



GUIA DO  
MULTIPLICADOR

# O Consumo Consciente do Dinheiro e do Crédito



realização, organização e edição

 **INSTITUTO  
akatu**

Pelo consumo consciente

[www.akatu.org.br](http://www.akatu.org.br)

## O Instituto Akatu agradece

### parceiros pioneiros



### parceiros estratégicos



### fundações apoiadoras



### parceiros mantenedores



### parceiros institucionais



Booz | Allen | Hamilton



### apoiadores institucionais



Aguilla Produção e Comunicação Ltda. | BDO Trevisan | Fábrica Digital | FIESP | Microsoft | Rubens Naves Advogados |  
Jornal Valor Econômico | Tozzini, Freire, Teixeira & Silva Advogados

### associados categoria beneméritos

Amex | Ampla Energia e Serviços | Coca-Cola | CPFL Energia | Faber-Castell | Grupo VR | Kraft Foods | Natura Cosméticos |  
Sadia | Santista Têxtil



# Apresentação

**E**ste guia é parte da *Série Temática - Consumo Consciente do Dinheiro e do Crédito*, produzida pelo Instituto Akatu com o objetivo de ajudar o maior número possível de pessoas a perceberem a importância que as suas decisões diárias como consumidores têm não só sobre as suas próprias vidas, mas também sobre o meio ambiente e as condições da sociedade como um todo. A ideia do consumo consciente é mostrar que cada pessoa, por meio de sua ação como consumidora, tem um grande impacto na comunidade em que vive, e mesmo em todo planeta. Com esta consciência, é possível nos tornarmos “consumidores cidadãos”, e enriquecermos nosso dia-a-dia com a sensação de estarmos, a cada momento, criando um mundo melhor e mais justo, para nós e para nossos descendentes.

O uso do dinheiro e do crédito é um dos melhores exemplos para se falar disso, pois é algo que interessa muito a todas as pessoas, e que está presente em praticamente todas as dimensões de nossas vidas, como a casa, a escola, o trabalho e o lazer. Além disso, dinheiro e crédito também se relacionam com outros assuntos importantes como os recursos para a sobrevivência (água, energia, alimentos...), a geração de resíduos (poluição, lixo...) e as questões pessoais e sociais (economia, responsabilidade social, pobreza, realização pessoal...). Acreditamos que é possível e necessário unir os objetivos de prosperidade econômica com os de sustentabilidade social e ambiental, tanto de cada pessoa e família, quanto de toda a sociedade.

Ao publicar este Guia, o Akatu espera contribuir para que cada vez mais pessoas pratiquem e disseminem o consumo consciente, assumindo plenamente sua condição de consumidores cidadãos!

*Helio Mattar*

Diretor-Presidente – Instituto Akatu



Para o Banco Real é uma grande satisfação ser um dos parceiros do projeto "Consumo Consciente do Dinheiro e do Crédito" do Instituto Akatu. Acreditamos que o nosso papel na sociedade vai além da prestação de serviços bancários. Oferecer o crédito certo, de acordo com a necessidade de cada pessoa, é umas das formas de contribuir para o equilíbrio da vida financeira de nossos clientes.

*Renato Pasqualin*

Diretor Executivo

Diretoria Executiva de Gerenciamento de Risco

Banco ABN AMRO Real S/A



Agradecemos ao Akatu a oportunidade de participar deste projeto. Esta iniciativa, alinhada aos nossos valores e à nossa missão, é motivo de orgulho para todos nós. Acreditamos fortemente que ao ajudar o consumidor a planejar sua vida pessoal e financeira não somente promovemos o crescimento sustentável da sociedade como também do nosso negócio.

*Luiz Fernando Vendramini Fleury*

Diretor Presidente – Banco ibi



A sua empresa de benefícios.  
[www.vr.com.br](http://www.vr.com.br)

O Grupo VR acredita na importância da educação corporativa e tem como meta contribuir para a evolução de seus colaboradores e dos funcionários de seus clientes. Por esses motivos, a VR desenvolve, em parceria com o Instituto Akatu, o programa “O Dinheiro, o Crédito e o Consumo Consciente”, que deve alcançar 20 mil clientes da companhia e 2,5 milhões de pessoas.

*Cláudio Szajman*

Presidente - Grupo VR

**O****O Akatu e o consumo consciente do dinheiro e do crédito 3****Como usar este Guia 4***Passos iniciais do multiplicador 4**Usando o “ABC do Consumo Consciente do Dinheiro e do Crédito” 5***I****Textos de Referência****Juros: sua natureza e sua prática***Por que precisamos dos juros? 6***Decisões: consciência e desejo***Como mover aquilo que me move? 8***R****Auto-conhecimento e escolhas pessoais***O estilo de vida não é uma moda passageira 10***Da competição à cooperação***O que sou capaz de fazer com e pela comunidade? 12***Á****Situações****Orçamento e planejamento***O quadrado de um bom planejamento financeiro 14**Poupança: do faz-de-conta à vida real 15***Hábitos e imprevistos***Ver direito ajuda a mudar de hábitos 16**Imprevisto: que cegueira é essa? 17***M****Crédito: necessidade, seleção e uso***Crédito é mesmo dinheiro extra? 18**“Ok, decidi alugar dinheiro, mas onde?” 19***U****Consumo, riqueza e valores***Consumista, eu? 20**A riqueza que não vem do dinheiro 21***Decisões e lazer***Isto ou aquilo? 22**É tempo de não fazer nada: isso é bom ou ruim? 23***S****Quero pagar à vista! (Qual o desconto justo?) 24****Para saber mais 25**

# O Akatu e o consumo consciente do dinheiro e do crédito

O consumo consciente busca equilibrar a satisfação das necessidades pessoais com o impacto que estas podem ter na sociedade e no meio ambiente. O ato de consumo feito conscientemente permite ao consumidor promover seu próprio bem-estar, e ao mesmo tempo contribuir para a preservação do meio ambiente e a melhoria da sociedade. Para mostrar como isto pode ocorrer na prática e mobilizar pessoas para mudarem seu comportamento é que foi criado, em 15 de março de 2001, o Instituto Akatu.

Sob o aspecto individual, é visível que um número cada vez maior de pessoas não está feliz com o atual sistema de produção e consumo. Muitos já se questionam sobre qual a felicidade possível em um modelo que incentiva as compras sem limite, e que coloca as marcas e bens materiais acima das relações humanas e do convívio social. Soma-se a isso a frustração dos muitos que jamais poderão comprar os seus objetos de desejo, e daqueles que logo depois da compra já sentem o vazio provocado pela falta de um modelo mais novo ou de maior status.

Em um aspecto global, a necessidade de se adotar uma nova postura em relação ao consumo está diretamente ligada ao equilíbrio da estrutura social e à sustentabilidade do planeta.

Saltam aos olhos as diferenças de renda e condições de vida entre os mais ricos e o restante da população. A violência física e psicológica com que convivemos diariamente são reflexos diretos desse quadro. O esgotamento de recursos naturais e o excesso de poluição são realidades reconhecidas por todos, e que já mostram seus efeitos dramáticos, por exemplo, nas mudanças climáticas.

Hoje já consumimos 20% além do que a Terra consegue nos oferecer. Se todos os habitantes do mundo consumissem como os europeus ou americanos, seriam necessários 4 planetas Terra para atender a todos. Mas temos apenas um planeta, e o desafio de solucionar uma equação tão complexa. A solução passa, com certeza, por uma combinação entre inovações tecnológicas, políticas públicas para inclusão e desenvolvimento social, e mudanças nos padrões de produção e consumo.

Refletir sobre o modo como usamos o dinheiro e o crédito em nosso dia-a-dia, e a partir disso mudarmos nosso comportamento, é um excelente caminho para enfrentar e superar este desafio.

*“O consumo consciente busca o equilíbrio entre nossas necessidades e o que sacrificamos para satisfazê-las.”*

## Você ganha dinheiro?

Parece óbvio que sim, mas a verdade é que só em ocasiões muito especiais alguém “ganha” dinheiro, assim, de presente... Em geral as pessoas trocam o dinheiro pelo seu trabalho, pelo seu talento, pelo seu tempo ou por alguma coisa que possuem.

O mesmo ocorre com o “gasto”: diferentemente da sola de um sapato, que se gasta conforme caminhamos, o dinheiro muda de lugar, mas em geral se mantém íntegro e plenamente utilizável pelo seu novo dono. O fato é que não “gastamos” dinheiro, e sim o utilizamos para determinados fins.

O primeiro passo para um consumo consciente do dinheiro e do crédito (e de qualquer outro recurso) é o repensar. Significa “desligar o piloto-automático” e refletir sobre os reais significados das palavras, gestos e outros elementos que formam nosso cotidiano.

No caso do dinheiro, podemos descobrir neste primeiro passo que nosso dinheiro é utilizado para três finalidades:

1. compra de produtos e serviços para nosso uso diário (alimento, habitação, transporte, vestuário...)
2. poupança e investimento (formas de guardar ou aplicar dinheiro para nosso futuro ou para imprevistos)
3. pagamento de dívidas (devolução do dinheiro que outros guardaram e que no passado tomamos emprestado para nosso uso)

Os textos e sugestões que oferecemos neste Guia ajudam a rever o modo como utilizamos nosso dinheiro, adquirindo maior capacidade de decisão e controle sobre nosso orçamento, e fazendo com que nossas decisões sejam as de um consumidor consciente. Em benefício de cada um de nós, e do planeta como um todo!

# Como usar este Guia

**E**ste Guia é destinado às pessoas que desejam agir como multiplicadoras e disseminadoras do consumo consciente. Pessoas que têm como objetivo entender rapidamente a mensagem do consumo consciente do dinheiro e do crédito, para em seguida ajudar mais e mais pessoas a também compreenderem e praticarem o consumo consciente. Por isso, trazemos aqui as idéias mais fundamentais para este objetivo, juntamente com uma série de informações e dicas para ação do multiplicador. Para aqueles que desejem saber mais sobre o assunto, recomendamos fortemente a leitura de outras duas publicações desta Série: o Caderno Temático *Consumo Consciente do Dinheiro e do Crédito* e os *Diálogos Akatu N° 5\**. Lá você encontrará textos de reflexão e de informação mais aprofundados, mais dicas de leitura e informações de apoio, e também uma grande série de exemplos de aplicação prática do consumo consciente do dinheiro e do crédito, na seção “Situações e Reflexões”, do Caderno Temático.

Oferecemos também um outro material: o *ABC do Consumo Consciente do Dinheiro e do Crédito*. Trata-se de um pequeno folheto, com dicas e informações muito simples e diretas, destinadas a provocar nos leitores uma primeira reflexão sobre o assunto. São pequenas mensagens – e ao mesmo tempo dicas úteis – que o multiplicador pode utilizar para começar sua ação.

Boa leitura, e bom trabalho!

\* Disponíveis no site do Akatu: [www.akatu.org.br](http://www.akatu.org.br)

## Passos iniciais do multiplicador

Se você deseja atuar como multiplicador do consumo consciente do dinheiro e do crédito, os passos abaixo podem lhe ajudar a começar o trabalho:

1. Leia atentamente este Guia, e dê bastante atenção às “dicas” que estão destacadas ao longo do texto. Faça um teste das atividades e reflexões propostas, com você mesmo ou com familiares e amigos. Faça o mesmo com o “ABC”.
2. Defina qual o público com que você irá trabalhar. Anote e organize informações sobre esse público, principalmente nas questões relacionadas com a renda e uso do dinheiro pelas famílias, a organização da comunidade e os problemas que ela enfrenta (seja em relação à vida cotidiana, seja em relação aos problemas da sociedade e do meio ambiente como um todo).
3. Veja se as mensagens deste Guia e do ABC são apropriadas para a realidade do seu público. Adapte os exemplos e os valores monetários sempre que necessário. É fundamental que as pessoas vejam sentido nos exemplos, e os percebam como parte de suas próprias vidas.
4. Reflita sobre os objetivos de cada atividade ou mensagem. Escreva em 5 a 10 linhas, nas suas próprias palavras, como cada uma delas:
  - a. Ajuda as pessoas a perceberem o modo como suas decisões de uso do dinheiro e do crédito afetam ao mesmo tempo suas próprias vidas e as condições da sociedade e do meio ambiente.
  - b. Revela o modo como as pessoas vêem o mundo, os valores que elas priorizam e como elas definem seus objetivos.
5. Use o ABC como ponto de partida. Distribua-o para o público com que você vai trabalhar, explique sua proposta de discutir o consumo consciente, e proponha uma conversa sobre alguma das frases. Dicas:
  - a. Não se coloque como o “sabe tudo” que veio ensinar aos outros. Atue como um facilitador, que deseja propor a reflexão coletiva e a troca de informações. É isto que permitirá a todos se sentirem bem, e de fato desenvolverem suas consciências.
  - b. Comece com um pequeno grupo, e discuta uma ou duas frases a cada reunião. Assim você dá tempo para que todos pensem, e enriqueçam a discussão.
  - c. Leia o mais que puder: consulte as outras publicações da Série Temática. Pesquise no site do Akatu ([www.akatu.org.br](http://www.akatu.org.br)) e em outros sites.
  - d. Escreva para [faleconosco@akatu.org.br](mailto:faleconosco@akatu.org.br) para contar suas experiências ou se precisar de alguma orientação adicional.
6. Lembre que seu objetivo é levar o público com que você trabalha a repensar hábitos de consumo e mudar seu comportamento. Para que isso aconteça, o respeito dado a cada um é muito importante, assim como o seu interesse. É como se cada pessoa do público fosse um cliente seu. E é por isso que nas dicas deste Guia não referimos ao público como os seus “clientes”.
7. Pode ser que você esbarre em situações difíceis, ou provoque reflexões nem sempre agradáveis. Isto faz parte do auto-conhecimento, e não deve impedir que você e seu grupo continuem. Procure (e encontre) o lado positivo, o aprendizado, a oportunidade escondida em cada crise. Não tenha medo de pedir ajuda: convide para lhe

acompanhar pessoas mais experientes ou já capacitadas. Será bom para todos.

“Conheça e use o “Jogo do Consumidor Consciente do Dinheiro e do Crédito”, disponível em [www.akatu.org.br](http://www.akatu.org.br)

## USANDO “o ABC do Consumo Consciente do Dinheiro e do Crédito”

A seguir você encontra os 7 pontos que são apresentados no ABC. Cada um deles é composto por um pequeno “convite à reflexão” (uma frase tipo “você sabia”) e por uma “dica do Akatu”, que dá a indicação de um possível caminho para se pensar sobre a frase. Para realizar bem sua atividade como multiplicador, a leitura atenta dos “Textos de Referência” e das “Situações” que oferecemos nas páginas seguintes deste Guia é fundamental.

Convidar outros multiplicadores para formar um pequeno grupo de estudos e conversar sobre cada um dos pontos abaixo também é uma boa idéia para aproveitar melhor as discussões em torno do ABC, e realizar um bom trabalho de disseminação do Consumo Consciente!

### 1. Planejamento Financeiro

#### Você sabia?

*82% dos brasileiros dizem manter controle de seus orçamentos, mas uma em cada duas pessoas já teve dificuldade em pagar as contas do mês.*

#### Dica do Akatu:

Cuidar do orçamento não é só anotar gastos e ganhos. Antes de tudo, é pensar sobre sua vida, escolher prioridades, e manter controle na hora de gastar. A família toda deve participar.

### 2. Poupança

#### Você sabia?

*Colocando na poupança\* R\$ 2,00 por dia desde o nascimento de uma pessoa, ao completar 30 anos ela terá acumulado R\$ 58.700,00!*

\*aplicação de R\$ 60,00 por mês em caderneta de poupança, com juros mensais de 0,5%

#### Dica do Akatu:

Muito cuidado com os pequenos gastos: o dinheiro que usamos todo dia em despesas que parecem pequenas, ao final de um ano poderia pagar uma viagem de férias, ou fazer uma bela diferença na sua poupança!

### 3. Hábitos

#### Você sabia?

*A metade mais pobre das famílias brasileiras gasta com fumo quase o mesmo que com educação. (R\$ 176 milhões/mês, ou 1% do que ganham\*)*

\* famílias com renda mensal até R\$ 1.000 Fonte: Pesquisa de Orçamento Familiar-IBGE – 2002-2003

#### Dica do Akatu:

Educação é um investimento fundamental na vida das pessoas e a grande esperança de um futuro melhor. É uma incoerência que tenha a mesma prioridade que o fumo nos gastos de qualquer família.

### 4. Juros

*Juros são o aluguel que pagamos para usar o que é dos outros, ou que recebemos por usarem o que é nosso.*

#### Dica do Akatu:

Os juros são o preço de usar hoje um recurso que não temos. Quanto menos alguém é capaz de esperar, maiores são os juros que paga. Já quem sabe se controlar, ao invés de pagar... recebe!

### 5. Crédito:

*Não existe pagamento parcelado sem juros: quem vende a prazo abre mão, pelo menos, da renda que teria se aplicasse o dinheiro da venda à vista.*

#### Dica do Akatu:

Não pense só no valor da prestação: calcule o preço total da compra e negocie um desconto para pagamento à vista. Considerando os juros do crédito pessoal, uma oferta “em 10 parcelas iguais” deve ter desconto de pelo menos 20% se for paga no ato\*.

\* corresponde à taxa média de juros para crédito pessoal: 65% ao ano (abril/2006).

### 6. Consumismo

#### Você sabia?

*O crédito ao consumidor nem sempre existiu. Ele foi inventado há menos de 90 anos, nos Estados Unidos.*

#### Dica do Akatu:

Hoje parece normal pagar tudo no cartão, e ter muito crédito é sinal de status... Mas vale a pena se endividar só para ter um produto a mais? Sua felicidade está nas compras ou nos bons momentos da vida?

### 7. Uso integral:

#### Você sabia?

*Já existem 500 milhões de celulares obsoletos no mundo. Só na Europa são descartados 8 milhões de toneladas de eletroeletrônicos por ano.*

#### Dica do Akatu:

Quando reutilizamos, doamos ou prolongamos o uso de um produto, além de economizar, beneficiamos a sociedade e o meio ambiente, e damos o devido respeito aos recursos naturais e humanos aplicados para produzi-lo.

Juros: sua natureza e sua prática

# Por que precisamos dos juros?

**Objetivo:** *ampliar e aprofundar a idéia de juros. Eles não existem só nas operações de crédito, e são na verdade uma espécie de aluguel, ou o preço da impaciência.*

## Duas questões iniciais:

- Suponha que você tenha uma fazenda e o vizinho peça parte da área para plantar café e criar gado. Você acharia justo receber uma parte do resultado que ele conseguirá com a utilização das terras?
- Em que situação você admitiria pagar mais caro para ter a mesma coisa? Por exemplo, R\$ 800 por uma TV que pode ser comprada por R\$ 500?

## E o que isso tem a ver com juros?

- A idéia de que o benefício pelo uso de um patrimônio seja partilhado entre o seu dono e alguém que seja capaz de fazê-lo render é uma das bases do conceito de juros, e não necessariamente tem a ver com dinheiro. No exemplo da fazenda, o pagamento poderia ser em sacas de café ou cabeças de gado, como até hoje ocorre.
- Isto revela um lado da natureza dos juros: **a partilha da renda pelo uso de um patrimônio.**

A existência dos juros é algo necessário, e até natural, para a vida em sociedade.

- Sem juros, seria impossível fazer com que a riqueza circulasse pela sociedade: os ricos se limitariam a acumular tesouros estéreis, e as demais pessoas jamais teriam chance de usar parte desta riqueza em seu próprio benefício.

- Mas, o que dizer sobre o tamanho dos juros? O que define se eles são altos ou baixos, excessivos ou razoáveis?
- Para responder, pense naquelas “duas naturezas” dos juros:

- Como **partilha da renda**, os juros estarão de bom tamanho se os dois lados – quem cede o patrimônio e quem o faz render – se sentirem satisfeitos com a parte que couber a cada um. E isto depende muito de quanto o patrimônio é capaz de render (há um limite, por exemplo, de quanto café se pode colher numa certa área).

- Como preço de **antecipar uma satisfação**, a coisa é mais complicada: não existe uma medida certa. Tudo depende de quanto cada um está disposto a esperar. Em situações de desespero, de necessidade urgente, pessoas aceitam pagar juros altíssimos. Ou não pagarão nada, se puderem esperar o tempo necessário.
- Juros, então, tem a ver com economia e com psicologia. Podem ser vistos como um preço e dependem, portanto, de um mercado.
- E no mercado, o consumidor consciente tem muito a contribuir!

consumir um tanto agora e não tem o dinheiro necessário. Com isso, ele mantém acesa a esperança de realizar seus projetos ou resolver suas dificuldades de fluxo de caixa.

- As taxas de juros interferem bastante nas nossas decisões de poupar, investir ou consumir. E por isso estas são usadas pelo governo como dispositivos de controle do fluxo do dinheiro na economia. Os dois principais tipos de taxas de juros hoje existentes no sistema financeiro são:

## Taxa Básica: SELIC

- A **SELIC** é administrada pelo COPOM (Comitê de Política Monetária do Banco Central) com a finalidade de impedir que a inflação futura saia do controle, ou que a recessão aconteça. Assim, ela é a taxa usada para regular a “vitalidade” da economia brasileira.

- Por causa da Lei da Oferta e da Procura, a inflação tende a crescer toda vez que o consumo aumenta. O preço do computador que você quer comprar aumenta se o número de compradores concorrentes também aumentar.

- Taxas de juros maiores tendem a diminuir a inflação porque elas estimulam muitas pessoas a desistirem de comprar agora; elas transformam compradores em poupadores. Quanto maior for o “estímulo” – o dinheiro que os poupadores ganharão – menos gente vai querer comprar agora o computador que você quer e, conseqüentemente, o preço dele tende a ficar estável.

- **SPREAD:** nome técnico da taxa de juros adicionada pelos bancos aos juros que pagam para os aplicadores. Destina-se a cobrir itens como: riscos decorrentes de crises de liquidez e inadimplência; custos administrativos; condições de concorrência; lucro do banco; carga tributária – impostos diretos e indiretos - ; percentual dos depósitos compulsórios sobre depósitos à vista, a prazo e poupança, definido pelo Banco Central – isto diminui o dinheiro que os bancos têm para emprestar; etc.

- Em relação com a SELIC, variações nestas condições influenciam, para cima ou para baixo, as taxas de juros bancárias.
- Fatores como o volume de dinheiro poupado no país, os empréstimos tomados pelo governo, a disposição do consumidor a pagar juros e a competição entre os bancos também têm grande influência nessas taxas.
- Outras taxas de juros importantes e que devemos monitorar são:

**CDI:** Certificado de Depósitos Interfinanceiros

São taxas de juros diárias, calculadas em função da média das taxas de juros cobradas entre os próprios bancos.

**TR:** Taxa Referencial

A **TR** é calculada pelo Banco Central tendo por base as taxas de juros praticadas pelo mercado bancário.

**TJLP:** Taxa de Juro de Longo Prazo  
É a taxa usada pelo BNDDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social) em seus contratos de longo prazo, como forma de estímulo à economia.



- Ao lembrarmos que milhares de pessoas, todos os dias, decidem comprar produtos financiados, pagando em parcelas um valor bem maior do que o preço à vista, temos a resposta da segunda questão: lhes parece justo pagar um certo valor a mais para poder aproveitar agora algo que desejam ou precisam.

- Isto revela o segundo lado da natureza dos juros: **o valor dado à possibilidade de anteciper uma satisfação.**

- Ou seja, os juros são algo muito mais profundo e antigo do que as taxas cobradas por bancos, lojas ou financeiras.

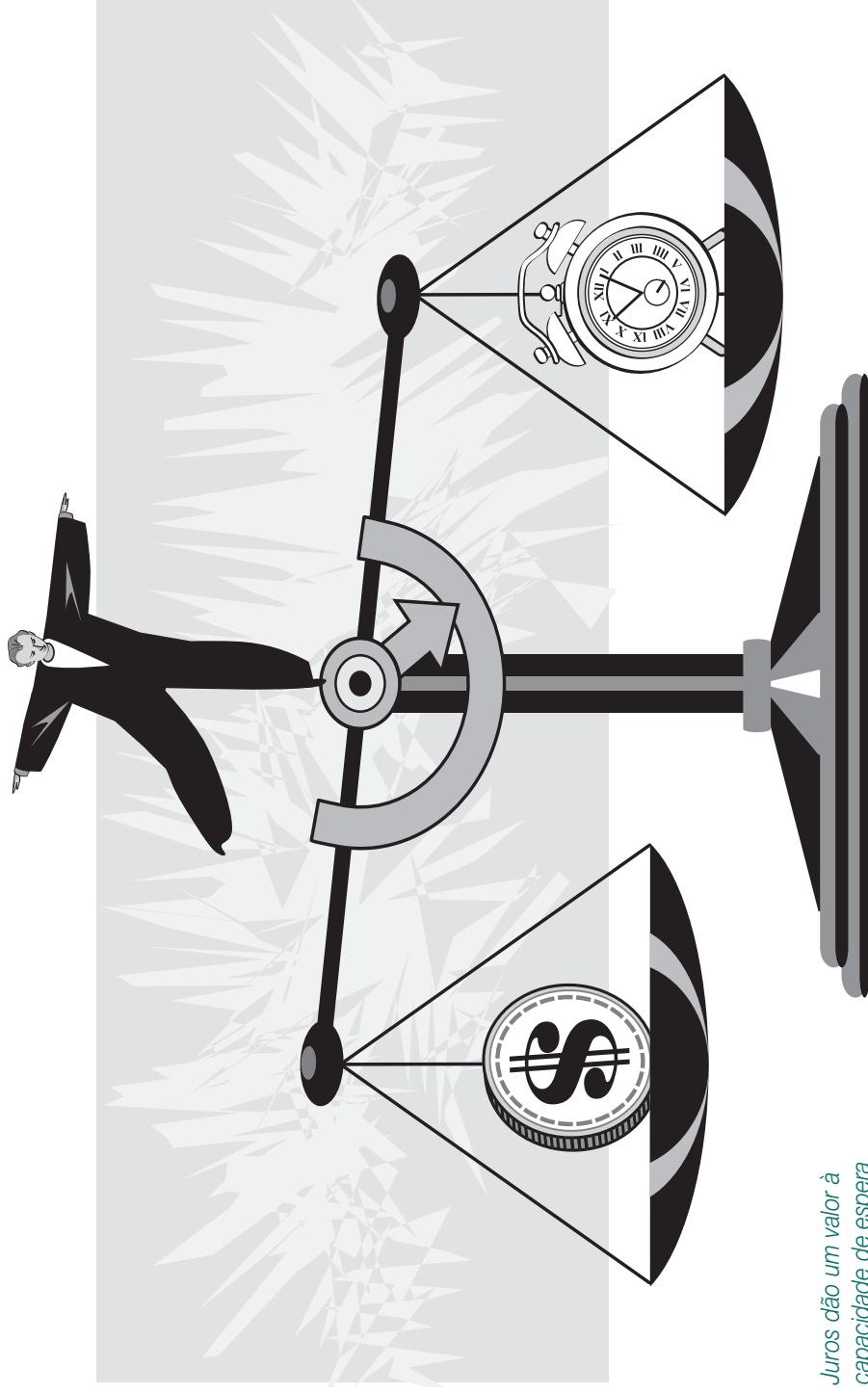
## As taxas de juros

- Tecnicamente, no mercado financeiro, a taxa de juros é a remuneração do capital que os agentes superavitários (que ganham mais do que gastam) emprestam para os deficitários (que gastam mais do que ganham).
- Emocionalmente, a taxa de juros funciona como uma fonte de motivação para os dois lados envolvidos:
  - O poupador se anima a deixar de consumir um tanto agora na esperança de poder consumir mais no futuro.
  - O tomador se dispõe a pagar esse a mais para o poupador, porque precisa

- Por outro lado, se a SELIC for excessivamente alta, a economia pode entrar em recessão. Há um refluxo do crescimento econômico, mais desemprego etc.
- Portanto, a SELIC é usada para manter a ordem da macroeconomia por meio do equilíbrio entre oferta e demanda.

## Taxas Bancárias

- Por que essas taxas são maiores que a SELIC? Em primeiro lugar, isto acontece porque a **SELIC** (taxa básica) não é o único fator que determina os juros finais pagos pelos tomadores. Além dela, existem os seguintes fatores:



Juros dão um valor à capacidade de espera

## Três dicas finais:

- Os produtos e serviços bancários têm juros diferentes! Pesquise e negocie sempre!
- Um bom administrador de dinheiro não entende apenas de economia e contabilidade, sabe muito sobre inteligência emocional.
- Faça os juros trabalharem a seu favor!

## Pensando sobre...

- **Taxa de Juros:** é a taxa de retorno prometida a quem investe ou empresta dinheiro.
- **Juros Compostos** São os juros pagos sobre juros já vencidos. *Dai a importância de nunca deixar saldo na fatura do cartão de crédito para o mês seguinte, por exemplo.*
- **Juros Simples:** São os juros pagos somente sobre o restante da dívida a vencer.

## Dicas para o multiplicador

- **Tenha sempre** com você uma lista atualizada das taxas médias de juros cobradas pelos bancos em cada um de seus produtos e serviços (cheque especial, cartões de crédito etc). *Pesquise na internet as opções mais próximas do seu público e faça sua escolha. Ela será muito útil durante os aconselhamentos que você dará.*
- **Para instruir** seus "clientes" e diminuir as chances de ficarem insolventes, mostre-lhes, por meio de exemplos, o que acontece àqueles que usam frequentemente os limites do cheque especial e dos cartões de crédito.
- **Ensine** às pessoas que o consultarem como calcular os juros que estarão pagando ou recebendo em suas operações bancárias e comerciais. (use a tabela da pg. 24 deste Guia). *Ensine-lhes a diferença entre juros simples e juros compostos.*
- **Incentive** essas pessoas a adiar compras a prazo e a fazer poupança para comprar à vista.



## Texto de Referência

Decisões: consciência e desejo

# Como mover aquilo que me move?

**Objetivo:** *propor o desenvolvimento da inteligência emocional para dar efetividade às decisões que envolvem desejos, sentimentos e ansiedades.*

- Em outras palavras: como mandar em mim mesmo? Como conquistar o autodomínio?
- Não procure uma resposta pronta.
- Por experiência própria, você já deve saber que ter autodomínio é mais complicado do que parece.
- Sem autodomínio não conseguimos levar adiante os nossos planos e planejamentos. Ficamos presos naquela situação em que o “juízo” puxa para um lado e as “vontades” puxam para o outro. A situação piora quando sequer percebemos que estamos presos nessa rede.
- Quando não conseguimos mover o que está nos movendo, nós marcamos um belo gol contra.
- Quando não conseguimos nos “controlar” e deixamos a vida nos levar ao invés de seguir o que havíamos planejado, nosso dinheiro, mais cedo ou mais tarde, fica curto. E também corremos o risco de nossa auto-estima ficar em baixa.
- A pergunta, então, passa a ser esta: por que, de vez em quando, jogamos contra nós mesmos? Não é exatamente isso o que acontece toda vez que não realizamos os planos e planejamentos que fazemos? E não apenas aqueles que envolvem dinheiro.

- Uma pessoa só pode ser chamada de sábia quando consegue que sua vontade “escute e siga” o pensamento (o planejamento e o plano) e não a ansiedade.
- O sábio vence a ansiedade justamente porque sabe esperar. Ele não tem pressa porque confia em si mesmo. Mais do que conhecimentos e erudição, o sábio tem autodomínio.
- Saber esperar não é um simples ficar à espera de algo. Não tem nada a ver com a atitude ingênua – e às vezes desesperada – de ficar aguardando alguma coisa boa acontecer.
- Saber esperar é um tipo muito especial de ação. É uma ação movida pela perseverança e pela prudência.

### Razão e Gestão

- Tanto a moderna psicologia, como os mais antigos mitos mostram que a consciência humana é uma mistura de razão (gestão) e paixão (impulsividade).
- Os impulsos, como o nome sugere, nos fazem soltar o pássaro que temos nas mãos, para perseguir dois voando. É por causa deles que somos curiosos e insatisfeitos. O impulso é uma descarga de energia psíquica que nos faz tomar decisões repentinas.
- Por outro lado, decisões repentinas são o que a racionalidade procura evitar. É dela que nasce a reflexividade: o ato de ponderar sobre as condições e consequências da escolha.

- As duas figuras são igualmente importantes e necessárias. Não são inimigos que se anulam, mas sim pólos que se atraem e fazem as coisas se movimentarem entre eles.
- Se a capacidade de gestão é a arte de realizar planejamentos; os impulsos, abrindo espaço para improvisações e experimentações, fazem do ser humano uma criatura criadora.
- De um lado as virtudes da prudência, da responsabilidade e da determinação. De outro, a iniciativa e a espontaneidade.
- Quem escolher? Como sempre, o equilíbrio. Mas cuidado: nem sempre o equilíbrio significa “partes iguais de cada ingrediente”. Na cultura em que vivemos - que estimula demasiadamente o imediatismo, o consumismo e a diversão - para um bom equilíbrio é preciso que a gestão pese sempre um pouco mais.

### Trocas no Tempo

- Este é um bom momento para lembrarmos o que está por trás dos juros.
- Juros são aquilo que a gente paga por não saber esperar.
- No livro “O Valor do Amanhã”, Eduardo Giannetti diz que os juros são trocas no tempo. Os investidores pagam agora e pagam mais depois. Os devedores pegam agora, e vão pagar mais depois. Os juros são esse “a mais”.
- Os investidores, como se vê, sabem esperar e recebem juros. Já os devedores...

- Mas Giannetti nos adverte de que “o tempo, ao contrário do dinheiro, não é um ativo transferível. O dinheiro tem uma existência separada daquele que o detém. Daí que ele pode ser antecedido, trocado, emprestado ou doado. O tempo, por sua vez, é um ativo valioso, mas indissociável da pessoa que o detém. O dinheiro, é certo, compra tempo de trabalho alheio e compra serviços médicos que podem estender a duração da vida. Mas o dinheiro não compra o tempo em si. E a razão é o fato de que o tempo não pode ser transacionado em mercado. Um bilionário decrépito, por exemplo, por mais que se disponha a fazê-lo, não tem como adquirir um ou dois anos do vigor juvenil de um adolescente que passa fome, ainda que ambos adorassem ter condições de poder efetuar a transação. Além disso, o tempo é um fluxo que, ao contrário do dinheiro, não se presta a ser poupado, capitalizado ou acumulado. O uso do tempo pode ser calculado, controlado e medido a conta-gotas. O tempo não se acumula: flui”. (O Valor do Amanhã, pp. 204 e 205)
- Continue atento: as taxas de juros resultam de decisões muito mais complexas do que aquela que decide o melhor momento de se comprar um carro. Elas são condicionadas pelo que sonhamos ser e ao que estamos dispostos a pagar para realizar este sonho: o uso que fazemos do nosso tempo, isto é, da nossa vida.

- Antes de procurar respostas, puxe na memória exemplos de quando isso aconteceu com você. Busque lembrar o que você sentiu e quais foram as perdas e prejuízos.
- Para mandar em si mesma e realizar os seus planos, a pessoa precisa saber manter-se fiel a seus propósitos e controlar seus sentimentos, desejos e ansiedades. Ela precisa usar sua inteligência emocional.
- Uma boa notícia: a inteligência emocional é uma habilidade que todo mundo pode aprender.
- Note bem: a inteligência emocional é uma habilidade que podemos desenvolver e não uma característica que temos. Isso significa que ela não está gravada em nossos genes, mas é fruto de nosso esforço e determinação.
- Da mesma forma que podemos aprender mais de um saber ou ciência (economia, contabilidade, dieta, negociar, andar de moto etc.), também podemos aprender a melhorar nossa inteligência emocional. Aliás, sem ela, e como qualquer um de nós, mesmo o melhor economista tem dificuldades para concretizar o próprio planejamento financeiro.
- É a inteligência emocional quem nos ajuda a decidir qual é a melhor hora para comprar algo; quando mudar de carreira; onde encontrar em nós energia para fazer bem um curso universitário; como falar com nossos filhos sobre assuntos delicados; como negociar um aumento de salário; etc.
- Quando não a usamos, caímos nas armadilhas da impaciência, da imprudência e da imaturidade. Ficamos ansiosos e apressados. Ao invés de ponderar e decidir sobre algo, agimos movidos por repentes, fazemos escolhas impulsivas e de modo atabalhoado.
- Quando aprendemos a usar a inteligência emocional aprendemos a trocar o oportunismo pela oportunidade; trocamos a espreiteza pela sabedoria.

- Enquanto os impulsos nos levam a escolher imediatamente, a racionalidade nos faz contar até 10, ou 1000, dependendo do que está em jogo.
- E nos vemos, mais uma vez, às voltas com os dois agentes do Mercado Financeiro: o poupador e o tomador. Ou a cigarra e a formiga, da velha fábula...

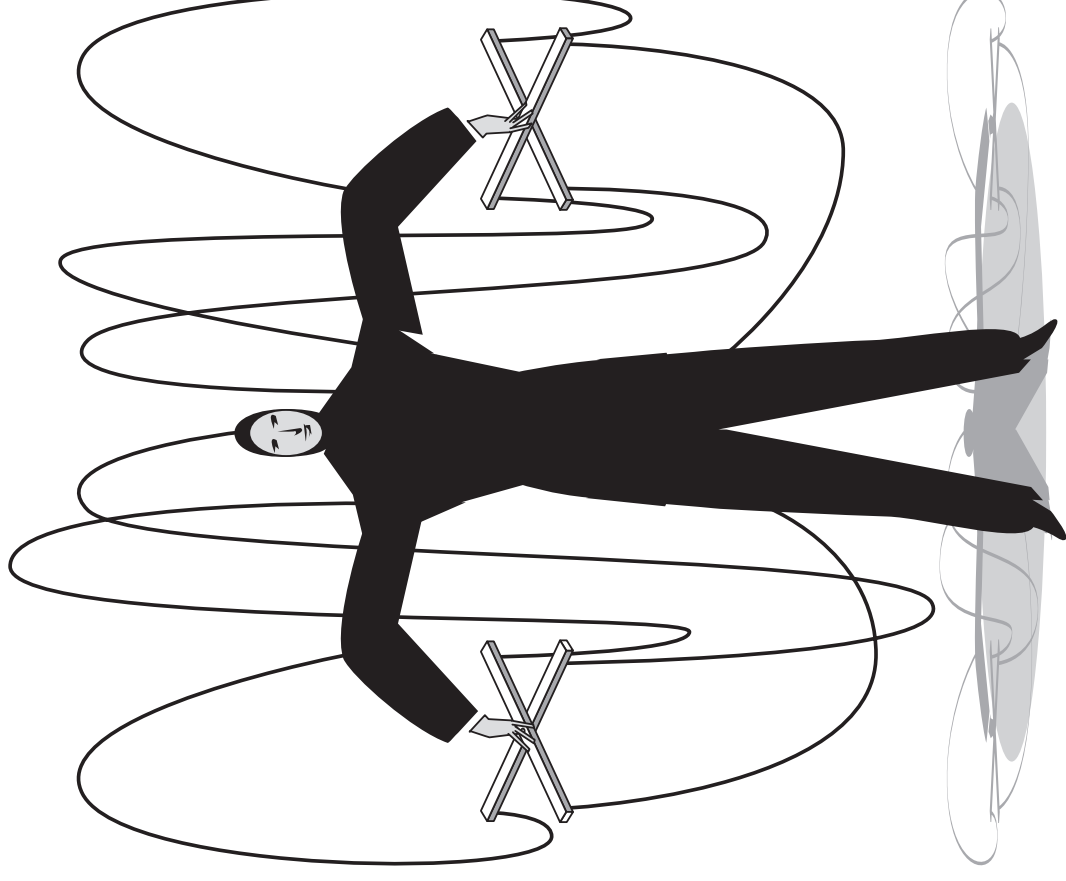
- “A transferência de recursos do presente para o futuro tem como pré-requisito a existência de um excedente transferível. Esse excedente não cai do céu como um maná divino. Ele depende de uma decisão da sociedade de não consumir no desfrute imediato o equivalente pleno de seus esforços, ou seja, poupar” (Eduardo

## Pensando sobre...

- **Autodomínio:** É ser o “dono” do próprio destino e do próprio nariz. É não cheirar o mundo com o nariz alheio. É, na medida do possível, impor à rotina um ritmo próprio (veja ficha: “Ver direito ajuda a mudar de hábitos”). É não se deixar aborrecer além da conta quando as coisas não acontecem como gostaríamos que acontecessem. O autodomínio é resultado de uma boa percepção da realidade aliada a um bom uso da inteligência emocional. É condição necessária para sermos capazes de realizar nossos planos e sonhos.
- **Inteligência Emocional:** É percepção e condução de si mesmo na interação com os acontecimentos de nossa vida. Ela nos ensina a enfrentar ou aproveitar, em “tempo real”, as oportunidades, os dissabores e as situações cotidianas. É a inteligência emocional quem “conta até dez”.
- **Oportunismo:** Diferente do senso de oportunidade (capacidade de perceber as situações favoráveis a um objetivo) esta é uma atitude que coloca em risco qualquer princípio ou valor moral. É egoísmo em estado bruto e puro. É afrouxamento da dignidade e do respeito pelos outros. É o primeiro passo para a corrupção.

## Dicas para o multiplicador

- **Faça seus “clientes”** refletirem sobre como gastam o próprio dinheiro. Peça-lhes para escrever uma redação sobre o tema, pontuando as facilidades que encontram para gastar e as dificuldades para poupar.
- **Enquanto lê a redação** com cada um deles, em separado ou em pequenos grupos, peça-lhes para lembrar algumas situações concretas relativas ao tema e destacar os sentimentos, atitudes e consequências que puderam observar. Nunca julgue suas opiniões e idéias.



Quem puxa os cordões dessa marionete?

Auto-conhecimento e escolhas pessoais

# O estilo de vida não é uma moda passageira

## Texto de Referência

**Objetivo:** *Estimular a reflexão sobre o modo como estamos vivendo, levantando suas origens e explorando as consequências de continuarmos assim.*

- Além de influenciar a economia, o estilo de vida determina nosso jeito pessoal de fazer escolhas, planos, compromissos e, muito importante: realizá-los.
- O estilo de vida não deve ser confundido com um modismo surgido da necessidade de imitar outros. Ele é o modo de um indivíduo realizar a si mesmo.
- Um estilo de vida deve ser criado e não copiado, pois os modismos exacerbam o consumismo e, geralmente, são nocivos à sociedade e ao planeta.
- O estilo de vida deve ser a expressão do nosso autodomínio. Ele torna visível o que pensamos e queremos. Ele faz de cada um de nós um indivíduo: alguém que se destaca no meio da multidão porque pensa com própria cabeça e sente com o próprio coração.
- Quem criou e assumiu um estilo de vida, sabe fazer a gestão de si ao longo do tempo. É uma pessoa capaz de criar significados para o seu passado, valor para o seu cotidiano e direção para o seu futuro.
- Ter um estilo de vida bem concebido e bem realizado, nos permite seguir em frente sem ficar dando voltas e reviravoltas. Fazendo e desfazendo

socialmente responsável. Além de conquistar o que quer para si próprio, ele considera as exigências da vida em comum e as necessidades das demais pessoas.

- No que diz respeito às finanças pessoais, um estilo de vida planejado (ao invés de copiado) faz o dinheiro trabalhar para nós, e não o contrário.
- Quando bem realizado, o estilo de vida abre oportunidades para que nossas aspirações deixem de ser apenas “vontades passageiras” e virem fatos concretos de nossa biografia. O que antes era um simples desejo, tornou-se uma opção, uma escolha consciente, uma obra.
- Essa obra se pauta pela regra de ouro da Ética: não fazer aos outros o que não desejamos que façam conosco.
- Atitudes ou ações, só podem ser chamadas de éticas quando procuram, por todos os meios disponíveis, estabelecer ambientes de cooperação e entendimento.
- Talvez a conduta ética seja o único antídoto contra a hiper-competitividade atual, que torna estafantes e quase sem sentido muitos dos nossos relacionamentos.
- A exagerada importância que nossa sociedade tem dado à competição diminui as oportunidades de melhoria da convivência familiar e social.

igualmente capaz de abrir mão do “dinheiro fácil”. Basta ver que a corrupção corrói tudo aquilo que facilita e permite a vida em comunidade.

- E atenção às palavras: corrupção, em essência, não é a situação onde uma pessoa “se vende” para usar em benefício próprio o poder que alguém (a empresa, a sociedade...) lhe deu. Corrupção é a prática cujo efeito corrói (rompe, quebra, impossibilita, anula) a organização ou convivência social.
- A corrupção acontece toda vez que alguém visa apenas o seu próprio benefício, desconsiderando os direitos alheios.
- Exemplos de corruptos geralmente não vistos como tais: aqueles que trafegam pelo acostamento das estradas ou pelas faixas exclusivas de ônibus para fugir de engarrafamentos. Aqueles que não levam a sério a dimensão social de seu trabalho, profissão ou empresa. Aqueles que não buscam ampliar os horizontes de sua consciência e não participam, de algum modo, em ações que fortaleçam a cidadania.
- Neste sentido, é corrupto todo homem ou mulher que, ao invés de viver em sociedade, usa as instituições sociais apenas para satisfazer seus interesses pessoais.
- No fundo, o corrupto se acha com mais direitos que os demais. Ele é movido quase que exclusivamente pela vontade de se dar bem já, e não

com vergonha de ser íntegro e honesto. Acaba titubeando na hora de fazer as coisas certas e até comuns, como, por exemplo, ser gentil com alguém. A estupidéz (falta de gentileza) também é uma forma de corrupção.

- Em palavras simples, a ética consiste em nada mais do que isto: pedir, aos outros, “licença para agir”. Aqueles que serão, de algum modo, afetados por minhas escolhas e atos devem ser cuidadosamente considerados antes e depois de eu tomar a decisão ou agir. Se lembrarmos que existe uma interdependência – que o que cada um de nós faz afeta a todos, e acaba retornando a nós mesmos – estes cuidados devem estar presentes em todos nossos atos, e visam, em última instância, a cuidar também de nós mesmos.
- Considerar os outros antes de agir significa agir com prudência, ter ponderado a validade e as consequências do ato. Considerá-los depois de ter agido significa assumir as consequências da ação; ser responsável. E um cuidado especial: para “considerar os outros” não basta “pensar neles”, ou “imaginar o que eles esperam”. É preciso ouvir e tentar compreender o que estes “outros” têm a dizer, respeitando nossa própria individualidade, mas também reconhecendo e valorizando as visões e expectativas do próximo.

planos. Ter um estilo de vida é assumir para si mesmo um projeto de existência. Ele define a nossa trajetória de longo prazo e nos dá mais confiança e coragem.

- Quem tem um estilo de vida "saúdável" sabe definir o equilíbrio entre ter e ser. Sabe usar o dinheiro e o crédito a seu favor e, ao mesmo tempo, da sociedade e do meio ambiente. É um consumidor

## Ética e corrupção

- A conduta ética, além de nos permitir realizar nossos talentos, desejos e tarefas, nos faz ajudar outros a realizar os seus próprios objetivos.
- O comportamento ético também é um antídoto contra a corrupção porque somente quem é capaz de cooperar é

percebe que, agindo assim, ele acaba corrompendo o seu próprio futuro.

- Ele se "enche de razões" para agir assim, e a mais comum, tem sido: todo mundo faz, por que não eu? Por acaso sou trouxa? Não estamos vivendo a época do cada um por si e ninguém por todos? Quem se acostuma a pensar assim, vai ficando



Refletindo sobre nossa real identidade

## Pensando sobre...

- **Estilo de vida:** É o que nos permite escolher, de fato e de verdade, um "destino" para nossas vidas. Quem não tem um estilo de vida, geralmente, não tem preferências.
- **Preferência:** As preferências expressam – mostram a nós e aos outros – quais são os nossos gostos pessoais. Elas revelam muito sobre quem somos e quais são os nossos valores.
- **Prudência:** É a virtude (a força de caráter) que nos faz prever e evitar as faltas e os perigos. A prudência nos ajuda a conhecer e praticar o que nos convém. É a principal guia da decisão. Nos faz agir com sensatez, tino e também com cordura e respeito; não podemos ser conscientes no uso do dinheiro e do crédito senão formos também prudentes.

## Dicas para o multiplicador

- **Estude e compare** os estilos de vida de várias personalidades famosas do Brasil, do mundo e também próximas da sua comunidade. Gente que ganhou na loteria e gastou tudo em pouco tempo, gente que fez fortuna trabalhando e poupando, etc.
- **Use esses exemplos** para ajudar seus "clientes" a compreender o conceito de estilo de vida.
- **Peça-lhes para fazer uma lista** de suas preferências sobre: roupas; passeios; bens de consumo (móveis, TV, computadores, geladeiras...); casa; lugar para morar; férias; automóveis; amizades; livros e cursos; etc. Depois, peça-lhes para juntarem todas essas preferências numa redação sobre o estilo de vida que eles, de fato, vivem e o estilo de vida que eles gostariam de viver.
- **Discuta em pequenos grupos:** estes diferentes estilos de vida: de onde surgiram? O que podem trazer de positivo ou de negativo para quem os pratica ou deseja? E para a sociedade e o meio ambiente? É possível praticá-los? Como?

Da competição à cooperação

# O que sou capaz de fazer com e pela comunidade?

**Objetivo:** *Despertar a compreensão de que a sociedade depende das nossas escolhas e do modo como usamos o dinheiro e o crédito, e vice-versa.*

## Interdependência

- Quinhentos anos atrás, Francis Bacon e Maquiavel cumharam duas frases que ainda hoje estão no coração e na mente de bilhões de pessoas. Bacon disse: “A Natureza é uma fonte inesgotável de recursos de onde a humanidade pode extrair riqueza e conforto”. A frase de Maquiavel é mais famosa: “Os fins justificam os meios”.

- Gaste alguns minutos para perceber o quanto essas idéias estão na base de nossas formas de produção e consumo e de nossa maneira de fazer política. Gaste mais alguns para investigar o quanto você se incorporou à sua própria vida.

- Não é verdade, por exemplo, que para você, a Natureza ou é provedora de matéria-prima para as coisas que consome ou um parque de diversões? Não é verdade que somos espremiados pela necessidade de “produzir resultados”, não importa como?

- Agora pense: que idéias precisamos colocar no lugar dessas para diminuirmos os riscos planetários e tornarmos mais justas as sociedades humanas?

- Todas as coisas que existem se relacionam de alguma maneira e, portanto, dependem, em algum grau, umas das outras. Daqui se originaram as idéias de REDE ou TEIA GLOBAL.

- Os membros de qualquer ecossistema estão interligados por uma imensa e complexa rede de relações. Animais, plantas, fungos, e até fenômenos geográficos, são o que são, graças a essa rede. Nenhum ser vivo depende somente de seu DNA para se desenvolver e existir. Se cortarmos ou modificarmos um dos fios da rede, todo o ecossistema se modifica.

- O mesmo se aplica a qualquer outro sistema, como as sociedades, comunidades e organizações.
- Melhoramos as comunidades das quais somos membros, melhorando a qualidade das relações que desenvolvemos com as demais pessoas. Uma comunidade sustentável (saúdável) é aquela na qual um grande número de indivíduos assume pessoalmente a importância dessa melhoria, e isso inclui o modo como gastamos o dinheiro.

## Cooperação e desenvolvimento sustentável

- Em abril de 1961, pela primeira vez, um ser humano foi ao espaço, e de lá viu e fotografou a Terra: um pequeno planeta azul, perdido na imensidão do universo. E ele é tudo que temos para garantir a sobrevivência nossa e de nossos descendentes.

- Desenvolvimento Sustentável é o desenvolvimento que satisfaz as necessidades presentes, sem comprometer a capacidade das gerações futuras de suprirem suas próprias necessidades.

- Seu objetivo é diminuir o impacto negativo da atividade econômica (extrativismo, agropecuária, urbanização, indústria e serviços) no meio ambiente. É melhorar a qualidade de vida e o bem-estar da sociedade, hoje e amanhã. Isso não é possível sem aprendermos a cooperar uns com os outros.

- Vai ficando cada vez mais evidente que as formas competitivas do tipo ganha-perde devem ser abandonadas porque elas não têm mais espaço num mundo interconectado, superpovoado e com recursos escassos.

- A cooperação é difícil de ser vista, porque estamos demasiadamente acostumados a pensar e a sentir que a competição é o único motor do desenvolvimento pessoal e econômico.

- Cooperação e competição são essenciais em qualquer sociedade humana. Porém, as formas de cooperar e competir vão se modificando em função do aumento da interdependência entre os países, povos e pessoas.

- A prática da vantagem competitiva deve aceitar a companhia de um irmão mais nova: a *vantagem cooperativa*.

- de desenvolvimento sustentável só acontecerá quando este desafio for vencido. Precisamos mudar o ajuste entre as duas atitudes fundamentais (competição x cooperação). O desequilíbrio passou dos limites.

- O **primeiro** passo é diminuir a necessidade de tomarmos decisões econômicas baseadas na exclusão: eu OU você. Ao invés disso, devemos procurar resolver dificuldades e carências usando a expressão: eu E você. Somente a cooperação nos guiará na transição para a sustentabilidade, pois a competitividade desbragada não poderá resolver os problemas que ela mesma criou.

- O **segundo** passo é compreender que uma parcela imensa do PIB mundial acontece em função da “dádiva”, isto é, daquelas ações que praticamos gratuitamente em benefício de alguém conhecido ou desconhecido. Exemplos disso são as atividades comunitárias, os serviços voluntários, as doações de sangue, órgãos, objetos e dinheiro, o intercâmbio de conhecimentos, os presentes, os encontros sociais, a participação da vida política, a amizade, a constituição de família, a cessão de direitos etc. Os gestos de gentileza também são gestos de dádiva.

- Finalmente, o **terceiro e decisivo** passo, caro leitor, é o que está em seus pés.

- Há muitas, mas certamente uma das idéias mais importantes a ser desenvolvida no século 21 é a que define a *interdependência*. Precisamos compreender todos os seus significados e torná-la real se quisermos aumentar as chances de sobrevivência da humanidade e dos demais seres vivos que compartilham o planeta conosco.

- A percepção de que somos interdependentes é fundamental para preservarmos o meio ambiente e desenvolvermos comunidades e pessoas mais saudáveis.

- 45 anos depois, além de vermos, vivemos a Terra como uma unidade global. Sabemos na hora fatos que acontecem em qualquer ponto do planeta. Nos comunicamos instantaneamente com lugares em todo o mundo. Mercadorias, pessoas e informações circulam como nunca, e vemos nossa vida diária mudar ao sabor de mercados ou eventos globais.
- Sabemos que precisamos reinventar – urgentemente – o modo como utilizamos e repartimos os recursos que temos, hoje e no futuro.

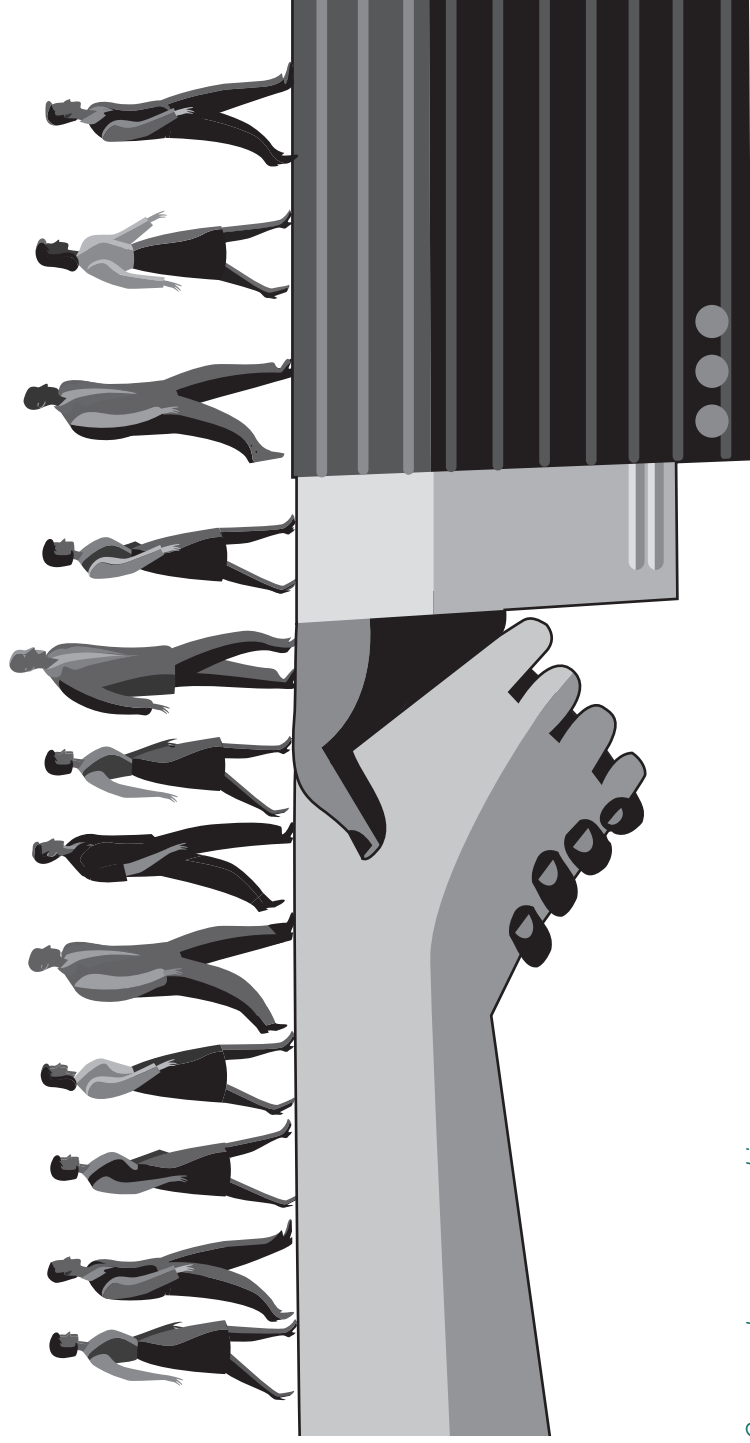
- E essa tarefa não cabe apenas a governos, instituições e empresas. Sobretudo os indivíduos devem aprender a cooperar. O propósito do protagonismo social é justamente este: que o indivíduo cuide de seu interesse sem descuidar de fazer a sua parte em prol da melhoria da sociedade e das gerações futuras.
- Em suma, o desafio é este: jogar o jogo do ganha-ganha em todas as dimensões da vida cotidiana, social e política. A transição para o modelo

## Pensando sobre...

- **Cidadania:** *É fazer diferença no mundo: participar da construção do ambiente em que se vive. É todo gesto, conduta, adesão e trabalho que faz uma pessoa merecer estar junto de outras e viver em uma comunidade. É dedicação e deusa do bem-comum. É dilatação da vontade de cooperar com várias outras pessoas.*
- **Interdependência:** *É o fato de que tudo que eu faço afeta a todos, e retorna a mim mesmo. É parte essencial do tecido que permite a existência de redes.*
- **Rede:** *É um sistema formado por pontos interligados entre si por múltiplas conexões, diretas e indiretas. Por estar na rede, cada ponto adquire potenciais e limites que não teria isoladamente. "Sempre que olhamos para a vida, olhamos para redes. O padrão da vida é um padrão de rede capaz de auto-organização". Fritjof Capra (A Teia da Vida)*

## Dicas para o multiplicador

- **Faça um mapa de sua rede:** reúna seus "clientes" e peça que cada um liste 5 comunidades ou organizações com que se relacione diariamente. Desenhe um diagrama "tipo teia", tendo você mesmo no centro, e em torno cada uma das comunidades/organizações que listou. Acrescente a este diagrama os outros membros do grupo, evidenciando os pontos relacionados, diretos e indiretos.
- **Pesquise no site do Akatu** (e outros), exemplos de pequenas ações individuais que, se praticadas no longo prazo ou multiplicadas pelas redes, fazem muita diferença para a sociedade.
- **Informe-se** sobre a importância do trabalho voluntário e ONGs (Organizações Não Governamentais) que poderiam interessar a seus "clientes".
- **Espalhe** essas informações e dicas nos murais de seu local de trabalho ou escola...



Cooperando superamos abismos

Da competição à cooperação

Saiba mais em [www.akatu.org.br](http://www.akatu.org.br)

## Situações

Orçamento e planejamento

# O quadrado de um bom planejamento financeiro

**Objetivo:** *Evidenciar motivos que dificultam a concretização de planejamentos financeiros, e promover o desenvolvimento de habilidades para superá-los.*

**Três motivos que dificultam a realização de um planejamento financeiro:**

**1º** O ritmo da vida diária nos torna ansiosos e apressados. Achamos que não seremos felizes se não fizermos e experimentarmos tudo agora.

**Resultado:** corremos o risco de agir de forma imediatista e isto prejudica nossa capacidade de tomar decisões.

**2º** Temos pouca formação em gestão financeira. Devemos sanar essa lacuna em nossa educação e impedir que o mesmo aconteça com nossos filhos.

**3º** É freqüente nos sentirmos desconfortáveis quando olhamos a realidade de frente. Para evitar aborrecimentos, tendemos a fugir da “vida como ela é”. Tal comportamento nos induz a mascarar os planos – financeiros e outros – que tecemos.

**Com isso em mente, reflita sobre as quatro providências que podem ajudá-lo na realização de seu planejamento financeiro:**

**Lado 1**

**Saber onde se quer chegar.** A maioria de nós não quer apenas acumular patrimônio ou

existir para ter conforto material. Queremos usar o dinheiro, sobretudo, para nos ajudar a acumular experiências íntimas e sociais de satisfação e crescimento. Este uso pleno do dinheiro não vem de graça: resulta do modo como encaramos o mundo e aproveitamos o tempo. Por isso, o passo nº 1 da orçamentação doméstica não tem a ver com matemática, mas com psicologia: precisamos criar clareza sobre o estilo de vida que queremos levar.

**Lado 2**

**Definir o tamanho do patrimônio** necessário para realizar o estilo de vida pretendido e as estratégias de sua formação. É a hora de encarar a vida como ela é. Não se auto-engane e avalie meticolosamente suas condições financeiras reais. Planeje o médio e o longo prazo (períodos de 3 e 5

anos) e não esqueça de incluir os planos de previdência: você envelhecerá.

**Lado 3**

**Efetivar o planejamento financeiro anual e o fluxo de caixa mensal.** São coisas diferentes e complementares: o planejamento cuida do desenho de um futuro ao mesmo tempo desejável e possível; já o fluxo de caixa é uma atividade que controla de forma regular e permanente o que estamos fazendo com o dinheiro que ganhamos. Mas não esqueça: a meta de ambos é realizar o patrimônio pretendido para que concretizemos o nosso estilo de vida.

Existem várias formas de montar um orçamento doméstico. Veja nas “dicas” desta ficha algumas indicações sobre onde obter orientação.

**Lado 4**

**Realizar as providências anteriores.** Monte você mesmo o quadrado. Esta providência não é tão simples de ser cumprida quanto pode parecer. É nesta etapa que os três motivos que dificultam a prática do planejamento devem ser supervisionados e abrandados. Por isso, é preciso atenção e disciplina redobradas, até que manter o orçamento sempre sob controle vire um hábito, e você sinta seus benefícios.

## Dicas para o multiplicador

- **Ajude seus “clientes” a manter um orçamento:** **1.** Forme um grupo e faça uma reunião para começar o trabalho. Cada um deve ter um caderno pessoal para suas anotações. **2.** Para começar, reflita com o Grupo sobre como entenderem cada item da lista ao lado. Se precisar, adapte-a a sua realidade. **3.** A seguir, cada um escreve como atende\* hoje cada item da lista, e como deseja atendê-lo daqui a um ano. **4.** Após a reunião, todos devem passar a anotar no caderno como atenderam cada item. **5.** Promova regularmente reuniões de acompanhamento, em intervalos nunca superiores a um mês. **6.** Estimule a troca de soluções e experiências, mas não obrigue ou induza ninguém a mostrar suas contas. **7.** Auxilie seus “clientes” a usar as anotações para montar e acompanhar um orçamento mensal (planilha), definindo metas e traçando planos para atingi-las.

\* atender=resolver a necessidade, com dinheiro (quanto?) ou de qualquer outro modo.

## Faça sua planilha do orçamento consciente

**Gastos:**

- Alimentação
- Educação e Cultura
- Higiene e Perfumaria
- Impostos
- Lazer e Férias
- Moradia
- Pagamento de dívidas
- Pequenas Despesas
- Saúde
- Telefone e internet
- Transporte
- Vestuário

**Ganhos:**

- Salários ou ordenados fixos
- Outras rendas do trabalho
- Pensões / Aposentadoria
- Rendas de aluguel ou investimentos
- Outros (negócios, comércio etc.)

**Ganhos (-) Gastos =**

**Formação do patrimônio:**

Itens do patrimônio:

- Poupança e Previdência
- Investimentos
- Imóveis
- Outros bens



# Poupança: do faz de conta à vida real

**Objetivo:** *Reafirmar que vale a pena fazer poupança, e mostrar como "cuidar das economias" é algo ao alcance de todos. Quanto antes se começa, melhor o resultado.*

- A poupança é uma das melhores e mais seguras formas de fazer o patrimônio ir crescendo ao longo de muitos anos.
- Bem utilizada, ela protege nosso bolso de nós mesmos, evitando os gastos que fazemos por impulso ou porque está "sobrando algum dinheiro".
- Mas, para que ela frutifique bem e bastante, você precisa exercitar os

músculos de seu autocontrole e sua autodeterminação. Você precisa saber trabalhar para sua "esperança" de um futuro, em termos materiais, tranquilo.

- Merece ter um lugar de destaque no planejamento do orçamento doméstico.

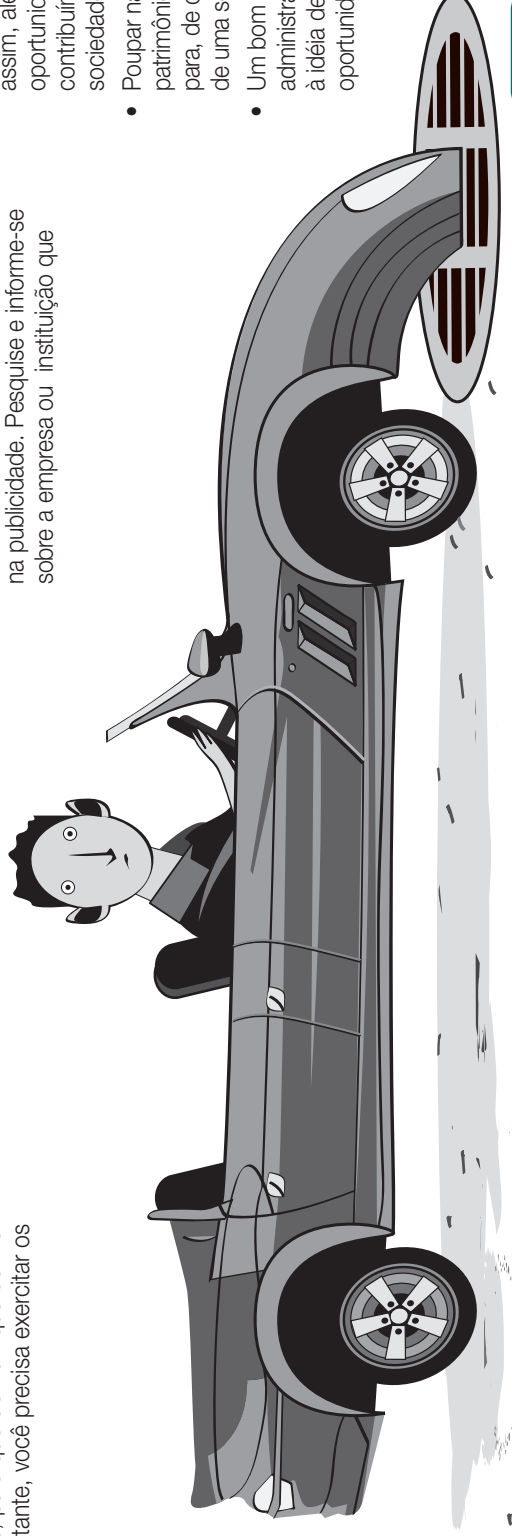
- Para tanto, é preciso aprender a transformar em hábito, o ato de poupar.
- Um bom poupador poupa de forma programada e não apenas eventualmente, quando sobra algum dinheiro. Ele orienta sua vida por objetivos e sabe trabalhar

com base em planejamentos. Transforma em hábito o gesto temporário de guardar dinheiro.

- Defina um valor e trate a poupança como uma das contas mensais que você não pode deixar de pagar.
- Tente poupar pelo menos 5% de sua renda líquida mensal.
- Faça o depósito imediatamente após receber seus rendimentos mensais.
- Cuide bem do seu dinheiro: escolha instituições sólidas, com tradição no mercado.
- Jamais tome sua decisão baseado apenas na publicidade. Pesquise e informe-se sobre a empresa ou instituição que

oferece o plano de poupança ou investimento.

- Tenha cuidado com ofertas "excessivamente boas": isso, geralmente, significa um risco grande.
- Diversifique a sua carteira de poupança e investimento. Não coloque todos os ovos numa única cesta.
- **Não esqueça:** O "tempo não pára!", você envelhecerá e estará de ter feito uma boa poupança e um bom plano de previdência.
- Use sua poupança e investimentos de forma socialmente responsável. Agindo assim, além de criarmos melhores oportunidades para nós mesmos, também contribuimos para a efetivação de uma sociedade cada vez mais justa.
- Poupar não apenas para aumentar patrimônio e gerar renda, mas aproveitar para, de quebra, participar da construção de uma sociedade melhor.
- Um bom poupador não guarda dinheiro: administra a sua circulação. Não se limita à idéia de juntar, e aprende a multiplicar oportunidades.



**Se você acha que comprar um carro é aumentar seu patrimônio, pense nisso:**

- um automóvel "zero quilometro" desvaloriza em média 20% após o 1º ano de uso. Depois disso, perde mais cerca de 10% a 15% do valor a cada ano adicional. Além disso a manutenção do veículo custa aproximadamente, por ano, 1/5 do valor de um carro novo. Fazendo as contas, o valor investido em um carro é totalmente consumido em menos de 4 anos de uso.
- Antes de comprar um carro, pense se você não poderia resolver sua necessidade de transporte usando metrô, ônibus ou táxi, gastando por ano menos do que gastaria para manter o automóvel. Caminhar também é uma opção. Você faz um bem a seu bolso, ao meio ambiente e – muitas vezes – até ao seu tempo e à sua saúde.

## Dicas para o multiplicador

- **Proponha uma reflexão,** individual ou em pequenos grupos, sobre essas questões correlatas: O que podemos fazer para poupar 5% de nossa renda mensal? Que tipo de "acordos" familiares precisam ser feitos? Que tipo de hábitos precisamos mudar ou adquirir? Do que precisamos abrir mão?

Hábitos e imprevistos

# Ver direito ajuda a mudar de hábitos

**Objetivo:** *Pensar nos atos que realizamos mecanicamente, sem considerar suas consequências futuras. Incentivar mudança de hábitos no trato com o dinheiro e o consumo.*

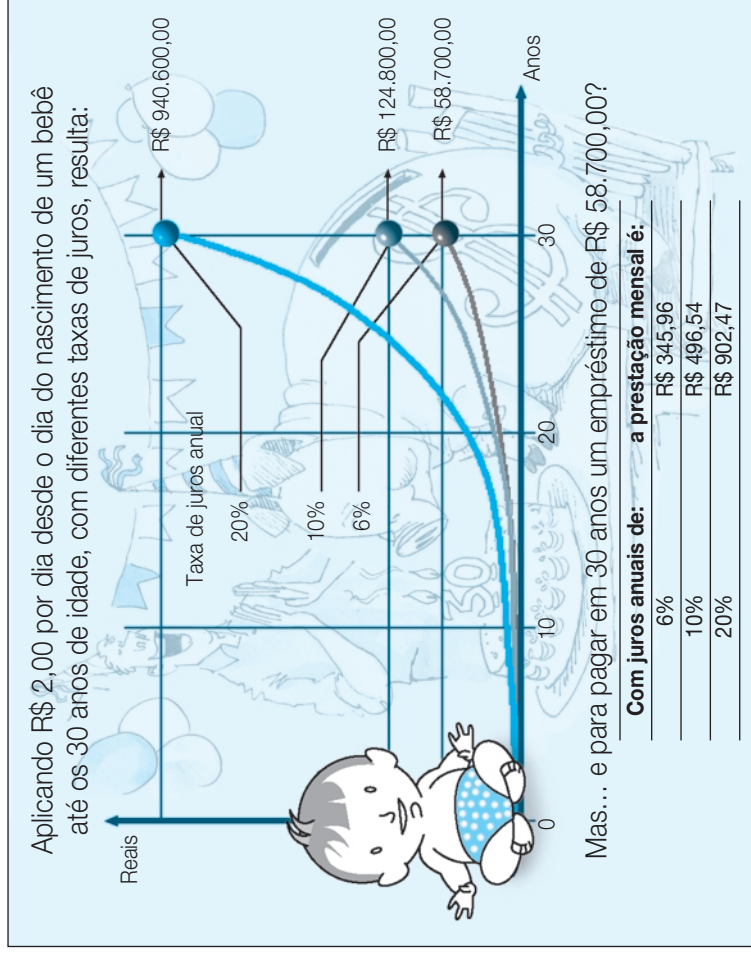
- Grande e pequeno são palavras perigosas porque são facilmente intercambiáveis. Algo grande pode passar a ser visto como pequeno e vice-versa: basta mudarmos os elementos de comparação. Exemplo: podemos reclamar da mensalidade escolar de nossos filhos e gastar, ao longo do mês, praticamente o mesmo valor com “despesas” que fazemos por impulso ou falta de planejamento: bebidas, queijos e frios comprados na padaria ao invés de locais onde eles são mais baratos; revistas e jornais que apenas folheamos. Lembranças que compramos para os filhos durante viagens a trabalho e que eles, no fundo, não curtem. CDs que não vamos ouvir; uso de táxis quando o Metrô ou ônibus estão logo ali, etc.
- Faça as contas antes de dizer que uma despesa é pequena. Habitue-se a somar as “pequenas despesas” ao longo de um mês e a comparar o total com as contas de água, luz, gás e telefone. Compare a soma de um ano com o valor de seu salário.
- Quando o assunto é dinheiro, comparar é preciso. Não tenha vergonha de fazer comparações explícitas. Compare sempre e de muitos modos. Use esses óculos: eles ficam bem em todos nós.

- Quem sabe ver direito conhece o valor de um esquecido ditado popular: “de grão em grão a galinha enche o papo”.
- Esse ditado caiu em desuso por vários motivos, mas o principal é que ele foi substituído por um outro: “só se vive uma vez”. Trata-se de um novo prisma que foca o prazer e, conseqüentemente, estabelece o hábito de gastarmos o que temos e o que não temos para atender os desejos do momento.

- Ver direito ajuda a compreender o que é essencial. Ajuda a descobrir qual o real tamanho das “despesas” e nos faz enxergar o orçamento doméstico não apenas pelo lado dos gastos, mas também pelo prisma da poupança.
- Quem vê direito encontra motivação e forças para mudar seus hábitos e usa-los para ajudar a si mesmo.
- O hábito é um comportamento que se repete. Como o colesterol, existem

hábitos bons: escovar bem os dentes, alimentar-se corretamente, caminhar, poupar. E existem hábitos maus: andar com mais dinheiro do que o necessário na carteira; passear nos shoppings com os cartões de crédito ou ir ao supermercado sem uma lista bem definida das compras.

- Um hábito é benévolo quando nos torna pessoas mais determinadas, e é nocivo quando nos torna compulsivos e imediatistas.
- O imediatismo é o maior inimigo de um orçamento justamente porque ao defender os interesses do momento ele nos desvia dos planos e nos torna gastadores.
- O imediatismo nos torna pessoas mimadas e cheias de boas razões para gastar compulsivamente. A determinação faz o movimento contrário e desenvolve as habilidades necessárias para a gestão de si mesmo: autocontrole, paciência e clareza de propósitos.



## Dicas para o multiplicador

- **Peça a seus “clientes”** para, ao longo de uma semana, irem anotando os seus hábitos diários e, depois, avaliarem em que medida cada um deles os ajuda ou os atrapalha quando o assunto é tempo e dinheiro.
- **Eles também devem verificar** quais deles foram adquiridos voluntariamente e quais simplesmente “apareceram” e se instalaram.

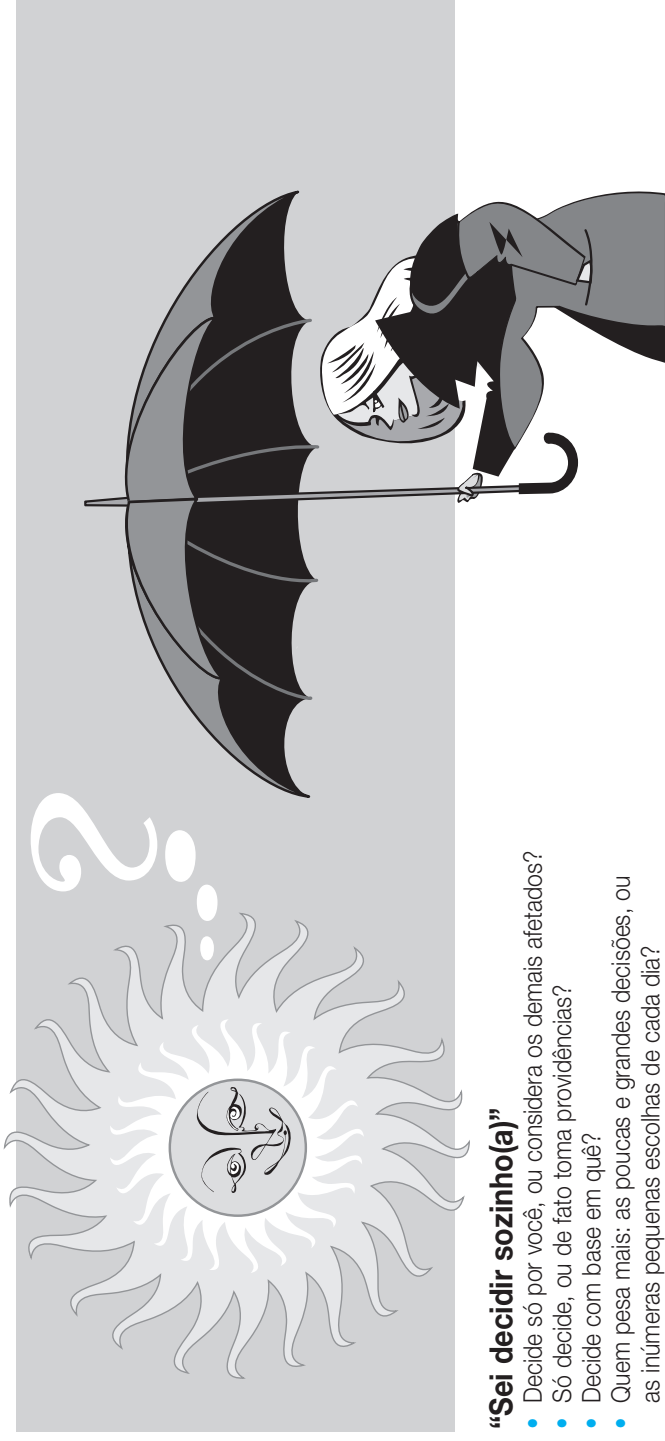
# Imprevisto: que cegueira é essa?

**Objetivo:** *Aprofundar a idéia de que podemos planejar quase tudo em relação à nossa vida financeira, e até mesmo nos prevenirmos dos imprevistos.*

- O que caracteriza um “imprevisto” é o fato dele não ter sido previsto ou desejado, ou ter sido considerado muito improvável.
- Nossa vida está repleta deles. Derrubar molho de macarrão na camisa branca. Receber uma multa de trânsito. O celular tocar no cinema. Levar um fora do seu amor.
- Para nossa sorte, nem todo imprevisto é ruim. Podemos receber um telefonema convidando-nos para um novo e estimulante trabalho. Pegar tempo bom em todos os dias de nossas férias. Ganhar na loteria. Seu amor ligar dizendo que se arrependeu.
- Existem imprevistos de todos os tipos: os que nos alegam, os que nos prejudicam e os que nos são indiferentes. Os que podemos resolver e os que não podemos.
- Não importa o tipo de imprevisto, uma coisa é certa: os previdentes costumam se sair melhor em situações imprevistas, boas ou ruins.
- Os previdentes sabem que os imprevistos podem ser gerenciados, e os tratam como RISCOS.
- Todo imprevisto é um RISCO mal administrado. Risco é qualquer perigo ou possibilidade de perigo, incerto, mas previsível.

- Os imprevidentes vivem se queixando da sorte porque não sabem administrar riscos em suas aplicações e negócios, ou seja, porque não sabem planejar e realizar planejamentos.
- Administrar riscos nada mais é do que uma forma planejada de tomar decisões. Significa basear as escolhas em critérios.
- Decisões tomadas com base em planejamentos costumam gerar consequências melhores do que as decisões tomadas de impulso.
- Os imprevidentes estão sujeitos a chuvas e trovoadas porque suas decisões costumam ser incoerentes e tomadas sem critérios maduros.
- Embora impliquem perigos, nem todo risco é uma ameaça; muitos riscos são oportunidades. Perceber essa diferença faz toda a diferença.
- Quando o assunto é dinheiro, os previdentes freqüentemente ganham mais e perdem menos, do que aqueles que usam o dinheiro de forma inconsciente.
- Os previdentes raramente se acham vítimas da má sorte ou do destino. Eles sabem ver direito e mudar de hábitos, e não sofrem de enxaqueca quando alguma coisa dá errado. Não se sentem com culpa no cartório.
- Bater o carro e não ter seguro? Gastos de emergência com o médico ou dentista? Ter que bancar a faculdade dos filhos? Ajudá-los a montar um negócio? E o que dizer da aposentadoria? Nada disto é azar. Tudo isso são acontecimentos para os quais, por imprudência, imprevidência ou má gestão dos riscos, você não estava preparado.

- Não dê sorte ao azar: planeje e execute bem o planejamento. Você descobrirá que os imprevistos não precisam gerar ansiedades, discussões e dores de cabeça. Afinal, a prevenção e a previdência existem para quê?



## “Sei decidir sozinha(a)”

- Decide só por você, ou considera os demais afetados?
- Só decide, ou de fato toma providências?
- Decide com base em quê?
- Quem pesa mais: as poucas e grandes decisões, ou as inúmeras pequenas escolhas de cada dia?

## Dicas para o multiplicador

- **Proponha** a seus “clientes” um jogo da verdade baseado na seguinte pergunta: *Quantas vezes na vida chamei de imprevisto o que na verdade aconteceu porque eu fui imprevidente (não fiz nenhum tipo de planejamento ou conta)?*
- **Depois, monte pequenos grupos** para discutir o tema e buscar “soluções” para não cair mais nessa armadilha.

Crédito: necessidade, seleção e uso

# Crédito é mesmo dinheiro extra?

**Objetivo:** *Mostrar que o crédito não é um patrimônio, mas apenas a possibilidade de "alugar dinheiro". Alertar para o risco e o custo do "crédito fácil".*

- Qual é a hora certa de pegar um dinheiro emprestado?
- Para deixar mais clara a importância desta decisão podemos mudar um pouco a pergunta: Estou contraindo um empréstimo ou fazendo uma dívida? Ou: quando e como saber se o encividamento é razoável ou necessário?
- Não utilize nenhuma fonte de crédito antes de ponderar demoradamente sobre a sua REAL necessidade. Seja sincero: quantas vezes você não inventou uma necessidade para comprar algo?
- A melhor maneira de não cair nessa armadilha é fazer contas. O melhor "juiz" dessa dívida é o orçamento.
- Não cometa o erro de considerar apenas o valor das parcelas mensais e nem se deixe seduzir pela disponibilidade de crédito: compras parceladas, saldos do cheque especial, cartão de crédito etc. Nenhum desses dinheiros é seu!
- De quem é o dinheiro que chamamos de crédito? Obviamente, a resposta é: dos investidores e poupadores que o confiaram a bancos, financeiras etc. Os juros que você paga por ele, além de garantirem a segurança desse patrimônio, geram os resultados dessas instituições, divididos entre os investidores, os poupadores, os dirigentes e os acionistas.

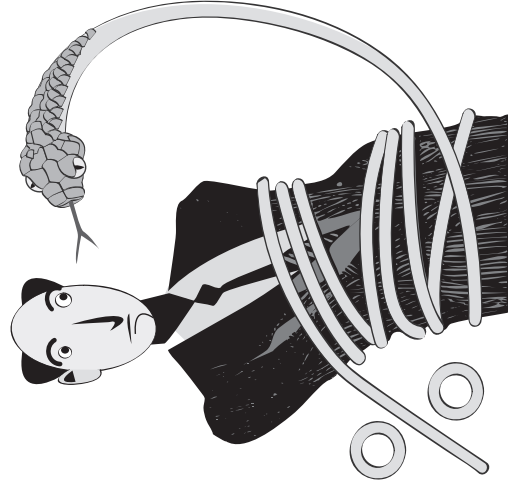
- O crédito não é um "dinheiro extra". Crédito é aluguel de dinheiro.

- Corre o risco de chegar à insolvência quem não sabe ou não quer fazer as contas necessárias antes de alugar dinheiro.
- Além de fazer as contas, há outras perguntas que você deve se fazer e analisar com a cabeça bem fria:
  - Posso mesmo, ou devo desistir do que quero comprar? Isto o ajudará a

diminuir as compras por impulso, quase sempre desnecessárias ou adiáveis.

- Quem está decidindo a compra? O desejo, a vaidade, a pressão de alguém ou a necessidade?
- Não posso mesmo esperar, ou deveria juntar o dinheiro – guardar mensalmente como se estivesse pagando as prestações do empréstimo ou financiamento – para aproveitar a renda da aplicação e depois comprar à vista e com desconto?

## Situações

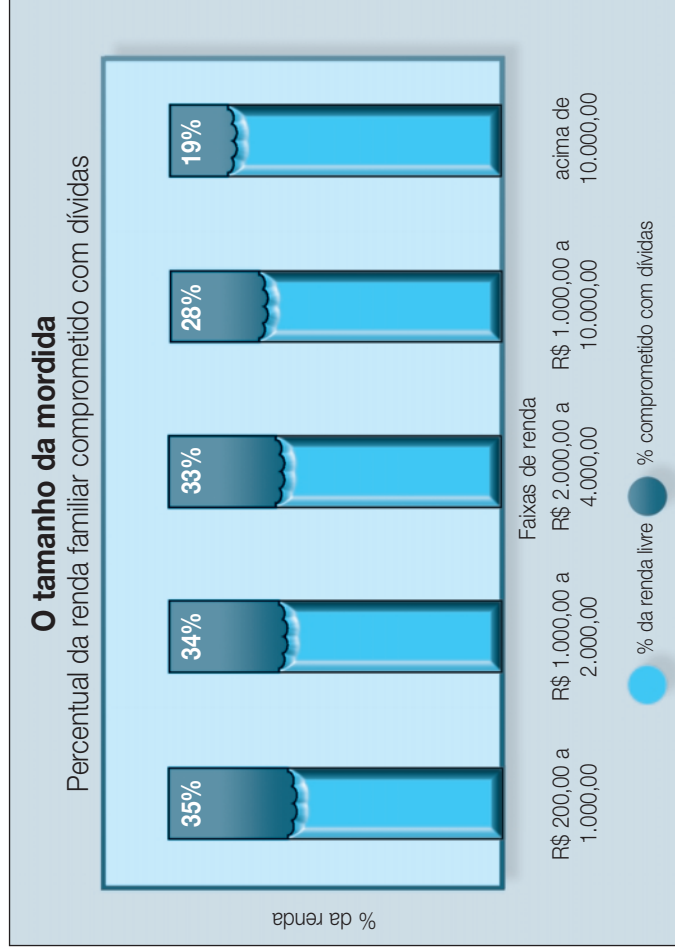


**Crédito: é perigoso se enrolar...**

- Faça e refaça as contas. Verifique tudo isso, mesmo se o empréstimo pretendido estiver previsto no seu orçamento. A finalidade é criar ou fortalecer uma mentalidade (um jeito de pensar e agir) que enfrente os impulsos consumistas que caracterizam a nossa época.
- **Lembrete:** Comprar a prazo, pagar em várias vezes, dar cheque pré-datado, postergar o pagamento, comprar fiado e usar o limite do cartão de crédito ou do cheque especial são na verdade, a mesma coisa: formas de ALUGAR DINHEIRO.

## Dicas para o multiplicador

- **Veja a ficha abaixo:** Ok, decidi alugar dinheiro, mas onde? Elas devem ser estudadas em conjunto.



# “Ok, decidi alugar dinheiro, mas onde?”

**Objetivo:** *Aprofundar a discussão sobre problemas do “crédito fácil” e dar orientações para uma decisão mais consciente na hora de tomar empréstimos.*

- Essa facilidade do “dinheiro extra” à mão, não é, por si mesma, algo ruim. Os problemas começam a aparecer quando ela se junta aos estímulos para que pratiquemos o consumismo. E o consumista, você sabe, come de barriga cheia.
- Assim, nenhum cuidado é exagerado na hora de usar o dinheiro: habitue-se a desconfiar do seu autocontrole na hora de enfrentar vitrines, apelos e outras publicidades.
- Aproveite a oferta para negociar melhores condições. Não tenha vergonha de fazer isto com o lojista ou o gerente do banco e responda – de forma refinada e bem cuidada – cada uma dessas questões:

- Qual é a fonte que me oferece as melhores condições: taxas, custos, prazos? Veja abaixo uma lista das fontes mais comuns, e seus custos aproximados (conforme a média do mercado financeiro, em janeiro/2006).
- Estou escolhendo a fonte apenas porque ela “facilita” o crédito? Às vezes, nós não temos competência ou frieza suficientes para analisarmos a nossa própria capacidade de tomar um crédito e uma recusa pode ser bem-vinda.
- O contrato está escrito de uma maneira clara? Preciso de ajuda para compreendê-lo?
- A oferta é boa demais? Cautela: em geral as ofertas muito tentadoras escondem armadilhas que podem vir a

custar caro. Lembre que todos estão no mesmo mercado e sabem avaliar o que é razoável ou não. Na dúvida, procure a ajuda de alguém que entenda de finanças (um consultor, um gerente de banco de sua confiança ou um contador) ou a área de RH e assistência social da empresa onde trabalha.

- Esta fonte de crédito é confiável? Conheço alguém que já se relacionou com ela? Onde posso buscar mais informações? Não se esqueça de que para receber o dinheiro que pediu, você dará a quem emprestou uma série de direitos para cobrar o crédito. Existem credores sérios, mas também existem aqueles que tentam abusar de seus direitos, pressionando e mesmo prejudicando, de vários modos, o devedor. O PROCON e o Banco Central são sempre um bom começo.

Tipo de empréstimo	Taxa líquida (%)		Tipo de empréstimo	Taxa líquida (%)	
	Mensal	Anual		Mensal	Anual
Empréstimo familiar (poupança 01/01/2005 a 01/01/2006) <sup>4</sup>	0,73	9,12	Antecipação de créditos: 13º salário e restituição de imposto de Renda <sup>4</sup>	3,00	42,57
Usar um consórcio ao invés de financiar o bem <sup>4</sup>	Taxa administração entre 10% e 24% do valor do bem.		Empréstimos consignados vinculados à folha de pagamento <sup>2</sup>	2,68	37,35
Empréstimos em cooperativas de crédito <sup>3</sup>	2,00	26,82	Empréstimo pessoal - financeira <sup>1</sup>	11,63	274,43
Financiamento de automóveis: venda o carro para pagar a dívida e financie outro (talvez de menor valor) <sup>2</sup>	2,67	37,25	CDC		
Empréstimo pessoal - banco <sup>1</sup>	5,75	95,60	Crédito Direto ao Consumidor em bancos <sup>2</sup> (financiamento de veículos)	3,50	51,11
Cheque especial <sup>1</sup>	8,21	157,76	Cartão de crédito <sup>1</sup>	10,24	222,16
Juros do comércio <sup>1</sup>	6,15	104,66	Agiotas: jamais os procure! <sup>4</sup>	15% ou mais	435% ou mais
			Empréstimo “de pai para filho” <sup>4</sup>	zero	zero

<sup>1</sup> FONTE: Anefac: <http://www.anefac.com.br/>

<sup>2</sup> FONTE: Banco Central: [http://www2.uol.com.br/infopessoal/noticias/\\_HOME\\_OUTRAS\\_456984.shtml](http://www2.uol.com.br/infopessoal/noticias/_HOME_OUTRAS_456984.shtml) e <http://www.bcb.gov.br/ftp/depec/NITJ200602.xls>

<sup>3</sup> [http://www.terra.com.br/istoedinhairo/425/seudinheiro/5430os\\_d.htm](http://www.terra.com.br/istoedinhairo/425/seudinheiro/5430os_donos_d.htm) <sup>4</sup> Estimativa AKATU

## Dicas para o multiplicador

- **Esta ficha deve ser analisada** juntamente com a anterior: “Crédito é mesmo dinheiro extra?”
- **Reúna alguns artigos e reportagens** sobre esses dois temas correlatos (nos jornais e na Internet: experimente, por exemplo, digitar, “crédito fácil” ou “perigos do crédito fácil” em algum dos buscadores disponíveis: google, yahoo, radar uol etc.). Proporria a leitura e o debate em grupo de alguns deles.
- **Discuta** também, as noções de juros (simples e compostos) e mostre-lhes como eles variam segundo o tipo de fonte de crédito (cartão de crédito, cheque especial, empréstimo pessoal, consórcio etc.)

Consumo, riqueza e valores

# Consumista, eu?

**Objetivo:** *Evidenciar diferenças entre o consumo consciente, o consumismo e o consumo compulsivo, promovendo o uso consciente do dinheiro e do crédito.*

- No "mundo das compras" há dois tipos de pessoas: as que aproveitam as coisas e oportunidades que têm — para o bem seu e do mundo — e as que se consomem nas compras que fazem. Os primeiros podem ser chamados de consumidores conscientes, os segundos, de consumistas.

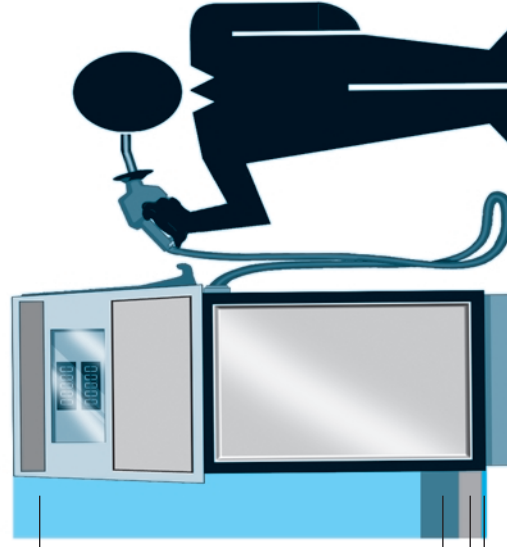
- Um consumista é um gestor contumaz e compulsivo. Ele usa o gesto da compra como fim em si mesmo.
- O consumismo é um ato quase puramente psicológico, que se distancia de motivações práticas. No centro da compra consumista está algum impulso, carência ou hábito.
- O consumista não vai às lojas para comprar o que realmente necessita, mas para participar da já famosa arte da "shopping terapia".
- Ele compra um objeto qualquer e, com bastante frequência, ao chegar em casa, imediatamente esquece dele, jogando-o

**87%**  
**Perdas** no motor: aquecimento, ruído, ar-condicionado

**7%**  
**Perdas** na rodagem: deformação/aquecimento dos pneus

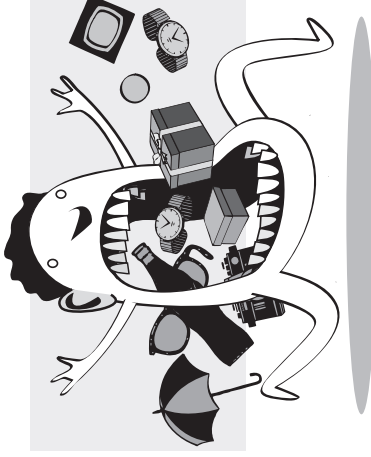
**5%**  
**Perdas** no peso do carro: deslocamento do próprio veículo

**1%**  
**Uso** no transporte do passageiro



Por trás do que consumimos, há muito mais do que aparece à primeira vista: o desperdício não nasce apenas do mau uso do que foi comprado. Muitas vezes — como no caso dos motores dos automóveis — a própria tecnologia amplifica as perdas: de cada 100 litros de gasolina queimada no tanque de um carro, apenas 1 (um) corresponde à energia para transporte do passageiro. Os outros 99 são perdidos pela ineficiência tecnológica. Deixar o carro na garagem ou dar carona para os colegas gera um benefício muito maior do que a simples economia para quem usa o carro.

## Situações



*As compras enchem este vazio?*

em uma gaveta ou armário qualquer. As vezes nem abre o pacote.

- O consumista é uma pessoa que se deixa envolver muito facilmente por apelos publicitários; ele costuma entregar suas decisões a uma vaidade e percepção infantis.
- Acostumou-se a preencher um certo "vazio existencial" desperdiçando seu tempo e o dinheiro, e juntamente com eles, o meio ambiente e os recursos naturais que pertencem à humanidade e aos outros seres que vivem no planeta.
- O consumista não tem, propriamente falando, um estilo de vida. No lugar disto, ele prefere "deixar a vida o levar, imitando os modelos que a mídia cria e destrói a cada momento".
- Agindo assim, ele não gosta de assumir compromissos, nem consigo mesmo, nem com os outros e, muito menos, com as gerações futuras.
- O consumidor consciente não gasta: compra. É um cidadão que usa conscientemente o dinheiro e o crédito que possui.
- Ele compra bens e serviços para efetivamente utilizá-los. Não desperdiça

- o que compra; ele valoriza a matéria (planeta) e o trabalho (seres humanos) que ali foram colocados.
- O consumidor consciente se orienta pela preocupação de que seu estilo de vida seja social e ecologicamente responsável.
- Não considera apenas a efetiva necessidade da compra de um bem ou serviço, ele também pondera suas possibilidades (os efeitos deste gasto sobre sua situação financeira) e jamais deixa de avaliar seu orçamento e sua contabilidade. Está sempre disposto a realizar o gesto da compra com prudência.
- É um comprador atento a si e ao mundo. É um ativista do desenvolvimento sustentável que valoriza o dinheiro e o utiliza para melhorar sua vida e a sociedade de que depende. Age sabendo que o futuro é consequência das escolhas presentes. Para ele, o uso consciente do dinheiro é uma atitude ética indispensável.
- "No mundo das compras" há dois tipos de pessoas: as que decidem o que comprar e as que são levadas ao consumismo.

## Dicas para o multiplicador

- **Pesquise com seus "clientes"** a história dos produtos: descubra em detalhes tudo e todos que foram envolvidos, por exemplo, na produção de uma simples camiseta. Desde quem a vendeu, até quem plantou o algodão ou fez o trator usado para cultivá-lo.
- **Depois pense** com eles sobre o que significa "desperdício".

# A riqueza que não vem do dinheiro

Tudo aquilo que pode ser comparado, pode ser trocado e, portanto, tem um preço. Agora, aquilo que não pode ser comparado, não tem preço, mas dignidade. **EMANUEL KANT** (filósofo alemão)

**Objetivo:** *Refletir sobre a diferença entre coisas que o dinheiro pode comprar e aquelas que ele não pode, e avaliar a importância de cada tipo em nossa vida.*

- Quem acredita que o dinheiro pode comprar tudo, também acredita que a corrupção é inevitável. Conseqüentemente, terá que admitir que todo mundo tem um preço, inclusive ele mesmo. A questão passa a ser – como na piada – não o princípio (honestidade, ética...) mas apenas o seu preço.
- Quem acredita no poder universal de compra do dinheiro, de um jeito ou de outro, mais cedo ou mais tarde, acaba julgando o valor e a dignidade das pessoas pela quantidade de dinheiro e bens que cada uma delas possui.
- Quando a situação acima acontece, o status (as “aparências”) apaga o valor humano e incomparável dos indivíduos. O jogo social fica frio e impessoal. As máscaras (as “aparências”) ocupam o lugar dos rostos. Fica valendo a lei da selva, onde o homem vira o lobo do homem.
- Como tudo no universo, o dinheiro tem suas limitações. Ele não pode comprar tudo. Sua utilização deve ficar restrita às coisas que podem circular de mão em mão e ser objeto da economia e dos mercados. Circunscrito nesses territórios e atento às leis e ao senso de justiça, o dinheiro permanece limpo, fluente e necessário como um rio de água potável.
- Você sabe que o dinheiro é usado para regular o valor de troca de bens e serviços. Através dele, é possível medir quanto a sociedade está disposta a dar

por nosso trabalho e por nossos bens, e com isso comparar e trocar o que temos por aquilo que desejamos ou precisamos.

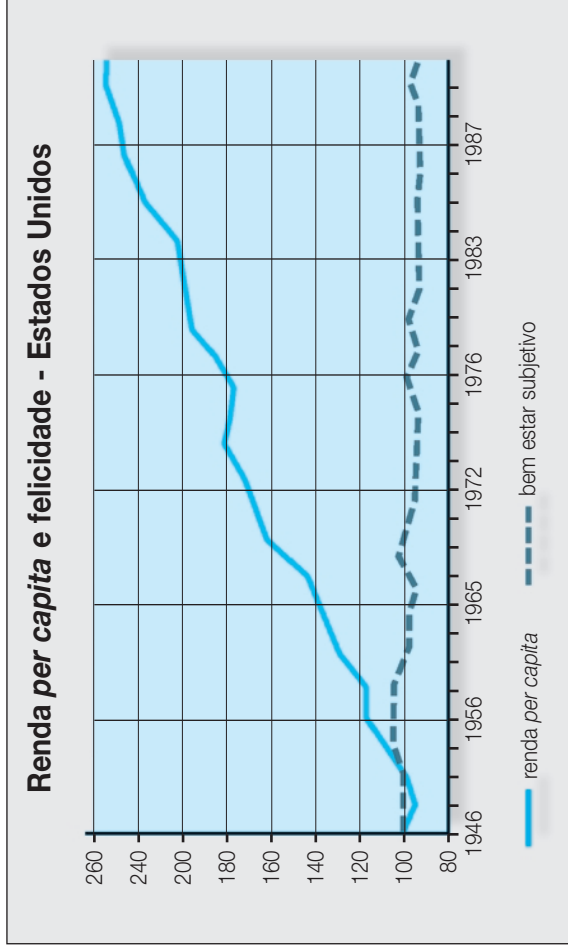
- Mas, talvez você não tenha se dado conta, de que, em essência, o mau uso do dinheiro torna invisível o que está sendo avaliado – pessoas, relações, objetos. Veja só três exemplos:
  - a.** Comprar um segundo carro para fugir do rodízio de automóveis. Neste gesto, nós ocultamos o respeito pela cidadania; embora legal, a compra e o uso do automóvel, desrespeita o propósito da lei: melhorar as condições de trânsito para todos.
  - b.** Construir conjuntos habitacionais junto a mananciais de água. Neste caso, os agentes financeiros (compradores e

vendedores) não estão vendo (ou não querem ver) nem a questão ambiental nem a questão da responsabilidade social.

- c.** Diferenciar as pessoas segundo a quantidade de dinheiro que elas possuem ou aparentam possuir. Agir em conformidade com essa classificação induz a sociedade a privilegiar as mais ricas, e a menosprezar as mais pobres. Ao invés de percebermos a pessoa que está diante de nós, a ocultamos atrás do valor que damos ao dinheiro. Os pobres ficam invisíveis e os ricos ficam ultravivíveis (que é também uma forma de invisibilidade: ao invés de vermos uma pessoa, enxergamos apenas uma imagem projetada na mídia). A fama é uma forma de ocultar pessoas.

- Tudo estaria mais ou menos bem se não confundíssemos popularidade com prestígio. A fama, por si só, não deveria dar prestígio a alguém porque reputação e popularidade são duas formas bem distintas de reconhecimento social. Prestígio é, com certeza, uma das coisas que o dinheiro não deveria comprar.
- Nunca deixe de observar que toda vez que tentamos comprar o que não deveria ser objeto de barganha e comércio, corrompemos algo precioso, que deveria ser mantido no domínio do que é gratuito, meritório ou espontâneo: a amizade, o amor, o respeito, a honra, a felicidade etc. Nada disso é (ou deveria ser) objeto da economia e dos mercados. Isso tudo é assunto da afetividade, da ética e da intimidade. São direitos humanos que precisam ser protegidos das comparações e decisões de ordem financeira.

Extrato do livro “Felicidade” de EDUARDO GIANNETTI DA FONSECA



O gráfico mostra a evolução dos níveis de renda per capita (dolares por habitante/ano) e de bem-estar subjetivo (% da população que se declara feliz, em pesquisas). O valor de cada indicador em 1946 foi tomado como base (100) e os anos seguintes mostram a variação em relação à base.

## Dicas para o multiplicador

- **Crie um “jogo da memória”** com cartas formando pares de palavras que representem esses dois tipos de coisas: as que o dinheiro compra e outras – ligadas a elas – que não podem ser compradas. Por exemplo: viagens x diversão; escola x aprendizagem; conforto x auto-estima; saúde x assistência médica; etc.
- **Aplique esse jogo em pequenos grupos** e, quando duas cartas contendo as palavras do mesmo par forem viradas, abra um breve debate sobre o que cada um dos participantes pensa sobre a relação do dinheiro com cada uma das palavras do par que apareceu. **Por exemplo:** se surgir o par “viagens” e “diversão”, proponha a seguinte reflexão: o dinheiro compra passagens e hospedagens, mas ele compra a diversão?

Decisões e lazer

# Isto ou aquilo?

Decisões não se tomam com palavras, mas com trabalho. **MARTIN HEIDEGGER** (filósofo alemão)

**Objetivo:** *Mostrar que as decisões não devem ser confundidas com as intenções: há muito que fazer para transformar uma intenção em uma decisão.*

- As decisões que tomamos não devem ser confundidas com as intenções ou os planos que idealizamos. Nossas decisões são ações que trabalham para concretizar um propósito ou uma escolha.
- Decidir é determinar-se, resolver-se. É assumir o comando de si mesmo e, às vezes, a roda da fortuna. É agir com consciência e ponderação.
- Tomar decisões é, ao mesmo tempo, escolher e fazer.
- Uma decisão determina o que faremos do tempo que temos. Que coisas nascerão, que outras desaparecerão. Quais serão valorizadas, quais vão ser desprestigiadas.
- Os assuntos relativos ao uso que podemos fazer do dinheiro e do crédito se cruzam com os modos e critérios que usamos para tomar decisões.
- As decisões que vamos tomando ao longo da vida definem a nossa personalidade (nosso modo de ser) e em grande parte nosso futuro.



*Pensamento e ação, juntos no rumo certo!*

## Situações

- A decisão – nunca a intenção – revela quem realmente somos.
  - Elas estabelecem os compromissos que, voluntariamente, assumimos com os outros, com a sociedade e com o meio ambiente. Definem como:
    - Utilizamos o dinheiro e o crédito.
    - Participamos da vida em sociedade.
    - Como cuidamos da saúde.
    - Como equilibramos e usamos o tempo entre:
      - Dedicação ao trabalho.
      - Dedicação à família e aos amigos.
      - Dedicação a nós mesmos: diversão, educação, descanso.
  - É transformando “promessas” em ações, que as decisões nos livram do inferno que, sabidamente, é o lugar das “boas intenções perdidas”.
  - O verbo da decisão não é **pretender**, mas **fazer**.
- c.** Converse com outras pessoas. Você discutiu a decisão com sua família ou colegas? Existe alguém que pode ajudá-lo?
- d.** Faça a memória: trabalhar: procure lembrar situações semelhantes pelas quais você passou e avalie os resultados das decisões que você tomou na época – isso ajuda a não repetir erros ou a aumentar a confiança na decisão que você está prestes a tomar. Desenvolva a sua intuição.
- e.** Imagine o maior número possível de consequências da sua decisão. Você conseguirá ter condições materiais e equilíbrio emocional para assumi-las? É social e ambientalmente responsável? A decisão irá durar muito tempo?
- f.** A implantação da decisão é viável? Você tem os meios? Você tem o tempo e o preparo necessários? Ela não está baseada em desejos ou fantasias?
- g.** Tenha sempre um “Plano B” nas mãos. Não decida em “linha reta” e sem volta, tenha sempre mais de uma opção.

## Perguntas e etapas de uma decisão eficaz

- a.** Esclareça bem qual é o problema que você precisa resolver. Que decisão você precisa tomar? Que pessoas e empresas estão envolvidas? Em suma: faça uma análise bem cuidada.
- b.** Investigue os seus motivos. O que você realmente quer? Seu propósito VERDADEIRAMENTE o deixará satisfeito ou resolverá, DE FATO, algum problema? Ele o ajuda a usar o dinheiro ou o crédito de forma consciente?

## Dicas para o multiplicador

- **Usando a afirmação bíblica** de que “o inferno está cheio de bem intencionados”, reúna um grupo e peça-lhes para comentarem alguma situação em que isso aconteceu com eles. Depois, reflita com eles sobre o que é preciso fazer para realizarmos as nossas intenções, projetos, sonhos...



# É tempo de não fazer nada: isso é bom ou ruim?

A vida é curta, por isso mesmo, deveríamos nos mover mais devagar e com mais tranquilidade. **TICH NHAT HANH** (monge budista)

**Objetivo:** *Incentivar o melhor preparo e aproveitamento dos momentos de lazer e repouso.*

*Mostrar que também aqui é preciso um trabalho de auto-conhecimento.*

- Esta é uma pergunta que não pode ser respondida apenas com dinheiro, planejamento e o serviço de uma boa companhia de turismo.
- O lazer e o repouso exigem que saibamos o que realmente nos diverte e nos descansa, e exige também que saibamos a mesma coisa em relação aos demais membros da família. Além disso, precisamos saber como negociar as diferenças de entendimento e preferências que sempre existirão.
- O turismo, a cultura e o lazer estão em grande parte “industrializados”, associados ao consumismo. Isso faz com que muita gente já não saiba mais relaxar e se entreter. Não é fácil se desligar da rotina nem mesmo quando se está numa praia, com o sol na medida.
- A mesma ansiedade que nos desvia do planejamento financeiro, nos inibe na hora de nos desinibirmos.
- O lazer praticamente deixou de ser um momento privilegiado de degustação de si mesmo na companhia daqueles a quem se ama. Ao invés dele ser buscado na sua legítima fonte – convívio social, “convívio consigo mesmo” e contemplação – ele está sendo procurado em “eventos”: eventos viagens, eventos shows, eventos cinema... O carro ocupou o lugar da estrada e voltamos sem ter ido.

- Ao invés de desfrutarmos com vagar, calma e profundidade o descanso e o lazer, fazemos tudo com pressa.

Fotografamos e filmamos tudo para ver depois. A qualidade de um lazer assim é bastante baixa e acabamos por

esquecer que é mais enriquecedor viver intensamente as experiências que podemos colher em nossos momentos de repouso e lazer do que colecionar fotos e filmes.

- Pare um instante e procure em sua memória: quais são as cinco melhores coisas de que você se lembra em relação a viagens, passeios ou fins de semana? Nenhuma dessas coisas

costuma ser algo que você comprou. Em geral, são momentos de convivência com a família e amigos, de pura diversão ou contato com um lugar, da Natureza ou da cidade .

- Como em tantas outras coisas na vida, o segredo aqui é acreditar nos seus próprios sentimentos e experiências: ter a coragem de reconhecer e assumir o que de fato nos dá prazer, abrindo mão da parafarnália de compras e outras quinilhanças com que acabamos nos soterrando.
- Além de tudo, temos muita dificuldade para sair de férias sem ficarmos preocupados com o trabalho – Ele ainda

estará lá quando eu voltar? Alguém notará a minha falta? Também ficamos ocupados pela dúvida: como vou pagar as contas depois que voltar?

- Como se vê, descansar e divertir-se atualmente não parece tão simples como deveria ser. Requer o refinamento da auto-percepção, da observação das parcerias familiares, muito diálogo, zelo e paciência.
- O tempo livre também é feito com trabalho. A programação do lazer requer uma boa “desprogramação mental”. A chave do bom lazer é a mesma do bom trabalho: conhecer a si mesmo, respeitar seus sentimentos e os de sua família, e colocar a alma no que está fazendo, sabendo que cada coisa tem sua hora, seu lugar e seu tempo.

## Programas que você pode fazer com pouco dinheiro

- Parques (que além da natureza também têm programas gratuitos)
- Centros culturais
- Bibliotecas (e seus eventos)
- Museus e galerias (que sempre têm um dia com entrada gratuita na semana)
- Mega Stores (grandes lojas de cultura e entretenimento, onde pode-se ler livros, ouvir música, passear e também usufruir de uma programação cultural gratuita)
- Cineclubes
- Cinemas normais que têm um dia com entrada reduzida na semana
- Feiras culturais
- Feiras de artesanato
- Programação gratuita de teatros públicos
- Cursos e programação cultural, educacional e esportiva, em escolas ou instituições como SESC, SESI, SENAC, SENAI e SEBRAE
- Pintar e desenhar ao ar livre
- Caminhar
- Olhar o pôr-do-sol
- ... e as estrelas

## Dicas para o multiplicador

- **Proponha a seus “clientes”** que reflitam (meditem) durante 10 minutos sobre como anda o equilíbrio entre o tempo dedicado ao trabalho e o dedicado à vida pessoal e familiar. Recomende que anotem para si mesmos as idéias mais importantes que surgirem.
- Peça agora que escrevam para si mesmos 5 boas coisas com que poderiam ocupar algumas horas com suas famílias ou consigo mesmos, e para as quais dinheiro não fosse um impedimento.
- Sugira que, depois, conversem com suas famílias sobre as idéias que surgiram, e ponham em prática algumas delas, ou outras que tenham surgido na conversa em família.

# Quero pagar à vista! (Qual o desconto justo?)

É muito difícil saber quanto de juros está embutido numa oferta parcelada, e isto dificulta muito a negociação do desconto para pagamento à vista.

O jeito é imaginar a taxa de juros que o vendedor poderia estar considerando, e negociar o desconto correspondente. As tabelas indicam abaixo indica este desconto.

## Três passos para usar as tabelas:

1. Calcule o valor total da sua compra (soma das parcelas, inclusive a entrada, se tiver)
2. Veja a linha que corresponde ao número de parcelas da oferta
3. Localize nesta linha o percentual de desconto na coluna que corresponde aos juros embutidos\*

\*Para "adivinhar" estes juros, analise algumas taxas do mercado, como a do cheque especial, do cartão de crédito ou dos financiamentos para consumo ou empréstimo. Quanto maior a taxa, maior o desconto. (Veja na p. 5 desse Guia, no item 5 do "ABC", um exemplo que considera juros de 4,3% ao mês, ou 65% ao ano)

Taxa de desconto para pagamento à vista (se a 1ª parcela vencer 30 dias após a compra)												
Nº de parcelas	Taxa de juros (juros mensais que você ou lojista esperariam ganhar caso aplicassem o dinheiro)											
	0,5%	1,0%	1,5%	2,0%	2,5%	3,0%	3,5%	4,0%	4,5%	5,0%	5,5%	6,0%
1	0,5%	1,0%	1,5%	2,0%	2,4%	2,9%	3,4%	3,8%	4,3%	4,8%	5,2%	5,7%
2	0,7%	1,5%	2,2%	2,9%	3,6%	4,3%	5,0%	5,7%	6,4%	7,0%	7,7%	8,3%
3	1,0%	2,0%	2,9%	3,9%	4,8%	5,7%	6,6%	7,5%	8,4%	9,2%	10,1%	10,9%
4	1,2%	2,5%	3,6%	4,8%	6,0%	7,1%	8,2%	9,3%	10,3%	11,4%	12,4%	13,4%
5	1,5%	2,9%	4,3%	5,7%	7,1%	8,4%	9,7%	11,0%	12,2%	13,4%	14,5%	15,8%
6	1,7%	3,4%	5,0%	6,6%	8,2%	9,7%	11,2%	12,6%	14,0%	15,4%	16,7%	18,0%
7	2,0%	3,9%	5,7%	7,5%	9,3%	11,0%	12,6%	14,3%	15,8%	17,3%	18,8%	20,3%
8	2,2%	4,4%	6,4%	8,4%	10,4%	12,3%	14,1%	15,8%	17,6%	19,2%	20,8%	22,4%
9	2,5%	4,8%	7,1%	9,3%	11,4%	13,5%	15,5%	17,4%	19,2%	21,0%	22,8%	24,4%
10	2,7%	5,3%	7,8%	10,2%	12,5%	14,7%	16,8%	18,9%	20,9%	22,8%	24,6%	26,4%
11	2,9%	5,7%	8,4%	11,0%	13,5%	15,9%	18,2%	20,4%	22,5%	24,5%	26,4%	28,3%
12	3,2%	6,2%	9,1%	11,9%	14,5%	17,0%	19,5%	21,8%	24,0%	26,1%	28,2%	30,1%

Taxa de desconto para pagamento à vista (se a 1ª parcela vencer no ato da compra)												
Nº de parcelas	Taxa de juros (juros mensais que você ou lojista esperariam ganhar caso aplicassem o dinheiro)											
	0,5%	1,0%	1,5%	2,0%	2,5%	3,0%	3,5%	4,0%	4,5%	5,0%	5,5%	6,0%
1	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
2	0,2%	0,5%	0,7%	1,0%	1,2%	1,5%	1,7%	1,9%	2,2%	2,4%	2,6%	2,8%
3	0,5%	1,0%	1,5%	1,9%	2,4%	2,9%	3,3%	3,8%	4,2%	4,7%	5,1%	5,6%
4	0,7%	1,5%	2,2%	2,9%	3,6%	4,3%	5,0%	5,6%	6,3%	6,9%	7,6%	8,2%
5	1,0%	2,0%	2,9%	3,8%	4,8%	5,7%	6,5%	7,4%	8,2%	9,1%	9,9%	10,7%
6	1,2%	2,4%	3,6%	4,8%	5,9%	7,0%	8,1%	9,1%	10,2%	11,2%	12,2%	13,1%
7	1,5%	2,9%	4,3%	5,7%	7,0%	8,3%	9,6%	10,8%	12,0%	13,2%	14,3%	15,5%
8	1,7%	3,4%	5,0%	6,6%	8,1%	9,6%	11,1%	12,5%	13,8%	15,2%	16,5%	17,7%
9	2,0%	3,9%	5,7%	7,5%	9,2%	10,9%	12,5%	14,1%	15,6%	17,1%	18,5%	19,9%
10	2,2%	4,3%	6,4%	8,4%	10,3%	12,1%	13,9%	15,6%	17,3%	18,9%	20,5%	22,0%
11	2,5%	4,8%	7,1%	9,2%	11,3%	13,4%	15,3%	17,2%	19,0%	20,7%	22,4%	24,0%
12	2,7%	5,3%	7,7%	10,1%	12,4%	14,6%	16,7%	18,7%	20,6%	22,4%	24,2%	25,9%

# Para saber mais

1. **A Cabala do Dinheiro** - Nilton Bonder - IMAGO
2. **Casais Inteligentes Enriquecem Juntos** - Gustavo Cerbasi - EDITORA GENTE
3. **Guia Prático Para Cuidar do seu Orçamento** - Louis Frankenberg - EDITORA CAMPUS
4. **Pai Rico Pai Pobre** - Robert T. Kiyosaki - EDITORA CAMPUS
5. **A Energia do Dinheiro** - Glória Maria Garcia Pereira - EDITORA GENTE
5. **Seu Futuro Financeiro** - Louis Frankenberg - EDITORA CAMPUS
6. **Aproveitamento da água da chuva** - Group Raindrops - EDITORA ORGANIC TRADING
7. **Ecopercepção - um resumo didático dos desafios socioambientais** - Genebaldo Freire Dias - EDITORA GAIA
8. **A Arte da Felicidade no Trabalho** - Dalai Lama e Howard C. Cuttler - MARTINS FONTES
9. **Família - Modos de Usar** - Rosely Sayao e Julio Groppa Aquino - PAPIRUS
10. **Família de que se fala e a família de que se sofre** - José Angelo Gaiarsa - AGORA EDITORA
11. **O Caminho da Habilidade: formas suaves para um trabalho bem sucedido** - Tarthang Tulku - EDITORA CULTRIX
12. **101 Experiências de Filosofia Cotidiana** - Roger Pol Droit - SEXTANTE
13. **Ética para Meu Filho** - Fernando Savater - Martins Fontes.
14. **O Círculo dos Mentirosos: contos filosóficos do mundo inteiro** - Jean-Claude Carrière - EDITORA CÓDEX
15. **Que Tipo de Pessoa Você Quer Ser?** - Harold S. Kushner - SEXTANTE
16. **Questões Fundamentais da Vida** - A. Roger Merrill e Rebecca R. Merrill - SEXTANTE
17. **Megatrends 2010: O Poder do Capitalismo Responsável** - Patrícia Aburdene - EDITORA CAMPUS
18. **Negociação Sem Mistério** - Gavin Kenedy - PUBLIFOLHA
19. **O Poder do Mito** - Joseph Campbell - EDITORA PALAS ATHENA
20. **A Arte da Peregrinação** - Phil Cousineau - AGORA EDITORA
21. **A Arte de Viajar** - Alain de Botton - Rocco
22. **Mundo Sustentável** - André Trigueiro - EDITORA GLOBO
23. **Brinquedoteca - Sucata vira Brinquedo** - Santa Marli Pires dos Santos - ARTMED
24. **Me Leva Brasil** - Maurício Kubrusly - EDITOR GLOBO
25. **Turismo - Lazer e Natureza** - Heloisa Bruhns e Alcyane Marinho - MANOLE
26. **Viagens, Lazer e Esporte** - Heloisa Bruhns e Alcyane Marinho - MANOLE
27. **Conversação: Como um bom papo pode mudar a sua vida** - Theodore Zeldin - EDITORA RECORD

## Sites com informações, dicas e planilhas para ajudar você na gestão financeira:

- [www.akatu.org.br](http://www.akatu.org.br)
- [www.educfinanceira.com.br](http://www.educfinanceira.com.br)
- [www.serasa.com.br](http://www.serasa.com.br)
- [www.financaspraticas.com.br](http://www.financaspraticas.com.br)
- <http://globosat.globo.com/gnt/> (em "comportamento" e depois "programas", escolha: "me poupe")
- [www.bancoreal.com.br](http://www.bancoreal.com.br) (em "Serviços e Informações", escolha: "Finanças Pessoais")



### Diretor-Presidente

Hello Mattar

### Diretor Vice-Presidente

Ricardo Vacaro

### Diretor

Thomas Lanz

### Gerência Administrativo-Financeira

Paula Fabiani

### Gerência de Marketing e Relacionamento

Heloisa Maria Torres de Mello

### Gerência de Projetos Especiais

Aron Belinky

### Coordenação de Comunicação

Géssica Elen

### Coordenação de Projetos de Mobilização Social

Adriana Fernandes

### Assistência de Marketing e Relacionamento

Maria Lucia Villela Garcia

### Equipe Akatu

Adriana Quedas

Vanusa Silva Cruz

Dhenig Chagas

Fabiola Gheigher

Conrado Loiola

Igor Sciallis

Patrícia A. Alencar

Priscila Kelency

Ricardo Oliani

Cláudia Figueira

Roseli Costabeber

### Conselho Deliberativo

Ana Maria Schindler

Emerson Kapaz

Guilherme Peirão Leal

Guiomar Namó de Mello

Hello Mattar

Oded Grajew

Ricardo Cavalieri Guimarães

Ricardo Vacaro

Ricardo Young Silva

Sérgio Haddad

Sérgio Ephem Mindlin

Sidnei Basile

### Conselho Consultivo

André Trigueiro

Celina Carpi

Eduardo Capobianco

Eduardo Schubert

Elcio Aníbal de Lucca

Fabio Feldmann

Juscelino Fernandes Martins

Samyra Crespo

Thais Corral

### Conselho Fiscal

Eduardo Schubert

Elcio Aníbal de Lucca

Guilherme Amorim Campos da Silva

### Diretoria

Thomas Lanz

Esta publicação é parte da **Série Temática - O Consumo Consciente do Dinheiro e do Crédito** realizada pelo Instituto Akatu, com o patrocínio do Banco Real ABN AMRO, do Banco ibi e do Grupo VR. Compõe também a **Série Temática** as publicações: **Diálogos Akatu 5: O Consumo Consciente do Dinheiro e do Crédito**; **Caderno Temático - O Consumo Consciente do Dinheiro e do Crédito** e o **ABC do Consumo Consciente do Dinheiro e do Crédito**. Outros produtos em formato impresso ou digital também fazem parte da **Série Temática**, como jogos, planilhas, fichas de orçamento, apresentações eletrônicas e outros.

**Publicação**

*Guia do Multiplicador - O Consumo Consciente do Dinheiro e do Crédito*

**Realização:**

Instituto Akatu

**Patrocínio desta Publicação:**

Banco Real ABN AMRO  
Banco ibi  
Grupo VR

**Direção:**

Helio Mattar

**Coordenação Geral:**

Aron Belinky

**Redação e Pesquisa:**

Aron Belinky  
George Barcat  
Helio Mattar  
Colaboraram: Fátima Cardoso;  
Géssica Elen; Lúcia Sigolo

**Capa, Ilustrações e Editoração Eletrônica:**

M&C: Ary Almeida Normanha e  
Jun Ilyt Takata Normanha

**Ilustrações**

Roberto Negreiros ("Caderno" e "ABC")  
Osvaldo Pavanelli ("Guia")

**Impressão:**

Supergráfica

*As opiniões e informações aqui expressas são de exclusiva responsabilidade e propriedade intelectual do Instituto Akatu, exceto quando indicado em contrário. Quaisquer pedidos de uso ou reprodução parcial ou integral dos materiais e conteúdos, assim como pedidos de esclarecimentos a qualquer título devem exclusivamente ser endereçados ao Instituto Akatu.*

patrocínio



A sua empresa de benefícios.  
[www.vr.com.br](http://www.vr.com.br)

