



Formação Integrada para a Sustentabilidade

Desafio: Inclusão Financeira

Sumário

I. PREÂMBULO: ENCONTRO COM UMA REALIDADE DIFERENTE	4
II. NA FILA DE ESPERA: CONHECENDO O CENÁRIO	5
DESIGUALDADE E POBREZA	5
MICROFINANÇAS	7
MOEDA SOCIAL.....	8
CORRESPONDENTE BANCÁRIO.....	9
EDUCAÇÃO FINANCEIRA	10
III. RETIRAR A SENHA: ESCOLHENDO O FOCO.....	11
MODELO INSTITUCIONAL	11
ARTICULAÇÃO ENTRE OS ATORES.....	13
EDUCAÇÃO FINANCEIRA	13
IV. A TRANSAÇÃO MONETÁRIA: EDUCAÇÃO FINANCEIRA.....	14
INCLUSÃO FINANCEIRA E EDUCAÇÃO FINANCEIRA: QUAL A RELAÇÃO?	14
EDUCAÇÃO FINANCEIRA NO BRASIL.....	16
V. O BÔNUS: PROPOSTA DE VALOR.....	19
OBJETIVO	20
VULNERABILIDADE E ESCOLHA	20
PÚBLICO-ALVO	22
PRINCÍPIOS.....	22
VI. MÃO NA MASSA: UM PROTÓTIPO DE PROJETO PILOTO	25
SOBRE MISSÃO, INTENÇÃO, VISÃO E VALORES DO TIEDI	26
ETAPAS DE IMPLEMENTAÇÃO DO TIEDI	26
RECURSOS	29
BENEFÍCIOS E OBSTÁCULOS	31
VII. DA URGÊNCIA DE INOVAR.....	32
VIII. BANCA, QUE NÃO É BANCO.....	33
IX. REFERÊNCIAS.....	35

Antes de qualquer passo em frente, gostaríamos de agradecer
a Érica Gallucci e seus conselhos maternos;
a Maria Mello e suas provocações complexas;
a Leeward Wang e suas frases de estímulo;
a Lígia Ramos e sua preocupação em nos manter confortáveis mesmo no fundo do U;
a Ideli Domingues e mostrou como ideias inusitadas podem dar resultados;
a Cristina Monaco que nos lembrou da importância de filtrar nossos sonhos;
a Paula King que encontrava os melhores ângulos mesmo embaixo do Sol do Ceará;
a Lucas Baitello que sempre estava calmo mesmo com nossos pedidos de vídeo na última hora;
E a Mário Monzoni que duvidou de nós e só permitiu que o grupo ficasse com mais vontade de
provar que Educação Financeira é possível no Brasil.

*“Não seja escravo do seu passado. Mergulhe em mares grandiosos, vá bem fundo e nade até bem longe, e
voltará com respeito por si mesmo, com um novo vigor, com uma experiência a mais que explicará e
superará a anterior.”*

Ralph Waldo Emerson

I. Preâmbulo: encontro com uma realidade diferente

"Mestre não é quem sempre ensina, mas quem de repente aprende." João Guimarães Rosa

Inclusão Financeira é ter esperança. É acreditar que seu sonho pode ser realizado. É transformar uma organização financeira em sua própria casa e se sentir confortável nela. "Essa é a nossa ONG. Mas para a gente, é a uma casa. A nossa casa." Não era nenhuma frase de efeito. E sua autora não tinha a menor pretensão disso. Ela só queria contar para nós onde estávamos. E fez bem. Do café da manhã até o café no fim do dia, vários significados a Casa das Mulheres recebeu em nossa primeira visita a campo ao Banco União Maria Sampaio do Jardim Maria Sampaio em São Paulo.

Desde então, em várias outras visitas a inúmeros lugares além de pesquisas e entrevistas, muitos negócios que surgiram com a inclusão financeira foram nos apresentados: lojas, vendas, mercados, padarias, negócios pessoais, salões de beleza, quitandas, confeitarias, confecção de polpa de fruta, lanchonetes, pousadas, escolas, creches, papelarias, baterias e cursos de capacitação. "Às vezes vem gente com a cabeça baixa e uma ideia de negócio perguntando se vai dar certo. Sabemos que vai", conta Joelma, uma das consultoras do Banco Palmas, outro campo feito pelos alunos ao Nordeste. De fato, quando o tema é inclusão financeira – que muitos confundem com inclusão bancária – paulistanos, cearenses, baianos, mineiros, enfim, brasileiros perdem-se nos números e na complexidade do sistema, desse modo, continuam deslocados, reprimindo a cada dia o desejo de abrir seu próprio negócio (depois, talvez, quando o governo der mais oportunidade e os guris começarem a trabalhar). Têm nomes como Joaquim, Vera Rita, Vadilene, Rosa, Roosevelt, Luciana, Eduardo, Adrian, Lauro, Roberto; que no meio dessa confusão toda que é o mercado financeiro vagam por caminhos de inovação e descoberta junto a Palmas, cartilhas, empréstimos e seguros de baixo valor, celulares, filmes, países distante, ideias mirabolantes e todas essas coisas que não parecem que podem incluir alguém.

O banco não é uma comunidade de rapazes sérios engravatados e que andam sempre com seus sapatos polidos e bem engraxados. É uma casa cheia de pessoas que andam com um enorme fiapo preso aos pés, de gente que derruba o café no chão de alegria ao saírem do comércio informal ou senhores que abrem seu primeiro negócio aos sessenta anos. De moças que se metem em finanças, tornando-se consultoras para conhecer a comunidade e poderem fofocar sobre a vizinhança enquanto seus longos cabelos balançam. É uma casa de homens que preenchem o formulário de sugestões enquanto reclamam, de mulheres que ascendem velas enquanto o crédito não é aprovado.

Nas agências, centenas de pessoas acotovelam-se numa fila para pegar seu dinheiro, outras andam de um lado para o outro apenas para saber o que está acontecendo, alguns não conseguem entender o que está acontecendo – mas as sugestões, meu senhor, devem ser preenchidas com letra de forma nesse formulário específico, numerado e identificado, para que possamos...

Ainda assim, é uma cidade onde os clientes ficam agradecidos e oferecem bolo de milho aos funcionários; onde a atendente ganha uma galinha e um aceno da senhora que não sabia como proceder. É ainda uma organização de bairro onde a assessora bancária conversa com uma avó de três crianças, e como isso aqui cresceu, hein?, eu lembro quando ainda era uma funerária; e eu, de quando estava construindo.

Para muitos, o banco é uma grande incógnita estatística nos olhos de um administrador: massas numéricas e dados em papel moeda (outras vezes, nem tanto). Mas talvez, seja um lugar onde mocinhas conseguem abrir sua academia de luta (junto com uma coleção de roupas cor-de-rosa na

vitruve, é claro), homens choram feito criança na frente da mulher e um velhinho cochila em silêncio, em cima de sua bengala. No banco, os clientes podem procurar por biscoitinhos ou tomar um café com seu amigo que também trabalha como agente de crédito. Pode levar vários panfletos coloridos para casa (sabe como é, o menino vai ler pra mim) ou recolher latinhas de alumínio no cesto de lixo. Nos bancos comunitários, é normal entrar cheio de sacolas, famílias inteiras acompanharem o negócio, cada cliente cumprimentar cada um dos funcionários ou sentar-se em algum banco de espera para tirar os sapatos (aliviados após pegar dois ônibus e mais alguma caminhada). E, ainda, se você for uma mulher e o seu marido bater em você por pegar um crédito no grupo solidário, o banco permite que seus funcionários e o próprio grupo tenha uma conversinha com seu marido, mas apenas se necessário.

Mesmo assim, nos corredores dos bancos, alguns aceleram o passo mesmo sem ter motivo (afinal, então em um banco), mas também é permitido parar em algum canto e ficar ali, de bobeira, conversando com um seminarista que virou gerente e líder da comunidade ou com uma senhora que diz (de repente) que não sabe como todos a confundem com Ivete Sangalo.

O banco não é mais uma casa de histórias abandonadas e devedores inadimplentes. E para todos esses novos 50 milhões de brasileiros que recebem acesso ao investimento e consumo, inovadoras formas de inclusão financeira devem ser discutidas e, sem dúvida, a começar pela mais recente estrela: a Educação Financeira. Se você ainda não acredita nessas histórias e pensa que são todas invenções, recomenda-se fortemente que leia esse relato. Mas apenas uma sugestão, sem nenhum tipo de obrigação.

Esse trabalho é composto por sete grandes momentos que serão rapidamente evidenciados aqui. Cada um deles é baseado em momentos de uma operação financeira para que o leitor possa se sentir mais familiarizado com o tema. Em nosso *Preâmbulo*, é possível se sensibilizar com nossas visitas e conhecer um pouco de cada experiência que nos tocou durante esses quatro meses de vivência por meio de uma rápida contextualização. Enquanto isso, em *Na fila: conhecendo o cenário*, os principais temas definidos pelo grupo serão abordados de maneira sucinta, com o objetivo de democratizar o conhecimento para aqueles que gostariam de se aprofundar no tema. Já em *Retirando a Senha: escolhendo o foco*, é possível ao leitor observar os três principais nós identificados pelos pesquisadores e também conhecer aquele no qual eles acharam oportuno se atuar dando prioridade ao longo do relatório. Essa priorização fica mais clara em *A Transação Monetária: Educação Financeira* que – conforme o subtítulo apresenta, concede ao leitor um aprofundamento sobre o amplo tema Educação Financeira com dados, informações e experiências existentes no Brasil e no mundo. Desse modo, em *O Bônus: Proposta de Valor*, os principais conceitos e sensações que o grupo definiu serão indicadas e sugeridas para que possa ser realizado o Projeto Piloto. Esse é recomendado em *Mão na Massa: Projeto Piloto*, além de também ser possível se observar detalhadamente diretrizes de como essas sensações podem ser postas em práticas. Por fim, em *Da urgência de inovar*, para não cair na mesmice de simplesmente se fechar um negócio, ficam abertas opções e oportunidades para que qualquer um inserido no sistema financeiro possa continuar sonhando.

II. Na fila de espera: conhecendo o cenário

Desigualdade e Pobreza

A pobreza é objeto de estudo de diferentes áreas da ciência e analisada por diferentes teóricos, cada linha de pesquisa com seus conceitos e pressupostos sobre o que é pobreza. O que se pode

perceber é que, seja ela definida como falta de recursos financeiros, falta de acesso a serviços essenciais a vida ou até como falta de liberdade de opção, pobreza é um problema complexo.

Durante séculos a pobreza foi considerada condição permanente do indivíduo, inerente ao equilíbrio social. Após a consolidação do capitalismo essa condição de vida, apesar de se perpetuar na maioria das vezes, passou a ser vinculada a vontade do homem. O Estado era responsável apenas por apaziguar possíveis conflitos e garantir o direito de propriedade.

A partir do momento em que as responsabilidades do Estado são estendidas, e ele se vê responsável pela pobreza em seu território - o que ocorre em momentos diferentes na história das nações - passa a ser necessário conceituar e medir a pobreza. Vários centros de pesquisas e organizações buscaram quantificá-lo.

O indicador que se tornou mais utilizado é o da linha da pobreza do Banco Mundial, ele considera pobreza como insuficiência de renda e, portanto, classifica a população pobre àquela que tem renda familiar abaixo de U\$1,25 por dia. É preciso considerar, entretanto, que qualquer indicador escolhido irá ignorar algumas variáveis e terá alguma distorção. A linha da pobreza é um parâmetro conceitualmente simples já que não avalia saúde, educação, saneamento básico nem expectativa de vida, mas é bastante utilizado por ser de fácil medição e por considerar que, com a renda mínima estabelecida, a família se torna capaz de prover todos os outros aspectos relacionados à pobreza.

Sabe-se que esse pressuposto, todavia, não é realidade em diversas regiões do mundo, e por isso se usa complementarmente uma série de outros índices como o IDH – índice de desenvolvimento humano; o coeficiente de GINI – que avalia a desigualdade econômica; e mais recentemente o MPI – índice de pobreza multidimensional.

Outro aspecto considerado foi o referencial de pobreza e os parâmetros que levam cada indivíduo a colocar-se, ou não, em situação de pobreza. Esta reflexão foi enriquecida e esteve mais presente nas experiências de campo. A auto-estima, os valores e desejos individuais exercem forte influência nos níveis de satisfação e no estado de plenitude de cada um. Portanto, o conceito de pobreza associado a posses ou a renda, foi de certa forma desconstruído ao ouvir os interlocutores que levam em consideração indicadores bastante particulares ao se classificarem como pobres ou ricos além dos usualmente materiais.

Pobreza no Brasil

A questão da pobreza é associada com a própria história brasileira – quando passa a ser considerada como insuficiência de renda para satisfazer suas necessidades básicas – atingiu seu auge em 1983/1984 com a porcentagem de pessoas abaixo da linha da pobreza chegando a 50%.

Tendo em vista a crise do Estado Brasileiro e o aumento das demandas sociais, a administração pública na década de 90 instalou programas sociais chamados pelo *The Economist* de "conditional cash transfer", que viria a dar origem ao Bolsa Família.

Neste mesmo período, a volta da estabilidade econômica e o controle da inflação geraram um impacto significativo nos índices de pobreza. Houve uma queda de 30 a 35% da população considerada pobre no Brasil. Apesar desta melhora, milhões de brasileiros ainda viviam em situação de extrema pobreza, e para trabalhar neste aspecto foi desenvolvido o Bolsa Família que, vinculado ao programa Fome Zero, ampliou a escala dos "condition cash transfer program". As polêmicas quanto a efetividade do programa são muitas, entretanto, é desde a implantação deste programa se percebe melhoras em diversos índices brasileiros.

De acordo com o IBGE, em pesquisa realizada para o Ministério de Desenvolvimento e Combate à Fome atualmente, cerca de 16,27 milhões de pessoas vivem em situação de extrema pobreza, o que representa 8,5% da população. Destas, 4,8 milhões têm renda nominal mensal domiciliar igual a zero, e 11,43 milhões possuem renda de R\$ 1 a R\$ 70.

A região Nordeste ainda concentra a maioria da população que vive abaixo da linha da pobreza com 9,61 milhões de pessoas, e em segundo lugar está a região Sudeste com 2,65 milhões de pessoas nesta situação. Vale ressaltar ainda, que a maioria desta população se considera negra ou parda e 53,3% moram em centros urbanos. Os resultados coletados estão de acordo com o Índice de Pobreza Multidimensional (MPI) que considerou 8,5% da população brasileira pobre. Segundo o estudo, o maior problema do Brasil frente à pobreza é a educação, pois cerca de 20,2% da população tem algum tipo de privação nesta área.

Dessa forma, percebe-se que o Brasil vem lutando seriamente contra a pobreza desde 90 e devido a estabilização da economia, programas sociais e um aquecimento econômico está atingindo resultados significativos. Todavia, permanecem como grandes desafios o número de pessoas abaixo da linha da pobreza e a educação para sustentar o crescimento pretendido pelas diretrizes do Estado.

Por meio das experiências de campo, palestras e estudos realizados pelo grupo, identificamos três principais atores no que se refere ao desenvolvimento da educação financeira: agentes de crédito, bancos privados e o SEBRAE. Cada qual atua de uma determinada maneira para possibilitar uma maior conscientização por parte do tomador de crédito. No caso dos agentes de crédito, como estão agindo na ponta da operação e possuem contato direto com os clientes, uma abordagem direta e mais personalizada é feita. Para os bancos privados, ter clientes que saibam administrar seu dinheiro é de grande interesse, pois pagam em dia as suas contas e pegam empréstimos para investimento; logo, ter um serviço que eduque os seus clientes representa um retorno para o próprio banco. No caso do SEBRAE, este é um veículo de forte influência na atuação dos empreendedores e possui cursos de capacitação, que incluem o tema educação financeira.

Microfinanças

O conceito de microcrédito segundo Nichter (2003) é definido como “a concessão de empréstimos de relativamente pequeno valor, para a atividade produtiva, no contexto das microfinanças”. Microfinanças por sua vez é definido pelo SEBRAE como “a prestação de serviços financeiros adequados e sustentáveis para a população de baixa renda tradicionalmente excluída do sistema financeiro tradicional com a utilização de produtos, processos e gestão diferenciados”.

Existem dois principais tipos de instituição que podem ser criadas para a oferta de microcrédito. O primeiro é o formato de OSCIPs (Organização da Sociedade Civil de Interesse Público) e o segundo é o de SCM (Sociedade de Crédito ao Microempreendedor) que são instituições com o objetivo de intermediar o mercado financeiro comum entre bancos e clientes. A escolha entre um formato e outro representa uma decisão que define o escopo de atuação da instituição e sua operação, considerando as limitações jurídicas de cada um desses formatos.

A OSCIP, como instituição independente, avalia cada solicitação de crédito e seus riscos com uma metodologia própria e especializada, faz o acompanhamento durante a vigência do crédito e apóia a recuperação. O Banco concede o crédito provindo de seus próprios recursos financeiros e a risco próprio, base à avaliação e aprovação prévia pela OSCIP. A OSCIP recebe um diferencial dos juros de cada crédito concedido, porque reduz consideravelmente, com sua avaliação, os riscos de inadimplência. Segundo o Banco Central do Brasil, as sociedades de crédito ao microempreendedor,

criadas pela Lei 10.194, de 14 de fevereiro de 2001, são entidades que têm por objeto social exclusivo a concessão de financiamentos e a prestação de garantias a pessoas físicas, bem como a pessoas jurídicas classificadas como microempresas, com vistas a viabilizar empreendimentos de natureza profissional, comercial ou industrial de pequeno porte.

Considera-se como os principais produtos das microfinanças, os de microcrédito (baseados em empréstimos flexíveis), a micropoupança (de curto, médio e longo prazo), os microsseguros (particularmente de vida e saúde), além de outros, como transferências de valores, finanças imobiliárias e investimento financeiro. Contudo, como podemos ver ao longo da pesquisa, as ferramentas de microcrédito são as mais utilizadas e desenvolvidas atualmente.

Durante os meses de preparação para o desafio a equipe passou por várias experiências nacionais de microcrédito, em sua maioria produtivo orientado. A primeira visita foi realizada ao Banco União Maria Sampaio e a segunda ao Banco do Povo de Santo André onde pudemos entrar em contato com a primeira operação de microcrédito com volumes consideráveis. Utilizando-se o levantamento sócio-econômico por meio de um colaborador chave chamado agente de crédito.

Outra visita foi realizada ao Banco Palmas e ao Banco do Nordeste na viagem de campo em Fortaleza. Durante quatro dias a equipe imergiu em suas operações e pode participar de todo o processo de aprovação de crédito, visitas e *backoffice*.

Os gargalos para a expansão da oferta de serviços de microcrédito são os mesmo identificados na literatura atual: assimetria de informações, custos de transação altos e entraves jurídicos.

Moeda Social

A moeda social está extremamente vinculada a questões da economia solidária, sendo uma moeda que, geralmente, possui o mesmo câmbio que o real. Seu uso é restrito a determinada comunidade e a circulação limitada territorialmente. O objetivo principal é promover o desenvolvimento local, beneficiando os mercados da própria comunidade e fazendo com que a economia interna da mesma seja impulsionada.

Um exemplo reconhecido de moeda social é o Palmas, moeda utilizada pelo Banco Palmas em Fortaleza. Então, tendo como base este banco, os principais atores seriam os bancos comunitários, a própria comunidade que irá se beneficiar da introdução da moeda, os correspondentes bancários e os agentes de crédito. Estes últimos possuem uma grande responsabilidade no processo já que são eles os principais auxiliares e impulsionadores durante a adoção da moeda, pois são o elo mais próximo entre a comunidade e o banco comunitário.

Como já citado anteriormente, a moeda social auxilia o desenvolvimento local, já que a mesma faz com que o dinheiro tenha sua circulação restrita ao território em que atua. Além disso, há o crescimento do sentimento de pertencimento à comunidade com o uso de uma moeda que valoriza a cultura local. Também é válido ressaltar outros pontos positivos da adoção da moeda social, tais como oportunidade para quem não comprova renda, desenvolvimento da infra-estrutura, cultura e economia local. Afinal, há redução da violência, aumento da inclusão financeira e aumento, também, das ambições futuras das pessoas.

Além disso, nossas percepções são calcadas em encontros com estudiosos do assunto como o Mário Monzoni e Roberto Vilela. Também houve visitas de campo que permitiram conhecer as moedas usadas em comunidade. Foram visitados o Jardim Santa Maria em Campo Limpo (a moeda social é o Sampaio) e o Banco Palmas (com a moeda Palmas).

A existência em si da moeda social apresenta disfunções, pois a mesma é uma moeda paralela e, se atingida determinada magnitude, pode fazer com que o Banco Central tome medidas com o intuito de vetá-la. Isto mostra a impossibilidade de sua expansão e escala, já que ela não está alinhada com as políticas monetárias e com o governo. Além disso, questiona-se o sentimento de pertencimento regionalizado sobreposto ao de um pertencimento de âmbito nacional.

Correspondente Bancário

Considerado por muitos uma evolução da moeda social, o correspondente bancário é a alternativa encontrada para que serviços financeiros de grandes instituições, como Caixa Econômica Federal e Bradesco, alcancem comunidades com acesso mais remoto. Neste veículo, o correspondente bancário, que pode ser sediado em qualquer associação ou empresa pública, vincula-se a uma instituição financeira via contrato e passa a prestar serviços como pagamento de contas, abertura de cadernetas de poupança, venda de seguros e até mesmo serviços de crédito.

Além da Caixa Econômica Federal, operadora do programa Bolsa Família, figuram como relevantes instituições financeiras que possuem correspondentes bancários o Banco do Brasil e Bradesco. Quanto às associações que sediam os correspondentes bancários destacam-se as empresas públicas Correios e Lotéricas. Atualmente lojas de varejo, cooperativas e OSs e OSCIPs podem também sediar correspondentes bancários, contribuindo para uma maior flexibilidade de horários, presença geográfica e melhoria nos serviços.

Como citado no texto de Diniz, Fingerman e Best, *Conditional Cash Transfer (CCT) programs and the role of ICTs: Analysis of the Bolsa Familia Case*, as principais vantagens do Correspondente Bancário como veículo de pagamento do programa Bolsa Família são o aumento da transparência no processo, diminuição de custos de transferência, estímulo da economia local através do consumo, diminuição do risco de fraudes e integração dos beneficiários com o sistema bancário.

Em um caso apresentado pelo professor e pesquisador da FGV-EAESP Eduardo Diniz, o correspondente bancário possui um forte impacto nas comunidades por facilitar os meios de pagamento, como recebimento de salários, pagamento de contas, transferências e outras operações. Além disto, o efeito econômico de estímulo ao consumo citado no estudo de Diniz, Fingerman e Best pode ser claramente observado no caso da Autazes.

Observado o caso Autazes (Amazonas) em sala de aula e textos de pesquisadores do assunto, a equipe do FIS observou na prática os correspondentes bancários viabilizados via contrato com a SCM (Sociedade de Crédito Microempreendedor) Banco Palmas – Fortaleza - CE, onde sob o mesmo espaço físico encontravam-se correspondentes bancários da Caixa Econômica Federal e Banco do Brasil. Nestes eram realizados pagamentos de Contas, recebimento de salários entre outros.

Como citado no estudo de Diniz, Fingermann e Best (2011), a expansão do modelo de correspondente bancário é bastante comprometida pela baixa capacidade de gestão dos pequenos varejos e pela falta de infraestrutura em locais remotos, onde os correspondentes são mais necessários. Alinhado como este último ponto, a utilização da telefonia móvel, hoje em mãos até mesmo das camadas mais pobres, ainda representa uma grande oportunidade para os meios de pagamento em nosso país.

Outro gargalo importante salientado pelo estudo de Diniz (2011) é o da educação financeira. Segundo o estudo, da mesma maneira que as pessoas recebem acesso a serviços financeiros, estas devem receber acesso à educação financeira, pois muitas vezes envolvem conceitos abstratos e não são facilmente entendidos pelos recém-incluídos no sistema financeiro. Uma das consequências disto,

como visto pela equipe ao longo das visitas a campo é o alto endividamento das famílias e sua consequente piora da situação financeira.

Educação Financeira

A educação financeira é a principal ferramenta para os consumidores gerirem sua renda da melhor forma, aprendendo a orçar, investir e a poupar. Com o desenvolvimento das instituições financeiras e a facilidade de se tomar crédito, o tema tem ganhado paulatinamente maior atenção. E, o fato de 51,4% da população estar endividada (IPEA, 2010) revela a falta de preparo da população para gerir e usar de forma consciente seus próprios recursos financeiros. Ainda, apenas 11% dessas famílias consideram-se muito endividadas (IPEA, 2010), alegando que em curto prazo já terão essas dívidas quitadas. Nota-se, portanto, que a necessidade de se educar financeiramente não está restrita à população de baixa renda, uma vez que mais da metade da população não tem controle do seu dinheiro.

Por meio das experiências de campo, palestras e estudos realizados pelo grupo, identificamos três principais atores no que se refere ao desenvolvimento da educação financeira: agentes de crédito, bancos privados e o SEBRAE. Cada qual atua de uma determinada maneira para possibilitar uma maior conscientização por parte do tomador de crédito. No caso dos agentes de crédito, como estão agindo na ponta da operação e possuem contato direto com os clientes, uma abordagem direta e mais personalizada é feita. Para os bancos privados, ter clientes que saibam administrar seu dinheiro é de grande interesse, pois pagam em dia as suas contas e pegam empréstimos para investimento; logo, ter um serviço que eduque os seus clientes representa um retorno para o próprio banco. No caso do SEBRAE, este é um veículo de forte influência na atuação dos empreendedores e possui cursos de capacitação, que incluem o tema educação financeira.

A educação financeira representa um dos principais pilares da inclusão financeira. Mesmo que haja o acesso aos serviços e produtos de microfinanças, se o consumidor não tiver o conhecimento para administrar seus próprios recursos, poderá se encontrar em uma situação de endividamento e dependência de terceiros. Assim, a educação financeira é uma garantia de independência do consumidor para tomar suas decisões de forma consciente.

Durante o período de desenvolvimento do projeto, a psicóloga Vera Rita de Mello Ferreira fez uma apresentação ao grupo, expondo conceitos de educação financeira e psicologia econômica, e de que forma estão relacionados. Como ponto inicial, percebemos que a maior parte das pessoas não lida com o cartão de crédito da mesma forma que se relaciona com o dinheiro em espécie. Considerando que no ato da compra a pessoa não tem a percepção de saída de dinheiro, não há uma avaliação coerente em relação ao quanto se gasta e ao quanto se recebe. Também nota-se a dificuldade de encontrar e entender informações financeiras, ou seja, não se sabe onde buscá-las e a forma como são transmitidas nem sempre são esclarecedoras.

No que se refere à psicologia econômica, constata-se que o ser humano possui uma falta de controle próprio na hora do consumo e otimismo excessivo, acreditando que a compra em questão não irá afetar decisivamente a administração dos seus recursos financeiros. Dessa forma, percebe-se a importância da mudança de hábitos de consumo dos indivíduos. Em um primeiro momento, eles devem ter o conhecimento para administrar seus recursos financeiros; e, em um segundo momento, há o desafio da mudança comportamental no momento da compra.

Os gargalos estão na formação adequada dos atores que irão transmitir o conteúdo e adaptar a metodologia de ensino.

III. Retirar a Senha: escolhendo o foco

O mapeamento alvitrado no item anterior nos mostra como a inclusão financeira se relaciona com seus diversos atores. O mapa nada mais é que a formalização da complexidade que engloba este sistema, e por meio de uma análise crítica emerge os gargalos que impedem o acesso.

Foram identificados três principais pontos: (2.1) o Modelo Institucional, (2.2) a Falta de Articulação entre os atores e (2.3) a Educação Financeira. A seguir será explicado como esses pontos foram identificados assim como o motivo da sua escolha.

A educação financeira representa um dos principais pilares da inclusão financeira. Mesmo que haja o acesso aos serviços e produtos de microfinanças, se o consumidor não tiver o conhecimento para administrar seus próprios recursos, poderá se encontrar em uma situação de endividamento e dependência de terceiros. Assim, a educação financeira é uma garantia de independência do consumidor para tomar suas decisões de forma consciente.

Modelo Institucional

Fazem parte dessa questão todas as instituições que de alguma forma baseiam seus serviços nas premissas de microcrédito ou que objetivam inserir financeiramente a população.

Bancos Privados e SCMs

O modelo de distribuição de microcrédito por bancos privados ainda encontra-se em estágio inicial e pouco representativo se comparado com outras formas. Em dezembro de 2005, bancos privados e sociedades de crédito ao microempreendedor tinham apenas 13,07% do total de clientes de microcrédito, contra 86,93% dos clientes de ONGs e OSCIPs. Há indícios de poucas mudanças desde então, permanecendo este quadro mais ou menos inalterado nos dias de hoje.

Os maiores bancos privados operadores de microcrédito no Brasil são o Santander, com o Real Microcrédito, herdada da fusão Santander-Real, e o Itaú Unibanco, com a Microinvest, herdada também da fusão com o Unibanco.

O modelo de operações é feito a partir de postos de atendimento junto às agências, com agentes de crédito visitando e dando um atendimento personalizado em campo, em um modelo semelhante ao do Banco do Nordeste com o Crediamigo. Também utilizam o modelo de grupo solidário, em que é necessário formar um grupo em que todos são co-responsáveis pelo crédito.

Organizações não-governamentais (ONGs e OSCIPs)

De acordo com o Estatuto Social de uma ONG, da fonte SEBRAE:

“Art. 1º - Sob a denominação da "ORGANIZAÇÃO", fica constituída a organização civil sem fins lucrativos, com sede e foro em , Estado de Santa Catarina, à (LOCALIZAÇÃO) e que se rege pelo disposto neste Estatuto, e demais legislação pertinente à matéria.(...)”

Art. 4º - Os objetivos da "ORGANIZAÇÃO" consistem em facilitar, através da concessão de crédito, a criação, crescimento e consolidação de empreendimentos de pequeno porte, dirigidos por pessoas de baixa renda. Parágrafo Único - Para a consecução de seus objetivos, a "ORGANIZAÇÃO" tem plena capacidade para celebrar todos os atos, contratos e convênios, contrair empréstimos e entabular outras negociações com organismos e entidades nacionais e internacionais, públicas e privadas.

Art. 5º - O patrimônio da "ORGANIZAÇÃO" é constituído de bens móveis, imóveis, títulos, valores e direitos. Parágrafo único: Caso a "ORGANIZAÇÃO" adquira bem imóvel com recursos provenientes da celebração de Termo de Parceria com o setor público, este será gravado com cláusula de inalienabilidade.

Art. 6º - O fundo financeiro da "ORGANIZAÇÃO" é constituído pelo aporte de capital de seus sócios, doações financeiras recebidas e empréstimos porventura contratados, destinando exclusivamente à concessão de créditos”.

Na primeira visita a campo, no Banco Comunitário União Sampaio, que institucionalmente é uma ONG, o grupo pôde perceber que a principal limitação era: a dependência das doações que servem como lastro para o financiamento do microcrédito orientado produtivo e do microcrédito de consumo em forma de moeda social. Essa dependência funcionava como um limitante na oferta de crédito, o que impedia que o microcrédito fosse usado em escala, que é o que gera a sustentabilidade do sistema.

Foi percebido que, uma saída para esse problema seria a integração dos programas de microcrédito nas estruturas do mercado financeiro formal, que pode assim, garantir uma sustentabilidade financeira, porque haveria mais fontes de refinanciamento ilimitadas.

Logo, devido à própria regulamentação, a ordem político-econômica, viu-se a necessidade do negócio de crédito pertencer ao mercado financeiro, através de Bancos de varejo. Se este setor, por várias razões não possui condições de atender clientes como nano, microempreendedores, ou entrar em comunidades de periferias, deve-se fazer parcerias intermediando Banco com estes clientes. E eis que dessa situação emergiu um terceiro incluído, a OSCIP (Organização da Sociedade Civil de Interesse Público) como instituição especializada em microcrédito.

Híbrido: Banco e OSCIP

No modelo híbrido, bancos, privados ou públicos, são provedores de crédito, estruturam o negócio, mas a operacionalização do microcrédito na ponta fica por conta de OSCIPs, que estão mais próximas da comunidade e do público-alvo.

Os bancos definem as taxas de juros, o montante a ser emprestado, preparam o material de orientação e fazem a análise de crédito. Porém, quem efetivamente realiza a parte comercial junto aos clientes são as OSCIPs que funcionam como distribuidores deste microcrédito.

No Brasil, o maior *player* do mercado de microcrédito, o Banco do Nordeste, trabalha neste modelo. Em 2005, eram quase 200 mil clientes ativos, 60% do total, detendo 46,5% da carteira de microcrédito com atuação em estados do Nordeste brasileiro, além de Minas Gerais e Espírito Santo.

Esta parceria entre Banco e OSCIP pode ter várias formas operativas:

- a) A OSCIP, como instituição independente, aquela que terá a proximidade de contato com o público, a que avalia cada solicitação de crédito e seus riscos com uma metodologia própria e especializada. Faz também o acompanhamento do empreendimento e seu gestor durante a vigência do crédito e também apóia a recuperação. O Banco concede o crédito provindo de seus próprios recursos financeiros e a risco próprio, pois a aprovação do crédito já foi feita pelos métodos de aval solidário pela OSCIP. A OSCIP recebe diferencial dos juros de cada crédito concedido, porque reduz consideravelmente os riscos de inadimplências. Com isso, a OSCIP garante sua sustentabilidade institucional. Neste caso, a OSCIP não é considerada como intermediária financeira.

- b) O Banco atua como entidade refinanciadora da OSCIP, disponibilizando uma carteira própria, com a qual a OSCIP poderá conceder créditos de forma direta e a risco próprio. O risco final de inadimplência desta carteira deveria ser compartilhado entre a OSCIP e o Banco.

O CrediAmigo, programa de microcrédito do Banco do Nordeste, é resultado da parceria do Banco com o Instituto Nordeste Cidadania, uma OSCIP, com o objetivo de operacionalizar o programa de microcrédito, tendo em vista o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO) do Governo Federal. Essa parceria se encaixa ao modelo (a).

Articulação entre os atores

Outro nó que identificamos foi a falta de comunicação e articulação entre os atores e instituições que trabalham na área de microfinanças. Nossa experiência em campo leva a crer que as organizações sociais, ONGs, OSCIPs, bancos comerciais, mundo acadêmico, setor de tecnologia, etc., estão conduzindo suas pesquisas e ações de modo pouco integrado, sem promover discussões comuns. Desse modo, o gargalo está na desconexão entre atores e instituições que atuam com inclusão financeira e microfinanças.

Ao contrário dessa desconexão, é necessário ressaltar que uma das particularidades deste setor é que todas as organizações e atores, por mais que tenham interesses e ações divergentes, almejam um objetivo comum, que no caso é a inclusão financeira.

Desse modo, por possuírem o mesmo objetivo final, mas interesses, motivos e propostas divergentes, poderiam ganhar sinergia e potencializar seus esforços com um diálogo integrado entre os atores e com o desenvolvimento de soluções e propostas mais efetivas.

A articulação entre todos permitiria, pois, atender a perspectivas diferentes e complementares sobre a inclusão financeira, criando propostas, programas e projetos mais integrados e eficazes para lidar com a inclusão financeira no país.

Educação Financeira

A ausência de educação financeira não deixa o indivíduo necessariamente às margens do sistema financeiro formal, mas a proposta acredita que a educação financeira tem sua importância no longo prazo, à luz da sociedade e das organizações, e a discussão acerca do tema ainda é insuficiente. Tal tese pode ser explicada pelo fato observado em que erros no planejamento financeiro podem ser irreversíveis, ter impacto coletivo e em diversas gerações. A formação da consciência financeira é necessária independente da forma de acesso, ocorra ele via o sistema formal ou informal de crédito que, em menor escala, inclui desde a agiotagem aos denominados “investidores anjos” pelo mercado financeiro. Nesse ponto notamos maior risco e vulnerabilidade da população de baixa renda que, muitas vezes, não possui reservas financeiras, nem amigos e familiares com condições financeiras para assegurar decisões erradas, indicando possível irreversibilidade da situação deficitária.

Como forma de exemplificar os pontos supracitados, instigamos cada um a acompanhar o raciocínio: “Quantos de nós não entraram no cheque especial alguma vez? Quem nunca comprou um produto bancário sem precisar ou até mesmo sem saber perfeitamente o que seria? Ainda, quem não preferiu comprar a prestações, ignorando a taxa de juros, pensando nas pequenas parcelas ou no desejo de ter um produto no momento presente?”. Agora, é necessário pensar que isso aconteceu, mas cada um tem incerteza da renda futura ou até mesmo que isso comprometeu todo o capital de giro de

seu micro empreendimento o que mostra o impacto ampliado da falta de planejamento financeiro na baixa renda.

Dos pontos analisados nesse item que problematizam, de forma abrangente, o panorama da inclusão financeira no Brasil pôde-se notar a dificuldade inerente ao crédito: a baixa qualidade e capilaridade da educação financeira no cenário nacional.

IV. A Transação Monetária: Educação Financeira

Inclusão Financeira e Educação Financeira: qual a relação?

O conceito de inclusão, por si só, abrange muito da essência deste projeto. Inclusão não se define simplesmente pelo que o Dicionário Houaiss resumiria no ato ou efeito de incluir, ou penetração de uma coisa em outra. Inclusão pode estar muito relacionada à diversidade, segundo definição de O Careté (ocarete.org.br/biblioteca/glossario/) é a “Garantia de respeito e incorporação das identidades sociais, culturais, afetivas, étnicas, de gênero e físicas de todos os envolvidos, por meio de um processo de diálogo e aprendizagem e da construção de novas formas de trabalhar cooperativamente a partir da singularidade dos sujeitos, ampliando o significado de acesso e participação”. Já Maria Teresa Mantoan (Todos Nós - Unicamp Vídeo: The Fountain) trata inclusão como a capacidade de entendimento e reconhecimento do outro, que permite o convívio com as diferenças. Ainda podemos tratar a inclusão como a liberdade de escolha e a autonomia que reduz a vulnerabilidade de determinados grupos.

O foco deste trabalho não está na necessidade de uma plataforma de acesso adequada que potencialmente desenvolve correspondentes bancários, *mobile banking* e agentes de crédito; também não está na defesa que os produtos existentes sejam inadequados. Uma série de empresas e profissionais já dedicam-se a atender estas demandas. Defendemos a educação financeira como base para o processo de inclusão, tratando-a como um aspecto que permeia todo o acesso e o uso de produtos e serviços financeiros. O diagnóstico de que 51,4% da população está endividada (IPEA, 2010) é preocupante e pode ser abordado sob uma ótica funcional. Ao propiciar o acesso e a oferta de produtos financeiros a um público que podemos considerar “desavisado” é gerado o potencial de uma disfunção adicional de elevar este endividamento insustentável e retirar novamente estas pessoas do sistema financeiro, quando não se dedica a devida atenção ao processo educativo e de conscientização.

Retomando os conceitos que abordamos de inclusão do Careté e de Maria Teresa, acreditamos que a educação financeira viabiliza o diálogo e amplia o significado de acesso, permeando toda a relação entre a sociedade e as instituições financeiras, bem como as decisões tomadas por cada indivíduo.

No Congresso Consumidor Moderno de Crédito, Cobrança e Meios de Pagamento de 2010, a Assessora Técnica da Diretoria Executiva do Procon, Vera Lucia Remedi, também relacionou em entrevista a inclusão no mercado de trabalho com a educação financeira: “O Procon está acompanhando há muitos anos esse problema cada vez maior de pessoas superendividadas que não estão conseguindo sanar suas dívidas, são negativadas e isso tem um problema social imenso. Tem pessoas que perdem trabalho, tem pessoas que não conseguem trabalho, elas ficam totalmente fora do mercado, totalmente excluídas”. Vera Lucia defende ainda a relevância para as organizações em perceber a importância de ter resultados com eficiência e responsabilidade.

Nesta discussão, não nos restringimos às instituições financeiras, mas também a empresas de outros setores que hoje também são responsáveis pela concessão de crédito. É importante desenvolver a consciência nos indivíduos, mas também a sensibilização das organizações com um foco no longo prazo, para que seja desenvolvida uma percepção da capacidade de retenção deste público. Esta continuidade, por sua vez, caminha de forma contrária a lógica do superendividamento.

Portanto, a abordagem será de uma inclusão financeira sustentável, por meio da incorporação de uma consciência econômica. Sustentável, pois tem foco no longo prazo, na disposição para projetar o futuro na capacidade de manter os agentes no mercado, em detrimento da perspectiva de obtenção de retornos imediatos seguida da exclusão deste público. O segundo ponto é que esta educação é financeira, associada à consciência econômica. Ou seja, educação sobre a condição financeira, a funcionalidade na tomada de decisão e a consciência de disponibilidade de recursos e níveis de endividamentos deve ser trabalhada em paralelo com a consciência da capacidade de geração de recursos, necessidades de consumo e opções de investimento.

E a quem esta aqui chamada “inclusão financeira sustentável por meio de uma educação, ou formação econômica” interessa? Por uma perspectiva ampla, interessa ao Brasil e ao seu modelo estrutural de desenvolvimento econômico. Falar de microcrédito, ou de microfinanças para ser mais abrangente, é falar de pessoas que entram no modelo de sociedade de consumo e investimento.

Se analisarmos o histórico de crescimento do Brasil percebemos que este, assim como o caso de vários outros países, vem sendo estimulado pelo consumo. Variável esta também presente na política de vários países para a recuperação pós-crise financeira de 2008. E, para que haja o consumo pressupõe-se geração de renda, o que nos leva imediatamente à associação com crédito produtivo.

Em 2003 a relação crédito/PIB para o Brasil era de 25% (BCB, 2011), enquanto nos países desenvolvidos G-7 esse percentual chegava a 120%. Atualmente a variável corresponde a 46% do PIB (BCB, 2011), um enorme salto em um curto intervalo de tempo.

Esta informação também é relevante a empresas que despontam no cenário nacional com modelos de negócio inovadores. Mas atenção deve ser dada ao falarmos de inovação. Schumpeter, um dos principais economistas da primeira metade do século XX, defende em sua teoria sobre o ciclo econômico que a inovação é o que impulsiona o desenvolvimento. A sociedade atual é sedenta por novidades, principalmente no que diz respeito a novos produtos que logo viram bens de consumo para uma massa. Outro economista, e inglês Tim Jackson, que desenvolveu a tese *Prosperity Without Growth*, alerta para o perigo neste ciclo. A inovação como sendo o impulsor de um consumo inconsciente, ao invés de ser a razão para a criação de uma riqueza que faça sentido, “make room for growth where growth really matters, a meaningful sense of prosperity, less materialistic than the growth based model” (TED, 2010). Assim, uma empresa inovadora, que tenha em seu estatuto medidas de crescimento não só financeiras, como também ambientais e sociais, é uma empresa que busca uma inovação que faça sentido dada a conjuntura global. A Natureza se encaixa nesta descrição.

Muito se fala em potencial de crescimento de micro-finanças, taxas com as quais os modelos institucionais que hoje existem, sejam OSCIPs ou bancos comerciais vêm trabalhando. Mas a pergunta que surge é qual a taxa de crescimento sustentável? A que taxa as operações devem crescer para que não só haja a inclusão dos que estão fora do sistema financeiro como também uma absorção deste contingente na sociedade de consumo, de forma saudável sem gerar efeitos negativos como a alta na taxa de inflação. Não como números de um modelo econômico que se baseia em taxas de crescimento, mas como indicadores de prosperidade para o país e aspectos indicadores de inclusão social. Neste contexto não se pode deixar de lado a educação, também defendida como formação de uma

consciência econômica, não fornecendo somente o acesso, como também as ferramentas para que o cidadão tenha consciência das suas decisões, seja capaz de associar finanças ao planejamento que permitirá realizar alguns de seus sonhos e tenha, finalmente, liberdade de escolha e ciência das opções que tem ao seu dispor.

Educação Financeira no Brasil

No Brasil a educação financeira ainda não faz parte do universo familiar, nem do universo escolar, como em tantos outros países. Esse fato tem uma série de consequências com efeitos tanto na vida econômica do cidadão quanto no destino do país.

Com base nisso, uma pesquisa foi feita pelo Banco Mundial (BIRD) com 450 escolas espalhadas pelo Ceará, Minas Gerais, Rio de Janeiro, São Paulo, Tocantins e Distrito Federal. Essa pesquisa mostrou que o ensino de educação financeira nas escolas pode ajudar o país a aumentar a poupança interna e combater a inflação.

Não se pode negar a importância da educação financeira para a população brasileira. A sociedade contemporânea precisa de informações e conhecimentos a respeito do sistema financeiro e de como administrar suas finanças pessoais para tomar suas decisões econômicas.

Pode-se concluir que no Brasil há, ainda, um tratamento muito superficial com relação à educação financeira. Se fazendo necessária, portanto, o fomento de ações tanto por parte do governo, como de iniciativas privadas e do terceiro setor.

Neste item serão analisadas diferentes ações que visam à introdução da educação financeira na vida dos cidadãos brasileiros.

Estratégia Nacional de Educação Financeira (ENEF)

A ENEF é uma iniciativa que conta com a colaboração de todos os integrantes do comitê de Regulamentação e Fiscalização dos Mercados Financeiros, de Capitais, de Seguros, de Previdência e Capitalização (COREMEC).

O objetivo desta iniciativa é desenvolver um projeto nacional de educação financeira. Contando com ações destinadas a adultos, mas voltada, principalmente para a educação financeira nas escolas. O quadro 1 mostra os principais objetivos desta estratégia:

A Estratégia tem como principais Objetivos:

- ▶ Promover e fomentar a cultura de Educação Financeira no país;
- ▶ Ampliar o nível de compreensão do cidadão para efetuar escolhas conscientes relativas à administração de seus recursos;
- ▶ Contribuir para a eficiência e solidez dos mercados financeiro, de capitais, de seguros, de previdência e de capitalização.

Quadro 1: Principais Objetivos da ENEF.

Fonte: <http://www.vidaedinheiro.gov.br/Enef/Default.aspx> (acesso: 28 maio 2011)

Como o foco do ENEF é nas escolas, foi criado um programa específico para educação financeira nas escolas. Esse programa foi desenvolvido para garantir que as crianças usem as ferramentas financeiras a seu favor, permitindo, assim, a construção de um futuro melhor. O

programa é estruturado por meio de livros que contextualizam os conceitos de educação financeira. Além disso, ele conta com cursos de capacitação para professores.

Programa de Educação Financeira do Banco Central

O propósito do programa de Educação Financeira do Banco Central é contribuir para que as pessoas entendam economia e finanças à medida que esses fatores influenciam suas vidas. O entendimento do Banco Central é o de que há uma necessidade de desenvolvimento de competências que permitam ao cidadão elevar sua qualidade de vida. A capacidade de decidir melhor quanto aos gastos, poupança e créditos é uma destas competências que deve ser desenvolvida.

O objetivo do Banco Central, com esta iniciativa, é o de disseminar conhecimentos sobre assuntos econômico-financeiros para a sociedade, oferecendo condições para que estes consigam refletir a respeito de planejamento e administração econômica.

Alguns exemplos de projetos implementados através desta iniciativa são:

- ✓ Projeto museu-escola: organização de visitas escolares ao museu de Valores. Atividades que ensinam sobre a moeda circulante, sobre o papel do Banco central e sobre dinheiro são transmitidas de forma agradável.
- ✓ Projeto o museu vai à escola: Palestras e exposições nas escolas do Distrito Federal sobre a história do dinheiro no Brasil e no mundo.
- ✓ Projeto BC e Universidade: Palestras mensais para estudantes de nível superior que esclarecem a função da organização.
- ✓ Projeto BC Jovem: área no site do Banco Central destinada ao público infanto-juvenil, oferecendo educação financeira para jovens e adolescentes utilizando a linguagem lúdica da internet.

Uma Escola de Educação Financeira do Brasil

Em Abril de 2011 foi inaugurada a primeira escola de educação financeira do país. A escola é administrada pelo Fundo Único de Previdência Social do Estado do Rio de Janeiro. A escola oferece cursos e palestras sobre finanças pessoais, mercado financeiro, previdência, mercado de capitais e outros temas relacionados. Para os idealizadores, um maior conhecimento sobre finanças pessoais promove a inclusão de segmentos à margem do sistema financeiro, contribuindo, também, para a formação de poupança. As atividades oferecidas pela escola são gratuitas e a realização é feita em parceria com órgãos atuantes no Sistema Financeiro Nacional.

Pós graduação em Educação Financeira

A demanda por profissionais especializados em educação financeira tem sido crescente, mas a quantidade de profissionais capacitados é muito pequena. Para conseguir suprir esta demanda não atendida a Faculdade de Ciências Gerenciais – Escola Internacional de Negócios, em parceria com o instituto DISOP de Educação Financeira lançou o curso de pós-graduação em Educação Financeira. O objetivo do curso é aperfeiçoar e passar conhecimentos em gestão financeira (seja ela pessoal ou empresarial), com ênfase na análise dos aspectos comportamentais e sociológicos.

Iniciativas do Setor Privado

BM&F – Educa Master

A BM&FBOVESPA possui um curso gratuito, o *Educa Master*. O objetivo do curso é transmitir a importância da Educação Financeira para que se possa planejar a vida, aprendendo sobre juros, inflação e como administrar o dinheiro. Para que acompanhem o curso, os participantes recebem uma cartilha didática com dicas para o dia-a-dia. Além desta iniciativa, a BM&FBOVESPA disponibiliza um curso on-line que conta com duas etapas: finanças pessoais e como investir em ações.

IDEC

No Dia Mundial do Consumidor (15 de março), o IDEC realizou um mutirão sobre educação financeira. Neste evento, foram distribuídos materiais de orientação sobre serviços financeiros e diversas entidades estavam disponíveis para esclarecer possíveis dúvidas.

Serasa Experian

A Serasa *Experian* possui em seu *website* um espaço criado para a disseminação da educação financeira, disponibilizando informações, dicas e ferramentas para o leitor. No site há uma “**Cartilha do Consumidor**” e é possível, também, fazer um planejamento de contas online a partir do preenchimento de uma tabela disponibilizada no site.

Programa em escolas e comunidades

Além do espaço dedicado à educação financeira disponibilizado no site, a Serasa *Experian* possui um programa que aborda o tema “Educação Financeira” em escolas e comunidades. Neste projeto, colaboradores voluntários ajudam na disseminação de uma vida financeira saudável e na cultura de crédito positivo. O objetivo desta ação é combater a inadimplência e estimular o empreendedorismo. Com base neste programa, foi realizado um curso de seis encontros em Paraisópolis, os seguintes temas foram abordados: gerenciamento de dívidas, orçamento, poupança, serviços bancários e negociações financeiras, família e dinheiro (pais) e educação financeira na escola (educadores).

Endeavor

A Endeavor é uma organização que visa estimular o empreendedorismo no Brasil. Em seu site disponibiliza diversos vídeos de palestras realizadas pela organização e dentre essas palestras há algumas que ressaltam a importância da educação financeira dentro das empresas e para empreendedores. Esses vídeos são arquivos de *workshops* realizados pela instituição e são eventos gratuitos e abertos ao público, ficando depois, disponibilizadas para visualização no site.

Terceiro Setor

Diversas ONGs também se encontram engajadas para disseminar a educação no país. Dentre elas, podemos destacar a CARE Brasil, uma ONG brasileira que tem como missão o combate a pobreza, enfrentando suas causas estruturais em regiões rurais e urbanas.

A CARE realizou um curso de educação financeira na cidade de Bairro Alto (GO) na primeira semana de Abril de 2011. Os seguintes assuntos foram abordados neste curso: como organizar um orçamento familiar; como conseguir poupar e como gerenciar suas dívidas. O objetivo deste curso era o de desenvolver o nível de conhecimento financeiro de famílias de baixa renda, fortalecendo sua capacidade de administrar o próprio dinheiro.

Educação Financeira como entretenimento

Alguns programas de TV estão apostando no tema da educação financeira. Um bom exemplo disso é o programa da TV Cultura denominado “Educação Financeira”, realizado em parceria com a BM&FBOVESPA. O objetivo deste programa é a popularização de conceitos de economia, finanças pessoais e tipos de investimento. A televisão, por ser um veículo de comunicação em massa, consegue disseminar estas informações para um número maior de pessoas. E para facilitar o aprendizado, o programa oferece um conteúdo didático, com uma linguagem simples e um enfoque bem humorado.

Plataformas de Educação

É possível aproveitar e aplicar a tecnologia existente para aumentar a disseminação de informações. Assim, diversas ferramentas foram criadas com esse intuito. Essas redes, apesar de ainda não terem um canal específico para educação financeira, poderiam servir com sua estrutura já existente para programas de educação financeira. Nesses portais é possível oferecer ou procurar um curso específico e ter uma instrução online. Alguns exemplos são:

- ✓ Descomplica (<http://www.descomplica.com.br/>)
- ✓ Ewiks (<http://www.ewiks.com/pt/paginas/quem-somos>)
- ✓ Portal Educação (<http://www.portaleducacao.com.br/>)
- ✓ Redu (<http://www.redu.com.br/>)

Além desses, há o “Organize Sua Vida”, portal que visa oferecer soluções para uma vida mais organizada. Neste site há uma sessão destinada à organização de finanças, com matérias e dicas a respeito. (<http://www.organizesuavida.com.br/>)

Organizações e *coaching*

Muitas organizações tomaram consciência da importância da educação financeira e têm adotado um sistema de *coaching* entre seus funcionários. É um acompanhamento individual sobre as finanças deste funcionário, de modo a ajudá-lo a planejar-se melhor e tomar decisões de modo a comprometer de maneira responsável suas finanças.

V. O Bônus: Proposta de Valor

Dado o desafio de inclusão financeira, foi iniciado um processo de reflexão e aprendizagem baseado na teoria U. Este processo envolveu o grupo na busca de informação, quebra de paradigmas, suspensão de pressupostos, conexão com o meio, e no processo de cristalização, prototipagem e desenvolvimento. Todas estas etapas levaram a uma compreensão e sensibilização profunda acerca do desafio e levou a conclusão de que a educação financeira permeava todos os arranjos institucionais e relações entre os atores. Esta definição trouxe identidade ao desafio, e permitiu focar em um campo com muitas possibilidades.

O assunto apresenta grande importância socioeconômica e potencial da contribuição no processo de inclusão financeira, por estas razões a equipe definiu que seria necessário formular uma proposta de valor com a essência deste projeto e um projeto-piloto em que esta essência estaria traduzida em meios mais tangíveis de implementação, a fim de atingir o objetivo proposto.

A proposta de educação financeira dá enfoque especial à questão intertemporal, como os indivíduos articulam suas projeções futuras, com memórias passadas e tomadas de decisões no presente; às emocionalidades, que coexistem com a razão e influenciam fortemente as escolhas; e aos

níveis de realidade. Mais do que tratar finanças como números e fórmulas, mas abordá-la como um trabalho de autoconhecimento, valorização do individual, identificação de sonhos e relação de cada um com suas frustrações.

A educação financeira é um ponto de partida para que exista a inclusão financeira. Vale ressaltar o potencial preventivo quando se trabalha educação. Educação gira em torno da consciência e evita mal-estar e disfunções sociais. Com esta experiência, espera-se ainda estimular um foco educacional expandido para outros campos como o alimentar, de saúde, higiene, trânsito, etc.

Objetivo

O objetivo mais amplo deste trabalho é desenvolver uma proposta de valor que promova a inclusão financeira da população brasileira como forma de garantia da liberdade. Ao longo do processo, foi definido como objetivo específico ampliar o significado de acesso a produtos e serviços financeiros, ao contemplar a necessidade de conscientização do impacto das decisões financeiras para as pessoas.

O produto deste trabalho está na formulação de diretrizes para um processo de educação financeira que leve em consideração a realidade local e a idiosincrasia de cada indivíduo. Portanto, o foco no processo e na forma pela qual estes indivíduos formularão suas escolhas e irão articular suas memórias passadas com sonhos e desejos futuros, permite atingir aos objetivos propostos.

Esse objetivo ainda engloba a emancipação desses recém incluídos financeiramente de modo que cada um possa utilizar seus recursos de maneira responsável e sustentável. Para tanto, desenvolveremos um projeto com uma essência clara e simples, que permita sua padronização; mas com flexibilidade de adaptação em tempo, recursos e particularidades locais, a fim de garantir sua adequação ao ser disseminado.

Vulnerabilidade e Escolha

Nada mais convencional do que traduzir a economia mundial, a economia de um país, ou até mesmo de uma casa por meio de fórmulas matemáticas. Mas esta seria, com certeza, uma mera simplificação da realidade econômica existente. Antes de tudo, a economia é formada por pessoas, por seres humanos complexos, cheios de pensamentos, egoísmos, altruísmos, preocupações, sentimentos, necessidades, desejos e ambições.

Os seres humanos são muito vulneráveis às próprias ilusões, aos próprios desejos. Essa vulnerabilidade acaba afetando todas as decisões econômicas tomadas pelo homem. Uma simples propaganda que emocione ou que de alguma maneira toque as pessoas pode ser o suficiente para fazer com que um produto seja essencial e extremamente necessário.

Na tomada de uma decisão econômica, como a de consumir ou não, as emoções exercem papel fundamental. As emoções são muito mais poderosas do que a razão e essas, muitas vezes, acabam controlando uma decisão de compra, de emprego ou de investimento.

A Educação Financeira deve ir além das fórmulas matemáticas, da diferenciação entre juros simples e compostos ou de qualquer informação de como a economia brasileira é estruturada. A Educação Financeira deve levar em conta as emocionalidades inerentes a qualquer ser humano, ajudando as pessoas a perceberem quais as suas próprias ferramentas mentais, quais são seus recursos e limitações na tomada de decisões. A Educação Financeira deve ir muito além do conhecimento, mas na tomada de consciência do poder de suas decisões afetando o comportamento das pessoas e a maneira como elas tomam suas decisões.

Dedicar a devida importância ao tempo e a influência que ele exerce na vida e nas decisões de cada indivíduo é um dos alicerces deste trabalho.

O mundo das finanças trata os juros como custo do dinheiro no tempo, ou seja, antecipar o consumo tem um preço e quem é capaz de postergá-lo é recompensado de alguma forma. O futuro tem outras dimensões que vão além do custo do capital. Falar de futuro é falar de planos, de sonhos e de desejos. Envolve família, relacionamentos, filhos, segurança e o ideal de prosperidade. Pensar no futuro pode ser simplesmente planejar, que deixa de ser tão simples quando pensamos que o ideal de planejamento é aquele que interfere nas ações presentes e até mesmo nas outras gerações.

No passado talvez estejam as maiores lições. Possivelmente na história de cada família estão os endividamentos, as hipotecas, os agiotas, os grupos solidários, os que fizeram crediários e simplesmente os que compraram o carro mais caro do que sua situação financeira permitia, porque tê-lo parecia de fato mais prioritário do que melhorar o plano de saúde ou fazer um plano de previdência. Cada uma dessas decisões tomadas em outro momento da vida, por pessoas amadas por cada um, tiveram conseqüências importantes, muitas vezes com impacto coletivo. O momento de adoecimento, a dificuldade em ingressar no mercado de trabalho com o “nome sujo” no SERASA, o financiamento da casa própria que não saiu, as compras que fez fiado e que não pôde pagar, a educação dos filhos que não foi de tão boa qualidade... O que poderia ter sido diferente deixa como legado as mais nobres lições, este processo de formação quer valorizar este passado e trazê-lo a tona, como forma de induzir a uma reflexão do que pode ser feito diferente hoje.

Abordando passado e futuro, o presente surge como o momento da ação e na tensão da tomada de decisão está o momento atual. No presente está a busca pelo entendimento dos motivos que inibem a poupança, na quebra de paradigmas que consumo é a única forma de encontrar a felicidade e no desenvolvimento de um olhar crítico aos apelos comerciais, a fim de reduzir o endividamento.

Este processo proposto reconhece a importância de ir além das cartilhas informativas e tratar de outros níveis de realidade, a fim de trazer maior identificação de cada indivíduo com suas decisões financeiras. Rubem Alves cita que cada um aprende o que tem vontade de aprender, portanto “Se fosse ensinar a uma criança a beleza da música, não começaria com partituras, notas e pautas. Ouviríamos juntos as melodias mais gostosas e lhe contaria sobre os instrumentos que fazem a música. Aí, encantada com a beleza da música, ela mesma me pediria que lhe ensinasse o mistério daquelas bolinhas pretas escritas sobre cinco linhas”. Neste caso, o desejo pelo aprendizado não estaria necessariamente nas taxas de juros ou no fluxo de caixa, e sim nas associações de suas decisões financeiras e consciência econômica com a realização de alguns de seus maiores sonhos. “Porque as bolinhas pretas e as cinco linhas são apenas ferramentas para a produção da beleza musical. A experiência da beleza tem de vir antes” (Rubem Alves, 2008, p.130).

Além de exercitar o olhar para o futuro e para o passado, Débora L. Price em *Terapia da Riqueza* ressalta a importância de conhecer os seus próprios dons e redefinir valores como forma de fortalecimento individual. A autora defende ainda que até mesmo os melhores planos financeiros podem ser em vão, se não refletirem sonhos e desejos individuais. Este argumento reforça a ideia de que níveis superiores de realidade são o ponto de partida para a identificação de sonhos. Uma vez que este vínculo tiver sido estabelecido, surge o desejo pelo aprendizado e, neste momento, a orientação em um nível de razão mais formal pode ser mais eficaz.

Esta abordagem intertemporal também é importante para as empresas privadas. Sejam bancos, indústrias ou outros setores, incorporar uma projeção de futuro, e de retenção de novos mercados no longo prazo, envolve entender as capacidades econômicas das pessoas e reverter a lógica de

endividamento e de estímulo ao consumo desenfreado. Esta mudança do ponto de vista presente envolve relevantes experiências passadas de clientes que criaram rejeições a bancos por não conseguirem manter um relacionamento transparente, de elevadas taxas de inadimplência, da incapacidade de quitar dívidas prejudicar a imagem de determinado estabelecimento e do impedimento de exercer determinada atividade profissional por não ter crédito. A sustentabilidade destes agentes no mercado depende, de um lado, da educação financeira individual e, do outro, da mudança de perspectiva organizacional.

O ponto de partida está no objetivo final, que é a inclusão financeira como mecanismo de liberdade e ampliando o significado de acesso. Entretanto, esta metodologia foca no processo, no tempo dedicado a ele e nas etapas que cada indivíduo precisa passar para que o planejamento contemple suas capacidades e ambições. E neste processo está a identificação e tomada de consciência dos maiores sonhos e valores individuais. Portanto, com esta essência clara que abrange outros níveis de realidade, ao tratar a projeção de um futuro, com memórias passadas, busca-se a complexidade individual associada a aparente simplicidade pedagógica. Com uma essência básica e profunda, a proposta dá liberdade para incorporar outros elementos adjacentes, de acordo com o local, o público e o tempo.

Público-Alvo

Como definir o público-alvo de um produto que visa a inclusão financeira por diretrizes para um processo de educação financeira? Podemos definir dividir o público-alvo em duas frentes:

Público-Alvo da Proposta de Valor

Público-Alvo agente disseminador de conhecimento – destina o produto

O Público-Alvo da proposta de valor é o público a que se destina a metodologia deste projeto. São pessoas recém incluídas financeiramente que de alguma maneira começaram a ter acesso a crédito, seja este crédito produtivo ou de consumo. A proposta de valor deste projeto visa atender a necessidade de conhecimentos financeiros das recém emergentes classe D e C que com o crescimento econômico do País estão tendo acesso fácil a crédito e ao consumo. Em cima deste público que será desenvolvida a proposta de valor e a metodologia deste projeto, a fim de ensinar conceitos sobre finanças pessoais por meio de um diferente modelo de aprendizagem.

Contudo apesar da metodologia e da proposta de valor serem focadas nas pessoas recém incluídas financeiramente, este projeto não seria capaz por si só de atendê-las, fazendo com que o produto final deste tivesse pouca penetração na sociedade. Dessa forma definimos o público-alvo agente disseminador de conhecimento que será responsável pela disseminação do modelo proposto como as organizações que possuem de alguma maneira o contato com as pessoas recém incluídas financeiramente e que irão utilizar do produto deste trabalho para o ensino da educação financeira. Sendo assim o produto deste trabalho será utilizado por organizações governamentais, empresarias e não-governamentais que possam de alguma forma levar a educação financeira para essas pessoas.

Princípios

Segundo Drauzio Varella (2011), “algumas pessoas mantêm relações para se sentirem integradas na sociedade, para provarem a si mesmas que são capazes de ser amadas, para evitar a solidão, por dinheiro ou por preguiça”. É isso que nossa proposta quer alcançar: relações entre as pessoas. Numa nova metodologia de troca de experiências (porque se admite que ninguém nasce sabendo e que se aprende um pouco com tudo) é possível que as pessoas conheçam seu potencial

financeiro em casos práticos e discussões que mostrem a elas quais suas prioridades, além de permitir que as pessoas reflitam o que fazer com seu dinheiro sem precisar que alguma instituição defina.

Ainda seguindo a citação de Varella, “uma relação tem que servir para cobrir as despesas um do outro num momento de aperto, e cobrir as dores um do outro num momento de melancolia, e cobrirem o corpo um do outro quando o cobertor cair”. As pessoas não precisam emprestar seu dinheiro, mas com a discussão de experiências pessoais é possível que esses conhecidos tornem-se menos endividados e consigam sustentar-se financeiramente.

É uma preocupação de qualquer ator envolvido diminuir a taxa de inadimplência das instituições financeiras, de outro modo, nosso atual sistema não conseguirá suportar a demanda dos milhões de incluídos que só aumentam a cada dia.

Numa conversa com Juan Uribe, podemos notar que “os bens comprados com dinheiro têm a ver com um aumento momentâneo de auto-estima, o que pode ser um *mediador* de qualquer encontro. Ao aumentar a auto-estima da sociedade, ela não precisa sucumbir ao último celular, carro do ano ou apartamento novo. A proposta deve abordar o lado emocional, segundo nível de realidade citado na proposta de valor deste texto, já que a memória está relacionada à emoção e também é o que trará a ação. Pelo lado cognitivo, é importante que se trabalhe o autoconhecimento, para que a pessoa entenda como ela mesma funciona quando têm o desejo de comprar. Então, a própria consegue evitar os gatilhos ou situações que fazem com que ela gaste demais. Pelo lado cognitivo, pode-se dizer que a pessoa gasta pois não consegue controlar seus impulsos frente a situações desconfortáveis (amigo comprando coisas novas) ou usa a compra como meio de ter alegria (consumidores compulsivos). Em ambos casos a pessoa está a deriva, já que amigos comprarão novos carros e ela ficará deprimida novamente. A solução é aprender a conviver com frustrações.”

Após essas considerações, além das experiências adquiridas durante os quatro meses de trabalho, conseguimos idealizar os seguintes princípios.

Princípio I: Abordar Diferentes Níveis de Realidade

A multidimensionalidade está inscrita no ser humano. Pode-se dizer que os sistemas nos quais esse ser se insere podem ser complexos com referências múltiplas e multidimensionais com diferentes relações de espaço e tempo. A percepção dessas referências diversas faz com que se mude de realidade, ou nível de realidade. Para desvelar e simplificar o exposto, a transdisciplinaridade pode conceber a realidade dos sistemas em quatro tipos básicos. Ou seja, quatro planos coexistentes de percepção de realidade que habitam e delineiam as ações do ser humano.

O Primeiro Nível de Realidade é o macrofísico, nele está o que percebem os órgãos do sentido: trata-se da realidade que se pode ver, tocar, cheirar, ouvir e degustar; nesse nível, as relações de causa e efeito são imediatas.

O Segundo Nível de Realidade é o estado das Emoções e Psiquismo e dos processos racionais, ou seja, aquilo que não é percebido diretamente pelos sentidos: aqui habitam os modelos mentais, corpos penetráveis, sonhos, emoções e desejos. Nesse nível, as relações de causa e efeito não são diretas e a mudança do estado das coisas percorre caminhos mais complexos.

O Terceiro Nível de Realidade, ainda mais complexo que os anteriores, é o nível da Alma. Nesse patamar, habitam o mitológico, o simbólico e os ritos. Aqui estão as representações nas mais variadas impressões visuais, sonoras, gestuais, literárias que possibilitam percepções do intangível, da transcendência.

Já o Quarto Nível é o da Origem, do Princípio, do intangível e da imanência.

Sendo a abordagem desses dois últimos de difícil acesso, nossa proposta irá focar nos dois primeiros níveis apresentados. Atualmente, percebe-se uma educação financeira mais focada no primeiro nível, com informações mais concretas e padronizadas, sem levar em conta as emocionalidades e particularidades individuais.

O que se pretende mostrar é que a consideração de níveis distintos de realidade leva a um ganho de informação e complexidade, bem como de consciência, que não pode ser deixado de lado em uma proposta de valor tão importante quanto é a educação financeira. O segundo nível de realidade tem maior relação com a tensão da tomada de decisão, que envolve aspectos psíquicos e não somente racionais.

Enfim, não basta que sejam abordadas questões diretas referentes à educação, sem que sejam levadas em conta as emoções e os modelos mentais de seus adquirentes: o ser humano é complexo e deve ser entendido em sua complexidade plena, o que inviabiliza a replicação de um modelo único para milhões de pessoas sem que suas características pessoais e intrínsecas sejam consideradas. As emoções e o psiquismo têm um papel importantíssimo em todas as decisões financeiras tomadas pelos indivíduos do mesmo modo que o tempo, de sorte que a negligência referente a esses fatores pode comprometer a efetividade desses projetos.

Princípio II: Contextualizar à Realidade Local

É de conhecimento geral o provérbio chinês: “Se você lhes der um peixe, vai alimentá-los por um dia. Se você lhes ensinar a pescar, vai alimentá-los pelo resto da vida”. Contudo, o que parece óbvio é contestado por Juan Uribe em seu artigo *Education as a Social Determinant of Health* (Toronto, 2011). Uribe considera que a efetividade da “pescaria” depende de três suposições básicas:

Em primeiro lugar, todos os potenciais pescadores têm as mesmas condições de aprender as técnicas de pescaria; em segundo lugar, que todos têm acesso a locais para pescar e a materiais para tanto; por último, assume-se que todos sabem onde pescar e que serão aceitos nesses locais. A incerteza referente a qualquer uma dessas suposições põe em xeque o provérbio: mesmo sabendo pescar as pessoas podem passar fome.

O que se pode extrair do pensamento do acadêmico é que a replicação, ou simples cópia de um modelo educacional em busca de escala, compromete sua efetividade. Ao menos que se levem em consideração as realidades locais dos educados, qualquer proposta será inválida. Sendo assim, espera-se um entendimento profundo das particularidades geográficas, demográficas, sociais e culturais das comunidades ou grupos atendidos, de modo que o programa seja completamente adaptado às suas necessidades e à sua realidade, buscando a maximização do aprendizado.

Nas bases de ensino de Tião Rocha, aparece, no mesmo sentido, a figura do “outro”. Ou seja, para que haja aprendizagem, são indispensáveis a percepção e o entendimento do aluno e de sua realidade, para que se possa realizar a troca de informações e conhecimentos com o professor. “Professor é aquele que acaba aprendendo”. Enquanto o “outro” não for conhecido, não estará também aberto, ou “permeável”, para participar do processo educativo, que se dá por meio de trocas bidirecionais.

Por esta razão, faz-se necessário definir uma essência com simplicidade de disseminação, mas complexidade por envolver um segundo nível de realidade. Este escopo deve ser replicável em qualquer circunstância e permitirá uma extrema flexibilidade de adaptação regional, etária ou temporal, dado que os conceitos básicos estarão garantidos. Estes conceitos envolvem questões mencionadas na seção *Disposição à reflexão*.

Princípio III: Valorizar e compartilhar experiências pessoais

Não só importante é a realidade do coletivo local, mas também as realidades e experiências individuais. Na busca pela melhor compreensão dos níveis de realidade citados acima, a troca de experiências e casos exerce uma função chave no processo de conscientização da complexidade psicológica envolvida na tomada de decisão do ser humano.

O funcionamento da mente humana não é simples, e, como cita Vera Rita em seu livro *Psicologia Econômica*, as origens e motivações da tomada de decisão não podem ser explicados simplesmente pela teoria da maximização da utilidade individual. Fatores psicológicos e humanos não podem mais estar dissociados na análise da economia e de processos de tomada de decisão.

Através deste compartilhamento e discussão de experiências e casos individuais, os exemplos práticos surgem como condensadores dos níveis de realidade ainda não acessados, trazendo ao nível de consciência os níveis de realidade que antes pairavam no sub-consciente de cada indivíduo e permitindo assim a ação racional de controle sob tais impulsos e motivações.

Princípio IV: Disposição à reflexão

Algumas questões são fundamentais na abordagem intertemporal proposta, o esforço reflexivo é individual e deve contar com a disposição de cada um para participar deste processo educativo.

São algumas questões essenciais de serem consideradas:

- Você ou alguém da sua família já se endividou no passado?
- O que motivou este endividamento? Você considera estes motivos relevantes?
- Quais conseqüências tiveram em sua vida presente?
- O que te frustra?
- O que te faz feliz? Isso tem um preço?
- O que você tem que é valorizado pelos outros e o que você valoriza em você?
- Qual seu maior sonho? São necessários recursos financeiros para realizá-lo? No caminho que se segue, serão realizados?
- Como vislumbra o futuro?

Além disso, o livro *Terapia da Riqueza*, sugere uma pirâmide da prosperidade, que está envolvido no processo reflexivo. Cada um passa por um processo de trocas coletivas e de reflexão individual na formulação de sua pirâmide, em que no topo está a intenção, em seguida estão os sonhos e desejos, suportados pelo caminho e propósito de vida, abaixo estão os bens intangíveis como amor, fé, confiança, oração e meditação e na base da pirâmide está a fé.

Estas questões e a pirâmide serão a essência desta metodologia, a forma como cada um, individualmente, retomará suas prioridades e valores, a fim de entender a existência de limitações e frustrações e tomar decisões mais conscientes de consumo.

VI. Mão na massa: Um Protótipo de Projeto Piloto

No intuito de validarmos as nossas percepções do que é educação financeira concebemos um projeto nomeado TIEDI - Educação Financeira para Jovens e Adultos. Atento às diretrizes apresentadas até o momento, é chegada a hora de um esboço de um projeto piloto. Esboço porque esse pode ser alterado a qualquer momento de acordo com as características locais como podemos ver no *Princípio II: Considerar Realidades Locais*.

A partir de nossas reflexões e experiência no FIS, no desenvolvimento do TIEDI optamos por envolver três setores da sociedade: Governo, ONG e Empresa, sendo que cada um deles podem adaptar a suas próprias idiossincrasias. Além disso, visto que a falta de articulação entre os diferentes atores compromete o bom encaminhamento de soluções efetivas para educação financeira a curto, médio e/ou a longo prazo, é uma sugestão do grupo que a afinidade entre esses três atores seja trabalhada.

A implementação do TIEDI se estenderá por um período de 6 meses, contemplando uma carga horária de 548 horas, distribuídas a saber:

Carga Horária	Momento
380 h	Pesquisa, adequação e divulgação
64 h	Oficinas
64 h	Acompanhamento
40h	Avaliação

Esperamos que ao final do projeto, os participantes aprendam lidar melhor com seu próprio dinheiro, sem que alguma instituição tenha necessidade de definir *a priori*, regras quanto a sua capacidade de poupar, guardar e/ou gastar. Acreditamos que a partir deste processo formativo cada participante se torne mais consciente e assuma a responsabilidade do que deve fazer com o dinheiro que é seu e que foi ganho após muito suor e trabalho, e assim atenda seus desejos e necessidades e realize alguns de seus sonhos.

Sobre missão, intenção, visão e valores do TIEDI

Nossa missão é definir diretrizes do processo de formação econômica para promover a liberdade, o empoderamento e a consciência na tomada de decisões de investimento, consumo e poupança, favorecendo uma inclusão financeira de qualidade com menor risco para todos atores envolvidos.

Nossa intenção é desenvolver uma metodologia para um processo de educação financeira a ser aplicada em grupos de adultos e jovens. Pretendemos que cada encontro seja um aprendizado por meio das trocas de experiências e que discussões orientadas possam fortalecer o relacionamento entre os membros, fazendo-os pertencer a um grupo que busca a realização de seus sonhos,

Nossa visão é que esse projeto piloto seja a uma semente de uma metodologia de educação financeira respeitosa e que contribua para promover a evolução da sociedade brasileira. Isso implica em formar homens e mulheres que saibam administrar seus recursos; utilizar de forma sensata os diversos formatos de crédito e de outras ferramentas financeiras, e que pratiquem o consumo consciente.

Elencamos como nossos valores:

- ✓ Respeito ao outro
- ✓ Transparência
- ✓ Compromisso Social
- ✓ Flexibilidade
- ✓ Empatia

Etapas de implementação do TIEDI

Etapa 1: Contextualização local e divulgação

Primeiramente, é necessário personalizar o conteúdo do projeto para a realidade do local de implantação. Como destacado anteriormente, o respeito a realidade local é um elemento chave nesse projeto. Esse primeiro momento envolve pesquisa, seleção dos temas, adequação do material e divulgação para o público escolhido. É muito importante que o facilitador – apresentado futuramente – participe desse processo para que entenda o público que trabalhará além de conseguir fazer provocações incisivas e oportunas para os diálogos.

Etapa 2: Procedimento de dinâmica grupal

2.1 Escolha do tema

Será escolhido um tema da lista pesquisada na realidade local para ser trabalhado no fórum.

Os temas não devem ser estritamente financeiros e devem abordar assuntos vinculados ao cotidiano e a perspectiva de vida das pessoas de forma lúdica. São sugestões de assuntos: poupança, crédito, seguro, gastos, sonhos, objetivo, trabalho, alimentação, saúde.

O objetivo desses temas é suscitar discussões sobre o comportamento das pessoas baseada em sua rotina de gastos e como otimizar a utilização desse dinheiro. A intenção do projeto é que nesse processo cada pessoa venha a descobrir qual a melhor forma de gastá-lo e não precisar seguir regras que não estejam alinhadas com suas expectativas. Acreditamos que a emancipação financeira vem da peculiaridade de cada indivíduo.

2.2 Oficinas

Serão promovidas oficinas semanais de 2h com o objetivo de conversar sobre o tema selecionado anteriormente. Essas oficinas terão presentes cerca de vinte pessoas (ou a quantidade que o facilitador pensar oportuno) de modo que elas possam discutir esse assunto já mencionado.

É papel do facilitar fazer provocações de maneira que consiga manter a discussão com o foco do dia e que iniba possíveis desvios de discussão. Além disso, ele é responsável por conseguir encaminhar a conversa de forma que essas pessoas consigam – ao final de cada oficina - saber a importância do tema tratado além de definir suas próprias prioridades. É nesse momento que o *Princípio IV: Disposição à reflexão* deve ser trabalhado e estimulado.

É importante ressaltar que essas discussões não devem se prender ao dicionário e deve se preocupar com as peculiaridades de cada participante. Por exemplo, poupança não significa apenas a ferramenta bancária, mas também o que uma família pode fazer para guardar e assim poupar seu dinheiro, seja num pote de biscoito ou até mesmo dentro do motor de uma motocicleta.

Portanto, um diálogo com objetivo reflexivo deve ser provocado de modo a abrir para a discussão. Por exemplo, o mediador explica o que é poupança e fala da importância dela em dez minutos, depois pergunta: “Por que você poupa? Qual a importância de poupar? Como você poupa? Você poupa? E as pessoas começam a discutir.”

Em novos encontros outros temas serão discutidos. Lembrando que não serão apenas assuntos de inclusão financeira, mas questões reflexivas: “Qual seu sonho? O que é dinheiro para você?”. Aqui também entra a questão temporal que como as pessoas observam esse assunto.

Depende de cada facilitador articular uma sequência que faça sentido para os envolvidos. Continuando o exemplo já mencionado, se um encontro discute “poupança”, o próximo pode debater os sonhos e objetivos das pessoas que fariam com que elas poupassem.

Com a participação de todos, é possível que cada um consiga enxergar a importância de guardar ou seu próprio dinheiro ou a consequência de não o fazer-lo. Ainda assim, não se deve desconsiderar que numa discussão cada um possui o lado racional participando e como conseguimos discutir com Vera Rita Ferreira, o lado emocional muitas vezes permite que as pessoas gastem mais do que realmente têm. Segundo Ferreira (2008), a Economia utiliza para explicar e prever o comportamento econômico, tomando como ponto de partida um pequeno número de axiomas sobre a lógica do comportamento humano, não costumam levar a Psicologia em consideração, restringido-se a examinar decisões sobre a alocação de recursos finitos com base na premissa da racionalidade e maximização da utilidade. A teoria da racionalidade defende que as pessoas usam informações disponíveis e relevantes para prever o valor futuro de variáveis econômicas e não cometem erros sistêmicos ao fazer essas previsões.

Os indivíduos são para a Economia tradicional maximizadores de utilidade! Sempre buscando o maior retorno possível para seus esforços, mesmo que isso signifique, por exemplo, comportamentos egoístas, individualistas e pouco solidários.

Contudo, se toda a comunidade mostrar seus casos práticos e os problemas que compras impensadas podem trazer, cada participante irá entrar em contato com os diferentes níveis de realidade citados na proposta de valor deste texto, realidades estas que consideram fatores psíquicos e simbólicos da motivação do ser humano. Com tais exposições das experiências pessoais, cada pessoa poderá adquirir mais consciência para planejar melhor seus gastos e não cometer os mesmos erros.

2.3 Jogos e Simulações

Ainda é possível se realizarem jogos e simulações nas quais as pessoas poderiam aplicar essa metodologia. Dessa maneira cada indivíduo sentir-se-ia numa situação real na qual tomaria decisões a respeito de seu dinheiro. Nos dias reservados para esse tipo de situação, é importante a presença da família dos inscritos para que esses também compreendam a importância do dinheiro bem gasto no orçamento familiar.

Momentos práticos deveriam trabalhar o lúdico de cada participante de modo a estimular o pensamento responsável, fazer com que esse indivíduo se preocupe com casos de endividamento e ainda compreender quais as consequências de se entrar num sistema financeiro.

Etapa 3: Acompanhamento

Mesmo após o término de todos os encontros do fórum, é importante que a instituição responsável por eles – seja prefeitura, empresa, ONG, associação, etc. – ainda acompanhe as ações dos envolvidos por pelo menos mais o mesmo tempo que o evento durou.

Por exemplo, se a empresa optou por abrir um fórum de discussão com encontros semanais em dois meses para todos seus funcionários, é necessário que exista um mecanismo de pelo menos mais dois meses desses funcionários, não sendo necessariamente uma nova ferramenta, podendo ser novos encontros mensais ou quinzenais apenas para discussão do que foi incorporado por cada indivíduo.

Essa é uma maneira da organização saber o que precisa ser desenvolvido em próximos módulos ou ainda conhecer os pontos que foram mais absorvidos pelos participantes e aqueles que menos foram interessados e aplicados por eles como um bom mecanismo de feedback.

É indispensável nesse momento, saber se as seguintes questões foram respondidas por cada indivíduo: “A formação que tive alterou de alguma forma meu momento presente?” e “O que as outras gerações vão ter de melhor graças às atitudes que estou tendo?”.

Devemos nos lembrar de que a fase de acompanhamento é mais uma do processo, dado que ele não acaba no curso, então é mais uma oportunidade de reforçar alguns pontos.

Acreditamos, nesse momento, ser possível desenvolver o senso crítico das pessoas após oito módulos aplicados em dois meses, capacitando esses cidadãos a tomarem decisões responsabilmente a respeito do seu dinheiro.

Recursos

Atores institucionais

Qualquer instituição pode realizar esse projeto. Nesse momento serão apresentados os três principais atores que considerados os principais preocupados com como educação financeira pode incluir as pessoas responsabilmente. De três setores o público, a Prefeitura; o privado, empresas e instituições financeiras; e o terceiro setor, ONGs, acreditamos que por meio de representantes de cada um deles poderemos esboçar a contribuição de cada um e os possíveis ganhos decorrentes dessa parceria. Novamente é importante analisar a articulação entre esses três para que se consiga maximizar a efetividade.

As prefeituras têm como meta o desenvolvimento sustentável do município onde estão inseridas e dos seus cidadãos. Seja por meio do atendimento eficiente e transparente com seus servidores e cidadãos; por meio da elaboração e acompanhamento de políticas para a administração; pela melhora da qualidade dos serviços prestados ou pela melhora da qualidade de vida da população por meio da ampliação da infra-estrutura, entre outros. O projeto proposto atua diretamente na vida financeira do cidadão o que contribui para a melhora da qualidade de vida dele.

Sob o ponto de vista das ONGs, é necessário ressaltar seu caráter intrínseco exercido de busca pela melhoria da qualidade de vida das pessoas independentemente do ramo de atuação. Nota-se que as organizações não governamentais têm claramente função social e convergem seus projetos e ações sob essa finalidade. Nesse sentido, esse projeto vem ao encontro com a missão social a que as ONGs se propõem, pois o projeto piloto aqui apresentado busca promover a conscientização da população acerca da importância da educação financeira para própria emancipação e liberdade das pessoas como cidadãos conscientes de suas ações.

Já sob a perspectiva das organizações privadas, é importante que a educação financeira seja tópico essencial de interesse, uma vez que o comportamento das pessoas em suas escolhas financeiras e de consumo as afeta diretamente. De modo objetivo, quanto mais pessoas estiverem cientes de seus gastos e investimentos, menos inadimplência ou danos financeiros serão causados nas empresas, pois a educação financeira fará com que esses milhões de brasileiros recentemente incluídos estejam mais preparados e conscientes de suas escolhas e consequências.

Pessoas

Na primeira etapa – Contextualização local e divulgação - estimamos que uma equipe de duas pessoas, trabalhando em tempo integral durante o período de dois meses, para elaborar o projeto executivo. Essas pessoas devem ler esse relatório atentamente e ainda se sentirem sensibilizadas pela estratégia e metodologia que foi apresentada aqui. Esta fase inicial ocorre uma única vez e consiste em captar a realidade do local e do público a ser atingido e adequar o material das discussões em função dos objetivos e do público. Após feito esse trabalho, o projeto poderia ser replicado para quantas turmas fosse necessário, ocorrendo paralelamente ou seqüencialmente.

Com o conteúdo preparado, uma equipe de uma ou duas pessoas por turma seria suficiente para fazer as palestras e conduzir as discussões e simulações. Esta mesma equipe seria responsável pela divulgação na comunidade em questão e inscrição dos interessados, além do acompanhamento das pessoas após o ciclo de palestras e discussões.

Vale ressaltar que essas pessoas além de estarem preparadas para solucionar dúvidas em relação aos temas em questão, também serão treinadas para entender o público que atendem. É necessário entender como fazer alguém compreender determinado assunto e um meio para tal é descobrir seus desejos e intuítos, ou seja, conhecê-lo melhor, não só como aluno como, também, como pessoa.

Local

Como cada grupo é pequeno, não são necessários grandes auditórios ou espaço de eventos para condução das discussões. Uma sala de aula de uma escola, por exemplo, seria um espaço ideal. Contudo, cada projeto saberá dizer melhor qual seu espaço ideal quando adaptada a sua própria realidade. Podemos ainda citar como exemplos igrejas, auditório ou sala de aula de ONGs e OSCIPs ou até mesmo um espaço alugado, dependendo do responsável pelo projeto (Estado, iniciativa privada, OSCIPs) e da disponibilidade de locais físicos além dos costumes locais. Por exemplo, se numa cidade as pessoas se reúnem em alguma praça para passar os domingos, qualquer lugar próximo – uma casa, uma quadra ou uma Igreja – já é adequando, podendo até a própria praça ser esse ambiente.

Tempo

Como dito anteriormente, para execução do projeto em cada local é necessário um tempo de preparação prévia, para que a equipe se aprofunde na realidade da comunidade em questão e conheça suas peculiaridades, adaptando o material e o modelo das discussões para esta realidade. Podemos estimar como tempo mínimo de cerca de dois meses, que inclui pesquisa, preparação e divulgação do projeto para as primeiras turmas.

Esta fase de pesquisa inicial e aprofundamento sobre a realidade do público-alvo, dependendo das condições, deve ter participação ativa do facilitador das discussões, pois é ele quem deverá se preocupar com as provocação e na condução de cada conversa, para isso, é importante que consiga desenvolver empatia com os todos os envolvidos e o ambiente e que o projeto será aplicado.

O tempo de curso em si seria de cerca de dois meses, com encontros semanais para a turma, durando entre uma hora e meia e duas horas. Além de ainda mais dois meses de acompanhamento e avaliação. As 104 horas sugeridas para esses momentos, correspondem a preparação de relatórios e de compreensão das discussões.

Verbas

Estimar recursos financeiros para este projeto pode ser complicado, uma vez que outras variáveis podem influenciar direta e bruscamente no orçamento, como local onde o curso ocorrerá, tempo de duração do curso, quem está propondo o projeto, tamanho da comunidade e quantidade de turmas abertas, além de outras peculiaridades de cada região e situação impossíveis de se prever.

Desta forma, preferimos não estimar mais precisamente, os recursos financeiros necessários para a execução deste projeto pelos motivos acima expostos, além do fato de enviesar possíveis executores e interessados em por o projeto em prática.

Podemos estimar que haverão custos maiores na fase inicial, uma vez que é um trabalho mais cuidadoso e técnico. Mesmo porque a fase de preparação é aquela na qual duas ou três pessoas devem mapear a realidade local e isso requer visitas a campo, conversas e reuniões com a comunidade tudo antes do próprio projeto acontecer.

Durante o curso, haveria ainda o pagamento do salário dos disseminadores (professores, condutores das discussões) além de custos fixos associados ao local em que haveriam os encontros, para cada turma. Com a expansão de turmas, os custos subiriam quase que linearmente, uma vez que a maior parte destes são com o pagamento dos disseminadores, apesar de haver possíveis e pequenas economias de escala com a ampliação de turmas paralelas.

Dependendo do tamanho do projeto, pode haver a possibilidade de que tais disseminadores sejam voluntários, reduzindo consideravelmente os custos. Em um local onde apenas uma ou duas turmas ocorrendo por vez (com dois encontros por semana, um para cada turma) tal alternativa seria mais adequada, caso haja disponibilidade de voluntários.

Benefícios e Obstáculos

O projeto proposto tem como benefícios principais o favorecimento da subjetividade dos indivíduos econômicos e o aprendizado coletivo. O primeiro desses elementos, em suma, aceita que os agentes econômicos não são plenamente racionais enquanto atuam e que é preciso levar em consideração os aspectos emocionais e psíquicos durante o desenvolvimento da formação econômica. Já o segundo, consiste no modelo de aprendizado, um modelo multilateral por meio da conversa e da reflexão que é capaz de relacionar, de fato, o tema abordado à vida da pessoa que participa, não apenas um aprendizado formal. Ainda segundo Ferreira (2008), “embora o comportamento econômico seja eliciado pelo ambiente e suas mudanças, os seres humanos não reagem aos estímulos como autômatos. Seus motivos e atitudes, mesmo seus gostos, esperanças e medos, representam variáveis intervenientes que influenciam tanto sua percepção do ambiente como seu comportamento. Para entender processos econômicos, considerações psicológicas e variáveis subjetivas devem ser incorporadas à análise”. Além de ser capaz de trocar conhecimentos e ferramentas que facilitem e melhorem o controle e as decisões econômicas que estas praticam cotidianamente. Dessa forma, as pessoas que tiverem a oportunidade de vivenciar esse projeto se beneficiarão com uma visão diferenciada da própria atuação econômica. Desde compreender melhor as oportunidades oferecidas por instituições financeiras até a estabelecer uma relação entre o dinheiro e a própria vida. Assim, pretende-se que o por meio desses benefícios, cada indivíduo seja capaz de planejar e executar seus sonhos e desejos por meio dos recursos e oportunidades que esta dispõe.

Em relação à organização que se propõe a realizar este projeto a seus clientes, funcionários ou cidadãos, os benefícios podem ser tantos quantos esta se comprometer com o projeto. Quanto melhor for a adaptação da metodologia proposta a realidade do público alvo, melhores serão os resultados. Podem-se prever, entretanto, alguns benefícios como a diminuição da inadimplência, o melhor uso do salário, o estímulo ao empreendedorismo, o aprimoramento no uso do crédito, o melhor uso dos recursos financeiros e a sustentabilidade de públicos no mercado, como dito, tudo depende dos esforços e do caráter que cada organização pretender dar ao projeto. Compreende-se que cada organização terá um determinado interesse na execução da metodologia proposta para formação econômica, e por isso inclusive, foi criado algo que se adapte à uma prefeitura que tem como objetivo diminuir o endividamento da população, a um canal de inclusão financeira que precisa gerar condições de gerenciamento desses recursos para recém incluídos, a uma empresa que também

apresentará melhores resultados caso seus funcionários estejam mais felizes e sabendo lidar com sua situação econômica.

Os obstáculos para a realização de um projeto que foge das metodologias tradicionais também não são poucos. É preciso que a organização que pretenda realizar o projeto se empenhe de fato na organização deste. Como não se trata de um processo tradicional, será necessário que todos envolvidos compreendam as diferentes premissas e se envolvam com este. Assim, será preciso o empenho de uma série de recursos e vontade institucional. Afinal, cada local possui suas características próprias, o que faz com que as peculiaridades tenham que ser adaptadas.

Em relação às pessoas que vivenciarão o projeto, os principais obstáculos serão a adaptação e a participação destes com o processo como um todo. Todavia, acredita-se que esses aspectos serão facilmente contornados com o tempo, mas talvez seja necessário criar mecanismos de comprometimento para que as pessoas não desistam do processo antes que compreendam como este funciona. Uma sugestão é a cobrança de uma taxa simbólica.

VII. Da urgência de inovar

“Façamos de maneira que, como as pedras preciosas, nossa vida valha não por sua duração, mas por seu peso”. Lúcia Sêneca.

Este trabalho teve, em seu fim, a tentativa de criar meios de se dissipar algo que, antes de ser considerada uma oportunidade de mercado, é uma importante ferramenta para transformar o singular em plural, a dificuldade em possibilidade. A inclusão financeira é atualmente um tema intensamente discutido e de grande importância econômico-social.

Os atores deste grande espetáculo, o qual ainda possui espaço para mais diretores, vão além de bancos, ONGs, OSCIPs... Os verdadeiros protagonistas são os próprios cidadãos. É o espírito de comunidade e não-conformismo de que, sim, cada um pode se transformar em preciosas pedras.

No entanto, apesar de grandes exemplos, como o Joaquim do Banco Palmas, a casa ainda não pode ser considerada construída. Há de se ainda colocar vários tijolinhos para concluí-la. A educação financeira, principal ferramenta para os consumidores gerirem sua renda da melhor maneira, por exemplo, ainda apresenta sensíveis gargalos, tais como a formação adequada dos agentes econômicos que uma vez ingressaram neste mercado.

Desse modo, calcado na importância de se educar financeiramente, que o grupo – após discutir e conhecer as experiências dos bancos Palmas, do Nordeste, José Maria Sampaio e do CEAPE Maranhão – decidiu dedicar seus esforços a este “nó”, não desconsiderando os demais, como a falta de articulação entre os atores. Sendo assim, o trabalho se voltou para o desenvolvimento de meios que nos levem ao objetivo requerido. Como já apontado, há uma forte relação entre educação e inclusão financeira.

Com isso, o nosso olhar não se voltou apenas para os materiais que faltavam para transformar uma casa em um lar, mas para as pessoas que nele estavam inseridas. Assim, foi dada maior atenção ao entendimento dos indivíduos envolvidos, compreendendo-os e buscando levar a reflexão sobre seus sonhos e valores, além de considerar seu passado, suas histórias e memórias. A identificação destes desejos tem como objetivo associar o planejamento financeiro como uma ferramenta, que não teria valor se não houvesse vínculos mais pessoais. Este olhar também foi ampliado para o coletivo, uma vez que o impacto das decisões financeiras individuais são capazes de influenciar todo um grupo.

Por meio de várias conversas e trocas de opiniões, houve a compreensão de que, para se poder ir além, é necessário trabalhar com os demais níveis de realidade para que, assim, o desconhecido Tião possa se tornar “Marat-Sebastião” (referência à obra de Vik Muniz retratada no documentário “Lixo Extraordinário”) e seu empenho possa ser reconhecido.

Enfim, este trabalho foi não só uma maneira de se tentar contribuir com a sociedade intencionalmente, como uma grande lição. Impossível não se considerar que cada pessoa que tivemos a oportunidade de escutar, com suas histórias, são anjos que possuem não só asas para voar como também mãos para modificar, possibilitando que, da árvore, nasçam frutos.

“Ela acreditava em anjos. E, porque ela acreditava, eles existiam”.

Clarice Lispector

Conclusões de um algo não algo por si só, mas que, com o tempo, algo se torna! Queria ir embora. Fugir. Para onde? Para onde? PARA LONGE! Vivo uma farsa. Uma ameaça. Não sei o que é meu, o que é seu... Eu me perdi, mas não fui eu que pedi. Aconteceu, amanheceu e eu me esqueci de acordar. Mal sabia que o despertar ocorreria independente de mim. No fundo, tudo é assim, há sempre um fim. No entanto, tudo que termina, há de começar. Um começar diferente, independente. Ou será dependente? Eu o respeito, mas não o aceito. Quebram-se padrões e emergem-se sensações, emoções. Eis que não dá mais para simplesmente continuar como um palhaço perdido na lágrima de uma criança. É, agora, a criança que se espelha no sorriso misterioso da cartola do mágico. Afundo, mergulho, mas ressurjo. Afinal, é um querer e não-querer; um poder sem perceber. Agora parece haver uma mão amiga. Tudo não mais se fadiga, amortiza... Eis que é possível o destemível. O agora chegou, mas será que é a hora? Que venha a Aurora! É tempo de despertar!

VIII. Banca, que não é banco

Na apresentação final realizada no dia 29/06/2011, a banca avaliadora levantou algumas considerações que o grupo achou relevante inserir no relatório final como recomendações para futuras pesquisas dos interessados no tema.

Miguel Maturana de Votuporanga sabe que população carente não quer só vender macarrão, mas saber de onde vem a bolonhesa, por isso acredita que aqueles que não possuem informação sofrem com produtos inadequados dos bancos. Precisa sensibilizar esses últimos é necessário de informação. Portanto, falta essa Educação Financeira.

Patrícia Cury da Natura entendeu que sobre educação, não adianta ter e não saber utilizar da melhor forma. A realidade é importante e muito referencial teórico é fundamental. “O que é para um não é para outro. As pessoas têm que acreditar”.

Manuel Neto do BNB fica feliz de trabalhar a tanto tempo nesse banco de desenvolvimento. Sobre os gargalos – modelo institucional, articulação entre os atores e educação financeira –, indicou que são muito importantes e já estão sendo explorados pelo governo. Mesmo assim, ainda acrescentaria: inovação. O correspondente bancário viabilizou muita coisa, mas não chegou a todos

lugares. Além disso, *funding* também é um problema, porque é necessário que se encontre um financiamento para tudo.

Asier Ansorena do Banco Palmas chegou a pouco tempo no país, mas já consegue enxergar o potencial do Brasil. Para ele, existem muitas propostas do Banco Palmas, e algumas vezes falta-se contextualizar a estratégia, mas a apresentação foi muito bem contextualizada. O projeto piloto pode ser usado em outros programas do Banco. Por fim, pontuou que se deve considerar pobreza não apenas pelos indivíduos, mas no território também, porque as redes entre as pessoas são importantes.

Marina Terepins do Itaú-Unibanco reconheceu as dificuldades de um projeto de educação financeira como o custo que é muito alto. Alguns pontos considerados por ela é a mobilização para que as pessoas entrem nesse espaço de discussão porque geralmente quem cuida do negócio não pode fechar um ou dois dias para sentar e conversar, deve-se – dessa maneira - mostrar a importância do encontro/oficina para convencê-las e quis saber sobre a adaptação dos materiais além de acreditar ser interessante a abordagem dos diferentes níveis de realidade e a vivência para se replicar o modelo.

Jerônimo Ramos do Santander aprendeu não só a valorizar as ideias, mas também as pessoas. Para ele, o ideal é que o valor delas não fosse mensurado pela sua conta bancária. Ainda trouxe que o valor do empreendedorismo brasileiro está contribuindo muito para o desenvolvimento do país, já que o empreendedorismo de necessidade se preocupa com a geração de emprego e renda. Ainda afirmou que “crédito é dar cidadania para as pessoas”. E que “é importante se atentar à formalização dos trabalhadores, já que o Brasil tem hoje um PIB argentino de trabalhos informais”.

Denise Nogueira do Santander entende de extremos. Sobre o que é pobre ou rico, reconhece que existem extremos nessa visão: aqueles que querem sair da situação (extremo mais positivo) e aqueles que não querem (extremo negativo. Quem quer sair, vai sair; quem não quer, não vai. Mas o que importa não são esses extremos já encaminhados, mas quem fica entre eles e não sabe o que fazer. Comentou que a Educação Financeira precisa considerar as reservas e vulnerabilidade das pessoas. Sobre o *gargalo: articulação entre os atores*, sugeriu que o projeto piloto enfrente essa dificuldade.

Eduardo Diniz da FGV-EAESP conheceu quem vivia nos lugares mais remotos e sabe que essas pessoas querem ser ouvidas. Mas acesso é fácil de fazer, dar sentido nesse acesso a serviços financeiros é muito mais complicado de se fazer e Educação Financeira entra nisso. Além disso, é importante definir o conteúdo e conhecer a realidade local como forma de minimizar essa assimetria de informação. Pensou ser necessário comentar compartilhamento dessas informações adquiridas que devem acontecer. Ainda devem-se colocar todos os atores nesse processo como forma de articulação.

Vera Rita, especialista em Psicologia Econômica, concorda que cada um possui uma emocionalidade na hora da compras. E que pitadas de psicologia econômica junto a educação financeira são importantes. Ainda comentou que se trouxeram aspectos de várias áreas do conhecimento para realização do relatório final o que é rico e interessante. Mas fundamental mesmo é pensar em microfinanças além do microcrédito, indicando-se micropoupança e microsseguros como seus produtos emergentes. O modelo de multiorientação para as oficinas do projeto piloto também deve ser mencionado e receber atenção, assim como provocações e dinâmicas recomendadas. É importante pensar em criar escala desse projeto. Mas a rede criada durante a apresentação mostra as necessidades de articulação ainda existentes.

IX. Referências

ALVES, Rubem. *Ostra feliz não faz pérola*. Editora Planeta, 2008.

Banco Central do Brasil. *Política Monetária e Operações de Crédito no SNF*. Disponível em <<http://www.bcb.gov.br/htms/notecon2-p.asp>>. Acesso em 29/05/2011.

Banco Central do Brasil. *Sociedades de crédito ao microempreendedor*. Disponível em <<http://www.bcb.gov.br/pre/composicao/scm.asp>>. Acesso em 29/05/2011

BÁRBARA, Vanessa. *O Livro Amarelo do Terminal*. Editora Cosac Naify. São Paulo – SP. Junho, 2008.

CARETE. Disponível em <ocarete.org.br/biblioteca/glossario/>. Acesso em 20/05/2011.

FERREIRA, Vera Rita. *Psicologia Econômica: Estudo do Comportamento Econômico e da Tomada de Decisão*. Editora Campus Elsevier, 2008.

MANTOAN, Maria Teresa Mantoan. *The Fountain: Todos Nós – Unicamp*. Vídeo disponível em: <warau.nied.unicamp.br/>. Acesso em 20/05/2011.

PRICE, Deborah L. *Terapia da Riqueza: 8 padrões de comportamento para criar prosperidade*. Editora BestSeller, 2008.

SEM, Amartya. *Desenvolvimento como liberdade*. Companhia das Letras, 1999.

TED. *Tim Jackson economic reality check*. Disponível em <http://www.ted.com/talks/tim_jackson_s_economic_reality_check.html>. Acesso em 28/05/2011.

VARELLA, Drauzio. *Pensador.INFO*. Disponível em <<http://pensador.uol.com.br/frase/NjI4MDQ5/>>. Acesso em 18/06/2011