



UNIVERSIDADE DO VALE DO TAQUARI - UNIVATES
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ENSINO DE CIÊNCIAS EXATAS – MESTRADO

UMA PROPOSTA DE EDUCAÇÃO FINANCEIRA QUE PROMOVA O PROCESSO DE TOMADA DE DECISÃO.

A PROPOSAL FOR FINANCIAL EDUCATION THAT PROMOTES THE DECISION-MAKING PROCESS.

Tcharles Schneider¹, Italo Gabriel Neide², Miriam Ines Marchi³

¹Mestre em Ensino de Ciências Exatas – tchsch@gmail.com

²Doutor em Física - Universidade do Vale do Taquari – italo.neide@univates.br

³Doutora em Química - Universidade do Vale do Taquari – mimarchi@univates.br

Finalidade

Este produto educacional é parte de uma pesquisa de Mestrado em Ensino de Ciências Exatas, desenvolvida pelo primeiro autor e tem como objetivo socializar uma sequência didática desenvolvida com os alunos do 1º ano do Ensino Médio. A referida sequência tinha o intuito de construir a percepção do processo de tomada de decisão, conceitos matemáticos e o impacto financeiro diante da influência de grupos sociais.

Contextualização

A relevância da abordagem do tema Educação Financeira com os adolescentes se fundamenta em função da instabilidade econômica que o Brasil vem atravessando e também pelo fato de, em sua essência, ter sido alicerçado num sistema capitalista desde a sua colonização. Neste sentido, diariamente, as pessoas são expostas a centenas de informações de cunho financeiro-econômico, além de bombardeadas pelo apelo publicitário que cultua o



UNIVERSIDADE DO VALE DO TAQUARI - UNIVATES
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ENSINO DE CIÊNCIAS EXATAS – MESTRADO

modismo, criando grupos sociais entre os indivíduos, em especial adolescentes, que necessitam refletir sobre o modo de consumir e poupar de forma consciente e responsável.

Negri (2010) pontua que, nas civilizações ocidentais, os jovens precisam inserir-se em grupos, sendo aceitos por seus gostos em comum, aderirem aos mesmos signos e refletirem os mesmos significados. Portanto, os jovens se identificam pelas suas vestimentas da moda, tênis de marca, aparelhos celulares com vários aplicativos e funções, entre outros. Sendo assim, se ele não estiver vestido adequadamente em relação ao grupo que escolheu pertencer, não será bem aceito. Habitualmente, tais adolescentes, para atender às regras do grupo a que querem pertencer, caem em situações financeiras graves, prejudicando economicamente sua família e/ou impossibilitando financeiramente as realizações dos seus sonhos.

Nessa linha de pensamento, percebemos que uma turma de 1º Ano do Ensino Médio seria o público adequado para desenvolver esta proposta pedagógica por se tratar de adolescentes que ainda não haviam tido contato aprofundado com o conteúdo de Matemática Financeira. No entanto, é um público que, presumidamente, possuía um contato crescente com itens de consumo por intermédio das redes sociais e de entretenimento. A proposta lançada consistia em lhes oferecer uma Educação Financeira, sendo que, a partir desta intervenção, poderiam surgir conceitos da Matemática Financeira, diferenciando-se, assim, da metodologia usualmente abordada pelos professores da Instituição, que delimitavam primeiramente os conceitos da Matemática Financeira e após resolviam um conjunto de exercícios constantes no livro didático.

Diante disso, aplicamos a metodologia problematizadora como uma solução viável para preceder à construção da aprendizagem, pois, conforme a definição de Gemignani (2012, p.6), ela possibilita “correlacionar teoria e prática, a buscar, de modo criativo e adequado às necessidades da sociedade, a resolução dos problemas que emergem no dia a dia da escola e no cotidiano”. Para Berbel (1995), a metodologia problematizadora é uma forma de



UNIVERSIDADE DO VALE DO TAQUARI - UNIVATES
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ENSINO DE CIÊNCIAS EXATAS – MESTRADO

participação ativa e que necessita de diálogos constantes entre alunos e professores para se atingir o conhecimento. Essa metodologia não deve ser utilizada para solucionar um problema qualquer "imaginário", e sim discutir e causar inquietações nos alunos com problemas reais, percebidos pela observação direta da realidade em foco.

Portanto, buscamos retratar, por intermédio deste produto educacional, uma alternativa para apresentar a Educação Financeira aos alunos, tornando os acontecimentos vivenciados dentro e fora da sala de aula, oriundos das atividades propostas pelo professor-pesquisador, como momentos de (re)construção de conceitos e significados para o processo de tomada de decisão envolvendo finanças. Dessa forma, esperamos que os estudantes percebam que sonhos/desejos que necessitam de recursos financeiros podem se tornar viáveis por meio de organização e comprometimento.

Essa percepção torna-se possível quando, ao abordarmos assuntos relacionados à área financeira com um público supostamente não especializado (os adolescentes), buscamos, corriqueiramente, desenvolver nesses cidadãos atitudes positivas com correlação ao manuseio de suas finanças pessoais/familiares na busca de uma vida econômica saudável. A vida econômica tranquila perpassa por metas de como se livrar de dívidas e construir uma boa reserva financeira por meio de investimentos. De acordo com alguns autores, como Capel e Martins (2012, p. 30), para que isso ocorra, é fundamental um planejamento financeiro por intermédio do qual “consegue-se traçar metas a longo e curto prazo para que os objetivos sejam atingidos. O planejamento financeiro é a fonte contínua de organização, pois sem ele é difícil tomar decisões corretas”.

As “Orientações para a Educação Financeira nas escolas”, oriundas do Comitê Nacional da Educação Financeira (CONEF), trazem no seu teor um conjunto de princípios que têm por finalidade nortear o ensino de Educação Financeira nas escolas brasileiras.



UNIVERSIDADE DO VALE DO TAQUARI - UNIVATES
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ENSINO DE CIÊNCIAS EXATAS – MESTRADO

Preocupado com a Educação Financeira da população brasileira, o CONEF define, por meio da Estratégia Nacional de Educação Financeira (ENEF), o seu objetivo como sendo o de

[...] promover e fomentar uma cultura de educação financeira no país; ampliar a compreensão dos cidadãos, para que possam fazer escolhas bem informadas sobre a gestão de seus recursos; e contribuir para a eficiência e solidez dos mercados financeiros, de capitais, de seguros, e de fundos de previdência (BRASIL, ENEF, 2010, p. 11).

Para D'Aquino (2014, p.21), “o principal objetivo de educar os filhos em relação ao dinheiro deve ser levá-los a atingir a maturidade financeira, ou seja, a capacidade de adiar os desejos de agora em função de futuros benefícios”. Nesse sentido, Chiavenato (2003, p. 348, grifos nossos) já apontava a importância do processo de tomada de decisão:

O tomador de decisão está inserido em uma **situação**, pretende alcançar **objetivos**, tem **preferências** pessoais e segue **estratégias** (cursos de ação) para alcançar **resultados**. A decisão envolve uma opção. Para a pessoa seguir um curso de ação, ela deve abandonar outros cursos que surjam como alternativas. Há sempre um processo de seleção, isto é, de escolha de alternativas. O processo de seleção pode ser uma ação reflexa condicionada (como digitar as teclas do computador) ou produto de raciocínio, planejamento ou projeção para o futuro.

Nesse contexto, umas das percepções a ser compreendida pelos estudantes é que suas decisões podem afetar e depender da atual situação financeira da sua família e que, nas mais diversas possibilidades de compras, são ofertadas variadas formas de pagamento (à vista, cartão de crédito, no crediário próprio (carnê) ou no boleto bancário). Isso posto, acreditamos que, em cada situação de compra, o estudante, primeiramente, precisa refletir sobre o impacto da aquisição no orçamento de sua família por meio de cálculos, busca de melhores opções de pagamento, viabilidade financeira do momento, lembrando sempre das taxas de juros. Para Domingos (2015, texto digital), "não existe aplicação que tenha melhor desconto do que o oferecido no pagamento à vista"; entretanto, ressalva que, com a instabilidade da economia,



UNIVERSIDADE DO VALE DO TAQUARI - UNIVATES
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ENSINO DE CIÊNCIAS EXATAS – MESTRADO

"não podemos usar todos os nossos recursos e ficarmos sem nada, porque sempre há despesas inesperadas" (texto digital).

A aquisição da casa própria ou de um automóvel pode ser considerado o sonho de muitos brasileiros; entretanto, para que isso seja possível, é necessário que se tenha uma educação financeira desde a adolescência, que refletirá em novos hábitos e, principalmente, em tomadas de decisões alicerçadas em um planejamento financeiro. Que jovem não sonha em ter sua independência financeira e comprar um celular de última geração? Só que, para isso acontecer, ele precisa que seus pais e a escola o auxiliem na árdua tarefa de se educar financeiramente, tornando-o capaz de gerenciar seu próprio dinheiro e, especialmente, aprender a tomar decisões financeiras acertadas.

Objetivos

Apresentar uma sequência didática com o objetivo de contribuir para o ensino da Educação Financeira, por meio de uma metodologia problematizadora.

Detalhamento

Para auxiliar na aproximação da identidade teórica com a prática da Instituição, realizamos esta intervenção pedagógica com o tema transversal Educação Financeira, que poderá servir de modelo ou inspiração para outros trabalhos de profissionais da educação. Neste sentido, propomos a execução dessas atividades com finalidade de acentuar a construção do processo de tomada de decisão, do planejamento, dos conceitos matemáticos financeiros e o impacto financeiro influenciado pelos grupos sociais. Tais atividades necessitaram de um espaço de tempo de, aproximadamente, dezoito horas/aula, e cada



UNIVERSIDADE DO VALE DO TAQUARI - UNIVATES
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ENSINO DE CIÊNCIAS EXATAS – MESTRADO

encontro da proposta está detalhado no Quadro 1 - Ordenamento dos encontros, que foi elaborado para facilitar a compreensão das atividades nos doze encontros.

Quadro 1 - Ordenamento dos encontros.

ENCONTRO (carga horária)	ATIVIDADE	DESENVOLVIMENTO
1º (1 hora/aula)	*Reunião com pais/responsáveis, Coordenador Pedagógico;	* Apresentação da atividade e como será desenvolvida;
2º (2 horas/aulas)	*Roda de conversa sobre os sonhos de consumo dos estudantes e o quanto vale o dinheiro para eles; * Definir um “sonho” da turma plausível de ser realizado;	* Elencar alguns sonhos de consumo individuais dos estudantes; * Discutir a relevância do dinheiro nesta fase da vida deles; * Debater como podemos alcançar esse “sonho” coletivo;
3º (1 hora/aula)	*Averiguar qual o custo financeiro do “sonho” da turma e definir estratégias para arrecadar esse montante financeiro;	* Buscar junto com a turma de alunos o custo financeiro para a concretização do “sonho”; * Definir uma ação ou várias ações que possibilitem angariar fundos para a sua realização;
4º (2 horas/ aulas)	*Pesquisa de preço;	*Definir o local que forneça o produto com o menor preço; * Comparar as vantagens das diversas formas de pagamento que eventualmente serão ofertadas;
5º (1 hora/aula)	*Definição de onde comprar o produto;	*Utilizar a matemática para verificar a melhor opção de compra dentre as pesquisadas;
6º (2 horas/aulas)	*Quanto produto comercializar;	*Definir a quantidade de itens a serem vendidos para alcançar o lucro necessário para a realização do sonho;
7º (1 hora/aula)	*Financiamento para aquisição do produto / Juro a ser pago;	*Demonstrar que a cobrança de juro é uma prática corriqueira ao se pegar dinheiro “emprestado”; *Propiciar que os estudantes, a partir de conhecimentos prévios, calculem o valor do juro a ser pago;
8º (2 horas/aulas)	*Conceitos matemáticos;	*Abordar conceitos matemáticos a partir dos da matemática utilizada pelos alunos na aula anterior;
9º (1 hora/aula)	*Confecção e venda do produto final;	* Confeccionar o produto final e comercializá-lo;
10º (1 hora/aula)	*Entrega do produto;	*Propiciar aos estudantes um contato o sorteio do produto;
11º (2 horas/aulas)	*Saldo financeiro;	*Fazer um balanço financeiro em uma planilha eletrônica a fim de averiguar se o objetivo inicial foi alcançado com a ação;
12º (2 horas/aulas)	*Avaliação final- GV/GO.	*Utilizar a estratégia GV/GO para fomentar um debate a cerca ação desenvolvida, bem como discutir o analfabetismo financeiro e o consumismo.

Fonte: Dos Autores (2018)



UNIVERSIDADE DO VALE DO TAQUARI - UNIVATES
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ENSINO DE CIÊNCIAS EXATAS – MESTRADO

No primeiro encontro, realizamos uma reunião com os pais/responsáveis dos estudantes. Ela ocorreu no período noturno, fora do horário de aula, o que possibilitou a participação de um maior número de pais/responsáveis, haja vista que muitos trabalhavam no período diurno. Também convidamos a coordenação pedagógica da escola e os próprios alunos. Nessa reunião, além de registrá-la no Livro de Atas da escola, apresentamos os objetivos da atividade e sua relevância na construção de um senso crítico financeiro para os estudantes.

Antes de iniciar os detalhamentos dos encontros, informamos os presentes de que algumas das atividades propostas poderiam não ser realizadas caso os alunos apresentassem alternativas viáveis no decorrer da intervenção. Se isso acontecesse, significaria que eles estariam refletindo e pensando criticamente sobre algumas situações financeiras. Também esclarecemos que a organização dos encontros em uma ou duas horas/aula, necessariamente, não precisava ser seguida, por essa específica da disciplina matemática na instituição onde trabalha o primeiro autor deste produto educacional.

A partir do segundo encontro (duas horas/aula), iniciamos a prática pedagógica organizando uma roda de conversa a fim de provocar os alunos a discutirem o significado do dinheiro, quais os seus "sonhos de consumo" e o que significava para eles a realização desse sonho. Pontuado cada desejo individual, perguntamos aos estudantes se desejavam concretizar um sonho que fosse comum à turma ou à maioria dela, aproximando, assim, o desejo individual de consumo para formar um coletivo.

Definido o "desejo de consumo" do grupo de alunos, novamente os questionamos: E agora, como podemos fazer para realizá-lo? O que seria preciso? Seria necessário dinheiro? Quanto? Como conseguir? Esses questionamentos nortearam os próximos desafios. Nesse momento, propusemos à turma que, no período de intervalo do segundo encontro ao terceiro,



UNIVERSIDADE DO VALE DO TAQUARI - UNIVATES
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ENSINO DE CIÊNCIAS EXATAS – MESTRADO

fizessem uma consulta/pesquisa do valor aproximado para a realização do seu "sonho de consumo".

No terceiro encontro (uma hora/aula), solicitamos aos estudantes os valores pesquisados que possibilitassem a realização do sonho em questão. Conhecidos os valores, a atividade seguinte envolveu a criação de estratégias ou mecanismos necessários para obtê-los. Nessa etapa, sugeriram-se venda de uma rifa, campeonatos de modalidades esportivas, prestação de serviços (lavar carros), bazares, venda de pizzas, entre outros.

No quarto encontro (duas horas/aulas), conhecida a proposta dos estudantes (a venda de pizzas) para arrecadar o valor necessário, dividimos a turma em grupos visando à realização de pesquisa de preços no comércio local dos itens necessários à feitura do produto, bem como os cálculos dos custos. Como professores, é importante considerarmos as propostas dos alunos.

Para viabilizar a venda de pizzas, orientamos os alunos na pesquisa dos produtos necessários à feitura do produto (massa, molho, recheio), bem como na confecção dos cachorros-quentes. Caso tivessem optado pela prestação de serviços, como lavagem de carros, deveriam ser cotadas a água, a esponja, o detergente, entre outros. Nesse momento, outras sugestões seriam possíveis, como rifas, campeonatos de modalidades esportivas, prestações de serviços (lavagem de carros).

No quinto encontro (uma hora/aula), com base nos dados coletados na pesquisa de preço para verificar matematicamente a incidência de juros, analisamos se as promoções eram reais, discutimos a melhor opção de compra e demais apontamentos que poderiam emergir da análise dos alunos. No sexto encontro (duas horas/aulas), determinamos, por meio de cálculos, a quantidade de produtos a serem comercializados para alcançar o lucro necessário e, assim, concretizar o sonho escolhido pela turma.



UNIVERSIDADE DO VALE DO TAQUARI - UNIVATES
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ENSINO DE CIÊNCIAS EXATAS – MESTRADO

No sétimo encontro (uma hora/aula) abordamos a cobrança de juros, uma vez que, para comprar o produto, os estudantes precisavam de recursos financeiros para concretizar o seu sonho. Nessa perspectiva, seria possível simular uma operação financeira com um banco (fictício), que emprestaria à turma o valor financeiro necessário à aquisição do produto. Sendo assim, os estudantes apresentariam os cálculos matemáticos referentes às concepções de juros a serem pagos pelo empréstimo, cabendo ao professor contextualizar a apresentação da regra matemática com a necessidade do empréstimo. A fim de complementar os conceitos matemáticos, no oitavo encontro (duas horas/aulas), continuamos a abordagem dos conceitos matemáticos que emergiram na aula anterior.

No nono encontro (uma hora/aula), determinada a quantidade de itens a serem vendidos e o custo de cada um deles, confeccionamos os "canhotos", visando à comercialização das pizzas, e elaboramos as estratégias para isso. Assim, os estudantes iniciaram o processo de vendas e a entrega do produto até o décimo encontro (sábado). Nesta etapa, caso a proposta tivesse sido a confecção de uma rifa, poderia ser realizado o sorteio. Outras propostas possíveis seriam a realização de um campeonato; a prestação de serviços, ou seja, o momento da execução das atividades planejadas pelos alunos.

No décimo primeiro encontro (duas horas/aulas), após a execução das atividades planejadas, os estudantes verificaram o resultado financeiro final. Para isso, calcularam as despesas e as receitas oriundas de todo o processo. O término do "balanço" indicou se o objetivo inicial fora (ou não) alcançado, ou seja, se havia a necessidade de angariar outros recursos para a realização do "sonho de consumo" escolhido. No décimo segundo encontro (duas horas/aulas), com a finalidade de provocar um debate sobre analfabetismo financeiro e consumismo na adolescência, sugerimos a estratégia de Grupo Verbalização (GV) / Grupo de



UNIVERSIDADE DO VALE DO TAQUARI - UNIVATES
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ENSINO DE CIÊNCIAS EXATAS – MESTRADO

Observação (GO)¹. Sua relevância consiste em averiguar se os alunos se conscientizaram da importância de tratar com seriedade a sua vida financeira.

Resultados obtidos

Ao iniciar esta seção, esclarecemos que, para o sucesso da atividade, a participação do professor no processo será apenas a de mediador, tomando o cuidado de não interferir no processo de escolha dos alunos mesmo que seja para assegurar o sucesso da prática. Ademais, ao decidir executar a proposta, é impreterível que prime pelo seu objetivo principal “de aprimorar o processo de tomada de decisões financeiras de acordo com suas reais condições e prioridades, harmonizando desejos e necessidades ao planejamento financeiro.”

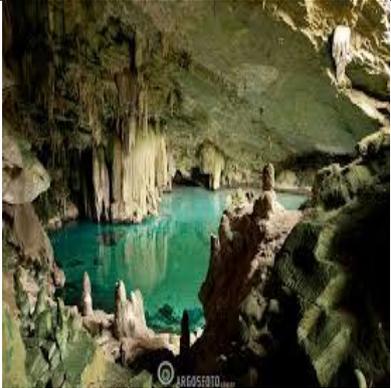
Neste sentido, como resultados, podemos apresentar a grande aceitação pela proposta por parte dos alunos com os quais desenvolvemos a prática. De fato, seu empenho em atingir o objetivo final foi marcante. Aliado a isso, no final do processo, refletiram sobre as dificuldades pelas quais passaram para conseguirem alcançar as metas. Também merece destaque as alternativas por eles encontradas para não incorrerem em situações de empréstimos, buscando meios que garantissem a execução da proposta sem a necessidade de endividamento. Para evitá-lo, optaram pela venda antecipada do produto e com entrega futura.

Ademais, vale ressaltar que, por intermédio das atividades, os alunos reconheciam quando o objetivo poderia ser alcançado, ou seja, se havia uma real condição para o seu planejamento financeiro num curto prazo de tempo. Cumpre lembrar que o sonho coletivo planejado foi uma viagem a um parque aquático e, para torná-lo viável, pesquisaram três possibilidades de viagem dentro do Estado conforme Quadro 2.

¹ É uma dinâmica que sob a coordenação do professor, divide os estudantes em dois grupos: um de verbalização (GV), e outro de observação (GO). Essa dinâmica dá melhores resultados se utilizada para o momento de síntese, pois exige dos participantes inúmeras operações de pensamento, tais como: análise, interpretação, crítica, obtenção e organização de dados, comparação, resumo, observação, etc. (Anastasiou e Alves, 2003, p. 88).

UNIVERSIDADE DO VALE DO TAQUARI - UNIVATES
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ENSINO DE CIÊNCIAS EXATAS – MESTRADO

Quadro 2 - Prováveis Destinos

Destino	Distância	Atrativos
Castellu's Club Sorriso/MT	80 Km	
Pontos Turísticos Nobres/MT	342 Km	 
Balneário e Thermasem Jacara e Jucimeira /MT	595 Km	 

Fonte: Elaborado pelos autores com imagens disponíveis na *Internet*

A pesquisa de preços levou os estudantes a escolherem a primeira opção, ou seja, Castellu's Club – Sorriso/MT que custou um quarto do valor em relação à segunda e a sexta parte, da terceira. O fato demonstra que eles refletiram sobre o valor necessário a arrecadar e



UNIVERSIDADE DO VALE DO TAQUARI - UNIVATES
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ENSINO DE CIÊNCIAS EXATAS – MESTRADO

o tempo disponível. Assim, harmonizaram o desejo com o planejamento financeiro e suas reais condições.

Nesse sentido, podemos afirmar que esta sequência didática é uma ferramenta útil para a concretização do que se propõe. De fato, ela permitiu que se alcançasse o objetivo de investigar como proporcionar aos alunos a oportunidade de aprimorar o processo de tomada de decisões financeiras de acordo com suas reais condições e prioridades, harmonizando desejos e necessidades ao planejamento financeiro. Pensando em colaborar com os profissionais da educação que tenham interesse em replicar esta proposta pedagógica, elaboramos o Quadro 03, no qual apresentamos os principais pontos de reflexão e tomada de decisão do grupo de estudantes com o qual a desenvolvemos.

Quadro 03 - Síntese dos caminhos trilhados

Etapas	Momentos significativos	Objetivo do trabalho
Definir um sonho	<p>Nesta etapa inicial, verificamos que muitos alunos possuem sonhos em comum, dentre os quais podemos destacar: formação acadêmica, uma casa, um carro e viajar "muito", formando assim um padrão. Esse padrão somente foi alterado quando um estudante acresceu um item voltado à sua preferência ou grupo social. Esse pode ser identificado quando, por exemplo, um discente que participava da escolinha de futsal relatou que seu sonho do momento era o de ganhar o torneio do qual o seu time participaria em determinada ocasião.</p> <p>Outro momento importante foi a definição de um sonho coletivo, sendo que este se baseou em um dos elencados por quase todos os estudantes: "viajar". Sendo assim, em consenso, decidiram fazer uma viagem na qual pudessem aproveitar o dia com os colegas e realizar algumas atividades de seu interesse.</p>	<p>Averiguar os possíveis impactos financeiros ocasionados pela influência dos grupos sociais na vida dos alunos;</p> <p>Verificar como ocorre o processo de tomada de decisões financeiras pelos jovens;</p>
Orçar o sonho	<p>Esse foi o momento em que os alunos começaram a demonstrar um grande entusiasmo pela execução da proposta, em que tiveram a oportunidade de verificar o quanto "custava" cada um dos destinos por eles pré-definidos.</p> <p>Nesta etapa, também surgiram algumas dificuldades e situações que necessitaram de cuidados especiais, como, por exemplo, o transporte dos alunos, uma vez que o orçamento fornecido por uma das empresas estava com o valor muito abaixo do praticado no mercado. O fato gerou uma série de discussões entre os estudantes e, para findar o debate, o pesquisador, várias vezes, tentou entrar em contato com a empresa, mas não obteve êxito. No entanto, fica o registro de um primeiro sinal de uma alfabetização financeira dos alunos, pois dois grupos apresentaram em seus orçamentos valores destinados a situações de urgência. Outro exemplo é a</p>	<p>Verificar como ocorre o processo de tomada de decisões financeiras pelos jovens;</p>



UNIVERSIDADE DO VALE DO TAQUARI - UNIVATES
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ENSINO DE CIÊNCIAS EXATAS – MESTRADO

	rápida percepção da aluna no caso do valor aquém cobrado pela empresa em questão.	
Arrecadar o dinheiro	<p>Nesta etapa, primeiramente os alunos definiram quatro possíveis estratégias como forma de arrecadar o dinheiro necessário para a concretização do sonho coletivo. Sendo assim, a turma foi dividida em três grupos, e cada um deles apresentou alguns pontos relevantes da sua estratégia, sendo que, posteriormente, foi discutida a pertinência da execução de cada uma das estratégias. Por fim, os estudantes concluíram que a melhor alternativa era fazer as pizzas, a maneira supostamente mais rentável.</p> <p>Definida a venda das pizzas, foi estipulado uma quantia mínima de pizzas a ser vendida pelos alunos. No entanto, eles enfrentaram alguns obstáculos para alcançar as metas de vendas pré-estabelecidas, tais como: a falta de dinheiro por parte dos clientes, a falta do produto para os clientes verificarem a qualidade, a timidez dos alunos em oferecer o produto, entre outros. Assinaladas as dificuldades, os estudantes buscaram algumas soluções para minimizar os efeitos dos obstáculos do montante final de vendas. Para amenizar o problema da timidez, a turma se organizou em duplas na hora de vender o produto. Como resultado, um aluno declarou que saíra com colega de sala e, juntos, conseguiram vender quinze pizzas em pouco tempo.</p> <p>A impossibilidade de haver pizzas para pronta entrega se deveu pelo fato de os alunos decidirem não realizar um empréstimo bancário a fim de evitar o pagamento de juros. Em vista disso, fez-se necessário alterar o planejamento da execução da proposta, suprimindo, em um primeiro momento, a abordagem de assuntos, como o conceito de juros, taxa e porcentagem, construído somente na apuração do valor final arrecado em que foi realizada uma simulação do valor que pagariam caso tivessem optado pelo empréstimo.</p>	<p>Averiguar os possíveis impactos financeiros ocasionados pela influência dos grupos sociais na vida dos alunos;</p> <p>Verificar como ocorre o processo de tomada de decisões financeiras pelos jovens;</p> <p>Implementar conceitos da Matemática Financeira, por meio da análise dos cálculos que surgirão na resolução das situações problemas;</p>
Realizar o sonho	<p>Por fim, chegamos à essência da intervenção pedagógica, isto é, o momento de os alunos concretizarem o sonho por eles preestabelecido. O entusiasmo da turma era evidente; durante a avaliação final (GV/GO), os pesquisados foram enfáticos em destacar a satisfação de realizar o sonho. No debate final, destacaram quão árdua havia sido a tarefa de conseguir dinheiro e realizar o sonho; entretanto sublinharam que a experiência fora valiosa; inclusive, possibilitando que auxiliassem os seus familiares ou o grupo de formadores de jovens líderes (Interact) a reavaliar sua organização financeira.</p> <p>Além disso, retomamos a discussão da importância do dinheiro e a influência dos amigos, da sociedade, do marketing, dos modismos na tomada de decisão de compras, momento em que as alunas ressaltaram a questão da qualidade dos produtos de beleza de determinadas marcas que justificariam o seu preço.</p>	<p>Averiguar os possíveis impactos financeiros ocasionados pela influência dos grupos sociais na vida dos alunos;</p>

Fonte: Elaborado pelos autores



UNIVERSIDADE DO VALE DO TAQUARI - UNIVATES
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ENSINO DE CIÊNCIAS EXATAS – MESTRADO

Auxiliados pelo Quadro 03 - Síntese dos caminhos trilhados, podemos inferir que, ao longo da execução da proposta pedagógica, os alunos (re)construíram signos para uma Educação Financeira. Como parte dessa (re)construção, enfatizamos alguns cuidados que eles adotaram e que os levaram a se aproximarem dos conceitos de pessoas financeiramente alfabetizadas. Embora não exista uma definição única dos estudiosos, mas um consenso do que seria uma pessoa alfabetizada financeiramente, ela possui conhecimento financeiro que a auxilia na **tomada de decisões e influencia o seu comportamento**, avaliado pela sua postura ou **atitude financeira**.

Neste sentido, esta proposta contribui para a formação de cidadãos reflexivos e autônomos em relação às atitudes financeiras. No entanto, por esta pesquisa se tratar de uma proposta de natureza aberta, possibilita desfechos diferentes, destacados no Quadro 3. Sendo assim, o educador, ao trabalhar a Educação Financeira alicerçado nesta proposta, precisa adaptar as atividades de acordo com a necessidade que estas requerem. Dessa forma, ao finalizar sua intervenção, poderá chegar a um desfecho diferente do aqui descrito ou, talvez, a um bastante próximo.

Ademais, destacamos que a principal dificuldade encontrada durante a execução desta prática foi a comercialização do produto "pizza". Porém, ela propiciou um momento significativo, uma vez que alguns alunos se obrigaram a adotar novas estratégias de vendas para alcançarem a meta preestabelecida.

Referências

BERBEL, Neusi Aparecida Navas. Metodologia da problematização: uma alternativa metodológica apropriada para o ensino superior. **Semina: Ciências Sociais e Humanas**, v. 16, n. 3, p. 09-19, 1995.



UNIVERSIDADE DO VALE DO TAQUARI - UNIVATES
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ENSINO DE CIÊNCIAS EXATAS – MESTRADO

BRASIL. Estratégia Nacional de Educação Financeira –Plano Diretor da Enef: anexos.2010. Disponível em:<http://www.vidaedinheiro.gov.br/legislação/Default.aspx>. Acessado em 15 de Setembro de 2017.

CAPEL, Helton; MARTINS, Luís Marcelo. A importância do planejamento financeiro no sucesso das empresas. **Revista de Ciências Empresariais da UNIPAR**, Umuarama/PR, v. 13, n. 1, p. 29-40, jan./jun. 2012. Disponível em:
<http://www.revistas.unipar.br/index.php/empresarial/article/download/4362/2671> Acesso em: 7 jan. 2019.

CHIAVENATO, Idalberto. **Introdução à teoria geral da administração**. Elsevier Brasil, 2003.

D'AQUINO. Cássia. **Como falar de dinheiro com seu filho**. 1.ed. São Paulo: Saraiva, 2014.

DOMINGOS, Reinaldo. Pagar à vista ou Parcelar? Veja em que situações usar cada modalidade. **Portal G1**. Publicada em 24 de abril de 2015, disponível em:
<http://g1.globo.com/economia/seu-dinheiro/noticia/2015/04/pagar-vista-ou-parcelar-veja-em-que-situacoes-usar-cada-modalidade.html>. Acesso em: 09 de fev.de 2019.

GEMIGNANI, Elizabeth Yu Me Yut. Formação de professores e metodologias ativas de ensino-aprendizagem: ensinar para a compreensão. **Fronteiras da Educação**, Recife/PE, v. 1, n. 2, p. 1-27, ago./dez. 2012. Disponível em:<http://www.frenteirasdaeducacao.org/index.php/fronteiras/article/view/14/22>. Acesso em: 7 jan. 2019.