



PROJETO DE EDUCAÇÃO FINANCEIRA E FORMALIZAÇÃO DE NEGÓCIOS NO AMAZONAS

GUIA PARA MULTIPLICADORES

CARTILHA DE EDUCAÇÃO FINANCEIRA PARA MICROEMPRESÁRIOS E PARA A FORMALIZAÇÃO DE NEGÓCIOS EM ÁREAS DE FRONTEIRA COLÔMBIA-BRASIL

EDITOR

Banca de las Oportunidades CAIXA Económica Federal
CAF

VICE-PRESIDÊNCIA DO SETOR PRIVADO

Jorge Arbache

COORDENADOR

Miguel Arango

AUTORES

Fundación Capital

CONCEITO GRÁFICO

Fundación Capital

DESENHO GRÁFICO

Claudia Parra Gabaldón

A versão digital desta publicação pode ser encontrada em:

<http://www.scioteca.caf.com/>

© 2021 Corporación Andina de Fomento

Todos os direitos reservados

Este "Guia para Multiplicador" acompanha a versão do
"Cartilha de Educação Financeira e Formalização de Negócios na Amazônia"
com o qual são realizadas as oficinas para microempreendedores.

INTRODUÇÃO	4
SEÇÃO 1	7
O PROGRAMA DE EDUCAÇÃO FINANCEIRA E FORMALIZAÇÃO DE NEGÓCIOS: INFORMAÇÃO ÚTIL PARA O MULTIPLICADOR	
1.1 O Programa de Educação Financeira e Formalização de negócios no Amazonas	
1.2 O papel do multiplicador	
1.3 Como utilizar este guia?	
1.4 A preparação de uma oficina para microempreendedores	
1.5 Passo a passo para o desenvolvimento da oficina com microempreendedores	
SEÇÃO 2	19
DESENVOLVIMENTO DOS CONTEÚDOS PARA MICROEMPREENDEDORES	
▶ MÓDULO 1	
Como podem usar os produtos e serviços financeiros para alcançar metas pessoais e também nos negócios?	
<i>Orçamento e crédito</i>	
▶ MÓDULO 2	
Como podem investir melhor seu dinheiro?	
<i>Produtos de poupança e investimento</i>	
▶ MÓDULO 3	
O que ganham em formalizar seu negócio e como podem ser bem sucedidos abrindo uma empresa em zona de fronteira?	
<i>Formalização e comércio</i>	
▶ MÓDULO 4	
Como proteger suas famílias e seus negócios e preparar-se para enfrentar imprevistos?	
<i>Riscos e seguros</i>	
CONCLUSÃO DA OFICINA	51

Em 2012, a Caixa Econômica Federal, Banca de las Oportunidades, da Colômbia, e o Banco de Desenvolvimento da América Latina (CAF) assinaram um acordo de cooperação que estabeleceu como objetivo principal: “Realizar esforços conjuntos para compartilhar conhecimento, experiências e tecnologias e trocar informações, bem como apoiar a implementação de projetos na América Latina, que são de interesse comum”.

As intenções declaradas no acordo estão respaldadas pela intenção dos governos do Brasil e da Colômbia que buscam, junto aos organismos multilaterais, contribuir com a ampliação do diálogo político através de entidades como a Comunidade de Estados Latino Americanos e do Caribe (CELAC) e União de Nações Sul Americanas (UNASUL), a Comissão Bilateral Brasil-Colômbia, a Comissão de Vizinhança e Integração Brasil–Colômbia.

Nesta medida, um dos interesses principais deste acordo é fortalecer as áreas fronteiriças como regiões capazes de promover e acelerar processos de desenvolvimento regional, onde cidades de diferentes países mostram ter necessidades conjuntas além da capacidade de respostas locais, respeitando as idiossincrasias das comunidades que lá vivem.

A partir de estratégias de cooperação entre os governos de Brasil e Colômbia, Banca de las Oportunidades, a CAIXA e a CAF, foi identificada como uma prioridade em suas atividades a região fronteiriça de Letícia (Colômbia) e Tabatinga (Brasil).

Dentre os grandes desafios estratégicos encontrados na região de fronteira, está a necessidade de fortalecer as microempresas, sendo estas agentes catalisadores da economia e do emprego local, que comumente enfrentam dificuldades relacionadas com a gestão financeira, a falta de acesso a serviços financeiros e com temas de formalização.

Dessa forma, a CAF, articulada com a CAIXA e a Banca de Oportunidades, abriu um edital para a implementação de um projeto dirigido a essa região, com o objetivo de desenvolver uma iniciativa de fortalecimento de capacidades de parceiros locais, visando gerar competências locais, promovendo a educação financeira, a formalização de empresas, e procurando fornecer informações sobre o acesso e uso dos serviços financeiros por parte da população alvo, assim como disseminar informação relacionada à cultura financeira.

Em 2018, Fundación Capital foi selecionada para desenvolver e implementar metodologias de Educação Econômica e Financeira (EEF) com o fim de apoiar o desenvolvimento e o fortalecimento das capacidades dos parceiros locais nas cidades de Letícia (Colômbia) e Tabatinga (Brasil).

A Fundación Capital é uma organização reconhecida internacionalmente que imagina, cria e testa idéias inovadoras que contribuem para a inclusão econômica e social de populações pobres ou vulneráveis. Busca, como foco principal, que milhões de famílias tenham a possibilidade de alcançar seus objetivos e decidir por si mesmas seus próprios caminhos para superar a pobreza.

Este guia está direcionado a líderes locais, funcionários de entidades públicas e privadas com presença a nível local, pessoas que queiram crescer pessoal e profissionalmente e comprometidas em aportar e melhorar a qualidade de vida nas comunidades da região, tornando-se multiplicadores dessa iniciativa. Ao mesmo tempo, se espera que os aliados e líderes locais contribuam para a sustentabilidade dessa iniciativa ao longo do tempo, possibilitando a réplica da metodologia e seus conteúdos com microempreendedores da região.

Este guia foi elaborado a partir do trabalho de CAF, Banda de las Oportunidades, CAIXA e Fundación Capital, e se baseia na revisão de diversos materiais compartilhados pelos parceiros, que complementaram o trabalho de construção e desenvolvimento dos conteúdos realizados pela equipe de Fundação Capital.¹

Como resultado deste processo de análise, e a partir da identificação das oportunidades e desafios próprios da região amazônica - tanto em Brasil como em Colômbia - e do trabalho conjunto de diversos parceiros locais, foram identificadas necessidades específicas dos microempreendedores em temas de fortalecimento de capacidades financeiras, gestão financeira,

¹ Cartilha de Educação Financeira: Construir, Avançar e Prosperar desenvolvida por Banca de las Oportunidades, Asobancaria e Superintendencia Financiera de Colombia; Cartilha de Educação Financeira O Caminho à Prosperidade, Um Guia Útil para gestionar seu dinheiro desenvolvida por Banca de las Oportunidades em 2012; Programa Global de Educação Financeira, Metodologia para Capacitação da População desenvolvida por USAID e Ação Social em 2009 e Ministério do Desenvolvimento Social e Combate à Fome, Educação Financeira para Beneficiários do Programa Bolsa Família desenvolvida pelo Ministério do Desenvolvimento Social e Combate à Fome.

acesso e uso de serviços financeiros. Além disso, foram recolhidas visões e recomendações de diversos atores locais, identificando percepções relacionadas com as entidades financeiras e os processos de formalização empresarial, que serviram de base para desenvolvimento dos conteúdos e da metodologia proposta.

Após todos esses insumos, se desenvolveu uma proposta metodológica de formação guiada dinâmica e participativa, baseada em princípios de construção de conhecimento e de educação de adultos. Os conteúdos propostos possuem um foco prático, orientados a facilitar a toma de decisões informada e consciente e a alcançar a adoção de práticas financeiras e empresariais que colaborem com a saúde financeira dos micronegócios.

Este guia se divide em duas grandes seções; na primeira se apresenta informação útil para o multiplicador; relacionada com o uso deste guia, seu papel como multiplicador e a organização de oficinas com microempreendedores. Na segunda seção se apresentam os conteúdos correspondentes a quatro módulos, também com conselhos práticos para seu desenvolvimento.

1.1 O PROGRAMA DE EDUCAÇÃO FINANCEIRA E FORMALIZAÇÃO DE NEGÓCIOS NO AMAZONAS

Os objetivos do Programa de Educação Financeira e Formalização de Negócios no Amazonas são os seguintes:

► **Objetivo geral**

Implementar metodologias de Educação Econômica e Financeira (EEF) para apoiar o desenvolvimento e fortalecimento de capacidades locais nas cidades de Letícia (Colômbia) e Tabatinga (Brasil).

► **Objetivos específicos**

- Deixar capacidade instalada na região de fronteira e incentivar o desenvolvimento de habilidades dos aliados locais, através da transferência da metodologia desenvolvida para este projeto.
- Orientar e sensibilizar a população-alvo sobre os mecanismos de formalização de negócios e o acesso e uso de produtos e serviços financeiros.
- Transferir a metodologia do Programa de Educação Econômica e Financeira para os parceiros locais; capacitar para a formalização de negócios e para o uso de serviços financeiros.
- Acompanhar os aliados e multiplicadores locais identificados na capacitação de microempreendedores locais e no desenvolvimento de atividades de socialização dos resultados do projeto.

Em última análise, espera-se que o programa gere processos de desenvolvimento endógeno, através do fortalecimento das capacidades financeiras dos microempreendedores de Letícia e Tabatinga. As habilidades financeiras que devem ser desenvolvidas estão diretamente relacionadas às capacidades dos microempreendedores em projetar-se para o futuro, avançar em seus projetos de vida e alcançar seus objetivos.

Neste sentido, o conteúdo do programa foi articulado em torno de quatro (4) módulos principais:

1 Como podem usar os produtos e serviços financeiros para alcançar metas pessoais e também nos negócios? (Orçamento e crédito) O

objetivo deste módulo é fazer com que os microempreendedores tenham acesso a ferramentas para se projetarem a longo prazo, organizar as finanças para alcançar seus objetivos e usar o crédito conscientemente.

2 Como podem investir melhor seu dinheiro? (Produtos de poupança e investimento). O objetivo deste módulo é conscientizar os participantes sobre as vantagens e desvantagens de diferentes opções de investimento e poupança, assim como entender a forma de acessar e usar produtos e serviços transacionais.

3 O que ganham em formalizar seu negócio e como ser bem sucedido abrindo uma empresa em zona de fronteira? (Formalização e comércio)

O objetivo deste módulo é fazer com que os participantes saibam a importância, os benefícios e os custos da formalização de suas atividades econômicas, bem como o passo a passo para alcançá-la.

4 Como proteger suas famílias e estar preparado para enfrentar imprevistos? (Riscos e seguros) O objetivo deste módulo é garantir que os participantes compreendam os riscos que enfrentam e a importância do seguro como mecanismo de proteção.

Neste contexto, este guia é voltado para os multiplicadores - líderes e funcionários de entidades e aliados locais - e foi desenvolvido com o objetivo de criar uma ferramenta de médio porte que facilite a preparação, moderação e desenvolvimento de oficinas voltadas para microempreendedores. Permite ao multiplicador conhecer e utilizar as ferramentas necessárias para orientar o desenvolvimento de uma metodologia de capacitação experiencial, contemplada no desenvolvimento de cada um dos quatro módulos contidos neste material.

1.2 O PAPEL DO MULTIPLICADOR

O papel do multiplicador é preponderante para o sucesso da implementação do Programa de Educação Financeira e Formalização de Negócios no Amazonas. **A sustentabilidade da iniciativa depende em grande parte do compromisso e disposição dos parceiros locais e multiplicadores em replicar a metodologia desenvolvida com os microempreendedores em Letícia e Tabatinga.**

Vincular multiplicadores nesta iniciativa implica em certas vantagens para os parceiros e líderes locais: fortalece a experiência e os saberes sobre educação financeira e formalização empresarial no interior das organizações, permite aos multiplicadores desenvolver habilidades práticas em processos de capacitação dirigidos a adultos (através de uma metodologia experiencial e fácil de replicar), promove visibilidade e reconhecimento nas comunidades nas quais trabalham e nas redes de contatos e trabalho em Letícia e Tabatinga.

► PERFIL DOS MULTIPLICADORES

Não é exigida experiência prévia em educação financeira ou em capacitação de adultos, entretanto se espera que os multiplicadores sejam pessoas comprometidas, que queiram crescer **pessoal e profissionalmente, e, sobretudo, que tenham vontade de aportar para a qualidade de vida das comunidades em Tabatinga.**

Se espera que os multiplicadores tenham as seguintes habilidades e destrezas:

- **Habilidades comunicativas e de relacionamento pessoal.**
- **Capacidade de motivar e orientar a participação.**
- **Capacidade para gerir grupos.**
- **Respeito pela diversidade de origens e opiniões individuais; capacidade de ouvir e demonstrar interesse genuíno nas opiniões dos outros.**
- **Organização e administração do tempo para a coordenação das atividades.**
- **Capacidade de adaptação às mudanças.**

Os multiplicadores desempenham igualmente um papel fundamental no **desenvolvimento econômico e social da região amazônica, através da sua contribuição ao fortalecimento das capacidades de microempreendedores.** Estes últimos são atores chave para o desenvolvimento das suas comunidades, como geradores de emprego, dinamizadores da economia local e são parte dos processos da cadeia produtiva.

Entretanto, os microempreendedores enfrentam grandes desafios para conseguir fixar-se no mercado e crescer, relacionados justamente com a capacidade de projetar-se a futuro, de alcançar suas metas e de gerenciar adequadamente seus recursos financeiros escassos. De todas as formas, a falta de informação afeta o mal uso (ou o desaproveitamento) das oportunidades de acesso aos serviços financeiros.

Este programa busca justamente contribuir a que os microempreendedores possam se planejar a longo prazo e dispor de ferramentas para alcançar suas metas. Para tanto, se oferece informação sobre os mecanismos para acessar e fazer um melhor uso de seus recursos, dos produtos e dos serviços financeiros. Além disso, proporciona ferramentas e conselhos práticos que permitem comparar diferentes opções e tomar decisões de forma consciente.

Mais especificamente, espera-se que as oficinas tenham os seguintes impactos positivos nos microempreendedores que participem:

- **Acessar ferramentas** que permitam uma melhor gestão do seu dinheiro, para tirar mais proveito e alcançar metas;
- **Identificar os mecanismos** disponíveis para acessar créditos financeiros e ferramentas necessárias para comparar diferentes opções no mercado;
- **Conhecer diferentes opções de poupança e investimento**, saber como comparar os produtos que são oferecidos e como utilizá-los;

- **Acessar a informação sobre a rota**, vantagens e custos de formalização, e saber o que implica viver em zona de fronteira;
- **Compreender como proteger a suas famílias** e estar preparados para enfrentar imprevistos.

Além disso, este guia contribui no processo de transferência de conhecimento e fortalecimento da capacidade de instituições e parceiros locais, para que através da equipe de multiplicadores essa metodologia possa ser replicada, incentivando os processos de formalização e crescimento econômico dos microempresários da região amazônica.

Conselhos gerais para levar em conta na hora de realizar as oficinas com os microempreendedores

Liderar oficinas com microempreendedores é um desafio importante. Comunicar e ensinar são habilidades que se desenvolvem com a prática, mas existem certas ferramentas úteis para levar em conta na hora de se preparar e apresentar uma oficina, especialmente com público adulto, como é o caso deste programa para microempreendedores.

Em sequência, se apresentam alguns conselhos para levar em conta, que facilitarão o desenvolvimento das oficinas com microempreendedores:

No modelo de David Merrill², o processo de aprendizagem adulto mais eficaz é aquele que se articula ao redor de 5 princípios:

- A aprendizagem é favorecida quando os participantes devem resolver os problemas que encontram em suas vidas diárias (Problema).
- A aprendizagem é favorecida quando o conhecimento anteriormente adquirido é ativado como base para o novo conhecimento a ser adquirido (Ativação).
- A aprendizagem é favorecida quando o participante aplica o novo conhecimento (Aplicação). Aprendizagem é favorecida quando novos conhecimentos são demonstrados aos participantes e não apenas apresentados (Demonstração).
- Aprendizagem é favorecida quando novos conhecimentos são integrados nas experiências individuais de cada participante (Integração).

Aprender requer que o participante seja ativo, pois ele assimila melhor o que é capaz de repetir em suas próprias palavras. Quanto mais ativa a participação, mais eficaz será o ensino. Além disso, a participação gera maior confiança e reforça os mecanismos de autoestima necessários para a capacitação.

Há também uma série de diferenças muito importantes entre a educação de adultos e a educação infantil:

A criança não possui grande conhecimento ou experiências anteriores.

O adulto, por outro lado, tem experiência acumulada. A experiência anterior é fundamental no processo de aprendizagem dos adultos. Essa experiência não vem necessariamente da educação, mas também de suas vivências. Muitas vezes, essa experiência não é valorizada, o que pode gerar frustração nos participantes. Portanto, **é importante avaliar a experiência e o conhecimento prévio dos microempreendedores, reconhecendo o conhecimento específico de cada um.** A experiência anterior dos participantes constitui o ponto de partida do capacitação.

Ao contrário da educação infantil, **a educação de adultos exige que eles entendam por que é útil aprendam determinado tema: Estar ciente das suas fraquezas é o primeiro passo para a realização de um processo de fortalecimento.** Consequentemente, um dos primeiros passos é acompanhar o adulto a tomar consciência de suas necessidades de aprendizado. Isso permite que o adulto defina metas para si mesmo e elabore um plano de ação.

A educação de adultos é mais eficaz quando se baseia na aprendizagem em grupo (e particularmente entre pares) do que quando se baseia em modelos individuais de aprendizagem ou de professor-aluno.

Portanto, é importante permitir que os membros do grupo aprendam uns com os outros com base na experiência adquirida.

O adulto consegue dominar um assunto ao aplicar o conhecimento adquirido (e é melhor que sua aplicação seja imediata). Em vez de apenas transmitir conhecimento, **é essencial desenvolver a capacidade de resolver problemas.**

Finalmente, é fundamental gerar confiança e autoestima, estimular a vontade de conhecer e aprender e promover a participação. Em seguida estão algumas dicas práticas:

- **Chamar os participantes pelo nome.**
- **Ler naturalmente.** Tenha boa entonação, faça uma pausa e mantenha o ritmo.
- **Fazer contato visual,** de tempos em tempos direcionando o olhar para os participantes.
- **Nunca ridicularizar ou subestimar os participantes.** Pelo contrário, faça-os sentir permanentemente valorize suas contribuições são valiosas.

- **Fortalecer a participação com palavras positivas: “muito bem”, “isso mesmo”, “excelente pergunta”;** O maior medo dos adultos em capacitações é o de ser julgado. Esse medo pode até inibir o processo de aprendizagem. A formação deve ser um espaço de reflexão e não um espaço de avaliação.
- Consultar permanentemente os participantes sobre seu nível de entendimento dos tópicos abordados; Usar exemplos concretos: **recomenda-se contextualizar com situações reais**, contar anedotas pessoais ou usar exemplos de problemas ou dificuldades que os adultos encontram em suas vidas.
- É aconselhável tirar proveito da experiência pessoal para explicações, a fim de gerar empatia com os participantes e apoiar as explicações com exemplos próximos e concretos.
- Usar humor.
- Usar palavras claras e fornecer respostas precisas. **Seja confiante, mas não arrogante;** Não ficar nervoso, e tentar limitar os elementos que causam distração (tiques, vícios verbais, roupas que atraiam a atenção, etc.).

1.3 COMO UTILIZAR ESTE GUIA

Este guia destina-se aos multiplicadores do Programa de Educação Financeira e Formalização de Negócios e será o seu principal instrumento de trabalho na preparação e moderação das oficinas de Educação Financeira e Formalização de empresas com microempreendedores.

O material é dividido em quatro (4) módulos abrangendo os temas de **orçamento e crédito, poupança e investimento, processo de formalização e negócios na fronteira, e gestão de riscos e seguros**. Cada um deles possui diferentes submódulos desenvolvidos de acordo com a seguinte estrutura:

▶ **ESTRUTURA GERAL PARA O DESENVOLVIMENTO DE CADA UM DOS MÓDULOS**

Seções do Material

- **LEITURA DE CASO:** Através de uma história que será transversal aos quatro módulos, buscará exemplificar e customizar os problemas de cada tema e motivar o participante a refletir sobre o assunto a partir de sua própria perspectiva. Se diferem pelo símbolo de uma pessoa lendo.
 - Como identificá-los no material?



• **CONVERSA SOBRE HISTÓRIA:** Por meio de perguntas norteadoras, o objetivo é aproximar o usuário das informações relevantes de cada módulo. Espera-se que sejam guiados em um processo de questionamento e raciocínio autônomo por parte dos participantes. Se diferem por balões de mensagens.

– Como identificá-los no material?



• **APROFUNDAMENTO:** Com base em questões problematizadoras, os participantes estarão motivados a raciocinar a partir de sua própria experiência e conhecimento sobre os tópicos de cada módulo e submódulo. A conversa orientada procurará promover a análise e elaboração de conclusões de cada participante. Nestas seções de aprofundamento, serão encontradas questões norteadoras que deverão ser selecionadas pelo multiplicador de acordo com o nível de conhecimento prévio dos participantes. É diferenciado por uma lupa. Adicionalmente, podem encontrar um item chamado dicas que ajudarão no desenvolvimento dos conteúdos.

– Como identificá-los no material?



• **ATIVIDADE PRÁTICA:** Em alguns módulos, os exercícios serão compartilhados para socializar e desenvolver junto com os participantes, buscando uma aplicação prática dos conceitos. Eles estão marcados por um papel de anotações com lápis.

– Como identificá-los no material?



• **CONCLUSÕES:** Em alguns submódulos, informações importantes são destacadas para o microempreendedor, o que lhes permitirá ter maior clareza nos tópicos. Através de conselhos práticos ao final de cada módulo, informações importantes são fornecidas, simples e úteis para o usuário. Estes conselhos serão orientados para a tomada de decisão e ação, explicando o “como” (passo a passo ou recomendações para formalizar, acessar crédito, abrir uma conta, etc.). Eles estão destacados por uma folha com o símbolo de informação.

– Como identificá-los no material?



1.4 A PREPARAÇÃO DE UMA OFICINA PARA MICROEMPREENDEDORES

Buscando garantir as condições e materiais necessários para a implementação do programa, é apresentada uma referência ou um

exemplo com base nos elementos mínimos requeridos e no orçamento associado para a realização de uma oficina para 15 microempreendedores; levando em conta o desenvolvimento da totalidade das atividades contempladas nos módulos.

Por outro lado, a oficina é projetada para uma duração de 3,20 horas, para ser realizada em uma única seção. O orçamento estimado é apresentado abaixo:

► OFICINAS COM MICROEMPREENDEDORES

ITEM	# DE UNIDADES	COMENTÁRIOS
Capacitador	1	
Lanche	16	Inclui o lanche do multiplicador e dos assistentes da oficina.
Salão	3	Recomenda-se procurar um espaço gratuito com parceiros locais.
Cartilhas para os participantes	15	
Papelaria	1	Refere-se a impressão da agenda do programa, lista de presença e oficina de avaliação, postá-lo entre outros.
Pacote de etiquetas ...	1	Para escrever o nome dos participantes.
Canetas	2	
Caixa de lápis	1	
Novelo de lã	1	

É essencial levar em conta o potencial das alianças institucionais para aumentar a oferta de valor e o escopo potencial das oficinas. Encontrar aliados institucionais é fundamental para:

- Conseguir sinergias e aumentar o valor oferecido aos participantes, graças à possível existência de experiências e conhecimentos complementares entre os aliados.
- Apoiar o apelo aos microempreendedores e a divulgação de informações sobre as oficinas.
- Alavancar recursos para a realização de oficinas (equipe de aliados, espaços, materiais, etc.).

1.5 PASSO A PASSO PARA O DESENVOLVIMENTO DA OFICINA COM MICROEMPRESÁRIOS

Esta seção apresenta passo a passo da oficina com microempreendedores. É a base para a aplicação de uma metodologia de capacitação baseada na experiência e no conhecimento prévio dos participantes e que promove sua participação ativa. Assim, busca-se uma construção coletiva do

conhecimento, especialmente promovendo a aprendizagem entre pares. As informações fornecidas pela oficina são concretas, práticas e úteis. As oficinas são de curta duração (uma única seção de no máximo 3 horas). Para o desenvolvimento da oficina, estima-se que os grupos sejam formados em média por 15 participantes. A atividade deve ser realizada com base no guia do multiplicador.

► ATIVIDADE

- **INSCRIÇÃO** (Duração: 10 min.)

- **BOAS VINDAS, APRESENTAÇÃO E ENTREGA DAS CARTILHAS AOS MICROEMPREENDEDORES** (Duração: 15 min.)

- **OBJETIVOS E NORMAS DA OFICINA** (Duração: 5 min.)

- **MÓDULO 1: COMO PODEM USAR OS PRODUTOS E SERVIÇOS FINANCEIROS PARA ALCANÇAR METAS PESSOAIS E TAMBÉM NOS NEGÓCIOS? ORÇAMENTO E CRÉDITO** (Duração: 63 min.)
 - 1.1 Leitura de caso: parte 1 e conversa sobre a história (Duração: 6 min.)
 - 1.2 Para que economizar? Como alcançar suas metas e fazer crescer seu negócio? (Duração: 14 min.)
 - 1.3 Organizar o orçamento? (Contas do negócio e contas do lar) (Duração: 13 min.)
 - 1.4 Crédito: Em que momento é útil? Como evitar sobreendividamento? (Duração: 19 min.)
 - 1.5 O que vocês devem levar em conta para comparar as diferentes ofertas de crédito? (Duração: 11 min.)

- **MÓDULO 2: COMO PODEM INVESTIR MELHOR SEU DINHEIRO? PRODUTOS DE POUPANÇA E INVESTIMENTO** (Duração: 30 min.)
 - 2.1 Leitura de caso: parte 2 e conversa sobre a história (Duração: 5 min.)
 - 2.2 Como e onde podem investir seu dinheiro? Opções de investimento. (Duração: 6 min.)
 - 2.3 Quais são os principais produtos e serviços transacionais no mercado? (Duração: 13 min.)
 - 2.4 O que implica para um negócio aceitar pagamentos eletrônicos? (Duração: 16 min.)

- **INTERVALO** (Duração: 10 min.)

• **MÓDULO 3:** O QUE GANHAM EM FORMALIZAR SEU NEGÓCIO E COMO PODEM SER SUCEDIDOS ABRINDO UMA EMPRESA EM ZONA DE FRONTEIRA? FORMALIZAÇÃO E COMÉRCIO (Duração: 28 min.)

3.1 Leitura de caso: parte 3 e conversa sobre a história (Duração: 5 min.)

3.2 Quais são as vantagens e custos para se formalizar?
(Duração: 12 min.)

3.3 Qual a rota de formalização, custos e requisitos do processo?
(Duração: 6 min.)

3.4 Como funcionam as taxas de câmbio e as casas de câmbio?
(Duração: 5 min.)

• **MÓDULO 4:** COMO PROTEGER SUAS FAMÍLIAS E SEUS NEGÓCIOS E PREPARAR-SE PARA ENFRENTAR IMPREVISTOS? RISCOS E SEGUROS (Duração: 24 min.)

4.1 Leitura de caso: parte 4 e conversa sobre a história (Duração: 5 min.)

4.2 A que tipo de riscos estamos expostos e como eles podem nos afetar? Riscos e impactos (Duração: 11 min.)

4.3 Como funcionam os seguros? (Duração: 6 min.)

• **CONCLUSÃO DA OFICINA** (Duração: 15 min.)

•• **TEMPO TOTAL: 3.20 HORAS**

*São previstos 8 minutos adicionais para responder às perguntas que surgem ao longo da oficina

Em seguida, detalha-se o desenvolvimento de cada um dos momentos descritos na tabela anterior:

► **ATIVIDADE: REGISTRO**

• **Duración:** 10 minutos

• **Materiais:** 15 etiquetas, 3 canetas, 2 lapiseiras, 15 perguntas diagnóstico

• **Descrição:** Préviamente o multiplicador organiza as cadeiras em uma meia lua. À medida que chegam, os participantes se registram em uma lista de presença e se sentam nas cadeiras dispostas pelo multiplicador.

O multiplicador(a), com a ajuda de um voluntário da oficina, escreve os nomes de cada um dos participantes nas etiquetas adesivas e os coloca a cada um dos participantes.

► **ATIVIDADE: RECEPÇÃO, APRESENTAÇÃO E ENTREGA DE CARTILHAS AOS MICROEMPRESÁRIOS**

• **Duração:** 15 minutos

• **Materiais:** 15 perguntas diagnóstico e um novelo de lã

• **Descrição:** O multiplicador segura o novelo de lã com as mãos e inicia a apresentação pessoal, dizendo seu nome e qual atividade exerce.

Em seguida o multiplicador joga o novelo de lã e passa a palavra para outro participante que deve dizer em voz alta o seu nome, o que faz e o **que ele espera aprender na oficina.**

Depois de responder, o participante escolhe outro participante para seguir a dinâmica descrita.

*Para otimizar o tempo, será necessário que o multiplicador permita apenas uma intervenção por participante.

O objetivo é criar uma rede. **Ao final se realiza uma reflexão de que o que eles teceram é como uma rede de pesca, que lhes permite crescer em nível pessoal e de trabalho, as oficinas permitirão contribuir para gerar conhecimento, redes de trabalho, segurança e estabilidade.**

Este exercício serve para **entender quais expectativas existem com a oficina**, para explorar o nível de conhecimento da educação financeira, para que os participantes se conscientizem de suas necessidades de aprendizagem (por que a oficina pode ser útil) e para provocar empatia entre os participantes.

Com base nas intervenções dos participantes, o multiplicador reforça a mensagem sobre os objetivos da oficina, enfatizando que a oficina lhes permitirá:

- 1 Projetar-se no futuro e acessar ferramentas que permitem gerenciar melhor seu dinheiro, obter mais e alcançar seus objetivos.
- 2 Evitar o superendividamento, compreendendo a conveniência (ou não) de adquirir um empréstimo em determinados momentos.
- 3 Acessar informações e ferramentas para comparar diferentes opções de crédito existentes no mercado, bem como as vantagens e desvantagens de diferentes produtos ou serviços financeiros.
- 4 Conhecer diferentes opções de poupança e investimento, saber como comparar os produtos que oferecem e como tirar mais proveito deles.
- 5 Acessar informações sobre a rota, vantagens e custos do processo de formalização e saber quais as vantagens que isso implica para operar em uma área de fronteira.
- 6 Entender como proteger suas famílias e estar preparado para enfrentar imprevistos.

O multiplicador entrega as cartilhas a cada um dos participantes e lhes diz que deveriam usar o material quando for solicitado.

► **ATIVIDADE: NORMAS PARA O DESENVOLVIMENTO DA OFICINA**

• **Duração:** 5 minutos

• **Materiais:** N/A

• **Descrição:** O multiplicador diz à equipe que, assim como o pescador sai para trabalhar todos os dias e verifica se a rede está em perfeitas condições, o mesmo se aplica à essa oficina, pois estamos tentando construir uma rede de microempreendedores para aproveitar as vantagens da mesma e se fortalecer nela para o crescimento de cada negócio.

O multiplicador pergunta aos participantes quais regras eles acham que são importantes estabelecer para o desenvolvimento da oficina. **Destacar as contribuições de cada um e complementar com o seguinte:**

- Respeite e ouça as ideias dos outros.
- Participe, compartilhe conhecimento e experiências.
- Tenha uma atitude positiva.
- Não utilize o celular (somente em caso de emergência).

A chave para o sucesso na implementação da metodologia reside na capacidade do multiplicador de **motivar os participantes a encontrar as respostas em si, numa dinâmica de conversação entre pares.** Para isso, é fundamental levar em consideração as seguintes dicas:

1 É preferível fazer uma pergunta que induz uma resposta (ao invés de apresentar o conteúdo sem dar espaço aos participantes para encontrar as respostas por conta própria),

2 É importante seguir cuidadosamente o tópico da conversa e intervir quando se desvia do tópico tratado.

Para evitar que os participantes sintam que suas opiniões ou interesses estão sendo depreciados, frases como “o que você mencionou é muito importante, mas voltemos ao tópico de ...” ou “deixaremos esse assunto para depois [e anotemos em um quadro], e “de volta ao assunto de ... ”

3 É importante saber como lidar adequadamente - e até mesmo aproveitar - as diferenças dentro de um grupo de participantes. Em particular, a experiência anterior ou o conhecimento, podem ser muito útil, para promover uma aprendizagem ativa de quem tem menos conhecimento ou habilidades financeiras.

4 É importante sempre ter em mente os principais aprendizados de cada tópico (aqueles que esperamos que os microempreendedores lembrem).

No final das intervenções dos participantes, é importante reforçar estas aprendizagens chave, particularmente no caso de não ter sido mencionado durante a conversa.

5 É importante ter em mente os aprendizados chave de cada temática (aqueles que esperamos que os microempresários lembrem). Ao terminar as intervenções dos participantes, é **importante reforçar aprendizados chave,** especialmente quando algo não for mencionado durante as discussões.

6 É importante prever o uso e a distribuição do tempo, uma vez que esses dois fatores contribuem para uma aprendizagem eficaz. Verifique o guia para saber o tempo de cada atividade.

7 No início de cada módulo, é aconselhável escrever no quadro o título e objetivo de cada cada módulo.

MÓDULO 1

COMO PODEM USAR OS PRODUTOS E SERVIÇOS FINANCEIROS PARA ALCANÇAR METAS PESSOAIS E TAMBÉM NOS NEGÓCIOS? ORÇAMENTO E CRÉDITO

Antes de começar, escreva no quadro o objetivo de cada módulo.

Objetivo

Conseguir que os participantes tenham acesso a ferramentas para (1) planejar a curto e longo prazo e organizar melhor as finanças de seus lares e empresas, e (2) conhecer e comparar a oferta de crédito financeiro na região, compreender a conveniência (ou não) de adquirir um crédito em certos momentos, bem como as vantagens e desvantagens de diferentes produtos.

Conselho para o desenvolvimento do módulo

Se os participantes tiverem perguntar durante o decorrer do módulo, solicite que escrevam as perguntas em post-its e posteriormente colemb ao lado do quadro, durante a conclusão do módulo leia as perguntas e convide algum participante para responder, se nenhum tiver a resposta tente resolvê-la.



PASSO 1

▶ 1.1 LEITURA DE CASO - 1 MINUTO

Leia a história para os participantes. Lembre-se de usar um tom de voz natural, com uma entonação forte e clara.

Maria e Pedro moravam com os dois filhos. Carlos, de 5, e Laura, de 13, que estudavam na escola do município. Pedro trabalhava na pesca e Maria vendia doces em um canto da cidade. A família sonhava em progredir, comprar uma casa própria e fazer com que seus filhos terminassem a escola e entrassem na universidade.

Maria e Pedro observaram com preocupação todos os dias que a renda da família era muito variável, e que sair para trabalhar todos os dias não lhes garantia ganhar dinheiro suficiente para cumprir com todas as obrigações que tinham em casa, muito menos para realizar os sonhos que tinham. Eles decidiram então procurar alternativas e estabeleceram como meta comprar dois balcões em um prazo de seis meses para melhorar sua situação econômica. Maria e Pedro definiram ações claras para alcançar a meta familiar. Eles escreveram em um caderno o que deveriam fazer: saber claramente qual era a renda e os gastos do lar, os custos dos balcões, o tempo e a forma em que pretendem poupar. Dessa maneira, se sentiram motivados para trabalhar por essa meta.

Com os objetivos definidos, mudaram de hábitos em casa e abordaram uma instituição financeira para solicitar uma assessoria financeira e assim conhecer quais produtos e serviços oferecia o banco. Eles decidiram abrir uma conta de poupança de seis meses e definir uma meta de poupança de R\$420,00. Maria, muito ajuizada, fez depósitos de R\$ 70 mensais. Depois de cumprir o prazo acordado, eles conseguiram atingir a meta de poupança - e um pouco mais, com os juros que o banco pagou por atingir a meta no tempo estabelecido.

Após seis meses de trabalho familiar, eles conseguiram comprar os balcões vitrine para expor seus produtos na loja "Perseverança". As vendas foram constantes e consolidaram uma clientela que fez a loja ficar pequena no início.



PASSO 2

CONVERSA SOBRE A HISTÓRIA - 3 MINUTOS

Depois de ler a história, compartilhe a seguinte pergunta com os participantes:

- **Conhecem alguém que alcançou suas metas do negócio e/ou familiar?**
- **Como conseguiu?**

Permitir até 2 intervenções dos participantes.

▶ 1.2 PARA QUE ECONOMIZAR? COMO ALCANÇAR SUAS METAS E FAZER CRESCER SEU NEGÓCIO?



PASSO 3

APROFUNDAMENTO - 5 MINUTOS

Dica

Se o nível de conhecimento e competências dos participantes for heterogêneo, você pode organizar duplas e fazer as perguntas do nível avançado. Inicialmente encoraje a discussão em duplas e em seguida compartilhar ideias.

Faça a seguinte pergunta ao grupo:

1 Pergunta: o que vocês fazem para economizar e alcançar seus objetivos?

Durante as respostas dos participantes, identifique frases-chave como:

"economizar me ajuda a cumprir com meus compromissos", "a poupança me ajuda a enfrentar emergências", "a poupança me dá segurança", "é importante identificar onde eu quero ir com o negócio ", é importante identificar quais ações devo tomar para atingir as metas".

2 Se nas intervenções dos participantes você não ver nenhuma das frases ou palavras-chave, você pode complementar com as informações presentes nas seguintes seções: **Por que economizar? e quais são as formas de atingir as metas?**

Por que economizar?

- A poupança proporciona tranquilidade, permite capital para investir, para enfrentar emergências e despesas imprevistas.
- A poupança pode ajudar a atingir metas e sonhos.
- A poupança pode proporcionar segurança e bem-estar na velhice.

Quais são as formas de atingir as metas?

- Sonhos são de longo prazo. A partir dos nossos sonhos, devemos definir quais metas de curto prazo queremos atingir e em que prazo.
- Identifiquem quais ações específicas vocês devem adotar todos os dias para atingir suas metas com seus negócios.

Ao finalizar, continue com a atividade prática no passo 04.

**PASSO 04****ATIVIDADE PRÁTICA - 7 MINUTOS***Dica*

Se o nível de conhecimento e competências dos participantes for heterogêneo, você pode organizar o grupo em duplas para desenvolver o exercício. Inicialmente encoraje a discussão em duplas e depois provoque um compartilhamento da experiência.

1 Como exemplo, modele o exercício: **construa sua meta** no quadro ou em uma folha com as informações apresentadas abaixo. Compartilhe a seguinte frase com o grupo: **vamos ilustrar um exemplo para projetar suas metas, poupança e ações necessárias para alcançá-los**, a partir da história de Pedro e Maria.

2 Depois de socializar o exemplo, convide os participantes a fazer o exercício em suas cartilhas, com base em sua experiência. Aqui eles poderão definir uma meta, seu valor, o tempo que se deseja cumpri-la e as ações para alcançá-la.

Exercício: Construa sua meta

- META (algo que se espera alcançar em menos de um ano)

Alugar uma local para abrir uma loja

- VALOR (não possui um valor exato)

R\$420,00

- TEMPO (em quanto tempo gostaria de alcançá-la)

6 meses

- AÇÕES (o que fazer para alcançar a meta)

– Abrir uma conta poupança

– Economizar R\$ 70,00 reais por mês

– Buscar locais para alugar.

3 Vá para o passo 5, conclusão a atividade.



PASSO 05 **CONCLUSÕES - 2 MINUTOS**

Dica

Se você observar que a totalidade dos participantes deseja intervir, pode dar a seguinte indicação “são importantes todas as contribuições para construir entre todos, por isso, nas seguintes atividades terão a oportunidade de participar”.

- 1** Convide dois participantes (diferentes daqueles que já participaram) para socializar suas respostas, complementado pelo seguinte: Ter metas e ações que podem ser alcançadas, lhes permitirá a construção de um projeto de vida para sua realização pessoal e familiar.
- 2** Retome duas ou três ideias dos participantes e complemente-as com as informações dos Conselhos práticos que eles não mencionaram.
- 3** Enquanto você compartilha as dicas, você pode escrever as palavras e frases-chave no quadro: tempo, ações e metas, poupança, instituição financeira, carregar pouco dinheiro e economizar recursos.

Conselhos práticos

- 1** É muito importante definir em quanto tempo se deseja alcançar as metas.
- 2** Não precisam ser ricos para economizar, podem economizar um pouco a cada dia.
- 3** Tentem manter as economias fora do seu alcance e da sua família: quando vocês guardam em uma instituição financeir não se sentirão tentado a gastá-la.
- 4** Não levem muito dinheiro em espécie quando saiam: Evitem a tentação de gastá-lo! Em casa, tomem medidas para fazer bom uso dos recursos: economizar energia, não desperdice água e luz.

Ao terminar a conclusão da atividade, prossiga ao seguinte sub-módulo (passo 6).

▶ 1.3 COMO ORGANIZAR O ORÇAMENTO? **CONTAS EMPRESARIAIS E CONTAS DO LAR**



PASSO 06 **ATIVIDADE PRÁTICA - 8 MINUTOS**

- 1** Como exemplo, retome a história de Pedro e Maria; e modele o exercício no quadro, ou seja, escreva o exemplo Registro de receitas e gastos com os dados que aparecem lá.

- 2** Convide os participantes **a refletirem sobre suas receitas e despesas**. Deixe que os participante **preencham livremente as informações sobre receitas e despesas no documento em branco que terão em suas cartilhas, sejam receitas/despesas comerciais ou domésticas**. Uma vez terminando o exercício, peça-lhes para distinguir, num exercício, quais as receitas e despesas que correspondem ao negócio e quais correspondem ao agregado familiar (por exemplo, marcando-os com uma cor diferente).
- 3** Diga aos participantes que na cartilha eles encontrarão o formato para inserir as informações em suas casas.

REGISTRO DE RECEITAS E DESPESAS

RECEITA (dinheiro que entra)

Salário 1:

R\$ 750,00 (o que Pedro ganha mensalmente pela venda de peixe)

Salário 2:

R\$ 250,00 (o que Maria ganha na loja)

TOTAL RECEITA: \$1.000,00

DESPESAS DA CASA (dinheiro que sai)

Aluguel: R\$ 460,00

Comida R\$ 100,00

Transporte R\$200,00

Vestuário: R\$ 40,00

Despesas médicas R\$25,00

Entretenimento R\$ 15,00

Outros:

TOTAL GASTOS: \$840,00

TOTAL RECEITA - TOTAL DESPESAS = POUPANÇA (R\$160,00)

Continue com a conclusão do submódulo (passo 7).



PASSO 07

CONCLUSÕES - 1 MINUTO

- 1** Depois de socializar o exercício, pergunte aos participantes o que eles gostaram sobre o exercício e se a informação clara para garantir a compreensão.
- 2** Complemente as contribuições dos participantes, dizendo o seguinte: o controle de receitas e despesas permite que eles conheçam o dinheiro disponível para investir, economizar, alcançar seus objetivos e tomar melhores decisões quando se trata de gastos. É essencial manter um registro de todas as receitas e despesas, e as contas domésticas e empresariais devem ser mantidas separadamente.

3 Se você identificar que os participantes não sabem como definir o preço de seus produtos, você pode fazer a Atividade Prática (passo 11), se eles souberem o suficiente, você pode continuar com as conclusões (passo 12).

Continue com a atividade prática do negócio (passo 08).



PASSO 08 (OPCIONAL)

ATIVIDADE PRÁTICA - 5 MINUTOS

- 1** Apresente o tópico com as seguintes perguntas: O que você leva em conta para definir o preço de seus produtos?
- 2** Leia o seguinte exemplo: Se a fabricação de pão de mandioca custa R\$1,00 real e queremos ganhar 30% de cada pão de mandioca, por quanto o venderiam?
- 3** Depois de ouvir uma ou duas respostas, mencione que ele deve ser vendido a R\$1,30. Escreva no quadro o seguinte: Se o pão de mandioca custa 1,00 Real e queremos ganhar 0,30 centavos por pão de mandioca (30% de margem), teremos que vendê-lo a um mínimo de RS 1,55 (custo unitário R\$ 1,00 + margem 0,30 centavos + 0,23 centavos de ICMS-correspondendo a 18% de R\$ 1,30).
- 4** Peça aos participantes para responderem à pergunta: se quisermos vender cada pão de mandioca a R\$1,30, mas todos os nossos concorrentes os estão vendendo a R\$1,20, o que fariam?
- 5** Identificar frases e palavras-chave como: mercado, diferenciar da concorrência, diminuir os custos de produção, reduzir o preço, ajustar o lucro.
- 6** Complemente as informações com a seção: Alternativas para definir o preço de um produto.

Continue com as conclusões (passo 09).

▶ **1.4 CRÉDITO: EM QUE MOMENTO É ÚTIL? COMO EVITAR SUPERENDIVIDAMENTO?**



PASSO 09

APROFUNDAMENTO - 5 MINUTOS

Dica

Leia de antemão as vantagens, riscos/responsabilidades dos diferentes tipos de crédito para que você tenha conhecimento dos conceitos e possa complementar as experiências dos participantes.

Se recomenda iniciar com a seguinte pergunta introdutória:

- 1** Pergunta: **Quando é útil usar um crédito?**
- 2** Durante as intervenções, identificar palavras-chave ou frases como: **empréstimo, pagamento de taxas, juros, financiamento de investimentos, agiotas, bancos, cooperativas, segurança, histórico de crédito.**

3 Complemente as contribuições dos participantes, dizendo o seguinte: é sempre melhor possuir o seu próprio dinheiro do que o dos outros, mas se depois de avaliar a situação financeira de suas casas ou empresas, vocês veem que a poupança não lhes permitirá acumular o dinheiro no tempo necessário, podem solicitar um crédito.

4 Se os participantes não tiverem indicado quando é aconselhável solicitar um crédito durante a conversa, você pode complementar as informações na seção: **Quando é aconselhável solicitar um empréstimo?**

Se identificar que foram citadas as palavras e conceitos chave continue com a atividade prática (passo 10).

Quando é aconselhável solicitar um crédito?

Os créditos são úteis quando são usados para investir e não para gastar. É útil quando o uso do crédito nos permitirá gerar renda. Em particular, créditos podem ser usados nas seguintes situações:

- **Financiar investimentos para o crescimento do seu negócio.** Por exemplo: expandir o negócio, comprar materiais, novas máquinas ou suprimentos que lhes permitam aumentar as vendas ou melhorar a qualidade do serviço.
- **Aproveitar oportunidades de negócios,** tais como ofertas temporárias ou situações favoráveis que surjam inesperadamente (por exemplo, para financiar os ingredientes que tornam possível participar de um grande evento com refrescos).
- **Pagar pela sua própria educação e a dos seus filhos.** A educação é um investimento a longo prazo (apenas benefícios são vistos no futuro), mas é um dos investimentos mais rentáveis que existem.
- **Adquirir ou melhorar a moradia.**

Continue no passo 10.



PASSO 10

APROFUNDAMENTO - 5 MINUTOS

- 1** Comece com a seguinte pergunta introdutória: **Vocês sabem o que os bancos observam quando avaliam se vão aprovar um crédito ou não?**
- 2** Durante as intervenções, identifique as palavras-chave ou frases como: **capacidade de pagamento, antiguidade do negócio, hábitos de pagamento (relatórios na SERASA, SPC), fortalezas do negócio (sortimento, instalações), profissionalismo e seriedade do empregador, uso do crédito (para qual fim), referências pessoais e comerciais (opinião de amigos, parentes, clientes ou fornecedores).**

3 Complemente as contribuições dos participantes dizendo o seguinte: as **entidades financeiras não são todas iguais**. Se em uma instituição financeira negam uma solicitação, em outra podem aprová-la. Lembre-se de abordar entidades diferentes, solicitar as informações necessárias e comparar ofertas diferentes.

4 Se os participantes não mencionarem o que as instituições financeiras levam em consideração ao avaliar um pedido de crédito, você pode complementar as informações na seção: **O que determina que uma instituição financeira aprove ou negue um empréstimo?**

Se os conceitos e palavras chave forem identificados nas respostas, pode passar a atividade prática (passo 11).

O que determina que uma instituição financeira aprove ou negue um empréstimo?

- Para solicitar um empréstimo e para que a instituição financeira o aprove, **sua empresa deve ter seis meses ou um ano de existência, dependendo da entidade**.
- Quando vocês pensarem em solicitar um empréstimo bancário, conte ao assessor **informações relevantes em relação ao seu negócio (quanto tempo leva, qual sua experiência, quem são seus clientes) e principalmente qual seria a finalidade do crédito (é preferível que a finalidade do empréstimo esteja relacionada com a produção)**.
- Os assessores da instituição financeira **poderão visitar o seu negócio**. Eles vão querer ver suas instalações, sua variedade, sua dinâmica de atendimento ao cliente.
- Eles também vão querer conversar com suas **referências pessoais (amigos, familiares) e referências comerciais (fornecedores, clientes)**, para descobrir se são responsáveis e comprometidos.
- **Revisarão seus hábitos de pagamento**. É difícil conseguir um empréstimo se estiverem reportados em agências de crédito. Porém, eles não verão apenas isso: eles também vão querer ver como pagam suas obrigações cotidianas: o aluguel, os serviços públicos, etc. É por isso que é importante ser responsável com os pagamentos.
- Se o crédito for aprovado, **primeiro vão emprestar quantias baixas**. Logo, ao avaliar seu comportamento de pagamento (se forem cumpridos no pagamento das parcelas), eles aumentarão os valores.

**PASSO 11****ATIVIDADE PRÁTICA - 7 MINUTOS***Dica*

Se você identificou que os participantes acham difícil participar, você pode pedir que eles se reúnam em 3 grupos. Inicialmente, incentive a discussão nos grupos para que depois compartilhem ideias.

1 Compartilhe as perguntas com os participantes e complemente com a informação da seção; primeiro complemente com as vantagens e depois com os riscos. Quando respondam, continue com a mesma dinâmica para as perguntas restantes.

- **Quais pensam ser as vantagens do crédito informal?**
- **Quais acreditam ser os riscos?**

CRÉDITO INFORMAL: refere-se a empréstimos feitos por credores informais como “agiotas” (atividade ilegal), onde a cobrança do débito com os juros altos é feita com alta frequência, bem como empréstimos acordados entre familiares e amigos.

RIESGOS/RESPONSABILIDADES:

- Empréstimo com agiota é ilegal.
- Créditos assim podem ser perigosos; em alguns casos, eles usam ameaças para obter pagamentos de cotas - Não possui regulamentos ou regulamentos emitidos pelo Estado.

2 Compartilhe as seguintes perguntas com os participantes:

- **Quais acreditam ser as vantagens do crédito formal?**
- **Quais acreditam ser as desvantagens do crédito formal?**

CRÉDITO FORMAL: refere-se a empréstimos feitos por bancos, financiadores ou cooperativas, instituições reguladas e supervisionadas pela Superintendência Financeira ou pela Superintendência da Economia Solidária.

VANTAGENS

- Acesso a uma quantia maior de dinheiro.
- São menos caros do que um crédito informal ou um crédito de loja comercial.
- Maior segurança.
- Histórico financeiro é gerado (para acessar mais produtos ou melhores condições no futuro).

RESPONSABILIDADES

- Quando vocês recebem dinheiro de um empréstimo, vocês concordam em devolver o dinheiro, incluindo os juros. Certifiquem-se de que vocês poderão pagar a dívida antes de assinar.

- Se ficarem atrasados no pagamento de uma dívida, os juros serão mais altos (o crédito ficará mais caro).
- A falta de pagamento no prazo sempre terá consequências, como ser reportado ao serviço de proteção ao crédito (Serasa, SPC, ou SCPC), o que, por sua vez, afetará sua capacidade de acessar outros produtos ou melhores condições no futuro.

3 Compartilhe as seguintes perguntas com os participantes e complemente com a informação a

- **Quais consideram as vantagens do crédito com lojas?**
- **Quais consideram as desvantagens do crédito com lojas?**

CRÉDITO COM LOJAS: refere-se a empréstimos de uma loja (ou outro negócio) para um cliente comprar seu produto (por exemplo, quando compram um refrigerador em uma loja de eletrodomésticos em várias parcelas). Ambas concordam com as datas de pagamento que o cliente deve respeitar e cumprir.

VANTAGENS

- Obtêm o produto ou serviço imediatamente.

RISCOS

- Em geral, é bastante caro. Lembrem-se que as taxas que vocês pagam por suas compras também são uma dívida e vocês pagam juros altos.



PASSO 12

CONCLUSÕES - 2 MINUTOS

Encerre o submódulo e reforce os conceitos com as seguintes informações:

Conselhos práticos

- 1** O dinheiro próprio é sempre melhor que o dos outros: a menos que não tenham outra possibilidade, é sempre melhor poupar do que pedir um empréstimo.
- 2** Lembrem-se de diferenciar entre necessidades e desejos e evitem pedir quantias de dinheiro que excedam sua capacidade de pagamento mensal.
- 3** Entidades financeiras não são todas iguais. Se em uma instituição financeira eles negam uma solicitação, em outra eles podem aprová-la.
- 4** Os créditos junto a “agiotas” são rápidos, mais caros, e são proibidos por lei. Além disso, eles os expõem a um alto risco. Pagar suas contas e dívidas a tempo e eles não vão sobrecarregar vocês.
- 5** Caso não paguem a tempo, eles se reportarão ao SERASA ou SPC e será difícil acessar os créditos novamente.

Prossiga para o próximo submódulo (passo 13).

▶ 1.5 O QUE DEVEM LEVAR EM CONTA PARA COMPARAR AS DIFERENTES OFERTAS DE CRÉDITO?



PASSO 13

APROFUNDAMENTO - 5 MINUTOS

1 Pergunta: **O que vocês levam em conta ao solicitar um empréstimo?**

2 Durante as intervenções, identifique palavras-chave como: **parcela, prazo, taxa de juros, cartão de crédito, etc**

3 Complemente as contribuições dos participantes dizendo o seguinte: **é muito importante que vocês identifiquem para que querem ou precisam do crédito.** Lembrem-se que nem todos os bancos oferecem a mesma coisa: recomendo que vocês avaliem e escolha a instituição financeira que oferece as melhores condições, para que elas se encaixem às suas necessidades e às necessidades dos seus negócios.

4 Se os participantes não mencionarem sobre parcela, taxa de juros, prazo ou outros custos, você poderá complementar as informações apresentadas na seção a seguir: **O que é importante levar em conta para contratar um crédito?** Porém, se os conceitos e palavras chave fossem identificados, você pode passar diretamente ao passo 14.

O que é importante levar em conta para contratar um crédito?

- PARCELAS

– Esta é a coisa mais importante, que não é mais do que vocês podem pagar mensalmente.

- PRAZO

– Tempo em que vocês têm que devolver o dinheiro. Quanto maior o prazo, mais caro é o crédito. Há muitas pessoas que pagam apenas as prestações e não olham para o prazo, e acabam pagando muito mais do que tinham emprestado.

- TAXA DE JUROS

– Cobrança aplicada pelo uso de um empréstimo (corresponde a uma porcentagem do dinheiro que foi emprestado que é pago em cada parcela).

– Taxas de juros altas são disfarçadas em prazos longos e parcelas baixas.

- OUTROS CUSTOS

– Outros custos associados ao crédito que vocês devem pagar, como comissões, serviços, seguros, transações, etc.

– Facilidade e rapidez para contratação

Ao finalizar as intervenções, siga ao passo 14.

Dica

Não se esqueça de motivar a participação com exemplos pessoais ou próximos que você saiba, isso permitirá direcionar as intervenções dos participantes.



PASSO 14 (OPCIONAL)

APROFUNDAMENTO - 5 MINUTOS

- 1 Pergunte se eles têm cartão de crédito e se pagam juros.
- 2 Complemente as contribuições dos participantes dizendo o seguinte: é um produto do banco. É de crédito porque a instituição financeira lhes empresta o dinheiro para a compra e depois deve devolvê-lo.
- 3 Se os participantes não mencionarem as vantagens e requisitos/responsabilidades dos cartões de crédito, você pode complementar as informações apresentadas na seguinte seção: Cartão de crédito.

Após o término das intervenções, prossiga para as conclusões do submódulo (passo 15)

CARTÃO DE CRÉDITO: É um cartão de plástico que permite fazer compras em lojas (quando se tem uma máquina de cartão) ou na Internet e pagar o valor da compra posteriormente. É crédito porque a instituição financeira lhes empresta o dinheiro para a compra e depois deve devolvê-lo. Em geral, o reembolso do empréstimo começa a ocorrer no mês seguinte à compra.

VANTAGENS

- Podem comprar facilmente e a qualquer momento.
- Podem fazer compras online.
- As compras para uma única parcela às vezes não têm juros, e existem entidades financeiras que oferecem até 3 parcelas sem juros.

REQUISITOS/RESPONSABILIDADES

- Ter uma fonte de renda. A instituição financeira geralmente realiza um estudo de crédito antes de dar acesso a um cartão de crédito.
- Quanto maior o prazo, mais caro será o crédito. - É melhor comprar sem parcelar e pagar o total no final do mês sem juros.
- Adiantamentos de dinheiro com cartão de crédito geralmente têm um alto custo.



PASSO 15

CONCLUSÕES - 1 MINUTO

Recolha as conclusões das intervenções e reforçe os conceitos com as informações na seção de aconselhamento prático.

Conselhos práticos:

- 1 Ao pedir emprestado vejam se poderão pagar o valor da parcela mensal. Mas tenham em mente que quanto mais parcelas vocês pagarem, mais caro será o seu crédito.

2 O mesmo acontece com os cartões de crédito. É melhor sempre comprar em uma única parcela e pagar o total (não o pagamento mínimo) sem juros. Lembrem-se que os adiantamentos de dinheiro com cartão de crédito geralmente têm um alto custo.

Depois de concluir as intervenções, prossiga para introduzir o módulo 2:
Como podem investir melhor seu dinheiro?

Dica

Como conclusão do módulo, você pode pedir a dois participantes que destaquem o aprendizado principal que este módulo lhes deixa, ou você pode lembrar o objetivo deste módulo e perguntar se eles consideram que ele foi cumprido.

MODULO 2

COMO PODEM INVESTIR MELHOR SEU DINHEIRO?

INVESTIMENTO, MEIOS DE GESTÃO

Antes de começar, escreva no quadro o objetivo de cada módulo.

Conseguir que os participantes conheçam as vantagens e desvantagens das diferentes opções de poupança e investimento, e compreendam como acessar e utilizar produtos e serviços transacionais (contas correntes, contas empresariais, CDB, e canais de gestão como os serviços bancários online, cartões, serviços bancários móveis, etc.), para aumentar a confiança e a frequência do uso deles.

Dica para o desenvolvimento do módulo

Se os participantes tiverem perguntas durante o decorrer do módulo, solicite que escrevam as perguntas em post-its e posteriormente colemb ao lado do quadro, durante a conclusão do módulo leia as perguntas e convide algum participante para responder, se nenhum tiver a resposta tente resolvê-la (2 minutos).

PASSO 01



2.1 LEITURA DE CASO - 1 MINUTO

Leia a história para os participantes.

Um dia, Dom Roberto, um personagem bem conhecido do bairro visita o supermercado e ouve uma conversa entre Maria e Pedro, em que eles estavam discutindo as possibilidades de obter o dinheiro que precisavam para abrir o novo filial de seu supermercado. Dom Roberto os interrompe e explica que tem a solução para ter o dinheiro de que precisam em pouco tempo e sem papelada. Os cônjuges estão curiosos sobre a oferta e pedem a Don Roberto que explique em que consiste essa oferta. Ele

explica que reúne alguns amigos que poderiam investir no seu supermercado a quantidade de dinheiro que eles precisam, com a condição de que recebem constantemente dinheiro, registram em seu nome e usam as contas da empresa para efetuar pagamentos e transferências para as pessoas que os indicam.

O casal volta para casa, pensativos e analisando a proposta. Eles parecem desconfiados do silêncio de Dom Roberto sobre a origem do dinheiro que eles teriam para consignar às contas de seus negócios. No dia seguinte, decidem investigar e encontram que esta é uma forma de lavagem de dinheiro, usando as pessoas para limpar o dinheiro de atividades ilegais, e participar de tais ações é um crime que poderia levá-los a perder tudo o que eles têm. Sem hesitar, tomam a decisão de rejeitar a proposta de Dom Roberto.

Como resultado do trabalho e da poupança, a família conseguiu arrecadar R\$ 15 mil. Eles então estão em uma encruzilhada: deixam todo o dinheiro no banco para ficarem tranquilos caso algo aconteça a eles, ou investi-lo na abertura de dois novos ramos. Maria e Pedro se lembram do caso de um amigo de negócios que investiu todas as suas economias em mercadoria e ficou sem nada depois que o último inverno inundou seu local. O casal decidiu não correr o mesmo risco e diversificar o seu investimento: deixar 5 mil no banco em caso de emergência, colocar 5 mil para dar de entrada em uma casa e decidiram investir os outros 5 mil restantes na abertura de uma nova sede.



PASSO 02

CONVERSA SOBRE A HISTÓRIA - 3 MINUTOS

1 Depois de ler a história, pergunte aos participantes: **O que acham da história de Pedro e Maria?**

Continue com a atividade de Aprofundamento (passo 3).

Dica

Se os participantes mencionarem o tema de lavagem de dinheiro, você pode complementar as intervenções com as seguintes mensagens: É uma atividade ilegal que pode levá-los a perder seus negócios! Vocês podem perder a possibilidade de acessar ao sistema financeiro! Vocês têm um alto risco de perder a boa fama do seus negócio!

▶ 2.2 COMO E ONDE PODEM INVESTIR SEU DINHEIRO? OPÇÕES DE INVESTIMENTO



PASSO 03

APROFUNDAMENTO - 5 MINUTOS

1 Pergunta: **Preferem investir seu dinheiro em galinhas ou investir em uma entidade financeira? Por quê?**

2 Realize as seguintes perguntas aos participantes: **Preferem investir o seu dinheiro em galinhas ou preferem colocá-lo em uma entidade financeira? Qual o investimento mais perigoso? Por quê?**

3 Complemente as contribuições dos participantes dizendo o seguinte: **como vimos na história de Maria e Pedro, estabelecer uma relação próxima com instituições financeiras pode facilitar o processo de fortalecimento e crescimento de seus negócios. O setor financeiro tem vários produtos e serviços que podem ser adaptados às suas necessidades. Antes de investir, é importante que levem em conta os seguintes fatores ou critérios: o risco que estamos dispostos a assumir e o retorno que esperamos alcançar.**

Continue com a atividade prática (passo 4).



PASSO 04

CONCLUSÕES - 1 MINUTO

O multiplicador reforça os conceitos com a seguinte informação:

Conselhos práticos

1 Um investimento depende do risco que cada um está disposto a assumir.

2 A poupança é um investimento de baixo risco (um investimento seguro) e também, baixo lucro. É

sempre bom ter uma poupança como “pé de meia” para imprevistos.

3 É importante distribuir seu dinheiro em diferentes opções de investimento (algumas mais arriscadas e outras menos). Isso é conhecido como “diversificar o investimento”. Não há melhor investimento do que outro. Tudo depende da pessoa e da sua situação.

No final da conclusão desta atividade, prossiga para o próximo sub-módulo (passo 05)

▶ 2.3 QUAIS SÃO OS PRINCIPAIS PRODUTOS FINANCEIROS E SERVIÇOS TRANSACIONAIS NO MERCADO?



PASSO 05

APROFUNDAMENTO - 7 MINUTOS

Dica

Leia de antemão as vantagens e os riscos / responsabilidades dos diferentes tipos de produtos para que você tenha conhecimento dos conceitos e possa complementar as experiências dos participantes.

1 Compartilhe a pergunta com os participantes e complemente com a informação da Seção; primeiro complemente com as vantagens e depois com as recomendações. Assim que respondam, continue com a mesma dinâmica com o restante de perguntas.

CONTA CORRENTE: um serviço prestado por entidades financeiras, onde as pessoas podem depositar e retirar dinheiro sempre que desejarem. As instituições financeiras oferecem diferentes tipos de serviços e há diferentes taxas e custos como entidades e como serviços que eles emprestam. Além disso, existem contas correntes simplificadas que possuem condições de acesso mais fáceis e custos mais baixos. Essas contas geralmente não cobram taxas de abertura ou manutenção, mas possuem limites de saldo (em geral, até R \$ 3.000).

VANTAGENS

- Podem depositar e deixar o dinheiro o quanto quiserem em sua conta.
- Em geral, eles têm um cartão associado, que permite saques em caixas eletrônicos ou compras em lojas que possuem uma máquina ou através da Internet.
- Podem ser abertas com pouco dinheiro. O mínimo com o qual vocês devem abrir a conta é chamado de “saldo mínimo”.
- As contas correntes simplificadas tendem a ter um certo número de transações livres (por exemplo, 4 saques de dinheiro grátis por mês - a partir do 5o uma comissão começa a ser cobrada).

REQUISITOS

- Documento de identidade válido e comprovante de registro no CPF.
- Saber de onde vem o dinheiro que será depositado na conta.
- As contas comuns têm custos diferentes dos simplificados (geralmente mais altos). Geralmente cobram uma taxa mensal, de acordo com o pacote de serviços selecionado. Se vocês precisarem depositar ou mover recursos por valores superiores aos permitidos pela conta simplificada (e, portanto, precisar abrir uma conta corrente comum), alguns documentos adicionais serão solicitados, como comprovante de residência (uma conta de serviço público) e a verificação de aluguel.

2 Compartilhe a seguinte pergunta e complemente com a informação da seção: **Quais acreditam ser as vantagens da conta poupança?** Siga ao ponto 3.

CONTA POUPANÇA: Boa opção para economizar se vocês não precisarem sacar dinheiro com frequência, pois tem melhores taxas de juros do que as contas correntes (por exemplo, algumas contas pagam 0,5% ao mês, desde que vocês mantenham o dinheiro na conta por pelo menos um mês - caso contrário, as economias não rendem). Em geral, essas contas não oferecem os mesmos serviços transacionais que as contas correntes, visto que o objetivo é acumular poupanças (é mais difícil fazer saques, compras com cartão ou pagamentos pela Internet ou pelo celular). Como no caso de contas correntes, as contas poupança também possuem versões simplificadas, com limites máximos de valores e de transação.

VANTAGENS

- O dinheiro está seguro e não há tentação de gastá-lo.
- Podem colocar dinheiro nas Contas de Poupança a qualquer momento, através das agências ou correspondentes bancários. É possível fazer transferências online de uma conta corrente para a conta poupança.
- Podem deixar o dinheiro em sua conta por quanto tempo quiser, e em geral, o valor que deseja. Geralmente não têm custos, e estão isentos de Imposto de Renda e Imposto sobre Transações Financeiras (IOF).
- Beneficiários do Bolsa Família que abrem essa conta podem receber seus benefícios diretamente nesse tipo de conta.

REQUISITOS

- Para as Contas Poupança Simplificadas, só é necessário o original e uma cópia do documento de identidade com foto e do CPF. Essa conta pode ser aberta inclusive nos correspondentes bancários.
- No caso das contas simplificadas, há um limite no valor (em alguns bancos, até R\$ 3.000 por mês).
- Se vocês estão pensando em ou precisam guardar quantias maiores as permitidas nas contas simplificadas, provavelmente precisarão ir a uma agência e entregar alguns documentos adicionais, como o comprovante de residência, para que sua conta passe a ser comum.

3 Compartilhe a seguinte pergunta e complemente com a informação da seção: **Quais acreditam ser as vantagens do CDB?** Siga ao ponto 4.

CDB: o Certificado de Depósito Bancário (CDB) é uma maneira de economizar a longo prazo. Serve para economizar o dinheiro para um determinado prazo (6 meses, um ano). Durante o tempo em que o dinheiro é depositado, uma taxa de juros é gerada. Isso faz com que o dinheiro produza, de modo que, no final do período, vocês recebam o dinheiro que investiram e os juros correspondentes.

VANTAGENS

- É uma alternativa para economizar com baixo risco e com maior rentabilidade que as contas poupança. Podem economizar com segurança e não são tentados a gastar seu dinheiro.
- Os juros de uma CBD dependem da quantia em dinheiro com a qual contribuem e do número de meses acordados com a instituição financeira. Quanto mais meses o dinheiro é deixado, maiores os juros.
- É importante esclarecer que a ideia com a CDB não é tirar o dinheiro antes do tempo. É por isso que se recebem mais juros.

REQUISITOS/RESPONSABILIDADES:

- Em geral, solicita-se ter uma conta corrente.
- Depositar o valor do investimento (em geral existem valores mínimos, de R\$ 200 por exemplo).
- Defina o prazo do investimento (meses/ dias), e estar cientes da data em que o CBD termina.
- Também é importante levar em conta que os CDBs podem gerar cobranças de impostos (para operações financeiras - somente se for feito um saque nos primeiros 30 dias do investimento - ou para a renda).

4 Compartilhe a seguinte pergunta e complemente com a informação da seção: **Quais acreditam ser as vantagens da conta corrente de negócios?**

CONTA CORRENTE DE NEGÓCIOS: serviço que facilita o gerenciamento dos recursos do negócio. Permite que vocês otimizem o gerenciamento de seus recursos e facilita as operações dentro de sua empresa. É importante ter em mente que também há Contas Poupança e CDB para empresas

VANTAGENS

- Facilita a construção do histórico financeiro da sua empresa e o acesso a outros serviços financeiros, como empréstimos.
- Oferecem serviços específicos para a empresa: acordos de cobrança, pagamentos a fornecedores, pagamentos de impostos ou previdência social, transferências de dinheiro, etc.
- Em geral, oferecem serviços adicionais, como gerenciar a conta por um banco on-line (Internet)
- Vocês podem fazer movimentos e transferências de qualquer lugar, aproveitando os benefícios oferecidos pelos diferentes canais disponíveis da instituição financeira.

REQUISITOS

- Documentos da constituição da empresa e suas alterações posteriores, Comprovante de inscrição no CNPJ, Comprovante do endereço comercial e - Comprovante de faturamento nos últimos 12 meses
- Em geral, levam uma única taxa mensal, que depende no monte de recursos e dos serviços adquiridos
- Outros documentos somente se aplicável (documentos de identificação de parceiros ou representantes legais, comprovantes de endereço para membros ou representantes legais)



PASSO 06

APROFUNDAMENTO - 7 MINUTOS

Dica

Leia com antecedência as informações dos canais de gestão para que você tenha conhecimento dos conceitos e possa complementar as experiências dos participantes.

1 Compartilhe as seguintes perguntas com os participantes: **como e onde são realizados os procedimentos financeiros? Quais canais vocês conhecem onde as transações financeiras podem ser feitas?**

2 Ao nomear os canais de gerenciamento, você pode anotar os canais que eles mencionam no quadro ou papel.

3 Se os participantes não mencionaram nenhum dos canais de gestão, complementa com as informações da seção: **Canais de gerenciamento.**

Continue com o passo 7.

CANAIS DE GERENCIAMENTO

* São todos os serviços oferecidos pelas instituições financeiras para administrar o dinheiro que uma pessoa tem em contas:

- AGÊNCIA

O mais conhecido. Espaço com pessoas onde podem fazer todo tipo de operações ou transações em dinheiro: depósitos, saques, pagamentos, consultas, pedidos de produtos, etc., e onde podem solicitar créditos, seguro ou abertura de conta.

- CORRESPONDENTE BANCÁRIO

Lojas ou empresas de bairro que fornecem serviços financeiros. Em geral, eles têm um logotipo que os identifica. Eles permitem transações como saques, depósitos ou pagamentos sem ter que ir a um escritório, em bairros ou áreas onde as instituições financeiras não têm presença. Eles são confiáveis, porque têm o apoio da instituição financeira com a qual trabalham.

- CAIXA ELETRÔNICO

É uma máquina que permite consultas e saques - e às vezes outras operações. Custos diferentes de acordo com a rede.

- INTERNET BANKING

Algumas entidades financeiras oferecem a possibilidade de usar o celular e a internet para fazer transações. Vocês devem ter uma conta ativa no banco. Eles dão a possibilidade de fazer transferências, pagamento de serviços, consultas de saldo, agendar saques de onde estiver a baixo custo. Permite transações com mais rapidez, não sendo necessário ficar na fila para fazer os pagamentos.

- MÁQUINA DE CARTÃO

São dispositivos que permitem receber pagamentos com cartões de débito ou crédito. Este dispositivo gera automaticamente o recibo de vendas e faz o depósito das vendas na conta comercial.



PASSO 07 CONCLUSÕES - 1 MINUTO

Encerre o sub-módulo, compartilhando os conselhos práticos com os participantes.

Conselhos práticos

- 1 Além das agências, lembrem-se de que **é possível fazer saques, depósitos e pagamentos nos correspondentes bancários** (lojas de bairro que fornecem serviços financeiros).
- 2 As contas de telefone celular e as contas de poupança são uma opção boa e de **baixo custo para fazer depósitos, pagamentos e saques com frequência**. Os cartões de débito permitem que vocês comprem em lojas com máquina de cartão sem ter que sair com dinheiro em espécie (o que é mais seguro e permite um melhor controle das despesas). **CDBs são boas opções para economizar a longo prazo e ganhar mais juros**.
- 3 Tenham em mente que usar seus produtos financeiros ou seu nome para fazer transferências, consignações ou algum tipo de transação **com dinheiro de origem duvidosa pode trazer problemas legais por possível lavagem de dinheiro**.

Ao terminar esta atividade, siga ao seguinte submódulo (Passo 08)

▶ 2.4 O QUE IMPLICA PARA UM NEGÓCIO ACEITAR PAGAMENTOS ELETRÔNICOS?



PASSO 08 (OPCIONAL) APROFUNDAMENTO - 5 MINUTOS

- 1 Compartilhe as seguintes perguntas com os participantes: vocês usam máquina de cartão em seus negócios? Que experiência tiveram? Conhecem os benefícios e custos?
- 2 Ao passo que vão citando vantagens e custos, você pode anotar o que dizem.
- 3 Se as intervenções dos participantes não mencionaram nenhum dos benefícios ou custos, você poderá complementá-las com as informações do quadro **Pagamentos eletrônicos**.

Continue com as conclusões (passo 09).

Dica

Se os participantes tiverem perguntas adicionais, peça que as escrevam em um post-it e depois cole-os ao lado do quadro, na conclusão do sub-módulo leia as perguntas e pergunte se algum participante tem uma resposta, caso contrário tente resolvê-lo.

PAGAMENTOS ELETRÔNICOS: para ter este serviço, vocês devem ter uma conta comercial (poupança ou corrente). Para a instalação, vocês devem verificar com seu banco ou com um representante do sistema de pagamentos.

VANTAGENS

- Maior segurança (redução do dinheiro em espécie).
- Maior conveniência para contabilidade (movimentos ficam registrados).
- Favorece o acesso a outros produtos, porque cria histórico financeiro.
- Diferenciação de empresas que não aceitam pagamentos com cartão.
- Melhor atendimento ao cliente, oferecendo mais opções para financiar suas compras.
- Aumento das vendas.

CUSTOS

- As cobranças e o custo dependem da instituição financeira na qual vocês têm sua conta para receber pagamentos.
- Existem entidades que cobram apenas uma comissão sobre a venda. Há casos em que cobram um pagamento inicial pela instalação ou casos em que as entidades cobram uma aluguel mensal. Em geral, nenhum aluguel é cobrado quando um mínimo de compras por mês é atendido.
- Comissões de vendas são uma porcentagem do valor vendido (2% ou 4%, por exemplo).
- O custo da comissão varia de acordo com a instituição financeira, o tipo de cartão (crédito ou débito) e a marca do cartão com o qual o pagamento é feito (Visa, MasterCard, etc.).
- Quanto maior as suas vendas mensais com a máquina, maior será o seu poder de barganha com a instituição financeira para oferecer melhores preços.



PASSO 09 **CONCLUSÕES - 1 MINUTO**

Encerre o módulo, compartilhando os conselhos práticos com os participantes.

Conselhos práticos

- 1** Aceitar pagamentos eletrônicos traz diversos benefícios aos empreendedores: menor risco de roubo, gravação automática de movimentos financeiros, favorece o acesso a outros produtos financeiros, diferenciação com a concorrência e melhor atendimento ao cliente.
- 2** É importante verificar com diferentes entidades para ver quais oferecem as melhores condições ou os serviços que melhor correspondem às necessidades do seu negócio.

*Após as conclusões, prossiga para apresentar o Módulo 3: **O que ganham em formalizar seu negócio e como podem ser bem sucedidos abrindo uma empresa em zona de fronteira?** (Formalização e comércio).*

MODULO 3

O QUE GANHAM EM FORMALIZAR SEU NEGÓCIO E COMO PODEM SER BEM SUCEDIDOS ABRINDO UMA EMPRESA EM ZONA DE FRONTEIRA?

FORMALIZAÇÃO E COMÉRCIO

Antes de começar, escreva no quadro o objetivo de cada módulo.

Conseguir que os participantes saibam a importância, os benefícios e os custos da formalização de suas atividades econômicas, bem como o processo (passo a passo) para alcançá-lo. Apresentar aos participantes as oportunidades envolvidas em estar na zona de fronteira no desenvolvimento de negócios, particularmente em termos de benefícios fiscais e comerciais.

Conselho para o desenvolvimento do módulo

Se os participantes tiverem perguntas durante o decorrer do módulo, solicite que escrevam as perguntas em post-its e posteriormente colemb ao lado do quadro, durante a conclusão do módulo leia as perguntas e convide algum participante para responder, se nenhum tiver a resposta tente resolvê-la (2 minutos).



PASSO 01

3.1 LEITURA DE CASO - 1 MINUTO

Leia a história para os participantes.

Caso parte 3

Maria e Pedro conseguiram expandir sua loja com ajuda de poupança e empréstimo. Eles nunca imaginaram que tão cedo teriam seu próprio negócio e muito menos do que em apenas seis meses o estariam expandindo. O trabalho dobrou, Pedro continuou a trabalhar na pesca e peixes comercializados na loja, conseguindo oferecer um preço melhor aos seus clientes, enquanto que Maria conseguiu a loja.

As vendas continuaram a aumentar com ganhos mensais de até R\$ 3.000, a variedade de produtos oferecidos cada vez mais forçados a procurar novos fornecedores. O reconhecimento da loja era tal que uma grande empresa contatou Pedro e Maria, porque queria que eles fossem os seus fornecedores dos produtos amazônicos para o mercado do outro lado da fronteira. Naquela época, no entanto, Pedro e Maria ainda não tinham processado a papelada para se formalizar, e não tinham a capacidade de emitir uma nota fiscal para este potencial grande cliente. O negócio caiu. Essa experiência fez com que o casal entendesse a necessidade de formalizar seus negócios.

Sem perder tempo, Pedro foi à Junta de Comércio, a Receita Federal e à Prefeitura, solicitando todas as informações para avançar no processo de formalização de seus negócios. Após completar o processo, seu negócio foi registrado como “Mercado a Perseverança”.



PASSO 02

CONVERSA SOBRE A HISTÓRIA (3 MINUTOS):

- 1 Depois de ler o caso, compartilhe as seguintes questões com os participantes: **Por que acham que é importante se formalizar?**
- 2 Complemente as informações dos participantes, dizendo o seguinte: **formalizar seus negócios significa que qualquer local ou loja, realiza sua atividade em conformidade com as regras para aproveitar as oportunidades envolvidas em ser formal.**

Continue a atividade de Aprofundamento (passo 3).

▶ 3.2 QUAIS SÃO AS VANTAGENS E OS CUSTOS PARA SE FORMALIZAR NO BRASIL?



PASSO 03

APROFUNDAMENTO - 5 MINUTOS

Dica

Leia com antecipação as vantagens de se formalizar e outros benefícios fiscais para que você tenha conhecimento dos conceitos e possa complementar as experiências e a participação dos microempreendedores.

- 1 Pergunta: **Quais as vantagens de estar formalizado?**
- 2 A medida que os participantes vão nomeando as vantagens de se formalizar e outros benefícios fiscais, você pode ir anotando no quadro o que for mais importante.
- 3 Retome as ideias de dois ou três participantes e complemente dizendo o seguinte: se formalizar requer integrar-se a economia do país, se tornando membros ativos da economia da sua comunidade, isso favorece o crescimento contínuo do seu negócio e contribui para sua região e país.
- 4 Se os participantes não mencionam alguma das vantagens de se formalizar e outros benefícios fiscais, você pode complementar com a informação:

Observação importante: Para os pescadores formalizar-se como MEI ou ME nem sempre significa uma vantagem, pois já estão beneficiados pela lei ao vincular-se ao sindicato.

Quais são as vantagens de se formalizar no Brasil?

1 CREDIBILIDADE

Quando são formalizadas, geram confiança. A formalização é uma garantia de qualidade e seriedade frente aos clientes, entidades financeiras, fornecedores, investidores e órgãos de controle e fiscalização. Quando formalizada, não há risco de sanções ou multas das agências de controle e vigilância. Se possuem empregados, sabe-se que os trabalhadores estarão seguros e evitarão penalidades com o sistema de previdência social.

2 ACESSO À OFERTA INSTITUCIONAL

Possibilidade de acessar programas de apoio do governo, uma gama mais ampla de serviços de desenvolvimento de negócios (capacitações, programas de capital semente, feiras de negócios, etc.). Por exemplo, a formalidade permite o acesso a programas nacionais de inovação e negócios de CAPES - Cnpq, ENIMPACTO, Programa Nacional de Inovação ou ao fundo de apoio a pequenas empresas do BNDES.

3 OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS

Possibilidade de tornar-se fornecedor de empresas ou organizações do setor privado (que requeiram CNPJ e / ou notas fiscais prestar contas) e possibilidade de comparecer a editais e obter contratos com entidades públicas (como Prefeitura, Governo Estadual ou Federal, SEBRAE, etc).

4 PREVIDÊNCIA SOCIAL

Permite enfrentar melhor os imprevistos, como doenças ou acidentes. Ajuda-nos a estar melhor preparados para a velhice (por exemplo, através do acesso ao INSS). Também permite acesso a Fundos de Garantia (FGTS) e seguro desemprego.

5 BENEFÍCIOS DO REFRONT

Zona de Regime de Fronteira Especial para as Localidades de Letícia e Tabatinga (Refront). Não são pagos impostos para a entrada (importar) ou saída (exportação) de produtos de Letícia para Tabatinga e vice-versa. O exportador ou importador deve estar formalizado e apresentar a fatura (Letícia) ou nota fiscal eletrônica (Tabatinga).

*No caso brasileiro, uma declaração consolidada mensal de importação ou declaração de exportação mensal consolidada deve ser feita à Receita Federal do Brasil em Tabatinga.

6 ACESSO A PRODUTOS E SERVIÇOS FINANCEIROS

A formalização também permite um acesso mais amplo a créditos e serviços financeiros que apoiam o crescimento do negócio. Além de uma oferta de créditos com melhores taxas e de valores maiores, é possível obter máquina de cartão de crédito/débito, conta corrente, conta poupança, investimento, etc, sempre visando o crescimento e o bem estar financeiro dos negócios.

Mencione o seguinte:

- Sabemos que formalizar não implica apenas vantagens. É um processo complexo, que também implica muitas obrigações.
- Em sua cartilha, vocês encontrarão o passo a passo para a formalização, com os diferentes procedimentos que devem ser feitos perante a Receita Federal, a Junta de Comércio, a Prefeitura e outras entidades, com seus respectivos custos aproximados.
- Também encontrarão algumas indicações sobre as obrigações envolvidas na formalização, em matéria de impostos ou outras contribuições sociais.

Continue com o passo 04.



PASSO 04 **CONCLUSÕES - 1 MINUTO**

Encerre o submódulo dizendo o seguinte: **se o objetivo é expandir seus negócios, um caminho seguro é a formalização, terão mais facilidades para crescer, aproveitar oportunidades de negócios e benefícios estatais, promover a concorrência justa, fortalecer o reconhecimento diante da comunidade e contribuir para o crescimento do país.**

Conselhos práticos

- 1** O processo de formalização também envolve obrigações, como o pagamento de impostos e contribuições sociais.
- 2** Verifiquem suas cartilhas para saber o passo a passo e quais são as obrigações. Tenham em mente que vocês devem renovar o registro comercial a cada ano com a Câmara de Comércio e manter as informações da atividade comercial e seus dados de CNPJ de negócios atualizados.
- 3** Lembrem-se que os programas mudam ao longo do tempo, aproximem-se as instituições para verificar a validade e as condições do mesmo.

Depois de concluir, siga ao submódulo: Qual a rota de formalização, custos e requisitos do processo? Passo 05.

▶ 3.3 QUAL É A ROTA DE FORMALIZAÇÃO, CUSTOS E REQUISITOS DO PROCESSO?



PASSO 05 **APROFUNDAMENTO - 5 MINUTOS**

- 1** Compartilhe as seguintes perguntas com os participantes: Quais são os passos para se formalizar?
- 2** Ao nomear os passos, custos e requisitos, você pode anotar informações úteis e relevantes no quadro.

3 Retome duas ou três ideias dos participantes e acrescente o seguinte: depois de ter clareza sobre as vantagens de formalizar sua atividade comercial, queremos compartilhar com vocês que na cartilha se encontra uma rota geral do processo, que lhe permitirá se orientar e ter clareza sobre o passo a passo.

Continue com as conclusões (passo 6)

Qual a rota de formalização no Brasil e os custos e requisitos do processo?

No Brasil, as pequenas empresas têm duas opções principais a serem formalizadas, dependendo do número de funcionários e do seu faturamento anual: **microempreendedor individual (MEI) ou microempresa (ME)**. Com base na Lei Complementar 123/2006, muitos benefícios foram criados com o fim de facilitar o processo de formalização, especialmente focado em microempreendedores, possibilitando, por exemplo, *ao acesso a crédito e ao mercado, inclusive quanto à preferência nas aquisições de bens e serviços pelos Poderes Públicos, à tecnologia, ao associativismo e às regras de inclusão.*

COMO SE FORMALIZAR COMO MEI

- CRITÉRIOS DE ELEGIBILIDADE
 - Tenha faturamento limitado a R\$ 81.000,00 por ano (R\$ 6.750,00 por mês).
 - Contrate no máximo 1 (um) empregado.
 - Exerça uma das atividades econômicas previstas na Resolução CGSN no 140, de 2018.
 - Verifique, através da consulta prévia com a prefeitura, que a atividade econômica pode ser exercida no local desejado.
- DOCUMENTOS REQUERIDOS
 - Número do seu CPF, data de nascimento, número de título de eleitor
 - CEP de sua residência e do local onde exercerá sua atividade.
 - Número de celular ativo.

PASSO A PASSO

PÁGINA WEB PORTAL DO EMPREENDEDOR

(<http://www.portaldoempreendedor.gov.br/>)

- CLIQUEM NO BOTÃO FORMALIZE-SE
 - Insiram o número do CPF e a data de nascimento Insiram o número do Título de Eleitor ou o número do recibo da declaração de Imposto de Renda dos últimos dois anos
 - Preencham os formulário com os dados solicitados Receberão em seguida um código por SMS no telefone celular cadastrado, que será utilizado para confirmar o processo de abertura
 - Insiram o código recebido e confirme a inscrição

- EMISSÃO DO CERTIFICADO DA CONDIÇÃO DE MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL (CCMEI) PELO PORTAL DO EMPREENDEDOR (POR INTERNET)
O processo de formalização do MEI será considerado devidamente concluído com a emissão automática da CCMEI, que consiste no CNPJ, a inscrição na Junta Comercial, no INSS e o Alvará Provisório de Funcionamento. A CCMEI é o documento comprobatório do registro como MEI

OUTROS REQUISITOS

- EMISSÃO DO ALVARÁ DE FUNCIONAMENTO DEFINITIVO PELA PREFEITURA DE TABATINGA
 - O Alvará Provisório de Funcionamento é obtido imediatamente após a inscrição. Porém, este documento não basta para manter sua empresa regularizada. É preciso fazer a emissão do alvará de funcionamento definitivo pela prefeitura.
 - Em Tabatinga, o Alvará Provisório tem validade de 60 dias, período durante o qual o empresário tem que se dirigir à Coordenadoria de Tributos da Prefeitura para a obtenção do alvará definitivo.

PARA SER FORMALIZADO COMO MES

- CRITÉRIOS DE ELEGIBILIDADE
 - Faturamento limitado a R\$ 360.000,00 por ano (R\$ 12.000,00 por mês)
 - Contratar uma equipe pequena
 - Ter registro na Prefeitura, no Estado, na Receita Federal e na Previdência Social.
 - Dependendo da atividade, pode ser necessário também o registro na Entidade de Classe, na Secretaria de Meio-Ambiente e outros órgãos de fiscalização.
- DOCUMENTOS REQUERIDOS
Se necessita vários documentos, dependendo no passo de processo e tipo de microempresa (confirmam abaixo)

PARA SER FORMALIZADO COMO MES

1 CONTRATAR UM CONTADOR

Se recomenda contratar um contador desde o princípio do processo, pois ele pode ajudar com a inscrição estadual da empresa.

2 VISITA A PREFEITURA

Fazer uma consulta de viabilidade para verificar que o nome não está em uso e para validar, que a atividade comercial proposta e o local escolhido poderão ter um Alvará de Funcionamento.

3 CONSELHO COMERCIAL DO ESTADO

Fazer o registro legal da empresa, tendo os seguintes documentos: RG, CPF, título do eleitor. Eles também podem solicitar outros, como o Contrato Social

4 RECEITA FEDERAL

Obter o CNPJ

5 REGISTRO NA SECRETARIA ESTADUAL DA FAZENDA (POR INTERNET)

Esse registro é necessário para as empresas que trabalham com a produção de bens e/ou com venda de mercadorias

6 CORPO DE BOMBEIROS MILITAR DO ESTADO

Conseguir o Alvará de Prevenção e Proteção Contra Incêndio, para as edificações e áreas de risco de incêndio.

7 PREFEITURA

Conseguir o Alvará de Funcionamento. Essa licença é obrigatória para todos os estabelecimentos comerciais, industriais e/ou de prestação de serviços

8 OUTRAS SECRETARIAS MUNICIPAIS

Outras secretarias do município (como as de Saúde, Meio Ambiente, Planejamento, etc.) poderão estar envolvidas no processo de legalização de uma empresa, tudo vai depender da atividade desenvolvida.

Continue no passo 06.

**PASSO 06****CONCLUSÕES - 1 MINUTO**

Compartilhe as informações da seção.

Conselhos práticos

- 1 Aproximem-se das instituições para esclarecer todas as dúvidas que vocês têm e aproveitem o apoio que elas podem oferecer.
- 2 Revisem o passo a passo em suas cartilhas para validar se eles atendem a todos os requisitos exigidos por seus negócios.

Após as conclusões, prossiga para apresentar o sub-módulo: **Como funcionam as taxas de câmbio e as casas de câmbio? (passo 7)**
Se indentificar que as intervenções demonstram conhecimentos relacionados com esta temática, siga ao módulo 4.

▶ **3.4 COMO FUNCIONAM AS TAXAS DE CÂMBIO E AS CASAS DE CÂMBIO?**

**PASSO 07 (OPCIONAL)****ATIVIDADE PRÁTICA - 5 MINUTOS**

- 1 Leia o seguinte caso: **“para as festas de fim de ano o real se valoriza e o peso se baixa”. Vocês acham que é hora de Maria e Pedro trocarem o dinheiro? Por quê?**
- 2 Ouça as respostas dos participantes e complemente com o seguinte:

Para levar em conta sobre taxas e casas de câmbio

- OFERTA E DEMANDA

Se há mais pessoas querendo comprar reais (há menos reais circulando no mercado) a taxa de câmbio do real sobe (comprar reais fica mais caro). Isto é, o real é valorizado. Por outro lado, neste caso, a taxa de câmbio do peso baixa (comprar pesos sai mais barato). Se a demanda do real diminui (há menos pessoas querendo comprar reais ou mais reais circulando no mercado), a taxa de câmbio do real cai (comprar real sai mais barato). Nesse caso, dizemos que o real é desvalorizado.

- TAXA DE CÂMBIO

As taxas de câmbio evoluem com base nos mercados globais: confiança na moeda nacional e internacional, importações ou exportações a nível nacional, crescimento econômico e expectativas para cada país, etc.

- CASAS DE CÂMBIO

Como em qualquer negócio, as casas de câmbio procuram comprar barato e vender caro, só que neste caso o produto que comercializam é dinheiro. No caso de casas de câmbio autorizadas e monitoradas, estas devem ser guiadas pelos preços oficiais das mesmas. É importante ter em mente que as taxas oferecidas em uma casa de câmbio, desde que seja legalmente constituída, devem responder ao comportamento econômico dos países.

Continue com a apresentação do módulo 4

MODULO 4

COMO PROTEGER SUAS FAMÍLIAS E SEUS NEGÓCIOS E PREPARAR-SE PARA ENFRENTAR IMPREVISTOS? RISCOS E SEGUROS

Antes de começar, escreva no quadro o objetivo de cada módulo.

Conseguir que os participantes compreendam os riscos que estão enfrentando, os mecanismos para encará-los e a importância dos seguros como mecanismo de proteção.

Conselho para o desenvolvimento do módulo

Se os participantes tiverem perguntas durante o decorrer do módulo, solicite que escrevam as perguntas em post-its e posteriormente colemb ao lado do quadro, durante a conclusão do módulo leia as perguntas e convide algum participante para responder, se nenhum tiver a resposta tente resolvê-la (2 minutos).

**PASSO 01****▶ 4.1 LEITURA DE CASO - 2 MINUTOS**

Leia a história aos participantes.

Caso Parte 4

Um dia uma chamada inesperada acordou a família durante a madrugada. Era o comandante do corpo de bombeiros, notificando que um dos seus supermercados tinha sido consumido por um grande incêndio que acabou com tudo e com os produtos armazenados. Pedro e Maria simplesmente se olharam em silêncio, o que passou pela cabeça deles primeiro foi o tamanho da perda, depois de tanto investimento, quase R\$ 30 mil. As famílias ficariam sem sustento e o custo para sair dessa situação seria ainda mais alto.

Maria disse a Pedro: “Não se preocupe, porque quando solicitamos o crédito para abrir a nova sede eu decidi que era necessário contratar um seguro para proteger nosso investimento e ficar preparados para qualquer tipo de sinistro”. Pedro devolveu sua alma ao corpo e agradeceu a iniciativa de sua esposa e a fortuna de ter adquirido um seguro que protegeria seu investimento.

O casal adiantou os processos com a seguradora e conseguiram inaugurar seu supermercado e manter os empregos que ofereciam. Depois dessa experiência, Pedro e Maria decidiram adquirir seguros para seu lar e seguros de vida e de acidentes para proteger toda a família.

**PASSO 02****CONVERSAÇÃO SOBRE A HISTÓRIA - 3 MINUTOS**

1 Depois de ler o caso, compartilhe as seguintes perguntas com os participantes: **quais riscos vocês acham que estão expostos? Quando algo aconteceu com vocês ou algum conhecido, como fizeram para remediar a situação?**

2 Complemente as informações dos participantes, dizendo o seguinte: assim como aconteceu com Pedro e Maria, onde perderam uma das sedes de seu mercado, isso também poderia acontecer com vocês. No mercado financeiro existe a possibilidade de adquirir seguros para que as ameaças não atinjam suas finanças pessoais com tanta força, respondendo à riscos que possam afetar sua tranquilidade e proteger as coisas que são importantes para vocês.

Continue com a atividade de aprofundamento (passo 3)

▶ 4.2 A QUE TIPO DE RISCOS ESTAMOS EXPOSTOS E COMO ELES PODEM NOS AFETAR? RISCOS E IMPACTOS



PASSO 03

APROFUNDAMENTO - 5 MINUTOS

- 1 Compartilhe as seguintes perguntas com os participantes: **Vocês sabem a quais riscos sua família e seus negócios estão expostos?**
- 2 Retorne duas ou três ideias abordadas e complemente as contribuições dos participantes com as informações da seção:

TIPOS DE RISCO

- RISCOS PARA O PATRIMÔNIO

(diz respeito à propriedades, veículos, máquinas, dinheiro em espécie)

- Casa: roubo, calamidades, desastres naturais
- Negócio próprio: roubo, desastres naturais, acidentes de trabalho, riscos profissionais (especialmente com empregados).
- Carro: acidente, roubo, desastres naturais.
- Infraestrutura e conteúdos.

- RISCOS PARA A INTEGRIDADE PESSOAL

(diz respeito à possuir saúde, estar íntegro, sem danos)

- Problemas de saúde
- Hospitalização
- Acidentes
- Morte

MECANISMOS PARA ENFRENTÁ-LOS

- Existem medidas mais ou menos sérias que se deve adotar para enfrentar uma calamidade.
- Em geral, costumamos tomar medidas de reação:
 - Entre os menos sérios estão, gastar nossa poupança, fazer sacrifícios financeiros ou pedir ajuda.
 - Entre os mais graves, estão pedir emprestado, vender nossos bens ou ter que deixar de consumir itens básicos, como medicamentos ou alimentos.
- É melhor tomar medidas preventivas: economizar (para pequenas despesas ocasionais) e adquirir seguro (para eventos sérios).

▶ 4.3 COMO FUNCIONAM OS SEGUROS?



PASSO 05

APROFUNDAMENTO - 5 MINUTOS

Recomenda-se começar com estas perguntas introdutórias.

- 1 Pergunta: **Quais são as vantagens e os riscos dos seguros?**
- 2 Retome duas ou três ideias dos participantes e acrescente o seguinte:

VANTAGENS

- Para casos graves (por exemplo uma doença grave, um incêndio ou uma morte) onde as perdas econômicas são maiores, o seguro é a melhor opção. A poupança, muitas vezes, se apresenta como uma opção para imprevistos pequenos.
- O seguro evita a necessidade de pedir empréstimos no caso de uma calamidade. É mais barato contratar um seguro do que pedir emprestado em horas de emergências.
- O seguro gera tranquilidade e permite proteger as nossas famílias.

PARA LEVAR EM CONTA:

- É um gasto extra que não sabemos que será utilizado ou não.
- Se nada ocorre, não se devolve o valor pago (porque esse dinheiro é usado para cobrir as perdas de uma família que passou por uma calamidade).



PASSO 06

CONCLUSÕES - 1 MINUTO

Encerre o módulo, compartilhando as informações a continuação.

Conselho práticos

- 1** Perguntem o que o seguro cobre, contra qual tipo de risco (doença, morte, acidente, calamidade doméstica, etc.), quais são as exclusões ou franquias, quanto custa, que valor cobre. É muito importante perguntar também o que se deve fazer caso a calamidade ocorra.
- 2** Um bom seguro é aquele em que o processo de contratação é simples, tem poucas exclusões, políticas fáceis de entender, exigências mínimas (por exemplo, não exige exame médico para entrada), parcelas baixas e montantes de cobertura adequados.

Se param de pagar o valor estipulado, o seguro deixará de funcionar. Se nada acontecer, o dinheiro pago até o momento não será reembolsado.

Continue com a conclusão final.

CONCLUSÃO DA OFICINA

*15 MINUTOS

Pergunte aos participantes: **“Quais lições foram aprendidas durante a oficina?” E qual o compromisso que levam depois dessa experiência? Que recomendações vocês tem para nós?**

Realize uma conclusão, apresentando uma panorama geral para cada um dos módulos. Segundo as respostas dos participantes, destaque os seguintes aprendizados:

- ▶ **1** É necessário definir metas claras e concretas associadas aos orçamentos domésticos e comerciais que lhes permitam ter uma visão clara da realidade financeira e, dessa forma, utilizar o crédito como ferramenta para alcançar seus objetivos pessoais e conseguir que seus negócios cresçam.
- ▶ **2** Avançar no processo de formalização do seu negócio, proporcionando-lhes importantes benefícios como: credibilidade, reconhecimento e legalidade, tranquilidade, segurança e estabilidade, acesso à oferta institucional, previdência social para vocês e seus funcionários e oportunidades de negócios que permitirão que seu negócio cresça. Lembrem-se de que nas juntas de comércio existem conselheiros que lhes dão a atenção ou a orientação de que necessitam.
- ▶ **3** O setor financeiro tem uma ampla gama de produtos e serviços à sua disposição que podem facilitar a realização de seus objetivos pessoais e de negócios, nesse sentido, é importante ter clareza sobre seus objetivos, necessidades e acima de tudo qual é a sua capacidade de pagamento ao acessar empréstimos comerciais ou formais. Verifiquem a oferta das diferentes entidades financeiras e comparem os benefícios, termos, taxas de juros e requisitos para acessar esses produtos e serviços. Lembrem-se de que o planejamento responsável permitirá que vocês tenham um bom relacionamento com o cliente e um bom histórico de crédito que abrirá mais oportunidades e facilidades no setor financeiro.
- ▶ **4** Nos nossos negócios, vida pessoal e familiar não estamos livres de qualquer incidente ou dificuldade, para ter o apoio e disponibilidade de recursos necessários para lidar com estas situações adversas, existem seguros, no mercado há uma oferta ampla que lhes permitirá garantir seus bens, instalações, veículos, máquinas, vida, entre muitos outros. Lembrem-se da importância de analisar cada um dos seguros de acordo com suas necessidades, custo, cobertura da proteção e reconhecimento da seguradora.

**Muito obrigado(a) pela participação,
esperamos que essas dicas sejam úteis e as transformem
em ações que permitam ao seu negócio crescer.**