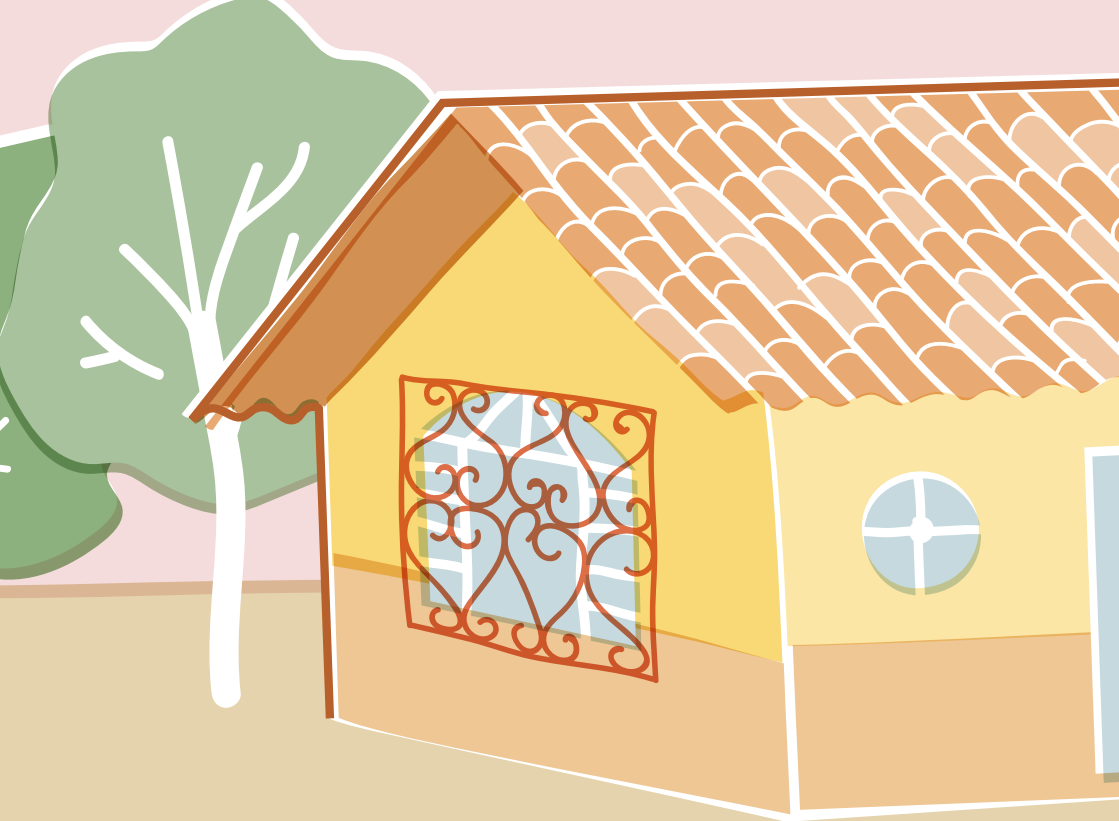




Educação financeira para acesso ao Eixo Crédito e Microcrédito do Anexo 1.1

Volume 1

Educação financeira para acesso ao Eixo Crédito e Microcrédito do Anexo 1.1

Volume 1

Índice

- 4 Introdução**
- 6 A história de Dona Ana e Seu João**
- 8 Educação financeira, o que é isso?**
- 10 Como a família de Dona Ana e
 Seu João se organizou para
 tomar o empréstimo**
- 11 Primeiro passo
 Decidir em qual negócio investir**
- 14 Segundo passo
 Montar uma lista de investimentos e
 gastos do projeto**

Introdução

O Instituto Guaicuy apresenta mais um material didático destinado à formação das pessoas atingidas sobre o Eixo Crédito e Microcrédito do Anexo 1.1.

Nesta cartilha, que é dividida em dois volumes, vamos falar sobre educação financeira, abordando como utilizar de forma consciente o crédito e o microcrédito para que os objetivos da reparação sejam alcançados de forma justa e integral.

A educação financeira é um tema muito importante porque possibilita o aprendizado sobre como fazer o melhor gerenciamento das finanças pessoais e da família. Mas ela pode e deve ir além, possibilitando a formação das pessoas para o exercício da cidadania, estimulando as práticas solidárias, de inclusão social, tornando as finanças acessíveis a todas pessoas, promovendo o desenvolvimento da comunidade e o bem viver.

Este é um caderno de estudos que os nossos personagens, **Dona Ana** e **Seu João**, utilizaram depois que



participaram de uma formação em educação financeira como preparação para o acesso ao programa de crédito e o microcrédito.

Os objetivos do caderno consistem em levar você a refletir, por meio de exercícios práticos, sobre como decidir tomar um empréstimo que seja capaz, em primeiro lugar, de melhorar as condições de produção, trabalho e renda, mas ao mesmo tempo possa ser viável a sua devolução.

Este é um material de apoio e, como tal, é importante que você utilize junto com as atividades formativas e o apoio técnico dos Agentes de Crédito e Microcrédito para obter o maior número de informações sobre como preparar sua proposta de empréstimo.

Use a educação financeira para tomar empréstimo consciente

Comece a se preparar para acessar o Crédito e Microcrédito do Anexo 1.1.





A história de Dona Ana e Seu João

Dona Ana e **Seu João** são casados e moram na comunidade Várzea do Ajuntamento, que fica à beira do Rio Tempo D'água. Eles possuem um pequeno pedaço de terra e se dedicam com seus filhos à agricultura e à pesca, principais atividades econômicas da comunidade.

Com o rompimento de uma barragem de rejeitos na região, a família de **Dona Ana** e **Seu João** não teve mais condições de pescar porque o rio foi contaminado, mas ainda podem plantar porque dispõem de uma outra fonte de água que não foi afetada.

O casal tinha acabado de participar de uma oficina de formação em educação financeira. Eles adquiriram alguns conhecimentos muito importantes, por exemplo:

- ▶ As funções do crédito e do microcrédito solidário na reparação dos danos sofridos e as responsabilidades das pessoas atingidas, bem como do sistema de governança e gestão.
- ▶ Como analisar previamente a viabilidade do negócio, conhecendo o mercado em que atuarão, os investimentos necessários, a organização da produção e da comercialização, entre outros.
- ▶ Como fazer as contas necessárias de receitas, custos, correção monetária, juros e valor das parcelas, para que o negócio pague por si mesmo (autossustentável)
- ▶ Como organizar o planejamento financeiro pessoal, familiar ou do negócio, equilibrando receitas e gastos e alcançando resultados positivos
- ▶ Como praticar a educação financeira aproveitando as possibilidades do trabalho associativo na comunidade, a cooperação entre produtores, a valorização da mão de obra e o comércio local, a utilização de outros meios de troca além do dinheiro, etc.

7

Com os conhecimentos adquiridos, eles se sentiram encorajados a tomar um empréstimo para aumentar a produção de alimentos na sua propriedade como forma de compensar a perda da renda da pesca.

Os dois pretendem encaminhar um projeto para o programa de crédito e microcrédito criado no Acordo de Reparação.

Além disso, estão recebendo orientações dos Agentes de Crédito e Microcrédito, que foram contratados para ajudar as pessoas atingidas a encaminharem suas propostas de financiamento.

Educação financeira, o que é isso?



Dona Ana: João, o que você entendeu por educação financeira?



Seu João: Entendi que a educação financeira nos ensina a tomar decisões conscientes sobre o uso do dinheiro em empréstimos, administração de bens, poupança, investimentos e planejamentos para o futuro.

Dona Ana: Sabe o que achei interessante? Aprender que existem dois tipos de educação financeira. Tem a educação financeira tradicional, que é divulgada pelos bancos que conhecemos e grandes empresários. Ela é voltada a ensinar as pessoas a:

- ▶ saber administrar gastos pessoais, evitando o consumo e o endividamento compulsivo;
- ▶ fazer cálculo de juros simples e compostos, correção monetária, prestações de empréstimos;
- ▶ entender como funcionam os diversos tipos de investimentos oferecidos por bancos;
- ▶ tomar decisões sobre investimentos e gastos visando o acúmulo de riqueza individual;
- ▶ planejar o futuro visando a independência financeira pessoal.

Seu João: Pois é, Ana, e existe também a educação financeira solidária que vai além da educação financeira tradicional....

Enquanto a educação financeira tradicional prioriza a promoção do indivíduo e a acumulação de riqueza pessoal,

a educação financeira solidária prioriza a formação das pessoas para a autogestão, a cooperação, a solidariedade e a sustentabilidade da comunidade em que vivem.

Dona Ana: Isso mesmo, João, nós precisamos de uma educação financeira que valorize as práticas solidárias, de inclusão social, que torne as finanças acessíveis a todas as pessoas, promovendo o desenvolvimento da comunidade e o bem viver.

Seu João: Com tanta desigualdade neste mundo, sermos solidários uns com os outros é uma necessidade de sobrevivência e uma forma de promover a dignidade humana.

Ser **solidário** é ter empatia com o outro e entender que podemos viver melhor quando todo mundo vive bem.

Aprendemos que a **solidariedade** é um sentimento social que faz com que um grupo de pessoas lutem por objetivos comuns.

Dona Ana: e **finanças solidárias** são instrumentos financeiros que proporcionam o acesso ao crédito de acordo com as necessidades e as condições das pessoas, a maior circulação de dinheiro na comunidade, a valorização do trabalho humano, a inclusão produtiva, a troca de saberes, a promoção da educação comunitária, etc.

Podemos destacar alguns instrumentos como os bancos comunitários, os fundos rotativos solidários, o crédito solidário, as moedas sociais, os clubes de troca, os mutirões, entre outros.

E aí, praticar educação financeira solidária é importante pra você? Por quê?

Como a família de Dona Ana e Seu João se organizou para tomar o empréstimo

Eles aprenderam que tomar um empréstimo exige responsabilidade porque é uma decisão que afeta toda a vida familiar.

Entenderam também que é importante que o negócio pague por si mesmo, seja autossustentável.

Eles têm a consciência de que a devolução do empréstimo tem uma função educativa e política, que é fazer com que todas as pessoas atingidas tenham direito aos recursos do Anexo 1.1, promovendo assim o desenvolvimento da comunidade e não somente da sua família.

10

Mas para o programa de crédito e microcrédito ser plenamente solidário, serão oferecidas boas condições de devolução. Serão acrescentados ao valor emprestado apenas a correção monetária e, em alguns casos, poderão ser incluídas taxas de juros reduzidas, além de prazos de devolução que tornem o pagamento das prestações acessível para as pessoas atingidas.

Dessa forma, antes de pegar o empréstimo, Dona Ana e Seu João decidiram conhecer mais a fundo a atividade e fazer um exercício para saberem como ficariam os valores a serem devolvidos.

Eles seguiram os oito passos ensinados no curso que fizeram. Vamos acompanhar como foi o exercício? Os dois primeiros passos estão neste volume da cartilha e os seis restantes estão no volume 2.

Observação: os números e itens utilizados nos exercícios de investimentos, custos, cálculo de juros, correção monetária servem apenas como demonstração prática dos exercícios.

Primeiro passo

Decidir em qual negócio investir

Dona Ana e Seu João produzem vários tipos de produtos, como verduras e legumes, mandioca e rapadura, mas precisam escolher em qual deles vale mais a pena investir no momento.

Para isso, decidiram fazer uma pesquisa de mercado na cidade onde costumam vender seus produtos para conhecer as reais necessidades dos consumidores e dos comerciantes. Eles pesquisaram também como funcionam, no município, os programas de aquisição de alimentos e de alimentação escolar do governo federal.

Juntamente com os seus dois filhos, eles visitaram os principais pontos de venda da cidade, como feiras livres e mercearias, e procuraram alguns consumidores para fazerem entrevistas.

A família também decidiu entrevistar um experiente agricultor da comunidade, que é profundo conhecedor do mercado local.

Perguntas utilizadas na pesquisa de mercado:

- ▶ Quais dos produtos que produzimos são mais procurados? Por quê?
- ▶ Quais desses produtos têm menor queda de preço no período de pico da safra?
- ▶ Qual foi o preço médio pago ao produtor na última safra (preços início e fim de safra)?
- ▶ Qual é a qualidade preferida pelos consumidores/compradores (variedade, tamanho, cor, se deve ser agroecológico, etc)?
- ▶ Como o produto deve ser apresentado aos compradores/consumidores (embalagem, rotulagem)?
- ▶ Em quais locais ou pontos de comercialização o produto é mais vendido?

De posse das informações levantadas, a família de Dona Ana e Seu João chegou às seguintes conclusões:



- Alguns comerciantes relataram que está havendo um aumento no consumo de verduras e legumes no município por parte da população em geral e dos programas de aquisição de alimentos e merenda escolar e que as vendas têm aumentado.
- O tamanho atual da horta da família pode ser ampliado para produzir por mês: 400 pés de alface, 400 molhos de couve, 400 molhos de mostarda e 400 molhos de cebolinha.
- Com a redução da oferta, os preços de verduras e legumes têm ficado estáveis, principalmente folhosas.
- Os preços pagos ao produtor no período são: R\$ 3,00 para o pé de alface, R\$ 3,00 para o molho de couve, R\$ 2,00 para o molho de cebolinha e R\$ 3,00 para o molho de mostarda.
- Os consumidores preferem produtos vistosos, sem sujeira da horta, e com o mínimo de defeitos. Se forem produzidos sem veneno, estão dispostos a pagar um preço melhor.
- Os consumidores procuram produtos vendidos em embalagens que protegem os alimentos e acham importante receber informações sobre a origem e como foram produzidos.
- Os principais locais frequentados pelos consumidores de hortaliças são a feira livre do produtor e o comércio varejista, como sacolões e supermercados.

E aí, você tem dúvidas sobre o mercado em que pretende atuar, como vai comercializar seu produto ou serviço, para quem vai vender?

Faça como Dona Ana e Seu João, realize uma pesquisa de mercado.

Segundo passo

Montar uma lista de investimentos e gastos do projeto

Dona Ana: Os **investimentos produtivos** são todos gastos que fazemos em máquinas, equipamentos, terrenos e construções destinados a produzir algum bem ou serviço e gerar renda. Exemplo: forno de assar, equipamento de irrigação.



Seu João: Já o **capital de giro** são todos os gastos diretamente relacionados à produção ou à prestação de serviços necessários para a atividade funcionar. Exemplos: adubo, embalagem, semente, água, energia, mão de obra.



O **cálculo do capital de giro** foi feito com base nos gastos que o projeto terá até o momento em que ele comece a gerar receitas com as vendas dos produtos.

Dona Ana: Para **calcular os custos com mão de obra**, consideramos os dias trabalhados pela família, porque não temos outra renda para cobrir as despesas nos dias que trabalhamos na horta.

Calcule o valor que você necessitará tomar emprestado montando um quadro com os investimentos e as despesas seguindo o exemplo a seguir.

Exemplos do projeto de Dona Ana e Seu João:

Investimentos

Item	Quantidade	Preço unitário	Preço total
Kit de irrigação com temporizador	2	R\$ 300,00	R\$ 600,00
Motobomba bomba d'água 1cv	1	R\$ 400,00	R\$ 400,00
Caixas de transporte de hortifrutigranjeiros	10	R\$ 35,00	R\$ 350,00
Ferramentas para horta	2 kits	R\$ 200,00	R\$ 400,00
1. Valor total do Investimento			R\$ 1.750,00

Despesas de capital de giro

Item	Quantidade	Preço unitário	Preço total
Adubo orgânico (esterco bovino)	30 sc 15 kg	R\$ 30,00	R\$ 900,00
Energia elétrica	2 meses	R\$ 30,00	R\$ 60,00
Sementes (alface, couve, cebolinha e espinafre)	20 Kits	R\$ 36,00	R\$ 720,00
Embalagem plástica	5 milheiros	R\$ 170,00	R\$ 850,00
Mão de obra da família	60 diárias	R\$ 80,00	R\$ 4.800,00
2. Valor total das despesas de capital de giro			R\$ 7.330,00
3. Valor total (soma de investimento e capital de giro)			R\$ 9.080,00

Dona Ana: Nas decisões sobre qual material, equipamento ou serviço comprar, refletimos sobre finanças solidárias, sustentabilidade ambiental e associativismo:

Como eu posso aproveitar, no meu projeto, materiais renováveis já existentes na propriedade, visando reduzir o valor do empréstimo e o consumo de recursos naturais?

Como eu posso adquirir materiais, serviços e equipamentos no mercado local para aumentar a circulação de dinheiro na comunidade, gerando um ciclo virtuoso de desenvolvimento e inclusão?

Como eu posso me associar com meus vizinhos que desenvolvem atividades afins para a realização de compras conjuntas?

16

Eu preciso de orientação técnica para decidir sobre quais equipamentos, materiais, insumos e serviços melhor se adequam ao negócio que pretendo investir?

Refleta como você poderá empregar o dinheiro do empréstimo com base nas perguntas que Dona Ana e Seu João fizeram.

Acompanhando os passos realizados pela Ana e pelo João, você já aprendeu como decidir em qual negócio investir e como montar uma lista de investimento e gastos. No volume 2 desta cartilha, você vai conhecer os seis passos restantes que o casal estudou na oficina de formação em educação financeira. Continue a leitura!

FICHA TÉCNICA

Redação

Geraldo Nobre Monção
Julia Guimarães Barbosa
Renata Murici Lima Aquino

Contribuições

Amanda Guerra Valadão
Kingverly Danytsa Blanco Durand
Tais de Paula Barbosa Sousa
Thais das Chagas Moura

Revisão

Natália Ferraz

Projeto gráfico

Matheus Lopes Ferreira

