

**FACULDADE DE TECNOLOGIA DE ITAQUAQUECETUBA**

**ELIANA RODRIGUES DOS SANTOS CARDOZO**

**ITAQUAQUECETUBA – SP**

**2021**

**FACULDADE DE TECNOLOGIA DE ITAQUAQUECETUBA**

**ELIANA RODRIGUES DOS SANTOS CARDOZO**

**EDUCAÇÃO FINANCEIRA PARA PEQUENOS  
EMPREENDEDORES**

Trabalho de Graduação apresentado à banca examinadora da Faculdade de Tecnologia de Itaquaquecetuba para obtenção do grau tecnológico em Gestão Comercial. Prof. Orientador: Ricardo Henrique Trovão Rego.

**ITAQUAQUECETUBA – SP**

**2021**

**FACULDADE DE TECNOLOGIA DE ITAQUAQUECETUBA**

**ELIANA RODRIGUES DOS SANTOS CARDOZO**

**EDUCAÇÃO FINANCEIRA PARA PEQUENOS  
EMPREENDEDORES**

Trabalho de Graduação apresentado à banca examinadora da Faculdade de Tecnologia de Itaquaquecetuba, para obtenção do grau de tecnólogo em gestão comercial, sob a orientação do Prof. (título) Ricardo Trovão

Aprovado em.....

**BANCA EXAMINADORA**

---

**Prof. (título)**

**Fatec Itaquaquecetuba-SP**

---

**Prof. (título)**

**Fatec Itaquaquecetuba-SP**

---

**Prof. (título)**

**Fatec Itaquaquecetuba-SP**

## **Agradecimentos**

O presente trabalho teve início através da decisão de entender quais ferramentas de educação financeira são utilizadas em duas microempresas situadas na cidade de Poá-SP, e como essas duas microempreendedoras adquiriram conhecimentos em gestão financeira. Agradeço primeiramente a Deus, que me possibilitou chegar até aqui, assim como meus familiares e amigos que sempre me incentivaram para que eu chegasse até meu objetivo, ao meu orientador, professor Ricardo Trovão, que sempre com muita atenção e paciência me conduziu no desenvolvimento desse trabalho. Agradeço também a todos os professores da FATEC ITAQUAQUECETUBA, que durante todos esses três anos tiveram um papel muito importante contribuindo imensamente para o meu desenvolvimento.

## RESUMO

O objetivo deste trabalho é compreender as ferramentas de educação financeira utilizadas em duas microempresas situadas na cidade de Poá-SP, empresas que tem o mesmo ramo de atividade. Nesse estudo verificou-se que a diferença entre as microempreendedoras entrevistadas está apenas na formação superior de cada uma, onde a entrevistada I, possui curso superior em letras, e curso gratuito Aprender a Empreender pelo SEBRAE, já a entrevistada II, possui superior curso superior em Turismo com pós em Gestão Comercial, mas se compreendeu que, as ferramentas de educação financeira utilizadas nessas duas empresas são as mesmas. Constatou-se, também, que apesar das dificuldades impostas pela economia atualmente, essa empresa tem conseguido uma estrutura para se manterem ativas no mercado. Será possível entender também no estudo desse trabalho, a importância e a necessidade da educação financeira, assim como o planejamento financeiro, todos que pretendem empreender.

**Palavras-chave:** Educação Financeira – Planejamento Financeiro – Empreendedorismo.

## ABSTRACT

The objective of this work is to understand the financial education tools used in two microenterprises located in the city of Poá-SP, companies that have the same field of activity. In this study, it was found that the difference between the micro entrepreneurs interviewed is only in their higher education, where one respondent I has a higher education course in letters, and an open course Learning to Entrepreneur at SEBRAE, while interviewee II has a degree in Tourism with a degree in Business Management, but it was understood that the financial education tools used in these two companies are as mentioned. It was found, also what, despite the difficulties imposed by the economy today that this company has managed to get a structure to remain active in the market. It will also be possible to understand, in the study of this work, the importance and need for financial education, as well as financial planning, for everyone who intends to undertake.

**Keywords:** Financial Education - Financial Planning – Entrepreneurship

## RESUMEN

El objetivo de este trabajo es comprender las herramientas de educación financiera utilizadas en dos microempresas ubicadas en la ciudad de Poá-SP, empresas que tienen el mismo campo de actividad. En este estudio se encontró que la diferencia entre los microempresarios entrevistados es solo en su educación superior, donde un entrevistado I tiene un curso de educación superior en letras, y un curso abierto Aprendiendo a Emprendedor en SEBRAE, mientras que el entrevistado II tiene un título en Turismo con un título en Administración de Empresas, pero se entendió que las herramientas de educación financiera utilizadas en estas dos empresas son las mencionadas. Se constató, además, que, a pesar de las dificultades impuestas por la economía actual, esta empresa ha logrado conseguir una estructura para mantenerse activa en el mercado. También será posible comprender, en el estudio de este trabajo, la importancia y necesidad de la educación financiera, así como de la planificación financiera, para todo aquel que se proponga emprender.

**Palabras clave:** Educación Financiera - Planificación Financiera - Emprendimiento.

## LISTA DE ILUSTRAÇÕES

### Referencial teórico

**Quadro 1-** Motivos que levam o fracasso de novos empreendimentos.....17

**Quadro 2-** As principais causas de desaparecimentos das MEPs brasileiras...18

**Gráfico 1-** Formalização dos pequenos negócios no Brasil.....19

**Gráfico 2-** Dados interessantes sobre o microempreendedoríssimo individual na cidade de Poá.....21

**Gráfico 3-** Meios de atuação dos microempreendedores individuais na cidade de Poá.....21

### Análises de dados

**Quadro 1-** Nome das empresas.....25

**Quadro 2-** Ramo de atividade.....26

**Quadro 3-** Função ocupada na empresa.....26

**Quadro 4-** Tempo de mercado.....27

**Quadro 5-** Grau de instrução.....28

**Quadro 6-** Curso pago na área.....28

**Quadro 7-** Curso gratuito na área.....29

**Quadro 8-** Ferramentas de gestão financeira utilizadas.....30

# SUMÁRIO

<b>2 – Referencial teórico .....</b>	<b>11</b>
2.1 Educação Financeira .....	11
2.2 Desafios dos microempreendedores no Brasil .....	15
Quadro I - Motivos que levam ao fracasso de novos empreendimentos .....	17
Quadro II - As principais causas de desaparecimentos das MEPs brasileiras .....	18
Gráfico I – Formalização dos pequenos negócios no Brasil .....	19
2.3 Dados sócio econômicos da cidade de Poá .....	20
Gráfico II - Dados interessantes sobre o microempreendedor individual na cidade de Poá .....	21
Gráfico III - Meios de atuação dos microempreendedores individuais na cidade de Poá .....	21
<b>3 – Metodologia .....</b>	<b>22</b>
<b>4 – Análise dos dados .....</b>	<b>25</b>
Quadro I - Nome das Empresas .....	25
Quadro II – Ramo de atividade .....	26
Quadro III – Função ocupada na empresa .....	26
Quadro IV – Quanto tempo de Mercado .....	27
Quadro V – Grau de Instrução .....	28
Quadro VI – Curso pago na área .....	28
Quadro VII – Curso gratuito na área .....	29
Quadro VIII – Ferramentas de Gestão Financeira utilizadas .....	30
<b>5 – Considerações finais .....</b>	<b>31</b>
<b>Referências: .....</b>	<b>32</b>
<b>Anexo I .....</b>	<b>34</b>
Questionário .....	34



# 1 INTRODUÇÃO

Segundo o investidor Warren Buffett, 90% das pessoas que começam a investir fracassam e provavelmente é porque a maioria começa a investir sem antes adquirir educação financeira. Conceitualmente, educação financeira é muito mais do que só economizar. Esse tema está relacionado à forma como lidar com o dinheiro e todas as informações relacionadas a ele. Em um país onde há um grande crescimento de desemprego, o número de microempreendedores no Brasil estão se multiplicando a cada dia, mesmo que na maioria das vezes, se arriscar como microempreendedor sem conhecimento básico da área, poderá acarretar em uma grande decepção.

É importante ter um planejamento bem definido e entender o perfil de investidor. Para investir é necessário poupar, e isso requer economia, mudanças de hábitos, controle financeiro, bastante foco e disciplina. O objetivo de uma educação financeira consiste em tornar o indivíduo consciente para todas as decisões que envolvam dinheiro, ou seja, que ele esteja ciente das oportunidades e riscos de todas as ações que pode tomar. Uma educação financeira é importante por conta da segurança que ela proporciona. Pessoas bem-sucedidas e independentes financeiramente muito provavelmente tiveram uma boa educação quando o tema é finanças pessoais. (BUFFETT, 2017, p.7)

Nesse contexto, o Banco Central do Brasil inclui conceituando educação financeira como sendo:

A prática de direitos e deveres que permite ao cidadão gerenciar bem seus recursos financeiros. Segundo o órgão, o desenvolvimento da cidadania financeira só é possível em um contexto de promoção da educação financeira, da proteção ao consumidor de serviços financeiros e da participação no diálogo sobre o Sistema Financeiro. (BCB, 2018, p. 7)

De acordo com Atkison et al. (2015), a falta de conhecimento e habilidades em finanças, atrelados à pouca motivação e confiança do consumidor, evidenciam o desconhecimento da maioria da população mundial no que se refere à elaboração de um planejamento financeiro a longo prazo. Essa observação sugere a necessidade da popularização da educação financeira, por meio de informações e orientações de qualidade, como forma de superar tal adversidade.

Em observação a este assunto decidiu-se que é essencial uma pesquisa da qual o tema é educação financeira, para que assim seja possível entender um pouco melhor qual é o nível de educação financeira de duas microempresárias situadas na cidade de Poá-SP

Com base nas referências expostas, determinou-se que os problemas de pesquisa são verificar quais ferramentas de gestão financeira são utilizadas na administração de duas microempresas da cidade de Poá? E como esses dois microempreendedores adquiriram conhecimentos em gestão financeira?

De acordo com o contexto e o problema de pesquisa indicados, definiu-se como objetivo geral verificar quais ferramentas de gestão financeira são utilizadas na administração de duas microempresas da cidade de Poá. O objetivo específico é explicar como esses dois microempreendedores adquiriram conhecimentos em gestão financeira

## 2 – Referencial teórico

### 2.1 Educação Financeira

Neste capítulo encontram-se documentações sobre o tema deste estudo com a finalidade de elaborar o fundamento teórico e contextualizar os assuntos, mostrando a importância desta pesquisa. Será apresentado conceitos referentes a educação financeira, no ambiente dos microempreendedores.

A Educação Financeira consiste não somente em aprender a economizar, cortar gastos, poupar, investir e acumular dinheiro, mas em assumir um comportamento e desenvolver hábitos com vistas a controlar e equilibrar os gastos e os ganhos, este é um assunto o que neste momento está sendo reconhecido cada vez mais, tanto pelas pessoas como para as empresas. Uma pessoa não deve gastar mais do que ganha, em resumo. É um processo de aprendizagem em que a pessoa passa a adotar providências necessárias no seu dia a dia, tais como: elaborar e acompanhar o orçamento pessoal ou familiar, comprar com consciência, poupar e investir. (CCB BRASIL FINANCEIRA, 2017)

Para Coutinho, Padilha e Kimiko (2015) a educação financeira é vista atualmente como um tema fundamental na formação das pessoas. Diversas pesquisas identificam as dificuldades que muitas pessoas possuem para administrar o próprio dinheiro, em equilibrar orçamentos e poupar.

Segundo a Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico, (OCDE, 2005 não paginado) educação financeira pode ser definida como:

O caminho a ser percorrido pelos consumidores e investidores para melhorar seu entendimento sobre os conceitos e os produtos financeiros é, através da informação, instrução e/ou conselhos objetivos, que se desenvolve as habilidades e a confiança para conhecer melhor os riscos e as oportunidades financeiras, a fazer escolhas acertadas, saber onde buscar ajuda, e a tomar outras medidas efetivas para melhorar seu bem-estar financeiro. (SÃO PAULO, 2019)

Segundo SEBRAE (2018), a educação financeira para empreendedores é essencial para que se possa fazer a gestão adequada das finanças da empresa e para o sucesso de um negócio. Por meio dela, é possível realizar a organização e o controle

financeiro para uma melhor gestão do capital da empresa, bem como analisar custos, despesas e investimentos. Uma empresa financeiramente saudável consegue melhorar seus recursos, evitando desperdícios e mantendo o negócio funcionando. Além disso, é capaz de aperfeiçoar processos, investir em desenvolvimento, inovação e potencializar seus resultados.

No entanto, isso pode ser um grande desafio quando o empreendedor não sabe como fazer, e decide apenas se arriscar. Ou seja, a educação financeira proporciona aos microempreendedores seguir o melhor caminho, para alcançar o sucesso, como por exemplo aprender que não se deve gastar além do necessário. Os microempreendedores que colocam em prática o que se aprende com a educação financeira, mostra que está preparado para enfrentar situações com necessidades de decisões imediatas, e assim impossibilitar o desequilíbrio no orçamento, pois já tem conhecimento de futuro sobre produtos e riscos financeiros, podendo se considerar com habilidades e determinação, para aceitar os riscos das dificuldades que poderão surgir no meio financeiro, ter pleno entendimento de quando é realmente preciso tomar medidas ou buscar por ajuda.

Possivelmente uma das melhores competências de muitos empreendedores que se destacam são aqueles que, tem um grande potencial de modificar uma oportunidade em um negócio de sucesso. Talvez essa também seja a parte mais difícil para conseguir transformar um objetivo em realidade. (ZÁKIA DANIEL, 2019-2021)

O Programa de Educação Financeira do Banco Central (PEF-BC) envolve ações que visam proporcionar orientação à sociedade sobre assuntos financeiros, destacando o papel do Banco Central como agente promotor da estabilidade econômica. O propósito é contribuir para que os microempreendedores entendam as relações que influenciam suas vidas na área da economia e das finanças.

O PEF-BC está estruturado para ser permanente, com ações educativas de curto, médio e longo prazos, segmentadas por público: população em geral (pessoas físicas e jurídicas), estudantes (ensinos fundamental, médio e superior), imprensa, parlamentares, ambiente acadêmico, mercado financeiro etc.

Segundo SEBRAE (2018) são vários os benefícios que a Educação Financeira proporciona ao empreendedor na gestão financeira das empresas.

Muito mais do que planejar as finanças, a educação financeira é um conjunto de ações que se torna um hábito, e é justamente isso que possibilita ao empresário desenvolver um negócio sólido e saudável. Educação financeira é saber como cortar gastos, investir, multiplicar e sobreviver no mercado empreendedor. (SEBRAE/BA, 2019)

O primeiro passo na educação financeira do empreendedor é estudar alguns conceitos básicos de finanças. Entre eles, destacam-se os demonstrativos gerenciais, que fornecem um panorama completo dos resultados do negócio. Por meio deles, o empreendedor acompanha as movimentações financeiras ocorridas internamente, as mudanças patrimoniais, os lucros ou os prejuízos obtidos, entres outras informações essenciais para o empreendimento.

Toda a informação deixa claramente visível que o objetivo da Educação Financeira é conscientizar os microempreendedores sobre seu dinheiro, independentemente do nível de renda compartilham as mesmas situações, procuram complementar suas necessidades básicas de alimentação, educar os filhos, conseguir comprar a casa própria e planejar o futuro. E para adquirir essas necessidades viver numa situação de pobreza, acarreta em não dispor de renda suficiente para atingir esses objetivos.

E para que possam poupar, até mesmo pequenas quantias, os pobres, além de gastar com cautela, precisam ter acesso a informações e desenvolver habilidades que permitam um melhor manuseio do dinheiro. Nesse sentido, o objetivo da Educação Financeira é justamente oferecer-lhes as ferramentas aos microempresários e o poder de conseguir isso. As necessidades destas ferramentas intensificam à medida que se observa o crescimento do setor macrofinanceiro. Com o aumento de serviços e produtos oferecidos por este setor. Atualmente, em resposta às pressões de mercado e às dificuldades que as famílias enfrentam ao longo da vida, os produtos desse setor incluem créditos para moradia e educação, contas correntes, poupanças de longo prazo, transferência de recursos e seguros. Entretanto, de maneira geral, os clientes não entendem o que quer dizer de cada uma das alternativas e, por isso, não usufrui em seu melhor benefício. Para que consigam comparar as oportunidades que estão ao seu alcance, os clientes necessitam, além de compreender as características das diversas opções, saber calcular e comparar os custos de cada produto, bem como estabelecer sua capacidade de endividamento.

A Educação Financeira é um investimento com ganhos tanto para os clientes quanto para os fornecedores de serviços financeiros. Ao ensinar boas práticas de administração de finanças em relação a ganhos, gastos, poupança e empréstimos, a Educação Financeira possibilita à população mais pobre melhor gerenciamento de recursos, compreensão das opções financeiras e melhoria de seu bem-estar. Em contrapartida, as instituições microfinanceiras também lucram, pois, o cliente informado constitui garantia de melhores resultados.

Dessa forma entende-se que a educação financeira para microempreendedores é importante porque é praticamente uma das coisas que engloba quase todos os aspectos da vida de uma pessoa. Além disso, é importante porque, se o empreendedor aprender sobre isso, também aprenderá a ser eficiente com suas finanças, de maneira que possa alcançar mais metas e mais rapidamente. Outro ponto é a alfabetização financeira, pois permite que uma pessoa entenda e maximize qualquer nível de renda que tiver.

Outro passo muito importante é entender sobre dívidas. Se o microempreendedor estiver se sentindo sobrecarregado por empréstimos, aprender a gerenciar bem as finanças é o primeiro passo para obter o controle. Entender o que se pode pagar de forma realista e o que pode ser necessário cortar no orçamento. A educação financeira pode oferecer aos microempreendedores uma saída quando a dívida parecer sem controle. Colocar esse conselho em uso e trabalhar para eliminar a dívida é o segundo passo. Aprender a fazer um orçamento e entender como a receita se relaciona com as despesas pode ajudar a evitar o acúmulo de dívidas no futuro. (ERNANDEZ ELISEU,2020)

## 2.2 Desafios dos microempreendedores no Brasil

As micro e pequenas empresas têm um papel fundamental na economia brasileira. Segundo uma pesquisa realizada pelo SEBRAE, os pequenos negócios correspondem a mais de um quarto do Produto Interno Bruto (PIB). São aproximadamente 9 milhões de micro e pequenas empresas no país que representam cerca de 27% do PIB. Entretanto, quando resolvem investir, muitos empreendedores não se dão conta nos desafios que virão pela frente. Muitas vezes, o fato de estar lidando com uma empresa de pequeno porte, deixa a sensação de que os problemas também serão menores. Contudo, a situação pode ser ainda mais complexa do que nos casos de grandes empresas. (JORNAL CONTÁBIL, 2019)

Também segundo o *JORNAL CONTÁBIL* (2019) a pouca capacitação do empreendedor no início de um negócio, muitas vezes deixa a entender que o foco está centralizado mais nas oportunidades do que no conhecimento que a área exige. É de fundamental importância, conhecer como a área funciona, também é fundamental para entender com que está lidando. Trabalhar em capacitação proporciona maior segurança para lidar com as mais diferenciadas situações que poderão surgir na empresa. A busca por conhecimentos específicos para uma formação gerencial eficiente é também muito importante, como por exemplo, o conhecimento da legislação trabalhista, da legislação tributária e de análise de mercado.

[...]. Um microempreendedor está diariamente precisando definir a trajetória que a sua empresa deve trilhar. Uma decisão equivocada pode acarretar em grandes transtornos, e essa responsabilidade deixa o pequeno empreendedor um pouco inseguro e preocupado.

O apoio financeiro é visto como a maior dificuldade enfrentada pelo **microempreendedor** brasileiro. Isso foi confirmado após uma enquete conduzida na 6ª edição do evento *Todos Podem Empreender*, o maior encontro nacional de microempreendedores, promovido pela Aliança Empreendedora. A linha de crédito para micro e pequenas empresas tem ficado cada vez mais limitado. Hoje, a maneira mais comum para a obtenção de crédito para PMEs é por meio de financiamento junto às instituições financeiras e é aí que começa a dor de cabeça. No geral, as instituições financeiras nem sempre possuem linhas de crédito adequadas

ou menos burocráticas para essa configuração de empresa. (*JORNAL CONTÁBIL*, 2019)

Inicialmente, o fluxo do negócio parece ser muito mais fácil e prático para os microempreendedores, mas, após algum tempo de gestão, fica fácil perceber no dia a dia as dificuldades que antes não eram identificadas. As inúmeras exigências do fisco são problemas que afetam diretamente na adaptação da empresa no mercado, resultado também da falta de ferramentas de trabalho, por parte da empresa, que são capazes de suprir a alta demanda de obrigações impostas pela legislação. Sendo assim, as dificuldades vão se tornando muito maiores e muitos acabam não dando conta, tendo que encerrar suas atividades precocemente. Em geral, a média de sobrevivência de um micro ou pequena empresa no Brasil é de 5 anos, conforme dados do IBGE.

Novamente, a falta de planejamento, o excesso de burocracia para a obtenção de crédito e a alta carga tributária, estão entre as principais causas comentadas pelos empreendedores. Isso ressalta que não se trata de apenas uma causa, mas sim todo um conjunto que contribui para o fechamento da empresa.

Ainda de acordo com o (*JORNAL CONTÁBIL*, 2019) O pouco conhecimento sobre os clientes é algo que também não ajuda o microempreendedor, pois conhecer os seus clientes em potencial vai ajudar nas tomadas de decisões dentro da empresa e também a melhorar o relacionamento com eles, ou seja, uma comunicação mais assertiva. Essa comunicação será fundamental para as campanhas de lançamento de produtos e em suas estratégias de marketing, por exemplo. Outro ponto que precisa ficar sempre atento é pouco poder de negociação com fornecedores, toda empresa precisa saber negociar com seus fornecedores, não somente o preço dos produtos, mas também a garantia de ter um estoque preparado para seu volume de vendas, seja ele fisicamente ou por um *marketplace*, por exemplo. Na prática, essa parceria nem sempre acaba dando tão certo. Sendo assim, sempre tenha uma estratégia definida para ser seguida com seus fornecedores, combinando prazos e preços dos produtos.

Nos casos da falta de planejamento é muito comum que novos empresários fiquem ansiosos para colocar a sua empresa em ação. Entretanto, manter o foco é um dos grandes desafios para que não esqueçam de um passo essencial para a sobrevivência da organização: um plano de negócios bem estruturado. Pois quando



não existe um direcionamento é praticamente impossível estabelecer metas e manter o negócio no caminho desejado. No plano de negócios, o empreendedor pode obter informações preciosas que podem ser úteis para pontos como: descrição da empresa, investimento necessário, o caminho que deseja seguir com o empreendimento, cenário atual do mercado que a empresa está inserida, análise dos concorrentes, etc.

## Quadro I - Motivos que levam ao fracasso de novos empreendimentos

GRUPO	MOTIVOS
Aspectos técnicos	Falta de experiência empresarial anterior. Falta de competência gerencial.
Área mercadológica	Desconhecimento do mercado. Desconhecimento do produto ou serviço.
Área técnico-operacional	Falta de qualidade nos produtos/serviços. Localização errada. Problemas na relação com fornecedores. Tecnologia de produção obsoleta.
Área financeira	Imobilização excessiva do capital em ativos fixos. Política equivocada de crédito aos clientes. Falta de controle de custos e de gestão financeira.
Área jurídica-organizacional	Estrutura organizacional concentrada. Falta de um sistema de planejamento e de informações gerenciais. Ausência de inovações gerenciais.

Fonte: Adaptado de Pereira (1995).

Fonte: <https://www.nucleodoconhecimento.com.br/contabilidade/mortalidade-das-micro>

O quadro acima apresenta alguns dos motivos de fracasso que contribuem tanto para o fracasso empresarial, como também para o cancelamento da empresa, pois a falta de motivação pode trazer o desinteresse em continuar com o empreendimento. Um outro grande problema para a maioria dos micros empreendedores no Brasil é alta carga tributária brasileira. Mesmo que a maioria deles sendo optantes pelo simples nacional. Se o empresário não realizar um **planejamento tributário**, corre o risco de deixar de recolher algum imposto, o que levaria a ter problemas futuros com a Receita Federal ou até mesmo pagar mais do que o necessário, acarretando desperdício de dinheiro. Por isso, é muito importante que nesse momento o empreendedor procure ajuda de contadores, pois são mais indicados para realizar esse tipo de planejamento.

Ressalta-se que cada setor de atividade tem um tipo de imposto, por exemplo, uma empresa do ramo industrial tem uma carga tributária bem menor que uma

empresa do ramo de prestação de serviço. Então não hesite em procurar ajuda de um profissional da área para realizar procedimentos tributários.

Outros estudos empíricos também foram realizados por instituições brasileiras como SEBRAE e o Instituto Brasileiro de Planejamento Tributário (IBPT), visando identificar quais as principais causas para o encerramento das MPEs no país. Desta forma, confrontaram-se em três campos de análise que são: planejamento prévio, gestão empresarial e comportamento empreendedor. Com intuito de identificar as principais causas de acordo com SEBRAE e o IBPT, da redução das MPES, a pesquisa considerou o perfil das extintas empresas que se encontram canceladas. (PEREIRA, et. al., 2017)

## Quadro II - As principais causas de desaparecimentos das MEPs brasileiras

IBPT (2013)	SEBRAE (2014b)	
Falta de planejamento e informações de mercado.	Planejamento Prévio	Não levantamento de informações importantes sobre o mercado; Não realização do planejamento de itens básicos antes do início das atividades; Curto tempo de planejamento prévio.
Complexidade tributária e burocracias.		
Dificuldade de acesso ao crédito financeiro e investimentos.		
Tecnologias de gestão complexas e de alto custo.		
Brigas familiares ou de sócios.	Gestão Empresarial	Diminuta frequência de aperfeiçoamento de produtos e serviços, inovando em processos, procedimentos, tecnologias e capacitação; Experiência prévia ou conhecimento do ramo; Estratégias de diferenciação.
Falência.		
Encerramento espontâneo de atividades (doença, morte, falta de estímulo á manutenção do negócio).	Comportamento Empreendedor	Não se antecipar aos fatos, buscar informações e persistir nos objetivos; Plano de ações para atingir metas e objetivos; Contato com outras empresas, bancos, entidades e o governo.
Outras causas (desatualização tecnológica, política econômica, etc.).		

Fonte: Adaptado de IBPT (2013) e SEBRAE (2014b).

Fonte: <https://www.nucleodoconhecimento.com.br/contabilidade/mortalidade-das-micro>

No planejamento prévio, é possível observar conforme os dados do Instituto Brasileiro de Planejamento Tributário (IBPT, 2013), que os principais motivadores para o desaparecimento das MPEs, são a falta de planejamento, de informações de mercado, de questões financeiras seguida de uma série de outras causas ligadas ao negócio. Nos estudos do SEBRAE (2014), investiga-se, de forma mais direta, às características do empreendedor. Atribuem responsabilidade a ele de maneira mais explícita, sobretudo em relação ao encerramento dos micros e pequenos negócios.

Entende-se, também, que o planejamento é uma das principais fontes de organização e gerenciamento empresarial capaz de evitar atos de baixa empresarial.

## Gráfico I – Formalização dos pequenos negócios no Brasil



Fonte: <https://especiais.dcomercio.com.br/10-anos-simples-nacional/>

No gráfico acima é possível observar a grande mudança a partir de 2009, com a figura jurídica do Microempreendedor Individual (MEI) no Simples Nacional. Se os impostos e a dificuldade eram os principais obstáculos para o empreendedor, por que não os eliminar? Dessa maneira prática, o MEI modificou a porta fundamental de entrada para se tornar formal no mercado. Ele desobriga o empresário do pagamento de tributos federais, tais como: Imposto de Renda, PIS/Confins, IPI, E CSLL, e para cobrança do ISS é um valor simbólico de R\$ 5,00 (cinco reais) e para o ICMS R\$ 1,00 (um real). O MEI costuma pagar, um valor máximo de R\$ 52,85 mensalmente.

Desde que foi formado, o número de empreendedores individuais cresceu rapidamente. Hoje são aproximadamente 7 milhões em atividade isso representa 58% dos CNPJs aberto no Brasil, superando o total de micro e pequenas empresas juntas. Esse gigantesco resultado foi reconhecido pela Organização Internacional do Trabalho (OIT) que destacou o MEI como exemplo na proteção aos direitos sociais e ao emprego.

## 2.3 Dados sócio econômicos da cidade de Poá

A população de Poá no último censo em (2010) era de 106.013 habitantes e a área é de 17 km<sup>2</sup>, o que resulta numa densidade demográfica de 6.141,05 hab./km<sup>2</sup>. (IBGE 2020)

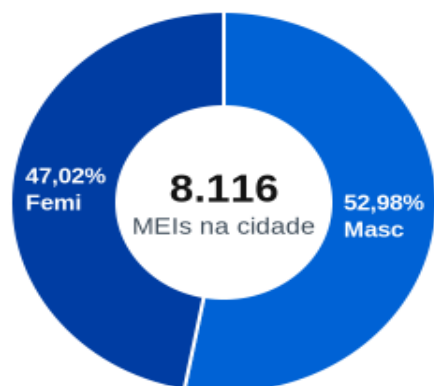
Poá é um dos onze municípios paulistas considerados estâncias hidrominerais pelo estado de São Paulo, por cumprirem determinados pré-requisitos definidos por lei estadual. Tal status garante a esses municípios uma verba maior por parte do estado para o desenvolvimento do turismo regional. Também, o município adquire o direito de agregar junto a seu nome o título de estância hidromineral, termo pelo qual passa a ser designado tanto pelo expediente municipal oficial quanto pelas referências estaduais. Faz parte do Alto Tietê o principal setor da economia de Poá é o de serviços. (ACIP 2020)

Se observado mesmo não sendo o mais rico da região (considerando-se o PIB, 2018), Poá já teve uma grande vantagem se comparado aos seus vizinhos em vários indicadores sociais, sinalizando, portanto, que o crescimento econômico de Poá foi mais igual e sustentável que em outras cidades, e que sua população possuía qualidade de vida melhor, se valendo de equipamentos públicos (escolas, parques e unidades de saúde) melhores e potencial de consumo médio e uniforme. Nos últimos anos o município não acumulou bons resultados em índices sociais, como por exemplo o Índice de desenvolvimento humano (IDHM), que ficou em torno de (0,771).

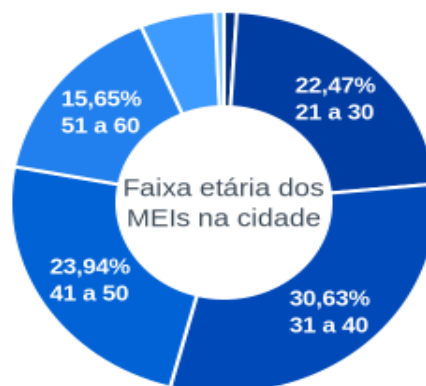
Atualmente Poá-SP possui aproximadamente 118.349 habitantes, sendo que 28.998 desses habitantes são pessoas economicamente ativas, ou seja, que movimentam a economia local e nacional. Essa cidade vem crescendo, e muito desse crescimento é devido às 14.891 empresas registradas na cidade que geram empregos para a própria população de Poá e as cidades vizinhas (IBGE 2020).

**Fontes:** <https://cidades.ibge.gov.br/brasil/sp/poa/panorama> / <https://www.acip.com.br/cidade-de-poa/>

## Gráfico II - Dados interessantes sobre o microempreendedor individual na cidade de Poá



Dos 8.116 microempreendedores individuais de Poá, 47,02% são mulheres e 52,98% são homens.



40 anos é a média de idade da cidade.

## Gráfico III - Meios de atuação dos microempreendedores individuais na cidade de Poá



Fontes: Data Sebrae e IBGE

Extraído de: <https://www.maismei.com.br/mei-microempreendedor-individual-poa-sp>

Os gráficos acima nos revelam uma pesquisa realizada pelo Sebrae e IBGE, que comprovam o desenvolvimento surpreendente de microempreendedores em Poá-SP, se levarmos em consideração o tempo de existência da cidade diante do percentual de habitantes que atuam como microempreendedores. Em média são 45,50% os cidadãos que estão em condições de trabalho informal e que estão registrados como MEI. Observou-se ainda, que a faixa etária de idade dos microempreendedores é diversificada, variando entre 21 e 60 anos de idade. Revelando que cada vez mais tem aumentado o desejo junto a situação atual do mercado de trabalho, vem contribuindo para que o cidadão se torne dono de um negócio próprio, colaborando assim para o desenvolvimento econômico da cidade.

### **3 – Metodologia**

Prodanov e Freitas (2013, p 14) define metodologia da seguinte forma:

[...] a metodologia é entendida como o caminho a ser percorrido para estudar, entender e analisar os diversos meios disponíveis para a concretização de um trabalho acadêmico. Ela examina, descreve e avalia formas e técnicas que proporcionam o conhecimento e o seguimento das informações, tendo em vista a resolução de problemas e/ou questões de pesquisa.

A pesquisa tem um caráter objetivo, é um “processo formal próprio de desenvolvimento do método científico. O objetivo principal da pesquisa é encontrar respostas para problemas seguindo as orientações de procedimentos científicos.” (GIL, 2008 *apud* PRODANOV e FREITAS, p.44)

Para que este trabalho fosse desenvolvido foi utilizada a pesquisa descritiva, que é a pesquisa que observa, registra, analisa e ordena dados, sem manipulá-los, isto é, sem interferência do pesquisador. Procura descobrir a frequência com que um fato aconteça, sua natureza, suas características, causas, relações com outros fatos. Assim, para coletar tais dados, utiliza-se de técnicas específicas, dentre as quais se destacam a entrevista, o formulário, o questionário, o teste e a observação. (PRODANOV e FREITAS, p.52)

As informações aqui contidas foram adquiridas em dois momentos, inicialmente foi realizado uma busca por dados em materiais já existentes como, sites, livros e artigos etc. Segundo Diehl e Tatim (2004) essa maneira de obter dados é conhecida como fontes secundárias, porque esses dados não foram elaborados pelo

pesquisador. E em segundo momento, essa coleta de dados se deu por meio de um questionário. As informações coletadas serão submetidas a análise, que conforme relata Alves (2007) é o trabalho que o pesquisador irá realizar com os dados colhidos durante a pesquisa.

Esse estudo de caso foi realizado em duas empresas, ambas do ramo de vestimentas na cidade de Poá-SP, com o objetivo de verificar e explicar quais são as ferramentas de gestão financeira são utilizadas na administração dessas duas microempresas. Para que essa verificação fosse possível no levantamento desses dados, foi utilizado um questionário contendo 8 perguntas abertas e fechadas.

Segue abaixo questionário que foi elaborado.

1. Qual o nome da sua empresa?
  
2. Qual o ramo de atividade da sua empresa?
  
3. Qual função você ocupa na empresa?
  
4. Está há quanto tempo nesse ramo?
  
5. Qual o seu grau de instrução?
  - Ensino fundamental incompleto
  - Ensino fundamental completo
  - Ensino médio incompleto
  - Ensino médio completo
  - Superior completo. Se sim, em qual curso? \_\_\_\_\_
  - Pós-graduação. Se sim, em qual curso? \_\_\_\_\_
  - Mestrado. Se sim, em qual curso? \_\_\_\_\_
  - Doutorado. Se sim, em qual curso? \_\_\_\_\_

6. Você já realizou algum curso pago de gestão financeira? Se sim, quais?
7. Você já realizou algum curso gratuito de gestão financeira? Se sim, quais?
8. Quais ferramentas de gestão financeira você utiliza na sua empresa?
- Fluxo de caixa
  - Controle de custos
  - Orçamento empresarial
  - Demonstração de resultado
  - Balanço Patrimonial
  - Análise de ponto de equilíbrio
  - Outro. Se sim, qual? \_\_\_\_\_



## 4 – Análise dos dados

A seleção das duas empreendedoras se deu por disponibilidade diante do convite, em particular respondendo o questionário mencionado acima.

Foi decidido que as empreendedoras serão mencionadas como empresa I e empresa II. Todas as questões que foram respondidas serão averiguadas com o objetivo de fornecer um melhor entendimento na verificação e explicação do presente trabalho.

A princípio verificou-se o nome das empresas, ramo de atividade, a função da cada entrevistada, quanto tempo de mercado grau de instrução etc.

Referente ao grau de instrução das entrevistadas, foi observado que ambas possuem curso superior. Sendo que a entrevistada I tem formação superior em letras, já a entrevistada II tem formação em turismo e pós-graduação em gestão empresarial.

Também foi pesquisado sobre o tempo de existência de cada empresa, com o intuito de explicar que tempo de existência de um negócio em um mercado com tantas oscilações, diz muito sobre a maneira que os negócios são administrados.

As respostas para essas informações estão apresentadas nos quadros de I a VIII a seguir:

### Quadro I - Nome das Empresas

Entrevistadas	Respostas
Entrevistada I	Empresa I
Entrevistada II	Empresa II

**Fonte:** Própria autoria, 2021

Por ter decidido que as empresas seriam apresentadas apenas por números, no quadro a acima as respostas estão como empresa I e empresa II. Sendo que, as respostas seguem de acordo com o questionário.

## Quadro II – Ramo de atividade

Entrevistadas	Respostas
Entrevistada I	A empresa I, tem como ramo de atividade vestimentas, feminino, masculina, infantil e moda praia.
Entrevistada II	A empresa II seu ramo de atividade é venda no varejo de moda íntima em geral, praia, fitness e pijamas.

**Fonte:** Própria autoria, 2021

Como descrito no texto da metodologia, essas são microempresas do ramo de vestimentas, sendo que a empresa I, está mais voltada para vestimenta do dia a dia além da moda praia. Já a empresa II, está voltada para moda íntima tanto masculina como feminina, infantil e fitness. Perguntado as entrevistadas o que as levou na decisão pelo ramo dessas atividades, a entrevistada I, respondeu que a decisão veio pelo fato dos pais já terem trabalhado na área por muito tempo, já a entrevistada II, foi por gostar mesmo desse ramo.

Possivelmente uma das melhores competências de muitos empreendedores que se destacam são aqueles que, tem um grande potencial de modificar uma oportunidade em um negócio de sucesso. Talvez essa também seja a parte mais difícil para conseguir transformar um objetivo em realidade. (ZÁKIA DANIEL, 2019-2021)

Essa realização pode ser de curto, médio ou em um prazo mais longo, só depende dos objetivos planejados pelo empreendedor, considerando a importância da educação financeira.

## Quadro III – Função ocupada na empresa

Entrevistadas	Respostas
Entrevistada I	Proprietária da empresa
Entrevistada II	Administradora / Sócia

**Fonte:** Própria autoria, 2021

No quadro III, com base na resposta da entrevistada I, ela é a própria dona da empresa, portanto ocupa a função de administradora geral, no caso da entrevistada II, ela ocupa a função de sócia administradora.

Como mencionado pelo JORNAL CONTÁBIL (2019) em muitos casos no início de um negócio a pouca habilidade permite enxergar apenas as oportunidades, sem se atentar ao mínimo de conhecimento que é exigido pela área de Gestão empresarial. Mas é importante e necessário entender como funciona, e assim compreender com o que está lidando, ser capacitado (a) certamente dará mais tranquilidade para resolver as situações difíceis que surgem em todo e qualquer negócio. Um microempreendedor está diariamente precisando definir a trajetória que a sua empresa deve trilhar. Uma decisão equivocada pode acarretar em grandes transtornos, e essa responsabilidade deixa o pequeno empreendedor um pouco inseguro e preocupado.

Entre diversas dificuldades que o microempreendedor enfrenta no Brasil, o apoio financeiro aparece como principal, em seguida vem a questão dos impostos.

#### Quadro IV – Quanto tempo de Mercado

Entrevistadas	Respostas
Entrevistada I	A empresa I, já está no mercado há aproximadamente 23 anos, é uma empresa que passou de pais para filha.
Entrevistada II	A empresa II, está no mercado há 11 anos e foi criada pelas sócias.

Fonte: Própria autoria, 2021

Já no quadro IV, de acordo com as respostas, as empresas estão no mercado há 11 e 23 anos, provavelmente durante todo esse tempo, essas empresas enfrentaram diversos problemas como crises econômicas período pós pandemia entre outro que atingem o pequeno e o grande empreendedor no Brasil.

Tendo em vista que as micros e pequenas empresas têm um papel fundamental na economia brasileira. De acordo com um estudo realizado pelo SEBRAE, os pequenos negócios correspondem a mais de um quarto do Produto Interno Bruto (PIB). São aproximadamente 9 milhões de micro e pequenas empresas no país representando aproximadamente cerca de 27% do PIB. Em muitos casos o fato de achar que por ser uma empresa de pequeno porte, as dificuldades e os desafios para administrar serão menores, mas esses problemas podem ser mais complicados para microempresa do que mesmo para empresas de grande porte. (JORNAL CONTÁBIL, 2019) Este parágrafo está fora de formatação

Com isso entende-se que, não é o tamanho da empresa, que define os problemas, que existem em qualquer tipo de negócio.

### Quadro V – Grau de Instrução

Entrevistadas	Respostas
Entrevistada I	A entrevistada, tem graduação em letras.
Entrevistada II	Tem graduação em Turismo e pós-graduação em Gestão empresarial

**Fonte:** Própria autoria, 2021

No quadro V, pode-se observar nas respostas das entrevistadas que são bastante distintos o grau de instrução de ambas. Onde apenas a entrevistada II, tem conhecimento sobre Educação financeira.

### Quadro VI – Curso pago na área

Entrevistadas	Respostas
Entrevistada I	A entrevistada não realizou cursos pago na área de Gestão Financeira.
Entrevistada II	A entrevistada assim como a entrevistada I, também não realizou nenhum curso pago na área de Gestão Financeira.

**Fonte:** Própria autoria, 2021

No quadro VI, pode-se notar que nenhuma das entrevistadas realizou cursos pagos em Educação financeira, ou seja, a experiência na área veio na prática do dia a dia.

É importante ressaltar que a Educação Financeira consiste não somente em aprender a economizar, cortar gastos, poupar, investir e acumular dinheiro, mas em assumir um comportamento e desenvolver hábitos com vistas a controlar e equilibrar os gastos e os ganhos, este é um assunto o que neste momento está sendo reconhecido cada vez mais, tanto pelas pessoas como para as empresas. Uma pessoa não deve gastar mais do que ganha, em resumo. É um processo de aprendizagem em que a pessoa passa a adotar providências necessárias no seu dia a dia, tais como: elaborar e acompanhar o orçamento pessoal ou familiar, comprar com consciência, poupar e investir. (CCB BRASIL FINANCEIRA, 2017)

Entender o que é educação financeira possibilita uma decisão acertada nos momentos que se faz necessário. Uma vez que, cada dia surge algo novo e que é preciso se adaptar para que se possa progredir e chegar ao objetivo.

### Quadro VII – Curso gratuito na área

Entrevistadas	Respostas
Entrevistada I	Sim, realizou o curso aprender a empreender (SEBRAE)
Entrevistada II	Não, a entrevistada II, não tem curso gratuito realizado na área de Gestão financeira.

**Fonte:** Própria autoria, 2021

De acordo com as respostas do quadro VII, a entrevistada I, realizou curso gratuito, no SEBRAE, já a entrevistada II, não tem curso gratuito realizado na área.

Conforme a OCDE (2005, não paginado) educação financeira é o caminho a ser percorrido pelos consumidores e investidores para melhorar seu entendimento sobre os conceitos e os produtos financeiros é, através da informação, instrução e/ou conselhos objetivos, que se desenvolve as habilidades e a confiança para conhecer melhor os riscos e as oportunidades financeiras, a fazer escolhas acertadas, saber onde buscar ajuda, e a tomar outras medidas efetivas para melhorar seu bem-estar financeiro. (SÃO PAULO, 2019)

Portanto, para se ter um bom desempenho como empreendedor, é necessário conhecer muito bem os caminhos a serem percorridos, e quais são os riscos que podem surgir ao decidir conduzir o próprio negócio.

## Quadro VIII – Ferramentas de Gestão Financeira utilizadas

Entrevistadas	Respostas
Entrevistada I	Ferramentas utilizadas na Gestão da empresa: Fluxo de caixa, Controle de custos e Demonstração de resultados.
Entrevistada II	Ferramentas utilizadas na Gestão da empresa: Fluxo de caixa, Controle de custos e Demonstração de resultados. Futuramente pretende implantar Balaço Patrimonial.

**Fonte:** Própria autoria, 2021

Nesse último quadro, as respostas das ferramentas de Educação financeira utilizadas foram as mesmas, apenas a empresa II, pretende futuramente implantar o balanço patrimonial, como uma ferramenta a mais na gestão do negócio.

Como colocado por Padilha e Kimiko (2015) a educação financeira é entendida hoje em dia como um tema necessário na formação das pessoas. Muita pesquisa tem identificado a dificuldade que muitos empreendedores enfrentam em administrar o próprio dinheiro, controlar o orçamento e poupar.

Para o SEBRAE (2018), a educação financeira para empreendedores é essencial pois permite fazer a gestão adequada das finanças do negócio e através dela, é possível realizar a organização e o controle financeiro para uma melhor gestão do capital da empresa, bem como analisar custos, despesas e investimentos. Uma empresa financeiramente saudável consegue melhorar seus recursos, evitando desperdícios e mantendo o negócio funcionando. Além disso, é capaz de aperfeiçoar processos, investir em desenvolvimento, inovação e potencializar seus resultados. No entanto, isso pode ser uma grande dificuldade quando o empreendedor não sabe como praticar, e decide apenas se arriscar.

Porém a educação financeira proporciona aos microempreendedores seguir a melhor alternativa para alcançar o sucesso, evitando gastos supérfluos.

## 5 – Considerações finais

O desenvolvimento do presente trabalho buscou como objetivo geral verificar quais ferramentas de gestão financeira são utilizadas na administração de duas microempresas do ramo de vestimentas masculina, feminina, infantil e moda praia, ambas situadas na cidade de Poá-SP.

A análise foi realizada por meio de um questionário de pesquisa contendo perguntas abertas e fechadas que foram importantes para uma melhor compreensão das ferramentas de educação financeira utilizadas por essas microempreendedoras. Uma vez que a falta de conhecimento e habilidade em educação finanças pode acarretar em diversos problemas dentro de uma empresa.

Por meio dessa pesquisa foi possível alcançar os objetivos tanto geral quanto o específico que teve como intenção explicar como essas duas microempreendedoras adquiriram conhecimentos em gestão financeira compreender quais são as ferramentas de educação financeira utilizadas por essas empreendedoras, que são as ferramentas: **Fluxo de caixa**, **Controle de custos** e **Demonstração de resultados**, sendo que futuramente uma delas pretende implantar na empresa o **Balço Patrimonial**, NÃO PRECISA DE NEGRITO compreendeu-se também quais foram os motivos que levaram a escolha do ramo de atividade, onde uma delas informou que já tinha um certo conhecimento na área, não de formação, mas sim através dos seus pais que trabalharam por muito tempo nesse ramo, a segunda entrevistada, foi um pouco mais ousada ariscou por gostar dessa área, decidiu assim formar sociedade com uma amiga e a decisão vem dando certo, tendo em vista que essas empresas estão no mercado a um bom tempo. Outro fato entendido foi sobre a diferença entre as áreas de formação superior dessas microempreendedoras, que mesmo uma delas possuindo formação de área diferente, ambas não tiveram medo de ariscar, mesmo correndo um grande risco de o negócio não dar certo, porém antes de se tornar um empreendedor é necessário conhecer os riscos que podem surgir.

Com isso ~~finalizo o estudo~~ com o objetivo geral concluído, o qual o intuito foi de compreender e apresentar sobre o conhecimento das microempreendedoras dessa pesquisa e quais são as ferramentas de Educação financeira utilizadas em suas empresas.

## Referências:

ACIPOÁ. **ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE POÁ.** Disponível em <https://www.acip.com.br/cidade-de-poa> Acesso em 12/05/2021

ARAUJO, O.C.J. **MORTALIDADE DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS:** <https://www.nucleodoconhecimento.com.br/contabilidade/mortalidade-das-micro> Acesso em 27/04/2021

ARTIGO: **EDUCAÇÃO FINANCEIRA UMA ANÁLISE DE GRUPOS ACADÊMICOS** file:///C:/Users/USER/Downloads/10121-Texto%20do%20artigo-64846-1-10-20180814.pdf Acesso em 26/03/2021

ARTIGO: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/como-fazer-a-gestao-financeira-do-pequeno-negocio,d999a442d2e5a410VgnVCM1000003b74010aRCRD> Acesso em 25/03/2021

ARTIGO:<https://www.nucleodoconhecimento.com.br/administracao/microempreendedor-individual> acesso em 24/03/2021

**ASSOCIAÇÃO DE PLANEJADORES FINANCEIROS; COMISSÃO DE VALORES MOBILIÁRIOS:** [https://www.investidor.gov.br/portaldoinvestidor/export/sites/portaldoinvestidor/publicacao/Livro/livro\\_TOP\\_planejamento\\_financeiro\\_pessoal.pdf](https://www.investidor.gov.br/portaldoinvestidor/export/sites/portaldoinvestidor/publicacao/Livro/livro_TOP_planejamento_financeiro_pessoal.pdf) Acesso em 22/03/2021

BESSA, H. **OS DESAFIOS DA EDUCAÇÃO FINANCEIRA NO BRASIL:**<https://valorinveste.globo.com/blogs/hudson-bessa/coluna/o-desafio-da-educacao-financeira-no-brasil.ghtml>. Acesso em 15/03/2021

BLECHER, N.; FERNANDES, F.; TOMATO, R.; IBELLI, R.; PIMENTEL, S.; MISIAGGIA, M.; CHAISSÊ, W.; CAMARGO, J. A.; **10 ANOS DO SIMPLES NACIONAL:** <https://especiais.dcomercio.com.br/10-anos-simples-nacional/> Acesso em 27/04/2021

BUFFETT, W. **INVESTIDOR INICIANTE:** <https://financeone.com.br/wp-content/uploads/2017/12/E-book-Investidor-Iniciante.pdf> Acesso em 10/03/2021

**CCB EDUCAÇÃO FINANCEIRA:**<http://www.ccbfinanceira.com.br/servicos/educacao-financeira.php> Acesso em 26/03/2021

HERNANDEZ, E. **POR QUE A EDUCAÇÃO FINANCEIRA É TÃO IMPORTANTE?** <https://www.acidadeon.com/ribeiraopreto/cotidiano/colunistas/NOT,0,0,1528336,por+que+a+educacao+financeira+e+tao+importante.aspx> Acesso em 21/03/2021

**JORNALISMO; EMPREENDEDOR: QUAIS AS MAIORES DIFICULDADES DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS E COMO SUPERÁ-LAS?** <https://www.jornalcontabil.com.br/empreendedor-quaes-as-maiores-dificuldades-das-micro-e-pequenas-empresas-e-como-supera-las/> 31 de Dezembro de 2019. Acesso em 24/03/2021

**LIVRO; METODOLOGIA DO TRABALHO CIENTIFICO:** <https://formacademicospe.wordpress.com/2017/03/27/6-livros-de-metodologia-para-download/> Acesso em 28/08/2021

**MEI MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL EM POÁ, SP:** <https://www.maismei.com.br/mei-microempreendedor-individual-poa-sp>

**O PROGRAMA DE EDUCAÇÃO FINANCEIRA** <https://www.bcb.gov.br/pre/pef/port/pefpublicoexterno.asp?frame=1> Acesso em 21/03/2021

PANORAMA IBGE POÁ. Disponível em <https://cidades.ibge.gov.br/brasil/sp/poa/panora> Acesso 12/05/2021

PINTO, N. L. A. **EDUCAÇÃO FINANCEIRA E SUA INFLUENCIA NA FORMAÇÃO DO PERFIL DE INVESTIDOR DOS DISCENTES DA FEAAC/UFC** [http://repositorio.ufc.br/bitstream/riufc/55564/1/2020\\_tcc\\_alpinto.pdf](http://repositorio.ufc.br/bitstream/riufc/55564/1/2020_tcc_alpinto.pdf) Acesso em 10/03/2021



SEBRAE: **EDUCAÇÃO FINANCEIRA E EMPREENDEDORISMO:**  
[https://sebraeatende.com.br/system/files/educacao\\_financeira\\_e\\_empreendedorismo.pdf](https://sebraeatende.com.br/system/files/educacao_financeira_e_empreendedorismo.pdf) Acesso em 12/03/2021

SILVA, L.C.: **EDUCAÇÃO FINANCEIRA E O COMPORTAMENTO DO CONSUMIDOR:**  
<https://repositorio.ufu.br/bitstream/123456789/23578/3/EducacaoFinanceiraComportamento.pdf>  
Acesso em 10/03/2021

**TRIBUNADEMINAS;** A IMPORTANCIA DA GESTÃO FINANCEIRA PARA OS PEQUENOS NEGÓCIOS: <https://tribunademinas.com.br/especiais/colunas/bom-para-negocios/30-04-2019/a-importancia-da-gestao-financeira-para-os-pequenos-negocios.html> Acesso em 17/04/2021

## Anexo I

### Questionário

Caras empreendedoras o presente questionário tem como objetivo identificar suas características empreendedoras e também seu conhecimento sobre educação financeira. Entende-se como educação financeira o processo pelo qual se busca o melhor entendimento sobre os conceitos e os produtos financeiros por meio de informações adquiridas, através de palestras, cursos ou conselhos para desenvolver habilidades e confiança para entender melhor as ameaças e as possibilidades financeiras, e assim tomar decisões necessárias para melhorar seu bem-estar financeiro. É muito importante, para a correta aplicação deste questionário, que a senhora enquanto empreendedora responda todas as questões, por mais parecidas ou simples que sejam. Peço que seja o mais sincero possível, pois suas respostas são individuais e serão mantidas em sigilo. Sua opinião é de grande importância para conclusão deste trabalho. Caso tenha interesse nos resultados ou qualquer dúvida sobre o trabalho, entre em contato com Eliana Rodrigues, pelo e-mail [ercardozo1973@gmail.com](mailto:ercardozo1973@gmail.com) ou pelo telefone (11) 98262-9495. Agradeço desde já, pela sua compreensão e participação nesta pesquisa.

De acordo com o contexto e o problema de pesquisa indicados, definiu-se como objetivo geral verificar quais ferramentas de gestão financeira são utilizadas na administração de duas microempresas da cidade de Poá. O objetivo específico é explicar como esses dois microempreendedores adquiriram conhecimentos em gestão financeira.

1. Qual o nome da sua empresa?
2. Qual o ramo de atividade da sua empresa?
3. Qual função você ocupa na empresa?
4. Está há quanto tempo nesse ramo?

5. Qual o seu grau de instrução?

- Ensino fundamental incompleto
- Ensino fundamental completo
- Ensino médio incompleto
- Ensino médio completo
- Superior completo. Se sim, em qual curso? \_\_\_\_\_
- Pós-graduação. Se sim, em qual curso? \_\_\_\_\_
- Mestrado. Se sim, em qual curso? \_\_\_\_\_
- Doutorado. Se sim, em qual curso? \_\_\_\_\_

6. Você já realizou algum curso pago de gestão financeira? Se sim, quais?

7. Você já realizou algum curso gratuito de gestão financeira? Se sim, quais?

8. Quais ferramentas de gestão financeira você utiliza na sua empresa?

- Fluxo de caixa
- Controle de custos
- Orçamento empresarial
- Demonstração de resultado
- Balanço Patrimonial
- Análise de ponto de equilíbrio
- Outro. Se sim, qual? \_\_\_\_\_