

Domínio
Relacionamento
Tabela
Atributo
Multidimensional
RELAACIONAL
Projetos
E-R
Metadados
Sprint
DMBOK
Modelagem
Agile
XP
ADMINISTRAÇÃO
DE DADOS
Prototipagem
Evolutiva
Waterfall
PMBOK
eXtreme
Programming
Scrum
Homologação
SWEBok
AD

Educação Financeira



INSTITUTO EDUCACIONAL
VERA CRUZ

INOVANDO COM TRADIÇÃO

Professor: Sinthia Dias



Instituto Educacional Vera Cruz
Disciplina: Educação Financeira
Professora: Sinthia Dias
Ano/Série: 9º Ano – Ensino Fundamental Anos Finais

O que é Educação Financeira?

Segundo a Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) de 2005, educação financeira é “o processo mediante o qual os indivíduos e as sociedades melhoram a sua compreensão em relação aos conceitos e produtos financeiros, de maneira que, com informação, formação e orientação, possam desenvolver os valores e as competências necessários para se tornarem mais conscientes das oportunidades e riscos neles envolvidos e, então, poderem fazer escolhas bem informadas, saber onde procurar ajuda e adotar outras ações que melhorem o seu bem-estar. Assim, podem contribuir de modo mais consistente para a formação de indivíduos e sociedades responsáveis, comprometidos com o futuro”.

Disponível em <<http://www.previc.gov.br/regulacao/educacao-previdenciaria/educacao-financeira-e-previdenciaria/o-que-e-educacao-financeira>>.

Ementa anual

1º Semestre

1. A História do Dinheiro
2. Oferta e Demanda.
3. A realidade capitalista: Valor x Preço

2º Semestre

1. Relação Socialismo x Capitalismo
2. Economia Solidária
3. Usar sem desperdiçar: Economia e sustentabilidade

A História do Dinheiro

A busca de uma convenção para medir riquezas e trocar mercadorias é quase tão antiga quanto a vida em sociedade. Ao longo da história, os mais diversos artigos foram usados com essa finalidade, como o chocolate entre os astecas, o bacalhau seco entre os noruegueses da Idade Média e mulheres escravizadas entre os antigos irlandeses. Já a criação de uma moeda metálica com um valor padronizado pelo Estado coube aos gregos do século VII a.C. “Foi uma invenção revolucionária. Ela facilitou o acesso das camadas mais pobres às riquezas, o acúmulo de dinheiro e a coleta de impostos – coisas muito difíceis de fazer quando os valores eram contados em bois ou imóveis”, afirma a arqueóloga Maria Beatriz Florenzano, da Universidade de São Paulo (USP). A segunda grande revolução na história do dinheiro, o papel-moeda, teve uma origem mais confusa. Já existiam cédulas na China do ano 960, mas não se espalharam para outros lugares e caíram em desuso no fim do século XIV.

As notas só apareceram na Europa – e daí para o mundo – em 1661, na Suécia. Há quem acredite que cartões de crédito e caixas eletrônicos em rede já representam uma terceira revolução monetária. “Com a informática, o dinheiro se transformou em impulsos eletrônicos invisíveis, livres do espaço, do tempo e do controle de governos e corporações”, afirma o antropólogo Jack Weatherford, da Faculdade Macalester, Estados Unidos, autor do livro *A História do Dinheiro*.

Segundo o historiador grego Heródoto, foi Cresos, rei da Lídia (atual Turquia), quem cunhou as primeiras moedas, entre 640 e 630 a.C.

Cara e Coroa

A história do dinheiro inclui alguns sucessos imediatos e uma série de fracassos vergonhosos.

Expansão Comercial

Eis uma dracma do século VI a.C., cunhada em Atenas, a cidade-estado da Grécia Antiga que foi um dos primeiros lugares a produzir moedas. A invenção facilitou tanto o comércio que logo se espalhou por todo o Mediterrâneo.

Império Impuro

As moedas romanas de prata pura eram fundamentais para pagar o exército e organizar as finanças do império. A partir de 64 d.C., a necessidade de arrecadar mais recursos fez os imperadores misturar esse material com outros metais – este antoniano, de 260 d.C., tinha apenas 5% de prata. O resultado foi uma inflação que enfraqueceu o império.

Monges Banqueiros

Esta moeda foi cunhada entre 1125 e 1152 pelo conde de Troyes, um dos fundadores dos Templários. Essa ordem de monges guerreiros, que se espalhava por toda a Europa, guardava dinheiro, arrecadava fundos para as Cruzadas e oferecia diversos serviços financeiros aos governantes. Constituíram, assim, um dos primeiros sistemas bancários da história.

Grana Pesada

Em 1644, a Suécia, que não possuía prata, mas era rica em cobre, começou a cunhar as maiores moedas já feitas: esses dalers, que pesavam 19,7 quilos cada um. O incômodo

incentivou a Rainha Cristina a substituí-los pelas primeiras cédulas de papel-moeda a circular na Europa

Bola Fora

A França foi uma das pioneiras no uso de papel-moeda, mas a primeira tentativa de implantá-lo, em 1716, foi abaixo quando descobriram que as notas emitidas equivaliam a mais que o dobro do ouro presente no país. Em 1790, a Revolução Francesa emitiu estes assignats. Mas o medo de que a monarquia voltasse e a grande quantidade de notas levou-as ao fracasso

Crédito Obrigatório

Em 1776, o Congresso americano precisava de um exército para lutar pela independência do país, mas não possuía dinheiro para financiá-lo. A solução foi emitir estas cartas de crédito, apelidadas de continentals, e aplicar duras penas a quem se recusasse a aceitá-las

Parece, mas não é

O grande poder de troca e o baixo custo de produção atraiu falsificadores de papel-moeda desde a sua invenção. Um dos casos mais famosos de fraude foram as cédulas inglesas que os alemães imprimiram durante a Segunda Guerra para desvalorizar a moeda do adversário

Enche o Tanque!

O cartão de crédito foi inventado no início do século XX pelas companhias de combustível, para que os clientes pudessem comprar seus produtos em lojas distantes da sua casa e em lugares onde era difícil conseguir dinheiro.

Disponível em: <<<https://super.abril.com.br/cultura/como-surgiu-o-dinheiro/>>>

Oferta e Demanda

O que é Oferta e Demanda?

Oferta e demanda são as duas forças que garantem o funcionamento de um mercado, determinando preços e a quantidade de produtos oferecidos. O termo oferta se refere à quantidade disponível de um produto, ou seja, aquela que as empresas querem ou podem vender. Já a demanda é a quantidade que os consumidores querem ou podem adquirir desse produto, ou seja, sua procura.

A quantidade de produtos oferecidos – sua oferta – é determinada pelos vendedores. Ela é influenciada pelo preço desse produto no mercado, o custo dos insumos e a tecnologia, por exemplo.

Já quem estabelece a demanda é o consumidor. A procura por um produto depende de fatores como seu preço, o poder aquisitivo da população, os gostos e a moda, a existência de produtos similares ou substitutos no mercado, dentre outros.

Lei da oferta e demanda

A lei da oferta e da demanda, elaborada por Adam Smith, é um conceito econômico que relaciona a determinação do preço de um produto com sua demanda e oferta no mercado.

Também chamada de lei da oferta e da procura, essa teoria diz que, se houver mais produtos do que interessados em os comprar, os preços tendem a cair. Por outro lado, se um produto estiver em falta, seu preço tende a aumentar.

Esse movimento de subida e descida de preços faria com que o mercado acabasse por alcançar um ponto de equilíbrio, no qual a oferta é igual à demanda.

Este modelo, no entanto, funcionaria apenas em um mercado com concorrência perfeita, ou seja, no qual existem muitos vendedores e muitos compradores. Essa situação tornaria esses agentes econômicos incapazes de, sozinhos, alterar o equilíbrio de preços.

Curvas de Oferta e Demanda

A oferta e a demanda podem ser representadas por um gráfico de funções, que apresenta os seguintes elementos:

- ✓ Curva de oferta
- ✓ Graficamente, a oferta é uma curva de inclinação positiva, ou seja, crescente. Ela relaciona a quantidade de produtos colocados no mercado ao preço que o produtor recebe por eles. Quanto maior for o preço, maior será a quantidade de produtos que os vendedores estarão dispostos a ofertar.
- ✓ O posicionamento dessa curva no gráfico pode ser afetado por outros fatores, como pelo custo de produção. Custos menores podem motivar os produtores a ofertar mais produtos, ainda que seu preço no mercado continue o mesmo.

Curva de Demanda

A Curva de Demanda relaciona a disposição dos consumidores para comprar com o preço de venda do produto. Essa curva tem uma inclinação negativa (decrecente), pois quanto maior for o preço do produto, menos o consumidor estará interessado em adquirir.

Mudanças no gosto do consumidor, o surgimento de concorrentes e a variação da renda da população podem alterar essa relação. Por exemplo, se a população está com maior poder aquisitivo, os consumidores poderão aumentar a procura por determinados produtos, ainda que o preço não tenha sofrido alteração.

Ponto de Equilíbrio de Oferta e Demanda

O ponto do gráfico onde a curva da oferta e a curva da procura se cruzam é chamado de ponto de equilíbrio. Ele indica o preço que o produto precisa ter para que sua oferta no mercado seja igual à sua procura.

Quando se alcança o equilíbrio de mercado, não existe nem excesso nem escassez de produto, e a tendência é de que haja uma estabilização de preços.

Essa estabilidade, porém, pode ser afetada caso surjam fatores externos, como novos concorrentes, uma crise econômica ou novas tecnologias. A mudança no mercado irá, então, deslocar seu ponto de equilíbrio. Para alcançá-lo novamente, o preço do produto terá de subir ou descer, acompanhando o movimento da oferta e da procura.

Disponível em: <[>>](https://www.dicionariofinanceiro.com/oferta-e-demanda/)

Preço e valor: qual a diferença?

Mário Rodrigues, Administradores.com, 17 de outubro de 2013, às 16h41.

“Embora muitos ainda façam essa confusão, valor e preço são duas coisas completamente diferentes no mundo das negociações. Quando se fala em valor de determinado produto, as pessoas imediatamente remetem para o gasto, ou seja, para quanto estão dispostas a desembolsar. E é aí que está o X da questão: dinheiro está relacionado a preço, e não a valor. O valor só existirá se o produto ou serviço apresentar algum benefício ao cliente. Certo dia, ouvi de um cliente que o produto dele era de grande valor, porque permitia isso e aquilo. Quando terminou de falar, eu tive de dizer a ele: “seu produto não tem valor algum”. Depois de assustá-lo, expliquei que, na verdade, o produto dele tinha características que poderiam significar potenciais benefícios, mas que esses benefícios teriam que ser percebidos pelos clientes, e não por quem estava vendendo.

Assim, o valor não é próprio do produto, mas é algo dado a esse produto pelo comprador. Para algumas pessoas, esse sentimento é mais forte ou mais necessário que para outras. Alguns pagam, por exemplo, R\$ 1.000 em uma garrafa de fricante, pois enxergam os benefícios em desembolsar essa quantia. Apenas quando consegue enxergar esse valor, o cliente terá a sensação de que a aquisição, independentemente do preço, foi um bom negócio.

É nesse momento que o vendedor tem uma enorme importância, já que é papel dele entender e mostrar que as características do produto se conectam às necessidades do comprador, para que ele dê seu valor ao objeto e não tenha o preço como empecilho na hora de escolha. Para isso, ouvir e identificar as necessidades do cliente é fundamental para a venda, pois muitas vezes ele vem com a ideia pronta, quer o produto, porém não o adquire por achar muito caro. Muitas vezes, isso acontece, entre outros fatores, porque as necessidades do cliente não foram identificadas corretamente.

Sendo assim, vendedores e líderes de equipes devem sempre lembrar-se de um caminho muito importante para a concretização do negócio: primeiro, ouçam o comprador, identifiquem suas necessidades, e então as relacionem com as características do produto. Somente assim, o cliente poderá enxergar, de fato, o valor de sua aquisição.”

Disponível em: <<http://www.administradores.com.br/noticias/negocios/preco-e-valor-qual-a-diferenca/81065/>>

Preço

Em economia, contabilidade, finanças e negócios, preço é o valor monetário expresso numericamente associado a uma mercadoria, serviço ou patrimônio. O conceito de preço é central para a microeconomia, onde é uma das variáveis mais importantes na teoria de alocação de recursos (também chamada de teoria dos preços).

Em marketing, preço é uma das quatro variáveis no composto mercadológico, ou marketing mix, que os mercadólogos usam para desenvolver um plano de marketing. Segundo Jay Conrad Levinson, 14% dos consumidores decidem suas compras baseando-se exclusivamente no preço. Computa-se no preço, não apenas o valor monetário de um produto, mas tudo aquilo que o consumidor tem que sacrificar ao adquirir um bem.

Normalmente o chamado "preço de custo" é o trabalho e a dificuldade para adquirir o produto. Por isso, os mercadólogos incluem em suas considerações os custos contábeis indiretos, custos de manutenção, a necessidade de recompra, e econômicos como mesmo a energia física, o tempo e o custo emocional de se adquirir uma oferta. Outras espécies de preço são:

- ✓ Preço de atacado e varejo - determinado pelo volume de vendas;
- ✓ Preço corrente - determinado no mercado de oferta e procura;
- ✓ Preço justo - conceito capitalista que se opõe à mais valia socialista.
- ✓ Estratégias de preço
- ✓ Diminuição dos custos indiretos
- ✓ Valorização da oferta
- ✓ Penetração de mercado
- ✓ Pacote de valor
- ✓ Liderança de preços
- ✓ Preços promocionais
- ✓ Descontos
- ✓ Concessões
- ✓ Financiamentos
- ✓ Preço segmentado
- ✓ Diversidade na forma de pagamento
- ✓ Preço dinâmico
- ✓ Negociação
- ✓ Prazos flexíveis

Outra definição

O preço de venda é o valor que deverá cobrir o custo direto da mercadoria/produto/serviço, as despesas variáveis, como impostos, comissões, etc. As despesas fixas proporcionais, ou seja, aluguel, água, luz, telefone, salários, pró-labore, etc., e ainda, sobrar um lucro líquido adequado.

Tabelamentos de preços no Brasil

No Brasil, desde a Constituição Federal de 1946 (artigo 148) existe a preocupação com o "abuso econômico" e a possibilidade de "repressão" por parte do Estado que acabou por ser regulada pela Lei Antitruste (nº 4.137 de 10.09.1962). A Lei dos Crimes contra a Economia Popular (nº 1.521 de 26.12.1951) dispunha como tal a venda ou oferecimento ao público de preço superior ao tabelado (artigo 2º, Inciso VI). A lei foi usada contra aqueles que desrespeitaram também o "congelamento de preços", instituído pelos planos econômicos a partir do Plano Cruzado de 1986.

Disponível em: << <https://pt.wikipedia.org/wiki/Pre%C3%A7o>>>

Valor

O valor econômico é a importância que um indivíduo dá a determinado bem ou serviço, seja para uso pessoal, seja para troca.

Evolução histórica do conceito

Aristóteles (384 a.C.-322 a.C.) foi um dos primeiros a discutir a questão do valor da mercadoria, mas foram os economistas clássicos, como Adam Smith (1723-1790) e David Ricardo (1772-1823), que desenvolveram uma concepção mais sistematizada e completa do valor da mercadoria, devido ao momento histórico em que produziram suas teses, a época do capitalismo, na qual a produção de mercadorias se generalizou, transformando até mesmo a força de trabalho em uma mercadoria.

Karl Marx (1818-1883) sistematizou a teoria do valor da mercadoria ao defini-la como sendo portadora, simultaneamente, de valor de uso e valor de troca, cuja determinação do último se encontra na forma de aparição do valor no mercado. Assim, ele criou sua própria teoria do valor-trabalho, ou lei do valor, a partir de críticas às ideias dos economistas clássicos (principalmente Adam Smith e David Ricardo). No bojo de sua teoria do valor-trabalho, Marx desenvolve sua principal teoria econômica, que é a da exploração do trabalhador pelo capitalista através da mais-valia. Várias outras contribuições, seja revendo ou discutindo a teoria de Marx, foram realizadas em torno da questão do valor da mercadoria.

Marx foi, por volta de 1870, contestado pela economia marginalista, que propôs a teoria do valor utilidade, isto é, a tese segundo a qual seria a utilidade da mercadoria (utilidade marginal) que determinaria o seu valor monetário.

Disponível em: << [https://pt.wikipedia.org/wiki/Valor_\(economia\)](https://pt.wikipedia.org/wiki/Valor_(economia))>>

Capitalismo x Socialismo

O capitalismo e o socialismo representam dois sistemas político-econômicos absolutamente distintos. Para situar melhor esses dois elementos, temos que, até o momento em que ocorre o desmantelamento da União das Repúblicas Socialistas Soviéticas – URSS, ou simplesmente União Soviética – no mundo, há uma clara divisão entre dois lados, de um o capitalismo, representado majoritariamente pelos Estados Unidos; de outro, a própria URSS, com orientação Socialista. Em torno desses dois polos, se relacionavam outros territórios, com afinidades ora com um, ou outro lado.

Em linhas gerais, o Socialismo tende ser representado por um desejo de controle coletivo de meios de produção, além de um Estado centralizador dessas relações. Em relação ao Capitalismo, o objetivo das iniciativas que concorrem no mercado é o lucro e a acumulação de capital.

Principais Diferenças entre Capitalismo e Socialismo

Portanto, as principais características – e diferenças – entre o capitalismo e o socialismo são, em resumo:

Enquanto, no capitalismo, temos o estabelecimento e disponibilização total, ou ao menos parcial, dos meios de produção, que pode ser controlada, à parte por qualquer segmento da economia, como, por exemplo: indústrias, fazendas, comércio, serviços, empresas de propriedade da iniciativa privada, entre outros; no socialismo, o controle total é executado por parte do Estado;

Se no socialismo o monopólio de todos os meios e resultados é centralizado no Estado, no capitalismo, o que ocorre é o fato de que o controle de mercado é devido à livre concorrência e livre competição;

O capitalismo investe muitos recursos – muitas vezes, públicos – para incentivar e desenvolver a produção realizada por iniciativa de capital privado, no socialismo, além de os recursos estarem centralizados no Estado, o investimento é todo feito para o próprio Estado;



Por conseguinte, no socialismo não há distinção de classes sociais, pelo simples fato de todos serem “proprietários” dos meios de produção – aqui é importante destacar a ideia de que no socialismo, Estado representa o povo, então, por analogia, o domínio do Estado sobre os bens comuns representa o domínio do próprio povo, coletivamente -; em contrapartida, no capitalismo, o que ocorre é a divisão da sociedade em classes, com grupos abastados que, em geral, detêm os meios de produção e outras subdivisões formadas por trabalhadores que executam trabalhos que envolvem o uso de tais meios;

Em relação a salários, no Capitalismo os trabalhadores ganham, conforme estipulação feita pelo mercado; para o Socialismo, o usual é que o Estado defina o quanto ganham os trabalhadores;

No Socialismo, preços, em geral, estão sob controle do Governo; para o Capitalismo, é, novamente, o mercado que controla seus níveis, que são regidos pela relação entre oferta e procura;

A educação e a saúde são totalmente públicos, no socialismo; já no capitalismo há entidades públicas e outras privadas;

Para o capitalismo, o lucro vai para o Governo, na cobrança de impostos, e para a iniciativa privada, nos processos de compra; no socialismo, os valores são devidos ao Estado, sem a ideia de lucro, porque o excedente é socializado entre todo o proletariado; Com a distinção em classes sociais, há existência de miséria, sobretudo nos países capitalistas emergentes – como o Brasil; em um Estado socialista, as pessoas tendem a viver de forma igualitária.

Disponível em: << <https://www.colegioweb.com.br/historia/capitalismo-x-socialismo.html>>>

Economia Solidária

A Economia Solidária pode ser definida em três dimensões:

✓ **Economicamente**, é um jeito de fazer a atividade econômica de produção, oferta de serviços, comercialização, finanças ou consumo baseado na democracia e na cooperação, o que chamamos de autogestão: ou seja, na Economia Solidária não existe patrão nem empregados, pois todos os/as integrantes do empreendimento (associação, cooperativa ou grupo) são ao mesmo tempo trabalhadores e donos.

✓ **Culturalmente**, é também um jeito de estar no mundo e de consumir (em casa, em eventos ou no trabalho) produtos locais, saudáveis, da Economia Solidária, que não afetem o meio-ambiente, que não tenham transgênicos e nem beneficiem grandes empresas. Neste aspecto, também simbólico e de valores, estamos falando de mudar o paradigma da competição para o da cooperação de da inteligência coletiva, livre e partilhada.

✓ **Politicamente**, é um movimento social, que luta pela mudança da sociedade, por uma forma diferente de desenvolvimento, que não seja baseado nas grandes empresas nem nos latifúndios com seus proprietários e acionistas, mas sim um desenvolvimento para as pessoas e construída pela população a partir dos valores da solidariedade, da democracia, da cooperação, da preservação ambiental e dos direitos humanos.

A Economia Solidária é praticada por milhões de trabalhadoras e trabalhadores de todos os extratos, incluindo a população mais excluída e vulnerável, organizados de forma coletiva gerindo seu próprio trabalho, lutando pela sua emancipação em milhares de empreendimentos econômicos solidários e garantindo, assim, a reprodução ampliada da vida nos setores populares.

São iniciativas de projetos produtivos coletivos, cooperativas populares, cooperativas de coleta e reciclagem de materiais recicláveis, redes de produção, comercialização e consumo, instituições financeiras voltadas para empreendimentos populares solidários, empresas autogestionárias, cooperativas de agricultura familiar e agroecologia, cooperativas de prestação de serviços, entre outras, que dinamizam as economias locais, garantem trabalho digno e renda às famílias envolvidas, além de promover a preservação ambiental.

Além disso, a economia solidária se expressa em organização e conscientização sobre o consumo responsável, fortalecendo relações entre campo e cidade, entre produtores e consumidores, e permitindo uma ação mais crítica e pró-ativa dos consumidores sobre qualidade de vida, de alimentação e interesse sobre os rumos do desenvolvimento relacionados à atividade econômica.

Usar sem desperdiçar: economia e sustentabilidade

Primeiros Conceitos

Desperdício: Ação ou efeito de desperdiçar ou de gastar em excesso. Ação de não aproveitar, alguma coisa, da maneira como se deveria; falta de proveito; perda: desperdício de água; desperdício de alimentos. Despesa exagerada; gasto excessivo; esbanjamento: a compra deste carro foi um desperdício de dinheiro!

Economia: Ciência que analisa e estuda os mecanismos referentes à obtenção, à produção, ao consumo e à utilização dos bens materiais necessários à sobrevivência e ao bem-estar. Poupança; contenção ou diminuição das despesas e dos gastos. Organização de uma casa financeira e materialmente: economia doméstica. [Figurado] Moderação no consumo; controle de excessos: economia de forças. Organização; maneira através da qual vários elementos se organizam num todo. Reunião das disciplinas que se baseiam nessa ciência; designação do curso superior que forma economistas.

Sustentabilidade: Conceito que, relacionando aspectos econômicos, sociais, culturais e ambientais, busca suprir as necessidades do presente sem afetar as gerações futuras. Qualidade ou propriedade do que é sustentável, do que é necessário à conservação da vida

Disponível em: << <https://www.dicio.com.br>>>.

O que é Sustentabilidade Econômica?

Sustentabilidade econômica é um conjunto de práticas econômicas, financeiras e administrativas que visam o desenvolvimento econômico de um país ou empresa, preservando o meio ambiente e garantindo a manutenção dos recursos naturais para as futuras gerações.

O grande desafio de uma política econômica, seja empresarial ou governamental, é gerar crescimento econômico, lucro, renda e criar empregos sem ocasionar danos ao meio ambiente.

Exemplos (ações economicamente sustentáveis):

➤ Nas empresas

- ✓ Utilização, sempre que possível, de fontes de energia limpa e renovável. Exemplos: eólica e solar.
- ✓ Tratamento de todos os resíduos orgânicos e materiais gerados no processo produtivo, inclusive priorizando a reciclagem do lixo.
- ✓ Processos produtivos que usem de forma racional a energia elétrica e a água.
- ✓ Tratamento adequado a todos os poluentes gerados na produção de mercadorias e serviços.
- ✓ Uso, sempre que possível, de meios de transportes de mercadorias mais econômicos e menos poluentes. O meio ferroviário e marítimo são os mais recomendáveis.

➤ Nos governos

- ✓ Políticas de desenvolvimento de infraestrutura necessárias que não agredam o meio ambiente.
- Incentivos fiscais para empresas que reciclam ou desenvolvem tecnologias que visem o desenvolvimento sustentável.
- ✓ Fiscalização e punição as empresas que poluem ou gerem qualquer tipo de dano ambiental.
- ✓ Conciliação, através de políticas econômicas, entre desenvolvimento econômico (geração de renda, empregos e crescimento econômico) com uso racional de recursos naturais e proteção ao meio ambiente.

➤ Vantagens da sustentabilidade econômica

- ✓ Empresas e governos com atitudes sustentáveis geram mais economias financeiras a médios e longos prazos.

✓ A imagem de governos e empresas que priorizam a sustentabilidade econômica melhora muito diante os cidadãos e consumidores.

✓ Empresas, governos e cidadãos só têm a ganhar com estas atitudes, pois terão um meio ambiente preservado, maior desenvolvimento econômico e a garantia de uma vida melhor para as futuras gerações.

Disponível em: <<https://www.suapesquisa.com/economia/sustentabilidade_economica.htm>>

Inflação

O que é Inflação?

A inflação é o aumento persistente e generalizado no valor dos preços. Quando a inflação chega a zero dizemos que houve uma estabilidade nos preços.

A inflação pode ser dividida em:

Inflação de Demanda

É quando há excesso de demanda agregada em relação à produção disponível. As chances de a inflação da demanda acontecer aumentam quando a economia produz próximo do emprego de recursos.

Para a inflação de demanda ser combatida, é necessário que a política econômica se baseie em instrumentos que provoquem a redução da procura agregada.

Inflação de Custos

É associada à inflação de oferta. O nível da demanda permanece e os custos aumentam. Com o aumento dos custos ocorre uma retração da produção fazendo com que os preços de mercado também sofram aumento. As causas mais comuns da inflação de custos são: os aumentos salariais fazem com que o custo unitário de um bem ou serviço aumente; o aumento do custo de matéria-prima que provoca um super aumento nos custos da produção, fazendo com que o custo final do bem ou serviço aumente; e, por fim, a estrutura de mercado que algumas empresas aumentam seus lucros acima da elevação dos custos de produção.

Índices de Inflação

A inflação possui vários índices entre eles o IGP (Índice Geral de Preços), IPA (Índice de Preços no Atacado), INPC (Índice Nacional de Preços ao Consumidor), IPCA (Índice de Preços ao Consumidor Amplo), INCC (Índice Nacional do Custo da Construção), CUB (Custo Unitário Básico).

Disponível em: << <http://brasilecola.uol.com.br/economia/inflacao.htm>>>