Ensino Fundamental

8º ano

# Educação Financeira

Manual exclusivo do aluno

INSTITUTO EDUCACIONAL VERA CRUZ

**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 (decrescente), 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.

**Autonomia Financeira**

**Autonomia na Educação**

No campo da educação, o conceito da autonomia diz respeito à capacidade de um aluno de organizar de forma independente sua busca por conhecimento, construindo sua base educacional condicionada a seus objetivos próprios. Um bom exemplo em educação é a educação à distância, onde deve-se estudar sem que esteja presente em sala de aula, exigindo comprometimento, uma vez que o aprendizado é dependente da atuação e autonomia do aluno.

**Autonomia Financeira**

A autonomia financeira ocorre quando um indivíduo é capaz de se sustentar financeiramente sem depender de um terceiro.

**Para reflexão:** Como nos termos autonomia financeira?

_____

_____

_____

**Despesas e Rendimentos**

De grande importância para a gestão de negócios, a correta diferenciação dos gastos em custos e despesas se faz necessária já que a contabilidade trata ambas de formas distintas.

Contabilmente os custos integram diretamente o valor dos estoques, já as despesas são deduzidas do resultado apenas na Demonstração do Resultado do Exercício.

**Custo**

De acordo com a NPC 2 do IBRACON, "Custo é a soma dos gastos incorridos e necessários para a aquisição, conversão e outros procedimentos necessários para trazer os estoques à sua condição e localização atuais, e compreende todos os gastos incorridos na sua aquisição ou produção, de modo a colocá-los em condições de serem vendidos, transformados, utilizados na elaboração de produtos ou na prestação de serviços que façam parte do objeto social da entidade, ou realizados de qualquer outra forma. "

Desta forma, custo é o valor gasto com bens e serviços para a produção de outros bens e serviços. Exemplos: matéria prima, energia aplicada na produção de bens, salários e encargos do pessoal da produção.

**Despesa**

Valor gasto com bens e serviços relativos à manutenção da atividade da empresa, bem como aos esforços para a obtenção de receitas através da venda dos produtos.

Exemplos: Materiais de escritório, Salários da administração.

**Como diferenciar?**

Os custos têm a capacidade de serem atribuídos ao produto final, despesas são de caráter geral, de difícil vinculação aos produtos obtidos.

Se ainda restar dúvida proponho a seguinte pergunta para esclarecimento da natureza do gasto:

Se hipoteticamente eu eliminar este gasto a produção ou obtenção de estoques seria diretamente afetada?

Se a resposta for afirmativa trata-se de um custo, pois está vinculado a produção, caso contrário temos uma despesa.

**Exemplo de aplicação:**

Gasto com propaganda e publicidade é custo ou despesa?

Aplicando a análise acima veremos que ao cortar gastos com publicidade e propaganda não teríamos alteração na produção de estoques, somente uma possível queda nas vendas. Portanto, trata-se de uma despesa.

**Quadro Comparativo: Custos x Despesas**

| Custos | Despesas |
|---|---|
| Gastos de produção<br>Vinculados diretamente aos Produtos/Serviços<br>Gastos com o objeto de exploração da empresa (atividade-afim) | Gastos administrativos e de vendas<br>Não se identificam diretamente à produção<br>Gastos outras atividades não exploradas pela empresa (atividade meio) |

**Rendimento**

O rendimento é uma proporção entre o resultado obtido e os meios que tenham sido usados para o efeito. Trata-se do produto ou da utilidade que rende alguém ou algo. Aplicado a uma pessoa, o termo também se refere ao cansaço (desgaste) ou à fraqueza.

No âmbito das empresas, a noção de rendimento designa o resultado que se obtém por cada unidade realizada numa atividade, seja um departamento, um gabinete ou um único indivíduo.

**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 Crespo, 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 antonianus, 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.

**Você sabe a diferença entre Incerteza e Risco?**

À primeira vista estes conceitos parecem tão intimamente ligados que, escrever sobre eles, soa redundante ou mesmo inútil.

Como veremos, entretanto, há pequenas porém importantes diferenças entre Incerteza e Risco e, desconhecê-las, pode levar a decisões incorretas.

Risco é quando todas as variáveis de uma situação são conhecidas e você consegue calcular as probabilidades de cada uma delas acontecerem. Depois, ao combinar os resultados, você tem uma medida precisa das chances de aquilo resultar em algo bom ou ruim.

Mas quando uma ou mais variáveis são desconhecidas - ou quando não se sabe o impacto real que cada uma delas pode ter - então estamos tratando de uma situação de Incerteza.

Isto posto, já dá para perceber que, na vida real, a maioria das situações nas quais avaliamos Riscos estamos, na verdade, falando de Incertezas - especialmente no mercado financeiro.

Ocorre, no entanto, que cada um dos termos causa reações diferentes em quem os escuta.

Num cenário de "Incerteza", parece que alguém não sabe o que está fazendo. A falta de certeza não sugere um ambiente complexo demais ou um problema matematicamente intratável. Ao contrário, parece demonstrar incompetência - o que, vimos, não é o caso.

Já "Risco" é visto como algo controlado e previsível - como de fato é. Mas quando você tem uma visão de Risco sobre algo que é Incerto, estará sendo levado ao erro de trocar o quase certo pelo totalmente duvidoso.

**Propaganda: Pense duas vezes antes de comprar!**

**O que é propaganda?**

O campo de atuação em comunicação é comumente dividido em três eixos: Jornalismo, Relações Públicas e Propaganda. Isto não significa que os profissionais de comunicação se limitem a esse tripé, já que as possibilidades de se trabalhar com comunicação são bem amplas, como em moda, cinema e muito mais, além disso.

O papel do publicitário, enquanto comunicador, é essencialmente transmitir e disseminar, propagar, difundir ideias ao seu público-alvo. No entanto ele deve informar e cumprir seu papel através de um conceito e uma linguagem apropriada à recepção daquele público-alvo. Isso pode ocorrer através de um texto mais pessoal e argumentativo ou de uma linguagem visual mais emotiva, por exemplo.

Ou seja, a propaganda não vende produtos e serviços, como todos pensam. A função da propaganda é transmitir ideias e conceito. E vender satisfação.

Mas afinal, a propaganda é mesmo a alma no negócio?

**Lazer sem consumo: É possível?**

**O que é lazer?**

O lazer (sinónimo de ócio) é o tempo livre de que dispõe uma pessoa. Trata-se dos momentos em que não se trabalha ou, pelo menos, não de forma obrigatória.

Pode-se definir-se o lazer como o tempo recreativo que um indivíduo pode organizar e usar da forma que bem lhe apetecer. O lazer não só excluiu as obrigações laborais, mas também o tempo despendido para satisfazer necessidades básicas como comer ou dormir.

O uso mais habitual do conceito está associado ao descanso do trabalho. O lazer, por conseguinte, aparece fora do horário laboral ou no período de férias. É importante dar-lhe algum sentido (por exemplo, através da prática de algum desporto, da leitura, dando um passeio ou indo à praia). Caso contrário, é provável que esse tempo livre acabe por se tornar aborrecido.

**O que é consumo?**

O consumo está associado à prática econômica de adquirir bens e serviços. Quando se compra algum item, está se consumindo aquela unidade.

O consumidor é aquele que realiza o ato de consumir. E é em torno deste sujeito e da sua ação que o marketing trabalha, com os chamados estudos de comportamento do consumidor.

Diversos fatores influenciam o consumo, desde os hábitos do comprador, a relação entre a oferta e a demanda do mercado, a concorrência, entre outros. Uma das dimensões principais do consumo é a cultura.

Costumes e rotinas, associações e memórias, entre outras características culturais podem ser determinantes para a decisão de compra do público-alvo.

E são importantes para as empresas levarem em consideração na hora de criar suas estratégias e estabelecer um posicionamento.

A origem etimológica da palavra consumo sugere que aquilo que é consumido é exaurido.

Também entendido enquanto um dispêndio, quantidade gasta de determinada coisa, como consumo de energia e consumo de combustível.

Para refletir - Dá para ter lazer sem consumir?

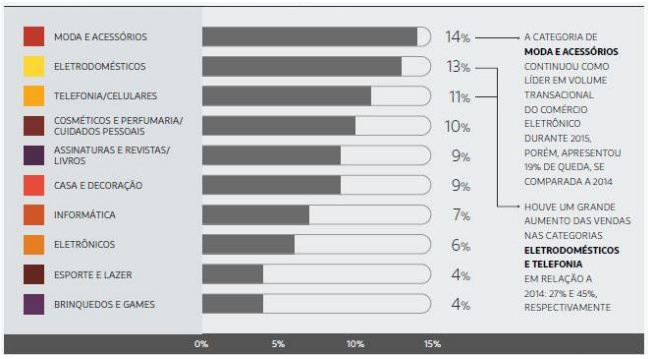
_____
_____
_____
_____
_____
_____
_____

**Meios de Pagamento**

De acordo com as estimativas divulgadas em 2016 pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), após diversos anos de crescimento, o varejo tradicional brasileiro, acumulou queda de quase 4% nas vendas, enquanto o comércio eletrônico apresentou crescimento exponencial, já que se tornou um dos principais

aliados dos brasileiros para a aquisição de produtos, especialmente aqueles com alto valor agregado, como eletrônicos, eletrodomésticos, smartphones e informática.

**Categorias mais vendidas em 2015 – em volume de pedidos**




Esse resultado animador tem gerado uma entrada de novos empreendedores no ambiente digital. E pudera, afinal é nele que milhares de aspirantes encontram uma oportunidade de ser dono do próprio negócio.

Contudo, é impossível imaginar um e-commerce ou *marketplace* ou *sites* de assinaturas sem um meio de pagamento que viabilize o escalonamento sustentável do negócio.

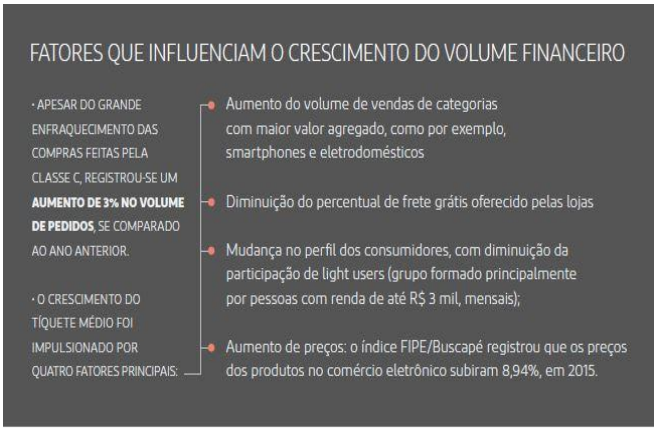
Se considerarmos que um dos maiores desafios do comércio virtual está em ganhar a confiança dos consumidores habituados à maneira tradicional de adquirir produtos e serviços (face to face), driblar as desconfianças com relação ao pagamento é fundamental.

Em 2015, o aumento da preferência por pagamento à vista, na verdade, é reflexo da diminuição da oferta de parcelamento sem juros por parte do varejo online, combinado com certo sentimento de incerteza da população no momento econômico do país e, também, da maturidade do e-consumidor.

Neste cenário, a transação financeira precisa ser de máxima segurança e performance e, sobretudo, trazer economia financeira ao negócio.

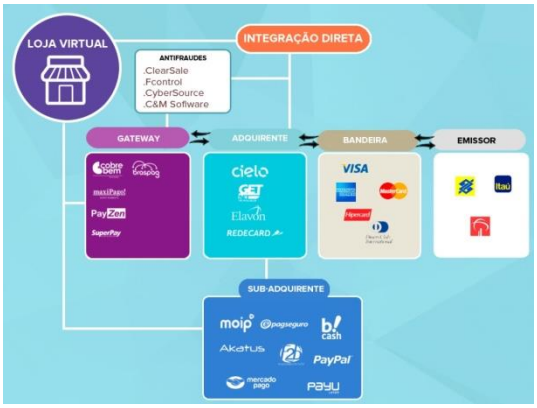
Considerando que o mercado de meios de pagamento no Brasil cresceu vigorosamente e hoje já são muitas as empresas de pagamentos online atuantes em território nacional, é comum que tanta diversidade cause dúvidas sobre qual solução escolher.

Mas esteja certo: antes de optar por um intermediador de pagamento ou gateway de pagamento, é vital compreender muito bem as diferenças entre as duas soluções. Vamos a elas!




**Adquirentes – conectando clientes, bandeiras, bancos e lojas**

Antes de qualquer passo a ser dado no ambiente digital esteja certo de uma coisa: independente de você utilizar um gateway ou intermediador de pagamentos, a adquirente sempre estará presente no fluxo.




As adquirentes (Elavon, Redecard, Getnet, First Data, Global Payments, Stone e Cielo) são os grandes responsáveis pela comunicação entre clientes, bandeiras (Visa, Mastercard, American Express, Hipercard e Diners, por exemplo), bancos (Itaú, Bradesco, Citibank, Santander e outros) e lojas.

Eles processam as operações através da captura de pagamentos com cartão de crédito e débito durante o processo de compra e, posteriormente, entregam aos lojistas os valores recebidos por cada venda em seu estabelecimento, seja ele físico ou virtual. Em troca desse processamento cobram uma taxa por cada transação finalizada.

**Imagine a seguinte situação**

Você resolve comprar um produto em sua loja favorita. Então se dirige até ela, encontra o item desejado e segue rumo ao caixa para realizar o pagamento. O caixa pergunta a forma de pagamento e você opta pelo cartão de crédito ou débito. Ele pega a maquininha de cartão, aponta a forma de pagamento (se é débito ou crédito) e digita o valor da compra. Em seguida entrega ela a você para que insira a senha.

A partir da inserção da senha, aparece na tela da maquininha, a informação "Discando...". Nesse exato momento, o adquirente, está processando as informações do seu cartão. Para tanto, ele envia esses dados para a rede das bandeiras de cartão. As bandeiras, por sua vez, fazem contato com os bancos emissores dos cartões (para saber se há saldo suficiente para a finalização daquela compra).

Quando a transação é autenticada e aprovada pelo banco, a bandeira do cartão retorna as devidas informações ao adquirente que autoriza (ou não) o processo de compra ao lojista. Aí sim, finalmente, você pode levar o seu produto para casa. Durante todo esse processo, é a adquirente quem lida com o dinheiro a ser entregue ao lojista.

Temos um texto em nosso blog especializado em te orientar a escolher a melhor opção, adquirente ou sub-adquirente, de acordo com o seu modelo de negócio. Confira nesse link!

**Gateway, o quê?**

O gateway é a maquininha de cartão do mundo físico, mas no digital. É a solução ou software que processa o pagamento online realizado através de cartão de crédito, boleto ou débito em conta corrente.

Podemos dizer ainda que os gateways de pagamento são plataformas capazes de conectar seu e-commerce aos agentes financeiros — como operadoras de cartão de crédito e bancos. Contudo, quem celebra o contrato com estas empresas é você, assumindo todos os riscos das transações efetuadas.

Quem optar por utilizar um gateway de pagamento terá que celebrar aproximadamente 14 contratos e realizar ao menos 3 integrações (1 com a adquirente, já que o gateway não funciona sem se comunicar com uma; 1 com a empresa fornecedora da solução de gateway de pagamento e 1 com a gestão de risco).

Além disso, há a necessidade de contratar uma empresa responsável pela conciliação financeira. É ela quem fará o controle administrativo e contábil da sua empresa, pontuando quando houve o recebimento ou pagamento na movimentação financeira.

Por que devo contratar uma ferramenta de gestão de risco contra fraude?

**Simples, para minimizar as fraudes!**

E claro, sabemos que isso onerará uma equipe para analisar todas as transações que ocorrerão em seu e-commerce, dependendo do tamanho da sua operação, é claro.

Quando as operações são pequenas, é comum o próprio lojista assumir essa atividade, mas vale lembrar que isso reduzirá drasticamente seu tempo para se dedicar ao core do negócio.

Entretanto é possível fechar um contrato com a empresa que oferece gestão de risco, conforme suas necessidades, tamanho e perspectiva de crescimento.

Se ainda não conseguiu visualizar a importância da gestão de risco contra fraude, vamos ilustrar. Pense o seguinte:

Seu cliente é roubado ou, simplesmente perdeu o seu cartão de crédito. Qualquer pessoa mal-intencionada que encontrá-lo poderá realizar compras com ele, afinal tem em mãos o número do cartão, a data de validade e ainda o código de verificação do mesmo.

Automaticamente seu cliente pode contestar a compra a qualquer momento e você não receberá pelo produto vendido, afinal não foi ele quem efetuou a compra, certo?

Contudo, vale destacar as vantagens do gateway como a maximização da conversão de vendas, através de um processo de pagamento simples e eficiente; a oferta de diversas opções de pagamento (já que você fecha os contratos); negociação de taxas razoavelmente inferiores daquelas oferecidas por alguns intermediadores (falaremos deles em breve); checkout transparente; customização para aceitar pagamentos do exterior, realizados por telefone e parcelamentos sem juros.

Diferente dos adquirentes e intermediadores que cobram uma porcentagem por tipo de pagamento (se cartão de crédito ou boleto bancário) e uma taxa fixa (geralmente em centavos) por transação aprovada, os gateways cobram por número de transações realizadas, independente de elas serem aprovadas ou negadas, além de um valor de setup.

**Intermediador de pagamento ou subadquirente**

Você já deve ter ouvido falar em Pagseguro, Paypal, Mercado Pago, Payu e Moip, certo? Pois bem! Todos eles são subadquirentes, ou se preferir, simplesmente intermediadores ou facilitadores de pagamento.

Mas afinal, qual é o papel de um subadquirente no fluxo de compra de uma loja virtual?

Resumidamente, encapsular o gateway, os adquirentes, a análise de risco e a conciliação financeira em uma única solução.

Processo de pagamento de um gateway

Vamos simplificar e ainda ser mais específicos. Amplamente utilizado por pequenas e médias empresas, devido ao seu custo benefício, os intermediadores de pagamento são plataformas independentes que funcionam como um meio de campo entre clientes, adquirentes e lojistas.

Oferecem uma ampla variedade de opções de pagamento, contudo cobram além da tarifa do cartão de crédito, boleto e débito online, uma taxa por transação aprovada.

Nesse modelo de pagamento, você não faz nenhum contrato com instituições financeiras, apenas se cadastra na plataforma como vendedor, informando os dados de uma conta bancária e um número de cartão de crédito.

A grande vantagem desse tipo de solução está na baixa complexidade de integração nas lojas virtuais e na implementação menos onerosa, embora a cobrança de taxas sobre as vendas seja ligeiramente maior que nos gateways de pagamento – giram em torno de 4% a 7% + tarifa por transação aprovada.

Merece destaque também, o fato de em apenas um contrato e única integração, seu negócio ganhar todos os meios de pagamento, gestão de risco contra fraude e o repasse dos valores.

Considerando a maioria dos intermediadores de pagamento, você não precisa se preocupar com a análise de crédito no momento da venda. É a própria solução que dispõe de um sistema antifraude e equipe capacitada, responsável pela análise de dados, reduzindo o número de fraudes contra o seu negócio.

Mas vale ressaltar que ainda assim existem algumas possibilidades de fraude que podem gerar custo somente ao lojista ou um custo dividido entre o intermediador de pagamento e o dono do e-commerce (mas esse é um assunto para outro e-book).

Entretanto, tanta facilidade apresenta muitas vezes, o redirecionamento do site da loja para o portal do intermediador — o que pode gerar um certo desconforto para o usuário.

O bom é que existem diversas soluções do gênero que já oferecem o checkout transparente, onde não há esse redirecionamento de página.

Resultado: menos dor de cabeça, assim o pequeno e médio empreendedor pode se dedicar ao core do seu negócio, ao invés de se envolver com questões burocráticas, afinal pode contar com facilidade, flexibilidade, conversão, transparência, segurança, atendimento personalizado e mais controle.

Dependendo do seu faturamento, apesar da taxa mostrada pelo adquirente ser menor, os encargos e as dificuldades geradas por ele não são opções inteligentes e sustentáveis para clientes de um faturamento baixo ou médio. Antes de optar por um dos meios de pagamento disponíveis no mercado para o seu negócio, avalie todas as opções. Teste até estar certo de que a solução escolhida é a melhor para o momento do seu negócio.

Você pode começar com um intermediador de pagamento e a medida que a empresa escalar, pode conseguir, através de uma negociação com a solução selecionada, uma redução no valor das taxas por transação, por exemplo.

A longo prazo, inclusive, pode ser que o gateway faça total sentido e, aí sim, valerá muito a pena investir nessa ideia.

Conseguiu esclarecer suas dúvidas em relação aos meios de pagamento? Deixe um comentário e conte para gente se utiliza algum dos meios de pagamento disponíveis no mercado digital e como tem sido essa experiência.

Se você ainda ficou com dúvidas sobre Gateways de Pagamento e Intermediadores, baixe o nosso E-Book no banner abaixo! Ele irá esclarecer todas as suas dúvidas e ainda ajudá-lo compreender qual é o melhor para o seu modelo de negócio!

**Lucro e Prejuízo**

Na vida em sociedade, desde que o comércio foi estabelecido, os cálculos de lucro e prejuízo têm feito parte do cotidiano.

Bolsa de Valores

Lucro é a diferença entre o que se recebe (receita) e o que se gasta (despesa) em uma transação comercial. O prejuízo ocorre quando essa diferença é negativa, ou seja, quando se recebe menos do que se gastou. Problemas envolvendo lucro e prejuízo ocorrem frequentemente no dia a dia.

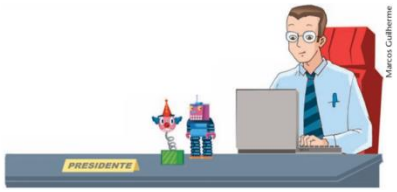
A maioria desses problemas pode ser resolvida usando-se apenas as quatro operações fundamentais (adição, subtração, multiplicação e divisão), os números racionais na forma decimal (como 2,71 ou 0,5) e porcentagens. Vamos ver alguns exemplos.

**Exemplo 1:**

Para produzir 2 500 brinquedos, uma empresa gasta:

- ✓ R$ 20.000,00 no projeto e na matéria-prima;
- ✓ R$ 5,00 em cada brinquedo fabricado.

Se a empresa vender toda a produção cobrando R$ 7,00 cada unidade, ela terá lucro ou prejuízo?




Primeiramente, calculamos a receita da empresa:

$$2\,500 \times 7 = 17.500$$

A receita será de R$ 17.500,00.

Agora, vamos calcular as despesas:

$20.000 + 2.500 \times 5 = 20.000 + 12.500 = 32.500$

As despesas atingem R$ 32.500,00.

Temos, então, de calcular o saldo (diferença entre receita e despesa):

$$17.500 - 32.500 = -15\,000$$

Conclusão: a empresa terá um prejuízo de R$ 15.000,00.

**Exemplo 2:**

Um comerciante comprou cadernos a R$ 5,00 cada um e deseja revendê-los com lucro de 20%. Qual deverá ser o preço de venda?

Sabemos que:

$$20\% = 0,2$$

Preço de venda = $5 + 0,2 \times 5 = 5 + 1 = 6$.

Podemos calcular o preço de venda diretamente, fazendo:

Preço de venda = $(1 + 0,2) \times 5 = 1,2 \times 5 = 6$

Conclusão: cada caderno deverá ser vendido por R$ 6,00.

Preço de venda = preço de custo + lucro

De modo geral, para calcular o preço de venda de um produto com certo percentual de lucro, podemos multiplicar o preço de compra pelo número resultante da adição (1 + percentual de lucro).

**Exemplo 3:**

Dino comprou um relógio por R$ 50,00 e decidiu vendê-lo para comprar ingressos para um show de rock. Na venda, teve um prejuízo de 15% sobre o preço de custo. Por quanto Dino vendeu o relógio?

Sabemos que:

$$15\% = 0,15$$

Preço de venda = preço de custo - prejuízo

Preço de venda = $50 - 0,15 \times 50 = 50 - 7,5 = 42,5$

Podemos calcular o preço de venda indireta, fazendo:

Preço de venda = $(1 - 0,15) \times 50 = 0,85 \times 50 = 42,5$.

Dino vendeu seu relógio por R$ 42,50.

De modo geral, para calcular diretamente o preço de venda com prejuízo, podemos multiplicar o preço de compra pelo número resultante da subtração (1 - percentual de prejuízo).

**Compreensão**

1. Se eu tivesse 25% a mais do que tenho, poderia comprar a TV dos meus sonhos, que custa R$ 2 500,00! Quanto eu tenho?

_____
_____
_____
_____

2. Na venda da moto por R$ 1.875,00, Ricardo teve um prejuízo de 25%. Quanto Ricardo pagou pela moto?

_____
_____
_____

3. Um corretor recebeu R$ 7.800,00 de comissão pela venda de um apartamento. O apartamento foi vendido por R$ 130.000,00. Calcule a taxa de porcentagem da comissão.

Ilustrações: Adolar

_____
_____
_____

4. Um negociante vendeu um computador por R$ 2.200,00, com um prejuízo de 12%. Calcule o preço de custo desse computador.

_____
_____
_____
_____

**Juros**

Quando uma pessoa pede dinheiro emprestado a um banco, ela paga uma espécie de aluguel pelo tempo que fica com o dinheiro. Por isso, quando termina o prazo do empréstimo, ela precisa pagar ao banco mais do que pediu emprestado.

Esse aluguel é sempre uma porcentagem do valor do empréstimo. Assim, quem fizer um empréstimo maior pagará mais aluguel. Além disso, o valor do aluguel é proporcional ao tempo que a pessoa fica com o dinheiro: quanto maior esse período, maior o aluguel. O aluguel de que estamos falando chama-se juros. A porcentagem que se paga de aluguel é a taxa de juros. O dinheiro que se pede emprestado é o capital, e o total que se paga no final do empréstimo é o montante. Em vez de pedir emprestado ao banco, também se pode aplicar dinheiro no banco. Nesse caso, você é quem está emprestando dinheiro ao banco, e ele lhe pagará os juros.

**Exemplo 1:**

Um capital de R$ 550,00 será emprestado a uma taxa de juros de 7% ao mês, pelo período de 4 meses. Na devolução do empréstimo, serão pagos juros. É por isso que se diz que os juros foram gerados pelo capital. Quantos reais serão pagos de juros?

Veja:

Juros por mês = 550 x 0,07 = R$38,50

Total de juros = 550 x 0,07 x 4 = R$154,00

**Cálculo de Juros Simples**

Sandra aplicou R$ 2 000,00 por 3 anos a uma taxa de 10% ao ano. Quanto Sandra recebeu de juro simples ao final desse período?

Os juros simples que Sandra recebeu corresponde a 10% de R$ 2.000,00.

Capital Aplicado – 2 000

Tempo de aplicação – 3 anos

Taxa de juro simples – 10% ao ano

Juro Simples referente ao período de 1 ano:

10% de 2 000 = 0,10 · 2000 = 200

Juro Simples obtido em 3 anos: 3 · 200 = 600

Após 3 anos, Sandra recebeu R$ 600,00 de juros simples.

Podemos encontrar uma forma para o cálculo de juros simples. Acompanhe a resolução do problema anterior.

$$\underset{\text{juro}}{600} = \underset{\text{capital}}{2\,000} \cdot \underset{\text{taxa de juro simples (anual)}}{0{,}10} \cdot \underset{\text{tempo (anos)}}{3}$$

juro = capital · taxa de juros simples anual · tempo

Usando as letras j para juro, c para capital, i para taxa de juro e t para tempo de aplicação, temos:

$$j = c \cdot i \cdot t$$

A resolução do problema anterior usando a fórmula fica assim:

A taxa porcentual pode ser escrita na forma decimal ou fracionária.

$j = 2000 \cdot 10\% \cdot 3$
$j = 2000 \cdot 0{,}10 \cdot 3$
$j = 600$

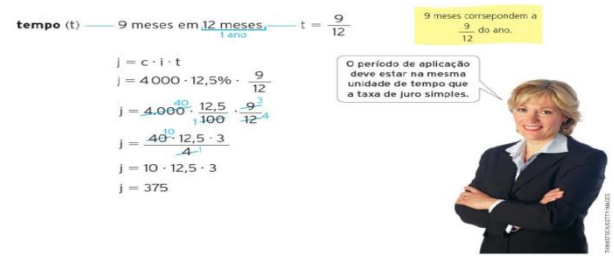
ou

$j = 2000 \cdot \frac{10}{100} \cdot 3$
$j = \overset{20}{2000} \cdot \frac{10}{\underset{1}{100}} \cdot 3 = 600$

Neste caso, j é o juro simples por 3 anos.

**Exemplo 2:**

Cecilia faz um empréstimo de R$4.000,00 em um banco, por nove meses, a taxa de 12,5% ao ano. Quando ela pagou de juro?




Cecilia pagou R$375,00 de juros.

**Exemplo 3:**

Renato aplicou certo capital por 2 anos, a uma taxa de juros simples de 25% ao ano, recebeu R$300,00 de juros simples. Calcule o capital aplicado por Renato.

Podemos obter a resposta usando a fórmula j = c.i.t.

j = 300
t = 2
i = 25%

$$300 = c \cdot 25\% \cdot 2$$

$$300 = c \cdot 0{,}25 \cdot 2$$

$$300 = c \cdot 0{,}50$$

$$c = \frac{300}{0{,}50}$$

$$\mathbf{c = 600}$$

O capital aplicado por Renato foi de R$600,00.

**Exemplo 4:**

Eduardo comprou um televisor que custava R$1.250,00, financiado em 3 anos. O juro simples cobrado pelo financiamento foi de R$ 640,00. Calcule a taxa de juros simples anual aplicada pela financeira.

Podemos entrar o juro cobrado pela financeira através da formula j = c .i. t

**Juros Compostos**

Até aqui, só vimos os juros simples, mas, no dia a dia, os juros compostos são mais usados. Nos juros compostos, a taxa incide sobre o montante de cada mês e não sobre o capital inicial.

**Exemplo 1:**

Vamos calcular os juros produzidos por R$ 10 000,00 à taxa de juros compostos de 5% ao mês durante 3 meses.

**1º mês**

J = 10000 x 0,05 = 500

**Montante:** R$ 10500,00

**2º mês**

J = 10500 x 0,05 = 525

**Montante:** R$ 11025,00

**3º mês**

J = 11025 x 0,05 = 551,25

**Montante:** R$ 11576,25

O total dos juros compostos nos 3 meses é de:

500 + 525 + 551,25 = R$ 1.576,25.

Fonte: *Toda Mafalda, da primeira à última tira.* São Paulo: Martins Fontes, 1991.

A diferença entre o regime de juros simples e o regime de juros compostos é que o rendimento da aplicação deste último é calculado sobre o saldo do último período e não sobre o capital inicial (excerto no final do primeiro período).

**Compreensão**

1. Um capital de R$ 85.000,00 é aplicado a juros compostos de 2% a.m. Quanto esse capital rende de juros em 3 meses?

_____
_____
_____
_____

2. Quanto rende de juros, em 3 meses, um capital de R$ 200.000,00 aplicado a juros compostos de 3% ao mês?

_____
_____
_____
_____

3. A diferença entre o preço à vista e o preço a prazo de uma mercadoria deve-se aos juros. Se o preço à vista é R$ 52,00 e o preço a prazo, para 5 prestações mensais, é R$ 78,00, a parte dos juros corresponde a quanto por cento do preço de à vista?

Thinkstock/Getty Images

_____
_____
_____
_____

4. Um monitor custa, à vista, R$ 380,00. Mas, se vou pagá-lo em 5 prestações mensais, o preço total será R$ 494,00. Nesse caso, quanto por cento foi cobrado de juros?

Adolar

_____
_____
_____
_____

**Juros no dia-a-dia**

As pessoas podem gastar o dinheiro que não têm de muitas maneiras.

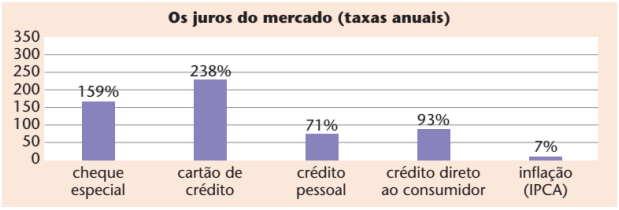
Podem comprar uma mercadoria e pagar:

✓ Com cheque especial. Nesse caso, ficam devendo ao banco.

✓ Com dinheiro vindo de um empréstimo pessoal. Também ficam devendo ao banco.

✓ Com crediário. Pagam uma entrada e o restante é pago em prestações.

✓ Com cartão de crédito. Nesse caso, só pagam na data de vencimento do cartão, em geral após um mês. Nessa data podem, ainda, pagar apenas uma parte, deixando o restante para outro mês. Mas atenção! No cheque especial, nos empréstimos pessoais e nas compras com crediário incidem juros. No cartão de crédito, deve-se pagar uma anuidade e, além disso, incidem juros se você não paga tudo o que deve na data de vencimento.




Fonte: http://economia.uol.com.br. Acesso em: 24/9/2011.

As taxas de juros variam dependendo da situação econômica. O gráfico acima mostra como eram as taxas próximo ao final de 2011. Note que uma dívida de 100 reais no cheque especial, paga após um ano, resultava em cerca de 259 reais (100 da dívida mais 159 de juros).

Isso corresponde aproximadamente a juros compostos de 8% ao mês. Lembre-se de que, quando você estiver lendo este texto, a situação pode ter mudado, mas fique certo de que esses juros continuarão muito altos.

É mais vantajoso fazer uma aplicação na poupança e aguardar alguns meses até ter dinheiro suficiente para comprar à vista.

Fonte: *Consumidor S.A.*, 1/2002. p. 27. Revista editada pelo IDEC (Instituto Brasileiro de Defesa do Consumidor).