EDUCAÇÃO FINANCEIRA NAS ESCOLAS

ENSINO MÉDIO

Ministério da
Educação

Comitê Nacional de Educação Financeira (CONEF)

EDUCAÇÃO FINANCEIRA NAS ESCOLAS

ENSINO MÉDIO

BLOCO 2

1ª EDIÇÃO REVISADA

BRASÍLIA – DF. CONEF, 2013.

Comitê Nacional de Educação Financeira (CONEF)
Banco Central do Brasil (BCB)
Comissão de Valores Mobiliários (CVM)
Superintendência Nacional de Previdência Complementar (Previc)
Superintendência de Seguros Privados (Susep)
Ministério da Fazenda (MF)
Ministério da Educação (MEC)
Ministério da Previdência Social (MPS)
Ministério da Justiça (MJ)

Representantes da sociedade civil para o período 2011-2014:
Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiro e de Capitais (ANBIMA)
Bolsa de Valores, Mercadorias e Futuros (BM&FBOVESPA)
Confederação Nacional das Empresas de Seguros Gerais, Previdência Privada e Vida, Saúde Suplementar e Capitalização (CNSeg)
Federação Brasileira de Bancos (FEBRABAN)

Grupo de Apoio Pedagógico (GAP)*
Comitê de Regulação e Fiscalização dos Mercados Financeiro, de Capitais, de Seguros, de Previdência e Capitalização (COREMEC)
Diretoria de Concepções e Orientações Curriculares para Educação Básica (DCOCEB/SEB/MEC)
Diretoria de Educação Integral, Direitos Humanos e Cidadania (DEIDHUC/SECAD/MEC)
Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiro e de Capitais (ANBIMA)
Associação Brasileira de Administradoras de Consórcio (Abac)
Associação dos Analistas e Profissionais de Investimento do Mercado de Capitais (Apimec)
Bolsa de Valores, Mercadorias e Futuros (BM&FBOVESPA)
Confederação Nacional das Empresas de Seguros Gerais, Previdência Privada e Vida, Saúde Suplementar e Capitalização (CNSeg)
Conselho Nacional de Secretários de Educação (CONSED)
Escola Nacional de Seguros (FUNENSEG)
Federação Brasileira de Bancos (FEBRABAN)
Instituto Unibanco (IU)
União Nacional dos Dirigentes Municipais de Educação (UNDIME)

A partir da instituição da ENEF, o GAP adquiriu nova composição, conforme Art. 5º do Decreto nº 7.397/2010.

Agradecimento especial aos alunos do 1º ano do Ensino Médio de 2009 da Escola SESC de Ensino Médio, no Rio de Janeiro.

Coordenação do Programa Educação Financeira nas Escolas: Associação de Educação Financeira do Brasil (AEF–Brasil)

www.vidaedinheiro.gov.br

Ficha catalográfica elaborada pela Biblioteca do Banco Central do Brasil.

Educação financeira nas escolas: ensino médio: livro do professor / [elaborado pelo Comitê Nacional de Educação Financeira (CONEF) – Brasília: CONEF, 2013.

3 v. : il. color.

Conteúdo: **Bloco 1**. Vida familiar – Vida social – Bens pessoais – **Bloco 2.** Trabalho – Empreendedorismo – Grandes projetos – **Bloco 3.** Bens públicos – Economia do país – Economia do mundo.

ISBN: 978-85-67217-01-7

1.Educação financeira (Ensino médio) - estudo e ensino. 2. Finanças pessoais (Ensino médio) – estudo e ensino. I – Comitê Nacional de Educação Financeira (Brasil)(CONEF). II – Título

CDD 332.04

CDU: 64.031.3

O Comitê Nacional de Educação Financeira (CONEF) adota a Licença de Atribuição (BY-NC-ND) do Creative Commons *(http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/br/)* nos livros "Educacão financeira nas escolas". São permitidos o compartilhamento e a reprodução, contanto que sejam mencionados os autores, mas sem poder modificar a obra de nenhuma forma, nem utilizá-la para fins comerciais.

APRESENTAÇÃO À EDIÇÃO DO COREMEC

O presente material é o resultado da atuação coordenada de diversas instituições do Estado e da sociedade civil com o objetivo de promover a educação financeira da população brasileira. Sua origem remonta à iniciativa do Comitê de Regulação e Fiscalização dos Mercados Financeiro, de Capitais, de Seguros, de Previdência e Capitalização (COREMEC), instituído pelo Decreto nº 5.685, de 25 de janeiro de 2006, de constituir Grupo de Trabalho, sob coordenação da Comissão de Valores Mobiliários (CVM), para propor uma estratégia nacional de educação financeira.

O COREMEC é integrado pelo Banco Central do Brasil (BCB), pela Comissão de Valores Mobiliários (CVM), pela Secretaria de Previdência Complementar (SPC), atual Superintendência Nacional de Previdência Complementar (PREVIC), e pela Superintendência de Seguros Privados (SUSEP) e tem o propósito principal de promover a coordenação e o aprimoramento da atuação das entidades da administração pública federal que regulam e fiscalizam as atividades relacionadas à captação pública da poupança popular.

Tal propósito tem os objetivos de promover e fomentar a cultura de educação financeira no país, ampliar a compreensão do cidadão, para que seja capaz de fazer escolhas conscientes quanto à administração de seus recursos e contribuir para a eficiência e a solidez dos mercados financeiro, de capitais, de seguros, de previdência e de capitalização.

No intuito de construir uma proposta conjunta com a iniciativa privada e a sociedade civil, foi autorizada a participação de membros auxiliares nos trabalhos do grupo, selecionados entre aqueles que pudessem contribuir para o desenvolvimento do tema educação financeira. Esse trabalho conjunto entre dimensões pública e privada da vida social objetivava desenvolver-se com legitimidade e assegurar o apoio institucional necessário para a execução.

Entre as iniciativas consideradas, o COREMEC julgou estratégica a elaboração de um programa para a educação financeira de crianças e jovens, considerando a experiência internacional que aponta para a necessidade de inserir o tema ainda na escola, a fim de ajudar na formação de uma cultura de prevenção e de planejamento, investimento, poupança e consumo conscientes.

Diferentemente de algumas estratégias nacionais de educação financeira desenvolvidas por outros países, o programa envolveu, desde a sua concepção, educadores, instituições públicas de ensino e entidades representativas dos setores educacional (Conselho Nacional de Secretários de Educação – CONSED – e União Nacional dos Dirigentes Municipais de Educação – UNDIME) e financeiro, além dos órgãos integrantes do COREMEC, tendo trabalhado em estreita colaboração com o MEC, por meio, principalmente da Secretaria de Educação Continuada, Alfabetização e Diversidade (SECAD) e da Secretaria de Educação Básica (SEB), para planejar e construir a forma mais adequada de levar o tema às escolas.

Para organizar esse esforço e articular a atuação de diversas instituições, e considerando também a estrutura do sistema educacional, a autonomia das escolas e o papel da União na coordenação da política nacional de educação, foi constituído o Grupo de Apoio Pedagógico (GAP), no qual a participação de atores não-governamentais foi intensa.

Esse grupo elaborou, sob coordenação de educadores do Instituto Unibanco, o documento *Orientações para Educação Financeira nas Escolas,*[1] que foi apresentado em seminário sediado pelo BCB, em Brasília, em setembro de 2008, com a participação de representantes do MEC e das Secretarias de Educação de estados e municípios.

O Ensino Médio foi escolhido como o primeiro nível de ensino a receber os materiais didáticos elaborados por educadores do Instituto Unibanco, com a colaboração de representantes do COREMEC e dos diferentes sistemas de ensino, e aprovados no âmbito do GAP.

O Banco Central do Brasil, a Comissão de Valores Mobiliários, a Superintendência Nacional de Previdência Complementar e a Superintendência de Seguros Privados, em conjunto com todas as instituições que apoiaram esse programa, acreditam que essa iniciativa se tornou possível graças ao atual estágio de amadurecimento institucional do Brasil, que possibilitou o trabalho voluntário de diversas pessoas e instituições ao longo de dois anos de esforço conjunto, unidos pelo objetivo maior de construir uma trajetória sustentada de desenvolvimento socioeconômico, com a redução das desigualdades sociais e econômicas e a promoção da cidadania.

Comitê de Regulação e Fiscalização dos Mercados Financeiros, de Capitais, de Seguros, de Previdência e Capitalização (COREMEC)

Brasília-DF
2010

[1] www.vidaedinheiro.gov.br

APRESENTAÇÃO À EDIÇÃO DO CONEF

Este livro faz parte de um importante programa educacional brasileiro: o Programa Educação Financeira nas Escolas, uma iniciativa da Estratégia Nacional de Educação Financeira (ENEF) com o objetivo de oferecer ao jovem estudante a formação necessária para que possa tomar decisões financeiras conscientes e sustentáveis tanto para a vida pessoal quanto para o país. O Programa foi desenvolvido para as escolas porque a instituição escolar é um espaço fundamental para construção das competências necessárias para o jovem enfrentar os desafios sociais e econômicos da sociedade, e também para a construção e o exercício da cidadania.

A ENEF, instituída pelo Decreto nº 7.397, de 22 de dezembro de 2010, é resultado de um intenso trabalho de instituições do Estado e da sociedade civil. A iniciativa foi desencadeada pelo Comitê de Regulação e Fiscalização dos Mercados Financeiro, de Capitais, de Seguros, de Previdência e Capitalização (COREMEC). Juntamente com a Estratégia Nacional de Educação Financeira, foi criado o Comitê Nacional de Educação Financeira (CONEF), que recebeu a responsabilidade de definir planos, programas, ações e coordenar a execução da ENEF.

O Conef é composto pelas seguintes instituições: Banco Central do Brasil (BCB), Comissão de Valores Mobiliários (CVM), Superintendência Nacional de Previdência Complementar (Previc), Superintendência de Seguros Privados (Susep), Ministério da Fazenda (MF), Ministério da Educação (MEC), Ministério da Previdência Social (MPS), e Ministério da Justiça (MJ)), além de quatro representantes da sociedade civil. Para o período 2011-2014, foram escolhidas para representar a sociedade civil no Conef as seguintes instituições: Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiro e de Capitais (ANBIMA), Bolsa de Valores, Mercadorias e Futuros (BM&FBOVESPA), Confederação Nacional das Empresas de Seguros Gerais, Previdência Privada e Vida, Saúde Suplementar e Capitalização (CNSeg) e Federação Brasileira de Bancos (FEBRABAN).

O Programa Educação Financeira nas Escolas é uma ação relevante e estratégica para toda a sociedade brasileira. Ao inserir a educação financeira na formação dos estudantes, o Programa contribui para o desenvolvimento da cultura de planejamento, prevenção, poupança, investimento e consumo consciente. Os conhecimentos adquiridos com este material podem favorecer a transmissão do aprendizado pelos jovens a seus familiares e podem ajudá-los a conquistar sonhos individuais e coletivos e a protagonizar suas trajetórias de vida.

Comitê Nacional de Educação Financeira (CONEF)

Brasília, DF
2013

Olá,

Você está recebendo o LIVRO DO ALUNO e o CADERNO DO ALUNO de Educação Financeira.

Aqui você encontra oportunidades para aprender muitas coisas sobre dinheiro, como manter controle do seu orçamento pessoal, elaborar planejamentos financeiros, tomar decisões autônomas sobre consumo, poupança e investimento, equilibrar desejos e necessidades em seu planejamento de vida, dentre outras.

Assim, você poderá construir uma vida financeira mais equilibrada, como base para realizar seus sonhos.

Bom trabalho!

SUMÁRIO – BLOCO 1

Estrutura do Livro 1
O que você já sabe? 6

TEMA 1 • VIDA FAMILIAR COTIDIANA 12
Anote na agenda para não esquecer 14
Calendário 18
Reparos na casa 24
Supermercado 30
Ponha na balança 36
Imprevistos acontecem! 44
Para gastar, é preciso ter 50

TEMA 2 • VIDA SOCIAL 58
Que desperdício... 60
E vai rolar a festa 66
Ceder ou não ceder à pressão dos amigos: eis a questão 70
Comprando um presente 78
Acampamento 84
Viva São João 90
Voltando de viagem 100

TEMA 3 • BENS PESSOAIS 106
Em busca do tênis perfeito 108
Computador 112
Câmera digital 120
Num passe de mágica 124
Celular 130
Quebrou! E agora, quem me defende? 142
Traduzindo o dinheiro 152

Sonho Planejado 160

Referências bibliográficas e Websites indicados 166

Glossário 167

SUMÁRIO – BLOCO 2

Estrutura do Livro 1
O que você já sabe? 6

TEMA 4 • TRABALHO 12
O trabalho dá as cartas 14
Primeiro emprego 22
Renda-se! 34
Vacas magras e vacas gordas 42
O incrível caso do 13º salário que sumiu 50
Linhas da vida 58
Antenor, o precavido trabalhador 66

TEMA 5 • EMPREENDEDORISMO 72
Uma grande ideia! 74
Quais são os seus talentos? 84
Profissão: Empreendedor 90
A alma do negócio 96
Mãos à obra! 106
Vitória! 114
Muito além do lucro 122

TEMA 6 • GRANDES PROJETOS 130
Tijolo por tijolo 132
Surpresa! 138
No seu cantinho 142
Todo o dia ela fala a mesma coisa 154
Um carro para chamar de seu 164
Agora é a minha vez de ajudar os meus pais 170
Quantos quilômetros separam você do seu amanhã? 178

Sonho Planejado 186

Referências bibliográficas e Websites indicados 190

Glossário 191

SUMÁRIO – BLOCO 3

Estrutura do Livro 1
O que você já sabe? 6

TEMA 7 • BENS PÚBLICOS 10
Tudo tem o seu preço 12
Orçamento escolar 16
Livro escolar 24
Espaço público 32
Serviços públicos 38
Corrupto, eu? 44
Rap do contador 52

TEMA 8 • ECONOMIA DO PAÍS 60
Cultura e esportes 62
Meu bicho-papão nunca foi inflação 68
Supervisores do sistema financeiro nacional 78
Falando"economês" 90
Mercado 98
Previdência 106
Salário mínimo 112

TEMA 9 • ECONOMIA DO MUNDO 118
Fascículo especial sobre moeda 120
Rádio sul-americana 128
O jogo dos blocos econômicos 134
Negócio da China 138
Organismos internacionais 146
O bem-estar do seu país 154
Momento de crise: e eu com isso? 160

Sonho Planejado 166

Referências bibliográficas e Websites indicados 172

Glossário 173

ESTRUTURA DO LIVRO

AS SITUAÇÕES DIDÁTICAS

O material de Educação Financeira é composto por diversas "Situações Didáticas", que aqui são chamadas de SDs.

As SDs contêm textos, histórias, imagens, tabelas ligados a temas de vida relevantes para você. Ao final de cada SD há uma proposta para você experimentar fazer alguma coisa relacionada ao assunto tratado naquela SD. É o que chamamos de "Experimente!".

Algumas SDs indicam o CADERNO DO ALUNO como suporte para o "Experimente!". O CADERNO DO ALUNO é um pequeno encarte que fornece formulários para você fazer certos registros e anotações, de acordo com indicações específicas contidas no LIVRO DO ALUNO. Assim, o LIVRO DO ALUNO pode ser reutilizado.

Como nem todas as SDs remetem ao CADERNO DO ALUNO, você também precisará usar seus cadernos comuns de aula como suporte para diversas atividades, como realizar cálculos, anotar informações de pesquisas de produtos, serviços e preços, rascunhar trabalhos de grupo etc.

As SDs foram organizadas em três blocos. Cada bloco tem três temas, e cada um deles é explorado por meio de sete SDs. O Bloco 2 está organizado da seguinte maneira:

BLOCO 2 SITUAÇÕES DA SUA VIDA PESSOAL E FAMILIAR NO MÉDIO E LONGO PRAZOS

O QUE VOCÊ JÁ SABE?

Tema 4 Trabalho

Tema 5 Empreendedorismo

Tema 6 Grandes projetos

SONHO PLANEJADO

Como você viu acima, o Bloco se inicia com uma SD chamada O que você já sabe?, que o ajuda a tomar consciência de suas práticas financeiras atuais e a lembrar os conhecimentos que possui em relação aos conteúdos que serão tratados ao longo do bloco. Use o CADERNO DO ALUNO para registrar suas respostas em relação a essa SD.

Em seguida, você estudará três temas que apresentam diversas situações ligadas ao futuro de sua vida pessoal e familiar. Em cada SD, você será convidado a aprender alguns recursos muito úteis, tais como elaborar seu currículo, se portar em entrevistas de emprego, entender o que são a carteira de trabalho e o CPF, abrir um negócio próprio e realizar grandes projetos. Assim, estudando cada uma das situações apresentadas, você irá aprendendo a se planejar financeiramente para enfrentar de modo confiante os desafios que a vida propõe.

Ao final do Bloco, a SD Sonho planejado ajuda você a criar um planejamento financeiro para realizar, de verdade, um sonho seu. Por meio dela, você vai conhecer o passo a passo das ações necessárias para decidir o que deseja fazer acontecer e, em seguida, arregaçar as mangas, ir à luta e ter o delicioso gostinho de ver a coisa se realizar do jeitinho que você queria. Essa experiência pretende mostrar que é perfeitamente possível transformar um sonho em realidade. O segredo disso é o conhecimento: conhecer os recursos e as ferramentas, conhecer a linguagem que apresenta e explica tudo o que acontece no mundo financeiro e conhecer as armadilhas no meio do caminho. É exatamente isso o que esse programa pretende oferecer para você.

OS ELEMENTOS DE PÁGINA

As SDs têm diversos elementos de página além dos textos e do "Experimente!". Veja quais são e para que servem:

CARA A CARA

O "Cara a cara" serve para verificar o que você aprendeu em cada SD. No CADERNO DO ALUNO há uma lista que reúne o "Cara a cara" de todas as SDs. Conforme você for fazendo as SDs, marque no seu CADERNO DO ALUNO quais objetivos conseguiu atingir.

PISCA ALERTA

São caixas de texto com alertas importantes contra certas armadilhas comuns ligadas a situações financeiras, como, por exemplo, não ir às compras se estiver triste porque vai voltar para casa com muito mais do que queria e, consequentemente, com muito menos dinheiro no bolso!

PRA VARIAR

Como este programa de Educação Financeira foi feito para o Brasil inteiro, pode ser que existam algumas situações que não se encaixem tão bem na sua realidade de vida e nos seus costumes. O "Pra variar" indica que a situação pode ser adaptada para outros contextos.

Então, se você se deparar com uma situação com a qual não se identifique, procure aproveitar a SD para uma situação parecida, que tenha mais a ver com você.

ÍCONES ESPECIAIS

Há três ícones especiais que destacam os principais aspectos desse Programa e procuram deixar mais clara a mensagem de qual é o seu papel como cidadão em determinadas questões trazidas pelas SDs.

RESPONSABILIDADE SOCIOAMBIENTAL



A Educação Financeira está muito ligada ao nosso comportamento geral e ao nosso modo de ser no mundo. Evitar desperdícios, por exemplo, não é uma atitude puramente financeira. Quem costuma evitar desperdícios o faz em relação ao dinheiro, ao lixo, à água, ao papel, a produtos e serviços etc.

Esse ícone mostra os pontos de relação entre a Educação Financeira e a responsabilidade que precisamos ter diante da sociedade e do meio ambiente.

ALUNO MULTIPLICADOR



Se é verdade que os pais querem o melhor para os seus filhos, é também verdade que os filhos querem poder ajudar os pais no que for possível. Com o que vai aprender neste programa, você terá o poder de ajudar seus pais e familiares a lidarem melhor com suas questões financeiras.

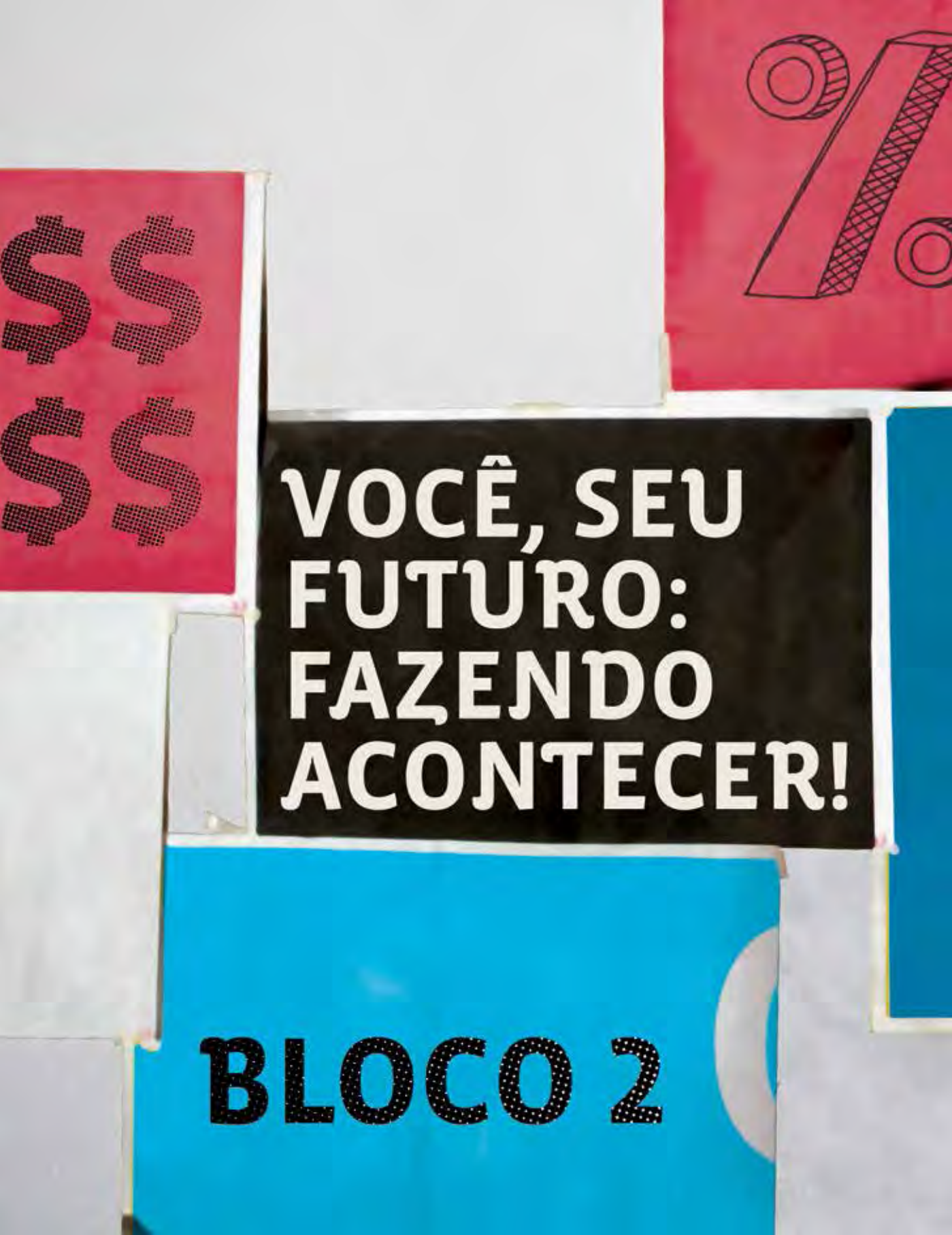
Ao passar esse conhecimento adiante – inclusive, mais tarde, para os seus filhos –, você estará atuando como multiplicador, como disseminador de informações, saberes e práticas, ampliando o número de pessoas que vão se beneficiar do que você aprenderá com este material. Assim, você estará desempenhando um papel muito importante na sociedade! Sempre que vir esse símbolo, significa que está tendo uma oportunidade concreta de ser um aluno multiplicador.

TOMADA DE DECISÃO AUTÔNOMA



Você verá, ao longo das SDs, que não há uma fórmula para lidar com suas questões financeiras. O livro apresenta as informações relevantes das variadas opções que você tem diante de situações financeiras. Qual será a melhor opção depende do contexto financeiro da família, das suas necessidades, dos seus desejos, das suas possibilidades, da sua história de vida. Então, no momento do "vamos ver", quem decide é você.

Sempre que vir esse ícone, você estará diante de uma situação na qual poderá tomar suas próprias decisões, com base na análise de sua situação pessoal e familiar.


VOCÊ, SEU FUTURO: FAZENDO ACONTECER!
BLOCO 2



4»TRABALHO



5»EMPREEN-
DEDORISMO

6»GRANDES
PROJETOS

O QUE VOCÊ JÁ SABE?

Este bloco de atividades trata de temas importantes da sua vida a médio e longo prazos: trabalho, empreendedorismo e grandes projetos.

Você deve ter alguns planos de futuro para si próprio. Se ainda não os tem, essa é uma ótima hora para começar a pensar neles! Pense em algum projeto que você deseje realizar, em um trabalho que pretenda ter ou em um negócio que queira abrir. E então, o que anda na sua cabeça?

Nestas páginas você verá muitas perguntas. Você deve respondê-las no Caderno do Aluno, onde há espaços específicos para escrever suas experiências, marcar as opções indicadas, rabiscar ideias, enfim, entrar mais a fundo nas questões apresentadas.

Talvez seja proveitoso compartilhar o seu CADERNO DO ALUNO com um colega para trocar ideias.

INDICAÇÃO CULTURAL – música

"Eu quero uma casa no campo (...) onde eu possa plantar meus amigos, meus discos e livros e nada mais" – "Casa no campo" (Elis Regina / Composição: Zé Rodrix e Tavito)

PLANOS E SONHOS DE TRABALHO

"O que você quer ser quando crescer?". Essa pergunta tão popular geralmente espera ter uma profissão como resposta. A escolha da profissão também é uma escolha de identidade. Repare: "sou músico" é diferente de "trabalho com música". A segunda frase soa temporária, ao passo que a primeira parece fazer parte da pessoa.

Qual é a profissão que você gostaria de ter? Se ainda não decidiu, quais são as opções?

Você já tem um trabalho? Qual?

Se não trabalha, com que idade ou em que momento pretende trabalhar?

O trabalho que você realiza hoje, ou pretende realizar no curto prazo, está afinado com seus planos para o futuro? Ou esse trabalho é temporário e está apenas cumprindo a função de juntar dinheiro ou de ajudar em casa?

Quais são seus planos profissionais? Escreva livremente as ideias que você tem para si mesmo com relação a trabalho. Você pode fazer distinções entre o seu desejo e o que é viável, entre planos para diferentes momentos da sua vida, ou simplesmente anotar ideias soltas.

CONFLITO DE SONHOS

Os sonhos e planos que você tem em mente para si próprio combinam entre si? Ou será que há disparidades entre a profissão que quer ter, os planos de estudo, o local onde morar, o padrão de qualidade de vida desejado, o modelo familiar que almeja etc.?

Pois é, às vezes um sonho entra em conflito com outro... Ter filhos na casa dos 20 anos pode ser difícil de conciliar com o sonho de estudar até fazer 30 anos. Querer morar numa cidade grande e, ao mesmo tempo, escolher uma profissão ligada ao campo – ou vice-versa – também é uma história complicada.

Quando os sonhos se conflitam, vale perguntar-se o que é mais importante para você. Família? Trabalho? Estudo? Viagem? Casa? Noites bem dormidas? Depende dos sonhos e da história de vida de cada um...

JÁ VIU UMA COISA DESSAS?

A história de Camila possivelmente se parece com a de muitas meninas de sua idade. Aos 16 anos, seu sonho era meio indefinido, mas de uma coisa ela sabia: queria uma profissão na área artística, tipo dança, desenho, canto ou teatro. Cursou o Ensino Médio superando algumas dificuldades próprias desta etapa. Talvez um plano de estudo pudesse ter ajudado a conseguir melhores resultados, até mesmo não ter repetido o ano, o que atrasou sua conclusão. Optou por adiar seu sonho profissional entrando no mercado de trabalho para ganhar experiência, mas em atividades fora da área que tanto a atraía.

MUNDO ADULTO PROFISSIONAL

Vamos tomar consciência de como você se posiciona em relação a temas e atitudes relativas ao mundo profissional, que é tratado nos Temas 4 e 5. No CADERNO DO ALUNO você encontrará algumas tabelas que o ajudarão a perceber o quanto está próximo ou distante desse mundo.

NEGÓCIO PRÓPRIO / EMPREENDEDORISMO

Você já pensou em abrir um negócio próprio? Qual?

Que negócio você acha que daria certo na sua localidade?

Há pessoas empreendedoras na sua família? O que elas fazem? Aliás, você sabe o que significa "empreendedorismo" e "plano de negócio"? Debata esses termos em grupo e registre uma definição de cada um no CADERNO DO ALUNO. Assim, ao final dos estudos deste tema, você poderá comparar o quanto esses conceitos terão evoluído.

PRÉ-CONCEPÇÕES SOBRE NEGÓCIO

Quais dessas opções você acha que combinam com as pessoas que abrem um negócio?

- Precisam ser ricas
- São muito espertas
- São gananciosas
- Não conseguiram emprego em outro lugar
- Não querem ter patrão
- Precisam ser muito qualificadas
- Precisam ter um plano de negócio
- Podem ser qualquer tipo de pessoa
- Precisam ser mais velhas, ter mais experiência de vida

GRANDES PROJETOS

Registre seus grandes projetos no CADERNO DO ALUNO.

Mas quais são eles? Pode ser a compra de uma casa, de um carro, aprender um novo idioma, realizar uma viagem, cursar uma faculdade ou algo que dependa de autodisciplina e que envolva alguma dose de risco, como o aumento do preço dos imóveis ou investir em algo que não tenha valorização.

O que vai acontecer na sua vida daqui a 5 anos tem ligação com o que você está fazendo hoje. Por isso vale perguntar: o que você faz desde agora para poder realizar seus projetos no futuro? Registre suas ações no CADERNO DO ALUNO.

Se algum projeto seu parece impossível de se concretizar, escreva quais são os obstáculos, as dificuldades. Às vezes, quando botamos nossos medos para fora eles ficam menos assustadores e mais fáceis de lidar!

Depois, forme um grupo com seus amigos para partilhar os projetos de vida que vocês têm e contar como já realizaram sonhos passados. Assim vocês ampliam o leque de recursos utilizados para concretizar seus planos. Procurem focalizar os projetos que envolvam planejamento financeiro. Afinal, um grande projeto exige bastante tempo e um planejamento financeiro muito cuidadoso.

PISCA ALERTA

Ao pensar nos seus projetos de vida, considere não somente o que é bom para você. Afinal, você não vive isolado em uma caverna distante. Há familiares, amigos e vizinhos à sua volta e seus planos podem afetar muito a vida deles, tanto positiva quanto negativamente. Se você deseja uma profissão, não desista dos seus sonhos. Busque alternativas para que você possa contribuir com o orçamento familiar. Com alguns ajustes é possível concretizar os seus sonhos!

1. O TRABALHO DÁ AS CARTAS



2. PRIMEIRO EMPREGO

3. RENDA-SE





4. VACAS MAGRAS E VACAS GORDAS

5. O INCRÍVEL CASO DO 13º SALÁRIO QUE SUMIU

6. LINHAS DA VIDA

TRABALHO



7. ANTENOR, O PRECAVIDO TRABALHADOR

O TRABALHO DÁ AS CARTAS

Roberto, Miguel, Marina, Anderson e Antônia levam vidas bem diferentes, mas têm em comum o fato de serem todos trabalhadores. A Organização das Nações Unidas (ONU) reconhece basicamente dois tipos de trabalho: as pessoas que **trabalham para alguém** e as **pessoas que trabalham por conta própria**. Ambos os tipos são remunerados.





B2 MARINA
Costureira



Autônoma.
Trabalha por conta própria.

D4 ANDERSON
Professor de Biologia



Trabalha em uma escola pública e dá aulas particulares. Ou seja, é servidor público e autônomo ao mesmo tempo.

E5 ANTÔNIA
Do lar



Não recebe remuneração. Trabalha em afazeres domésticos.

O TRABALHO PARA ALGUÉM

Neste caso, a pessoa trabalha de acordo com determinadas regras e procedimentos, na grande maioria das vezes em local e com materiais e ferramentas que pertencem ao seu empregador. A sua remuneração normalmente não varia de acordo com os resultados da empresa. Esse empregador pode ser uma empresa privada, um órgão do governo ou uma pessoa física, no caso dos trabalhadores domésticos. No Brasil, essas pessoas costumam ser chamadas de **empregados**. No nosso país, muitos sonham com "emprego com carteira assinada". Esse é o **emprego formal** que traz garantias para o trabalhador, como férias remuneradas, 13º salário e pagamento de horas extras. Quem tem carteira de trabalho também tem vantagens indiretas, como maior facilidade de obtenção de crédito na compra de um bem de consumo. O empregado formalizado contribui (simultaneamente ao empregador) para a previdência social, garantindo assim uma série de direitos e benefícios, como receber remuneração em situação de doença ou de acidente de trabalho, salário-maternidade em caso de gravidez e aposentadoria.

Os gerentes e executivos são pessoas que não são as donas, mas precisam garantir o bom funcionamento da empresa. São cargos de confiança e suas remunerações às vezes mesclam uma parte fixa (salário) e outra variável (participação em resultados).



O TRABALHO POR CONTA PRÓPRIA

Nesta categoria encontram-se os **autônomos**, que vendem sua capacidade de trabalho, ou **empresários** que montam seu próprio negócio.

Ambos são seus próprios patrões. Existem autônomos nas mais variadas profissões, como, por exemplo, médicos, dentistas, eletricistas, faxineiros, advogados, diaristas, costureiras, técnicos de computação etc. Eles podem trabalhar no próprio lar, em um escritório ou na empresa do cliente. Ao montar suas empresas, os empresários costumam contratar outras pessoas para trabalhar para eles. Há empresas que têm vida mais longa do que pessoas.

Além dos tipos de trabalho reconhecidos pela ONU, há também os **trabalhos não remunerados**. Dentre estes se encontram:

» As pessoas ditas "**do lar**", cujo trabalho é cuidar da própria casa, constituindo esse um benefício importante para a família.

» O **trabalho filantrópico**, que é o caso de voluntários em escolas, hospitais, orfanatos, templos religiosos etc.



Muitas pessoas têm mais de um trabalho. Daí a expressão "**trabalho principal**": é aquele ao qual a pessoa dedica mais tempo e do qual geralmente obtém maior rendimento. Hoje, no Brasil, um professor normalmente trabalha em mais de um lugar, mas em geral desempenha a mesma função em todos eles. O mesmo pode ocorrer com empregadas domésticas diaristas. Entretanto, às vezes as ocupações são muito diferentes. Em áreas rurais, há pessoas que trabalham parte do dia na agricultura, para a subsistência, por exemplo, e na outra parte complementam o rendimento trabalhando no comércio.

TRABALHO INFANTIL

De acordo com o Relatório Global da Organização Internacional do Trabalho(OIT) de 2013, em 2012 foi identificada 168 milhões de crianças em todo o mundo em situação de trabalho infantil, o que representa 11% do número total de crianças do planeta. O que mais assusta, nesses números, é que 85 milhões encontravam-se envolvidas com trabalhos perigosos que colocavam diretamente em risco a sua saúde, a sua segurança e o seu desenvolvimento moral.

A maior queda foi registrada entre 2008 e 2012. O número de crianças trabalhadoras diminuiu 47 milhões, de 215 para 168 milhões, e o número de crianças em trabalhos perigosos diminuiu 30 milhões, de 115 para 85 milhões, durante o mesmo período.

Conclusão: **crianças que deveriam estar estudando e brincando estão sendo forçadas a trabalhar, muitas vezes em atividades perigosas para elas**. E, por incrível que pareça, esse problema muitas vezes acontece perto de nós sem que o notemos.





O TRABALHO NO GOVERNO

"**Servidor público**" é a expressão utilizada para indicar todas as pessoas que prestam serviços ao governo. Podem pertencer a diferentes grupos, como, por exemplo:

Os **servidores públicos**: são aqueles que ocupamcargos públicos criados por lei, ou seja, por um estatuto legal que estabelece direitos, obrigações e funções. Não são regidos pela Consolidação das Leis do Trabalho (CLT).

Os **empregados públicos**: são contratados pelo regime da CLT (assim como os trabalhadores de carteira assinada), mas com algumas exigências da Constituição Federal, como a admissão por concurso público.

Os **servidores de livre provimento**: são servidores nomeadospara exercer cargos em comissão.

Os **servidores temporários**: são contratados provisoriamente, de acordo com regras específicas estabelecidas em lei.

CLT – CONSOLIDAÇÃO DAS LEIS DO TRABALHO

A CLT é a principal norma legislativa do Brasil no que se refere ao trabalho. Foi criada por meio do Decreto-Lei nº 5.452, de 1 de maio de 1943, e sancionada pelo então presidente Getúlio Vargas, unificando toda legislação trabalhista que existia até então em nosso país. Ela não trouxe nenhuma lei nova, apenas reuniu a legislação trabalhista já existente na época, consolidando-a.

O TRABALHO IDEAL EXISTE?

Sabe aquele emprego com o qual muita gente sonha? Ganhar bem, ter um ambiente de trabalho agradável, colegas competentes e cooperativos, desafios interessantes e ter o seu mérito reconhecido por todos.

Para outras pessoas o sonho é trabalhar pouco e ganhar muito, uma moleza que não estresse.

Pois é, muitos de nós tendemos a imaginar situações ideais como essas. Porém, a verdade é que a perfeição só existe como um ideal a ser alcançado. Além disso, as chances de ganhar muito dinheiro facilmente são ínfimas.

As situações de trabalho sempre implicarão desafios e terão que ser permanentemente administradas: perda de clientes, colegas desagradáveis, chefes injustos etc. Quanto maior a disposição para encarar essas dificuldades, maior a aprendizagem e a chance de evoluir profissionalmente.

As conquistas – como promoções, grandes comissões de vendas, ter sucesso em seu próprio negócio, reconhecimento profissional etc. – **são fruto de esforço e em geral levam tempo para se concretizar**.

Mas, sabe de uma coisa? Ganhar um bom dinheiro pelos próprios méritos é melhor do que simplesmente ganhar na loteria. Quanto mais duro é o desafio, mais doce é a vitória.

EXPERIMENTE! >>

Qual tipo de trabalho combina mais com você? Faça o teste, anote os resultados numa folha à parte e depois confira o resultado.

QUAL GRUPO DE PALAVRAS O DEFINE MELHOR:

a) Ousadia. Criatividade. Dinamismo.

b) Calma. Estabilidade. Dedicação.

NA ESCOLA, VOCÊ:

a) É o líder. Quase sempre organiza e idealiza os trabalhos em grupo.

b) Não se importa em seguir ordens, se alguém tiver o trabalho de organizar tudo, melhor para você.

IMAGINE SEU TRABALHO IDEAL. QUAL DAS DUAS OPÇÕES ABAIXO SE APROXIMA MAIS DO QUE VOCÊ TEM EM MENTE:

a) Você é o seu próprio patrão. Não se importa de trabalhar muito, mas é importante que você possa organizar os seus horários.

b) Você trabalha para um chefe que admira e é um ótimo empregado. Chega quase todos os dias em casa no mesmo horário e sabe ao certo quanto vai ganhar no fim do mês.

PARA VOCÊ, UMA SEMANA IDEAL É AQUELA...

a) ...em que cada dia é de um jeito, cheio de situações inesperadas.

b) ...que começa e termina de modo previsível, sem grandes surpresas.

QUANDO VOCÊ VAI AO SHOPPING:

a) Imagina uma loja ou um restaurante que daria muito certo se abrisse ali, e já se vê como o dono do lugar.

b) Faz compras, passeia, e não tem ideia sobre oportunidade de negócios.

RESULTADOS

» Se você marcou mais a letra A você apresenta características de dinamismo, cheio de ideias e pode se adaptar bem ao trabalho por conta própria, sendo empresário ou autônomo.

» Se você marcou mais a letra B você demonstra ser dedicado e comprometido e pode preferir não correr riscos e se adaptar bem a um emprego formal.

Este teste aqui não apresenta base científica, mas serve para despertar sobre a importância de identificar algumas das nossas características. E isso é muito importante na hora de escolher um trabalho. É bem verdade que, às vezes, a situação fica apertada e temos que agradecer pelo emprego que chegar. Mas é muito importante ter sempre em mente quem você é e aonde você quer chegar.

A sugestão é que você comece a pensar como quer conduzir sua vida profissional, buscando relações com vida pessoal, ou seja, com seus desejos e necessidades. Isso demanda um bom planejamento financeiro. Pense no que é "sucesso profissional" para você: ter um bom salário? Ter status social? Fazer o que gosta? Ocupar um cargo de destaque em uma grande empresa? Passar em concurso público? Ter uma carga horária flexível? Dependendo da sua resposta, a sua formação profissional pode ser o aspecto mais importante a ser considerado. Nesse caso, novas perguntas se colocam: onde vai obter essa formação de qualidade? Quanto isso vai custar? Como você vai se articular para financiá-la?

Que tal fazer um exercício? Faça anotações em resposta às seguintes questões:

» Quais as profissões que me atraem?

» Quais as possibilidades de mercado de cada uma delas?

» Qual a média de remuneração para essas profissões?

» Onde posso obter formação profissional para cada uma delas?

» Quanto me custaria mensalmente (em transporte, alimentação, material etc.) para concluir minha formação?

» Como vou obter esses recursos financeiros? (Bolsa de Estudos, Financiamento etc.)

CARA A CARA

O que você aprendeu?

APRENDI:

A IDENTIFICAR O TIPO DE TRABALHO QUE MAIS ME ATRAI

A ANALISAR O TIPO DE TRABALHO QUE MELHOR ME ATRAI EM COMPARAÇÃO COM MEU PROJETO DE VIDA

PRIMEIRO EMPREGO

O PRIMEIRO EMPREGO A GENTE NUNCA ESQUECE

EMANUELA — Já mandei currículo, fiz um monte de entrevistas, mas até agora nada. Só ficam falando que me falta experiência. Mas é claro, é o meu **primeiro emprego**. Como vou ter experiência se não me deixam trabalhar?

WILLIAM — Minha irmã perdeu o emprego dela, de auxiliar de enfermagem, e eu preciso muito **ajudar em casa**...

JOÃO PEDRO — Minha prima queria muito trabalhar em uma loja super chique no shopping. Apesar de ser experiente e falar até inglês, ela só conseguia emprego no estoque. Eu acho que **não deixaram** minha prima trabalhar na frente da loja, atendendo aos clientes, por preconceito.

SEVERINA — Eu vou estudar, vou fazer um curso de informática e outro de inglês. Vou me **qualificar** e melhorar meu **currículo** para poder batalhar por um emprego ainda melhor. Minha mãe tem um dinheiro na poupança para mim. Sei que poupar é importante, mas agora acho melhor gastar o dinheiro investindo em mim. Eu quero trabalhar, e uma boa educação sempre ajuda.

CRISTIANE — Meus pais me disseram que uma opção é fazer concurso para ter uma carreira no serviço público. É bom saber que tenho essa opção.

MARCIO — Eu quero ser agrônomo. Vou ter que ficar sempre me atualizando com as novas técnicas e tal. Aliás, tô querendo tirar logo **carteira de trabalho**.

PRIMEIRO EMPREGO

O início da vida profissional pode ser bastante difícil. Há jovens que querem trabalhar e não conseguem, e há jovens que conseguem empregos, mas têm problemas para melhorar suas qualificações profissionais pela dificuldade de estudar e trabalhar ao mesmo tempo. Nem sempre a gente consegue de primeira o emprego que gostaria de ter. Então não se frustre se você não conseguir.

Também não é o caso de correr para o extremo oposto e aceitar qualquer negócio só pelo salário ou pela facilidade da vaga. Obter uma boa renda sempre é interessante, mas a renda mais alta nem sempre se traduz em melhor qualidade de vida. E é importante gostar minimamente do que se faz de modo a ter motivação para trabalhar bem e se manter atualizado.

Tente equilibrar o que você deseja fazer com o que é possível fazer.

Outro ponto a considerar é que **o emprego dos seus sonhos tem que combinar com o estilo de vida que você deseja ter**. Se o que você realmente quer da vida é ter muitos filhos, ou viajar bastante, ou se mudar para um local melhor e mais caro, por exemplo, terá que conseguir um emprego que cubra essas despesas.

Por outro lado, seu sonho pode ser justamente um determinado emprego que não paga bem... Nesse caso, você terá que ajustar o restante da sua vida para caber dentro da sua receita. Mas o que vem primeiro? As despesas devem se ajustar às receitas ou vice-versa? As duas coisas são necessárias. Para ter por onde começar, uma sugestão é tentar perceber **o que é indispensável para a sua felicidade** e ajustar os demais elementos em torno desse indispensável.

PISCA ALERTA

Lembre-se de que tudo na vida é finito... Não só o dinheiro, mas o tempo, os esforços, o pique, a saúde, e até a própria vida! Por isso fazer essas escolhas é sempre inevitável – não tem como ter tudo sempre. Nessas horas, rever as próprias expectativas pode ser um super pulo do gato! É preciso concentrar a energia e adequar as metas ao que realmente pode ser realizado.

AJUDAR EM CASA

William quer ajudar a aumentar a renda da família conseguindo um emprego e ganhando uma receita mensal. O **orçamento familiar** tem de um lado as **despesas** da família (luz, aluguel, alimentação, transporte, educação, roupas, lazer etc.) e de outro, as **receitas** trazidas por seus membros (salários, comissões de vendas etc.). Como a irmã dele perdeu o emprego, a receita da família caiu, o que normalmente leva a uma necessidade de reduzir as despesas e/ou aumentar a renda para recuperar essa perda o mais rapidamente possível.

NÃO DEIXARAM

O preconceito faz com que muitas pessoas não sejam contratadas apesar de terem todas as aptidões para a função. Há preconceitos de gênero, raciais disfarçados no requisito de "boa aparência", contra idosos, contra homossexuais, contra opção religiosa etc. Sejam quais forem, é nosso dever combatê-los para que haja oportunidades iguais para todos.

Pesquisa feita em 2006, pela Organização Internacional do Trabalho (OIT) e publicada no documento "Trabalho decente e juventude no Brasil", em 2009, aponta que o mercado brasileiro é marcado por elevado grau de desemprego e trabalho informal, com números mais altos entre os jovens e que ambos são agravados por preconceitos raciais e de gênero:

» a situação de desemprego é maior entre os jovens negros (18,7%) do que entre os jovens brancos(16,7%), atingindo também as mulheres jovens (21,2% para as brancas e 24,7% para as negras).

» a informalidade é marcada por números ainda maiores entre os jovens (51,5% para os brancos e 68,9% para os negros; 52,1% quando a situação envolve mulheres brancas e 70.7% quando envolve mulheres negras).

QUALIFICAR

A Confederação Nacional da Indústria (CNI) divulgou em 28 de outubro de 2013 os resultados da pesquisa Sondagem Especial – Falta de Trabalhador Qualificado na Indústria, constatando que a **falta de profissionais qualificados atinge 65% das empresas do setor industrial**. O problema é ainda maior para empresas de médio e grande porte. Na comparação com a edição anterior da pesquisa, feita em 2011, o percentual de empresas de grande porte que relataram dificuldade em encontrar trabalhadores qualificados passou de 66% para 68%. **Para superar a escassez de mão de obra qualificada, segundo a CNI, as empresas têm investido na capacitação dos próprios funcionários**.

As empresas têm investido em programas de treinamento como política de retenção do trabalhador, com oferta de bons salários e benefícios, e promoção de capacitações fora das empresas.

A pesquisa *Você no Mercado de Trabalho*, divulgada em 2008 pelo Centro de Políticas Sociais da Fundação Getúlio Vargas (FGV), apontava que enquanto uma pessoa que tinha apenas o ensino médio recebia por volta de R$ 846,41, outra que tinha faculdade ganhava, em média, R$ 1.728,40 mensalmente. Já uma pessoa com pós-graduação tinha uma renda média de R$ 3.469,40*.

Conclusão: investir em educação aumenta a sua renda por toda a sua vida profissional. Portanto, pense em cursos que podem ser valiosos para o tipo de trabalho que você gostaria de exercer. Se você tem vontade de aprender coisas novas em áreas diferentes daquela na qual quer trabalhar, vá fundo também. Hoje em dia **profissionais com experiências em áreas variadas são bastante valorizados**, porque eles acabam criando uma combinação interessante de habilidades.

* Esses números representam valores médios, na época da pesquisa; há carreiras que possibilitam aumentos de renda maiores do que outras.



CURRÍCULO

Muitos empregadores pedem o "currículo" de seus candidatos. Ele é escrito pelo próprio candidato, contendo seus dados pessoais e informações sobre qualificação, habilidades e experiências profissionais. O currículo também é chamado de *Curriculum Vitae* – que quer dizer "currículo da vida", em latim mas é conhecido pelo apelido de "CV".

Não há uma forma padronizada de se fazer um CV. Você pode até fazer currículos diferentes para cada processo seletivo em que entrar, dando ênfase a pontos diferentes de acordo com cada emprego desejado. Citar que você pratica vários esportes desde criança, por exemplo, pode ser importante para uma loja de materiais esportivos, mas provavelmente não o será para uma indústria de produtos agrícolas.

Quanto ao tamanho, é bom buscar ser objetivo e limitar o CV a uma ou duas páginas.

Veja uma possível forma de organizar suas informações no currículo:





CURRICULUM VITAE

DADOS PESSOAIS: insira seus dados, como nome completo; data de nascimento; endereço residencial; telefone residencial e celular; email. *Insira os dados sem colocar o título "dados pessoais", isso é apenas para você se organizar mentalmente. Atualmente tem se preferido colocar a idade em vez da data de nascimento. Algumas empresas pedem RG e CPF, outras, não. É bom verificar antes.*

O uso de foto no currículo deve estar relacionado a uma exigência da empresa, a qual se destina, ou em caso de constituir um diferencial para a vaga.

OBJETIVOS PROFISSIONAIS: escreva suas metas profissionais,incluindo o cargo ou função que você desejaria obter na empresa.

FORMAÇÃO ESCOLAR: aqui você deve colocar sua escolaridade(Ensino Médio incompleto).

HABILIDADES: se tiver conhecimentos de línguas estrangeiras ou de informática, descreva-os. Exemplo: Inglês básico, intermediário ou avançado; conhecimento básico, intermediário ou avançado em Informática - sistema operacional, editor de texto, planilha e internet.

Cursos: se tiver feito algum curso que tenha relação com o cargo que você deseja, coloque-o aqui. Indique o nome do curso, o da instituição que o ofereceu e a carga horária.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL: indique os locais nos quais você já trabalhou e descreva sucintamente qual era a sua função. Se não tiver trabalhado anteriormente, pode citar experiências relevantes para o cargo, como ter participado do grêmio, caso o cargo exija habilidades de liderança ou de trabalho em equipe.

TRABALHOS VOLUNTÁRIOS: atualmente é importante mencionar trabalhos voluntários que você realize ou tenha realizado. Indique o nome da instituição onde realiza ou realizou o trabalho e há quanto tempo. Explique também que funções você desempenha nesse trabalho.

EMPREGO PÚBLICO

Outra opção é seguir a carreira pública, mas para ingresso é preciso que o candidato seja aprovado em um concurso e classificado para a vaga. Você deve ficar atento a anúncios nos jornais e nos sites. É importante observar as qualificações necessárias para o cargo. Verifique a possibilidade de fazer cursos para se preparar para os concursos. Existem diversas opções de carreira que permitem um bom desenvolvimento profissional.

Atualmente são muitas as pessoas que encontram a sua realização no serviço público, o qual vem investindo cada vez mais na qualificação do seu pessoal. Quem sabe esta não é uma boa opção para você?

CARTEIRA DE TRABALHO

Para ser um trabalhador assalariado, é preciso tirar a *Carteira de Trabalho e Previdência Social* (mais conhecida apenas como "Carteira de Trabalho"). Esse documento é uma espécie de caderninho onde são anotadas informações como admissão, remuneração e demissão, ou seja, torna possível reproduzir, esclarecer e comprovar dados sobre a vida funcional do trabalhador. Por isso, é muito importante guardá-la com cuidado.

E quem emite as carteiras de trabalho? Essa responsabilidade cabe às Superintendências Regionais do Trabalho e Emprego – SRTEs e suas respectivas gerências regionais, bem como aos Postos de Atendimento ao Trabalhador (PAT), a algumas prefeituras do interior e sindicatos.

De acordo com a Consolidação das Leis do Trabalho (CLT), que é uma norma que estabelece os direitos e deveres relacionados ao trabalho, "a **Carteira de Trabalho e Previdência Social é obrigatória para o exercício de qualquer emprego**, inclusive de natureza rural, ainda que em caráter temporário, e para o exercício por conta própria de atividade profissional remunerada" (Art. 13). Assinar a carteira significa registrar a admissão do empregado em sua carteira de trabalho, formalizando o emprego. Os empregos formais de carteira assinada enquadram tanto o empregador quanto o empregado na CLT.

SAIBA MAIS

CLT: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto-lei/del5452.htm

Ministério do Trabalho: www.mte.gov.br



A Organização Internacional do Trabalho (OIT) publicou no relatório **Perfil do Trabalho Decente no Brasil – Um Olhar sobre as Unidades da Federação** em 2012, com base nos dados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílio (PNAD) de 2009, que cerca de 21 milhões de adolescentes e jovens entre 15 e 24 anos trabalhavam ou procuravam trabalho no Brasil, neste ano. Porém ainda é preocupante a taxa de desemprego entre os jovens, nesta mesma faixa etária. Em 2009, 46,3% (3,7 milhões) do total de 8 milhões de trabalhadores e trabalhadoras desempregados existente no país eram jovens.

Os jovens entre 15 e 24 anos, em nosso país, ainda encontram dificuldades para conseguir um emprego formal protegido pelas leis trabalhistas.

ENCARGOS

Quando você estiver procurando emprego, vai ouvir um monte de palavras das quais talvez não entenda bem o significado. Veja algumas para já ir familiarizando-se:

Encargos trabalhistas: são valores pagos pelo empregador diretamente ao empregado mensalmente ou no final do seu contrato de trabalho: 13º salário; adicional de férias; vale-transporte etc.

Encargos sociais: são taxas e contribuições que o empregador paga ao governo para financiar políticas que beneficiam o trabalhador direta ou indiretamente: previdência social; FGTS; Pis/Pasep etc.

Os encargos apresentados têm benefícios diretos para o trabalhador: **Previdência Social** – direito à aposentadoria e benefícios sociais quando adoece ou precisa se afastar do trabalho por alguma razão prevista em lei. **Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS)** – ele pode ser resgatado quando da compra de imóvel e quando demitido você o recebe integral como uma poupança forçada. **Programa de Integração Social (PIS)** e o **Programa de Formação do Patrimônio do Servidor Público (PASEP)**, mais conhecido pela sigla **PIS/PASEP** – o trabalhador recebe, quando do aniversário, um valor, condicionado a um teto de salário. Mas também contribuem para políticas indiretas como o Programa do FGTS que apoia o financiamento da casa própria, o Seguro Desemprego, o Abono Salarial, etc.

Você já deve ter ouvido falar em estágio. Mas sabe o que significa? **O estágio é a atividade prestada por estudantes nas empresas ou repartições públicas, com o objetivo de obter experiência profissional e de se aprimorar na área para a qual está estudando**. O estágio ajuda o estudante a fazer uma relação entre a teoria e a prática no ambiente profissional.

O contrato de estágio é feito entre o estudante e a empresa, mas é mediado pela instituição de ensino onde ele estuda, por meio de **Termo de Compromisso de Estágio**, obrigatório em todas as naturezas de estágio.

Segundo a lei nº11.788, de 25 de setembro de 2008, **os estágios não constituem uma relação de emprego**, mas os estagiários possuem alguns direitos como, por exemplo, o seguro contra acidentes pessoais, a concessão de um recesso de trinta dias após o período de doze meses, limite para jornadas diárias de acordo com o nível de ensino e a modalidade do curso frequentado, redução de jornada em épocas de avaliação, desde que previstas pela instituição escolar no Termo de Compromisso de Estágio.

O estágio é de natureza **obrigatória** quando está previsto no projeto pedagógico do curso como condição para o estudante obter o diploma do curso de nível superior ou técnico; nesse caso a concessão de bolsa e auxílio-transporte é **facultativa**, e dependerá de acordo prévio com a empresa concedente da oportunidade do estágio.

O estágio é **opcional** quando não é pré-requisito para que o estudante obtenha o diploma de conclusão do curso; nesse caso a empresa concedente do estágio **está obrigada a remunerar o estagiário com bolsa ou outra forma de contraprestação** que venha a ser acordada, bem como **garantir o auxílio-transporte**.

Para saber mais, consulte: http://www.mte.gov.br/politicas_juventude/Cartilha_Lei_Estagio.pdf

APRENDIZAGEM

A aprendizagem **é um contrato de trabalho** de natureza especial, que **tem como objetivo a formação profissional de adolescentes**, na faixa etária entre 14 e 18 anos, e **jovens**, na faixa etária entre 18 e 24 anos que estejam cursando ou tenham concluído o Ensino Médio.

As empresas de médio e grande porte são obrigadas a contratar e matricular uma cota legal de aprendizes em uma instituição habilitada em formação técnico-profissional metódica (art. 429, da CLT).

A formação deve ser constituída por atividades teóricas e práticas organizadas em tarefas de complexidade progressiva, preferencialmente em programa correlato às atividades desenvolvidas nas empresas contratantes. Ou seja, se a empresa for do setor bancário, os aprendizes obterão formação nessa área, e assim por diante.

As empresas que cumprem a lei participam diretamente da formação da mão-de-obra necessária para seu próprio crescimento, tornando-se mais competitivas. Ampliam sua relação com a comunidade e exercem sua responsabilidade social, contribuindo para o desenvolvimento do país. Os adolescentes e jovens aproveitam a chance para aprender uma nova profissão, tendo garantidos os direitos trabalhistas e previdenciários. Isso mesmo! O contrato de trabalho como aprendiz já conta como tempo para sua aposentadoria!

Perguntas que você não deve deixar de fazer antes de procurar um emprego:

» Você está procurando emprego nos lugares adequados? Pesquisou bem? Leia os anúncios de empregos nos jornais, murais da associação de moradores, portas de lojas etc. Verifique informações na Internet.

» Falou com todos os conhecidos que você está procurando emprego? Os empregos muitas vezes são dados a pessoas conhecidas de funcionários da empresa.

» Você realmente tem as qualificações necessárias para o emprego oferecido?

» Tem certeza de que quer trabalhar agora? Ou prefere se concentrar nos estudos? Ter certeza é bom para não se "boicotar" sem perceber que está fazendo isso. Por exemplo, começar a trabalhar para agradar a família, mas sempre chegar atrasado.

» “Com que roupa eu vou” – pode ser algo óbvio, mas muitas pessoas erram no quesito “roupa” quando vão à sua primeira entrevista de emprego. É importante vestir-se de acordo com o perfil da empresa e do cargo que se busca. Avaliadores conservadores provavelmente não verão com bons olhos uma pessoa que se apresente para a seleção vestindo bermuda e camiseta. Por isso, é melhor você pesquisar sobre a empresa antes de ir para a entrevista.

» Você conhece a empresa? O que ela comercializa? Como se posiciona no mercado? Tem projetos de responsabilidade socioambiental? Quanto mais você souber, mais seguro estará para a entrevista.

EXPERIMENTE! >>>

Imagine que você esteja procurando um emprego. Que tipo de emprego procuraria? Quais são seus interesses profissionais que podem ser alcançados agora ou num futuro próximo? Pesquise que empregos estariam disponíveis para você no mercado e elabore um currículo seu que atenda às exigências das vagas que você encontrou.

Depois de pronto o seu currículo, façamos uma dramatização de entrevistas! Juntem-se em duplas. Escolham uma das opções de emprego que vocês pesquisaram e criem perguntas de entrevista para essa vaga. A turma irá escolher ou sortear algumas poucas duplas para serem os entrevistadores e as demais duplas serão os entrevistados. Vão com tudo!

ENTREVISTADORES: pensem em que tipo de qualidades e habilidades o candidato precisa ter para conseguir a vaga e quais perguntas avaliam bem esses requisitos.

ENTREVISTADOS: pensem na postura e na linguagem que devem adotar para se adequar ao tipo de vaga pleiteada. Procurem responder às perguntas com uma desenvoltura que mostre que vocês são a melhor escolha para a vaga, mas sejam sinceros quanto aos seus interesses, capacidade e disponibilidade para o emprego em questão. Pensem também em como esse emprego combinaria com o projeto de vida de vocês, para serem coerentes em suas respostas.

Ao final das entrevistas, as duplas entrevistadoras escolherão quem ficará com a vaga de emprego e terão que justificar a escolha. Quem será?

Agora reflita consigo mesmo: o emprego escolhido para a dramatização seria compatível com seus sonhos? A receita combinaria com as despesas que você imagina ter no seu projeto de vida? Você optaria por esse emprego? Por que sim ou por que não?

CARA A CARA

O que você aprendeu?

APRENDI:

A ELABORAR MEU CURRÍCULO

A IDENTIFICAR HABILIDADES COMPATÍVEIS COM CARGOS ANUNCIADOS

A MOSTRAR MINHAS QUALIDADES PROFISSIONAIS DE FORMA ADEQUADA EM UMA ENTREVISTA DE EMPREGO SIMULADA

A COMBINAR O EMPREGO DESEJADO COM O ESTILO DE VIDA QUE PRETENDO TER

RENDA-SE

Cassiane >cassiane@email.com.br
Jessica >jessica@email.com.br

Cassiane: Ai, ai, tava reclamando q n arranjava emprego e agora consegui 2 ao mesmo tempo.

Jessica: Melhor que n ter nenhum. Uahuahuahua. E aí, já decidiu qual vc vai aceitar?

Cassiane: Os 2 são para trabalhar como vendedora no mesmo shopping. Como eram parecidos, escolhi o que paga melhor, lógico

Jessica: Vou te dar um toque, amiga, pq uma vez me dei mal com isso. Não é tão simples como parece.

Cassiane: ????

Jessica: Você sabe se os valores eram do salário bruto ou líquido?

Cassiane: ??????????????

Jessica: A **renda bruta** é antes dos descontos e a **renda líquida** é o que sobra depois dos descontos.

Cassiane: Descontos??? Como assimmm????

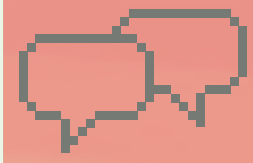
Jessica: Impostos, taxas, contribuições e outros descontos, como a contribuição para a previdência social, o **imposto de renda**, essas coisas. Bom, se vc faltar ao serviço sem apresentar uma boa justificativa também é descontado. Já o **FGTS** é o patrão q paga.

Cassiane: Peraí, amiga, me explique isso melhor.

RENDA BRUTA

A renda bruta é a receita integral que as pessoas recebem por seu trabalho, sejam empregados, autônomos ou empresários, antes de serem feitos os descontos devidos, como o recolhimento da contribuição para a previdência social, o imposto de renda etc.

Cassiane ›cassiane@email.com.br
Jessica ›jessica@email.com.br













Para os **autônomos**, que trabalham por conta própria, e **empresários**, a renda líquida mensal corresponde à retirada normalmente feita depois do pagamento de tributos e despesas de manutenção da sua atividade profissional (autônomo) ou do negócio (pagamento de empregados, matéria-prima, energia elétrica, telefone etc.). Alguns profissionais autônomos têm uma remuneração sujeita a flutuações. Uma manicure que atende em domicílio sabe que nas férias de verão a maioria das suas clientes viaja, ou pode se ver sem serviço durante uma recessão econômica.

Esteja atenta! A renda líquida é o resultado, após os devidos abatimentos à renda bruta.

INSS (INSTITUTO NACIONAL DO SEGURO SOCIAL)

Todo mundo que tem remuneração deve contribuir para o INSS. Esse é o órgão público que administra as contribuições para a manutenção do Regime Geral da Previdência Social, sendo o responsável pelo pagamento da aposentadoria, pensão por morte, auxílio-doença, auxílio-acidente, entre outros benefícios previstos em lei.

Uma parte dessas contribuições é feita por desconto mensal no salário bruto do funcionário. Porém, existe um limite máximo para o desconto do INSS, um teto além do qual não se desconta mais, qualquer que seja o valor do salário. As porcentagens de desconto variam de acordo com o salário de cada um. A título de exemplo, veja como era a tabela de descontos do INSS sobre o salário em janeiro de 2013:

SEGURADOS EMPREGADOS, INCLUSIVE DOMÉSTICOS E TRABALHADORES AVULSOS

TABELA DE CONTRIBUIÇÃO DOS SEGURADOS EMPREGADO, EMPREGADO DOMÉSTICO E TRABALHADOR AVULSO, PARA PAGAMENTO DE REMUNERAÇÃO A PARTIR DE 1º DE JANEIRO DE 2013	
Salário-de-contribuição (R$)	**Alíquota para fins de recolhimento ao INSS (%)**
até 1.247,70	8,00
de 1.247,71 até 2.079,50	9,00
de 2.079,51 até 4.159,00	11,00
Portaria Interministerial MPS/MF nº 15, de 10 de janeiro de 2013	
Contribuinte individual e facultativo	

TABELA DE CONTRIBUIÇÃO DOS SEGURADOS CONTRIBUINTES: INDIVIDUAL E FACULTATIVO	
Salário-de-contribuição (R$)	**Alíquota para fins de recolhimento ao INSS (%)**
678,00	5,00*
678,00	11,00**
678,00 até 4.159,00	20,00
* Alíquota exclusiva do microempreendedor individual e do segurada (o) facultativo que se dedique exclusivamente ao trabalho doméstico no âmbito de sua residência.	
** Plano Simplificado	
Lei Complementar 123, de 14/12/2006	

http://www.previdencia.gov.br/conteudoDinamico.php?id=313

*Limite máximo de desconto em 2013: R$ 457,49. Quem ganha mais do que R$ 4.159,00 por mês paga os mesmos R$ 457,49.

O trabalhador autônomo, tanto quanto o empregador, **está obrigado** a se inscrever e contribuir para o INSS. Quando o trabalhador autônomo presta um serviço a uma empresa, no recibo de pagamento do trabalhador autônomo, a empresa deve descontar a parte do trabalhador e enviar, junto com a contribuição patronal, o valor total à Previdência.

Quando o autônomo presta serviço para pessoas físicas, é o próprio trabalhador que deve fazer os recolhimentos ao INSS. Ele pode optar por fazer uma contribuição mensal, fixa, sobre o valor do salário mínimo. Porém, como os serviços prestados pelo trabalhador autônomo são eventuais e instáveis, ele deve adotar medidas para garantir uma melhor renda em sua aposentadoria e nos momentos de instabilidade, como por exemplo, uma previdência complementar ou uma poupança.

FGTS (FUNDO DE GARANTIA DO TEMPO DE SERVIÇO)

Todos os trabalhadores regidos pela Consolidação das Leis do Trabalho (funcionário de empresa particular ou empregado público) devem possuir uma conta do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS) na Caixa Econômica Federal para cada vínculo empregatício existente. Nessa conta, **o empregador deve depositar o valor referente a 8% do salário bruto** desse trabalhador, à exceção do menor aprendiz, cujo recolhimento é de 2% da remuneração. O Estado brasileiro usa esses recursos para amparar os trabalhadores em alguns casos (para isso existe o FAT, Fundo de Amparo ao Trabalhador) e também para investimentos em habitação, saneamento e infraestrutura.

Os trabalhadores podem sacar o FGTS em alguns casos como demissão sem justa causa, para comprar a casa própria, em caso de certas doenças e também em programas de compras de ações de grandes empresas como a Petrobras e a Vale.

A demissão por justa causa faz com que o empregado perca o direito de sacar o FGTS. Exemplos: se o empregado comete furto dentro da empresa, quando tem várias faltas sem justificativa, desacata ou agride colegas, é condenado criminalmente etc.

IMPOSTO DE RENDA

É um imposto federal que incide sobre valores recebidos por todos os contribuintes que tenham obtido um ganho acima de um determinado valor. Anualmente, esse contribuinte é obrigado a prestar informações pela Declaração de Ajuste Anual – DIRPF, para apurar possíveis débitos ou créditos (complementação ou restituição de imposto). O imposto de renda é pago por empresários, autônomos, empregados, empresas etc. As pessoas em geral são chamadas de **pessoas físicas** e os empregados, autônomos e empresários pagam o imposto de renda de pessoa física (IRPF). As empresas são chamadas de **pessoas jurídicas** e pagam o imposto de renda de pessoa jurídica (IRPJ). Aqui vamos nos ater ao caso das pessoas físicas.

O valor do imposto de renda é calculado com base na renda da pessoa, quanto maior a renda, mais ela paga de imposto. Existem deduções que podem ser feitas do imposto devido, é o caso de dependentes, contribuições previdenciárias, despesas médicas e com educação etc. Esse imposto é descontado na fonte, ou seja, o empregado recebe seu salário com o imposto de renda já descontado. Em 2013, as pessoas que ganhavam até R$ 1.710,78, por mês, estavam isentas do pagamento de imposto de renda.

Pesquise o valor atualizado em: www.receita.fazenda.gov.br



O QUE É O CPF?

Você já ouviu falar em "CPF"? O Cadastro de Pessoas Físicas – CPF é um banco de dados gerenciado pela Secretaria da Receita Federal do Brasil (órgão do Ministério da Fazenda), que armazena informações cadastrais de contribuintes (pessoas físicas brasileiras ou estrangeiras com negócios no Brasil) ou de cidadãos que se inscreveram voluntariamente. Se você ainda não tem o seu CPF, é bom pensar em tirá-lo logo, porque embora ele não seja obrigatório, é cada vez mais exigido e utilizado em todos os registros e transações, inclusive pelo ENEM (Exame Nacional de Ensino Médio).



E O CNPJ?

O CNPJ é o equivalente do CPF para as pessoas jurídicas, por isso toda empresa tem que ter o seu CNPJ. A sigla significa "Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica" e seu número identifica uma pessoa jurídica junto à Secretaria da Receita Federal do Brasil. Os CNPJs são números únicos, cada pessoa jurídica tem o seu. Por meio desse número é possível verificar a situação cadastral de uma empresa no site da Receita Federal.

O CNPJ veio substituir o CGC, Cadastro Geral de Contribuintes.



RENDIMENTOS DE OUTRAS FONTES QUE NÃO O TRABALHO

As pessoas podem receber rendimentos de outras fontes que não o seu trabalho. São rendimentos recebidos sem que haja a prestação de um serviço em contrapartida.

As pessoas recebem esses rendimentos pelos seguintes motivos:

» Fizeram alguma coisa para ter jus a ele – aplicaram recursos em conta poupança ou fundos de investimentos; compraram um imóvel e o alugaram; contribuíram para a previdência pública e/ou privada etc.

» Receberam ajuda de particulares – doações, heranças etc.

» Pessoas em situação de extrema necessidade, por seu contexto social ou por deficiências físicas, podem receber rendimentos, custeados pelos tributos pagos pelos demais indivíduos. Exemplos: Programa Bolsa Família, Benefício Assistencial de Prestação Continuada – BPC, Programa de Erradicação do Trabalho Infantil – PETI.

PISCA ALERTA

Quando fazemos nossas contas para passar o mês, muitos de nós cometemos um erro simples: calculamos o dinheiro que entra a partir da renda bruta e não da renda líquida, e com isso pode ficar faltando dinheiro no fim do mês.

Isso acontece porque muitas vezes ficamos com o valor da renda bruta na cabeça. Se, por exemplo, uma pessoa ficar com a ideia de que o seu salário é de R$ 600,00, pode acabar fazendo despesas contando que vai receber R$ 600,00 por mês, sua renda bruta. Mas, como vimos, há descontos a serem feitos e ela receberá menos de R$ 600,00. O dinheiro que de fato entra é a renda líquida, e é com esse valor que podemos contar para pagar nossas despesas. Muita gente comete esse erro porque no fundo gostaria de receber mais pelo seu trabalho. Porém, o dinheiro com o qual podemos contar é aquele que de fato recebemos no fim do mês.

EXPERIMENTE! >>>

Vamos comparar rendas brutas e líquidas? Procure trazer informações sobre o contracheque (ou holerite) de pessoas da sua família: qual é o valor da renda bruta, quais os descontos que são feitos e qual o valor da renda líquida.

Em sala de aula, comparem os dados trazidos para chegarem a uma conclusão: em média, qual o percentual da diferença entre os dois tipos de renda?

Depois de conhecer esse percentual e de entender como os descontos são feitos, a turma vai se preparar para explicar para membros da sua família e da sua comunidade quais são e como são calculados esses descontos. Trabalhem em grupo e procurem expor uns para os outros suas sínteses sobre o assunto estudado. Aprendam uns com os outros! Afinal, muitas vezes tem alguém que entende bem um pedaço da questão e outro que capta melhor outro aspecto. Juntando-se tudo, o conjunto costuma ser melhor do que as aprendizagens individuais. Se preferirem, organizem as informações em um folheto, combinando imagens e textos escritos.

Para finalizar, levem esses conhecimentos para amigos, familiares e demais pessoas da sua comunidade e, depois, relatem os resultados em sala de aula.

PRA VARIAR

Se trazer o contracheque causar constrangimento, procure trazer apenas o valor da diferença entre a renda bruta e a líquida.

CARA A CARA

O que você aprendeu?

APRENDI:

A DIFERENÇA ENTRE RENDA BRUTA E RENDA LÍQUIDA

A EXPLICAR PARA MEUS AMIGOS E FAMILIARES QUAIS E COMO SÃO CALCULADOS OS DESCONTOS APLICADOS À RENDA BRUTA

VACAS MAGRAS E VACAS GORDAS

Seu Antônio, vim me apresentar para trabalhar fazendo queijo.



Seja bem-vindo. As minhas vacas estão gordas e saudáveis, produzindo muito leite. Há muito trabalho para você.



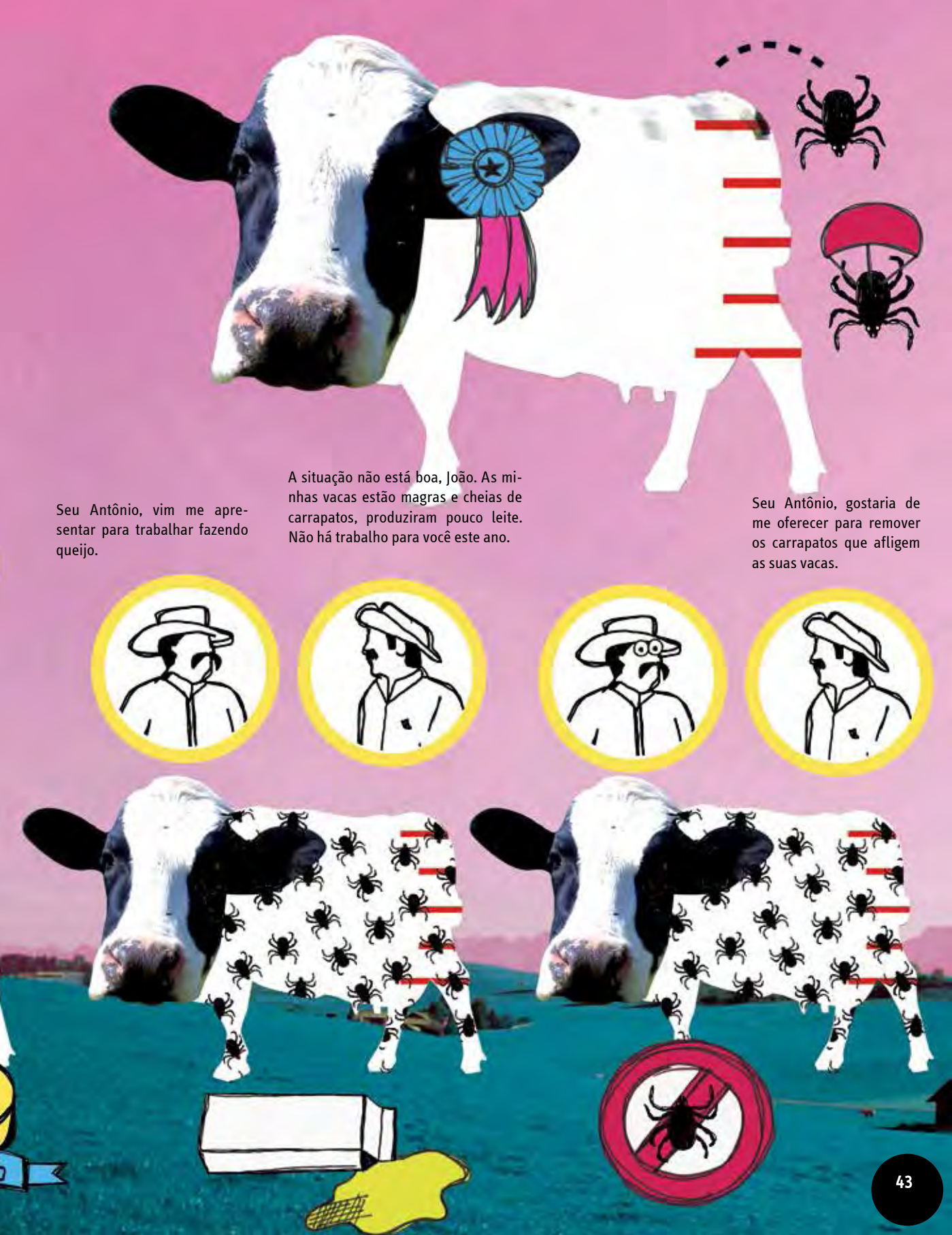
Como vai, seu Antônio? Vim me apresentar para trabalhar fazendo queijo.



Bem-vindo, João. Que maravilha! As minhas vacas estão gordas e saudáveis, produzindo muito leite. Há muito trabalho para você.






Seu Antônio, vim me apresentar para trabalhar fazendo queijo.
A situação não está boa, João. As minhas vacas estão magras e cheias de carrapatos, produziram pouco leite. Não há trabalho para você este ano.
Seu Antônio, gostaria de me oferecer para remover os carrapatos que afligem as suas vacas.

O QUE É RECESSÃO?

Todas as sociedades passam por momentos ruins nas suas economias, mesmo que a tendência de longo prazo seja de crescimento. Os países alternam ciclos econômicos de prosperidade (quando o país cresce) com os de recessão (quando a economia cai).

Nos momentos de recessão, há uma queda da renda e da produção e o desemprego aumenta. Os empresários ficam com receio de investir por estarem vendendo pouco e então demitem *empregados para reduzir despesas*. Esses empregados, por sua vez, têm sua renda reduzida ou a perdem de vez, passando a depender de familiares ou do governo (seguro-desemprego), e gastar menos, comprando menos e gerando mais desemprego.

Um agravante para o desemprego nesses períodos é que durante uma recessão não há vagas para todos os que já trabalhavam. Na recessão ocorre uma redução (temporária) na economia e no mercado de trabalho. Ou seja, mesmo dispostas a mudar de ramo e procurar outras ocupações, algumas pessoas não conseguirão emprego.

Se a recessão se agravar, torna-se uma depressão. As flutuações da economia são irregulares, o que torna as recessões imprevisíveis. O jornalista Joelmir Betting brincava dizendo que era melhor os economistas fazerem previsões pessimistas, pois se o país entrasse em recessão podiam se vangloriar de terem acertado. Se o país prosperasse podiam dizer: "Viu? Foi porque seguiram os meus conselhos que conseguiram evitar a recessão."

E O QUE O GOVERNO FAZ A RESPEITO?

Governos costumam combater as recessões reduzindo juros e impostos, o que facilita a concessão de créditos, gerando mais dinheiro no mercado. Com mais dinheiro, as pessoas compram mais, fazendo com que sejam criados mais produtos, gerando emprego, estimulando o crescimento da economia e o consumo que, por sua vez, facilita a criação de pequenas e médias empresas.

De fato, **uma das formas de se combater o desemprego é estimular o empreendedorismo**, o movimento de surgimento de empresas de pequeno e médio porte com ideias inovadoras que transformarão conhecimento e bens em novos produtos, gerando maior riqueza.

Outra possível medida do governo é destinar mais recursos a:

» investimentos em infraestrutura (estradas, hidrelétricas, portos etc.), facilitando o escoamento da produção e reduzindo seu custo.

» programas sociais.

» criação de incentivos aos empresários, para que aumentem sua produção, o que gerará a contratação de novos trabalhadores, reduzindo o desemprego.

Contudo, **o governo não deverá gastar mais do que arrecada, porque os recursos não são ilimitados**.



DESEMPREGO

O desemprego acontece quando parte da força de trabalho de um país (ou seja, as pessoas em idade de trabalhar e que desejam fazê-lo) não consegue encontrar emprego. O desemprego está relacionado ao estado geral da economia: ele cai quando a economia cresce e sobe durante a recessão. Uma economia em crescimento reduz o desemprego.

Certo nível de desemprego é normal, é o chamado **desemprego friccional**. Ele ocorre quando as pessoas saíram de um emprego e estão em busca de outro. Ou quando estão à procura de seu primeiro emprego. No caso do desemprego friccional, existe a vaga, mas leva algum tempo até a pessoa encontrá-la.

Quando a economia se retrai, o desemprego aumenta além do seu nível friccional. O número de vagas diminui e realmente fica mais difícil encontrar emprego. Há, portanto, uma relação direta entre a taxa de desemprego e a situação econômica em termos de produção e vendas.

Mas há uma parcela do desemprego que não depende do estado geral da economia. É o **desemprego estrutural**. Esse tipo de desemprego pode ser:

» **de um determinado setor** » quando, por exemplo, existem mais advogados formados em uma cidade do que empregos para advogados. Nesse caso, os profissionais terão de mudar ou de ocupação ou de localidade.

» **um problema local** » quando a cidade em questão não consegue gerar empregos suficientes para sua população. Os habitantes são então forçados a deixar sua cidade em busca de trabalho.

» **consequência de uma inovação tecnológica** » que diminui o número de postos de trabalho (colocando, por exemplo, robôs na indústria) ou até elimina antigas profissões (como os condutores de carruagens e datilógrafos, que praticamente não existem mais).

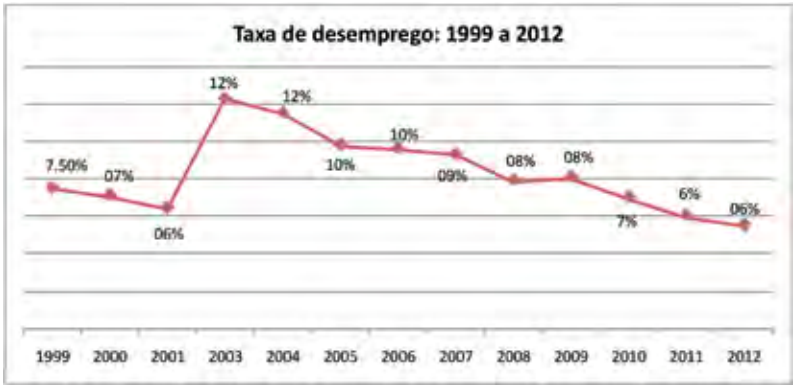
O governo pode estudar medidas para desenvolver a economia da cidade e evitar o êxodo de seus moradores. O problema é grave quando o desemprego estrutural é generalizado, atingindo várias ocupações e todo o país.

PALAVRAS-CHAVE

Êxodo de moradores – quando uma localidade não tem condições de empregar todos os seus moradores, muitos deles são forçados a partir em busca de emprego em outras cidades.

TAXA DE DESEMPREGO

Observe que a taxa de desemprego variou muito na última década e, está em declínio nos últimos anos, significando que mais pessoas conseguem encontrar trabalho. Em uma recessão econômica, ela pode subir.



E neste ano? A taxa de desemprego caiu ou subiu em relação ao ano passado?

A GRANDE DEPRESSÃO

Após a primeira guerra mundial (1918), os EUA eram o país mais rico do planeta. Além das fábricas de automóveis, os EUA também eram os maiores produtores de aço, comida enlatada, máquinas, petróleo e carvão.

Quebra da Bolsa de Nova York: de 1920 a 1929, os americanos compraram ações de diversas empresas. Levados pela ideia de ficarem muito ricos rapidamente e influenciados pelas declarações de otimismos de especialistas, da época, de que as ações permaneceriam num patamar alto, veio a decepção. De repente o valor das ações começou a cair. Os investidores quiseram vender as ações, mas ninguém queria comprar. Esse quadro desastroso culminou na famosa "Quinta-Feira Negra" (24/10/1929 – dia que a Bolsa sofreu a maior baixa da história 11,7%). A partir de então o índice Dow Jones passou a registrar quedas consecutivas no período que vai de 1929 a 1932 respectivamente, a saber: (-17,17%); (-33,76%); (-52,67%) e (-23,07%); a outra queda significativa ocorreu em 1937 (-32,82%).

Nesse mesmo período, a produção de aço caiu em cerca de 61%, e a de automóveis caiu em cerca de 70%. O auge da depressão havia chegado com o desemprego atingindo a impressionante marca de 25%, ou seja, uma em cada quatro pessoas estava desempregada nos EUA. Aproximadamente 30% dos trabalhadores que continuaram nos seus empregos foram obrigados a aceitar reduções em seus salários. A pobreza atingiu níveis alarmantes nos EUA, registrada em diversas imagens de famílias reduzidas à miséria, favelas, filas enormes de desemprego etc.

EXPERIMENTE! >>>

Em uma situação de desemprego, pode ser necessário ajustar o seu processo de busca de emprego e ser flexível e criativo para buscar outras oportunidades que combinem com você. É preciso pensar nas demais qualificações e habilidades que estariam mais de acordo com a situação atual. Em casos graves, às vezes a solução encontrada para sair do desemprego não é a solução ideal para a pessoa, e pode não satisfazer seus desejos. Mas enquanto necessidades básicas não estão supridas, não há muito espaço para satisfazer desejos que não estejam diretamente conectados com essas necessidades.

Você e os membros do seu grupo deverão criar uma situação narrativa envolvendo desemprego, em que a pessoa demitida deve fazer uma mudança para conseguir trabalho: fazer um curso de qualificação, procurar outro tipo de emprego, abrir seu próprio negócio etc.

Essa história pode ser em tom cômico ou dramático. Explorem a tensão entre necessidade e desejo no personagem que vocês criarem.

Mais um desafio: em algum momento da sua história, vocês devem usar o conceito de **desemprego estrutural**.

Vocês podem apresentar sua história na forma de uma História em Quadrinhos (HQ), um conto ilustrado, uma dramatização, um rap etc. Sejam criativos!

CARA A CARA

O que você aprendeu?

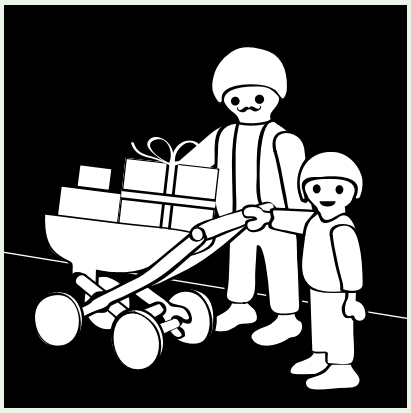
APRENDI:

A UTILIZAR O CONCEITO DE DESEMPREGO ESTRUTURAL EM UMA HISTÓRIA CRIADA POR MIM

A LEVANTAR POSSIBILIDADES DE SUPERAÇÃO DE UMA SITUAÇÃO DE DESEMPREGO, CONSIDERANDO A TENSÃO ENTRE DESEJOS E NECESSIDADES

O INCRÍVEL CASO DO 13º SALÁRIO QUE SUMIU



















Muita gente comete o mesmo erro que o pai do Felipe, encarando o 13º como um prêmio a ser gasto com presentes. Infelizmente, ainda não inventaram a máquina do tempo. O 13º salário, é um salário "extra" que é recebido em duas parcelas; a 1ª parcela pode ser recebida em qualquer época entre fevereiro e novembro – depende do empregador, e a 2ª parcela, em regra, chega em dezembro, o que costuma deixar as pessoas mais animadas no final do ano. O problema é se animar demais e esquecer que, junto com a virada do ano, há também despesas extras...

Essas despesas da virada do ano podem ser: presentes de Natal, comemorações do Ano Novo, lista de material escolar do ano seguinte, viagens para visitar a família que é de outro estado, tributos etc. Pode também haver um aumento em outras despesas (no verão muita gente gasta mais eletricidade e a conta de luz sobe).

A boa notícia é que, **se você já sabe que essas despesas sempre ocorrem nessa parte do ano, pode se planejar** para que elas não puxem o seu tapete. Não adianta fingir que o problema não existe ou esperar ("quando o problema chegar, a gente resolve"). Essa atitude leva muita gente a entrar no vermelho e a pegar empréstimos que podem sair muito caro.

Que tal, em vez disso, fazer uma reserva na época das "vacas gordas" para poder atravessar bem o período das "vacas magras"? As reservas que têm fins específicos podem ser chamadas de provisões. **Reservar uma parte do 13º salário para cobrir as despesas da virada do ano é fazer uma provisão.**

E não basta planejar, é preciso controle e disciplina para cumprir o planejado; e para isso é necessário que toda a família se comprometa com o orçamento previsto.

Mas como se utiliza o 13º salário como provisão para as despesas da virada do ano? Um bom caminho é **fazer um orçamento, anotando as receitas e as despesas de cada mês e fazer as estimativas de receitas e despesas dos meses seguintes.**

Veja um exemplo desse orçamento para o mês de **novembro** da família Lima. O pai e a mãe são assalariados e respondem pelas receitas fixas, enquanto a avó gera uma receita extra vendendo docinhos:

RECEITAS:
Fixas: R$ 2.500,00
Variáveis: R$ 100,00
TOTAL: R$ 2.600,00

DESPESAS:
Fixas: R$ 870,00
Variáveis: R$ 1.335,00
TOTAL: R$ 2.205,00

SALDO: R$ 395,00

No final do mês, o saldo foi de R$ 395,00. A família Lima se planeja todo mês para colocar R$ 100,00 na poupança, como uma reserva em caso de emergência. Além desses R$ 100,00 planejados, sobraram R$ 295,00, com os quais a família decidirá o que fazer. Vai depender das necessidades específicas daquele momento e da situação financeira prevista para os meses seguintes. A família pode, por exemplo: acrescentar essa sobra à poupança, utilizar no próximo mês para consertar o fogão, comprar uma nova sunga para repor a que está pequena no filho ou dar uma mão de tinta na sala.

De todo modo, esses R$ 295,00 não somem: eles aparecerão no orçamento do mês seguinte, seja em alguma categoria de despesa, seja aumentando o saldo da conta poupança.

Vamos imaginar que os Lima decidiram consertar o fogão e para isso gastaram R$ 255,00. Os R$ 40,00 reais que sobraram foram acrescentados à poupança mensal de R$100,00. Além disso, sendo dezembro, é época de natal! Logo, é preciso pensar na ceia e nos presentes para a família. Também se pode contar com a receita extra dos assalariados que recebem a 2ª parcela do 13º salário nesse mês.

Veja agora o orçamento de dezembro.

Orçamento de **dezembro** da família Lima.

RECEITAS:

Fixas: R$ 2.500,00
Variáveis (Incluindo o 13º salário dos assalariados): R$ 1.450,00
TOTAL: R$ 3.950,00

DESPESAS:
Fixas: R$ 870,00
Variáveis: R$ 2.290,00
TOTAL: R$ 3.160,00

SALDO: R$ 790,00

Podemos ver o impacto das despesas de dezembro com as ceias de natal e ano novo e a compra de presentes para familiares e amigos. A família Lima gastou R$ 500,00 em presentes e R$ 200,00 com a ceia. Ainda assim, a venda extra de docinhos e os 13º salários nos salários mensais permitiram que a família Lima tivesse um saldo positivo de R$ 790,00 que eles decidiram poupar para as despesas extras de início de ano em janeiro, como o Imposto Predial e Territorial Urbano (IPTU), material escolar etc.

Vejamos o orçamento da família Lima em **janeiro**.

RECEITAS:

Fixas: R$ 2.500,00
Variáveis: R$ 0,00
TOTAL: R$ 2.500,00

DESPESAS:
Fixas: R$ 870,00
Variáveis: R$ 1.950,00
TOTAL: R$ 2.820,00

SALDO: negativo de R$ 320,00

Neste mês a família Lima teria um saldo negativo de R$ 320,00 com o aumento de despesas com lazer (o pessoal está de férias) e as despesas extras de começo de ano com IPTU e material escolar. Além disso, vovó ficou doente e tiveram que gastar R$ 65,00 com remédios. Porém, como guardaram R$ 790,00 do mês anterior, ainda sobram R$ 470,00. Parece que finalmente poderão fazer a pintura nova na sala. Mas, se tivessem gasto todo o 13º salário em dezembro...

PALAVRAS CHAVE

Despesas fixas » São aquelas que têm **presença constante** no orçamento e cujo **valor não costuma sofrer alterações**. Ex.: Aluguel, prestação do financiamento imobiliário, mensalidade escolar, condomínio.

Despesas variáveis » São aquelas que têm **presença constante** no orçamento, porém **podem sofrer mudanças de valor** significativas de um mês para o outro. Ex.: Alimentação (supermercado), lazer (LAN house, cinema, lanchonetes, etc.), combustível.

Despesas eventuais ou extraordinárias » São aquelas despesas que **não possuem presença constante** no orçamento, mas que **eventualmente podem ocorrer**. Ex. Impostos como o IPTU, IPVA, conserto da geladeira, compra de presentes.

PISCA ALERTA

Já é um grande feito chegar superavitário no final do mês. Mas, entretanto, contudo, porém, todavia... o esforço não pode parar por aí. **Muitas pessoas ficam excessivamente empolgadas quando percebem que vai sobrar dinheiro e acabam gastando tudo com uma nova despesa não planejada** (como uma viagem ou uma grande compra de roupas).

O problema dessa questão é que o mês seguinte pode ter despesas maiores do que o anterior, como costuma ocorrer na virada do ano. Lembre-se de que, além de planejar-se financeiramente todo mês, é preciso pensar na ligação entre os meses e nas variações de receita e de despesa ao longo do ano.

EXPERIMENTE! >>

Forme um grupo e experimente fazer uma estimativa de orçamento para uma família fictícia, que tenha uma realidade financeira semelhante à de vocês. No seu Caderno do Aluno há uma tabela como a do exemplo da família Lima, porém, em branco. Você irá preenchê-la com os valores que o seu grupo estimar para cada categoria.

Primeiro, decidam como se constitui a família fictícia do grupo: são quantas pessoas? De que idades? Quantos deles são provedores, ou seja, quantos ganham dinheiro e sustentam a família financeiramente? Qual é o tipo de receita (entrada de dinheiro) que eles ganham: fixa ou variável? Quanto de receita geram por mês?

Preencham as duas primeiras colunas da tabela do Caderno do Aluno com os dados que vocês tiverem criado. Se vocês só pensaram em receitas fixas, a linha de receitas variáveis ficará em branco, e vice-versa.

Agora, com base no perfil financeiro que vocês traçaram, façam estimativas das despesas que essa família teria no mês de dezembro com cada uma das categorias de despesa indicadas.

Obs.: A tabela proposta é um exemplo. Vocês podem deixar algumas categorias em branco ou acrescentar outras, como "educação" (como despesa variável, para a compra de material escolar), "viagem", ou outras que considerarem relevantes, já que as categorias de despesas sofrem variações de acordo com cada situação.

A família precisa fazer reservas com seus saldos para fazer frente às despesas da virada de ano como IPTU – Imposto sobre a Propriedade Predial e Territorial Urbana, material escolar, aumento de gastos de luz no verão e para despesas de emergência que possam surgir. Para isso, o saldo precisa ser positivo. Chegou a hora da verdade... O que será que será? A família do grupo ficará no azul ou no vermelho? Façam a conta:

Total de receitas – Total de despesas = Saldo

Se o saldo for negativo, significa que as receitas estão menores do que as despesas (receitas < despesas), ou seja, a família está deficitária, com dinheiro faltando.

Se o saldo for positivo, significa que as receitas estão maiores do que as despesas (receitas > despesas), ou seja, a família está superavitária, com dinheiro sobrando.

Se a família do grupo ficou deficitária em dezembro, voltem ao orçamento e façam os ajustes necessários para que o saldo fique positivo. Para isso, vocês terão de estabelecer prioridades, analisar as despesas e cortar as de menor importância.

Se a família do seu grupo ficou superavitária em dezembro, parabéns! Mas o trabalho não acabou... Façam um orçamento dos meses de janeiro e de fevereiro para verificar se a família continuará conseguindo cobrir suas despesas. Não fazer provisões aumenta o risco de endividamento. Logo, incluam no orçamento um planejamento de provisão, a exemplo dos R$ 100,00 mensais que a família Lima poupa.

EXPERIMENTE! >>

Agora é com você. Faça uma previsão do orçamento da sua família para o mês que vem, utilizando os dados das receitas dos provedores e fazendo estimativas das despesas. Ao final do mês, verifique se você chegou perto do saldo real da sua família. Se você passou longe, procure descobrir em que errou, em quais categorias de despesas os gastos foram muito diferentes do esperado.

Aproveite a oportunidade para conversar com a sua família e mostrar que você pode ajudá-los a elaborar o orçamento familiar e a fazer reservas e provisões para enfrentar tanto as despesas previsíveis quanto as inesperadas!

CARA A CARA

O que você aprendeu?

APRENDI:

A FAZER UM ORÇAMENTO COM BASE EM DADOS E ESTIMATIVAS

A FAZER UM PLANEJAMENTO FINANCEIRO SIMULADO DE MODO A OBTER SALDO POSITIVO NO FINAL DO MÊS

A FAZER PROVISÕES

A CONSIDERAR SITUAÇÕES FUTURAS NO PLANEJAMENTO DO MÊS ATUAL

LINHAS DA VIDA



Muita gente imagina como será sua vida em cinco, dez anos. Qual profissão vai escolher, como vai ser sua casa, se vai estar casado e com quantos filhos... Mas quase ninguém pensa no que vai acontecer depois, quando chegar a hora de se aposentar.

Traçar um plano de vida, mesmo um bem simples, pode auxiliar você a alcançar seus objetivos, dentre eles o de uma aposentadoria confortável. E, sim, devemos pensar nisso desde já.

Por incrível que pareça, **muitas pessoas não atingem seus sonhos simplesmente porque não fazem planos para alcançá-los**. Tem gente que desiste antes mesmo de começar. E tem aqueles que dizem "eu tenho tudo na cabeça", e não conseguem ter disciplina ou planejamento suficientes para traçar metas e avaliar as dificuldades do caminho para vencê-las.

Outras pessoas acham que não se deve planejar demais porque é impossível prever o futuro. Claro que imprevistos acontecem, mas todos nós fazemos previsões diariamente, ou seja, nos planejamos para fazer acontecer o que é preciso.



Por exemplo, para chegar na hora certa no colégio, você tem que calcular quanto tempo vai precisar para se arrumar, comer e chegar até lá de condução ou a pé, para saber que horas deve acordar para não se atrasar. Outras previsões simples são feitas para organizar festas, viajar, comprar algo etc. Para acampar ou ir à praia, também consultamos a previsão do tempo.

Logo, você já tem o costume de planejar, mesmo que faça isso inconscientemente. Falta apenas refinar esse processo. Vamos ver então os passos de um plano de vida.



PLANO DE LONGO PRAZO

O primeiro passo é traçar suas metas. **O que você deseja alcançar?** E é aqui que muitas pessoas começam a desistir com argumentos do tipo: “não tenho tempo”, “preciso pagar as contas, não dá para sonhar”. Mas para chegar aonde deseja, você precisa saber qual é esse lugar e o que é necessário para lá chegar.

Pense em metas de curto prazo (para este semestre), médio prazo (daqui a cinco anos), e mesmo longo prazo (para dez anos). Assim você começa a educar sua mente para planejar.

As metas podem incluir aspectos profissionais, educacionais e pessoais, como: conseguir um emprego na área que lhe interessa; fazer uma faculdade; casar-se e ter filhos (quantos?); obter uma casa própria; comprar um veículo.

Lá na frente, chegará o momento da aposentadoria, quando você poderá ter um ritmo mais brando de vida e desfrutar do merecido descanso. Como diz o ditado, **nós colhemos o que plantamos**. Se você deseja chegar à terceira idade com conforto, plano de saúde e uma boa aposentadoria, por exemplo, as suas metas de curto e médio prazo precisam contribuir para sua meta de longo prazo, senão esta não se realiza.

Muitas pessoas idosas se encontram em dificuldades porque não planejaram bem esta fase de suas vidas, e aí o tempo é mais curto para ajeitar as coisas.

Por isso, é bom começar a fazer seu plano de vida desde cedo. Mas é claro que as metas de longo prazo não podem ser tão detalhadas quanto as de curto prazo, e a aposentadoria é uma meta de longo prazo, bem distante da sua adolescência de agora, mas que não deve ser desconsiderada, porque um dia você vai chegar lá.

O AVANÇO DOS IDOSOS

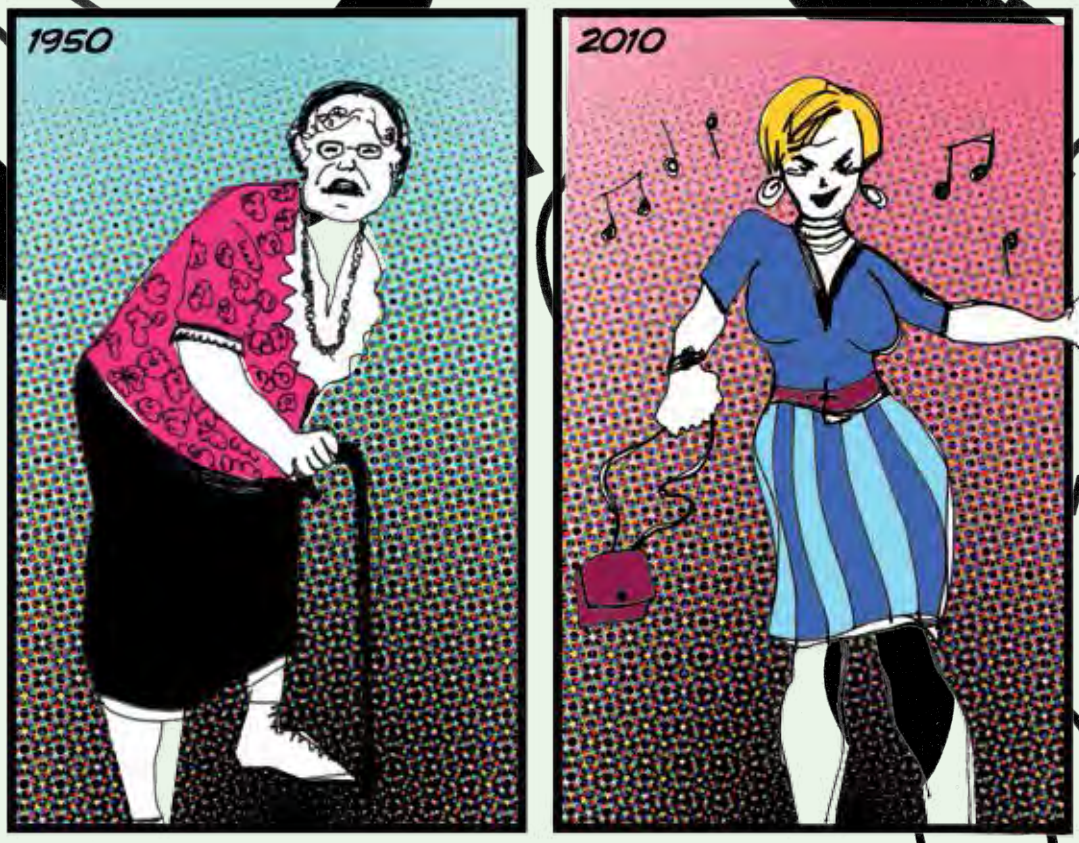
Você já parou para observar quantas pessoas idosas, com mais de 60 anos, encontra pela rua? Com certeza é bem mais do que antigamente, pois o Brasil está rapidamente se tornando um país mais velho. Como assim? Não se dizia que o Brasil é um país jovem? Ainda é, mas isso está mudando.

Em 1955, a expectativa de vida dos brasileiros era de 50,9 anos e havia mais de 6 crianças por família. Já em 2013 a expectativa de vida aumentou para 75 anos e, segundo o PNAD 2009 ao longo de dez anos (1999 a 2009) o número médio de pessoas por domicílio caiu de 3,4 para 3,1. Enquanto a quantidade de casais sem filhos subiu de 13,3% para 17%, a proporção de casais com filhos caiu de 55% para 47%. Ou seja, as pessoas estão vivendo mais e tendo menos filhos.

Pesquisa do IBGE, PNAD 2011, registrou um contingente de idosos brasileiros (pessoas com mais de 60 anos), de 23,5 milhões (este número é mais do que o dobro registrado em 1991 quando a marca chegou a 10,7 milhões). Ao mesmo tempo, o número de crianças de até quatro anos no país caiu de 16,3 milhões, em 2000, para 13,3 milhões, em 2011. Esses dados refletem a opção das famílias brasileiras em reduzir o número de filhos.

O país tem que se ajustar a essa nova realidade. Negócios voltados para os idosos têm surgido, e as políticas públicas vêm se ajustando. Uma das questões é a da previdência pública, pois antigamente o número de jovens ativos era muito maior que o de idosos aposentados. Esse quadro vem mudando e as contas precisam ser revistas.

Com o envelhecimento, mais pessoas irão receber benefícios, ao mesmo tempo em que haverá menos indivíduos ativos. Isso não é imediato, mas o caminho é irreversível. O ajuste inevitável da previdência social é uma das motivações para que os jovens pensem em **fazer sua própria poupança com o objetivo de complementar o que poderão receber do governo no futuro**, quando forem aposentados.



Nos anos 1950 uma pessoa de 60 anos era considerada “velha”, com “pouco tempo pela frente”, “com dificuldade para trabalhar”. Hoje as pessoas dessa idade são bem mais ativas, com muito a contribuir.

Você pode estar pensando, “e eu com isso? Sou jovem, tenho muito tempo pela frente”. De fato, tem. Mas, quanto antes você começar a se cuidar, melhor. Lembre-se: **um dia você poderá não ter mais condições físicas de trabalhar e precisará diminuir o ritmo, ou até mesmo parar; e aí o que acontece?**

Do que você vai viver?

Olhe à sua volta e observe a vida dos aposentados. Provavelmente você verá que há muitos que passam aperto, com dificuldades para fechar suas contas. Será que você também terá que passar por isso um dia? Não necessariamente! **Planejando bem, seu futuro poderá ser diferente**. Será preciso um planejamento de looooongo prazo e muita disciplina e determinação, mas agindo conscientemente, você

EXPERIMENTE! >>

Chegou a hora de pensar na sua aposentadoria. Essa é uma versão simples, em linhas gerais, apenas para começar. Com o tempo, você poderá ir detalhando o seu plano.

Vamos começar, siga as etapas:

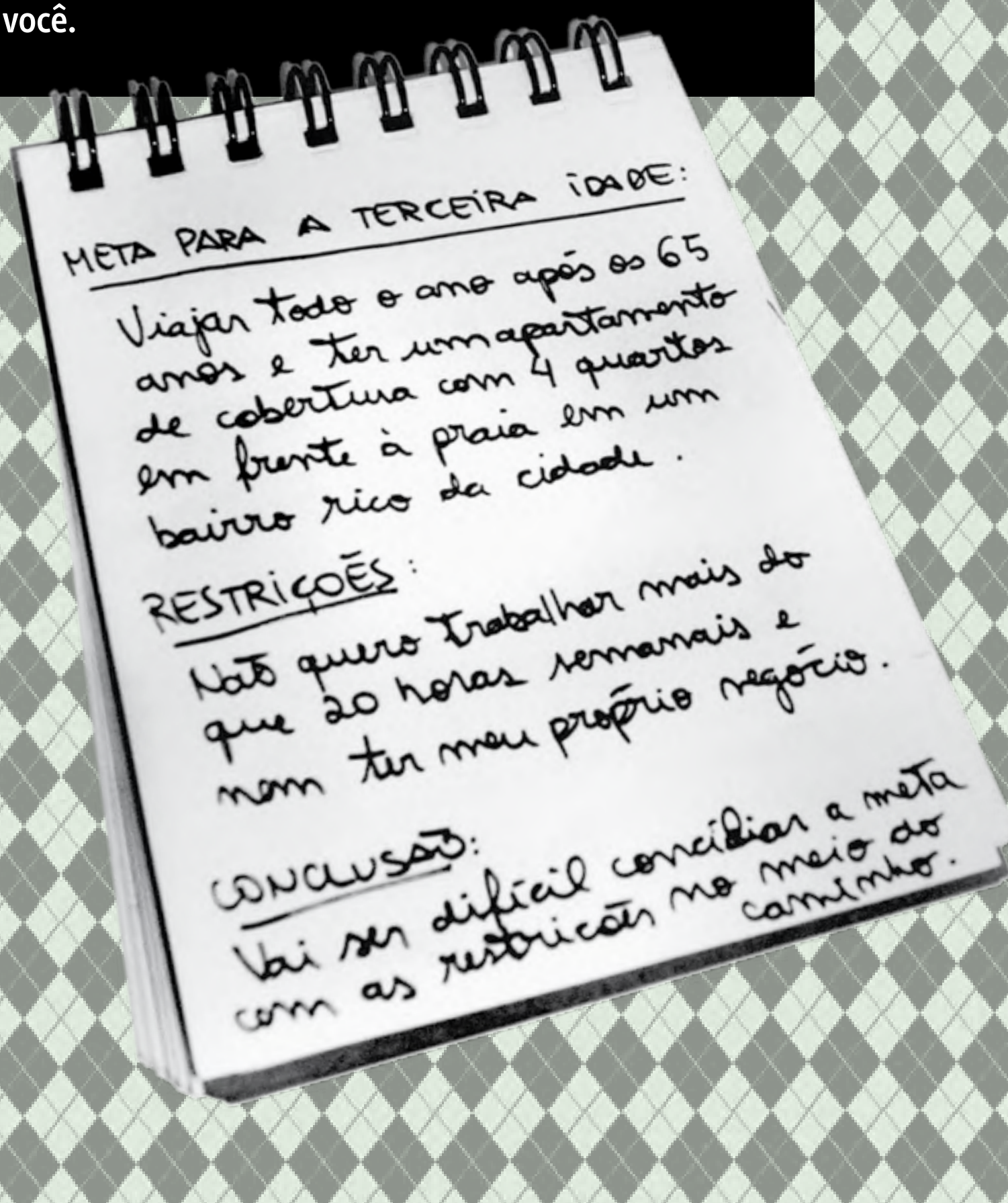
1. Escreva em seu caderno suas metas de vida para quando você estiver idoso.

2. Levante possíveis caminhos para chegar a essas metas, levando em conta aspectos da sua vida profissional e pessoal. Considere as seguintes questões:

» O tipo de trabalho necessário (empresário, autônomo, empregado)
» Qualificação profissional necessária
» Receita mensal necessária (você também pode pensar em metas de receita intermediárias)
» Investimentos

3. Verifique se esses caminhos combinam com seus outros sonhos, considerando a qualidade e estilo de vida que você deseja para si próprio.

4. Caso haja incongruências, você deve: ou baixar as expectativas para a terceira idade; ou pensar em meios alternativos para alcançar as metas. Para tanto, você deve estabelecer prioridades, ou seja, pensar no que é mais importante para você.



PRA VARIAR

Se achar necessário, utilize como base o exemplo concreto de um aposentado que você conheça. Converse com ele e veja como a vida dele se relaciona com o que ele sonhou no passado.

EXPERIMENTE! >>>

As aposentadorias são pagas a partir das contribuições que as pessoas fizeram quando estavam trabalhando, seja como empregados, autônomos ou empresários. Sendo assim, quem nunca contribuiu deveria receber aposentadoria ou pensão por invalidez?

Debata a questão com o seu grupo e apresentem seus argumentos e conclusão à turma. Houve consenso nos grupos? Qual a posição predominante?

CARA A CARA

O que você aprendeu?

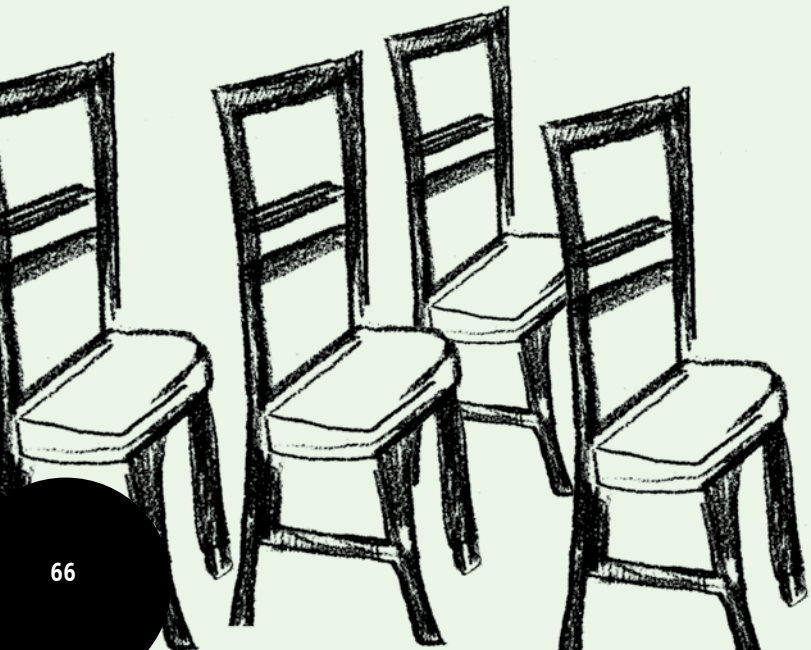
APRENDI:

A ELABORAR UM ESBOÇO DE PLANO DE APOSENTADORIA, ALINHANDO METAS DE LONGO PRAZO COM MEIOS PARA ALCANÇÁ-LAS

ANTENOR, O PRECAVIDO TRABALHADOR

Agora eu vou contar
A história de um viúvo trabalhador
Com quatro filhos pra sustentar
O nome dele é Antenor

Ele é autônomo e faz cadeiras
Trabalhando com seu carro
Um dia estava subindo uma ladeira
E derrapou num monte de barro





O carro se quebrou inteiro
Naquela bendita esquina
“Nada de carro por um tempo”
Foi avisando o povo da oficina

Ele ficou preocupado
Mas não foi com o evento
E sim com seus quatro filhos
Como ficaria o seu sustento?
Mas Antenor era responsável
Não iam tirar sua bonança
Como sua renda era variável
Tinha feito uma poupança

Como ele poupava de fato
Do acidente só ia restar a cicatriz
Podia se manter e aos quatro
E o fim da história foi feliz



SEGUROS

Imagine como seria problemático se Antenor não tivesse nenhum recurso para sustentar seus filhos quando sofreu o acidente. Mas ele foi precavido e cuidou bem de sua família. É difícil ter que arcar com despesas fixas quando a receita é variável, ainda mais quando o trabalho é autônomo. Em casos como esse, é necessário tomar medidas preventivas.

Uma maneira de proteger o orçamento familiar é fazendo um seguro. Há diferentes tipos de seguro. Os seguros de pessoas são os que garantem que a família ficará assistida financeiramente de alguma forma se um dos seus membros se acidentar e ficar impossibilitado de trabalhar ou até mesmo vier a falecer. Um exemplo bem conhecido é o do seguro de vida.

Os seguros de pessoas podem ser: seguro de vida, seguro funeral, seguro de acidentes pessoais, seguro educacional, seguro viagem, seguro de diária por internação hospitalar, seguro perda de renda, seguro de diária de incapacidade temporária, entre outros.

Há pessoas que asseguram partes do seu corpo por fazerem delas o seu ganha-pão, como a voz de um cantor, a perna de uma dançarina etc.

No caso de Antenor, o seguro cobrirá as despesas de conserto do carro e o carro reserva irá permitir que ele continue a trabalhar enquanto a oficina termina o serviço.

UM POR TODOS E TODOS POR UM!

O lema dos três mosqueteiros é um dos pilares fundamentais das atividades de seguros, por expressar bem a filosofia do "mutualismo". **O mutualismo é basicamente um acordo entre um grupo de indivíduos que somam suas forças para diminuir os riscos que enfrentam** em suas atividades e no cotidiano. O grupo forma um fundo único, por exemplo – uma poupança conjunta, cuja finalidade é suprir necessidades eventuais de alguns dos seus membros afetados por um acontecimento imprevisto. Por isso, podemos dizer que o **mutualismo tem um sentido coletivo**.

Haverá membros que jamais precisarão do seguro, enquanto outros poderão precisar mais de uma vez. Ninguém pode prever o futuro.

COISAS RUINS ACONTECEM... E COM A GENTE TAMBÉM!

Muitas vezes nós corremos riscos porque não nos damos conta de que são... riscos. Excesso de otimismo, autoconfiança exagerada, frases do tipo "comigo isso não vai acontecer!" ou "eu me garanto no volante" podem ser convites ao desastre. Depois que acontece, muitos dizem: "mas eu nunca achei que isso ia acontecer comigo...".

É bom lembrar que nós tendemos a considerar probabilidades baixas como sendo probabilidades ZERO. **Uma das funções dos seguros é minorar os problemas financeiros causados por eventos ruins**. Antes de fazer um seguro, fique atento a algumas coisas:

» **Faça um levantamento de preços antes de contratar qualquer plano de seguro**. Mas atenção: compare sempre considerando o mesmo tipo de cobertura e o mesmo valor de capital segurado, avaliando, também, a existência de período de carência, de franquia ou de participação obrigatória do segurado.

Importante: antes de contratar um seguro, consulte o nome da seguradora no site da SUSEP (www.susep.gov.br), que possui o registro de todas as seguradoras autorizadas a operar no Brasil.

» **Leia atentamente a proposta** e as condições gerais do seguro, em especial as cláusulas referentes às garantias e aos riscos excluídos.

» **Não pague em dinheiro** e se for pagar com cheques faça cheques nominais à Seguradora.

» Verifique se o plano tem um número identificador chamado de "número do processo SUSEP".

» A proposta de contratação ou de adesão deverá ser totalmente preenchida e assinada. **Não assine se houver espaços em branco ou perguntas não respondidas.**

» Responda a todas as perguntas de forma correta e completa, pois **caso haja alguma declaração falsa, você pode ficar sem receber a indenização.**

» **Verifique se a proposta contém todos os valores** indicados em cada tipo de cobertura contratada.

DPVAT

O DPVAT (Danos Pessoais Causados por Veículos Automotores de Via Terrestre) é um seguro, obrigatório, que indeniza vítimas de acidentes causados por veículos que têm motor próprio (automotores) e circulam por terra ou por asfalto (vias terrestres), ainda que os responsáveis pelos acidentes não arquem com essa responsabilidade.

Observe que nessa definição não se enquadram trens, barcos, bicicletas e aeronaves. É por isso que acidentes envolvendo esses veículos não são indenizados pelo Seguro DPVAT.

O seguro cobre danos pessoais, ou seja, não há cobertura para danos materiais, como roubo, colisão ou incêndio do veículo.

Quanto à cobertura, o seguro cobre morte, invalidez permanente e reembolsa despesas médicas e hospitalares às vítimas de acidentes de trânsito dentro do território nacional. Motoristas, passageiros e pedestres têm direito ao Seguro DPVAT, independentemente da apuração dos culpados, e podem solicitar o benefício gratuitamente, sem a necessidade de intermediários, como advogados, em um dos pontos de atendimento presentes em todos os estados brasileiros.

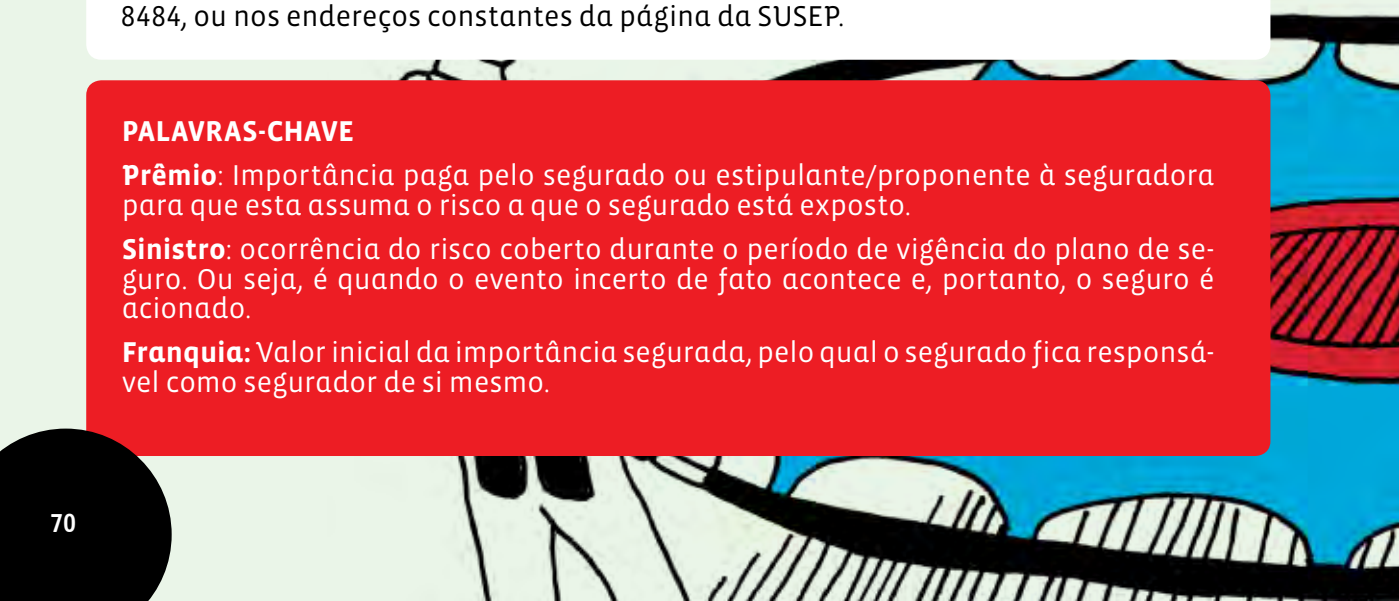
GOLPE DO DPVAT

O golpe do DPVAT é praticado por aproveitadores, em geral quando a vítima de acidente e seus familiares encontram-se fragilizados. Eles prometem liberar o seguro mais facilmente, mas não repassam o dinheiro da indenização após receberem autorizações assinadas (procurações). **Alerte seus familiares, amigos e vizinhos**. Antes de assinar papéis ou caso tenha alguma dúvida ou denúncia, ligue grátis para 0800-022-1204 (SAC DPVAT).

Para saber mais sobre o DPVAT acesse: www.dpvatsegurodotransito.com.br

SAIBA MAIS

Quem procurar em caso de dúvidas? A SUSEP é o órgão responsável pela supervisão das operações de seguros, previdência complementar aberta e capitalização. Informações podem ser obtidas no site : www.susep.gov.br pelo telefone 0800-021-8484, ou nos endereços constantes da página da SUSEP.



PALAVRAS-CHAVE

Prêmio: Importância paga pelo segurado ou estipulante/proponente à seguradora para que esta assuma o risco a que o segurado está exposto.

Sinistro: ocorrência do risco coberto durante o período de vigência do plano de seguro. Ou seja, é quando o evento incerto de fato acontece e, portanto, o seguro é acionado.

Franquia: Valor inicial da importância segurada, pelo qual o segurado fica responsável como segurador de si mesmo.

EXPERIMENTE! >>>

Quando o assunto é seguro o que ouvimos vai de um extremo a outro: há quem ache que é preciso contratá-lo e quem o considere um gasto desnecessário. Normalmente as pessoas ignoram ou subestimam os riscos, julgando que eventos ruins só acontecem com os outros. Muitas vezes é difícil fazer com que elas percebam isso, ou mesmo que deem ao assunto a atenção que ele merece.

Pois bem, a SD proporcionou maior entendimento sobre este conceito financeiro, não é verdade? Agora é hora de levar este conhecimento a outras pessoas, assumindo um papel de multiplicador.

Neste momento se reúna em grupo, conforme orientação do seu professor, e crie uma **campanha informativa** junto à comunidade escolar (pais, professores, outras turmas da escola). Utilizem como apoio alguma apólice de seguro que você ou algum amigo tenha em casa.

Cada grupo deverá escolher um tema (conforme proposto pelo professor) e desenvolver sua campanha, que poderá ter um tom cômico ou sério. Aproveite os materiais e recursos que houver na escola, como equipamento de vídeo, foto ou rádio.

Que tal uma dica! Durante a preparação da campanha você e seu grupo deverão ficar atentos às palavras do vocabulário relacionadas a seguros, como "prêmio" e "sinistro", que têm significados muito diferentes na nossa vida e no universo de seguros. Se for oportuno esclareça sobre elas no material que for produzido. Dê atenção ao conteúdo das coberturas e dos riscos excluídos, descritos na apólice ou nas condições gerais (contrato) do seguro. Você também poderá verificar se o número do processo SUSEP descrito na apólice do seguro está devidamente registrado na SUSEP por meio do link: http://www.susep.gov.br/menu/servicos-ao-cidadao/sistema-de-consulta-publica-de-produtos

PRA VARIAR

Se preferirem, podem elaborar um panfleto, charge ou cartaz. Quem será mais criativo?



CARA A CARA

O que você aprendeu?

APRENDI:

A ELABORAR MENSAGEM E PRODUTO PARA CAMPANHA DE ESCLARECIMENTO POPULAR COM RELAÇÃO À IMPORTÂNCIA DOS SEGUROS

A UTILIZAR VOCABULÁRIO DE SEGUROS APLICADO A CAMPANHA DE ESCLARECIMENTO

1. UMA GRANDE IDEIA!







2. QUAIS SÃO SEUS TALENTOS?

3. PROFISSÃO: EMPREENDEDOR



4. A ALMA DO NEGÓCIO

5. MÃOS À OBRA!

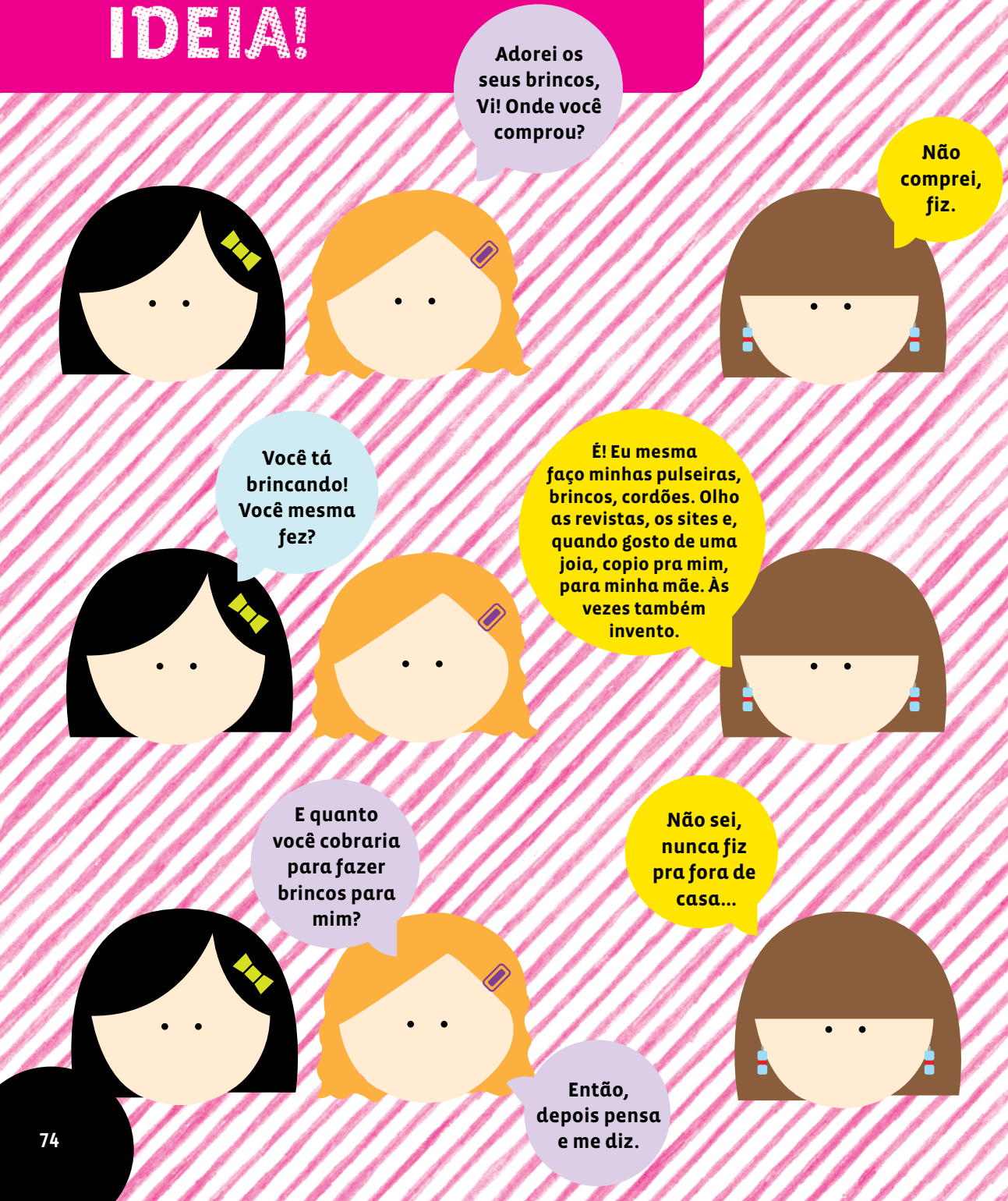


6. VITÓRIA!

EMPREEN-DEDORISMO

7. MUITO ALÉM DO LUCRO

UMA GRANDE IDEIA!



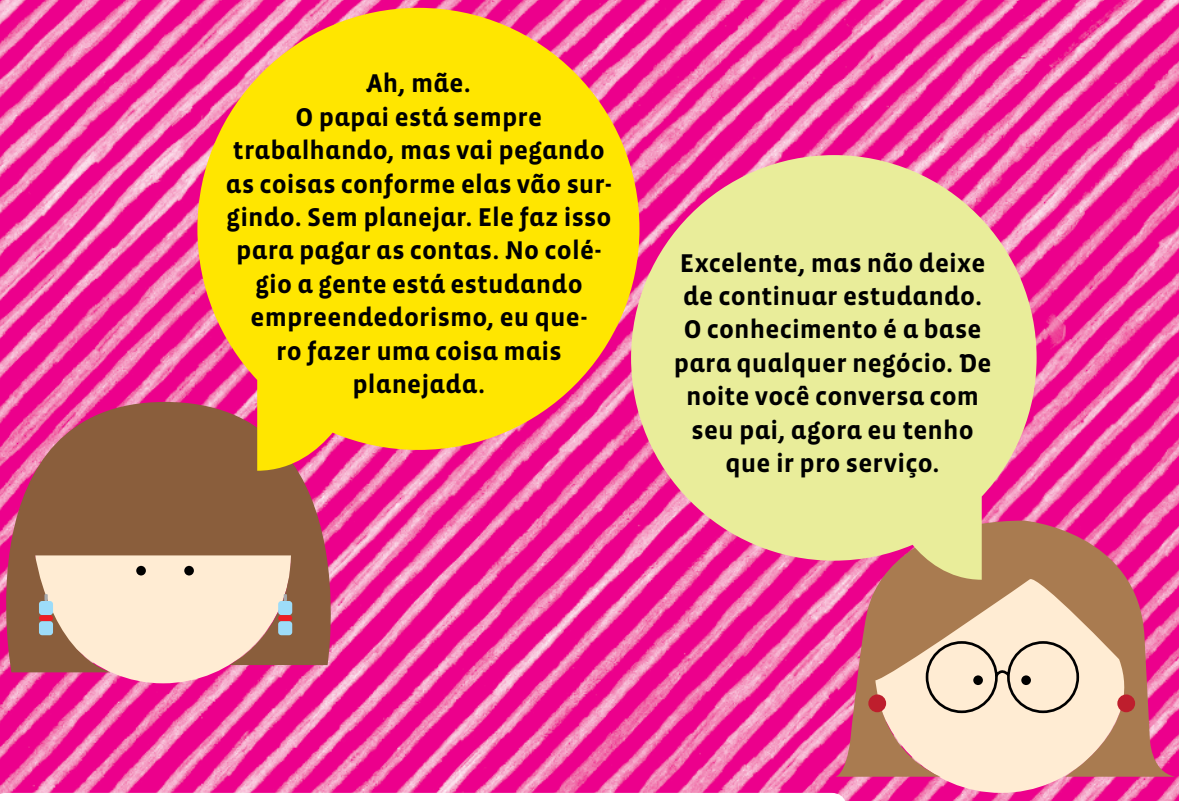
QUE TAL SE TORNAR UMA PESSOA EMPREENDEDORA?

O **empreendedorismo pode ser definido como o processo de criar algo novo com valor**, dedicando-se o tempo e o esforço necessários, assumindo os correspondentes riscos financeiros, psicológicos e sociais, e recebendo as recompensas consequentes da satisfação e da independência pessoal e econômica. Ou seja, você inicia um empreendimento, normalmente abrindo um negócio, buscando inovar em relação ao que já existe, trazendo um novo valor. O valor não vem de ser algo novo, mas de algo que atende uma necessidade das pessoas. Claro que isso tem riscos, o seu negócio pode não dar certo e você acabar perdendo dinheiro. Empreendedores muitas vezes trabalham várias horas por dia, sem horário fixo e têm que se manter antenados com seu mercado. Porém, há a possibilidade de ter maiores retornos, maior ganho financeiro, a satisfação de trabalhar no que gosta, a possibilidade de montar seu horário etc. Adquirindo os conhecimentos necessários, você pode minimizar os riscos e ter sucesso. Um empreendimento de sucesso cresce, trazendo como recompensa lucro para os empreendedores que assumiram seus riscos.

O primeiro passo é observar melhor o mundo ao redor. Muitas vezes as pessoas deixam passar excelentes oportunidades simplesmente por falta de atenção. Às vezes, a chance surge na nossa frente. Foi o caso da Vitória: de repente ela recebeu uma encomenda para fazer uma bijuteria para uma amiga. Se outras pessoas na escola e na comunidade tiverem o mesmo desejo, eis uma oportunidade para ela começar o próprio negócio.

Mas, você não precisa esperar a sorte bater à sua porta. Que tal assumir um papel ativo e procurar pelas oportunidades? **O empreendedorismo por oportunidade** é justamente isso, quando uma pessoa vislumbra uma oportunidade para abrir seu próprio negócio, tornando-se empreendedora ao atender uma necessidade não satisfeita no mercado e, com isso, gerando renda. Quem sabe não há diversas oportunidades na sua comunidade, apenas esperando que alguém as descubra?





A cena acima ilustra a situação de "empreendedorismo por necessidade". É o caso do pai da Vitória. Ele tenta diferentes negócios para garantir a sua contribuição na renda da família e parte de uma ideia que ele acha que vai dar certo. Porém, percebe-se que ele não tem foco, não faz um planejamento prévio. Com isso, seu sucesso é relativamente baixo apesar de sua determinação. Talvez, por falta de planejamento, ele não tenha conseguido lançar adequadamente o negócio ou talvez o mercado não precisasse tanto do serviço que ele está oferecendo.

Em 2010, o Brasil novamente superou a razão de dois empreendedores por oportunidade para cada empreendedor por necessidade, o que já havia ocorrido em 2008. Dentre as diversas características dos empreendedores, podemos encontrar alguns elementos em comum:

* Têm iniciativa e paixão pelo que fazem;

* Utilizam os recursos de que dispõem, de forma criativa;

* Assumem riscos, inclusive o de fracassar.

É um erro pensar que as pessoas empreendedoras já nascem prontas e estão dispostas a assumir os riscos mais loucos para perseguir suas paixões. Os empreendedores desenvolvem habilidades, criatividade e percepção, bem como conhecimentos técnicos sobre negócios, ao longo da vida, se dedicando bastante. Empreendedores bem sucedidos também fazem estudos para conhecer bem os riscos do futuro negócio, minimizá-los ou buscar outra oportunidade. Dentre esses, destaca-se o **Plano de Negócios**. Com essa ferramenta, muitas pessoas podem se tornar empreendedoras de sucesso!



Empreendimentos começam normalmente com ideias, por isso é importante nos mantermos atento às oportunidades ao nosso redor. Mas, também é preciso selecionar as ideias que surgem! Alguns negócios podem ser inviáveis, seja porque não há mercado para aquela demanda de produto ou serviço, porque ela não tem como ser realizada por limitações tecnológicas ou logísticas, porque não há recursos financeiros, ou porque não se tem os conhecimentos necessários. Por isso, não adianta gastar tempo com questões que não valem a pena.

Vamos agora refletir sobre possíveis oportunidades de negócios. Veja se você se identifica com algum dos casos a seguir e observe como você pode aproveitar as oportunidades que se abrem em cada um.

1. UMA CARACTERÍSTICA SUA

Você gosta muito de uma certa matéria escolar, entende tudo com facilidade e só tira boas notas.

OPORTUNIDADE À SUA VOLTA

Há muita gente que tem dificuldades nos estudos.

COMO APROVEITAR A OPORTUNIDADE

Você pode dar aulas de reforço.



2. UMA CARACTERÍSTICA SUA

Você está sempre ouvindo música e talvez até toque ou cante alguma coisa.

OPORTUNIDADE À SUA VOLTA

Você escuta pessoas dizendo coisas do tipo: "que voz linda você tem!", "como toca bem!", "é impressionante como você conhece tantas músicas legais", "quem dera eu também pudesse organizar minhas músicas preferidas" etc.

COMO APROVEITAR A OPORTUNIDADE

Pode dar aulas de algum instrumento, ser DJ em festas ou organizar as músicas preferidas das pessoas em CDs ou outras mídias.





3. UMA CARACTERÍSTICA SUA

Você gosta da tecnologia e sabe manusear bem computadores e softwares.

OPORTUNIDADE À SUA VOLTA

Faltam técnicos de informática no seu bairro e diversas pessoas não sabem se virar quando o computador dá problema.

COMO APROVEITAR A OPORTUNIDADE

Você pode fazer um curso e se lançar como técnico para resolver problemas de software, dar aulas de informática etc.

4. UMA CARACTERÍSTICA SUA

Você gosta de animais.

OPORTUNIDADE À SUA VOLTA

Há pessoas que não têm tempo para cuidar dos seus animais.

COMO APROVEITAR A OPORTUNIDADE

Dá para levantar um trocado com tosa, banho e passeio.





5. UMA CARACTERÍSTICA SUA

Você tem gosto e talento para a cozinha ou para a costura.

OPORTUNIDADE À SUA VOLTA

As pessoas que ficam muitas horas por dia fora de casa não estão dando conta de cozinhar e de costurar.

COMO APROVEITAR A OPORTUNIDADE

Ficaria surpreso com a quantidade de gente disposta a pagar por refeições prontas, bolos e doces, ou para fazer bainhas e consertar roupas.



6. UMA CARACTERÍSTICA SUA

Você adora andar de bicicleta.

OPORTUNIDADE À SUA VOLTA

Vários pequenos negócios no seu bairro não fazem entregas ou só o fazem em horários restritos ou para compras acima de um certo valor.

COMO APROVEITAR A OPORTUNIDADE

Você pode usar sua bicicleta para ganhar um troco fazendo entregas para diversas pessoas, cobrando uma taxa, claro.





7. UMA CARACTERÍSTICA SUA

Você gosta de crianças e é bastante criativo.

OPORTUNIDADE À SUA VOLTA

As pessoas falam que gostariam de incrementar as festinhas de aniversário dos filhos, mas não sabem bem como.

COMO APROVEITAR A OPORTUNIDADE

Você pode lançar um negócio de decoração ou de animação de festas.



Muitas pessoas fazem serviços como “bicos”, sem planejar e sem se preparar adequadamente. Ou tentam começar a atividade sem verificar se existe mercado para ela, ou seja, tentam vender aquilo que sabem fazer e não necessariamente o que as pessoas querem. Agindo assim, correm o risco de tentar vender o que ninguém quer comprar. **Empreendedores procuram criar um cruzamento entre as oportunidades no mercado e os seus talentos.**



EXPERIMENTE! >>

Você e seu grupo realizarão agora uma atividade simplificada de "tempestade de ideias". Essa é uma técnica para produzir grande quantidade de ideias interessantes e depois selecioná-las. A versão simplificada que usaremos terá 3 fases:

Levantamento do problema

Ação de busca coletiva

Seleção final com julgamento.

Organizem-se em grupos e vamos começar. Mantenham um ambiente tranquilo e alegre, propício à criatividade e interação. Uma pessoa deverá ficar responsável por anotar as ideias propostas.

PRIMEIRA FASE: LEVANTAMENTO DO PROBLEMA

Nesta fase vocês podem conversar sobre os negócios que existem e existiram na sua comunidade.

Comecem identificando quais os negócios que deram certo e estão crescendo, quais estão parados, nem crescem e nem diminuem, e quais deram errado. Discutam entre si a seguinte questão: o que faz um negócio crescer, outro empacar e outro fracassar? Em seguida, pensem sobre os principais problemas da comunidade: que serviço ou produto está faltando?

A partir dessas reflexões e da lista inicial de problemas atuais da comunidade, escolham um problema e analisem todos os aspectos dele, incluindo soluções inviáveis já tentadas. Cada participante expõe seu entendimento do problema, permitindo que este seja visto por diferentes ângulos.

SEGUNDA FASE: AÇÃO DE BUSCA COLETIVA

Esta é a fase da "tempestade mental" em que várias ideias são colocadas pelos membros do grupo. As pessoas falam à vontade, deixando a mente livre. O diálogo entre os membros do grupo deve ser orientado para gerar uma troca constante. Vejam algumas orientações:

Ideias geram ideias! Ou seja, as primeiras ideias podem ser desdobradas em outras através de perguntas que começam com as expressões "e se?" ou "que tal?".

Em uma tempestade mental surgem muitas propostas que podem ser consideradas bobas, inúteis ou absurdas mas o processo criativo PRECISA passar por uma fase em que as ideias não são muito claras nem muito boas. Por isso, não se deve ridicularizar ou menosprezar as contribuições de ninguém! É o momento de deixar a imaginação solta e de falar à vontade.

Algumas medidas podem ajudar a dinâmica do debate:

Só uma exposição de cada vez por participante

Depois de um tempo inicial de ideias soltas, começar a tentar costurar algumas entre si

Se alguns alunos estiverem com dificuldade para trazer contribuições, a "técnica da livre associação" pode ajudar. Consiste em incentivar as pessoas a não pensarem muito ao completar frases "isso me lembra..." ou "isso me faz pensar em...".

A proposta é que da grande quantidade de ideias geradas, surjam algumas propostas de qualidade. Por isso é importante que haja uma pessoa responsável pelas anotações.

TERCEIRA FASE: SELEÇÃO FINAL E JULGAMENTO

Este é o momento do choque de realidade. As inovações anotadas devem ser lidas agora com calma, criticamente, para se determinar o que é viável. Se não for possível realizar o ideal, pode-se chegar a uma proposta satisfatória.

Apesar de talvez parecer uma "ducha de água fria", essa fase é essencial, pois a partir dela poderemos nos debruçar nas perspectivas que de fato podem gerar bons negócios. Ela também evita a célebre sensação de "e daí?". Demonstrando que a atividade não foi apenas uma grande brincadeira.

Após a atividade de tempestade de ideias, anote a melhor ideia do grupo para as próximas atividades. Se for necessário, uma nova sessão de tempestade de ideias poderá ser montada.

Ao final, os grupos deverão entregar as ideias selecionadas, apresentando o produto ou serviço escolhido, qual o seu mercado e porque ela parece ser viável.

EXPERIMENTE! >>

Converse com pessoas da sua família e comunidade, principalmente aquelas que possuem seu próprio negócio e pergunte como elas escolheram o ramo em que trabalham hoje (ou que já trabalharam, caso sejam aposentadas). Pergunte sobre as dificuldades e vantagens de se abrir o próprio negócio.

Além de esse assunto poder render ótimas conversas, quem sabe fornece alguns ingredientes interessantes para você tomar as próprias decisões? Além disso, o que você anda pensando e comentando em casa pode até fazer alguém da sua família repensar a própria vida...

CARA A CARA

O que você aprendeu?

APRENDI:

A DIFERENCIAR "EMPREENDEDORISMO POR NECESSIDADE" DE "EMPREENDEDORISMO POR OPORTUNIDADE"

A RELACIONAR CARACTERÍSTICAS MINHAS COM OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO

A IDENTIFICAR PROBLEMAS DA COMUNIDADE QUE POSSAM GERAR NOVOS NEGÓCIOS

A UTILIZAR UMA VERSÃO SIMPLES DE TEMPESTADE MENTAL PARA GERAR BOAS IDEIAS DE NEGÓCIO

QUAIS SÃO SEUS TALENTOS?



Você conhece o provérbio: “Quem não tem competência, não se estabelece”? E já ouviu falar em “competência”? Talvez alguma personagem chamando a outra de “incompetente” em alguma novela. Márcia tem razão: quem não tem competência, não se estabelece. Quase metade dos negócios fecham poucos anos após terem sido abertos!

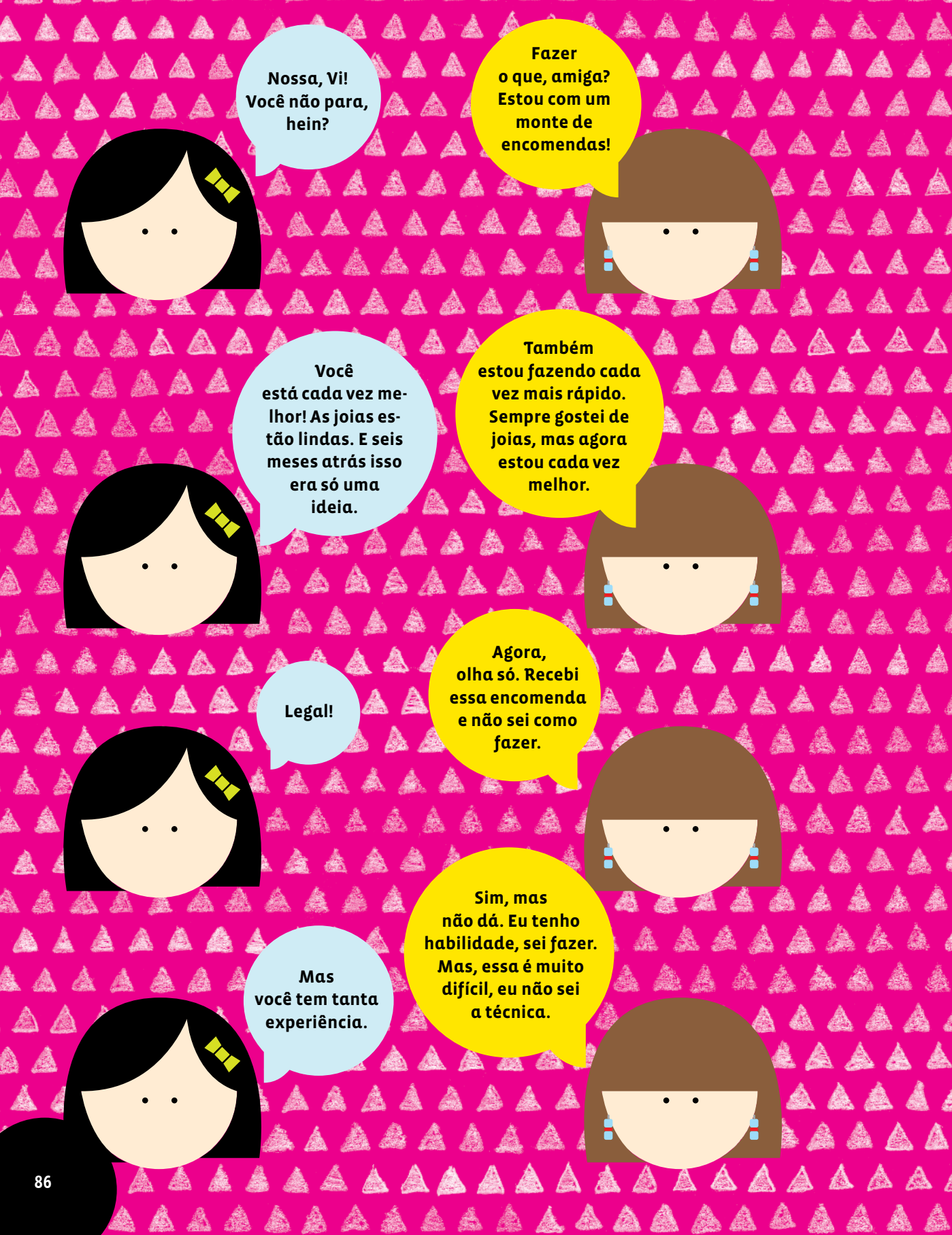
Competência pode ser definida como a capacidade de combinar atitudes, conhecimentos e habilidades para ter um desempenho satisfatório ou para tomar a melhor decisão diante de determinada situação.

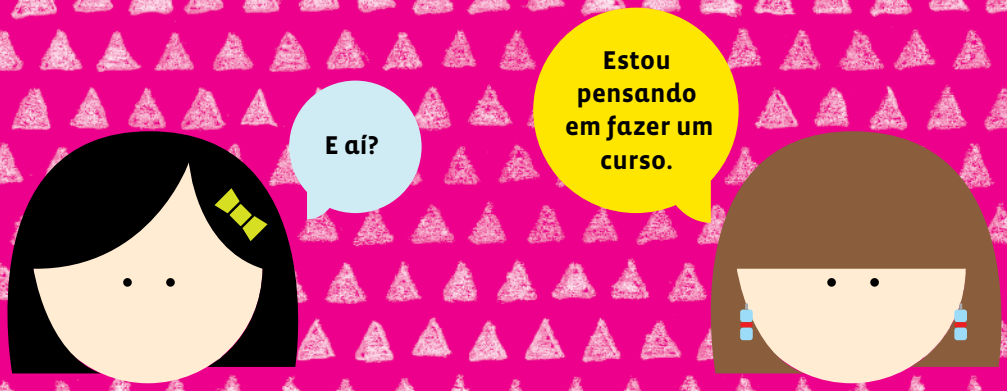
PARA SABER MAIS

O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) é um agente de capacitação e de promoção do desenvolvimento, criado para dar apoio aos pequenos negócios de todo o país. Estimula o empreendedorismo e possibilita a competitividade e a sustentabilidade dos empreendimentos de micro e pequeno porte.

Outras informações: www.sebrae.com.br

A atitude empreendedora diz respeito ao “querer fazer”, ou seja, ter energia para o trabalho, criatividade, disposição para correr riscos moderados, foco nos clientes, foco nos resultados, percepção de mercado, flexibilidade etc. Vemos que Vitória está bem nessa parte. Ela pesquisou o mercado para identificar os seus possíveis clientes e as bijuterias que estão querendo. Vitória também busca inovar, se destacando pela criatividade. Ela calculou bem os riscos, não é irresponsável e nem medrosa. Agora, e quanto aos conhecimentos e habilidades?


Nossa, Vi! Você não para, hein?
Fazer o que, amiga? Estou com um monte de encomendas!
Você está cada vez melhor! As joias estão lindas. E seis meses atrás isso era só uma ideia.
Também estou fazendo cada vez mais rápido. Sempre gostei de joias, mas agora estou cada vez melhor.
Legal!
Agora, olha só. Recebi essa encomenda e não sei como fazer.
Mas você tem tanta experiência.
Sim, mas não dá. Eu tenho habilidade, sei fazer. Mas, essa é muito difícil, eu não sei a técnica.

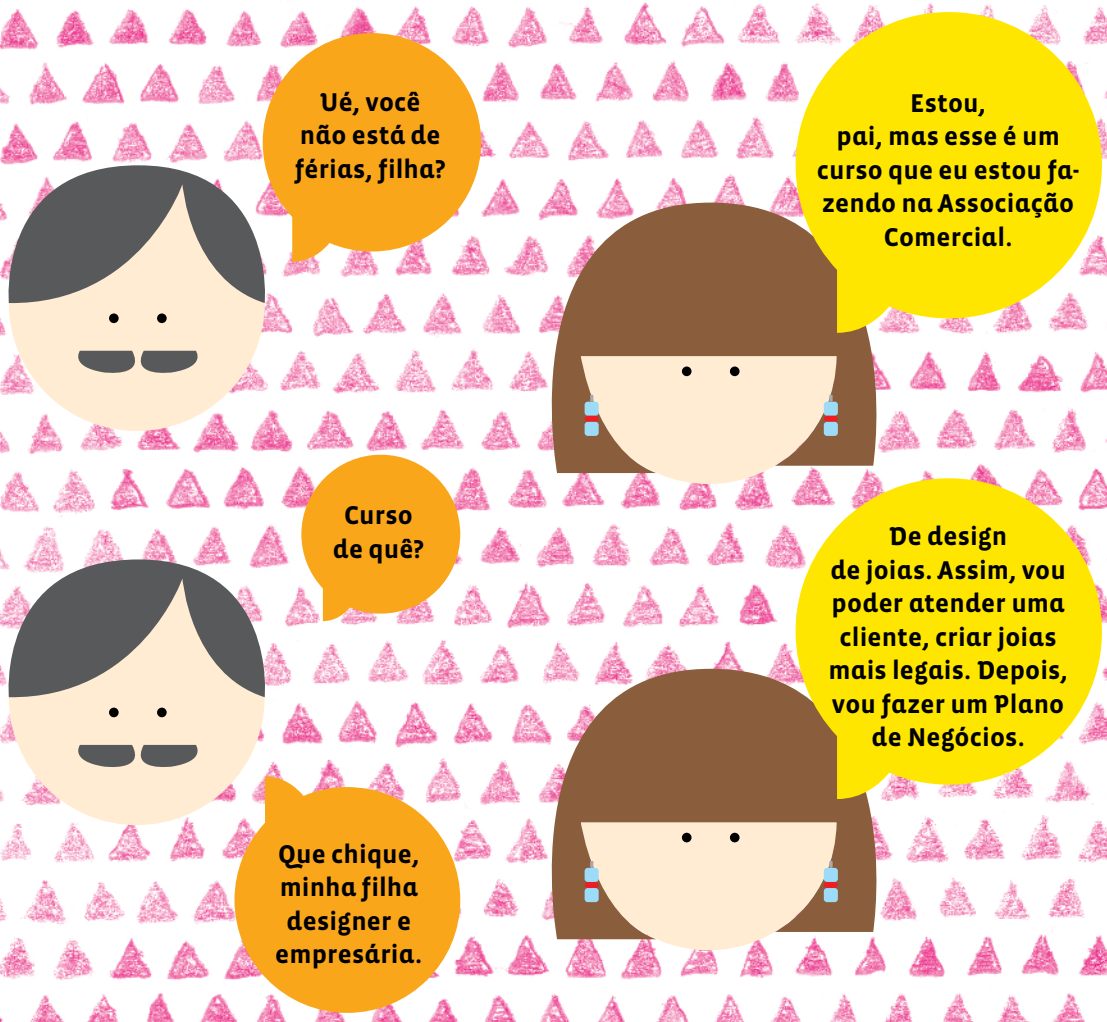


A competência pede conhecimento e habilidades. Ou seja, é preciso não só ter o conhecimento técnico do negócio como, também, saber fazer e querer fazer. Vitória tem grande habilidade, ela faz joias bem e rapidamente. Mas, chegou a seu limite. Para fazer joias mais elaboradas, com outros materiais, ela precisa adquirir conhecimentos técnicos.

Qualquer negócio tem seus conhecimentos técnicos, não adianta querer abrir uma firma de serviços de informática se você não entende nada de computador. Claro, você pode e deve sempre aprimorar seus conhecimentos. Estudar, se manter atualizado. Além disso, precisa entender também de técnicas de negócios: saber fazer um plano de negócios, conhecer sobre orçamentos, despesas e receita etc. Ou seja, não basta ter a atitude empreendedora para se ter sucesso.

Por outro lado, sem a atitude correta o negócio também não vai para a frente. A pessoa precisa ser engajada, criativa, empolgada, fazer o plano de negócio e aplicá-lo (em vez de fazê-lo e guardá-lo na gaveta).

Competência é tudo isso, conhecimentos, habilidades e atitudes, sem as quais a pessoa não se torna de fato uma empreendedora e o novo negócio tem bem menos chances de dar certo.



As ideias são o primeiro passo para os empreendimentos, mas é preciso seguir em frente. Descobrir os conhecimentos, habilidades necessários para abrir o negócio e ter a atitude correta. Ou seja, é preciso ter competência.

É importante então que a pessoa empreendedora se autoavalie para perceber quais são as competências que já possui e quais precisa adquirir, pois se ela não fizer isso, o mercado o fará por ela por meio dos concorrentes e da clientela.

Você já parou para pensar em quais são as competências que já possui? Uma boa dica sãos os seus talentos e interesses. O que você gosta de fazer? Em quais matérias se sai melhor no colégio? Lida bem com as pessoas? É bom em algum esporte? O que costumam elogiar em você? E criticar?

Faça uma autoavaliação.

PISCA ALERTA

Sonhar é ótimo e todo mundo deveria sonhar sempre. Mas realizar os sonhos é um outro papo e depende, principalmente, de botar o pé no chão. Portanto, concentre todas suas energias naquilo que você pode realizar, pense grande, mas comece de acordo com as suas possibilidades.

EXPERIMENTE! >>

Você e seu grupo selecionaram uma ideia de negócio na atividade de tempestade de ideias que fizeram sob a orientação do seu professor. Agora, vamos estudar como colocá-la em prática.

Vejamos o exemplo de Vitória:

Atitude: determinação; criatividade; desejo de progredir na vida

Habilidade: manejo de metais; construção de bijuterias; escolha de materiais

Conhecimentos: projetar joias; observar características de cada metal; elaborar orçamentos.

Primeiro, conversem entre si e definam quais são os conhecimentos, habilidades e atitudes que são necessários para se tocar o negócio escolhido pelo grupo e para obter sucesso.

Depois, façam uma avaliação das competências que já possuem. O que precisam adquirir ou aprimorar?

Como fazer isso?

Concluam a atividade pesquisando onde e como poderiam adquirir as competências necessárias. Uma dica: procurem a Associação Comercial mais próxima e também o posto do Sebrae da sua cidade. Pesquisar na Internet também é uma boa opção.

Registre no Caderno do Aluno quais as competências fundamentais para se gerenciar um negócio e em que locais mais próximos da sua cidade você pode aperfeiçoar suas aptidões empresariais.

Vejam um roteiro para auxiliar o raciocínio:

Conhecimentos necessários para o negócio:

Habilidades necessárias para o negócio:

Atitudes necessárias para o negócio:

Minhas competências são:

Competências que preciso aprimorar:

Competências que preciso adquirir:

Curso para adquirir conhecimentos e habilidades:

Curso para aprimorar conhecimentos e habilidades:

CARA A CARA

O que você aprendeu?

APRENDI:

A DISTINGUIR "CONHECIMENTOS", "HABILIDADES", "ATITUDES" E "COMPETÊNCIAS" NO CONTEXTO DE EMPREENDEDORISMO

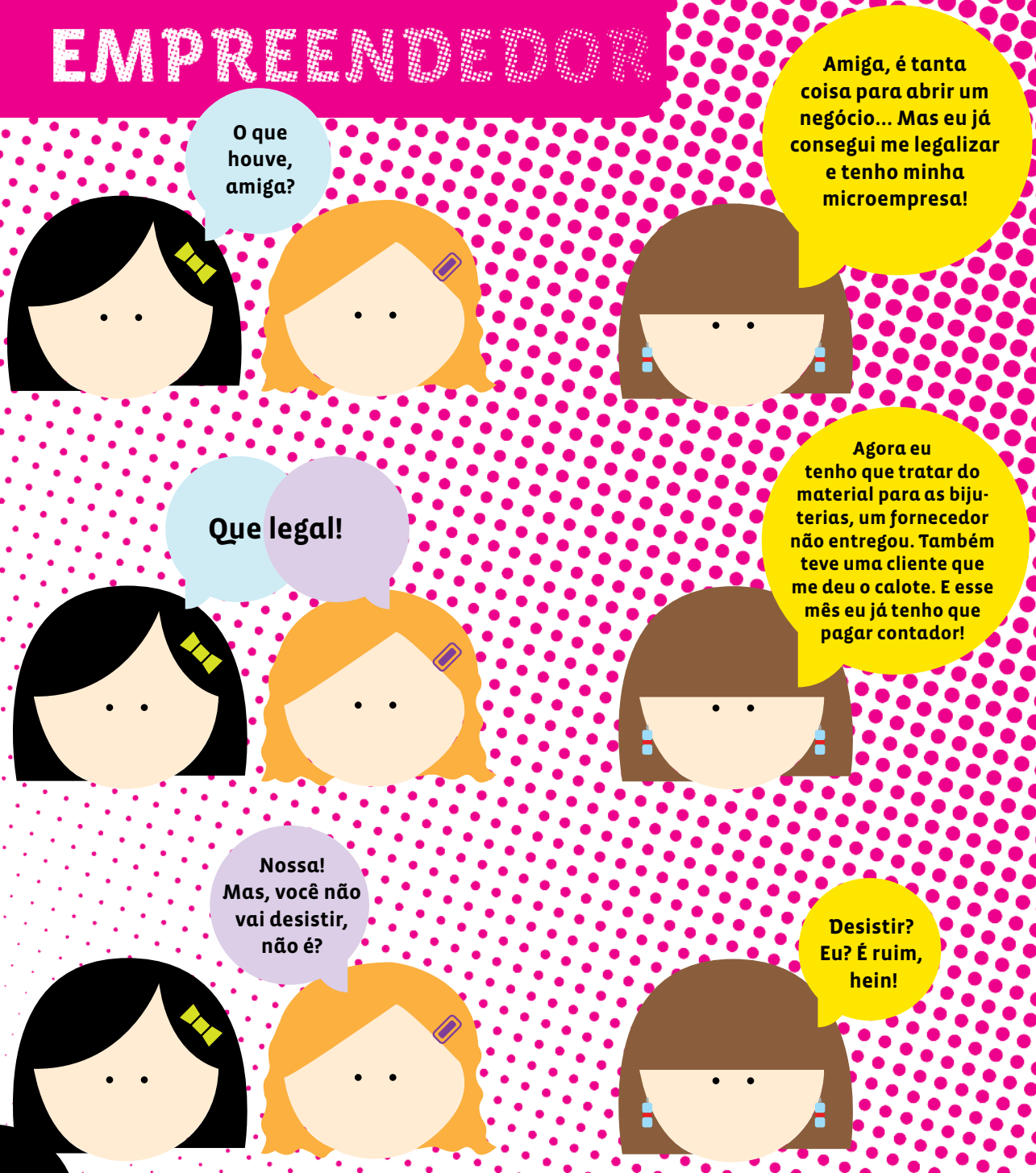
A AVALIAR SE TENHO OS CONHECIMENTOS NECESSÁRIOS PARA ABRIR UM DETERMINADO NEGÓCIO

A AVALIAR SE TENHO AS HABILIDADES NECESSÁRIAS PARA ABRIR UM DETERMINADO NEGÓCIO

A AVALIAR SE TENHO AS ATITUDES NECESSÁRIAS PARA ABRIR UM DETERMINADO NEGÓCIO

A AVALIAR SE TENHO QUE ADQUIRIR OU APRIMORAR AS COMPETÊNCIAS NECESSÁRIAS PARA ABRIR UM DETERMINADO NEGÓCIO

PROFISSÃO: EMPREENDEDOR

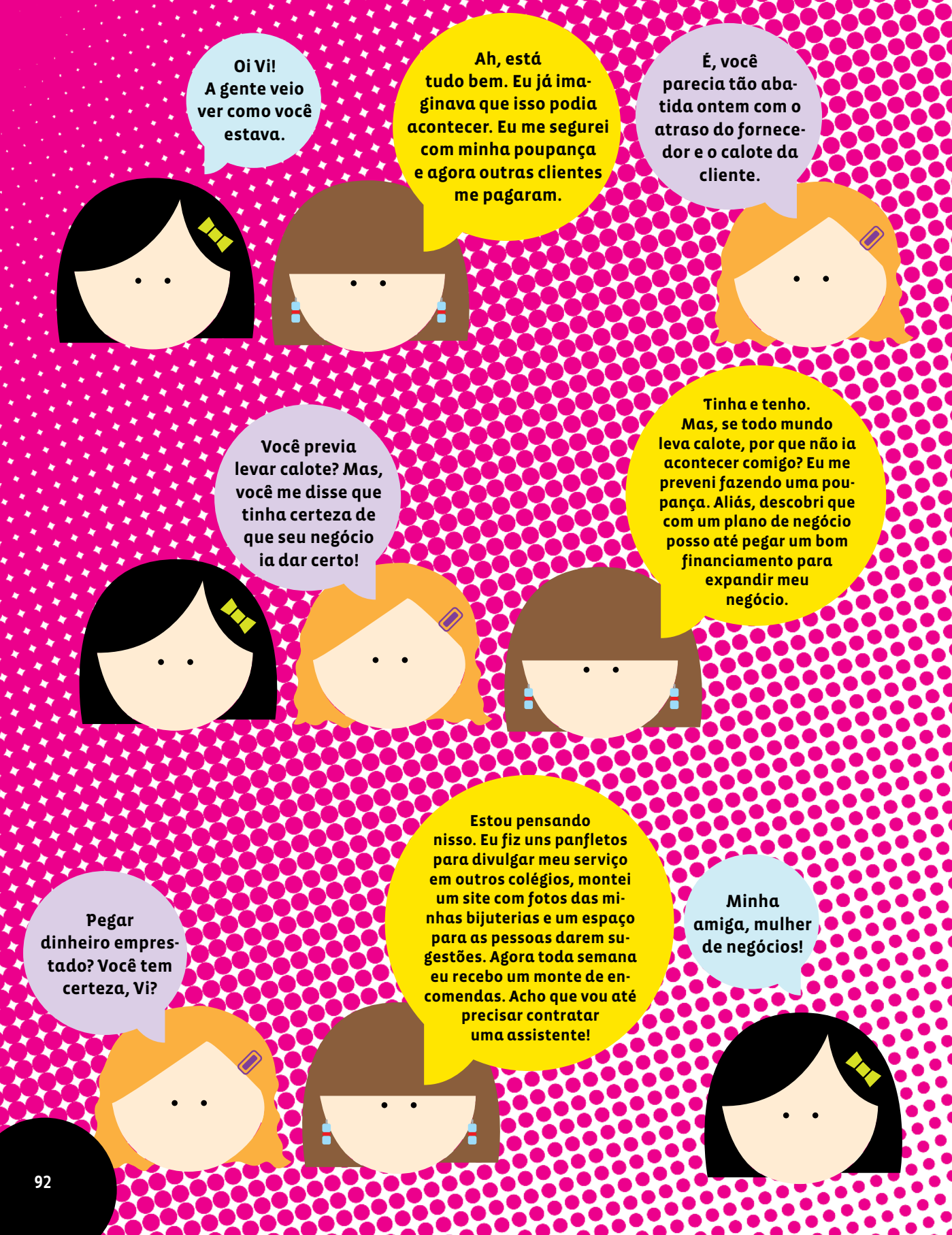


O que torna uma pessoa empreendedora? Uma pessoa nasce empreendedora ou ela se torna empreendedora? É possível aprender a ser empreendedor? Muitas pesquisas sobre empreendedorismo procuram as respostas para essas perguntas. Algumas características em comum foram apontadas.

Pessoas empreendedoras são criativas e pesquisadoras. Elas estão sempre procurando por novas oportunidades de negócios, novos caminhos para suas empresas, novas soluções para as necessidades das pessoas. Esse é um ponto importante, **o foco deve estar nos clientes, no que eles precisam, e não no produto**. Ou seja, não se busca fazer com que as pessoas comprem o que você quer fazer, e, sim, se busca fazer o que as pessoas precisam.

Além disso, estão sempre em busca de se aperfeiçoar e de aprimorar o seu produto ou serviço, pesquisando, estudando e se perguntando "será que seria melhor se fizéssemos de outro jeito?".

Pessoas empreendedoras possuem ou desenvolvem suas habilidades a partir dos incentivos e influências que tenham tido ao longo da vida: família, escola, emprego, cultura local e nacional, às quais podem estimular ou não o seu lado empreendedor. Por isso, nunca é tarde para dar vida àquela ideia inovadora, entendeu?


Oi Vi! A gente veio ver como você estava.
Ah, está tudo bem. Eu já imaginava que isso podia acontecer. Eu me segurei com minha poupança e agora outras clientes me pagaram.
É, você parecia tão abatida ontem com o atraso do fornecedor e o calote da cliente.
Você previa levar calote? Mas, você me disse que tinha certeza de que seu negócio ia dar certo!
Tinha e tenho. Mas, se todo mundo leva calote, por que não ia acontecer comigo? Eu me preveni fazendo uma poupança. Aliás, descobri que com um plano de negócio posso até pegar um bom financiamento para expandir meu negócio.
Pegar dinheiro emprestado? Você tem certeza, Vi?
Estou pensando nisso. Eu fiz uns panfletos para divulgar meu serviço em outros colégios, montei um site com fotos das minhas bijuterias e um espaço para as pessoas darem sugestões. Agora toda semana eu recebo um monte de encomendas. Acho que vou até precisar contratar uma assistente!
Minha amiga, mulher de negócios!

PISCA ALERTA

Pegar dinheiro emprestado não deixa ninguém mais rico. O valor que se tomou emprestado terá de ser pago, e é importante se saber de onde vai sair o dinheiro para o pagamento do empréstimo. Não se pode dar um passo maior que as pernas. O empréstimo não as tornou mais longas, apenas permitiu correr um pouco...

As pessoas empreendedoras têm o desejo de ser independentes, bem sucedidas, e para isso gostam de assumir responsabilidades. Elas têm um forte desejo de realização e uma boa dose de autoconfiança, percebendo as mudanças como oportunidades e possuindo iniciativa para gerar novos negócios. Empreendedores também são apaixonados pelo que fazem, acreditando firmemente em seu negócio. Vitória buscou novas formas de divulgar seu negócio e agora também procura meios de expandi-lo. Além disso, ela tenta ficar de olho no mercado, ouvindo seus clientes.

É importante perceber que empreendedores não são pessoas que assumem riscos loucos, apostando tudo com base na fé em si mesmas. **Empreendedores de sucesso pesquisam antes o mercado e as características de seu negócio, assumindo riscos calculados.** Sua confiança tem fundamentos bem maiores do que a intuição. Observe que Vitória previa, com razão, a possibilidade de sofrer calotes de alguns clientes e fez uma poupança para se precaver. Otimismo sim, ilusão não!

As características das pessoas empreendedoras podem ser agrupadas, como propõe o Sebrae, em três conjuntos: realização, planejamento e poder.

Conjunto "características de realização": busca de oportunidades; correr riscos calculados; exigência de qualidade e eficiência; persistência e comprometimento.

Conjunto "características de planejamento": busca de informações; estabelecimentos de metas; planejamento e monitoramento.

Conjunto "características de poder": persuasão e rede de contatos; independência e autoconfiança.



Empreendedores não são necessariamente pessoas que abrem seus próprios negócios. Existem pessoas que exercem sua capacidade empreendedora dentro de empresas já estabelecidas: os intraempreendedores.

Os intraempreendedores têm o mesmo comprometimento com a inovação, a busca por novas oportunidades, o desejo de realização e o compromisso com o aprimoramento que os empreendedores. Só que enquanto estes arriscam seus negócios, os intraempreendedores arriscam suas carreiras e empregos. Se antigamente não havia muito espaço nas empresas para os intraempreendedores, atualmente eles são considerados vitais nas organizações comprometidas com a inovação e a excelência em qualidade. De certa forma, são parceiros dos donos da empresa.

Intraempreendedores modificam processos, aprimoram produtos, mudam hábitos e costumes, propõem novos produtos e/ou serviços, botam para frente novos projetos, questionam, inovam, põem a empresa em movimento, antenada com o mercado fazendo com que a empresa se aprimore, melhorando as relações com clientes e funcionários e, consequentemente, os resultados financeiros.

O intraempreendedor não tem medo de expor suas ideias ou de ser demitido, monta equipes motivadas e criativas, não se limita a seguir as solicitações dos chefes, mas pensa nas necessidades da empresa e de seus clientes e busca atendê-las. Comprometido com suas metas, é também realista, assumindo riscos moderados. É, sempre, muito mais do que um simples empregado. A mãe da Vitória parece estar começando nessa jornada.

Perceba então que, se nem todos querem ser empresários, todos podem ser empreendedores, mesmo atuando como funcionários de uma empresa. Hoje em dia, essa característica é cada vez mais valorizada pelos empregadores. Afinal, sem ideias novas, a empresa paralisa e morre. Por isso, mesmo que você não queira abrir seu próprio negócio, é importante avaliar se possui características empreendedoras e buscar desenvolvê-las. Isso com certeza só lhe trará benefícios. Você deve conhecer pessoas que sempre têm palpites e contribuições sobre seus trabalhos, não é verdade? Pense o que motiva essas pessoas a sempre estarem matutando ideias novas.

EXPERIMENTE! >>

Trabalhe com alguns colegas. Juntos, pensem em empreendedores que vocês conheçam pessoalmente ou pela mídia e procurem listar as características que eles têm em comum.

Em seguida, façam uma reflexão individual. Cada um deverá se perguntar se tem perfil para ser uma pessoa empreendedora: você se julga uma pessoa criativa, disposta a pesquisar e assumir riscos moderados? Tem autoconfiança? É determinado?

Não tem muita certeza a respeito dessas questões? Então, comece registrando em um caderno as suas principais qualidades, defeitos e ambições profissionais. Depois, mostre-as para um colega e, juntos, decidam se estas características podem indicar seu potencial empreendedor.

Em seguida, faça o teste de perfil empreendedor e compare os resultados com aquelas reflexões sobre si mesmo antes de fazer o teste. Qual foi o resultado: o teste só confirmou o que você já suspeitava ou trouxe novidades?

Vamos lá, ninguém nasce empreendedor e é importante se conhecer para ver onde precisa se aprimorar!

CARA A CARA

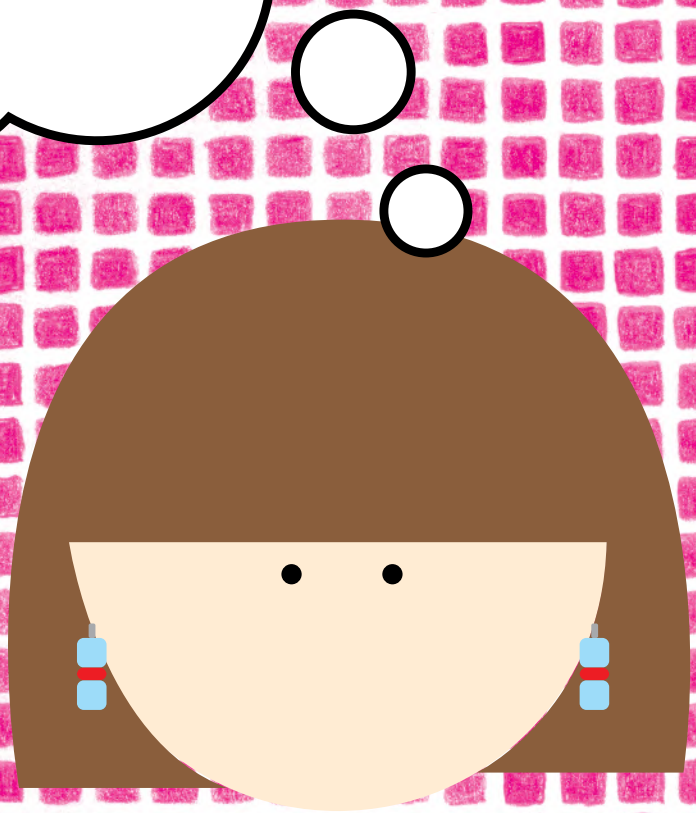
O que você aprendeu?

APRENDI:

- A IDENTIFICAR AS CARACTERÍSTICAS DE PESSOAS EMPREENDEDORAS
- A DIFERENCIAR EMPREENDEDORISMO DE INTRA-EMPREENDEDORISMO
- A TESTAR SE O MEU PERFIL É EMPREENDEDOR

A ALMA DO NEGÓCIO

Eu já estou divulgando minhas bijuterias. Minhas vendas estão indo "de vento em popa", mas eu acho que ainda posso melhorar. Quem sabe as técnicas de marketing poderão me ajudar?



PLANO DE MARKETING

Marketing. Essa é uma palavra muito usada hoje em dia. Volta e meia escutamos alguém dizer coisas como "com um bom marketing se consegue vender qualquer coisa" ou "tal candidato político é puro marketing". Como se a função do marketing fosse convencer as pessoas a comprar qualquer coisa, mesmo que não seja o melhor para elas. Isso ocorre porque há muitos usos indevidos do Marketing, como por exemplo, a publicidade abusiva ou enganosa, que são proibidas pelo Código de Defesa do Consumidor. Essas práticas ilegais, dentre outras, muitas vezes nos levam a achar que fazer marketing é o mesmo que tentar vender ou pior, iludir. Esses são usos errados da palavra marketing. Como vemos, marketing é bem mais do que tentar vender. Trata-se de **um esforço de atender da melhor forma possível as necessidades atuais e futuras dos clientes da empresa, oferecendo produtos ou serviços de qualidade.**

O composto de marketing é formado por 4 "**P**"s: **P**roduto (ou serviço, o que se vai fornecer); **P**romoção (como tornar o produto conhecido); **P**reço (quanto as pessoas pagarão pelo produto); **P**onto de Venda ou **P**raça (onde vender o produto).

Para se chegar a algum lugar, o primeiro passo é se decidir aonde se quer chegar. Qual é o destino desejado, o alvo. Depois, se decide como se fará isso, quais são as metas a serem alcançadas, quais estratégias serão usadas. Tudo isso implica um planejamento, no nosso caso, um plano de marketing. Normalmente, o conteúdo dos planos de marketing varia bastante de empresa para empresa, mas costuma incluir:

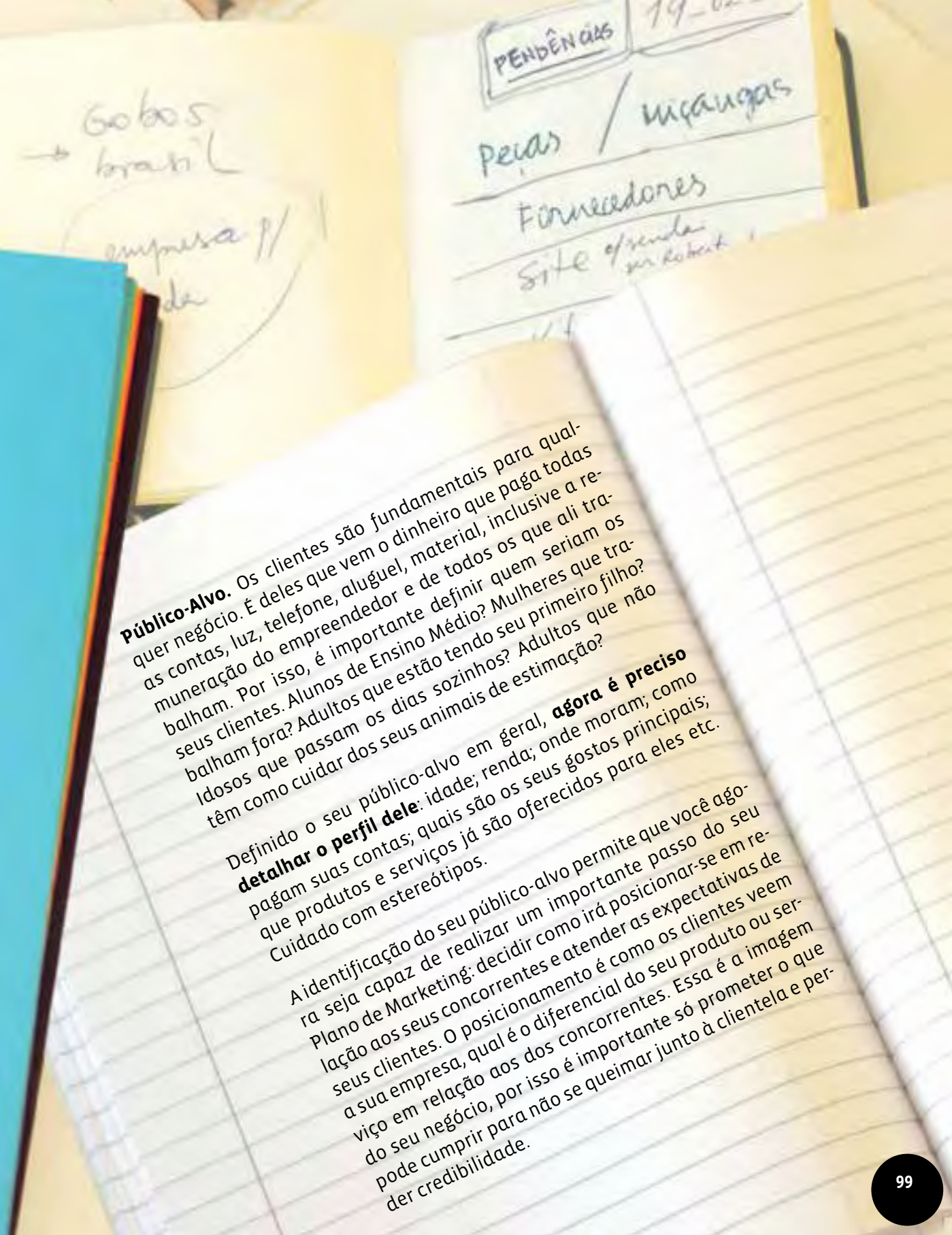
- Sumário do plano – um resumo com os tópicos principais
- Análise do Ambiente, que resume os fatos e percepções obtidas através das pesquisas de mercado e análise de marketing
- Público-Alvo
- Objetivos e Metas

A estratégia de marketing escolhida pela empresa, especificando os mercados-alvos a serem perseguidos e a posição no mercado a ser alcançada em relação à concorrência, inclui o composto de marketing proposto (os 4 "P"s).

O primeiro passo de um Plano de Marketing é fazer uma **Análise do Ambiente** do negócio. Existem dois ambientes, o externo e o interno. No externo estão os clientes, os concorrentes, inovações tecnológicas, leis e normas, fatores culturais e geográficos etc. Por exemplo, o mercado para aquecedores domésticos é potencialmente maior na Região Sul do Brasil do que no Nordeste. No ambiente interno estão os recursos humanos, tecnológicos e financeiros da empresa, seus valores e objetivos. Ou seja, equipamentos, funcionários, capital, metas e valores éticos etc.

Analisando os dois ambientes, o empreendedor poderá determinar suas reais capacidades de atender à clientela com um diferencial competitivo em relação à concorrência, de forma lucrativa para si, e traçar suas estratégias de marketing.

Como escreveu Sun Tzu na *Arte da guerra*: "quem conhecer a si mesmo e ao adversário, só conhecerá a vitória. Quem conhece a si, mas não ao adversário, para cada vitória terá uma derrota. Quem não conhece as próprias forças e fraquezas e nem as do adversário, já está derrotado antes mesmo de começar a lutar."



Público-Alvo. Os clientes são fundamentais para qualquer negócio. É deles que vem o dinheiro que paga todas as contas, luz, telefone, aluguel, material, inclusive a remuneração do empreendedor e de todos os que ali trabalham. Por isso, é importante definir quem seriam os seus clientes. Alunos de Ensino Médio? Mulheres que trabalham fora? Adultos que estão tendo seu primeiro filho? Idosos que passam os dias sozinhos? Adultos que não têm como cuidar dos seus animais de estimação?

Definido o seu público-alvo em geral, **agora é preciso detalhar o perfil dele**: idade; renda; onde moram; como pagam suas contas; quais são os seus gostos principais; que produtos e serviços já são oferecidos para eles etc. Cuidado com estereótipos.

A identificação do seu público-alvo permite que você agora seja capaz de realizar um importante passo do seu Plano de Marketing: decidir como irá posicionar-se em relação aos seus concorrentes e atender as expectativas de seus clientes. O posicionamento é como os clientes veem a sua empresa, qual é o diferencial do seu produto ou serviço em relação aos dos concorrentes. Essa é a imagem do seu negócio, por isso é importante só prometer o que pode cumprir para não se queimar junto à clientela e perder credibilidade.

Os **Objetivos e Metas** são os resultados que a sua empresa espera alcançar. Os objetivos são declarações amplas e simples do que deve ser realizado pela estratégia de marketing. As metas são quantitativas (ou seja, podem ser medidas) e bastante específicas. Por meio delas, pode-se acompanhar o andamento do negócio e o atingimento dos objetivos do plano. Veja um exemplo que o Sebrae apresenta para mostrar a diferença entre um objetivo e uma meta:

Objetivo: ser referência em centro de saúde e lazer para idosos na região.

Meta: conquistar 25% de idosos da região como clientes até o final deste ano.

Observe que a meta é claramente mensurável. A proprietária desse negócio quer ter como clientes um quarto dos idosos da região. Basta contar quantos idosos tem lá e quantos se tornarão clientes para verificar se a meta foi atingida no final do ano. Ao estabelecer metas, é importante ser ambicioso, porém realista ao mesmo tempo.

PARA SABER MAIS

Pesquise sobre plano de Marketing junto a instituições locais e/ou universidades.

Produto. As pessoas compram bens e serviços. Os produtos são objetos concretos, podem ser tocados; os serviços não. Por isso é mais fácil padronizar um produto do que um serviço. A interação entre cliente e fornecedor também influencia mais a qualidade do resultado final em um serviço. De qualquer modo, o bem adquirido deve ter características que atendam às necessidades dos clientes. A barra de chocolate deve estar saborosa (produto) e a aula deve ser interessante e ter conteúdo adequado (serviço).

Uma vez mais, é importante oferecer como produto ou serviço algo que atenda às necessidades dos consumidores e não o que você quer produzir. Isso deve ficar claro para a clientela.

Na competição por seus clientes, os fornecedores agregam benefícios extras em seus produtos, tais como embalagens atraentes, brindes, entrega gratuita, garantia etc.

Promoção. Vitória usa a internet como forma de divulgar seu produto, para que as pessoas conheçam suas bijuterias, façam encomendas e possam até dar sugestões. Ela pensou nisso porque descobriu que muitas das suas clientes têm o hábito de passear pela internet em redes sociais e outros tipos de sites, seja porque têm acesso em casa, seja alugando o acesso em lan houses.

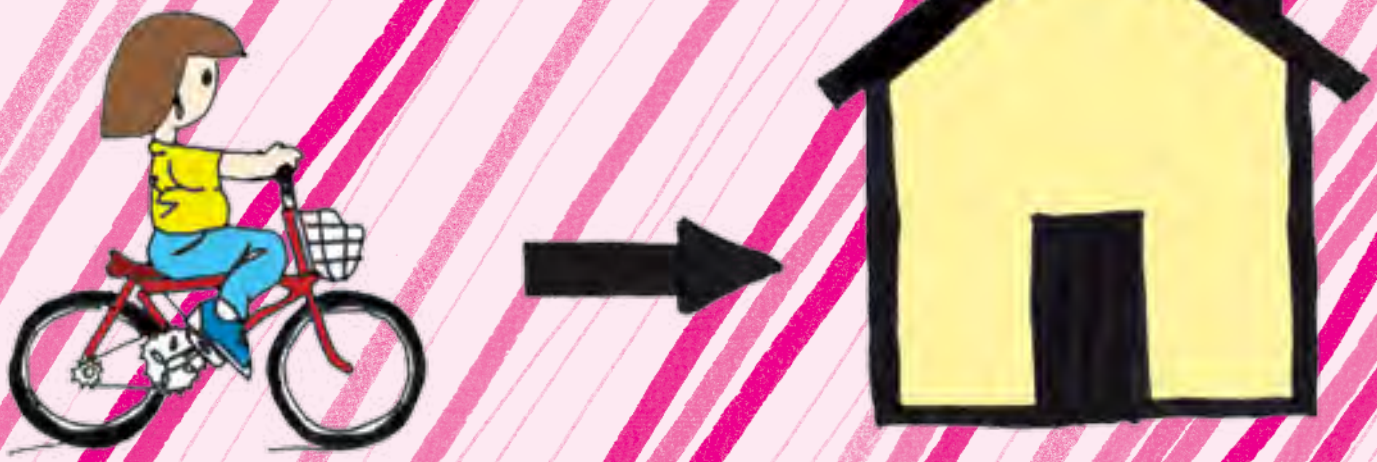
Vitória teve de pensar num nome para sua empresa, criar uma marca. A marca é a identidade da empresa, a forma como ela é conhecida pela clientela, seu posicionamento. Deve traduzir os valores da empresa e suas vantagens competitivas em relação à concorrência. "Logomarca" geralmente é a associação de um nome com um símbolo. "Slogan" é uma frase de efeito que ajuda a transmitir a imagem da empresa. Ele deve ser curto, fácil de lembrar e não deve mudar com frequência. Um exemplo é "a propaganda é a alma do negócio."

Preço. Muitas vezes se diz que o preço é o valor que os clientes devem pagar pelo seu produto. Uma forma mais interessante é afirmar que o **preço é o quanto o seu produto ou serviço vale para o cliente**, pois se você cobrar mais do que isso, o cliente mudará para o concorrente assim que puder. Para definir preço, você deve cobrir seus custos e ainda obter o retorno que deseja. Ou seja, deve pagar suas contas e conseguir uma renda que lhe satisfaça. Para isso, é preciso conhecer seus custos, o preço praticado pela concorrência e o quanto seus clientes estão dispostos a pagar.

Alguns negócios se posicionam como tendo "preços imbatíveis", cobrando mais barato que a concorrência. Outros preferem cobrar mais caro se posicionando como produtos de luxo, de elite, apostando no status. Qualquer que seja o caminho, deve se basear em um estudo confiável dos seus custos e do comportamento dos clientes.

Preços também não são fixos, você pode criar descontos, promoções, para pagamento à vista, para idosos, para estudantes, pela estação do ano (protetor solar vende menos no inverno) etc.





Ponto de Venda ou Praça indica como o produto será colocado à disposição do seu cliente, ou seja, onde poderão adquiri-lo e quais serão os canais de distribuição utilizados. Por exemplo, as empresas que produzem alimentos industrializados costumam vender seus produtos em supermercados, as editoras vendem seus livros por livrarias etc. Nesse caso, estão usando distribuidores para chegar ao consumidor. Outros negócios vendem diretamente aos clientes, são os mercados que revendem os produtos que adquiriram ou produtores que têm lojas próprias ou entregam em casa ou usam feiras. Isso varia de negócio para negócio.

Vitória, até agora, optou por entregar diretamente suas bijuterias aos clientes. Ela não tem loja própria e não fez parceria com lojas que vendem jóias. Talvez venha a fazê-lo para ter um alcance maior. Ela pode vender uma quantidade a uma rede de lojas de joias que distribui seu produto por toda a cidade de forma mais eficiente do que ela poderia fazer sozinha. O importante é que os clientes que desejem adquirir o produto não enfrentem grande dificuldade para fazê-lo.

Também são possíveis parcerias com fornecedores. Por exemplo, um fornecedor pode pintar a fachada de uma padaria em troca de ter sua logomarca ali e o produto mais bem posicionado.

Quando alguém entra em uma loja para fazer uma compra e é maltratado pelo vendedor ou atendente, a tendência é não voltar mais. Se uma pessoa compra um produto e a assistência técnica não age direito, é comum mudar de marca. Naquele momento, aquelas pessoas representaram a empresa. Por isso é tão importante treinar bem o pessoal, apresentar o posicionamento e valores da empresa, motivar, para que se tornem de fato colaboradores.

No momento, somente Vitória trabalha no negócio dela, mas ela já mencionou contratar uma assistente. Com o sucesso do negócio, a tendência é expandir e ela terá de tomar cuidado para selecionar e treinar bem seus funcionários.

EXPERIMENTE! >>

Um passo importante em um plano de marketing é a escolha da imagem, do posicionamento da empresa, para que ela se destaque dos concorrentes. Por que os clientes devem preferir os produtos ou serviços dela em vez dos que são oferecidos pela concorrência? Uma boa marca deve contribuir para isso, expressando o seu posicionamento. Um bom slogan, idem. Pensando nisso, você e seu grupo devem criar uma marca e um slogan para o negócio que vem elaborando como empreendedores.

Feito isso, é importante verificar se a marca e o slogan que vocês escolheram já não são usados por outra empresa. Façam uma pesquisa na internet, nos jornais, com colegas, professores, familiares e amigos e verifique:

- Quais são as marcas e slogans dos quais eles mais se lembram

- Se já existe alguma marca ou slogan parecido com o que vocês estão pensando ou já criaram.

Após a pesquisa, verifique se querem alterar ou não a marca e slogan criados.

EXPERIMENTE >>>

Vocês conhecem o público-alvo do seu negócio? Conhecem mesmo?

Nesta etapa, você e seu grupo devem realizar uma pesquisa entrevistando diversas pessoas dentro do perfil dos seus clientes em potencial. Busquem verificar se o seu produto ou serviço seria bem aceito por essas pessoas, o quanto elas estariam dispostas a pagar por ele, como o seu público-alvo vê a concorrência e quais são os preços praticados pelos concorrentes. Vejam o roteiro básico usado por Vitória e adaptem-no para o seu negócio.

Identificação do entrevistado: nome, faixa etária, faixa de renda.

Você gosta de bijuteria?

O preço é fundamental para você em qualquer produto?

O que mais importa em uma bijuteria: se você gostou dela ou o quanto ela custou?

Você costuma comprar bijuterias?

Se sim, onde?

Se não, por quê? Não gosta? Nunca pensou nisso?

O que é mais chato na hora de comprar bijuterias?

Qual é o valor máximo que uma bijuteria deveria custar?

O que você acha da loja X (concorrente em potencial)?

Os produtos da empresa X estão caros, baratos ou no preço?

Você gosta mais de brincos, anéis, colares ou pulseiras?

Gosta mais de dourado, prateado ou cobre?

Estaria disposto a pagar um pouco mais para receber a bijuteria em casa?

O que acha de um site para escolher a bijuteria e dar sugestões?

De posse dessas informações, façam o exercício de elaborar um plano de marketing bem objetivo, simples e curto, mas coerente. Itens do plano:

» características do produto ou serviço

» análise do ambiente interno e externo

» definição de objetivos e metas

» caracterização do público-alvo

» marketing do produto (produto, preço, promoção, ponto de venda, pessoas).

Aproveitem para confrontar as anotações que fizeram em aula ao ler o texto sobre Vitória com os resultados da sua pesquisa junto a possíveis clientes. Mudou alguma coisa?

CARA A CARA

O que você aprendeu?

APRENDI:

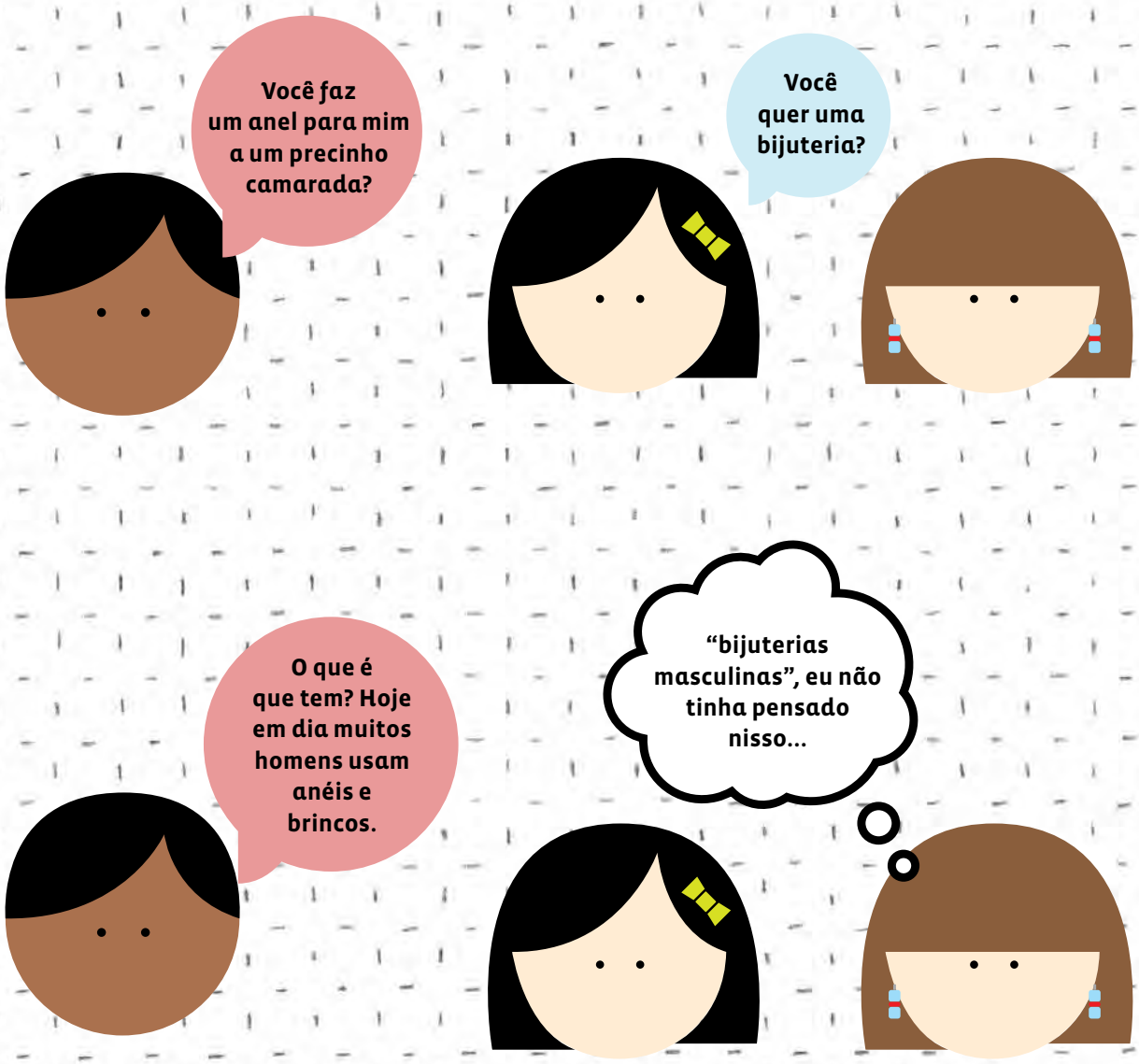
A IDENTIFICAR O PÚBLICO-ALVO DE UM NEGÓCIO

A CRIAR MARCA E SLOGAN PARA UM PRODUTO OU SERVIÇO

A MONTAR UM PLANO DE MARKETING

A REALIZAR PESQUISA DE MERCADO PARA UM PRODUTO OU SERVIÇO

MÃOS À OBRA!


Você faz um anel para mim a um precinho camarada?
Você quer uma bijuteria?
O que é que tem? Hoje em dia muitos homens usam anéis e brincos.
"bijuterias masculinas", eu não tinha pensado nisso...

Vitória está se profissionalizando, montando de fato o seu negócio e isto implica custos. Quando os empreendedores montam seus negócios, pode acontecer de subestimarem seus custos e suas necessidades de infraestrutura. Vitória precisa adquirir o material necessário para fazer as bijuterias, um local onde fazê-las e, dependendo do volume de produção, pessoas para ajudá-la a tocar seu negócio: auxiliando na confecção das bijuterias, atendendo clientes, fazendo entregas etc.

Comecemos pela seguinte pergunta: **como você vai montar seu negócio?** De qual espaço físico vai precisar? Uma sala? Uma casa? Vai precisar de funcionários para atender os clientes? Quem serão seus fornecedores? Lembre-se de priorizar os que tenham responsabilidade ambiental.



Vejamos o caso da Vitória. Até agora, ela está adquirindo a matéria-prima (metais, miçangas, fios etc.) e as ferramentas de que precisa para fazer suas bijuterias.

E o seu negócio? Precisa de matéria-prima e equipamentos? Quais?

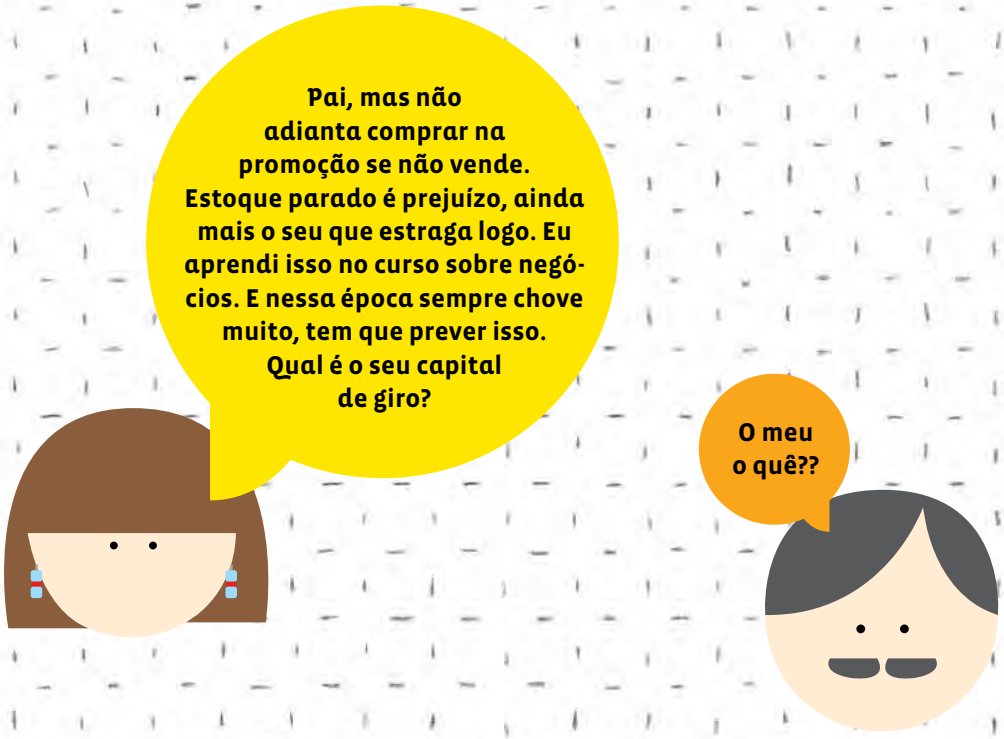

Oi, filha. O que você está fazendo?
A mamãe disse que não dá para eu tocar o meu negócio aqui em casa. Estou vendo no jornal os preços de aluguéis para um escritório com duas salas.
Duas salas?
É pai. Preciso de um lugar para estocar as bijuterias prontas e guardar os materiais. Também seria legal ter um mostruário. Pensei em colocar na entrada, com um sofá para clientes e um telefone. Acho que também vou precisar contratar alguém para atender ligações de clientes e fazer as entregas.
Nossa, e quanto vai sair tudo isso?
É o que eu estou calculando. Será que com um salário mínimo dá para contratar a pessoa de que preciso?

Vitória está estudando o investimento que precisa fazer para seu negócio. Ela precisa de um local para estoque (para guardar bijuterias prontas e o material); precisa encontrar fornecedores (ela já comprou material, mas talvez possa fazer parcerias); contratar alguém para atender ao público e fazer entregas; alugar um imóvel etc. **Tudo o que for necessário para que o seu negócio possa funcionar adequadamente é considerado investimento.** Isso inclui, por exemplo, o estoque inicial de bijuterias prontas para venda e os materiais e ferramentas para produzir mais bijuterias.

Tudo isso precisa ser pensado e calculado, para que os futuros empreendedores verifiquem se o negócio é viável ou não. Os custos não devem ser subestimados (calculados muito por baixo), sob o risco de o negócio se mostrar bom no papel, mas na prática não funcionar. Por isso é preciso pesquisar para verificar se os recursos necessários estão disponíveis e qual é o seu custo. É importante buscar reduzir custos (por exemplo: alugar muitas vezes é mais interessante no começo do que comprar um imóvel). Vitória, então, estuda as diferentes alternativas de aquisição de recursos: compra à vista, financiamento, leilões, materiais usados etc.

Uma pessoa se torna empreendedora com seu otimismo, garra, iniciativa e intuição. Essas qualidades são vitais, mas não são as únicas. **Também é preciso o conhecimento de técnicas gerenciais e de legislação** sobre as características do negócio. Já imaginou tocar um negócio sem saber o que é orçamento? Receita e despesa? Sem conhecer as normas? Vitória por exemplo, sabe que não deve usar chumbo em suas bijuterias para não correr riscos de intoxicar alguém. Não é à toa que existem diversos cursos sobre empreendedorismo em faculdades e colégios.


Que houve, pai?
Ah, minha filha. Está chovendo há dois dias e eu não vendi quase nada. A maior parte dos meus sanduíches naturais estragou, e eu estou fazendo as contas do prejuízo.
Posso dar uma olhada?
Todos os sanduíches vendem a mesma quantidade?
Não, os de peito de peru vendem mais que os de presunto.
Então por que você fez a mesma quantidade de cada?
É que o presunto estava em promoção no mercado.



Para um negócio ser viável, suas receitas devem ser maiores que suas despesas. Contudo, essa relação não necessariamente se manterá dessa forma todos os meses. Um negócio pode demorar até dar lucro – nesses casos o empreendedor deverá ter recursos financeiros suficientes para manter o negócio funcionando até que este dê o retorno esperado. Dependendo do negócio, é possível que em determinadas épocas do ano as receitas superem as despesas e que em outras épocas as despesas sejam maiores do que as receitas. Assim, é necessário guardar o dinheiro dos meses de "vacas gordas" para os de "vacas magras".

Todas essas coisas são levadas em consideração ao se calcular o **capital de giro**, o qual é composto pelos recursos necessários para que a empresa possa se manter funcionando normalmente. Ele inclui o **estoque inicial** e o **caixa mínimo**. Ou seja, sem o capital de giro a empresa fecha.

O estoque inicial são os produtos prontos e o material para produzir mais produtos para se começar o negócio. Vitória tinha algumas bijuterias prontas e a matéria-prima necessária para produzir mais, conforme as vendas fossem aumentando. O pai dela deveria ter alguns sanduíches prontos e os materiais (pão, peito de peru, presunto, queijo etc.) para produzir mais. É importante planejar bem o estoque para não ficar com produto parado e nem sofrer perdas porque eles estragaram. Por isso é bom conhecer os hábitos de compra da clientela e as características do produto. O pai de Vitória montou mal o estoque, tendo sanduíches que vendem pouco na mesma quantidade que os sanduíches que vendem mais. Isso gerou perda quando os sanduíches estragaram.

O caixa mínimo representa o valor em dinheiro que a empresa precisa ter disponível para cobrir os custos até que as contas a receber de clientes entrem no caixa. Ou seja, o quanto você precisa ter de reservas de dinheiro para pagar suas contas até receber dos clientes. Sem esse dinheiro não dá para pagar o seu almoço e pegar a condução para ir até o trabalho. É isso mesmo!

Muitas vezes os clientes compram a prazo ou usam recursos como cartão de crédito em que a receita da venda não entra de imediato. A maquininha passa o cartão na hora, mas o dinheiro não cai instantaneamente na conta do lojista. Por isso, há um prazo entre a venda e o recebimento. Os fornecedores normalmente dão um prazo para o pagamento, mas isso tem de ser estudado. Além do mais, há outras despesas que tem de ser honradas, tais como: luz, aluguel, salários de funcionários etc. Você precisará de um valor mínimo em caixa, dinheiro na empresa e no banco, para manter seu negócio.

O pai de Vitória pelo visto tem disposição e espírito inovador, mas não estuda bem os aspectos administrativos de seu negócio. E ele não tinha uma boa noção do mínimo de dinheiro que precisaria ter para manter seu negócio funcionando (comprar mais matéria-prima, transporte, comprar gelo etc.)

EXPERIMENTE! >>>>>>>>>>>>>>>

Você e seu grupo devem fazer um **estudo de viabilidade** do negócio em que vocês têm trabalhado.

O primeiro passo é elaborar uma lista de tudo o que é necessário para montar e manter o negócio. Sigam o raciocínio apresentado pelo exemplo da Vitória para produzir e vender as bijuterias dela.

Observe que para se estimar as despesas de início de um projeto devemos classificá-las em dois tipos: **investimento** (como mesas, cadeiras, balcão, computadores para que o negócio funcione, o estoque inicial de produtos) e **despesas mensais**, que serão fixas, variáveis e eventuais (ou extraordinárias). As despesas fixas são aquelas com presença constante no orçamento e cujo valor não costuma sofrer alterações, como aluguel, salários de funcionários etc. As despesas variáveis são aquelas que têm presença constante no orçamento, porém podem sofrer mudanças de valor significativas de um mês para o outro, aqui fazem parte os gastos com combustíveis. As despesas eventuais (ou extraordinárias) não possuem presença constante no orçamento, mas que eventualmente podem ocorrer, nesse caso incluem os consertos eventuais, elaboração de panfletos promocionais etc.

Para começar, você e seu grupo devem elaborar uma lista do que seria necessário para viabilizar o negócio, falando o que vier à mente e anotando tudo. Depois chega a hora de "separar o joio do trigo", analisando a lista para retirar os exageros e acrescentar itens que tiverem faltado. Em seguida, pesquisem o custo dos itens levantados.

Pode ser necessário contratar pessoal para tocar seu negócio. Para quais funções? Quais competências, (conhecimentos, habilidades e atitudes) são necessárias para exercer a função? Quanto custa uma pessoa com esse perfil?

Agora, escreva no *Caderno do Aluno* a listagem do que é realmente necessário para abrir o seu negócio com os valores estimados destas despesas. Não se esqueça de pensar nas pessoas que irão trabalhar na empresa!

Analisem a seção de classificados de empregos de um jornal, porém se colocando no lugar do empreendedor que busca contratar pessoas para seu negócio. Pense bem que tipo de pessoa você precisa para o seu negócio: com qual formação? Ensino Médio completo? Ou basta o Ensino Fundamental completo? Como devem ser as atitudes dessa pessoa? E suas habilidades? Lembre-se de que de uma forma ou de outra a pessoa contratada contribuirá para o resultado da sua empresa. Se for responsabilidade dela lidar com os clientes, precisa de determinada atitude. Se por outro lado ela ficar meticulosamente analisando contas ou montando bijuterias, sem lidar com o público, precisará de outras competências. Pense em por que vocês colocariam o anúncio. Para atender qual necessidade? Observe que a propaganda é muitas vezes acusada de estimular indevidamente o consumo, até transforma-lo em compulsão, mas ela é uma forma legítima de se comunicar com os seus clientes, desde que não abuse da confiança do consumidor, respeite sua dignidade, faça uma apresentação verdadeira dos produtos e serviços e não o induza a engano. A relação com o seu consumidor já se inicia com o anúncio do produto em um folheto, cartaz ou outro meio por meio do qual ele é veiculado.

CARA A CARA

O que você aprendeu?

APRENDI:

A DIFERENCIAR TIPOS DE RECURSOS NECESSÁRIOS PARA A ABERTURA E OPERAÇÃO DE UM NEGÓCIO

A COTAR CUSTOS BÁSICOS DE ABERTURA E OPERAÇÃO DO UM NEGÓCIO

A DEFINIR COMPETÊNCIAS, CONHECIMENTOS, HABILIDADES E ATITUDES DO PESSOAL NECESSÁRIO PARA TRABALHAR EM UM NEGÓCIO

VITÓRIA!


Vi, que maravilha! Quem te viu, quem te vê!
Dois anos atrás isso era só uma ideia, mas agora...
Pois é. Estou vendendo bem, tive de ir para uma sala maior para aumentar a produção. Se tudo der certo, esse ano vai dar para comprar uma geladeira nova para minha mãe.
E depois comprar, uma sala comercial num prédio chique no centro da cidade! Usar roupas de grife, um carro e...
Nada disso. Estou indo bem, mas sem exageros. Nada de ir subindo os custos e comprando que nem louca.
Mas, Vi, dinheiro é para gastar!
Sim, mas com calma. Primeiro quero investir e poupar. Vou para um lugar maior, mas aqui mesmo na comunidade.

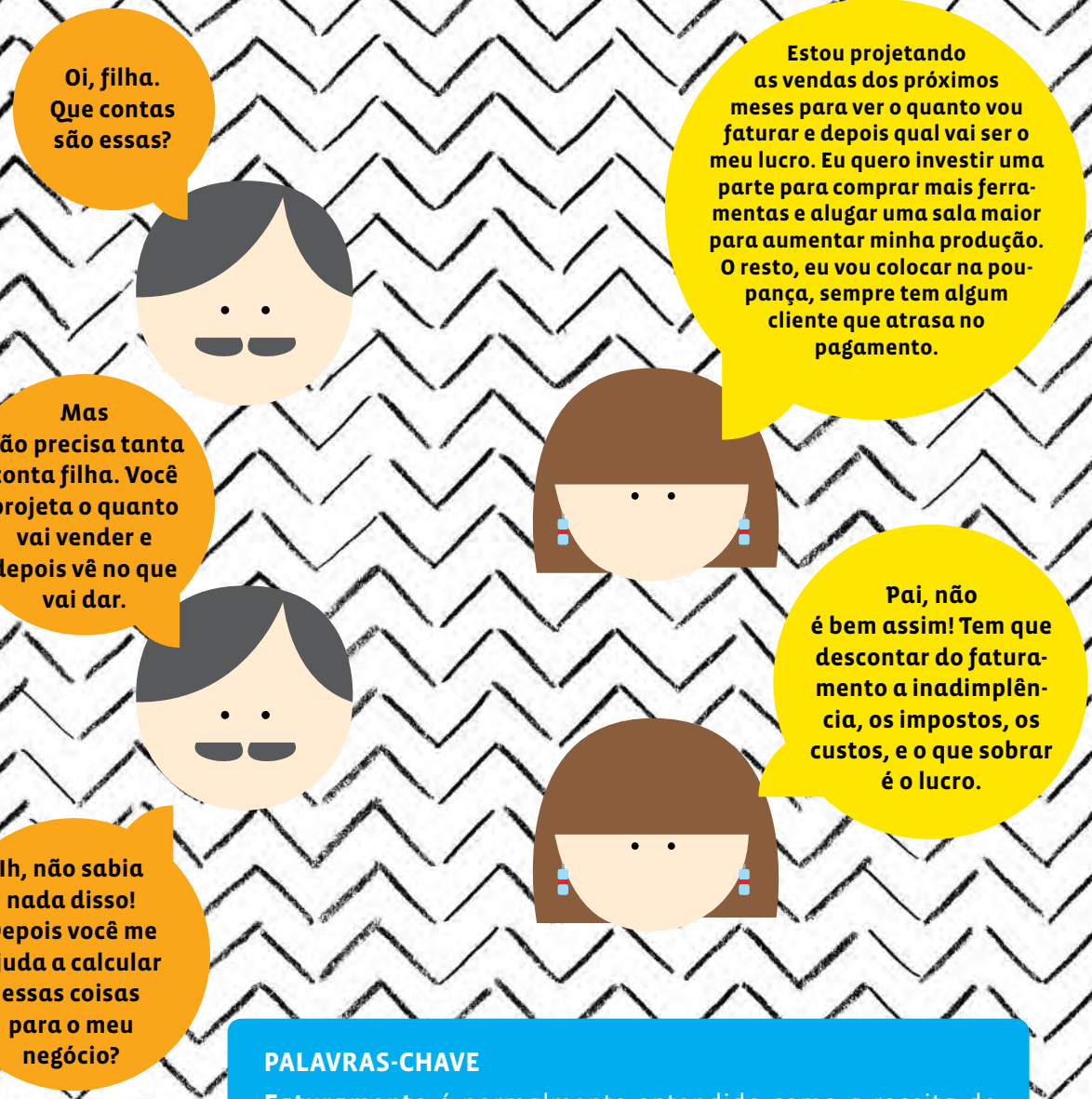
Uma das principais motivações dos empreendedores é progredir na vida, ter uma receita maior do que aquela que possuem, para poderem realizar sonhos como comprar a casa própria, viajar, comprar um carro, adquirir uma casa de praia, garantir uma excelente faculdade para os filhos etc.

Tudo isso aponta para uma questão: afinal, quanto vou ganhar com o meu negócio? Qual será o valor do faturamento? Uma vez que você já definiu o que vai vender e qual é o seu público-alvo, ou seja, tem uma boa ideia do seu mercado, a questão não é tão difícil de ser respondida assim. Se você fez tudo direitinho, pode obter uma estimativa razoável da receita do seu negócio nos primeiros meses.

Vender poucas unidades por muito é típico de negócios com produtos ou serviços de alto valor, pouco sensíveis à concorrência e dirigidos a clientelas de maior poder aquisitivo. Em outros segmentos, mais competitivos, o normal é a venda de muitas unidades por pouco valor. Nesses casos, o preço de venda deve ser tal que cubra as despesas relacionadas ao negócio e permita ao vendedor obter lucro com seu empreendimento. Qual seria o seu caso?

Vitória, por exemplo, não pode cobrar muito por suas bijuterias. As características de produto e clientela impedem isso! Sendo assim, ela deve buscar ter custos baixos e um alto volume de venda, ou seja, vendendo muito por pouco. Por isso ela não quer aumentar seus custos.

O faturamento gera a receita bruta, ou seja, o quanto se ganha antes de abater as despesas e tributos.



PALAVRAS-CHAVE

Faturamento é normalmente entendido como a receita de vendas de uma empresa. O termo se origina da prática comercial de emissão de fatura, documento que discrimina mercadorias e serviços vendidos e seus respectivos preços. Apesar do uso com o sentido de receita, o faturamento pode não coincidir com esse valor. Isto ocorre, por exemplo, em caso de inadimplência.

Inadimplência é basicamente quando um cliente não consegue honrar o pagamento comprometido. O cheque é devolvido por algum motivo (cheque sem fundos, conta encerrada etc.), o cliente não consegue pagar as prestações do carnê etc. Assim, o negócio perde uma receita que esperava receber.

De um modo geral uma empresa pode apresentar dois resultados:

Lucro é o resultado positivo da diferença entre as receitas e as despesas da empresa.

Prejuízo é o resultado negativo da diferença entre as receitas e as despesas da empresa.

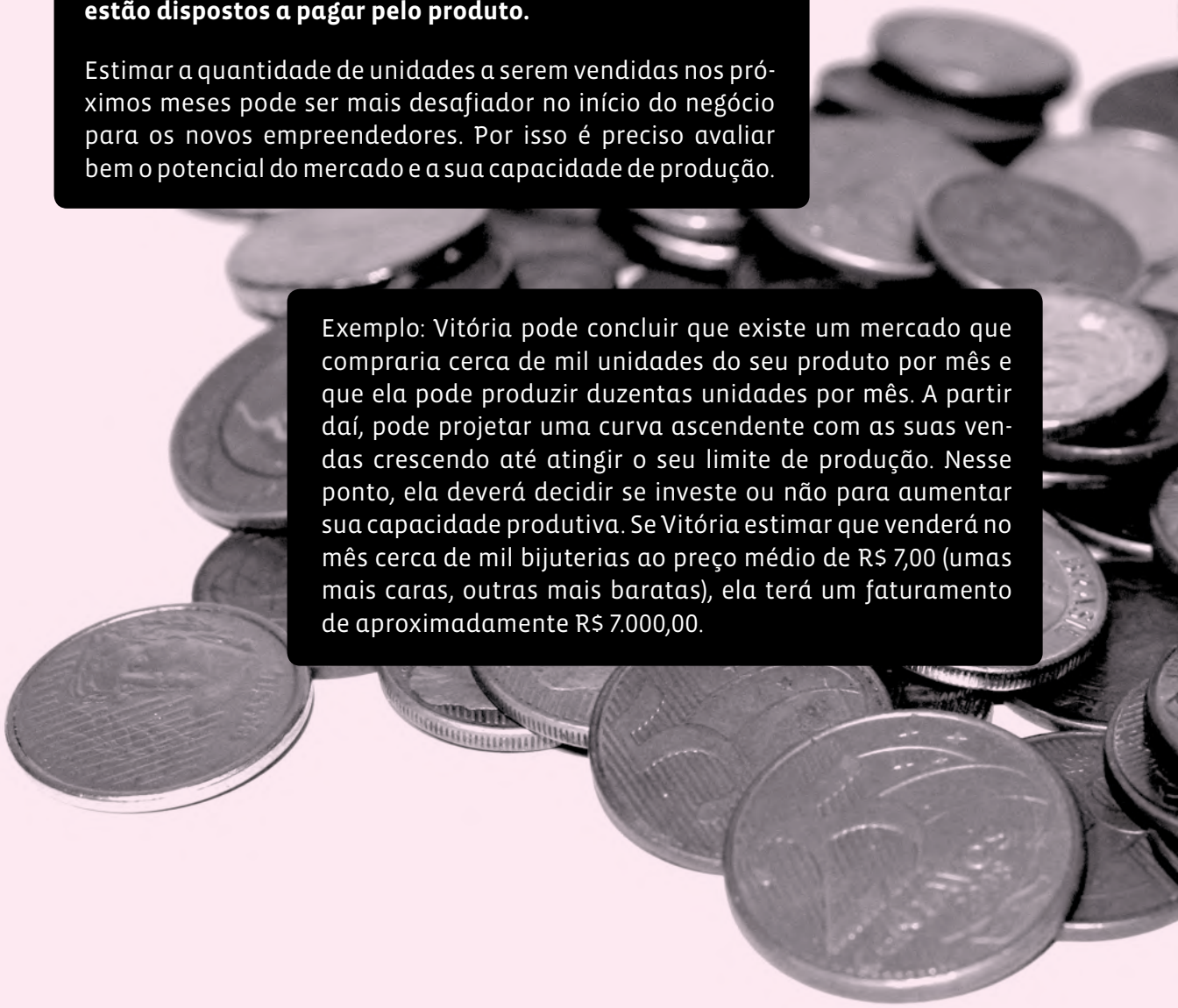
Vitória está querendo calcular o lucro do seu negócio, gerado pelo seu esforço (horas de trabalho), pelo dinheiro que gastou, por sua perseverança e criatividade. Enfim, por ter conseguido criar uma coisa a qual as pessoas apreciaram: seu produto. Se a clientela decidiu pagar pelas combinações de metal, pedras, fios, horas de trabalho e criatividade apresentadas pela Vitória, foi porque viu valor nas bijuterias. Como as clientes pagaram uma quantia acima dos custos de Vitória, ela teve lucro e se sentiu recompensada como empreendedora.

E como calculamos o faturamento?

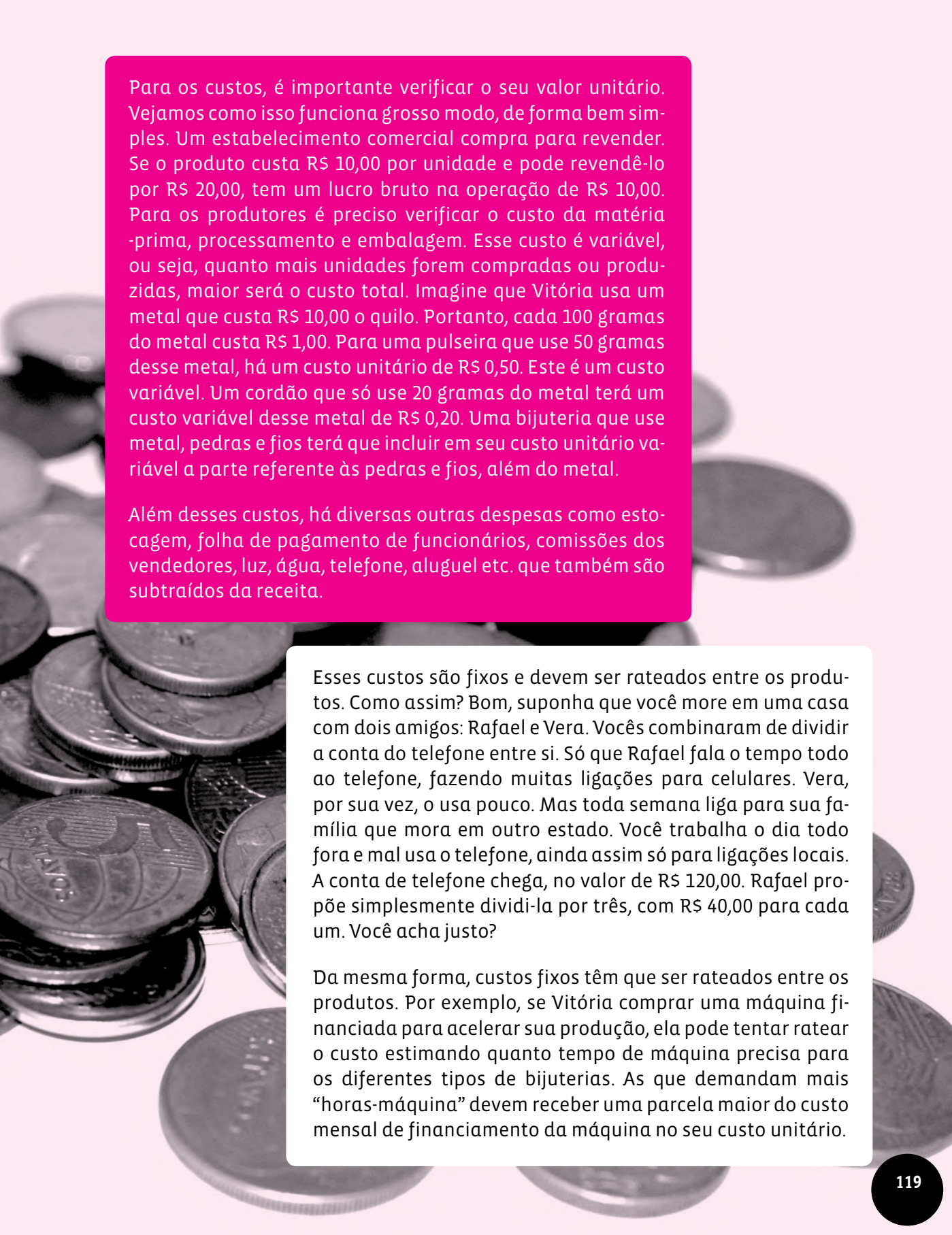
Vejamos de forma bem simplificada.

Uma forma básica de estimar o faturamento para os próximos 12 meses é simplesmente multiplicar o número de unidades a serem vendidas pelo seu preço de venda. Como você já deve ter visto, **o preço é obtido pelo estudo dos custos do produto, os preços da concorrência e o quanto os clientes estão dispostos a pagar pelo produto.**

Estimar a quantidade de unidades a serem vendidas nos próximos meses pode ser mais desafiador no início do negócio para os novos empreendedores. Por isso é preciso avaliar bem o potencial do mercado e a sua capacidade de produção.



Exemplo: Vitória pode concluir que existe um mercado que compraria cerca de mil unidades do seu produto por mês e que ela pode produzir duzentas unidades por mês. A partir daí, pode projetar uma curva ascendente com as suas vendas crescendo até atingir o seu limite de produção. Nesse ponto, ela deverá decidir se investe ou não para aumentar sua capacidade produtiva. Se Vitória estimar que venderá no mês cerca de mil bijuterias ao preço médio de R$ 7,00 (umas mais caras, outras mais baratas), ela terá um faturamento de aproximadamente R$ 7.000,00.



Para os custos, é importante verificar o seu valor unitário. Vejamos como isso funciona grosso modo, de forma bem simples. Um estabelecimento comercial compra para revender. Se o produto custa R$ 10,00 por unidade e pode revendê-lo por R$ 20,00, tem um lucro bruto na operação de R$ 10,00. Para os produtores é preciso verificar o custo da matéria-prima, processamento e embalagem. Esse custo é variável, ou seja, quanto mais unidades forem compradas ou produzidas, maior será o custo total. Imagine que Vitória usa um metal que custa R$ 10,00 o quilo. Portanto, cada 100 gramas do metal custa R$ 1,00. Para uma pulseira que use 50 gramas desse metal, há um custo unitário de R$ 0,50. Este é um custo variável. Um cordão que só use 20 gramas do metal terá um custo variável desse metal de R$ 0,20. Uma bijuteria que use metal, pedras e fios terá que incluir em seu custo unitário variável a parte referente às pedras e fios, além do metal.

Além desses custos, há diversas outras despesas como estocagem, folha de pagamento de funcionários, comissões dos vendedores, luz, água, telefone, aluguel etc. que também são subtraídos da receita.

Esses custos são fixos e devem ser rateados entre os produtos. Como assim? Bom, suponha que você more em uma casa com dois amigos: Rafael e Vera. Vocês combinaram de dividir a conta do telefone entre si. Só que Rafael fala o tempo todo ao telefone, fazendo muitas ligações para celulares. Vera, por sua vez, o usa pouco. Mas toda semana liga para sua família que mora em outro estado. Você trabalha o dia todo fora e mal usa o telefone, ainda assim só para ligações locais. A conta de telefone chega, no valor de R$ 120,00. Rafael propõe simplesmente dividi-la por três, com R$ 40,00 para cada um. Você acha justo?

Da mesma forma, custos fixos têm que ser rateados entre os produtos. Por exemplo, se Vitória comprar uma máquina financiada para acelerar sua produção, ela pode tentar ratear o custo estimando quanto tempo de máquina precisa para os diferentes tipos de bijuterias. As que demandam mais "horas-máquina" devem receber uma parcela maior do custo mensal de financiamento da máquina no seu custo unitário.

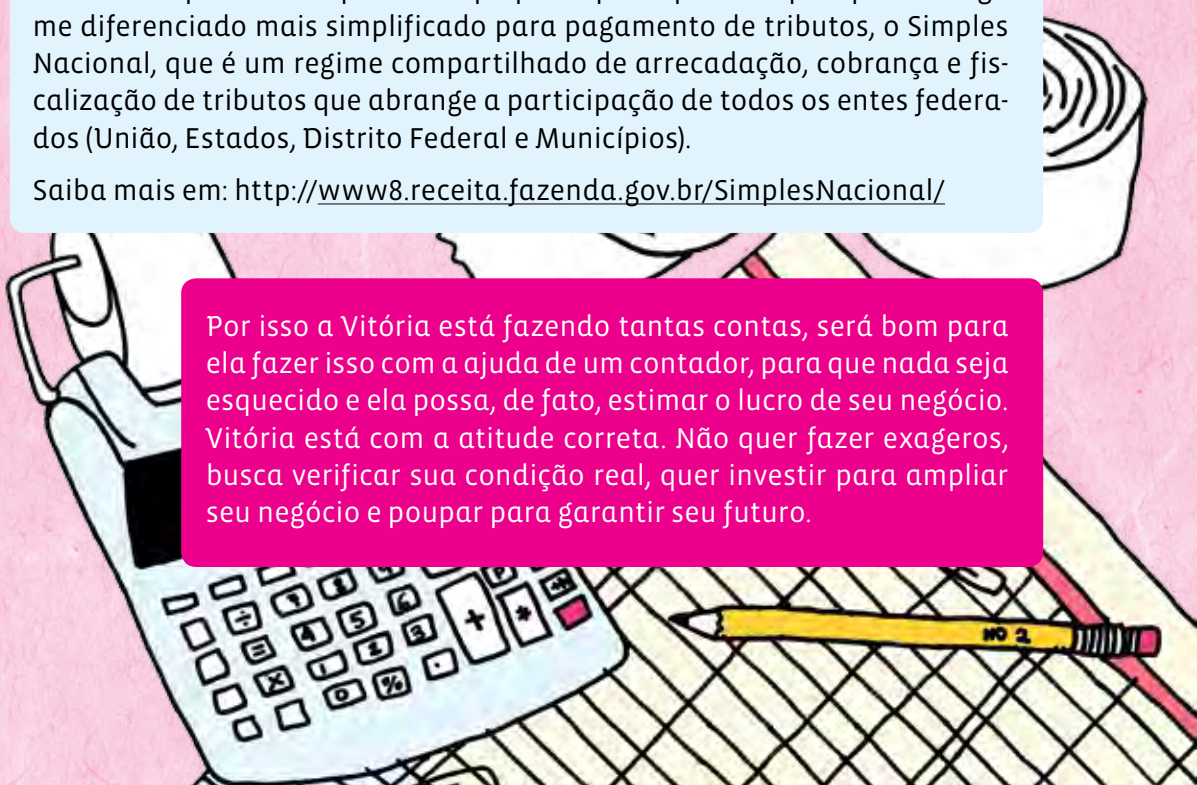
ENCARGOS E TRIBUTOS

Existem também os tributos: taxas, impostos, contribuições. Para ficar só em dois, veja o Imposto sobre operações relativas à circulação de mercadorias e serviços (ICMS) e o Imposto sobre serviços de qualquer natureza (ISS): o ICMS é um imposto estadual e estão obrigadas a recolhê-lo as empresas que trabalhem com a venda de produtos ou com serviços de transporte intermunicipal e interestadual. O ISS é devido à prefeitura pelas empresas prestadoras de serviços.

No caso de funcionários, não basta apenas pagar o salário, também devem ser considerados os custos com encargos sociais. É importante saber que esse conceito gera debates. Para alguns centros de estudo, como o DIEESE (Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos), são encargos sociais apenas as contribuições pagas pelas empresas como parte do custo total do trabalho, mas que não revertem em benefício direto e integral do trabalhador, sendo recolhidos ao governo, com parte deles repassada a entidades patronais de assistência e formação profissional. Seria a contribuição para o Instituto Nacional de Seguridade Social (INSS), para as instituições que compõem o Sistema S, como o Serviço Social da Indústria (Sesi) e o Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial (Senai), para o salário educação e para o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequena Empresas (Sebrae). Outras opiniões ampliam esse conceito, para incluir o FGTS, o pagamento de 13º salário, férias etc.

As microempresas e empresas de pequeno porte podem optar por um regime diferenciado mais simplificado para pagamento de tributos, o Simples Nacional, que é um regime compartilhado de arrecadação, cobrança e fiscalização de tributos que abrange a participação de todos os entes federados (União, Estados, Distrito Federal e Municípios).

Saiba mais em: http://www8.receita.fazenda.gov.br/SimplesNacional/



Por isso a Vitória está fazendo tantas contas, será bom para ela fazer isso com a ajuda de um contador, para que nada seja esquecido e ela possa, de fato, estimar o lucro de seu negócio. Vitória está com a atitude correta. Não quer fazer exageros, busca verificar sua condição real, quer investir para ampliar seu negócio e poupar para garantir seu futuro.

EXPERIMENTE! >>>

Muitas pessoas se tornam empreendedoras para alcançar sonhos como a casa própria, viajar pelo mundo, ter independência, enfim, realizar coisas que demandam dinheiro. Os seus esforços serão recompensados com coisas intangíveis como autorrealização, espaço para sua criatividade, liberdade de horários, mas também por coisas tangíveis, pelo lucro obtido. Logo, é importante saber se o negócio que será aberto dará lucro ou não, se ele corresponde ao que esperamos. É preciso obter estimativas tão realistas quanto for possível.

Abaixo propomos um roteiro para iniciar o seu plano de negócios, de forma simplificada:

Por isso, você e seu grupo devem:

1. Pesquisar custo de materiais para seu produto, ferramentas e maquinário para compor o custo de seus produtos. Incluem-se também aluguel do imóvel, custo de mão de obra, despesas fixas e variáveis do negócio etc. Esta parte já deve estar adiantada em parte pela atividade da Situação Didática anterior. Lembre-se de que os custos variáveis podem ser descontados diretamente das unidades do produto. É o caso de Vitória estimando o custo de metal de cada bijuteria. Os custos fixos devem ser rateados entre os produtos. Foi o exemplo da máquina comprada por Vitória. O mesmo valeria para o custo do aluguel que deve ser rateado pelo total de unidades estimadas para venda.

2. Depois, você e seu grupo deverão estimar o seu faturamento: a quantidade vendida X valor da venda unitária. Para isso, baseiem-se no preço acertado e no potencial de venda do mercado e na sua capacidade de atendê-la.

3. Em seguida, descontem os tributos devidos. Para simplificar, descontem o ICMS no caso de produtos e descontem o ISS no caso de serviços. Vamos imaginar também que no caso do seu município e estado, as alíquotas para microeempresas são de 2,5% para o ISS ou de 6% de ICMS.

4. Depois de descontados os impostos, subtraiam da receita os custos estimados no passo 1. Assim, terão uma ideia razoável do lucro do negócio.

CARA A CARA

O que você aprendeu?

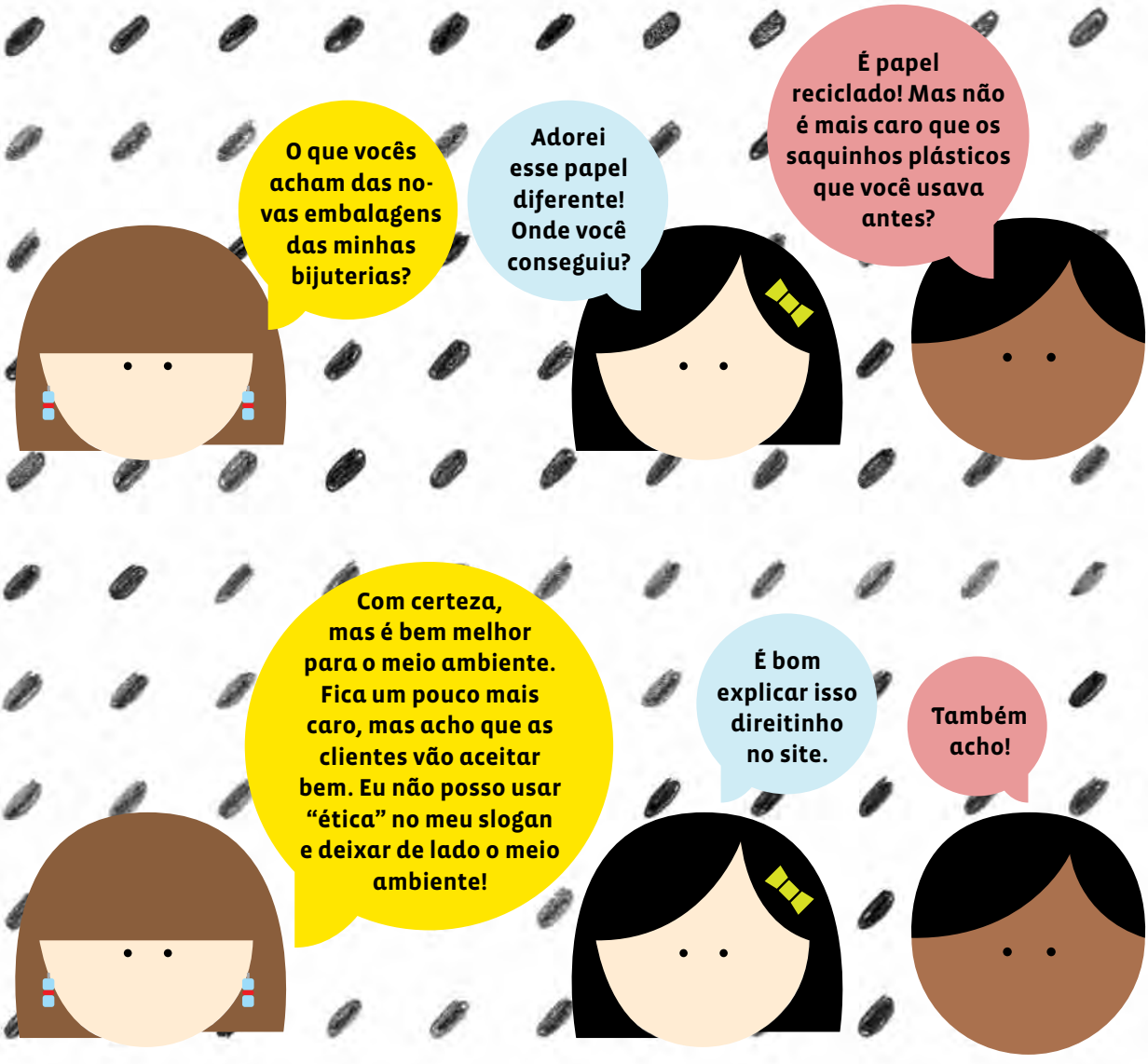
APRENDI:

A FAZER PROJEÇÕES DE VENDAS E LUCRO DE UM NEGÓCIO

A DIMENSIONAR O LUCRO DE UM NEGÓCIO

A DESCONTAR CUSTOS E DESPESAS RELACIONADOS À PRODUTOS OU DE SERVIÇOS DE UM NEGÓCIO

MUITO ALÉM DO LUCRO



RESPONSABILIDADE SOCIAL

Antigamente as empresas preocupavam-se em captar clientes apenas com o menor preço, depois surgiu a questão da qualidade, do tratamento dispensado aos funcionários, por fim chegamos à responsabilidade sócioambiental. Hoje se espera que uma empresa busque eliminar ou pelo menos minimizar os impactos negativos de sua atividade sobre o meio ambiente. Deve buscar usar os recursos naturais de forma eficiente (luz, água etc) e evitar desperdícios e contaminações. Segundo o Instituto Ethos, essa mudança se deveu a três revoluções:

» Tecnológica (satélites, telecomunicações), que eliminou distâncias e multiplicou a troca de informações via televisão, jornais, rádio, telefone e internet;

» Educacional, que é consequência do número cada vez maior de pessoas que frequentam escolas e querem mais informações;

» Cívica, que é representada por milhões de pessoas de todo o mundo reunidas em associações e organizações não-governamentais (ONGs), defendendo seus direitos e seus interesses, como a promoção social e a proteção ambiental.

Talvez você já tenha ouvido falar de responsabilidade social empresarial (RSE) ou de empresas socialmente responsáveis. Isso tem relação direta com um assunto muito falado hoje em dia no Brasil: a ética. Uma empresa será considerada socialmente responsável se conduzir seus negócios de forma ética, não apenas no discurso, mas no seu dia a dia, observando como as pessoas são afetadas pelas suas decisões. Não somente clientes, funcionários e fornecedores, mas também as pessoas da comunidade na qual a empresa está inserida. "De um modo mais simples, podemos dizer que a ética nos negócios ocorre quando as decisões de interesse de determinada empresa também respeitam o direito, os valores e os interesses de todos aqueles que, de uma forma ou de outra, são por elas afetados." (Instituto Ethos)

Para saber mais: www.ethos.org.br

A ética preocupa-se com as questões do que é "certo" ou "errado", "bom" ou "mau", "permitido" ou "proibido", de acordo com um conjunto de normas ou valores adotados por uma sociedade. O nepotismo no serviço público, por exemplo, é antiético e ilegal.Roubar é crime. Cobrar juros de um empréstimo feito a um amigo numa emergência não é ilegal, mas muitos considerariam essa atitude antiética.

Esta definição é importante porque o ser humano deve agir de acordo com esses valores sociais para que sua ação possa ser considerada ética. Atualmente nos encontramos diante da escassez de recursos naturais e de diversos desastres ambientais, sendo assim uma empresa pode oferecer um excelente produto, mas não estará sendo ética se não se preocupar com o meio ambiente.

CUIDADO COM OS RESÍDUOS!

Livrar-se dos resíduos produzidos é um dos grandes desafios das empresas. Resíduo representa tudo aquilo que não se pode utilizar ou vender, mas pelo qual se deverá pagar para se *livrar* dele.

Existem várias medidas que podem ser tomadas para tornar uma empresa ou um lar ambientalmente responsável.

Evite desperdiçar luz ou água com medidas simples como apagar a luz nos cômodos que não estiverem sendo usados, desligar aparelhos elétricos, tomar banhos rápidos, não deixar a torneira aberta enquanto escova os dentes etc. Uma das grandes fontes de lixo nas empresas é o papel, cuja produção, inclusive pode gerar muitos contaminantes tóxicos. Por isso, não se deve desperdiçar papel. Veja as dicas:

» Imprimir frente e verso

» Usar o verso em branco do papel impresso para rascunho

» Ler e-mails e outros documentos na tela em vez de imprimi-los

» Afixar mensagens dirigidas a todos os colaboradores em locais centrais da empresa, em vez de imprimi-las para serem distribuídas a todos

» Guardar, sempre que possível, documentos em CDs, *pen-drives* ou em espaços virtuais


Gente, estava procurando vocês por toda parte! Tive uma ideia genial!
O que foi, Vi?
Sabe aquele asilo aqui perto que volta e meia está precisando de ajuda? Eu tive uma ideia para ajudar.
Vai fazer uma campanha para arrecadar fundos?
Mais que isso, vou fazer uma oficina sobre artesanato para pessoas idosas. Assim, quem se interessar aprende um ofício e eles podem vender e levantar uma grana para o asilo. Assim dependem menos de doações.
Legal! Quero ajudar!

A responsabilidade social não pode ser confundida com filantropia ou caridade. Claro que compaixão é um traço fundamental de caráter para qualquer pessoa ou sociedade, mas responsabilidade social é algo mais.

Ações filantrópicas são ações sociais, motivadas por razões humanitárias, realizadas de forma esporádica ou sistemática, muitas vezes envolvendo apenas doações de dinheiro.

Uma ação de responsabilidade social é sistemática, permanente, envolvendo um compromisso maior entre aqueles que beneficiam e os beneficiados.

Segundo o Instituto Ethos "A filantropia é basicamente uma ação social externa à empresa, que tem como beneficiária principal a comunidade em suas diversas formas (conselhos comunitários, organizações não-governamentais, associações comunitárias) e organizações. A responsabilidade social é focada na cadeia de negócios da empresa e engloba preocupações com um público maior (acionistas, funcionários, prestadores de serviço, fornecedores, consumidores, comunidade, governo e meio ambiente), cuja demanda e necessidade a empresa deve buscar entender e incorporar aos negócios. Assim, a responsabilidade social trata diretamente dos negócios da empresa e de como ela os conduz"

A responsabilidade social faz parte da estratégia da empresa que passa a incluí-la em seu planejamento, criando estruturas para implementá-lo. A ação de Vitória tem objetivos claros e irá requerer um compromisso maior do que uma doação ou uma campanha para arrecadar fundos. Se as oficinas se tornarem uma atividade permanente de sua empresa e ela se preocupar com outras ações que possam beneficiar a comunidade em que seu negócio atua, ela estará agindo de forma socialmente responsável.

O principal desafio dessa responsabilidade social para o marketing nas empresas é **encontrar um equilíbrio entre três demandas muitas vezes contraditórias: lucratividade da empresa, desejos dos consumidores e interesse público.** Surge uma série de preocupações éticas que a empresa deve levar em consideração para atender aos clientes, superar a concorrência e agir da melhor forma possível para a sociedade. Felizmente, cada vez mais os clientes dão valor às empresas socialmente responsáveis, que obtém consideráveis ganhos de imagem junto à clientela, fornecedores e funcionários, o que termina por se traduzir em aumentos na participação no mercado e lucro da organização. Pense bem, você compraria produtos de uma empresa que desrespeita o consumidor, que explora seus funcionários e polui os rios da região?

Agora imagine uma empresa que respeita o consumidor, que atuou para recuperar o rio da região, possui um bom relacionamento com os funcionários e mantém um centro de capacitação profissional que ajuda as pessoas a melhorarem de vida. Você pagaria um pouco mais pelos produtos dessa empresa? Gostaria de trabalhar lá?

Empreendedores, portanto, que agem de forma ética e socialmente responsável obtêm maior retorno de seus funcionários e uma boa imagem que se traduz em melhores vendas com os clientes e negociações com fornecedores.

TRABALHO VOLUNTÁRIO

Você já ouviu falar em trabalho voluntário? Sabe o que é? O trabalho voluntário é aquele realizado por pessoas por sua livre decisão e pelo qual não recebem qualquer remuneração ou lucro. Por isso, ele é feito normalmente nas horas vagas, demandando boa vontade, determinação, comprometimento e muitas vezes capacitação e profissionalismo. Por que tanto esforço? Os voluntários são movidos por ideais tais como compaixão, cidadania, caridade, ética, religiosidade, dentre outros. A satisfação pessoal de contribuir para com a comunidade, para com o bem estar de outras pessoas é a grande recompensa.

Muitos hospitais, escolas, asilos, orfanatos, templos, ONGs, dependem da ação dos voluntários para atender adequadamente a população. Viu a importância do voluntariado? É importante dizer que o trabalho voluntário não pretende substituir ações do governo, nem o exime de suas responsabilidades.

EXPERIMENTE! >>>

Você e seu grupo devem debater as seguintes questões:

Você compraria um produto de uma empresa que danificasse o meio ambiente se ele fosse mais barato? E de uma empresa que não recolhesse os tributos e encargos sociais devidos? Você pagaria mais caro por produtos de uma empresa que contribuísse para o bem estar da comunidade, por exemplo, auxiliando na manutenção de um centro poliesportivo? Você compraria um produto de uma empresa que desrespeita o consumidor?

Você e seu grupo devem debater sobre como seu empreendimento pode contribuir para minimizar impactos ambientais do negócio. Quais ações o seu negócio poderia fazer para contribuir para com o bem estar das pessoas da comunidade, sendo assim socialmente responsável?

Apresentem suas posições para a turma em um grande debate.

EXPERIMENTE! >>>

Você e seu grupo devem agora finalizar a caminhada ao longo do tema Empreendedorismo elaborando uma versão simples de um Plano de Negócios. Reúnam em um só arquivo:

Perfil dos empreendedores do grupo e suas competências

Plano de marketing e pesquisa de mercado

Orçamento de recursos necessários para o negócio

Projeções de vendas e lucros

Plano de responsabilidade socioambiental

Em seguida preparem uma apresentação para os seus colegas na turma, os quais farão o papel de possíveis investidores no negócio. Depois, vocês farão esse papel em relação às propostas dos colegas dos outros grupos.

CARA A CARA

O que você aprendeu?

APRENDI:

A DISTINGUIR FILANTROPIA E RESPONSABILIDADE SOCIOAMBIENTAL

A FAZER UM PLANO DE RESPONSABILIDADE SOCIOAMBIENTAL DE UM NEGÓCIO

A JUNTAR EM UM PLANO DE NEGÓCIOS TODOS OS DADOS COLHIDOS NAS ETAPAS ANTERIORES DE TRABALHO NESSE TEMA DE EMPREENDEDORISMO

1. TIJOLO POR TIJOLO

2. SURPRESA!

3. NO SEU CANTINHO

4. TODO DIA ELA FALA A MESMA COISA

5. UM CARRO PARA CHAMAR DE SEU

6. AGORA É A MINHA VEZ DE AJUDAR OS MEUS PAIS

GRANDES PROJETOS

7. QUANTOS QUILÔMETROS SEPARAM VOCÊ DO SEU AMANHÃ?

TIJOLO POR TIJOLO

Você sonha em ter uma casa própria? Pois saiba que esse é um dos sonhos mais comuns dos brasileiros.

Casa própria é um patrimônio.

Para muitas pessoas, pagar aluguel por um imóvel que nunca será seu não faz sentido. Para outras pessoas, essa é a melhor opção.

Muita gente pega financiamento para comprar a casa própria. **Ao pegar um financiamento, você está pegando dinheiro emprestado com o banco**. O banco paga ao proprietário (dono da casa antes de você) ou à construtora (caso seja um apartamento novo), e você paga de volta ao banco, em parcelas com juros, o que pegou emprestado.

Assim como no aluguel, você precisará de disciplina para pagar uma certa quantia todo mês. No aluguel você paga pelo uso do bem durante o período combinado; no financiamento você está pagando por um imóvel que um dia será seu. Ambas as opções têm suas vantagens e desvantagens e é preciso avaliá-las com cuidado. Exemplos do que se deve levar em consideração: preço do aluguel em relação ao preço do imóvel, condições do financiamento imobiliário, tempo que você pretende morar naquela cidade ou bairro, entre outros.

Saiba que o dinheiro que se paga de volta ao banco é um valor maior do que você pegou emprestado, porque é cobrado o custo do empréstimo que são os juros, taxas e demais encargos (CET). Em contrapartida, você tem a vantagem de pagar aos poucos: em prestações.

Não há nada de errado com a decisão de tomar emprestado. Mas existem certos cuidados a serem tomados. Primeiro, veja bem o quanto da sua renda ficará comprometida com o pagamento das prestações. Não há um limite específico para endividamento, mas muitos especialistas apontam que **o ideal é que você utilize até 30% da sua renda mensal para pagar as prestações do financiamento**. Se passar de 30%, talvez seja melhor viver de aluguel nos primeiros anos, desde que esse custo também não ultrapasse o limite de sua renda.

Também é necessário fazer um bom planejamento financeiro e controlar sempre os seus gastos para certificar-se de que vai conseguir manter o pagamento em dia. **Mantenha registro constante das suas despesas e do seu saldo bancário.** Assim você terá mais chance de perceber uma dificuldade financeira e de se ajustar (diminuir as despesas ou aumentar as receitas) para não cair no buraco.

O dinheiro que o banco empresta vem de várias atividades que a instituição financeira realiza: poderá vir de investidores que aplicam em produtos do banco ou vir das pessoas que fazem depósitos em suas contas. Quando alguém coloca dinheiro na conta poupança, está de certa forma, emprestando dinheiro ao banco. O dinheiro depositado na poupança rende: o banco paga juros a você por deixar seu dinheiro com ele, sem utilizá-lo. O banco, então, está intermediando a passagem do dinheiro entre quem poupa (investidor) e quem precisa de financiamento.

Atenção: Se o financiamento ocorrer diretamente com uma construtora ou cooperativa, que não são reguladas e fiscalizadas pelo Banco Central, é importante procurar informações sobre a estabilidade e credibilidade da instituição antes de celebrar o contrato.

JUROS PRÉ E PÓS-FIXADOS

Ao pegar um financiamento, você pode ouvir falar em juros pré ou pós-fixados. Esses nomes se referem à forma como se determina o valor dos juros a serem pagos.

Os **juros prefixados** têm o seu valor estabelecido de antemão, na contratação do empréstimo, e seu valor, expresso em porcentagem, não é alterado ao longo do contrato. Por exemplo: 6% ao ano.

Nos **juros pós-fixados**, o valor a ser pago em reais não é conhecido de início. O valor depende da variação de um indicador previamente determinado (inflação, taxa Selic etc.) e que terá seu valor apurado ao longo do contrato, pois ele vai sendo conhecido ao longo do tempo.

EXPERIMENTE! >>

Imagine que você e sua família queiram comprar uma casa própria. Como fazer isso? Registre suas anotações no *Caderno do Aluno* para orientar seu planejamento. Veja aqui quais são os passos.

1º PASSO: O QUE VOCÊS QUEREM?

Discutam as **preferências** de vocês quanto às características a seguir:

» Casa ou apartamento

» Número de quartos

» Metragem (quantos m^2)

» Localização (bairro, segurança, comércio e transporte nos entornos etc.)

» Facilidades do prédio (portaria, garagem, segurança, play, área social etc.)

» Tranquilidade × agitação da rua / da vizinhança

» Quintal / terreno fértil

» Onde o sol bate

» Vista / área verde

2º PASSO: DE QUE VOCÊS PRECISAM?

Quais são as **exigências** da família? Selecionem quais são as características das quais a família não abre mão e quais vocês estariam dispostos a negociar. **Encontrem um equilíbrio entre as preferências (desejos) e as exigências (necessidades).**

3º PASSO: QUANTO CUSTA?

Quando tiverem uma ideia clara de que lugar vocês buscam, pesquisem no jornal, na parte de classificados, por qual valor está sendo vendida uma casa com as características desejadas. Se possível, visitem as casas anunciadas para se certificar de que elas atendem às exigências que vocês estabeleceram.

4º PASSO: QUANTO FINANCIAR?

Em geral, quando as pessoas vão comprar um imóvel, elas dão um valor de entrada e financiam o restante. Os bancos que oferecem financiamento analisam cada caso para determinar qual o percentual máximo do valor do imóvel que aceitam financiar.

Em 2009, alguns bancos chegaram a financiar até 90% do imóvel, dependendo da região, do valor e do perfil da família. Ou seja, se um imóvel custava R$ 80.000,00, o banco podia financiar até R$ 72.000,000 depois que a família pagasse R$ 8.000,00 de entrada.

Vá a um banco para descobrir as opções de financiamento que ele oferece. Compare os custos de dois ou mais financiamentos, exija sempre o CET (Custo Efetivo total). Seu objetivo é descobrir **quanto às melhores condições de financiamento para o seu caso**. Outra opção, sem sair de casa, é usar o simulador que os bancos oferecem em seus sites.

Atenção: para que você utilize o CET de modo correto, é fundamental que as condições dos empréstimos pesquisados sejam iguais. Por exemplo, se em uma instituição financeira você simular um empréstimo de R$ 1.000,00 para pagar em 24 meses e em outra você simular um empréstimo de R$ 1.000,00 para pagar em 36 meses, o CET não poderá ser utilizado para compará-los, pois as condições dos empréstimos são diferentes. Seria como você comparar o preço de dois tênis diferentes. Portanto, atente para esse detalhe e utilize o CET a seu favor. Ah, quer mais uma dica? As instituições financeiras são obrigadas a fornecer o CET a você. Não precisa ficar constrangido em pedir.

Como calcular o valor da prestação mensal? Há diversos fatores que influem diretamente sobre o valor das prestações de um financiamento, mas os principais são: a taxa de juros, o prazo de pagamento e o sistema de amortização escolhido.

Considerando o mesmo prazo de pagamento, quanto mais alta for a taxa de juros, maior o pagamento mensal.

Considerando a mesma taxa de juros, quanto maior o prazo, menor será o pagamento mensal. Mas quanto maior o prazo, maior será o valor total pago.

Os sistemas de amortização mais utilizados são Price e SAC.

No sistema Price (pronuncia-se praice), as prestações a serem pagas são calculadas de forma a terem um valor constante, ao longo do período de pagamento. No sistema SAC (Sistema de Amortização Constante), os valores a serem pagos são decrescentes.

* O sistema Price recebeu esse nome em homenagem ao economista inglês Richard Price.

PALAVRA-CHAVE

Amortização = é o pagamento do valor emprestado (conhecido como "principal"), em partes ou no todo.

Se o valor estimado das prestações não cabe no orçamento familiar, então terão de fazer novos planos, escolhendo uma das seguintes alternativas ou uma combinação delas:

1. aumentar as receitas
2. diminuir as despesas
3. buscar um imóvel mais barato
4. juntar mais dinheiro para a entrada e financiar menos

5º PASSO: COMO DAR ENTRADA?

Você já sabe quanto precisará dar de entrada na casa própria, ou seja, quanto terá de pagar para poder iniciar o financiamento e começar a morar na sua nova casa. Faça uma análise, junto com a sua família, de suas receitas e despesas para saber quanto dinheiro vocês conseguem guardar por mês. Não esqueça que esse valor idealmente não deve ultrapassar 30% da receita total da família. Calcule quantos meses vocês vão levar até juntar o valor da entrada.

Algo que ajuda muitas famílias é aplicar de forma segura o dinheiro que se guarda para a entrada, para fazê-lo aumentar com o tempo. Vamos tomar por base uma aplicação que pague juros de 0,5% por mês. Depositando-se R$ 300,00 por mês, mais os juros que vão se acumulando, ao fim de 25 meses a família terá reunido os R$ 8.000,00 necessários para dar a entrada. Nesse caso, porém, há o risco do imóvel se valorizar nesse período e, consequentemente, o valor da entrada e a necessidade de financiamento ser maiores.

Lembre-se de que incidem juros sobre o valor que você deixar para financiar e, nesse caso, os juros são despesa! Lembre-se também que podem ter custos de seguros e outras taxas (registro do imóvel, por exemplo). Informe-se.

> Se você financiar R$ 72.000,00, na verdade vai pagar de volta ao banco um valor maior que esse!

Então, quanto maior a entrada, melhor – menos você pagará de juros.

Para dar entrada na casa (ou apartamento), você e sua família precisarão ir ao banco e conversar com um gerente para saber a documentação necessária para aprovar seu financiamento.

6º PASSO: DISCIPLINA PARA PAGAR TODO O FINANCIAMENTO

Se possuir a casa própria é o sonho da família, todos os seus membros precisam estar comprometidos com esse objetivo e ter disciplina para manter o planejamento financeiro que vocês tiverem elaborado. Como imprevistos acontecem e a situação financeira da família pode sofrer alterações, vocês terão de ficar sempre atentos de forma a ajustar o planejamento aos novos contextos para não correr o risco de perderem a casa.

PRA VARIAR

Se a casa própria é um sonho pessoal seu (e não da sua família), você vai precisar juntar dinheiro sozinho. Mas a boa notícia é que você está aprendendo isso bem cedo. Logo, você pode começar já – e ainda terá bastante tempo para perseguir seu sonho. Que tal começar a planejar?

CARA A CARA

O que você aprendeu?

APRENDI:

A HARMONIZAR OS DESEJOS E AS NECESSIDADES DA MINHA FAMÍLIA NA ESCOLHA DA CASA PRÓPRIA

A BUSCAR INFORMAÇÕES DE PREÇO E DE FINANCIAMENTO DA CASA PRÓPRIA

A DECIDIR O VALOR DA CASA, DA ENTRADA E DAS PRESTAÇÕES EM FUNÇÃO DO MEU ORÇAMENTO FAMILIAR

A ME PLANEJAR FINANCEIRAMENTE PARA PAGAR A ENTRADA E AS PRESTAÇÕES DA CASA PRÓPRIA

SURPRESA!

"Ano que vem minha mãe completa 50 anos. Eu e meus irmãos decidimos fazer uma festa surpresa para ela. Mas não é só um bolinho, não. Vamos dar um festão daqueles. Minha mãe dá um duro danado o ano inteiro, e a gente quer retribuir um pouquinho do que ela faz pela gente, sabe? Mas fazer um festão não é barato. Por isso decidimos começar a organizar tudo com um ano de antecedência. Mais difícil do que organizar a festa vai ser fazer tudo sem que ela saiba, pois queremos fazer surpresa."

Joel dos Santos, 15 anos.



FELIZ ANIVERSÁRIO!!!

Para dar uma grande festa para a mãe dele, Joel tem que começar a fazer um planejamento financeiro. Ele vai precisar criar uma reserva. As reservas que têm fins específicos, como nesse caso, podem ser chamadas de **provisões**. Para fazer uma provisão, você precisa ter um saldo positivo, ou seja, dinheiro sobrando.

PALAVRA-CHAVE

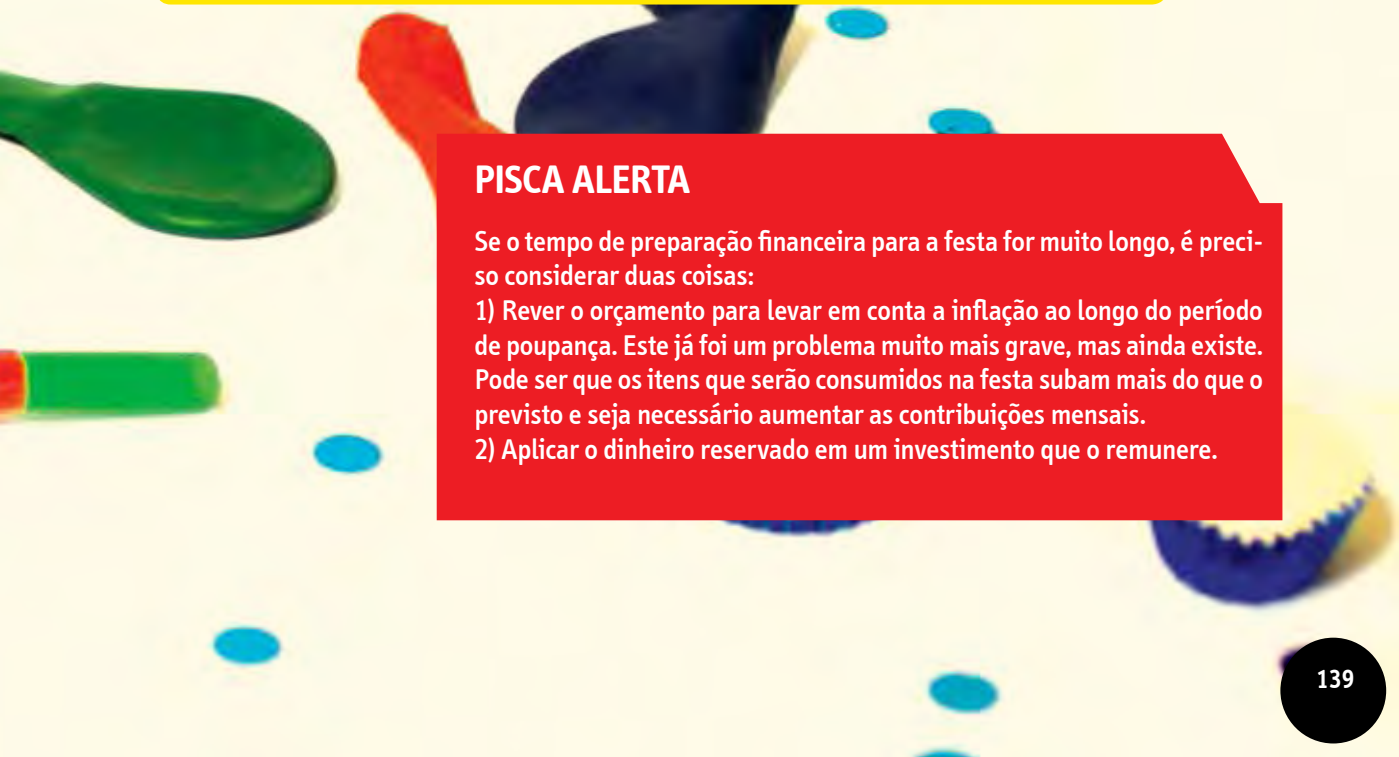
Provisão = é destinar parte do que se ganha para um fim específico, sem necessariamente envolver um dinheiro que esteja sobrando.

O ideal é que a pessoa elabore um orçamento e ajuste suas despesas para permanecer dentro do que planejou, mesmo que num determinado mês gaste um pouco mais do que havia previsto, no outro poderá economizar para gastar menos do que havia planejado, mantendo-se, assim, dentro do equilíbrio orçamentário. Se isso não for possível, alternará saldos positivos e déficits. Você pode planejar gastar mais

do que ganha em um mês, apelando para a poupança. Imagine que você, como Joel, planejou economizar para o aniversário de sua mãe. Em junho, porém, costuma gastar sempre mais, por causa do dia dos namorados. Em vez de sobrar, falta dinheiro. Se isso acontecer, você pode compensar em outro mês, apelando para a poupança, mas tomando o cuidado de repor o dinheiro retirado depois. Você deve se planejar para repor o dinheiro retirado da poupança e ter controle e disciplina para cumprir o planejado.

Mas tenha cuidado: essa estratégia só funcionará se for bem planejada, se contar com a cobertura de poupança prévia e se tomar cuidado para não aumentar os gastos descontroladamente só porque tem dinheiro sobrando. Ou seja, se gastar tudo quando houver dinheiro sobrando, você não terá como se proteger quando estiver com dinheiro faltando.

Como é muito comum gastarmos o dinheiro que está sobrando ("Dinheiro na mão é vendaval"), uma opção é formar uma conta poupança. Se for fazer uma provisão para o aniversário da sua mãe, você pode abrir uma poupança só para isso. Se o período da poupança for muito curto, uma alternativa mais simples para isso é usar a técnica dos "envelopes", escrevendo em um envelope o nome "festa mãe" e deixar o dinheiro guardado lá. Assim, você deposita mensalmente o valor planejado na poupança e saca somente quando for organizar a festa. Fica mais fácil não mexer em um dinheiro que não está ao seu alcance em casa.



PISCA ALERTA

Se o tempo de preparação financeira para a festa for muito longo, é preciso considerar duas coisas:
1) Rever o orçamento para levar em conta a inflação ao longo do período de poupança. Este já foi um problema muito mais grave, mas ainda existe. Pode ser que os itens que serão consumidos na festa subam mais do que o previsto e seja necessário aumentar as contribuições mensais.
2) Aplicar o dinheiro reservado em um investimento que o remunere.

PRA VARIAR

O Joel está preparando uma festa para a mãe dele, mas você pode utilizar esses conhecimentos para organizar o evento que quiser.

EXPERIMENTE! >>>

Você vai ter a experiência de planejar uma festa. Formem seus grupos. Decidam entre vocês para quantas pessoas será a festa. Em seguida, montem a festa com base nas opções de local, música, comidas, bebidas e decoração a seguir. Vocês podem misturar as opções à vontade, mas não deixem de considerar os custos ambientais da festa. Materiais descartáveis podem ser práticos mas é a natureza que paga a conta!

LOCAL	Quintal de casa, laje ou play do próprio prédio	Casa de um parente ou amigo da família	Salão alugado
MÚSICA	DJ	Banda	MP3 e caixas de som
COMES E BEBES	Sanduíches, torta salgada, docinhos, bolo: serviço completo feito por você e sua família	Salgadinhos e bebidas de um serviço contratado	Cada um leva o seu
DECORAÇÃO	Balões de festa	Toalhas de mesa e alguns arranjos de flores	Decoração temática criada por você e seus amigos

Agora que decidiram como será a festa, elaborem um orçamento do evento. Façam estimativas, pesquisem e comparem preços até chegar a um valor.

Apresentem para a turma o planejamento da festa, mostrando todos os custos e os preparativos envolvidos. A turma irá votar na melhor festa planejada. Vocês é que irão decidir se “melhor” significa “mais barata”, “mais divertida”, “menos trabalhosa”, “mais participativa” ou o que for... O importante é que haja um consenso sobre os critérios e que estes fiquem inteiramente claros para todos.

Vamos agora para a segunda etapa.

Imagine que para o seu aniversário, você vai dar a festa que seu grupo criou. Individualmente, faça o planejamento de acordo com sua real situação financeira. Veja como:

_____ (Quanto custa a festa)	÷	_____ (Quantos meses faltam)	=	_____ (Quanto você precisaria economizar por mês)

O valor que precisará economizar mensalmente é viável para você?

Se for, ótimo! Só não se esqueça de manter um registro das suas despesas para conseguir atingir o seu objetivo e não sair do controle.

Se não for viável, há uma opção: alterar alguma característica da festa para cortar despesas. Também é possível combinar as duas opções.

Para alterar alguma característica da festa, você primeiro deve determinar quais não podem ser alteradas. Por exemplo: se nem você nem nenhum conhecido seu tem uma casa apropriada para festa e a sua única opção é alugar um salão, então você terá que mudar outro aspecto, como a música.

Ao cortar despesas, você também terá de estabelecer as suas prioridades para diminuir os gastos no lugar certo. Só você pode decidir o que é mais importante para você.

Detalhe seu planejamento. Ao final, você pode trocar ideias com um colega sobre os planejamentos que fizeram. Quem sabe alguém pensou em algo simples e prático que você deixou de fora.

Com um bom planejamento, tudo fica muito mais fácil...

CARA A CARA

O que você aprendeu?

APRENDI:

A ORÇAR UMA FESTA

A ADEQUAR UMA FESTA IDEAL À MINHA REALIDADE FINANCEIRA

A FAZER PROVISÕES

A CORTAR DESPESAS DE ACORDO COM MINHAS PRIORIDADES

NO SEU CANTINHO

Se fosse a sua casa, que sofá você escolheria? De que cor pintaria a parede? Colocaria um tapete? E plantas? Teria um bicho?

Ai, ai, é bom sonhar... Melhor ainda é ter sonhos que podem se tornar realidade, se combinarmos planejamento, organização e dedicação.















É provável que algum dia você vá querer sair de casa e morar no seu próprio cantinho. Seja esse cantinho próprio ou alugado, ele irá demandar despesas. Isto é, você vai passar a ter vários novos gastos: conta de luz, água, telefone, internet, manutenção e consertos na casa, compras de alimentação e de produtos de limpeza etc. Isso sem contar com os móveis e itens domésticos que precisarão ser comprados. Mesmo ganhando muita coisa, as despesas iniciais costumam ser as maiores. Como juntar dinheiro para isso?

Imagine que sua família tem as contas equilibradas e possui tranquilidade financeira, e que você já saiba como fazer sobrar algum dinheiro regular. Você então já está preparado para correr atrás de seus sonhos e se prevenir contra os imprevistos da vida. Já pode, por exemplo, juntar seu dinheiro para quando quiser sair de casa.

Mas, o que fazer com esse dinheiro? Guardar em casa? Uma boa alternativa para proteger seu dinheiro (da inflação que corrói seu valor, de furtos, incêndios etc.) é mantê-lo em uma instituição financeira, como um banco comercial ou uma cooperativa de crédito. Tendo seu dinheiro em uma conta bancária, o próximo passo que se pode considerar é decidir que investimento fazer.

Existem diferentes opções, mesmo para quem tem pouco dinheiro disponível. **É por meio das aplicações financeiras que você pode multiplicar, no futuro, o dinheiro que poupa hoje.** Não esqueça, no entanto, que **nada é completamente livre de riscos** e sempre há a possibilidade (maior ou menor) de algo não acontecer como o planejado, seja pela mudança no cenário econômico, mudança da taxa de juros etc.



Para fazer sua aplicação, você deve procurar uma instituição financeira (ou outra autorizada por um órgão governamental a captar a poupança do público) para conhecer as opções existentes e as características de cada uma. Você deverá descobrir:

» custos (tarifas, taxas de administração etc.)

» prazos

» rentabilidade esperada

» riscos envolvidos

DICA IMPORTANTE: quando você faz um planejamento sério de poupança e consegue segui-lo, você já sabe de antemão que vai sobrar determinado valor no final do mês (salvo imprevistos). Nesse caso, depositar esse valor logo no início do mês em seu investimento é bom. Assim você evita gastá-lo, e ainda por cima antecipa o depósito do investimento, de modo que o dinheiro renda um mês a mais.

CONTA POUPANÇA

A conta poupança é uma opção tradicional e bastante popular, em função da sua segurança e simplicidade. É remunerada mensalmente e tem vantagens tributárias. Tradicionalmente, as pessoas físicas não são cobradas de imposto de renda sobre os seus rendimentos de poupança, embora isso possa mudar no futuro. A cada trinta dias, o depositante é remunerado com juros, acrescidos da atualização monetária com base na TR (Taxa Referencial), referente ao dia do depósito (o "aniversário da poupança"). A partir da Medida Provisória 567, de 3 de maio de 2012 (convertida na Lei 12.703, de 7 de agosto de 2012), passam a existir duas regras para a remuneração: 1) para os depósitos anteriores à Medida Provisória, a remuneração é a TR – Taxa Referencial mais 0,5 ponto percentual ao mês); 2) para os depósitos feitos a partir do dia 4 de maio de 2012, a remuneração passa a ser de TR mais 70 % (setenta por cento) da meta da taxa Selic (definida pelo Banco Central) sempre que a meta for igual ou menor que 8,5% ao ano. Caso a meta da taxa Selic seja superior a 8,5%, a remuneração das cadernetas de poupança permanece como TR mais 0,5 ponto percentual ao mês, igual à regra anterior.

APLICAR EM TÍTULO DE CAPITALIZAÇÃO É O MESMO QUE APLICAR EM CONTA POUPANÇA?

Título de capitalização é um instrumento que visa aliar um mecanismo de economia programada com a participação em sorteios. A economia programada faz-se por meio da aplicação de parte dos pagamentos realizados pelo consumidor, os quais são capitalizados a uma determinada taxa de juros. Além disso, o capital é mensalmente atualizado por um índice predefinido, geralmente a TR. A outra parte dos pagamentos efetuados é direcionada para a participação em sorteios. Em outras palavras, é uma forma de guardar dinheiro e, ao mesmo tempo, participar de sorteios. Por suas características, o título de capitalização não pode ser comparado com uma caderneta de poupança nem com um investimento. Se quiser saber mais, acesse o site da SUSEP: www.susep.gov.br.

FUNDOS DE INVESTIMENTO

Atualmente, mesmo pessoas com poucos recursos podem aplicar seu dinheiro em alguns fundos de investimento. Como isso funciona? Basicamente, o poupador compra cotas do fundo que é composto de uma carteira de ativos (títulos públicos e privados, ações etc) que foram comprados com o dinheiro dos cotistas.

Cada fundo tem uma estrutura de aplicação: pode ser mais conservador ou mais arriscado. Ou seja, a estratégia de investimento adotada pode ser mais agressiva (de forma a obter uma rentabilidade maior, mais com um risco também maior) ou mais conservadora (de modo a remunerar o capital aplicado com uma rentabilidade mais baixa, mas com um risco menor). Isso porque existem diferentes perfis de investidores, pessoas que gostam de se arriscar mais para poder ganhar mais, mesmo que elas possam perder dinheiro, e pessoas que preferem correr menos riscos, mesmo na expectativa de ganhar menos. O mercado busca atender a todas as pessoas.

Os fundos são como condomínios, ou seja, cada investidor é dono de uma cota, assim como o condômino de um prédio residencial é proprietário de um dos apartamentos. A principal vantagem é que, **ao reunir aplicações de muitas pessoas, o fundo concede o acesso a modalidades de investimento que não estariam ao alcance dos investidores individuais**. Isso permite diversificar os investimentos e contar com os serviços de um administrador profissional, o que seria muito custoso para apenas um investidor. Os custos dos fundos são diluídos por muitas pessoas.

Deve-se atentar para o fato de que o rendimento do seu fundo, além do imposto de renda, também é descontado os custos de manutenção do fundo e o valor da taxa de administração. O regulamento prevê todos os custos que podem ser cobrados.

Como há concorrência entre fundos de diferentes instituições, **é importante comparar as taxas de administração de fundos com características semelhantes**, seu histórico de rendimento e a solidez do gestor. A CVM fornece em seu site uma ferramenta que permite comparar fundos (www.portaldoinvestidor.gov.br).

MANTENDO A CABEÇA NO LUGAR

As pessoas nem sempre agem da forma mais racional em suas decisões na vida, e o mesmo acontece com as decisões sobre aplicações financeiras. Existe o "comportamento de manada". O indivíduo, por falta de informação ou de capacidade de avaliar riscos, ou por preguiça mental, segue o comportamento de amigos, vizinhos e até de estranhos. O resultado nem sempre é o melhor. É algo do tipo "está todo mundo pondo o dinheiro na conta poupança" e a pessoa segue a "dica" sem avaliá-la antes.

Outro problema surge quando a pessoa cria certos condicionamentos mentais. Por exemplo, para não mexer no dinheiro da poupança que está rendendo, entre juros e correção monetária, 0,5% ao mês, ela pega no banco um empréstimo a juros de 4% ao mês. Ora, deixar de ganhar 1% é melhor do que pagar 4%. Ao deixar o dinheiro na poupança e pegar o empréstimo, se está tendo um prejuízo de 3% ao mês!

ALTERNATIVAS DE INVESTIMENTOS

Além dos fundos de investimentos e da poupança, pode-se pensar em algumas alternativas para investir o dinheiro que sobra todo mês.

Planos de previdência complementar

A previdência complementar é um sistema de acumulação de recursos visando proporcionar, na aposentadoria, uma renda complementar aos valores pagos pela Previdência Social. Assemelha-se a um fundo de investimento, onde os investidores adquirem cotas, mas são administrados por entidades de previdência complementar ou por companhias seguradoras autorizadas a operar com seguros de pessoas. Nesse sentido, possuem algumas das vantagens dos fundos, como a possibilidade de diluir custos entre os participantes. Por serem investimentos de longo prazo, há vantagens tributárias. O dinheiro investido é distribuído em diversos títulos e ativos, seguindo a política de investimento de cada plano. Deve-se ficar atento para os custos envolvidos na operação: carregamento e a taxa de administração.

Taxa de Carregamento: É uma taxa definida em termos percentuais que incide sobre as contribuições efetuadas a um plano de previdência. É uma importância destinada a atender às despesas administrativas e de comercialização do plano.

O **PGBL - Plano Gerador de Benefício Livre** – é um Plano de Previdência Complementar Aberta. Já o **VGBL – Vida Gerador de Benefício Livre** – é um Seguro de Vida com cobertura por sobrevivência, mas que guarda todas as características de um plano de previdência. Ambos os produtos são adquiridos para complementar a renda na aposentadoria.

Ambos os produtos não são indicados para pessoas idosas, mas sim para pessoas que querem programar uma aposentadoria complementar. Quanto mais cedo for adquirido o plano, menores serão os valores que deverão ser pagos na fase de acumulação, pois o **contratante terá um tempo maior para formar o montante dos recursos que formarão a sua renda futura**.

Atenção: Não há possibilidade de transferência dos recursos de um plano de VGBL para um plano de PGBL ou vice-versa.

Tesouro Direto

O Tesouro Direto é um programa de venda de títulos públicos a pessoas físicas, desenvolvido pelo Tesouro Nacional, em parceria com a Bolsa de Valores, Mercadorias e Futuros (BM&FBOVESPA). Os investimentos em títulos do governo pelo Tesouro Direto **podem ser de curto, médio ou longo prazo.** Mas qualquer que seja a opção, os títulos podem ser resgatados antes do vencimento pelo seu valor de mercado, uma vez que o Tesouro Nacional garante a recompra de seu título todas as quartas-feiras.

Investir no Tesouro Direto é simples e você não precisa de muito dinheiro para começar. Essa alternativa de aplicação permite investimentos a partir de R$ 30,00, de curto, médio ou longo prazo. E o melhor: não precisa nem sair de casa, pois as transações são feitas pela Internet. Você mesmo gerencia seus investimentos, ao escolher os prazos e os indexadores dos títulos públicos que deseja comprar. Uma vez comprados os títulos, você receberá os rendimentos da aplicação até o vencimento do papel (data predeterminada para o resgate do título), quando os recursos são depositados em sua conta com o rendimento combinado. Mas sempre que precisar, você pode vendê-los antes de seu vencimento ao Tesouro Nacional às quartas-feiras, pelo seu valor de mercado.

Ações

Muitas pessoas já ouviram falar na Bolsa de Valores, onde são negociadas as ações de diversas empresas. As ações equivalem a uma parte do capital (ou seja, do valor) da empresa, correspondendo a uma parcela de propriedade. Assim, **ao comprar ações você não está emprestando dinheiro para a empresa e, sim, se tornando coproprietário** dela. As ações são "pedacinhos da propriedade" das empresas.

Todo ano as empresas precisam fazer as contas, isto é, contabilizar seus resultados. Se as receitas forem superiores às despesas, incluindo os tributos, significa que a empresa teve lucro e parte desse lucro é distribuída aos acionistas como dividendos.

O investimento no mercado de ações é, em princípio, de longo prazo. Para quem está começando, é melhor investir em cotas de um fundo de investimento, cujas decisões de onde investir serão adotadas por um profissional do mercado (uma instituição especializada em acompanhar o mercado, buscando as melhores oportunidades de investimento).

O que é a Bolsa de Valores?

A Bolsa nada mais é que um ambiente eletrônico de negociação que recebe, por meio das corretoras de valores, ordens de compra e venda enviadas pelos investidores, pela internet ou por meio da mesa de operações das corretoras. Nesse ambiente são negociadas as ações das principais empresas do País. Quando as empresas se valorizam, crescem, prosperam, suas ações se valorizam também. Quando elas se desvalorizam, o valor das ações cai. Por isso tem aquele sobe e desce dos preços das ações negociadas em bolsas de valores.

Você sabia que a primeira Bolsa de Valores do Brasil foi criada por Dom Pedro II no Rio de Janeiro em 1845?

Índice da Bolsa de Valores

O termômetro da nossa Bolsa é o **Ibovespa** que mede a variação de uma cesta de ações das principais empresas do país, que é reavaliada a cada quatro meses. Um índice que reflete as notícias boas e ruins sobre a nossa economia e em relação ao cenário internacional.

O **Ibovespa** é negociado na forma de pontos. Para melhor compreensão, podemos representá-lo na forma de dinheiro, isto é, considerando cada ponto equivalente a R$ 1,00 real. Supondo que ao fim do dia o Ibovespa feche a 53 mil pontos, podemos dizer que o somatório daquela cesta de ativos equivalem a 53 mil reais. Se o índice for negociado, no pregão do dia seguinte, a 53.265 pontos, o mercado vai dizer que o fechamento da Bolsa "foi positivo", com "alta de 0,5%". Isto significa que a cesta de ações ficou mais rica em R$ 265,00.

Quando há **uma queda no crescimento econômico**, a Bolsa é a primeira a refletir os seus efeitos. Uma Bolsa em queda significa que os investidores não estão atribuindo o mesmo valor aos papéis, pois imaginam que os resultados das empresas serão influenciados por um menor nível de vendas ou serviços prestados. E todos sabem que, quando a economia vai mal, as cotações das ações em bolsa deverão refletir esse momento.

A variação do índice espelha a tendência da bolsa – de alta ou de baixa – em um determinado momento do pregão. Cada Bolsa de Valores cria os índices que acha necessário para retratar as oscilações dos preços das ações ali negociadas. O índice mais conhecido e que concentra as negociações das principais ações no Brasil é o **Ibovespa**.

Imóveis

Você também pode investir seu dinheiro na compra de um imóvel. Ele pode ser revendido permitindo consumir no futuro o que não se consumiu no presente. Porém, **justamente porque precisa ser vendido, não é tão rápido e fácil transformar imóvel em dinheiro como nas aplicações financeiras**. Para vender um imóvel pode ser necessário oferecer um bom desconto ou ter muita paciência até que apareça o comprador.

PERFIL DO INVESTIDOR

Uma coisa muito importante para você decidir como investir é pensar no seu perfil de investimentos e no da sua família. Preferem uma opção mais conservadora e segura, com ganhos menores, mas com baixo risco de perdas? Ou aplicações financeiras mais ousadas, com chances de grandes ganhos, mas com riscos de perdas que não podem ser desconsiderados? Quem sabe um meio-termo?

O perfil de investimento pode depender também da idade e da fase da vida.

EXPERIMENTE! >>>

Você vai aprender a decidir como investir o seu dinheiro. Para começar, decida seu perfil comoinvestidor. Você é uma pessoa:

» CONSERVADORA: tradicional e avessa a riscos. Prefere ganhar pouco, mas sem riscos deperdas.

» OUSADA: aceita correr riscos de perder parte do valor investido para ter a chance de ganharmais.

» PONDERADA: aceita riscos razoáveis para ganhar um pouco mais. É o meio-termo.

Decidiu? Agora imagine que você tenha ganhado R$ 4.000,00. Onde irá investi-los? Pode ser em:

» POUPANÇA

» FUNDO DE INVESTIMENTO ARROJADO

Você pode aplicar todo o seu dinheiro em um investimento ou distribuir seu dinheiro em diversos investimentos.

Agora, vamos às rodadas do jogo. A cada rodada seu professor dirá o que aconteceu no mercado e você deverá ajustar o valor de seus investimentos de acordo com a informação recebida. Se quiser, também poderá remanejar seu dinheiro entre as diferentes opções.

Veja ao final com quanto dinheiro ficou e se você seguiu o perfil que tinha escolhido para si.

EXPERIMENTE! >>>

Se sua família está atualmente conseguindo poupar dinheiro, você já pode ajudá-la a escolher o melhor investimento para vocês. “Como é que é? Eu no banco, ajudando minha família a escolher uma aplicação financeira?” É isso mesmo: você! Converse com sua família sobre isso.



Estude as opções, as ofertas de instituições financeiras. Imaginando que você está num banco, pode ater-se a duas opções simples: poupança e fundos de investimento. O que seria melhor para vocês no momento em que vocês estão vivendo?



CARA A CARA

O que você aprendeu?

APRENDI:

A TOMAR DECISÕES DE INVESTIMENTO EM UMA SITUAÇÃO DE MERCADO SIMULADA

A TOMAR UMA DECISÃO INICIAL DE INVESTIMENTO CONSIDERANDO A MINHA SITUAÇÃO ATUAL E DA MINHA FAMÍLIA

TODO DIA ELA FALA A MESMA COISA

RECREIO 1º DIA

Unha. Cabelo. Marquinhos. Festa.

RECREIO 2º DIA

Unha. Cabelo. Festa. Marquinhos.

RECREIO 3º DIA

Marquinhos. Cabelo. Festa. Unha.

RECREIO SEMANA SEGUINTE

Não aguento mais falar a mesma coisa todos os dias. Sei que a gente é jovem, temos que aproveitar a vida, coisa e tal, mas será que não dá para juntar isso com algumas coisinhas mais?

Tenho novidade! Vocês estão falando com a mais nova investidora em títulos públicos do tesouro!

Títulos do tesouro? Como assim, Júlia? Até semana passada você só falava do Marquinhos, unha, cabelo e festa, e agora é uma investidora? Ganhou na mega-sena?

Não, rs. Eu já era investidora a mais tempo. Até agora eu só investia na caderneta de poupança. Resolvi diversificar um pouco e comecei a investir em títulos públicos. Investi só R$ 150,00. Antigamente é que precisava de muito dinheiro. Hoje dá para comprar títulos públicos no Tesouro Direto, pela internet, com R$ 30,00. Quem compra títulos públicos, na verdade empresta para o governo para receber de volta com juros. Entendeu? O governo agora me deve dinheiro.

Uau, quem te viu, quem te vê, hein, amiga. Arrasou!

E tem mais. Botei também outro dinheiro que eu tinha guardado num fundo de investimento. É tipo assim, várias pessoas se juntam para fazer investimentos que não conseguiriam fazer sozinhas. No caso do banco, as pessoas não se conhecem e a gente compra cotas deste fundo. E o dinheiro dos cotistas é aplicado em ativos financeiros, como títulos públicos e privados, ações etc. Tem os mais conservadores, os mais arriscados. Eu preferi me arriscar e entrei num fundo arrojado porque posso ganhar mais.

Mas também pode perder, né?

Ah, eu sou assim, arrojada! Adoro um desafio. Quem sabe eu não consiga pagar a faculdade, fazer aquela viagem que tanto gostaria.

Ai, Júlia... Hahahaha.

Legal você ser corajosa, mas cuidado com os golpes. Além disso, você tem obrigações a cumprir... Você leu o contrato? Não deixe de consultar os órgãos do governo que fiscalizam estes produtos.

O exercício da cidadania nos ensina que aos direitos correspondem os deveres dos cidadãos. Afinal, se podemos exigir nossos direitos, também temos responsabilidades a cumprir. Os alunos têm uma série de deveres, como o de assistir as aulas, realizar seus trabalhos, tratar as pessoas com respeito, cuja observância tem como contrapartida uma série de direitos, como o de receber aulas bem fundamentadas, ser tratado com educação, pedir revisão de nota etc. Os cidadãos que não respeitam a propriedade alheia ou a integridade física dos próximos, roubando ou agredindo, perdem o direito de circular livremente por via pública ao serem presos. Aos direitos, correspondem os deveres e não poderia ser diferente com os investidores.

OS DIREITOS E DEVERES DO INVESTIDOR

Todos nós temos direitos e deveres, certo? Quando investimos não poderia ser diferente. Agora que a Júlia resolveu se tornar uma investidora, deve saber quais são os seus direitos e deveres. E você também, claro.

Na verdade, a todo o direito corresponde um dever. Vamos conhecer um pouco mais sobre isso?

» **Ser informado** – O investidor tem o direito de ser informado, adequadamente, acerca das características dos produtos de investimentos que são oferecidos, principalmente os riscos. Se você quer viajar nos próximos três meses, não adianta aplicar num ativo cujo retorno será para daqui a um ano. É importante verificar os riscos da aplicação: existem investimentos que prometem grandes retornos, porém os riscos podem provocar perdas. Há outros, como a poupança, cujo retorno só ocorre depois de determinado período.

» **Conhecer as oportunidades de investimento** – Cada investimento tem um tipo de retorno, prazo de resgate e, principalmente, um risco envolvido. Sendo assim, antes de investir, faça um planejamento de onde e quando o dinheiro vai ser usado e qual a rentabilidade que deseja conseguir com a aplicação. De posse desses dados, pesquise o investimento que mais se adeque às suas expectativas.

» **Fazer valer sua escolha** – Ter sua vontade respeitada. Uma vez escolhido o investimento, não deixe que a pessoa que está lhe vendendo o produto o convença a aplicar em algum ativo que não queira. Lembre-se, o dinheiro é seu e cabe a você determinar o que fazer com ele.

» **Ter acesso às informações** – Em qualquer aplicação, fundo de pensão, PGBL, VGBL, conta poupança ou ações, o investidor tem o direito de receber informações sobre o investimento, visando a permitir sua decisão, consciente dos riscos e custos envolvidos na operação.

Atenção: Título de Capitalização não é investimento.

» **Compreender a proposta de contrato** – Não assine nada sem compreender e entender o que está escrito. Se tiver dúvida pergunte. Se estiver em dúvida, não assine. Lembre-se de que se você assina um documento, está concordando com o que está ali escrito. Da mesma forma, o profissional com o qual você fez a aplicação também assinará o documento garantindo que, o que foi assinado, será cumprido por ambas as partes.

» **Reclamar, fazer valer os seus direitos** – No caso do não cumprimento dos termos do contrato ou das regras que norteiam o investimento, o investidor tem o direito de apresentar sua reclamação, sem qualquer tipo de constrangimento ou de ameaça. Primeiro procure apresentar sua insatisfação ou queixa junto à empresa contratada, não se resolvendo tente ver se há algum departamento da empresa que você possa recorrer, como ouvidoria, *ombudsman* etc. Se o problema persistir denuncie no órgão do governo responsável e procure seus direitos no órgão de defesa do consumidor.

Lembre-se de registrar e documentar todos os passos da sua reclamação para fundamentar sua defesa.



Os mercados financeiros, de capitais, de seguros, de previdência e capitalização são regulados e fiscalizados por quatro instituições: Banco Central, Comissão de Valores Mobiliários, Superintendência Nacional de Previdência Complementar – PREVIC – e a Superintendência de Seguros Privados – SUSEP.

O **Banco Central (BCB)** é responsável, entre outras atribuições, pela normatização e supervisão das atividades realizadas por várias instituições do mercado financeiro. Entre elas, estão as instituições financeiras (IFs), que oferecem opções de investimento para seus clientes. Alguns tipos de investimento oferecidos pelas IFs são a conta poupança, o Certificado de Depósito Bancário (CDB) e o Recibo de Depósito Bancário (RDB). É papel do BCB regular e fiscalizar as instituições financeiras, com o objetivo de manter a solidez e a eficiência do Sistema Financeiro Nacional (SFN) e, por consequência, proteger os depositantes e investidores.

Visite o site do Banco Central: www.bcb.gov.br

Clientes e usuários podem apresentar ao Banco Central reclamações contra as IFs. O BCB vai então verificar o cumprimento das normas específicas de sua competência, mas não tem por objetivo principal a solução do problema individual apresentado. Para a solução de casos individuais, o cidadão deve procurar a própria instituição financeira. Se as tentativas de solução por meio da agência ou posto de atendimento ou ainda dos serviços telefônicos ou eletrônicos de atendimento ao consumidor não apresentarem resultado, o cidadão deve procurar a ouvidoria da instituição. Em caso de insucesso, o cidadão poderá encaminhar sua demanda para os órgãos de defesa do consumidor competentes ou até mesmo buscar a via judicial.

A **Comissão de Valores Mobiliários (CVM)** regulamenta, fiscaliza e promove o desenvolvimento do mercado de valores mobiliários (o que inclui ações, cotas de fundos de investimento, além de outros títulos e contratos emitidos para captar recursos junto ao público), protegendo os investidores de atos irregulares de outros participantes do mercado, assegurando o acesso a informações necessárias à tomada de decisão consciente e bem informada sobre suas aplicações, assegurando o funcionamento regular e eficiente do mercado, estimulando a formação de poupanças e a sua aplicação no financiamento das atividades econômicas. A CVM possui o Programa de Orientação e Defesa do Investidor (PRODIN), o qual realiza ações educacionais, como o Portal do Investidor (www.portaldoinvestidor.gov.br), e disponibiliza canais de comunicação para o recebimento de consultas, reclamações e denúncias do cidadão: o "Fale com a CVM" (em www.cvm.gov.br), a Central 0800 (0800-722-5354) e os Centros de Consulta para atendimento ao público no RJ e SP.

A **Superintendência Nacional de Previdência Complementar (PREVIC)** é responsável pela supervisão e fiscalização das entidades fechadas de previdência complementar, mais conhecidas como fundos de pensão, visando garantir o pagamento dos benefícios aos participantes dos planos de previdência fechados. Para obter mais informações sobre esse assunto, consulte o site da Previc, no endereço http://www.mps.gov.br. A Previc possui uma ouvidoria destinada a receber e apurar reclamações relacionadas aos fundos de pensão.

A Superintendência de Seguros Privados (SUSEP) atua na regulação, supervisão, fiscalização e incentivo às atividades de seguros, previdência complementar aberta e capitalização, protegendo os direitos dos consumidores e os interesses da sociedade em geral. É a SUSEP que fiscaliza as empresas que oferecem os planos de previdência (Plano Gerador de Benefício Livre), seguros (Vida Gerador de Benefício Livre) e os títulos de capitalização. Visite o site do órgão para maiores informações ou reclamações - http://www.susep.gov.br. A SUSEP disponibiliza também o Disque SUSEP 0800-021-8484

CUIDADO COM OFERTAS TENTADORAS E COM AS PIRÂMIDES FINANCEIRAS!

Atenção a investimentos e empresas que prometem alta rentabilidade e que pedem para você trazer amigos para investir também. Nesses casos **é importante pesquisar e verificar o que a empresa faz ou os produtos que ela vende**, além de consultar eventuais reclamações em desfavor da empresa no Sistema Nacional de Informações de Defesa do Consumidor, Sindec (www.justica.gov.br/consumidor). Por que é importante pesquisar sobre a empresa? Alguns golpistas se disfarçam de empresas de venda direta de produtos ou serviços, utilizando estratégias de "marketing multinível" ou "marketing de rede", para darem uma estrutura legítima às pirâmides financeiras.

A venda direta ao consumidor (fora de uma loja) é uma forma legítima de distribuir produtos de interesse da população (produtos de beleza etc.) por meio de revendedores, que podem ser remunerados pelo que vendem (estrutura mononível) ou pelo número de revendedores atraídos, por cada participante, para a estrutura de vendas diretas (marketing multinível). **Isso é uma forma de trabalho e não um investimento financeiro**.

Já as **pirâmides financeiras são práticas ilegais**. Trata-se de esquemas irregulares de captação de recursos da população em que os ganhos, prometidos aos atuais integrantes, são pagos com os recursos dos novos participantes ("investimento inicial") e **não os lucros do empreendimento anunciado**. Esse modelo não é sustentável, pois quando a velocidade de novas captações diminui, atrasos começarão a ocorrer e o esquema desmorona.

Desconfie de promessas de ganhos rápidos e sem riscos ou sem esforços. **Isso não existe**! Em caso de investimentos financeiros, se tiver dúvidas, consulte a CVM.

Para Saber mais sobre pirâmides financeiras e marketing multinível:
http://www.cvm.gov.br/port/infos/boletim_CVM_SENACON_6.pdf

PISCA ALERTA

É importante enfatizar que as pessoas devem se manter atentas a ofertas que pareçam extraordinariamente boas. O provérbio "esmola demais, o santo desconfia" não surgiu à toa. Os investidores têm o dever de sempre verificar a regularidade da oferta e desconfiar de facilidades e promessas de rentabilidade elevadas. Muitos investidores perderam suas economias para pessoas de má-fé por agirem com ingenuidade ou movidas pelo desejo de lucro fácil e rápido.

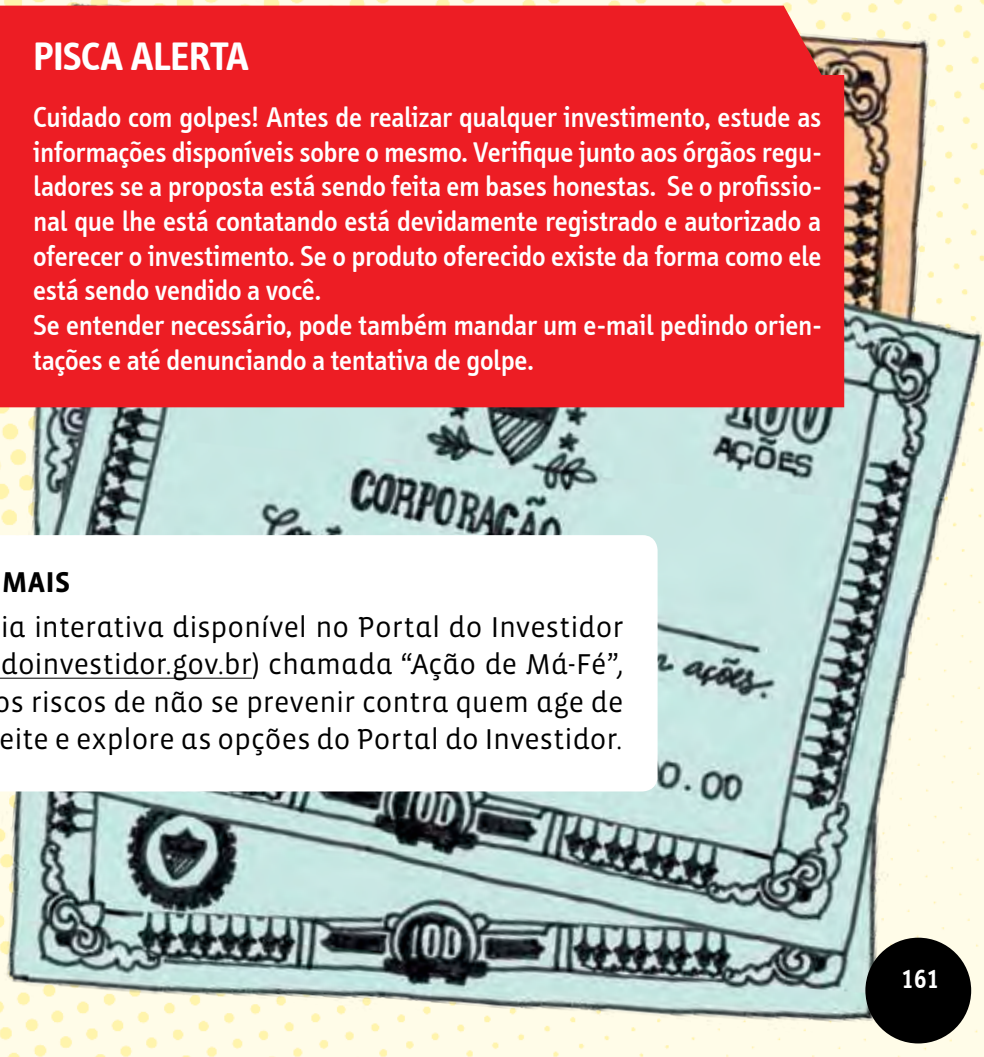
Essa combinação entre a ingenuidade e o desejo de lucro fácil e rápido é perigosa. Quem não quer lucrar dessa maneira? Nós devemos ter cuidado para não nos deixarmos seduzir por essas oportunidades enganosas. Quando estamos seduzidos, a nossa "ingenuidade" aumenta.

ACONTECEU COM VOCÊ?

Telefonou para João Vitor um senhor oferecendo um negócio imperdível. Tratava-se de um investimento sensacional, mas, para que você pudesse participar, era necessário que destinasse uma quantia prévia para o pagamento de imposto ou para a preparação dos papéis. Neste caso, antes de destinar qualquer quantia para o investimento, você deve verificar se ele existe. Procure o órgão regulador do investimento, conte a proposta recebida e verifique se o que foi dito é verdade. Desconfie de propostas de investimentos sensacionais que prometem rentabilidade maior que o mercado paga, isso pode ser fraude.

PISCA ALERTA

Cuidado com golpes! Antes de realizar qualquer investimento, estude as informações disponíveis sobre o mesmo. Verifique junto aos órgãos reguladores se a proposta está sendo feita em bases honestas. Se o profissional que lhe está contatando está devidamente registrado e autorizado a oferecer o investimento. Se o produto oferecido existe da forma como ele está sendo vendido a você.
Se entender necessário, pode também mandar um e-mail pedindo orientações e até denunciando a tentativa de golpe.



PARA SABER MAIS

Leia a história interativa disponível no Portal do Investidor (www.portaldoinvestidor.gov.br) chamada "Ação de Má-Fé", que aborda os riscos de não se prevenir contra quem age de má-fé. Aproveite e explore as opções do Portal do Investidor.

EXPERIMENTE! >>>

Beto ganhou um bom dinheiro de aniversário de sua madrinha e decidiu investir. Sendo um cara que queria uma grande rentabilidade, preferiu colocar seu dinheiro em um fundo de investimento em ações que, segundo o gerente de seu banco, tinha riscos e que poderia render bem, mas poderia também dar prejuízo.

Como estava com pressa, Beto não atentou bem para tudo o que o gerente falou, guardando apenas quanto o fundo rendera nos últimos meses. Ele levou também os documentos entregues pelo gerente que descreviam as características do investimento e assinou um termo de adesão ao fundo, mas não prestou muita atenção ao que estava escrito.

Ele recebeu informes mensais do banco sobre o andamento do investimento, mas, como estava sem tempo e paciência, não leu nenhum deles.

Quando chegou no fim do ano, Beto descobriu que o fundo havia perdido dinheiro e ficou furioso. Sem aceitar as explicações do gerente de que fundos são investimentos de risco e que isso poderia acontecer, Beto fez uma denúncia ao órgão regulador dos fundos (no caso, a CVM) por se sentir lesado. O gerente insistiu que explicou tudo para Beto e que vendeu um produto que entendia ser adequado para ele, que queria mesmo investir na bolsa, mas através de um fundo. Beto afirma que o gerente tinha obrigação de explicar melhor e alertar quando o fundo começasse a render pouco e a perder dinheiro. E agora?

Vamos fazer um júri simulado em sala. Um grupo defenderá o ponto de vista de Beto, o outro grupo defenderá o do gerente. O restante da turma fará o papel da CVM e decidirá quem tem razão.

Use como fundamentos os direitos e deveres do investidor. Para preparar seus argumentos você precisará pesquisar o que querem dizer os termos a seguir, para que possa utilizá-los com propriedade.

» Rentabilidade – taxa que indica o retorno de um investimento. Calcula-se dividindo o lucro obtido pelo valor do investimento inicial. Quanto maior o risco de um investimento, maior deveria ser o retorno.

» Características do investimento – nível de risco; retorno esperado; curto ou longo prazo etc.

» Fundo de investimento – Os fundos são como condomínios, ou seja, cada investidor é dono de uma cota, assim como o condômino de um prédio residencial é proprietário de um dos apartamentos. A principal vantagem é que, ao reunir aplicações de muitas pessoas, o fundo concede o acesso a modalidades de investimento que não estariam ao alcance dos investidores individuais. Cada fundo tem uma estrutura de aplicação: pode ser mais conservador ou mais arriscado.

» Termo de adesão ao fundo – basicamente um contrato no qual são estipuladas responsabilidades, características do serviço prestado etc.

PRA VARIAR

Se preferirem, podem elaborar outro caso para ir a júri simulado. Vocês podem trabalhar com um caso real conhecido por vocês ou construir uma situação nova. O site www.portaldoinvestidor.gov.br apresenta algumas histórias interativas que podem servir de base para vocês criarem um caso inteiramente novo.

EXPERIMENTE! >>

Trabalhem em grupo. Cada grupo escolhe um dos temas a seguir para debate.

SITUAÇÃO 1 – Compra de ações

As ações de uma empresa correspondem à propriedade de uma parte dela. Logo, ao comprar ações você se torna sócio da empresa. Quanto mais ações a pessoa tiver, maior a sua participação na empresa. Quem tem a maioria das ações pode decidir os rumos da empresa.

Mas, será que se pode fazer o que bem quiser na empresa, isto é, tomar toda e qualquer decisão de marketing ou de finanças, demitir diretores ou traçar os planos estratégicos? Será que os acionistas minoritários não podem tomar nenhuma decisão e não têm qualquer tipo de proteção contra as decisões dos acionistas majoritários?

Quais deveriam ser os direitos e deveres dos sócios minoritários? E dos majoritários?

SITUAÇÃO 2 – Abertura de conta corrente

A abertura e a manutenção de conta pressupõem contrato firmado entre o banco e o cliente. O banco não é obrigado a abrir ou manter conta de depósito para o cidadão. Este, por sua vez, pode escolher a instituição que lhe apresente as condições mais adequadas.

Para abertura de conta, é necessário preencher a ficha-proposta de abertura de conta, que é o contrato firmado entre banco e cliente, e apresentar os originais de alguns documentos (CPF, carteira de identidade, comprovante de residência etc.)

CARA A CARA

O que você aprendeu?

APRENDI:

A IDENTIFICAR DIREITOS OU DEVERES QUE NÃO ESTÃO SENDO ATENDIDOS EM DETERMINADAS SITUAÇÕES

A ELABORAR ARGUMENTOS PARA DEBATER QUESTÕES DE DIREITOS E DEVERES DOS INVESTIDORES

RECONHECER ESQUEMAS IRREGULARES DE CAPTAÇÃO DE RECURSOS, CONHECIDOS COMO PIRÂMIDES FINANCEIRAS

UM CARRO PARA CHAMAR DE SEU

JOÃO PEDRO — Fala professor!

VITÓRIA — Oi professor, tudo bem? O senhor parece meio triste.

RICARDO — Oi gente. Eu estou bem, só meio chateado porque não fui contemplado no consórcio ontem.

JOÃO PEDRO — Não foi sorteado, é? Poxa...

VITÓRIA — Como é que funciona essa história de consórcio?

RICARDO — É o seguinte: um grupo de participantes com interesses em comum é organizado por uma empresa administradora para comprar um bem, no meu caso um carro. Aí nós autofinanciamos a compra, isto é, ela é feita de forma parcelada e programada, rateando o valor do bem desejado pelo número de meses de parcelamento deste bem. No meu caso são 60 meses para comprar um carro popular. Quem quiser entrar para o consórcio faz um contrato de adesão para comprar uma cota. No contrato vem as regras do negócio: taxa de administração, prazo de contratação, valor das prestações, reajuste das prestações e do saldo devedor, condições de contemplação, direitos e obrigações do consorciado e da administradora etc.



VITÓRIA — E que história é essa de sorteio? Não é uma compra a prazo?

RICARDO — É que durante a vigência do consórcio, há determinados momentos em que os participantes têm a chance de receberem o bem (no caso, o carro). Quando alguém recebe o bem, diz-se que ele foi "contemplado". Há duas formas de ser contemplado:

» Por sorteio – o número da cota do consorciado é sorteado.

» Por lance – o participante pode fazer uma proposta para pagar antecipadamente um percentual do valor total das contribuições que deveria fazer ao grupo de consórcio. O objetivo é ter sua cota contemplada e assim poder adquirir o bem ou serviço, sem depender do sorteio. Será contemplada a cota daquele que oferecer o maior percentual do valor do bem consorciado.

JOÃO PEDRO— E quem é contemplado tem que continuar pagando as prestações do consórcio?

RICARDO — Claro, né, João Pedro! É o dinheiro de todo mundo junto que vai garantir que todos recebam os seus carros no final. Os contemplados apenas podem usufruir dos bens antes dos outros. E, logicamente, eles não podem ganhar o bem novamente. Quem ganhou a parada com um lance, antecipou parte do pagamento, entendeu?



VITÓRIA — Eu também teria a opção de comprar financiado por uma instituição financeira, certo?

RICARDO — Tudo tem seus prós e contras. Se você comprar um carro por meio de um financiamento, você paga as prestações enquanto já usufrui do carro. No caso do consórcio, você pode ser contemplado e receber o bem logo no início, mas um azarado como eu pode só conseguir o carro ao final dos 5 anos (60 meses). Tem que ter paciência!

VITÓRIA — Legal, acabei de tirar minha carteira de motorista, preciso pesquisar mais para comprar minha moto!

PISCA ALERTA

Comprar um carro é o sonho de muitos jovens e adolescentes. A publicidade trabalha as sensações de conforto, realização pessoal e status nos anúncios de veículos. Porém, deve-se lembrar de que manter um carro implica uma série de despesas além das prestações do consórcio ou financiamento: imposto (Imposto sobre a Propriedade de Veículos Automotores - IPVA); combustível; óleo; manutenção com revisões e trocas de peças; limpeza; depreciação do veículo (pois a cada ano que passa ele cai de valor); dentre outras. Por isso, é bom pensar e calcular bem antes de se optar por comprar um veículo. Você realmente precisa de um carro para sua vida pessoal ou profissional?

Um consórcio é um sistema que reúne um grupo de participantes com interesses em comum para a compra de bens ou serviços.

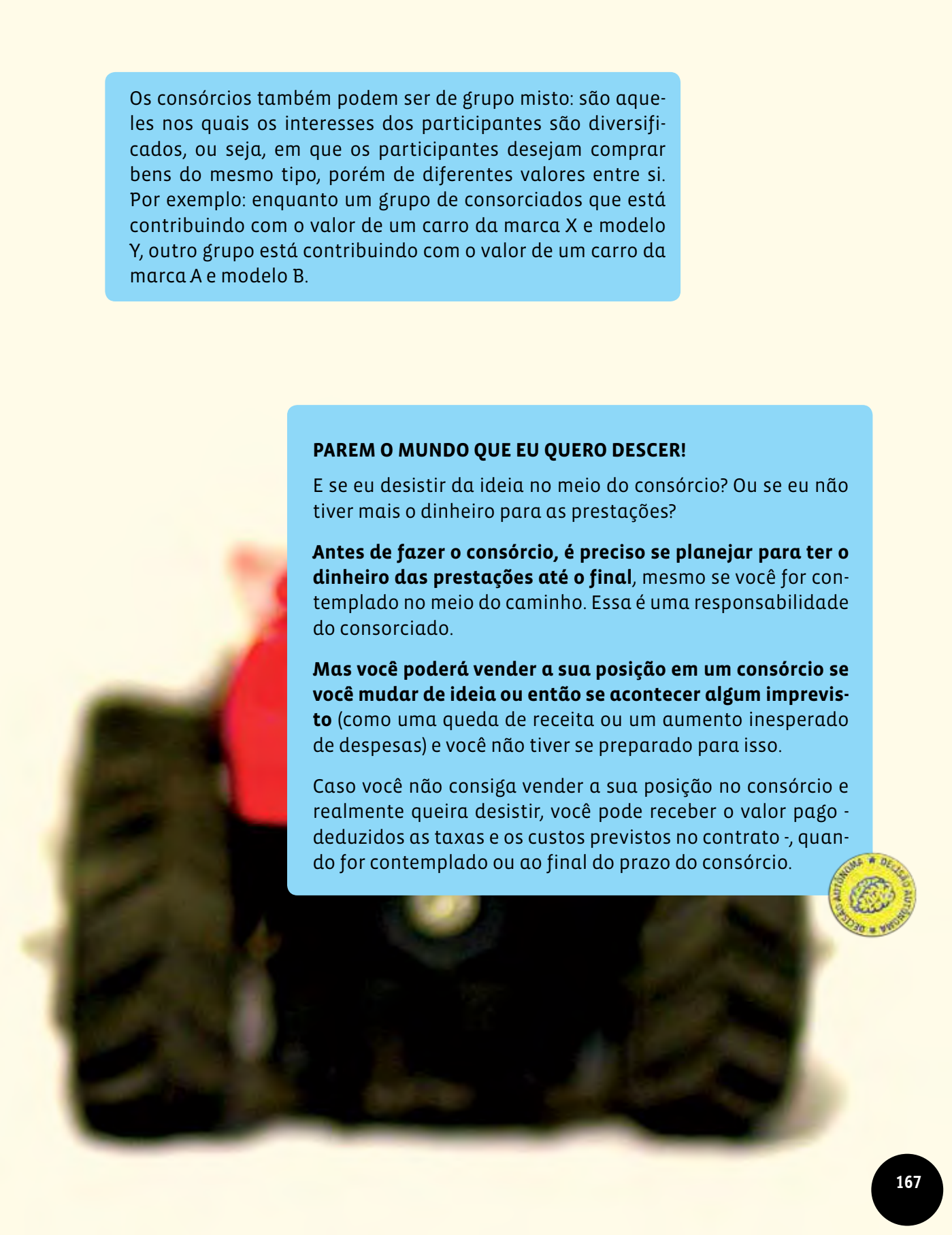
Isso é feito por meio de um autofinanciamento, no qual o valor do bem é diluído em um prazo pré-determinado. Os bens podem ser: imóveis, carros, motocicletas, computadores e até mesmo serviços. Variam os valores, os prazos e as condições de pagamento das parcelas etc.



O autofinanciamento funciona da seguinte forma: todos os participantes pagam pelo bem em questão (como o seu veículo) depositando um valor mensal, que é a prestação do consórcio. A cada mês, o grupo de consórcio acumula o dinheiro que corresponde à compra de um ou mais bens e pode sortear um ou mais participantes para recebê-los. Assim, os participantes se ajudam mutuamente. Todos irão pagar o valor estabelecido e receberão o bem durante o período de vigência do consórcio. Só que alguns o receberão mais cedo e outros, mais tarde. Vale lembrar também que existe a contemplação por lance, já explicada anteriormente.

Os consórcios podem ser formados por grupos homogêneos, em que todos os consorciados estão interessados em bens do mesmo valor monetário. Por exemplo, todos os participantes estão rateando a compra de um carro de uma mesma marca e de mesmo modelo.

Os consórcios também podem ser de grupo misto: são aqueles nos quais os interesses dos participantes são diversificados, ou seja, em que os participantes desejam comprar bens do mesmo tipo, porém de diferentes valores entre si. Por exemplo: enquanto um grupo de consorciados que está contribuindo com o valor de um carro da marca X e modelo Y, outro grupo está contribuindo com o valor de um carro da marca A e modelo B.



PAREM O MUNDO QUE EU QUERO DESCER!

E se eu desistir da ideia no meio do consórcio? Ou se eu não tiver mais o dinheiro para as prestações?

Antes de fazer o consórcio, é preciso se planejar para ter o dinheiro das prestações até o final, mesmo se você for contemplado no meio do caminho. Essa é uma responsabilidade do consorciado.

Mas você poderá vender a sua posição em um consórcio se você mudar de ideia ou então se acontecer algum imprevisto (como uma queda de receita ou um aumento inesperado de despesas) e você não tiver se preparado para isso.

Caso você não consiga vender a sua posição no consórcio e realmente queira desistir, você pode receber o valor pago - deduzidos as taxas e os custos previstos no contrato -, quando for contemplado ou ao final do prazo do consórcio.

Vale lembrar que existem diferentes formas de se adquirir um bem, como um veículo. Poupar para comprar à vista, consórcio e financiamento são algumas das alternativas disponíveis.

Poupar para comprar à vista é, por exemplo, uma alternativa, em que você não receberá o veículo antecipadamente, porém receberá os rendimentos dos valores investidos mensalmente; e, além disso, não terá que pagar taxa de administração como no consórcio, nem pagar juros como no caso do financiamento.

O que é melhor? Avalie os prós e contras de cada alternativa.

PISCA ALERTA

CONFIABILIDADE DOS CONSÓRCIOS

Antes de assinar um contrato de adesão a um consórcio é bom verificar se a administradora responsável é confiável, ou seja, se ela é idônea, se pesam contra ela reclamações de clientes; como ela lida com inadimplentes etc. Outra dica é pesquisar nos sites do Banco Central e do PROCON do seu estado. Veja sites onde obter informações:
www.bcb.gov.br/?consintro
www.portaldoconsumidor.gov.br/procon.asp

PISCA ALERTA

ATENÇÃO AO VALOR DAS PRESTAÇÕES DO CONSÓRCIO

É bom lembrar que as prestações do consórcio normalmente não são fixas. Elas acompanham o preço do bem (carro, moto etc.). Afinal é um consórcio em que os participantes se cotizam, isto é, fazem uma "vaquinha". Se o total aumenta, as parcelas também sobem. Ou seja, se o preço do bem no mercado aumenta, as prestações têm que aumentar para acompanhar, ou não será possível fazer a compra. Faz parte da regra do jogo.

EXPERIMENTE! >>

Vamos fazer uma simulação: você deseja comprar uma motocicleta de R$ 8.000,00, faça uma pesquisa detalhada:

1. Qual o valor da prestação mensal, se você comprar a moto em um consórcio com prazo de 48 meses?

2. Verifique agora qual o valor da prestação se você fizer um financiamento para adquirir a moto, no mesmo prazo de 48 meses.

3. Se ao invés de utilizar o consórcio ou o financiamento, você optar por poupar o valor mensal das prestações, e aplicar os valores poupados a uma taxa de 0,5% ao mês, em quanto tempo você comprará a moto? Que tal usar a Calculadora do Cidadão do Banco Central (http://www.bcb.gov.br/?calculadora) para o auxiliar neste cálculo.

Discuta com seus colegas os prós e contra de cada alternativa. Qual seria a sua decisão?

EXPERIMENTE! >>

Você ou alguém da sua família gostaria de comprar uma moto ou um carro? Analisando o orçamento familiar, seria possível poupar um valor mensalmente e ter a disciplina de mantê-lo ao longo dos anos necessários?

Leve para a casa o que você aprendeu e converse com a sua família, sobre os prós e contras das formas de compra de bens que você aprendeu.

PRA VARIAR

Se você não está nem um pouco interessado na compra de uma moto ou de um carro, utilize as informações aqui contidas para planejar a compra de um outro bem.

CARA A CARA

O que você aprendeu?

APRENDI:

A CONHECER OS PRÓS E CONTRAS DE UM CONSÓRCIO

A TOMAR DECISÕES DE LANCE E DE MANTER OU DESISTIR DO CONSÓRCIO EM SITUAÇÃO SIMULADA

A TOMAR DECISÕES DE CONSUMO

AGORA É A MINHA VEZ DE AJUDAR OS MEUS PAIS

"A gente estuda tanta coisa na escola pensando: poxa, isso nunca vai servir pra nada na minha vida. Por que estou estudando isso? Mas tenho que confessar, aprendi uma coisa que eu botei em prática e mudou a vida da minha família. Nunca pensei que entender juros simples e compostos poderia ter sido tão útil na minha vida. Sério. Graças ao que eu aprendi, pude ajudar o meu pai que estava enrascado em dívidas. Ter sido capaz de ajudar o meu pai, que trabalhou duro a vida inteira para criar eu e meus irmãos, foi a coisa mais importante da minha vida. Sempre tive em mente que quando eu crescesse, começasse a trabalhar, iria suar a camisa para dar uma vida melhor para eles. Mas eu consegui ajudar antes disso, ainda na escola, sendo apenas um estudante. Fiquei orgulhoso de mim mesmo."

David, 16 anos.

Quem se endivida sem saber como isso aconteceu está vulnerável a se endividar de novo. Ainda que, com esforço próprio e ajuda familiar, a pessoa consiga sair do endividamento, é extremamente importante que ela compreenda por que entrou nessa situação.

Como se calculam as taxas de juros dos empréstimos? E das aplicações? Por que se diz que o cheque especial e o cartão de crédito são verdadeiras "bolas de neve"? Se você conhece alguém que está endividado, pode ajudá-lo explicando como isso pode ter ocorrido. Também pode sugerir maneiras de analisar e escolher opções para superar suas dívidas. **Quem sabe não é possível tomar um empréstimo com juros mais baixos para sanar uma dívida de juros altos?** E o que torna a dívida mais cara, mais rapidamente? Juros simples ou compostos? Não entendeu nada dessas perguntas? Não se preocupe, você vai entendê-las daqui a pouquinho!

As taxas de juros são expressas em percentagens, normalmente mensais ou anuais. Existem dois tipos de taxas: as de juros simples e as de juros compostos.

No caso dos juros simples, as taxas são aplicadas somente sobre o "principal". O que é isso? Em um investimento, **o principal é o dinheiro originalmente aplicado, mais novos depósitos que você venha a fazer**. Assim, se você depositar inicialmente em um investimento R$ 100,00 e todo mês depositar R$ 30,00, após três meses o principal da sua aplicação será de R$ 190,00 (100 + 30 +30 +30 = 190).

No caso de um empréstimo, o principal é o valor originalmente tomado emprestado. Desse modo, se você tomar um empréstimo de R$ 100,00 a uma taxa de juros simples de 10% ao mês, no fim de cinco meses, você pagará um total de R$ 100,00 (principal) + R$ 50,00 (10% de 100 no primeiro mês + 10 % de 100 no segundo mês + 10% de 100 no terceiro mês e assim por diante, totalizando: 100 + 10 +10 + 10 +10 +10 = 150,00). Nesse caso, não há juros sobre juros.

Nos empréstimos com juros compostos, as taxas de juros se aplicam não somente sobre o principal, mas também sobre os juros acumulados. Assim, os juros do segundo período incidem sobre o principal + os juros do primeiro período. Veja na tabela a diferença entre pegar o mesmo empréstimo de R$ 100,00 para pagar em cinco meses a juros simples e a juros compostos de 10% ao mês.

	JUROS SIMPLES	JUROS COMPOSTOS
MONTANTE DO EMPRÉSTIMO (PRINCIPAL)	R$ 100,00	R$ 100,00
VALOR DEVIDO NO PRIMEIRO MÊS	R$ 110,00	R$ 110,00
VALOR DEVIDO NO SEGUNDO MÊS	R$ 120,00	R$ 121,00 (R$ 110 mais 10% de R$ 110)
VALOR DEVIDO NO TERCEIRO MÊS	R$ 130,00	R$ 133,10 (R$ 121 mais 10% de R$ 121)
VALOR DEVIDO NO QUARTO MÊS	R$ 140,00	R$ 146,41 (R$ 133,10 mais 10% de R$ 133,10)
VALOR DEVIDO NO QUINTO MÊS	R$ 150,00	R$ 161,05 (R$ 146,41 mais 10% de R$ 146,41)

A diferença foi de R$ 11,05. Se o empréstimo fosse de um valor mais alto e/ou pago em mais vezes, essa diferença seria bem maior. Ainda assim, R$ 11,05 é um valor muito grande a se pagar de juros para um empréstimo de R$ 100,00.

Quem não consegue pagar toda a fatura do cartão de crédito e financia uma parte, paga juros compostos sobre a parte financiada. Quem entra no cheque especial, cobrindo temporariamente o buraco na conta, idem. Por isso essas dívidas são chamadas de "bolas de neve". Elas aumentam rapidamente surpreendendo as pessoas desavisadas. Isso porque no Brasil, as taxas de juros costumam ser mais altas para o cheque especial e o cartão de crédito, que chega a três dígitos (exemplos: 140%, 320% ao ano). Portanto, se souber de alguém que esteja entrando nesse tipo de situação é melhor avisar.



Você pode perceber então que quando as taxas de juros em geral estão altas, muitas pessoas podem ter maior dificuldade de honrar os pagamentos de seus empréstimos.

A bola de neve também pode trabalhar a seu favor. Você sabia que se uma pessoa poupar e investir R$ 2.000,00 por ano dos 20 aos 25 anos, colocando esse dinheiro num investimento que pague uma taxa de juros compostos de 6% ao ano, (taxa da poupança, sem o percentual da TR), terá ao final um total de R$ 13.950,64 (sem considerar os juros sobre a última parcela de R$ 2.000,00). Se ela parar de depositar os R$ 2,000,00 e deixar os R$ 13.950,64 rendendo, terá R$ 107 mil, quando alcançar os 60 anos de idade. Contudo, é preciso lembrar que, com o passar do tempo, os preços podem subir e, assim, reduzir em parte o poder aquisitivo desse dinheiro.

PISCA ALERTA

O mínimo rapidinho vira máximo!

Se você observar com cuidado a fatura de um cartão de crédito notará que o termo VALOR MÍNIMO costuma vir em negrito. O consumidor tem que pagar no mínimo esse valor naquele mês para manter seu crédito, mesmo que deseje jogar uma parte da dívida para o mês seguinte porque no momento "está apertado". Porém, muitas vezes isso não é uma boa ideia porque incidirão juros altos sobre o valor que não for pago. ATENÇÃO: Ao pagar qualquer valor que não seja o integral você estará financiando o restante. Por exemplo, se você pagar 15% da fatura estará financiando 85% da dívida a juros altos.

EXPERIMENTE! >>>

Imagine que você tivesse duas opções de investimento, em que você poderá receber o principal mais os juros ao final do prazo de aplicação. São elas:

Opção 1: receber R$ 2.000,00 aplicados a juros simples de 2% ao mês por cinco anos.

Opção 2: receber R$ 1.500,00 aplicados a juros compostos de 2% ao mês por cinco anos.

Qual você prefere? Por quê?

EXPERIMENTE! >>>

Existem pessoas que quando ficam presas a dívidas começam a se desesperar, pois lhes parece que mesmo pagando prestações todo mês, elas estão sempre longe de saldar a dívida. Nesses casos, uma solução pode ser substituir a dívida por outra com juros de menor valor. Veja o exemplo abaixo:

Geraldo e Ana Maria gastaram R$ 1.000,00, ficando cada um com uma dívida nesse valor pagando 10% de juros compostos ao mês. Assim, no mês seguinte, ambos estavam com uma dívida de R$ 1.100,00. Ana Maria rapidamente consultou várias pessoas e conseguiu um empréstimo de R$ 1.100,00 com taxa de juros compostos de 3% ao mês. Ela então quitou sua dívida anterior e começou a pagar o novo empréstimo a razão de R$ 200,00 por mês. Geraldo, por sua vez, resolveu tentar quitar sua dívida também pagando R$ 200,00 por mês, mas sem tentar renegociá-la ou substituí-la por outra com juros menores. Vejamos o andamento das dívidas de ambos.

Geraldo a cada mês paga R$ 200,00 diminuindo parte da dívida e financiando o restante com taxas de juros compostos de 10% ao mês.

	VALOR INICIAL R$ (SALDO + JUROS)	PAGAMENTO	SALDO
Mês 1	R$ 1.100,00 (1.000 + 1.000 × 10%)	R$ 200,00	R$ 900,00
Mês 2	R$ 990,00 (900 + 900 × 10%)	R$ 200,00	R$ 790,00
Mês 3	R$ 869,00 (790 + 790 × 10%)	R$ 200,00	R$ 669,00
Mês 4	R$ 735,90 (669 + 669 × 10%)	R$ 200,00	R$ 535,90
Mês 5	R$ 589,49 (535,90 + 535,90 × 10%)	R$ 200,00	R$ 389,40

Observe que Geraldo já pagou R$ 1.000,00 (5 parcelas de R$ 200,00) e ainda está endividado. Calcule em qual mês Geraldo conseguirá quitar sua dívida.

Ana Maria a cada mês paga R$ 200,00 diminuindo parte da dívida e financiando o restante com taxas de juros compostos de 3% ao mês.

	VALOR INICIAL R$ (SALDO + JUROS)	PAGAMENTO	SALDO
Mês 1	R$ 1.100,00 (1.000 + 1.000 × 10%)	R$ 200,00	R$ 900,00
Mês 2	R$ 927,00 (900 + 900 × 3%)	R$ 200,00	R$ 727,00
Mês 3	R$ 748,81 (727 + 727 × 3%)	R$ 200,00	R$ 548,81
Mês 4	R$ 565,27 (548,81 + 548,81 × 3%)	R$ 200,00	R$ 365,27
Mês 5	R$ 376,23 (365,27 + 365,27 × 3%)	R$ 200,00	R$ 176,23

Não é difícil perceber que no próximo mês Ana Maria quitará sua dívida. Mas atenção, Ana Maria utilizou a renegociação para ajustar sua vida financeira e não para contrair novas dívidas.

Agora, imagine que seu pai, mãe ou responsável esteja com uma dívida de R$ 1.000,00 com taxa de juros de 12% ao mês.

	VALOR INICIAL R$ (SALDO + JUROS)	PAGAMENTO	SALDO
Mês 1	R$ 1.120,00 (1.000 + 1.000 × 12%)	R$ 200,00	R$ 920,00
Mês 2	R$ 1.030,40 (920 + 920 × 12%)	R$ 200,00	R$ 830,40
Mês 3	R$ 930,05 (830,40 + 830,40 × 12%)	R$ 200,00	R$ 730,05
Mês 4	R$ 817,65 (730,05 + 730,05 × 12%)	R$ 200,00	R$ 617,65
Mês 5	R$ 691,77 (617,65 + 617,65 × 12%)	R$ 200,00	R$ 491,77
Mês 6	R$ 550,78 (491,77 + 491,77 × 12%)	R$ 200,00	R$ 350,78
Mês 7	R$ 392,88 (350,78 + 350,78 × 12%)	R$ 200,00	R$ 192,88
Mês 8	R$ 216,02 (192,88 + 192,88 × 12%)	R$ 200,00	R$ 16,02
Mês 9	R$ 17,95 (16,02 + 16,02 × 12%)	R$ 17,95	R$ 0,00
TOTAIS		R$ 1.617,95	R$ 4.149,55

A quitação ocorre no nono mês, quando não será necessário o pagamento completo dos 200 reais.

O pagamento de juros é de R$ 617,95. Para quitar o financiamento foram desembolsadas 8 parcelas de 200 + 17,95 (o saldo devedor após o oitavo pagamento). Como R$ 1.000,00 correspondem ao principal, a diferença são os juros.

Se essa dívida pudesse ser trocada por outra com uma taxa de juros de 2% ao mês, pagando parcelas de R$ 200,00, ela seria quitada em 6 meses.

	VALOR INICIAL R$ (SALDO + JUROS)	PAGAMENTO	SALDO
Mês 1	R$ 1.020,00 (1.000 + 1.000 × 2%)	R$ 200,00	R$ 820,00
Mês 2	R$ 836,40 (820 + 820 × 2%)	R$ 200,00	R$ 636,40
Mês 3	R$ 649,13 (636,40 + 636,40 × 2%)	R$ 200,00	R$ 449,13
Mês 4	R$ 458,11 (449,13 + 449,13 × 2%)	R$ 200,00	R$ 258,11
Mês 5	R$ 263,27 (258,11 + 258,11 × 2%)	R$ 200,00	R$ 63,27
Mês 6	R$ 64,54 (63,27 + 63,27 × 2%)	R$ 64,54	R$ 0,00
TOTAIS		R$ 1.064,54	R$ 2.226,91

Normalmente é bem mais barato negociar a dívida quando se tem o valor na mão, costuma-se conseguir que o valor da dívida acumulada caia bastante, pois se está acenando para o recebedor com a possibilidade de receber o pagamento e evitar o calote. Apresentar um plano de pagamentos também ajuda a negociar, pois demonstra responsabilidade.

E se um parente emprestasse o dinheiro para quitar a dívida, sob a condição de que seu pai, mãe ou responsável o pagasse de volta em até 3 anos, com uma taxa de juros compostos de 1% ao mês, como você ajudaria seu pai, mãe ou responsável a não criar novas dívidas e a obter o dinheiro para pagar de volta a esse parente? Qual seria um bom plano de pagamento para quitar a dívida em 6 meses?

Considere questões de despesa, receita, empréstimo, juros e aplicações e escreva em seu caderno as ações que você e seu pai, mãe ou responsável fariam.

CARA A CARA

O que você aprendeu?

APRENDI:

A DECIDIR ENTRE DUAS OPÇÕES DE APLICAÇÃO, LEVANDO EM CONTA AS TAXAS DE JUROS

A EXPLICAR COMO SE EVITA ENDIVIDAMENTOS

A LEVANTAR OPÇÕES PARA SAIR DE UM ENDIVIDAMENTO DE R$1.000,00

QUANTOS QUILÔMETROS SEPARAM VOCÊ DO SEU AMANHÃ?



Manoela

Úrsula



Manoela quer estudar numa escola técnica que fica em uma cidade vizinha a sua. Ela vai continuar morando em casa, mas vai gastar mais com transporte, alimentação e com a mensalidade.

Úrsula quer ir para a melhor faculdade do país na sua área. Ela é ótima aluna e está estudando muito para isso. Sua família não tem condição de bancá-la, mas ela já traçou um plano: vai morar em um alojamento da própria universidade, dividindo o quarto com outras meninas e tentará conseguir um emprego de meio expediente na própria faculdade. Desde já ela trabalha dando aulas de dança para juntar um dinheiro.



Renato

Ian

Renato quer estudar em outro estado. Ele até gosta de sua cidade, mas como quer se formar em Engenharia de Petróleo quer estudar perto das oportunidades de trabalho, para conseguir um estágio na área enquanto ainda estiver na faculdade.

Ian sempre quis estudar em outro país, mas como não era rico, sempre achou que era impossível e nunca contou isso para ninguém por vergonha. Ano passado, o vizinho dele indicou um programa de intercâmbio de um ano para quem está na faculdade. Ele ficou animado, reforçou as aulas de inglês e arranjou um emprego para poder juntar dinheiro.



PLANEJAMENTO, ESTIMATIVAS, DESPESAS

Não são poucas as pessoas que pensam em estudar fora da sua cidade natal, fora do estado ou até mesmo fora do país. **Um passo importante para concretizar uma intenção é fazer um planejamento**.

Tudo começa com a definição bem clara do que você quer (suas metas) **e por que você o quer** (justificativas), **para que se possa traçar um plano** para alcançar suas metas e descobrir as etapas necessárias para alcançá-las.

Você pode ter como objetivo formar-se em certa universidade que fica em outra cidade. Pode desejar cursá-lo porque esta universidade é excelente para o curso que tem em vista (e isso será bom para sua qualificação profissional) e porque você quer ter a experiência de morar em outra cidade, sendo dono do próprio nariz. **Ter justificativas claras é importante para saber se o seu projeto vale a pena ser perseguido**. Às vezes o custo é alto, mas a recompensa também é grande.

O passo seguinte é fazer um levantamento de dados. Haverá contas a pagar enquanto estiver lá. Algumas delas serão despesas fixas, presentes todo mês e sem variar de valor no curto prazo, tais como aluguel de moradia, mensalidade da faculdade ou de um plano de saúde etc. Outras serão despesas variáveis, cujo valor não é constante no orçamento, mesmo que estejam presentes todo mês. As despesas variáveis também podem ser eventuais, a exemplo da necessidade de comprar uma roupa nova, de consertar algo na casa, comprar remédios etc.

Ao estimar as despesas, você terá uma previsão dos gastos mensais. Se Manoela, por exemplo, sabe que terá aulas de 2ª a 6ª-feira e que pegará um ônibus para ir e voltar da universidade, ela gastará pelo menos dez passagens por semana, aproximadamente 44 passagens por mês (há em média 22 dias úteis por mês). Isso sem contar as saídas para outros objetivos e nos fins de semana.

O mesmo raciocínio de pesquisa e estimativas vale para outros tipos de despesa. **Também é importante deixar uma reserva para imprevistos.**

Para despesas de natureza variável, sem valor nem frequência pré-definidos, uma maneira de se calcular o gasto mensal é fazer uma estimativa anual e dividir por 12. Essa despesa média pode ser incorporada ao orçamento mensal, mesmo que os desembolsos não ocorram com esta regularidade. Em alguns meses, os gastos serão maiores do que os previstos no orçamento, em outros serão menores. O importante é que no final do ano, os excessos e as faltas se compensem e o orçamento se equilibre.

Como conseguir pagar as despesas? Você precisará de receita (dinheiro entrando). No orçamento, você poderá prever **receitas fixas**, presentes todo mês e no mesmo valor (como a ajuda dos pais ou um salário) e **variáveis** (ajuda eventual da avó, serviços como autônomo). Você já deve conseguir imaginar como é complicado tentar sustentar-se financeiramente apenas com receitas variáveis...

Se você puder contar com alguma ajuda financeira familiar, ótimo. Se não for esse o caso, você provavelmente precisará trabalhar e cortar despesas, gerando, assim, dinheiro para investir no seu projeto de vida.

Dimensionar as despesas que você vai ter (ou seja, descobrir quanto dinheiro precisará gastar) **permite estimar a receita que você precisa obter** para se manter na cidade desejada. Tornar as despesas atuais menores do que a receita de que dispõe criará uma sobra que você pode investir, por exemplo, colocando em uma conta poupança. Essa poupança é valiosa para você se manter até conseguir uma fonte de renda – um emprego assalariado ou serviços como profissional autônomo – na cidade em que pretende estudar.

Essas ações ajudam você a ter maior controle sobre o seu orçamento, ou seja, sobre suas receitas (dinheiro que entra) e suas despesas (dinheiro que sai). **Quanto maior controle você tiver sobre o seu orçamento, maior a possibilidade de fazer acontecer suas ideias e intenções**.

EXPERIMENTE!

É a sua vez de experimentar planejar seu futuro estudantil. Formem suas duplas!

Pensem em uma cidade na qual gostariam de estudar (que não seja aquela onde vocês moram, é claro). Soltem a imaginação! Para ajudar a escolher, pensem:

» em um curso de nível superior que vocês gostariam de fazer; e

» em uma universidade que seja reconhecida por esse curso.

Se necessário, pesquisem na internet ou perguntem para seus professores e conhecidos. Achou uma universidade? Em que cidade fica? Agora vocês vão descobrir quanto custaria estudar nessa universidade. Quem sabe é possível...

DESPESAS COM O CURSO

A universidade da sua dupla é pública ou particular? Se for particular, descubra qual é a mensalidade. Há possibilidade de Bolsa ou de alguma forma de financiamento? Se for pública, não há gastos com mensalidade, mas não se esqueça da inscrição no vestibular ou no ENEM. Quanto é? E talvez seja uma universidade/curso difícil de passar... Seria necessário fazer um cursinho preparatório? Seria comunitário ou pago? Se for pago, quanto custaria? Não se esqueçam das despesas com material de estudo: apostilas, cadernos etc.

DESPESAS COM HABITAÇÃO

Vocês têm amigos ou parentes nessa cidade com quem vocês poderiam morar? Senão, onde ficariam? Em um alojamento estudantil? Um apartamento alugado? Pesquise na internet, em jornais ou com pessoas de sua relação quanto custaria o aluguel.

DESPESAS COM TRANSPORTE

Considere que vocês estudarão de 2ª a 6ª feira. Se forem de ônibus para a faculdade, quantas passagens irão utilizar por mês? Quanto custa o ônibus nessa cidade? Multiplique o preço da passagem pelo número de passagens para descobrir o valor mensal de transporte. Lembrem-se de prever, além da ida e volta para a faculdade, alguns deslocamentos extras para se divertir, procurar emprego etc.

Uma alternativa é comprar uma bicicleta. É mais ecológico e deve sair mais barato. Quanto custa uma bicicleta nessa cidade?

DESPESAS COM ALIMENTAÇÃO

Vocês terão que comer na faculdade ou na rua (no caso de curso em tempo integral) ou conseguirão comer em casa? Considerando três refeições por dia e lanches eventuais, o quanto vocês estimam gastar por mês com alimentação?

Uma sugestão para ajudar nessa estimativa é fazer o cálculo considerando os preços da sua cidade atual. Depois, pesquisem alguns preços de alimentação na cidade eleita e ajustem o cálculo de vocês um pouco para cima ou para baixo em função do preço pesquisado. Por exemplo, se vocês descobriram que o preço do arroz e do feijão ou de uma refeição na rua é 20% mais caro do que na sua cidade, então aumentem em 20% o valor que vocês calcularam para a alimentação na cidade atual.

DESPESAS INICIAIS

Talvez vocês já tenham notado que haverá despesas pontuais, que só ocorrerão inicialmente, para a chegada e instalação na cidade. Essas despesas iniciais podem ser, por exemplo: a passagem até a cidade, roupas de frio (caso você more em um lugar quente e for para um lugar frio), itens de cozinha para a casa onde irão morar etc. Façam uma lista de despesas iniciais e estimem o valor de cada uma.

OUTRAS DESPESAS

Que outras despesas vocês terão enquanto estiverem morando e estudando em outra cidade? Roupas? Remédios? Lan house? Produtos de higiene e limpeza? Despesas com telefonemas para casa, (dependendo do lugar elas podem ser bem significativas). Não se esqueça de incluir despesas com material de estudo como livros, apostilas, cadernos etc.

Debatam entre si até chegarem a uma lista de itens de prováveis despesas. Agora tentem estimar o valor dessas despesas mensais.

FAZENDO AS CONTAS

E aí? Quanto custa essa brincadeira toda? Vamos por partes. Use um bloco ou caderno para anotar suas respostas.

1º) Qual o valor das despesas iniciais?

2º) Calcule o valor das despesas mensais:

Despesas com o curso + habitação + transporte + alimentação + outras despesas mensais = R$?? por mês

E aí, como vocês veem esses valores no resultado obtido? Foi tranquilo ou os assustou?

COMO PAGAR

Agora pensem em formas de bancar esse estudo em outra cidade. Será que na faculdade existe a opção de monitoria, bolsa de estudo ou algum tipo de trabalho? Ou será que vocês poderão contar com ajuda financeira da família? Essa ajuda seria só com as despesas iniciais ou para as mensais também? Caso a família não tenha como ajudar ou se a ajuda não for o suficiente para cobrir as despesas, vocês terão que trabalhar. Outra opção é estudar as possibilidades de Financiamento Educativo, que é uma alternativa.

Se tiverem que trabalhar, quanto precisarão ganhar por mês, ou seja, qual a receita necessária? Pesquisem que tipo de trabalho fornece essa remuneração na cidade escolhida. Debatam se as possibilidades de emprego levantadas são compatíveis com o estudo (horário, desgaste físico etc).

Ter controle sobre sua própria vida, sem transbordar seus problemas financeiros para outras esferas sociais também é uma questão de responsabilidade social.



E SE...?

E se vocês demorarem alguns meses até conseguir um emprego na cidade eleita? E se os preços subirem ou forem mais caros do que vocês previram? E se acontecer algum imprevisto financeiro, como uma infiltração na casa onde morarem, ou a compra de certo material não previsto mas obrigatório para o curso?

Imprevistos acontecem. Por essas e outras, o orçamento não pode estar muito apertado. É necessário fazer uma provisão para sobreviver aos primeiros meses sem emprego ou para fazer frente a despesas adicionais.

Uma provisão é uma reserva de dinheiro para uma finalidade específica.

Quanto dinheiro vocês conseguiriam poupar por mês atualmente? Quantos meses vocês consideram que seriam necessários até que o dinheiro poupado seja suficiente como uma boa provisão para se manter no primeiro trimestre (primeiros três meses) na cidade escolhida? Esse é o tempo necessário de preparação e poupança para vocês poderem ir estudar fora da cidade.

QUE TAL?

Cada grupo deverá apresentar para a turma sua investigação. Apresentem:

» A cidade escolhida, com a universidade e o curso que fariam

» As despesas iniciais

» As despesas mensais

» A receita mensal necessária

» O tempo necessário para fazer a provisão

Assim, a turma terá a surpresa de saber qual o esforço necessário para estudar em várias cidades diferentes! Que informação valiosa! Vale a pena espalhar isso pela escola inteira. Que tal um mural? Uma apresentação de teatro? Um anúncio de classificados para um jornal da turma?

PRA VARIAR

Como alternativa, vocês podem buscar cursos técnicos de nível médio no país ou até mesmo uma universidade. Vejam o que se afina melhor aos seus objetivos e aos seus desejos.

Para contribuir no orçamento, existem opções, como Estágio Curricular não Obrigatório Remunerado e Bolsas de Iniciação Científica.

CARA A CARA

O que você aprendeu?

APRENDI:

A ESTIMAR DESPESAS FIXAS E VARIÁVEIS PARA ESTUDAR EM OUTRA CIDADE

A CALCULAR A RECEITA MENSAL NECESSÁRIA PARA ESTUDAR EM OUTRA CIDADE

A ELABORAR UM PLANEJAMENTO FINANCEIRO PARA ESTUDAR EM OUTRA CIDADE

SONHO PLANEJADO

Grandes planos às vezes parecem impossíveis de ser alcançados. Agora é o momento de você utilizar tudo o que aprendeu no Bloco 2 e fazer um planejamento financeiro para algum grande sonho seu. Esse grande sonho precisa:

- ser individual ou compartilhado com a sua família;
- poder ser realizado no médio ou longo prazo;
- depender de planejamento financeiro.

Nas páginas seguintes são apresentadas etapas que envolvem planejamento, tomadas de decisão e eventuais pesquisas. Utilize o CADERNO DO ALUNO para anotar ideias e organizar seu planejamento. Essa é uma atividade individual, já que os sonhos de projetos de vida de cada pessoa são muito particulares. Mas isso não impede que você divida suas ideias e suas anotações no CADERNO DO ALUNO com outros amigos. Aliás, pode ser bem proveitoso!

Que profissão quer ter?

Que família quer construir?

PLANO DE FUTURO

"Deixa a vida me levar, vida leva eu..." Esta pode não ser a melhor forma de conduzir a sua vida. Normalmente para se chegar a algum lugar é preciso saber aonde se quer ir. Traçar um plano de vida ajuda você a alcançar seus sonhos e até mesmo a defini-los melhor. O que você sonha para a sua vida?

Elabore um plano de futuro seguindo as etapas indicadas. Cada uma tem o potencial de trazer decisões que modifiquem as anteriores. Normal! São ajustes que você fará de acordo com as novas ideias que surgirem em função das decisões de cada etapa.

1. **Escreva seus sonhos de vida**. Coloque o que vier na cabeça. Não se censure, permita-se "viajar" usando a imaginação. Escreva seus sonhos pessoais e profissionais sem se preocupar em hierarquizá-los.

2. **Trace objetivos.** Tente transformar seus sonhos em objetivos alcançáveis, com os quais você consegue se comprometer, mesmo que sejam difíceis ou que levem muito tempo.

3. **Defina suas prioridades** colocando seus objetivos em ordem de importância. Certamente alguns serão mais significativos do que outros!

4. **Avalie as prioridades** pensando nos meios disponíveis e desejáveis para alcançar cada objetivo. A variável mais crítica é o tempo a dedicar a cada uma delas. Se necessário, redefina as prioridades. O dia só tem 24 horas, a semana só tem sete dias e os recursos materiais são escassos e finitos.

5. **Levante as ações necessárias para atingir seus objetivos**. A ideia aqui é começar a concretizar seus objetivos, delineando as ações que são necessárias para alcançá-los.

6. **Pense em meios e caminhos alternativos para atingir seus objetivos.** Nem sempre há um único meio de se fazer as coisas. Se as ações que você percebeu como necessárias para atingir um objetivo acabarão prejudicando outro, tente pensar em ações diferentes que possam levar ao mesmo (ou similar) resultado desejado. Por exemplo, se certo objetivo demanda uma grande quantia de dinheiro e o emprego dos seus sonhos não paga bem, em vez de buscar um emprego de que você não gosta só para ganhar mais, você pode reduzir suas despesas e poupar.

7. **Tente projetar seus objetivos no tempo**. Procure estimar qual o tempo necessário para alcançar cada objetivo. Você pode alocar a quantidade de meses ou de anos necessários ao lado de cada objetivo. Uma alternativa é criar faixas de tempo para alcançar grupos de objetivos, como "próximos 5 anos", "próximos 10 anos", "para a 3ª idade" etc.

8. **Faça um planejamento financeiro**. Esta é uma questão importante para que seus planos não falhem porque você não previu bem suas despesas e receitas (isso normalmente acontece estimando-se as despesas para baixo e as receitas para cima), ou não teve disciplina para seguir o planejamento feito.



Agora que seu plano de futuro provavelmente está ganhando corpo, está na hora de pensar em dinheiro. Qual deverá ser o valor de sua receita mensal nos diferentes momentos da sua vida? Como é difícil tentar prever valores para um futuro distante, busque uma coerência entre a grandeza esperada de sua receita e o valor das despesas projetadas. Para buscar essa coerência, pode ser necessário pensar: em mais de uma fonte de receita; em uma receita alta; em poupança; em abrir mão de certos consumos para alterar o padrão de despesa, entre outras possibilidades.

Que atividades de lazer deseja manter?

Em qual dos seus talentos gostaria de investir?

Que estilo de vida deseja ter?

E AGORA? É IMPORTANTE QUE VOCÊ TENHA DISCIPLINA PARA SEGUIR SEU PLANEJAMENTO.

Saber tanta coisa com tanta antecedência pode causar a sensação de não ter espaço para as oportunidades que a vida oferecerá e aí pode bater uma angústia. Mas calma: poucas coisas na vida são definitivas. É comum mudarmos de ideia várias vezes sobre um mesmo ponto, então não precisar colocar tanta pressão sobre si mesmo. Às vezes é possível experimentar primeiro uma coisa, depois outra... Sem contar com o rebuliço que os eventos e os imprevistos da vida podem causar por si só!

Um plano não é um gesso. Você pode mudar de ideia ao longo do caminho, apenas lembre-se de ajustar seu plano às mudanças!

PISCA ALERTA

OS OBJETIVOS PROFISSIONAIS E PESSOAIS ESTÃO EM HARMONIA ENTRE SI?

Se seus objetivos entram em conflito uns com os outros, você terá que pensar melhor e decidir o que é mais importante. Não se pode ter tudo na vida e nem fazer tudo o que se deseja, então é preciso fazer escolhas.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ASSAF NETO, Alexandre. **Mercado financeiro**. 9ª ed. São Paulo: Atlas, 2009.

BOVESPA. **Educação Financeira**. Material didático de uso interno.

CAVALCANTE, Francisco. MISUMI, Jorge Yoshio. RUDGE, Luiz Fernando. **Mercado de capitais. O que é, como funciona**. Mercado de Capitais/Comissão Nacional de Bolsas. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

COREMEC, **Proposta de Estratégia Nacional de Educação Financeira nas Escolas**. BRASIL, 2009.

ESCOLA NACIONAL DE DEFESA DO CONSUMIDOR. **Manual de direito do consumidor**. Brasília, 2009.

FERREIRA, Vera Rita de Mello. **Decisões econômicas: você já parou para pensar?** São Paulo: Saraiva, 2007.

____. **Psicologia Econômica – estudo sobre comportamento econômico e tomada de decisão**. Rio de Janeiro: Campus/Elsevier, 2008.

MANKIW, Gregory N. **Introdução à economia. Princípios de micro e macroeconomia**. Tradução de Maria José Cyhlar Monteiro. Revisão técnica de Reinaldo Gonçalves. Rio de Janeiro: Elsevier, 2001.

TOLEDO, Denise Campos de. **Assuma o controle das suas finanças: você feliz com dinheiro hoje e no futuro**. São Paulo: Editora Gente, 2008.

UNIBACEN. **Educação Financeira: Gestão Financeira Pessoal**. Material didático de uso interno.

WEBSITES INDICADOS

Banco Central. Página Principal. Disponível em:<http://www.bcb.gov.br/pt-br/paginas/default.aspx>. Acesso em: 28 out. 2013.

CLT. Presidência da República. Decreto-Lei. Disponível em:<http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto-lei/del5452.htm>. Acesso em: 28 out. 2013

Confederação Nacional da Indústria (CNI). Resultados da pesquisa Sondagem Especial. Disponível em: <http://www.adjorisc.com.br/jornais/oriosulense/economia/65-das-industrias-enfrentam-problemas-com-a-falta-de-trabalhador-qualificado-1.1369508#.Um-oxnCkqi4>. Acesso em: 25 out. 2013

Instituto Ethos. Página Principal. Disponível em: <http://www3.ethos.org.br/>. Acesso em: 28 out. 2013

Ministério do Trabalho e Emprego. Cartilha Lei do Estágio. Disponível em: <http://portal.mte.gov.br/politicas_juventude/cartilha-lei-do-estagio.htm>. Acesso em: 28 out. 2013

Ministério do Trabalho. Página Principal. Disponível em: <http://portal.mte.gov.br/portal-mte/>. Acesso em: 28 out. 2013

Ministério da Justiça. Direitos do Consumidor. Disponível em: <http://portal.mj.gov.br/data/Pages/MJ5E813CF3PTBRNN.htm>. Acesso em: 28 out. 2013

Ministério da Justiça. Secretaria Nacional do Consumidor. Disponível em: <www.justica.gov.br/consumidor>. Acesso em: 18 nov. 2013

Organização Internacional do Trabalho (OIT). Relatório Global de 2013. Disponível em: <http://www.oit.org.br/sites/default/files/topic/gender/doc/relatoriotiporset13_1085.pdf>. Acesso em: 25 out. 2013

OIT. **Perfil do Trabalho Decente no Brasil – Um Olhar sobre as Unidades da Federação.** Disponível em: <http://www.oit.org.br/sites/default/files/topic/gender/pub/relatorio_trabalho_decente_880.pdf>. Acesso em: 25 out. 2013

Portal do Investidor. Página Principal. Disponível em: <http://www.portaldoinvestidor.gov.br>. Acesso em: 28 out. 2013

Instituto Nacional de Propriedade Industrial(INPI). Registro de marcas. Disponível em: <http://www.inpi.gov.br>. Acesso em: 28 out. 2013

Registro do domínio para a Internet no Brasil. Página Principal. Disponível em: <http://www.registro.br>. Acesso em: 28 out. 2013

SEBRAE. Micro e Pequena Empresa. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/customizado/uasf/onde-buscar-credito/micro-e-pequena-empresa>. Acesso em: 28 out. 2013

SEBRAE. Plano de Marketing. Disponível em: <http://www.clickmarketing.sebrae.com.br/>. Acesso em: 28 out. 2013

SEBRAE. Teste de perfil empreendedor online. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/customizado/atendimento/teste-aqui-seu-perfil-empreendedor>. Acesso em: 28 out. 2013

Serviço Brasileiro de Apoio à Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE). Página Principal. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br>. Acesso em: 28 out. 2013

SUSEP. Página Principal. Disponível em: <http://www.susep.gov.br/>. Acesso em: 28 out. 2013

GLOSSÁRIO

A

AÇÕES: correspondem a uma parte do capital (ou seja, do valor) da empresa, equivalem a uma parcela de propriedade. Assim, ao comprar ações você não está emprestando dinheiro para a empresa e, sim, se tornando coproprietário dela.

ANÁLISE DO AMBIENTE DO NEGÓCIO: existem dois ambientes, o externo e o interno. No externo estão os clientes, os concorrentes, inovações tecnológicas, leis e normas, fatores culturais e geográficos etc. No ambiente interno estão os recursos humanos, tecnológicos e financeiros da empresa, seus valores e objetivos.

AMORTIZAÇÃO: é o pagamento do valor emprestado, em partes ou no todo.

APRENDIZAGEM: contrato de trabalho de natureza especial, que tem como objetivo a formação profissional de adolescentes, na faixa etária entre 14 e 18 anos, e jovens, na faixa etária entre 18 e 24 anos que estejam cursando ou tenham concluído o Ensino Médio.

B

BANCO CENTRAL (BCB): responsável, entre outras atribuições, pela normatização e supervisão das atividades realizadas por várias instituições do mercado financeiro. Fiscaliza e disciplina o mercado financeiro, define regras, limites e condutas das instituições financeiras, incluindo normas relacionadas às tarifas que um banco pode cobrar e aos serviços que devem ser gratuitos. Empresta dinheiro aos bancos comerciais quando eles o necessitam, faz a gestão da política monetária do governo, centraliza as transferências financeiras entre o Brasil e o exterior e também é o banco do governo no gerenciamento da dívida pública interna e externa.

BANCOS DE DESENVOLVIMENTO: diferentes dos bancos comerciais, se parecem bastante com os bancos de investimento. Uma grande diferença entre esses dois é que os bancos de desenvolvimento são instituições públicas – estaduais ou federais (BNDES) –, que agem para promover o desenvolvimento econômico e social da região em que atua.

BRAINSTORM: Termo de origem inglesa, que significa "tempestade cerebral", que é uma técnica para produzir grande quantidade de ideias interessantes e depois selecioná-las. No Brasil, costumamos utilizar a expressão "tempestade de ideias".

C

CAIXA MÍNIMO: representa o valor em dinheiro que a empresa precisa ter disponível para cobrir os custos até que as contas a receber de clientes entrem no caixa. Ou seja, o quanto você precisa ter de reservas de dinheiro para pagar suas contas até receber dos clientes.

CAPITAL DE GIRO: composto pelos recursos necessários para que a empresa possa se manter funcionando normalmente. Ele inclui o estoque inicial e o caixa mínimo. Ou seja, sem o capital de giro a empresa fecha.

CARÊNCIA – É o período de tempo que decorre entre o início de vigência de um contrato e o efetivo início de cobertura prevista no mesmo contrato, ou seja, é o prazo estabelecido no contrato, durante o qual a seguradora não responde pela ocorrência do sinistro.

CARTEIRA DE TRABALHO E PREVIDÊNCIA SOCIAL (MAIS CONHECIDA APENAS COMO "CARTEIRA DE TRABALHO"): documento que é uma espécie de caderninho onde são anotadas informações como admissão, remuneração e demissão, ou seja, torna possível reproduzir, esclarecer e comprovar dados sobre a vida funcional do trabalhador.

CERTIFICADO DE DEPÓSITO BANCÁRIO (CDB): títulos representativos de depósitos a prazo determinado, emitidos por bancos de investimentos e comerciais, negociáveis antes de seu vencimento, por meio de endosso. Ou seja, adquirir um CDB é adquirir o direito de coletar um depósito a prazo: você está investindo seu dinheiro para receber um determinado valor a mais (seu dinheiro mais os juros) em um determinado prazo.

CERTIFICADO DE DEPÓSITO INTERBANCÁRIO (CDI): operação entre bancos, no chamado mercado de reservas bancárias. Quando um banco está com dinheiro de sobra no caixa, vai ao mercado interbancário (ou interfinanceiro) e oferta a outro banco, que pode estar com falta de caixa. Essa operação dá origem a uma taxa de juros, a taxa CDI, muitas vezes usada como referência para outras aplicações financeiras.

COMISSÃO ECONÔMICA PARA A AMÉRICA LATINA (CEPAL): órgão da ONU que pesquisa, levanta e estuda dados e propõe medidas para auxiliar no desenvolvimento da região.

CONSOLIDAÇÃO DAS LEIS DO TRABALHO (CLT): a CLT é a principal norma legislativa do Brasil no que se refere ao trabalho.

CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA (CNI): entidade que representa o setor industrial brasileiro e atua ativamente da defesa dos interesses do setor produtivo.

CADASTRO NACIONAL DA PESSOA JURÍDICA (CNPJ): equivalente do CPF para as pessoas jurídicas, por isso toda empresa tem que ter o seu CNPJ. O seu número identifica uma pessoa jurídica junto à Secretaria da Receita Federal do Brasil.

CONSELHO MONETÁRIO NACIONAL (CMN): órgão responsável por expedir diretrizes gerais para o bom funcionamento do SFN, das políticas da moeda, do crédito e do câmbio, objetivando a estabilidade da moeda e o desenvolvimento econômico e social do país.

COMPETÊNCIA: capacidade de combinar atitudes, conhecimentos e habilidades para ter um desempenho satisfatório ou para tomar a melhor decisão diante de determinada situação.

COMPOSTO DE MARKETING: formado por 4 "P"s: Produto (ou serviço, o que se vai fornecer); Promoção (como tornar o produto conhecido); Preço (o quanto as pessoas pagarão pelo produto); Ponto de Venda ou Praça (onde vender o produto).

CONSÓRCIO: sistema que reúne um grupo de participantes com interesses em comum para a compra de bens ou serviços. Isso é feito por meio de um autofinanciamento, no qual o valor do bem é diluído em um prazo predeterminado. Os bens podem ser: carros, motocicletas, cosméticos, computadores e até mesmo serviços. Variam os valores, os prazos e as condições de pagamento das parcelas etc.

CONTA POUPANÇA: opção tradicional e bastante popular, em função da sua segurança e simplicidade. É remunerada mensalmente e tem vantagens tributárias.

CADASTRO DE PESSOAS FÍSICAS (CPF): banco de dados gerenciado pela Secretaria da Receita Federal do Brasil (órgão do Ministério da Fazenda), que armazena informações cadastrais de contribuintes (pessoas físicas brasileiras ou estrangeiras com negócios no Brasil) ou de cidadãos que se inscreveram voluntariamente.

CURRÍCULO: escrito pelo próprio candidato ao emprego, contendo seus dados pessoais e informações sobre sua qualificação, habilidades e experiências profissionais. O currículo também é chamado de *curriculum vitae* – que quer dizer "currículo da vida", em latim –, mas é conhecido pelo apelido de "CV".

D

DESEMPREGO: acontece quando parte da força de trabalho de um país (ou seja, as pessoas em idade de trabalhar e que desejam fazê-lo) não consegue encontrar emprego.

DESEMPREGO FRICCIONAL: nível normal de desemprego que ocorre quando as pessoas saíram de um emprego e estão em busca de outro. Ou quando estão à procura de seu primeiro emprego. Há vaga, mas leva algum tempo até a pessoa encontrá-la.

DESEMPREGO ESTRUTURAL: as vagas de emprego não existem, obrigando a pessoa a mudar de profissão ou localidade. Normalmente causado por inovação tecnológica ou recessão, torna-se grave quando o problema é generalizado, atingindo várias ocupações e todo o país.

DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL: significa desenvolver a economia do país preservando o meio ambiente. Esse parece ser o grande desafio do século XXI.

DESPESA: refere-se ao dinheiro que sai no orçamento, ou seja, o quanto uma pessoa gasta.

DESPESAS FIXAS: são aquelas que têm presença constante no orçamento e cujo valor dificilmente sofrerá alterações significativas nos próximos meses. São os gastos nos quais seria muito difícil economizar. Por exemplo: aluguel ou prestação da casa própria; plano de saúde; telefone fixo; mensalidades de escola ou curso; condomínio.

DESPESAS NÃO-OPERACIONAIS: são aquelas despesas que não envolvam operações normais de negócios. Um exemplo de uma despesa não-operacional é juros sobre o dinheiro emprestado.

DESPESAS OPERACIONAIS: são aquelas despesas relacionadas às atividades comerciais regulares, não incluindo o custo das mercadorias vendidas. São exemplos, as despesas operacionais gerais: aluguel e utilidades.

DESPESAS VARIÁVEIS: são aquelas cujo valor tem mudança significativa de um período para outro. Essas despesas podem ser de natureza planejada ou inesperada. Por exemplo: compra de presente; tratamento médico; reparo de um eletrodoméstico; reforma da casa; festa de aniversário; atividade de lazer (lan house, cinema etc.).

DEPARTAMENTO INTERSINDICAL DE ESTATÍSTICA E ESTUDOS SOCIOECONÔMICOS (DIEESE): criação do movimento sindical brasileiro. Foi fundado em 1955 para desenvolver pesquisas que fundamentassem as reivindicações dos trabalhadores.

DIREITOS SOCIAIS DOS CIDADÃOS: para promover a igualdade e garantir certo nível de bem-estar social, o governo mantém serviços de saúde e educação públicos, entre outros, mantidos com os tributos (impostos, taxas e contribuições de melhorias) que todos nós pagamos.

E

EMPREENDEDORISMO: pode ser definido como o processo de criar algo novo com valor, dedicando-se o tempo e o esforço necessários, assumindo os correspondentes riscos financeiros, psicológicos e sociais, e recebendo as recompensas consequentes da satisfação e da independência pessoal e econômica. Ou seja, você inicia um empreendimento, normalmente abrindo um negócio, buscando inovar em relação ao que já existe, mas trazendo um novo significado.

EMPREENDEDORISMO POR NECESSIDADE: quando a pessoa torna-se empreendedora porque precisa urgentemente recuperar ou aumentar sua renda. Por exemplo, após ser demitida e não encontrar emprego, ela abre um pequeno negócio para sustentar a si e sua família. Empreendedorismo por oportunidade: quando uma pessoa vislumbra uma oportunidade para abrir seu próprio negócio, tornando-se empreendedora ao atender uma necessidade não satisfeita no mercado e, com isso, aumentando sua renda.

EMPREGO FORMAL: o chamado "emprego com carteira assinada", o qual traz garantias para o trabalhador, como férias, 13º salário e pagamento de horas extras. Quem tem carteira de trabalho também tem vantagens indiretas, como maior facilidade de obtenção de crédito na compra de um bem de consumo. O empregado formalizado contribui (simultaneamente ao empregador) para a previdência social, garantindo assim uma série de direitos e benefícios, como receber remuneração em situação de doença ou de acidente de trabalho, salário-maternidade em caso de gravidez e de aposentadoria.

ENCARGOS TRABALHISTAS: são valores pagos pelo empregador diretamente ao empregado mensalmente ou no final do seu contrato de trabalho: 13º salário; adicional de férias; vale-transporte etc.

ENCARGOS SOCIAIS: esse conceito gera debates. Para alguns centros de estudo, como o DIEESE (Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos), são encargos sociais apenas as contribuições pagas pelas empresas como parte do custo total do trabalho, mas que não revertem em benefício direto e integral do trabalhador, sendo recolhidos ao governo, com parte deles repassada a entidades patronais de assistência e formação profissional. Seriam a contribuição para o Instituto Nacional de Seguridade Social (INSS), para as instituições que compõem o Sistema S, como o Serviço Social da Indústria (Sesi) e o Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial (Senai), para o salário-educação e para o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae). Outras opiniões ampliam esse conceito, para incluir o FGTS, o pagamento de 13º salário, férias etc.

ESTÁGIO: atividade prestada por estudantes nas empresas ou repartições públicas, com o objetivo de obter experiência profissional e de se aprimorar na área para a qual está estudando. O estágio ajuda o estudante a fazer uma relação entre a teoria e a prática no ambiente profissional.

ESTOQUE INICIAL: refere-se aos produtos acabados e o material para produzir mais produtos para se começar o negócio.

ESTUDO DE VIABILIDADE DO NEGÓCIO: necessário para se verificar se o negócio tem chances de sucesso ou não. O primeiro passo é elaborar uma lista de tudo o que é necessário para montar e manter o negócio. Para se estimar as despesas de início de um projeto devemos classificá-las em dois tipos: investimento (como mesas, cadeiras, computadores para que o negócio funcione, o estoque inicial de produtos) e despesas mensais, que serão fixas e variáveis

ÊXODO DE MORADORES: quando uma localidade não tem condições de empregar todos os seus moradores, muitos deles são forçados a partir em busca de emprego em outras cidades.

F

FATURAMENTO: normalmente entendido como a receita de vendas de uma empresa. O termo se origina da prática comercial de emissão de fatura, documento que discrimina mercadorias e serviços vendidos e seus respectivos preços. Apesar do uso com o sentido de receita, o faturamento pode não coincidir com esse valor. Isto ocorre, por exemplo, em caso de inadimplência.

FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS (FGV): centro de ensino de qualidade e excelência que dedica seus esforços ao desenvolvimento intelectual do país.

FUNDO DE GARANTIA DO TEMPO DE SERVIÇO) (FGTS): todos os trabalhadores regidos pela Consolidação das Leis do Trabalho (funcionário de empresa particular ou empregado público) devem possuir uma conta do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS) na Caixa Econômica Federal para cada vínculo empregatício existente. Nessa conta, o empregador deve depositar o valor referente a 8% do salário bruto desse tra-

balhador, à exceção do menor aprendiz, cujo recolhimento é de 2% da remuneração. O Estado brasileiro usa esses recursos para amparar os trabalhadores em alguns casos (para isso existe o FAT, Fundo de Amparo ao Trabalhador) e também para investimentos em habitação, saneamento e infraestrutura. Os trabalhadores podem sacar o FGTS em alguns casos como demissão sem justa causa, para comprar a casa própria, em caso de certas doenças e também em programas de compras de ações de grandes empresas como a Petrobras e a Vale.

FILANTROPIA: basicamente uma ação social externa à empresa, que tem como beneficiária principal a comunidade em suas diversas formas (conselhos comunitários, organizações não-governamentais, associações comunitárias) e organizações.

FRANQUIA - Valor inicial da importância segurada, pelo qual o segurado fica responsável como segurador de si mesmo. Por exemplo, no seguro de automóvel se a importância Segurada da Apólice for de R$ 1000, 00 e a Franquia for de R$ 100,00, em caso de sinistro o segurado só irá receber R$ 900,00 da Seguradora.

FUNDOS DE INVESTIMENTO: aplicação em que cada investidor é dono de uma cota. O fundo é composto de uma carteira de ativos (títulos públicos e privados, ações etc) que foram comprados com o dinheiro dos cotistas. A principal vantagem é que, ao reunir aplicações de muitas pessoas, o fundo concede o acesso a modalidades de investimento que não estariam ao alcance dos investidores individuais.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (IBGE): sua missão é identificar e analisar o território, contar a população, mostrar como a economia evolui por meio do trabalho e da produção das pessoas, revelando ainda como elas vivem. Para tanto, este órgão do governo estuda e publica uma série de dados estatísticos sobre diversos aspectos da nossa vida, como população (quantas pessoas há em quais lugares, em que trabalham, como vivem), economia (finanças públicas, PIB e resultados da indústria, agropecuária, comércio, serviços etc.), geociências (recursos naturais, mapas).

IMPOSTO SOBRE OPERAÇÕES RELATIVAS À CIRCULAÇÃO DE MERCADORIAS E SOBRE PRESTAÇÕES DE SERVIÇOS DE TRANSPORTE INTERESTADUAL E INTERMUNICIPAL E DE COMUNICAÇÃO (ICMS): imposto estadual e estão obrigadas a recolhê-lo as empresas que trabalhem com a venda de produtos ou com serviços de transporte intermunicipal e interestadual.

ÍNDICE GERAL DE PREÇOS DO MERCADO (IGPM): indexador que toma por base o preço de mercado de alguns produtos.

INADIMPLÊNCIA: basicamente quando um cliente não consegue honrar o pagamento comprometido. O cheque bate sem fundo, o cliente não consegue pagar as prestações do carnê etc. Assim, o negócio perde uma receita que esperava receber.

INSTITUTO NACIONAL DO SEGURO SOCIAL (INSS): órgão público que administra as contribuições para a manutenção do Regime Geral da Previdência Social, sendo o responsável pelo pagamento da aposentadoria, pensão por morte, auxílio-doença, auxílio-acidente, entre outros benefícios previstos em lei. Todos que tem remuneração em carteira assinada contribuem para o INSS.

ÍNDICES DA BOLSA DE VALORES: consolidam o valor médio em moeda corrente de um determinado conjunto de ações, as quais são consideradas como sendo as mais representativas no movimento total do mercado ou de empresas atuantes em determinados setores da economia. Por isso, existem índices gerais e índices setoriais para cada Bolsa de Valores.

INTRAEMPREENDEDORES: pessoas que exercem sua capacidade empreendedora dentro de empresas já estabelecidas. Os intraempreendedores têm o mesmo comprometimento com a inovação, a busca por novas oportunidades, o desejo de realização e o compromisso com o aprimoramento que os empreendedores. Só que enquanto estes arriscam seus negócios, os intraempreendedores arriscam suas carreiras e empregos.

J

ISS: imposto devido à prefeitura pelas empresas prestadoras de serviços.

JUROS COMPOSTOS: as taxas de juros se aplicam não somente sobre o principal, mas também sobre os juros acumulados.

JUROS SIMPLES: as taxas são aplicadas somente sobre o "valor principal".

JUROS PREFIXADOS têm seu valor estabelecido de antemão, na contratação do empréstimo, e seu percentual não é alterado ao longo do contrato.

JUROS PÓS-FIXADOS, o valor a ser pago não é conhecido de início. Nesse caso, as prestações podem aumentar ou diminuir durante o período de financiamento.

L

LIQUIDEZ DE AÇÕES: significa o quanto é fácil negociá-la, comprá-la ou vendê-la no mercado. As ações mais líquidas são as que têm mais pessoas interessadas em fazer negócios com elas.

M

MARCA: é a identidade da empresa, a forma como ela é conhecida pela clientela, seu posicionamento. Deve traduzir os valores da empresa e suas vantagens competitivas em relação à concorrência. "Logomarca" geralmente é a associação de um nome com um símbolo. "Slogan" é uma frase de efeito que ajuda a transmitir a imagem da empresa. Ele deve ser curto, fácil de lembrar e não deve mudar com frequência.

MARKETING: conjunto de ações para atender da melhor forma possível as necessidades atuais e futuras dos clientes da empresa, se antecipando aos concorrentes, mas oferecendo produtos ou serviços de qualidade aos consumidores para conquistá-los e mantê-los.

MUTUALISMO: basicamente é um acordo entre um grupo de indivíduos que somam suas forças para diminuir os riscos que enfrentam em suas atividades e no cotidiano.

O

OBJETIVOS E METAS: são os resultados que a sua empresa espera alcançar. Os objetivos são declarações amplas e simples do que deve ser realizado pela estratégia de marketing. As metas são quantitativas (ou seja, podem ser medidas) e bastante específicas.

ORGANIZAÇÃO INTERNACIONAL DO TRABALHO (OIT): agências do Sistema das Nações Unidas fundada com o objetivo de promover a justiça social, a OIT é a única que tem estrutura tripartite, na qual os representantes dos empregadores e dos trabalhadores têm os mesmos direitos que os do governo.

ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DO COMÉRCIO (OMC): organização internacional que trata das regras sobre o comércio entre os seus países membros (um total de 153 países em 2009). Os países que compõem a OMC negociam, resolvem seus conflitos e assinam acordos que depois têm de ser confirmados pelo parlamento (ou congresso) de cada nação e passam a regular o comércio internacional.

ORÇAMENTO DOMÉSTICO OU PESSOAL: é o registro sistemático de receitas e despesas previstas e realizadas por uma família ou uma pessoa. O orçamento permite ter maior controle sobre a vida financeira. Geralmente organiza-se por meio de uma tabela, na qual em um dos lados entra o quanto se ganha (receitas) e no outro lado, o quanto se gasta (despesas).

P

PARTICIPAÇÃO OBRIGATÓRIA DO SEGURADO – Valor de participação do Segurado nos prejuízos indenizáveis, quando especificada na apólice de seguro.

PERFIL DO PÚBLICO-ALVO: levantamento de diversas características dos clientes, tais como idade; renda; onde moram; como pagam suas contas; quais são os seus gostos principais; que produtos e serviços já são oferecidos para eles etc. Cuidado com estereótipos.

PLANEJAMENTO: refere-se ao conjunto de ações que se inicia ao traçar metas e avaliar as dificuldades do caminho para vencê-las, depois evolui para se elaborar um plano com etapas para atingir as metas, contornando ou resolvendo as dificuldades previstas.

PLANO DE MARKETING: planejamento do esforço de marketing. Normalmente, o conteúdo dos planos de marketing varia bastante de empresa para empresa, mas costuma incluir: Sumário do plano – um resumo com os tópicos principais; Análise do ambiente que resume os fatos e percepções obtidas por meio das pesquisas de mercado e análise de marketing; Público-Alvo; Objetivos e Metas; A estratégia de marketing escolhida pela empresa, especificando os mercados-alvos a serem perseguidos e a posição no mercado a ser alcançada em relação à concorrência. Inclui o composto de marketing proposto (os 4 "P"s).

PREÇO: valor de venda do produto ou serviço, é obtido pelo estudo dos custos do produto, os preços da concorrência e o quanto os clientes estão dispostos a pagar pelo produto.

PRÊMIO: Importância paga pelo segurado ou estipulante/proponente à seguradora para que esta assuma o risco a que o segurado está exposto.

POSICIONAMENTO: como os clientes veem a sua empresa, qual é o diferencial do seu produto ou serviço em relação aos dos concorrentes.

POUPADORES: pessoas que gastam menos do que ganham, dispõem de excedentes financeiros.

POUPANÇA: é a parte da receita que não é consumida, ou seja, é o dinheiro que se guarda, com o objetivo de utilizá-lo no futuro.

PRINCIPAL: em um investimento, o principal é o dinheiro originalmente aplicado, mais novos depósitos que você venha a fazer. No caso de um empréstimo, o principal é o valor originalmente tomado emprestado.

PRODUTO: as pessoas compram bens e serviços. Os produtos são objetos concretos, podem ser tocados; os serviços não. Por isso é mais fácil padronizar um produto do que um serviço.

PROVISÃO: é destinar parte do que se ganha para um fim específico, sem necessariamente envolver um dinheiro que esteja sobrando. Ex: reservar uma parte do 13º salário para cobrir as despesas da virada do ano é fazer uma provisão.

PÚBLICO-ALVO: os clientes.

R

RECEITA: refere-se ao dinheiro que entra no orçamento, ou seja, o quanto uma pessoa recebe.

RECEITAS FIXAS: presentes todo mês e no mesmo valor (como a ajuda dos pais ou um salário)

RECEITAS VARIÁVEIS: variam em frequência e valor. (ajuda eventual da avó, serviços como autônomo).

RECESSÃO: ciclo econômico em que há uma queda da renda e da produção, e o desemprego aumenta. Quando se agrava, torna-se uma depressão.

RENDA BRUTA: é a receita integral que as pessoas recebem por seu trabalho, sejam empregados, autônomos ou empresários, antes de serem feitos os descontos devidos, como o recolhimento da contribuição para a Previdência Social, o imposto de renda etc.

RENDA LÍQUIDA: é a receita que as pessoas recebem por seu trabalho, sejam empregados, autônomos ou empresários, após serem feitos os descontos devidos.

RESÍDUO: representa tudo aquilo que não se pode utilizar ou vender, mas pelo qual se deverá pagar para se livrar dele.

RESPONSABILIDADE SOCIAL EMPRESARIAL (RSE): focada na cadeia de negócios da empresa e engloba preocupações com um público maior (acionistas, funcionários, prestadores de serviço, fornecedores, consumidores, comunidade, governo e meio ambiente), cuja demanda e necessidade a empresa deve buscar entender e incorporar aos negócios. Assim, a responsabilidade social trata diretamente dos negócios da empresa e de como ela os conduz.

SERVIDOR PÚBLICO: expressão utilizada para indicar todas as pessoas que prestam serviços ao governo. Podem pertencer a diferentes grupos, como por exemplo:

- SERVIDORES PÚBLICOS ESTATUTÁRIOS: são aqueles que ocupam cargos públicos criados por lei, ou seja, por um estatuto legal que estabelece direitos, obrigações e funções. Não são regidos pela CLT (Consolidação das Leis do Trabalho).
- EMPREGADOS PÚBLICOS: são contratados pelo regime da CLT (assim como os trabalhadores de carteira assinada), mas com algumas exigências da Constituição Federal, como a admissão por concurso público.
- SERVIDORES DE LIVRE PROVIMENTO: são servidores nomeados para exercer cargos em comissão, cargos considerados de confiança.
- SERVIDORES TEMPORÁRIOS: são contratados provisoriamente, de acordo com regras específicas estabelecidas em lei.

SINISTRO: ocorrência do risco coberto durante o período de vigência do plano de seguro. Ou seja, é quando o evento incerto de fato acontece e, portanto, o seguro é acionado.

SUPERINTENDÊNCIA DE SEGUROS PRIVADOS (SUSEP): autarquia vinculada ao Ministério da Fazenda, responsável pelo controle e fiscalização dos mercados de seguro, previdência complementar aberta, capitalização e resseguro.

TERMO DE COMPROMISSO DE ESTÁGIO: obrigatório em todas as naturezas de estágio, é por seu intermédio que a instituição de ensino onde a pessoa estuda media o contrato feito entre ela e a empresa onde o estágio será realizado.

TESOURO DIRETO: programa de venda de títulos do governo federal a pessoas físicas desenvolvido pelo Tesouro Nacional. Os investimentos em títulos do governo pelo Tesouro Direto podem ser de curto, médio ou longo prazo.

TÍTULO DE CAPITALIZAÇÃO: É um produto que objetiva a formação de um montante, mas também com um caráter lotérico, de sorteio de prêmios de capitalização.

TOMADORES: pessoas que precisam de mais recursos do que dispõem para cobrir seus gastos ou para empreender abrindo seu próprio negócio.

TAXA REFERENCIAL (TR): indexador calculado a partir da remuneração média de impostos e depósitos bancários

TRABALHO: a ONU reconhece basicamente dois tipos de trabalho: as pessoas que trabalham para alguém e as pessoas que trabalham por conta própria. Ambos os tipos são remunerados.

TRABALHO NÃO REMUNERADO: refere-se às atividades de pessoas ditas "do lar", cujo trabalho é cuidar da própria casa, constituindo este um benefício importante para a família e ao trabalho filantrópico, que é o caso de voluntários em escolas, hospitais, orfanatos, templos religiosos etc.

TRABALHO PARA ALGUÉM: a pessoa trabalha de acordo com determinadas regras e procedimentos, na grande maioria das vezes em local e com materiais e ferramentas que pertencem ao seu empregador. A sua remuneração normalmente não varia de acordo com os resultados da empresa. Esse empregador pode ser uma empresa privada, um órgão do governo ou uma pessoa física, no caso dos trabalhadores domésticos.

TRABALHO POR CONTA PRÓPRIA: são os autônomos, que vendem sua capacidade de trabalho, ou empresários, que montam seu próprio negócio. Ambos são seus próprios patrões.

TRABALHO PRINCIPAL: aquele ao qual a pessoa dedica mais tempo e do qual geralmente obtém maior rendimento. Pode ser a mesma ocupação em mais de um lugar. Um professor normalmente trabalha em mais de um lugar, mas em geral desempenha a mesma função em todos eles.

Este livro foi composto com as famílias tipográficas Vista Sans
e Info Text. Impresso em papel offset
90g/m² no miolo e em cartão supremo 250 g/m² na capa.