



**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SERGIPE  
PRÓ-REITORIA DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISA  
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO  
MESTRADO EM ADMINISTRAÇÃO**

**EMANUELA ROCHA MOTA**

**O CONHECIMENTO, A ATITUDE E O COMPORTAMENTO DE  
EMPREENDEDORES SERGIPANOS NA GESTÃO DAS SUAS FINANÇAS  
PESSOAIS E EMPRESARIAIS**

São Cristóvão, SE  
2023

**EMANUELA ROCHA MOTA**

**O CONHECIMENTO, A ATITUDE E O COMPORTAMENTO DE  
EMPREENDEDORES SERGIPANOS NA GESTÃO DAS SUAS FINANÇAS  
PESSOAIS E EMPRESARIAIS**

Dissertação apresentada como requisito final para obtenção do título de Mestre em Administração pelo Programa de Pós-Graduação em Administração da Universidade Federal de Sergipe.

Linha: Pequenas empresas e empreendedorismo.

Orientadora: Prof<sup>a</sup> Dr<sup>a</sup> Ludmilla Meyer Montenegro

Co-orientador: Prof. Dr Abimael Magno do Ouro Filho

São Cristóvão, SE  
2023

FICHA CATALOGRÁFICA ELABORADA PELA BIBLIOTECA CENTRAL  
UNIVERSIDADE FEDERAL DE SERGIPE

M917c Mota, Emanuela Rocha  
O conhecimento, a atitude e o comportamento de  
empreendedores sergipanos na gestão das suas finanças  
pessoais e empresariais / Emanuela Rocha Mota ; orientadora  
Ludmilla Meyer Montenegro. – São Cristóvão, SE, 2023.  
129 f. : il.

Dissertação (mestrado em Administração) – Universidade  
Federal de Sergipe, 2023.

1. Administração de empresas. 2. Administração financeira. 3.  
Educação financeira. 4. Finanças pessoais. 5. Empresários –  
Sergipe. 6. Pequenas e médias empresas – Sergipe. I.  
Montenegro, Ludmilla Meyer, orient. II. Título.

CDU 658.15(813.7)



Manuela Ramos da Silva

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SERGIPE  
PRO-REITORIA DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISA  
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO**

**ATA DE DEFESA FINAL DE DISSERTAÇÃO**

Ao vigésimo quarto dia de fevereiro de 2023, em uma apresentação *online* e remota foi instalada pela Professora Dr<sup>a</sup>. Ludmilla Meyer Montenegro – orientadora, a banca examinadora para a defesa final da dissertação de mestrado na área de concentração: Gestão de Negócios. Estiveram presentes na webconferência, além da orientadora e do co-orientador, os membros da banca e discentes. A banca examinadora atendendo à determinação do Colegiado do Programa de Pós-Graduação em Administração foi constituída pelos Professores Doutores: Ludmilla Meyer Montenegro – PROPADM/UFS (orientadora), Abimael Magno do Ouro Filho – PROPADM/UFS (co-orientador), Ivanilda Silva (Examinadora externa ao programa) e Manuela Ramos da Silva – PROPADM/UFS (Examinadora interna). A banca iniciou os trabalhos, às 14 horas, convidando a discente Emanuela Rocha Mota a fazer a apresentação da dissertação do mestrado intitulada “O CONHECIMENTO, A ATITUDE E O COMPORTAMENTO DE EMPREENDEDORES SERGIPANOS NA GESTÃO DAS SUAS FINANÇAS PESSOAIS E EMPRESARIAIS”. Encerrada a apresentação, iniciou-se a fase de arguição pelos membros da banca. Tendo em vista a dissertação e a arguição, a banca decidiu pela **APROVAÇÃO** da discente de acordo com a determinação do regulamento interno do Programa.

Aracaju, 24 de fevereiro de 2023.

Ludmilla Meyer Montenegro

Prof.<sup>a</sup> Dr<sup>a</sup> Ludmilla Meyer Montenegro  
Orientadora – PROPADM/UFS

Documento assinado digitalmente  
ABIMAEI MAGNO DO OURO FILHO  
Data: 25/02/2023 19:54:52-0300  
Verifique em <https://verificador.itl.br>

Prof.<sup>a</sup> Dr. Abimael Magno do  
Co-orientador – PROPADM/UFS

Ivanilda Silva

Prof.<sup>a</sup> Dr<sup>a</sup>. Ivanilda Silva  
Examinadora Externa ao programa

Manuela Ramos da Silva

Dr.<sup>a</sup> Manuela Ramos da Silva  
Examinadora interna

Emanuela Rocha Mota

Emanuela Rocha Mota  
Discente – PROPADM/UFS

Dedico esta dissertação aos meus filhos, à minha família, às minhas amigas e amigos que sempre estiveram ao meu lado.

“Se a educação sozinha não transforma a sociedade, sem ela, tampouco a sociedade muda”.

Paulo Freire

## AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente a Deus, que sempre foi minha força, direcionamento e centralidade para encontrar/manter a paz e o equilíbrio diante de todos os desafios enfrentados nestes dois anos.

Aos meus pais pela minha formação como pessoa. À minha mãe que desde o início me alertou que precisaria estabelecer prioridades para que conseguisse chegar até o final. E ao meu pai, que hoje está orando e cuidando de seus filhos junto ao nosso Deus e à Nossa Senhora. Sei que ele está acompanhando toda esta minha trajetória.

Aos meus filhos Gabriel e Emily, pela parceria, compreensão e motivação, comemorando comigo cada semestre vencido e me acolhendo quando me desanimava diante das dificuldades de conciliar trabalho, faculdade e o tempo com eles.

Às minhas irmãs, irmãos, amigas e amigos que sempre estiveram me apoiando, torcendo e compreendendo este momento de desafio enfrentado.

Aos colegas do mestrado pela parceria, motivação e alegria – principalmente no primeiro ano, quando divulgavam o tempo de aulas que já tínhamos superado (risos) – em especial, e em ordem alfabética, agradeço a Davi, Eloina, Érica, Filipe, Juliana e Marcelo.

Um agradecimento especial à coordenação do PROPADM e aos professores da UFS que durante as aulas transmitiram não somente conhecimento, mas o incentivo e orientações para que seguíssemos firmes neste desafio.

À minha orientadora Ludmilla Meyer, que esteve acompanhando toda a minha trajetória: dúvidas, dificuldades e desafios desde o primeiro semestre, inclusive quando o tema ainda não estava devidamente estruturado em minha cabeça. Obrigada professora pela compreensão, orientação, direcionamento, suporte técnico/emocional e atenção comigo! Agradeço ao professor Abimael Magno, por aceitar ser meu co-orientador, compondo o time neste último ciclo e contribuindo ativamente na reformulação do trabalho. Obrigada a ambos por me trazer à razão que o tema propõe, substituindo suposições pela busca do conhecimento.

E finalmente, agradeço aos empreendedores que se dispuseram a relatar sua história de vida, contribuindo e enriquecendo a pesquisa por meio das suas experiências, referências e vivências na vida pessoal e empresarial.

## RESUMO

Como alternativa para que as pessoas alcancem a conscientização financeira, estudos sobre a importância da Alfabetização Financeira abordam que o acesso ao conhecimento financeiro tende a propiciar aos indivíduos o desenvolvimento de atitudes e comportamentos que o ajudem a tomar decisões e elaborar planos de melhoria para a qualidade da sua vida. Dentre as instituições que oferecem cursos e/ou oficinas que orientam empreendedores a compreender como realizar a gestão das suas finanças pessoais e profissional, existe o SEBRAE/SE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de Sergipe –, uma instituição especializada em promover o desenvolvimento econômico e sustentável dos empreendedores. Diante desta abordagem, o presente trabalho tem como objetivo **analisar a percepção de empreendedores sergipanos de empresas de micro e pequeno porte acerca da alfabetização financeira para a gestão de suas finanças pessoais e empresariais, a partir dos conteúdos e orientações apreendidos em cursos/oficinas sobre gestão financeira**. Por meio da acessibilidade, foram selecionados e entrevistados cinco empreendedores sergipanos de micro e pequenas empresas assistidos pelo SEBRAE. Ao decidir pela pesquisa qualitativa, foram utilizadas a história de vida, a entrevista diretiva e a observação não-participante como métodos/instrumentos de coleta dos relatos. Na análise dos resultados, identificou-se que os entrevistados compreenderam a necessidade de buscar o conhecimento financeiro para desenvolver a gestão das suas finanças pessoais e empresariais. Eles utilizam não somente o SEBRAE/SE como fonte de conhecimento, mas também acessam outras opções escolhidas de acordo com sua facilidade de compreensão, a exemplo de livros, palestras, orientações de familiares ou pessoas próximas e/ou vídeos disponibilizados em redes sociais. E, como resultado, constatou-se que a alfabetização financeira pode ser considerada como um suporte para que empreendedores de micro e pequenas empresas consigam gerir suas finanças pessoais e profissionais. No entanto, a vontade de querer mudar, impulsionada pela gratidão percebida diante das recompensas adquiridas, é a premissa para que o empreendedor busque o conhecimento financeiro como estímulo para desenvolver atitudes e comportamentos que proporcionem a melhoria da sua qualidade de vida pessoal e empresarial.

**Palavras-chave:** Finanças Pessoais e Empresariais; Alfabetização Financeira; Gestão Financeira.

## ABSTRACT

As an alternative for people to achieve financial awareness, studies on the importance of Financial Literacy address that access to financial knowledge tends to provide individuals with the development of attitudes and behaviors that help them make decisions and draw up plans for improving quality of your life. Among the institutions that offer courses and/or workshops that guide entrepreneurs to understand how to manage their personal and professional finances, there is SEBRAE/SE – Brazilian Support Service for Micro and Small Companies of Sergipe – , an institution specialized in promoting the economic and sustainable development of entrepreneurs. Given this approach, the present work aims **to analyze the perception of Sergipe entrepreneurs from micro and small companies about financial literacy for managing their personal and business finances, based on the contents and guidelines learned in courses/workshops on management financial.** Through accessibility, five Sergipe entrepreneurs from micro and small companies assisted by SEBRAE were selected and interviewed. When deciding on qualitative research, life history, directive interview and non-participant observation were used as methods/instruments for collecting reports. In the analysis of the results, it was identified that the interviewees understood the need to seek financial knowledge to develop the management of their personal and business finances. They use not only SEBRAE/SE as a source of knowledge, but also access other options chosen according to their ease of understanding, such as books, lectures, guidance from family members or close people and/or videos available on social networks. And, as a result, it was found that financial literacy can be considered as a support for micro and small business entrepreneurs to manage their personal and professional finances. However, the willingness to want to change, driven by the gratitude perceived in the face of the rewards acquired, is the premise for the entrepreneur to seek financial knowledge as a stimulus to develop attitudes and behaviors that provide the improvement of their personal and business quality of life.

**Keywords:** Personal and Business finance; Financial Literacy; Financial Business.

## LISTA DE FIGURAS

<b>FIGURA 1</b> – Dívida das famílias em países europeus selecionados: 2004-2012.....	26
<b>FIGURA 2</b> – Desempenho dos estudantes no PISA 2012 de acordo com os níveis de proficiência em Letramento Financeiro.....	28
<b>FIGURA 3</b> – Novos relacionamentos de pessoas físicas junto ao SFN por segmento.....	32
<b>FIGURA 4</b> – Saldo das operações de crédito por tipo de cliente .....	33
<b>FIGURA 5</b> – Endividamento das Famílias brasileiras – 2010 a 2022 .....	34
<b>FIGURA 6</b> – Porcentagem de alunos por nível de proficiência em letramento financeiro .....	38
<b>FIGURA 7</b> – Empresas brasileiras ativas por UF, porte econômico e natureza jurídica.....	52
<b>FIGURA 8</b> – Volume de empresas fechadas nos anos de 2020 e 2021 por tipo .....	54
<b>FIGURA 9</b> – Volume de empresas brasileiras por estado que fecharam suas atividades em 2021 .....	55
<b>FIGURA 10</b> – Concessão de crédito às pessoas jurídicas .....	56
<b>FIGURA 11</b> – Protocolo de Pesquisa .....	59
<b>FIGURA 12</b> – Sistematização para coleta dos dados da pesquisa .....	67
<b>FIGURA 13</b> – Sistematização para obtenção e análise dos dados .....	70
<b>FIGURA 14</b> – Organização das falas na História de Vida dos empreendedores.....	105

## **LISTA DE GRÁFICOS**

<b>GRÁFICO 1 – Volume de consumidores inadimplentes em agosto/2022 .....</b>	<b>36</b>
--	-----------

## LISTA DE QUADROS

<b>QUADRO 1</b> – Construção teórica do estudo com base no problema de pesquisa.....	22
<b>QUADRO 2</b> – Estratégias Nacionais de políticas públicas sobre Educação Financeira na Europa.....	29
<b>QUADRO 3</b> – Comparativo do desempenho médio de países em Alfabetização Financeira .....	37
<b>QUADRO 4</b> – Arquitetura Geral do Quadro de Competências Essenciais .....	43
<b>QUADRO 5</b> – Inadimplência das empresas brasileiras .....	57
<b>QUADRO 6</b> – Categorias x Elementos de Análise x Objetivos Específicos .....	64
<b>QUADRO 7</b> – Identificação dos informantes-chave por agendamento dos encontros.....	75
<b>QUADRO 8</b> – Dados demográficos por informante-chave.....	77
<b>QUADRO 9</b> – Identificação dos negócios dos informantes-chave.....	78
<b>QUADRO 10</b> – Níveis de familiaridade x Situação observada na entrevista.....	84
<b>QUADRO 11</b> – Definição dos níveis de familiaridade dos conteúdos por informante-chave.....	84

## SUMÁRIO

Sumário

1 INTRODUÇÃO.....	14
1.1 PROBLEMA DE PESQUISA .....	16
1.2 OBJETIVOS GERAIS E ESPECÍFICOS.....	17
1.2.1 Objetivo geral.....	17
1.2.2 Objetivos específicos.....	17
1.3 JUSTIFICATIVA .....	18
2 REFERENCIAL TEÓRICO.....	22
2.1 A ALFABETIZAÇÃO FINANCEIRA: DESAFIOS E OPORTUNIDADES .....	24
2.1.1 Distinguindo os conceitos entre Educação Financeira e Alfabetização Financeira .....	24
2.1.2 Educação financeira pelo mundo: cenário, desafios e ações realizadas.....	26
2.1.3 A Alfabetização Financeira no contexto brasileiro: endividamento e a ausência de ações .....	32
2.2 GERINDO AS FINANÇAS SOB A LUZ DA ALFABETIZAÇÃO .....	41
2.2.1 Conhecimento Financeiro no Brasil: iniciando os primeiros passos para a alfabetização.....	41
2.2.2 A alfabetização financeira nos cursos de finanças direcionados ao empreendedor .....	45
2.2.3 A relação da atitude e do comportamento com a Gestão Financeira .....	48
2.3 CENÁRIO SOCIOECONÔMICO DO EMPREENDEDOR DE MICRO E PEQUENAS EMPRESAS.....	52
2.3.1 O empreendedor de micro e pequenas empresas no Brasil.....	53
2.3.2 Os desafios dos empreendedores de micro e pequenas empresas na gestão de finanças.....	54
3 METODOLOGIA DA PESQUISA.....	60
3. 1 DEFINIÇÃO DAS QUESTÕES NORTEADORAS.....	61
3. 2. DELINEAMENTO DA PESQUISA .....	62
3.2.1 Método de pesquisa: História de Vida .....	63
3.2.2 Categorização dos Elementos de Análise.....	64
3.2.3 Critérios para a seleção dos informantes-chave .....	66
3.2.3 Estratégia para coleta dos dados.....	67
3.3 HISTÓRIA DE VIDA E SUA SISTEMATIZAÇÃO .....	71
4 DISCUSSÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS .....	73
4.1 IDENTIFICAÇÃO DOS INFORMANTES-CHAVE.....	75
4.1.1 Identificação dos participantes conforme encontros .....	75
4.1.2 Dados Demográficos dos informantes-chave.....	76

4.1.3 Dados sobre o negócio dos informantes-chave .....	77
4.1.4 Limitações para atingir o quantitativo desejado de informantes-chave .....	79
4.1.5 Sinopse das histórias de vida dos empreendedores .....	79
4.3 percepção dos empreendedores sobre COMPETÊNCIAS ESSENCIAIS DE .....	83
4.3.1 Criação dos tipos de Níveis de familiaridade por conteúdo .....	83
4.3.2 Nível de Familiaridade com os conteúdos apresentados .....	84
4.4 O MOMENTO ESPERADO: A HISTÓRIA DE VIDA DOS EMPREENDEDORES ..	87
4.4.1 Os primeiros acessos ao conhecimento financeiro .....	87
4.4.2 A relação entre o empreendedor e o dinheiro: marcas do passado refletem o presente .....	92
4.4.3 O olhar do empreendedor diante dos seus desafios .....	94
4.4.4 Atitudes para a prática da gestão financeira .....	99
4.4.5 Comportamento financeiro: ações adotadas a partir do conhecimento adquirido nos cursos .....	102
4.5 a minha PERCEPção diante DAS HISTÓRIAS RELATADAS .....	105
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS .....	107
5.1 LIMITAÇÕES METODOLÓGICAS .....	111
5.2 SUGESTÕES PARA ESTUDOS FUTUROS .....	111

## 1 INTRODUÇÃO

Os altos níveis de inflação e a de incerteza quanto às políticas socioeconômicas nos anos 90 foram alguns dos fatores que direcionaram brasileiros a tomarem atitudes por impulso e a se comportarem de forma reativa diante do cenário de instabilidade econômica vivido neste período. As pessoas eram orientadas a gastar seus recursos em curto espaço de tempo porque o dinheiro sofria grande desvalorização (LELIS SILVA *et al.*, 2021). No entanto, as políticas econômicas e monetárias foram alteradas. Diante disso, em vários locais do mundo, e no contexto atual, é preciso encontrar programas e orientações que possam suprir a carência dos indivíduos em conseguir administrar e controlar sua vida financeira (NICOLINI, 2019).

Uma pesquisa publicada pelo Banco Itaú (2021) declarou que a realidade no Brasil, no que se refere à tratativa das suas finanças, tem sido alterada e evoluída a partir das mudanças ocorridas na economia devido à pandemia do SARS-COVID 19. A pesquisa alerta que as pessoas passaram a se preocupar mais com temas relacionados a dinheiro e começaram a buscar formas de aprender a se relacionar com ele, bem como desenvolver boas práticas de uso.

Potrich, Vieira e Kirch (2016), consideram que a alfabetização financeira é um dos componentes essenciais que podem favorecer para a vida financeira adulta. E quando o indivíduo possui acesso ao conhecimento na área de finanças, tende a resultar num desempenho favorável para a gestão financeira, tendo como papel central a formação de atitudes e comportamentos responsáveis.

Schwantz e Winck (2021) acreditam que as expressões educação financeira, letramento financeiro e alfabetização financeira estão cada dia mais presentes na vida das pessoas, bem como reforçam a necessidade de que os indivíduos precisam estar atualizados e melhor informados quanto à esta temática. Ressalta-se que estas expressões não podem ser consideradas sinônimos, porque cada uma possui definição específica. No entanto, elas estão diretamente integradas, além de possuir finalidades claras quando se refere ao conhecimento financeiro (que são os conceitos e temas apresentados nos programas de educação financeira), bem como as atitudes e comportamentos que podem ser desenvolvidos a partir destas orientações para o bom uso do dinheiro (HUSTON, 2010; OCDE 2005, 2013, 2016; POTRICH; VIEIRA; KIRCH, 2015; 2016; VIEIRA; MOREIRA JÚNIOR; POTRICH, 2019; LUSARDI, 2019).

A educação financeira é compreendida pela Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico – OCDE (2005) como sendo o conhecimento financeiro que, por

meio de informação, aborda definições e objetivos dos produtos e riscos financeiros, que tende a proporcionar conscientização e confiança na tomada de decisões. O letramento financeiro é o grau de domínio que o indivíduo possui sobre o conhecimento em finanças, produtos financeiros, bem como a capacidade de aplicar estes conceitos no cotidiano. Já a alfabetização Financeira é conceituada pela OCDE (2013) como sendo uma combinação de consciência, conhecimento, habilidade, atitude e comportamento financeiro necessários para que o indivíduo possa tomar decisões financeiras e, assim, alcance o bem-estar financeiro. Desta forma, os indivíduos podem perceber a importância do conhecimento financeiro que tende a proporcionar tomada de decisões mais assertivas e até melhorar a qualidade da sua vida financeira (POTRICH; VIEIRA, 2015; LELIS SILVA *et al.*, 2021).

A orientação familiar é predominante na formação do indivíduo, visto que o dia-a-dia molda a linha de pensamento dos envolvidos por meio de exemplos ocorridos dentro de casa, fortalecidos por conselhos e recomendações obtidos. Sendo assim, entende-se que a convivência familiar é apenas um dos ambientes favoráveis ao aprendizado e, a partir daí, tende-se a construir um conhecimento, adotando comportamentos e atitudes adequados ao que foi proposto compreender. É neste cenário que os cursos sobre gestão financeira sob a luz da alfabetização financeira se fazem necessários para a formação do indivíduo, como um dos recursos que pode ajudá-lo a gerir e controlar suas finanças (DAL MAGRO *et al.*, 2018).

Nos últimos anos, alguns autores se dedicaram em realizar estudos direcionados a compreender os conceitos da Alfabetização Financeira (HUSTON, 2010; OLIVEIRA E SILVA *et al.*, 2017; SANTOS; MENDES-DA-SILVA; GONZALEZ, 2018; SANTINI *et al.*, 2018). Outros autores aplicaram pesquisas relacionando a usabilidade da Alfabetização Financeira com diferentes públicos, segmentando por dados sociodemográficos (POTRICH; VIEIRA; KIRCH, 2014; POTRICH; VIEIRA, 2015; HUSTON, 2010). E ainda existem outros autores que vincularam o tema ao Empreendedorismo, com o objetivo de analisar a sua importância da Alfabetização Financeira neste universo (LIZOTE; CAMOZZATO-ELEN; AGUIRRE, 2019; SCHMITZ; PIOVESAN; SANTOS BRAUM, 2021; MARCO CANTON e BARRICHELLO, 2019).

Falar sobre os empreendedores nesta pesquisa está em consonância com a linha de pesquisa do PROPADM – Programa de Pós-graduação em Administração da UFS – Universidade Federal de Sergipe, juntamente com as informações de que o Brasil se posiciona entre os países com destaque na taxa de empreendedorismo total. E em 2019 não foi diferente, visto que finalizou o ano alcançando o patamar de 38,7%, de empreendedores ativos, de acordo

com a Pesquisa Empreendedorismo Brasil publicada pelo GEM *Global Entrepreneurship Monitor* (2020). Esta taxa representa o envolvimento em cerca de 53 milhões de brasileiros adultos em alguma atividade empreendedora, seja criando, consolidando ou mantendo algum negócio já estabelecido.

A capacidade de aprender pode e deve ser vista como uma das habilidades mais importantes que se pode adquirir e desenvolver. As pessoas com acesso ao conhecimento tendem a estar mais envolvidas, reflexivas, aptas a criar ideias e tomar decisões. Para Cerqueira *et al.* (2008), a pessoa com acesso ao conhecimento interage com novas experiências ou situações de aprendizagem na vida, na carreira, no estudo e/ou no trabalho.

Sendo assim, percebe-se que as orientações transmitidas em cursos de capacitação direcionadas à Educação Financeira pode proporcionar acesso ao conhecimento financeiro com vistas a permitir que os participantes desenvolvam a segurança para tomar decisões diante dos desafios enfrentados em suas finanças pessoais e empresariais (SILVA; ALMEIDA LEVINO; DA COSTA, 2020; EVANGELISTA e OLIVEIRA, 2020; LIMA AMORIM; SILVA, ALMEIDA LEVINO, 2020).

Acredita-se que esta percepção poderá ser construída por meio da observação dos comportamentos e atitudes de pequenos empreendedores, entendendo o acesso deste público ao conhecimento financeiro obtido por meio dos cursos de Gestão financeira.

## 1.1 PROBLEMA DE PESQUISA

A maioria das agendas apresentadas pelos autores que pesquisaram sobre Alfabetização Financeira (OLIVEIRA E SILVA *et al.*, 2017; SANTOS; MENDES-DA-SILVA; GONZALEZ, 2018; POTRICH; VIEIRA; KIRCH, 2014; POTRICH; VIEIRA, 2015; LIZOTE; CAMOZZATO-ELEN; AGUIRRE, 2019; SCHMITZ; PIOVESAN; SANTOS BRAUM, 2021; MARCO CANTON e BARRICHELLO, 2019) sugere que os futuros estudos estimulem a reformulação dos programas de capacitação empreendedora, criando ambientes de aprendizagem sobre educação financeira, onde possam ser obtidos casos reais que colaborem como fonte de conhecimento para os participantes. Estas agendas de pesquisa foram fundamentais para nortear esta pesquisa e também para estruturar a elaboração da problemática de pesquisa e seus objetivos.

A Educação Financeira pode ser adquirida a qualquer tempo, em qualquer idade e em qualquer grupo social (formal ou informal). Partindo desse pressuposto, este estudo busca

responder à seguinte questão: **Qual a percepção de micro e pequenos empreendedores sergipanos acerca da alfabetização financeira (considerando seus conhecimentos, atitudes e comportamentos) a partir dos conteúdos e orientações ministrados em cursos/oficinas para a gestão de finanças pessoais e empresariais?**

## 1.2 OBJETIVOS GERAIS E ESPECÍFICOS

A partir desta situação-problema foi definido o objetivo geral como ponto de partida da pesquisa, bem como foram elaborados cinco objetivos específicos contendo metas sequenciais para atingi-lo:

### 1.2.1 Objetivo geral

Analisar a percepção de empreendedores sergipanos de empresas de micro e pequeno porte acerca da alfabetização financeira (considerando seus conhecimentos, atitudes e comportamentos) para a gestão de suas finanças pessoais e empresariais, a partir dos conteúdos e orientações ministrados em cursos/oficinas sobre gestão financeira.

### 1.2.2 Objetivos específicos

- a) Descrever a forma de acesso dos empreendedores de empresas de micro e pequeno porte às orientações sobre gestão das finanças empresariais, identificando tanto a origem como demais formas de obtenção deste conhecimento;
- b) Compreender a relação dos empreendedores de empresas de micro e pequeno porte com o dinheiro ao gerirem suas finanças pessoais;
- c) Identificar os facilitadores e dificultadores no processo de aprendizagem dos empreendedores, quanto ao conhecimento obtido nos cursos sobre gestão financeira das empresas;
- d) Compreender a atitude financeira adotada pelos empreendedores diante dos problemas financeiros enfrentados no cotidiano da sua vida pessoal e do seu negócio, após conhecimento obtido nos cursos de gestão financeira;
- e) Identificar que comportamento financeiro influenciou/a os entrevistados na gestão das suas finanças pessoais e empresariais, a partir do acesso deles em cursos relacionados a gestão financeira.

### 1.3 JUSTIFICATIVA

As motivações que impulsionaram a pesquisadora a realizar a pesquisa com base na problemática e objetivos geral e específicos foram fortalecidas a partir das justificativas explanadas a seguir.

O SPC Brasil publicou um estudo sobre o Padrão de Comportamento de Adimplentes e Inadimplentes (2014). O resultado da pesquisa observou que se por um lado o uso do dinheiro proporciona acesso ao consumo, por outro lado, uma pessoa despreparada financeiramente pode adquirir consequências negativas, a exemplo de contas em atraso, juros e multas sobre parcelas não pagas, consumo acima da capacidade de pagamento, ocasionando inclusive em crédito negado. A OCDE (2016) publicou que cerca de 80% dos países europeus que participaram da pesquisa sobre Alfabetização Financeira escolhem produtos financeiros sem pesquisar, sem buscar informações ou algum tipo de aconselhamento.

Numa pesquisa realizada pelo SERASA (2021), cerca de 64% dos brasileiros afirmam que sua condição financeira foi totalmente impactada em detrimento à pandemia do SARS COVID-19. A consequência mais visível está relacionada ao endividamento das famílias que, ao enfrentarem uma grande crise sanitária, resultou no fechamento das empresas, demissões e redução da renda. Esta realidade proporcionou sérios problemas às pessoas que sequer possuíam uma organização das suas finanças pessoais, e não estavam razoavelmente preparadas para enfrentar os problemas ocorridos nesse período.

A complexidade e variedade de opções dos produtos financeiros disponibilizados pelas instituições financeiras atualmente é consideravelmente superior ao que era disposto aos brasileiros em anos anteriores. Uma vez que definir pelo tipo de produto e momento para adquirir empréstimos, cartões de crédito e outros produtos financeiros, denota implicações para o indivíduo no momento de decidir adquiri-los (LUSARDI, 2019). A facilidade do crédito em períodos de baixa taxa inflacionária proporciona, na maioria dos países, pelo alto endividamento das famílias que possuem acesso aos produtos bancários.

No momento em que produtos financeiros mais complexos estão dispostos com facilidade para uma faixa expressiva da população, o conhecimento financeiro se faz necessário e torna-se especialmente importante (KLAPPER; LUSARDI; VAN OUDHEUSDEN, 2015). Estes autores publicaram a Pesquisa Alfabetização Financeira ao redor do mundo (*Financial Literacy Around the World*, 2015), complementando esforços de conscientização e pesquisas publicadas pela OCDE. Nela são apresentados dados compilados respondidos em mais de 140 países durante o ano de 2014. Esta pesquisa destacou que a variação entre os grupos de adultos

com menor e maior nível de Alfabetização Financeira está diretamente relacionada às características da economia do seu país, seja ela emergente ou avançada. Percebe-se que os países com economia emergente possuem nível de alfabetização Financeira consideravelmente menor que os países de economia avançada. E o Brasil, assim como outros países emergentes, demanda por este tipo de educação, tão importante quanto a educação formal.

Dentre os públicos mais atingidos pelas crises financeiras, inconstâncias do mercado financeiro e desequilíbrio econômico enfrentado pelos brasileiros, estão os empreendedores. O direcionamento para o empreendedor das empresas de micro e pequeno porte está em concordância com o painel publicado pelo Sebrae (2021). Foi descoberto que dos negócios brasileiros que estiveram ativos durante a crise do SARS-Covid-19, cerca de 12,9 milhões dos empreendedores brasileiros (sendo mais de 60% das empresas ativas no Brasil) atuavam em negócios considerados como os mais vulneráveis. O mesmo painel revela que o porte de empresa mais afetado está concentrado nos Empreendedores individuais (EIs), que representam cerca de 7,7 milhões com negócios atingidos pela crise pandêmica.

Corroborando estes dados, o Ministério da Economia (2022), ao publicar o Mapa de Empresas, informa que o empreendedor de empresas de micro e pequeno porte, na condição de EI representa 77,8% das empresas abertas em 2021, estando responsável por 57,2% dos negócios brasileiros ativos. Estas informações impulsionaram pela delimitação do tipo de empreendedor, diante da sua representatividade junto à economia brasileira.

Constantemente os empreendedores são condicionados a tomar decisões e a adotar comportamentos adequados para a administração de suas finanças pessoais e empresariais, devido às constantes mudanças que ocorrem nos ambientes interno e externo. Quando se fala em desenvolvimento econômico e social e enfrentamento às adversidades do mercado, empreendedores entrevistados na pesquisa do GEM (2020) defenderam que o acesso ao crédito é visto como principal aliado para a manutenção do seu negócio. Os especialistas que participaram da pesquisa alertaram que é preciso antever essa demanda por crédito com a capacitação prévia do empreendedor na área de Alfabetização financeira, visto que será o empreendedor quem irá receber e gerir o crédito.

Os especialistas da pesquisa GEM (2020) realizaram diversas críticas à concessão de crédito sem a devida capacitação em Alfabetização Financeira, visto que ela subsidia empreendedores a estarem capacitados a utilizar os recursos financeiros obtidos em operações bancárias. Estes especialistas acreditam que, com uma capacitação com foco na prática, os empreendedores poderão tomar melhores decisões e obter um comportamento adequado para

conseguir gerenciar o recurso financeiro adquirido (GEM, 2020). E nesse contexto, Lusardi (2019) acredita na Alfabetização Financeira como um passaporte global, em que o indivíduo se apropria do conhecimento sobre os produtos financeiros disponíveis no mercado e tende a tomar decisões financeiras sólidas.

Quando as pessoas se tornam empreendedores e precisam enfrentar as adversidades diárias em seu negócio, vê-se que as orientações transmitidas nos cursos de capacitação empresarial podem agregar valor ao aprendizado deste público. Como forma de qualificar empreendedores na tratativa de suas finanças pessoais e empresariais, acredita-se que a inserção de disciplinas relacionadas à gestão financeira pessoal e noções de finanças podem ajudar as pessoas a tomarem atitudes positivas, viabilizando a redução do analfabetismo financeiro (POTRICH; VIEIRA; KIRCH, 2016).

Os desafios do empreendedor para administrar as suas finanças pessoais e empresariais são diários e constantes. E a incerteza oriunda do ambiente externo influencia diretamente na permanência dos pequenos negócios, exigindo assim, uma maior necessidade de se organizarem financeiramente. Pesquisadores acreditam que a vivência e a experiência obtidas por meio do enfrentamento da realidade podem proporcionar um campo fértil para absorção do conhecimento, visto que permite que o indivíduo aja e se comporte com base no aprendizado obtido (MOREIRA *et al.*, 2020; ARAÚJO; DAVEL, 2019; ARAÚJO BISPO; ARAÚJO FERNANDES; SILVA., 2020).

Esta pesquisa apresenta-se como um diferencial metodológico, se comparado com os estudos publicados sobre o tema Alfabetização Financeira. Pesquisas que tratam sobre alfabetização financeira, quando submetidas ao estudo empírico, os autores normalmente utilizam métodos quantitativos porque buscam medir o nível de alfabetização financeira dos participantes. Acredita-se que a história de vida utilizada como método de pesquisa poderá proporcionar conhecer sentimentos, emoções e aspectos humanizados de um grupo de empreendedores (BURGUER, VITURI, 2013; BARROS, LOPES, 2014; MACCALI *et al.*, 2013).

A seção 2 contém o referencial teórico, no qual apresenta inicialmente a construção teórica deste estudo, permitindo ao leitor compreender as subseções seguintes, que aprofundam sobre a importância da Alfabetização Financeira, sua aplicabilidade, apresenta os cenários deste tema em alguns países, inclusive no Brasil e aborda como o conhecimento financeiro pode contribuir para que os empreendedores consigam desenvolver atitudes e comportamentos para gerir suas finanças pessoais e empresariais, quando estes possuem acesso a cursos e oficinas

sobre Gestão Financeira. A seção 3 apresenta a metodologia adotada nesta pesquisa. Já a seção 4 apresenta os resultados da pesquisa e a análise dos dados e, por fim, na seção 5, delinea as conclusões/considerações finais, juntamente com as contribuições que a pesquisa proporcionou.

## 2 REFERENCIAL TEÓRICO

Com vistas a visualizar de forma simplificada como este estudo se sustenta teoricamente, os pressupostos teóricos, temas e autores utilizados são apresentados no Quadro 1. Sua elaboração possui finalidade para que sirva de organização útil, termo usado por Creswell (2007), para que, a partir de determinado tópico, possa posicionar o estudo dentro de escopo mais amplo de literatura.

**QUADRO 1** – Construção teórica do estudo com base no problema de pesquisa

ESCOLHAS TEÓRICAS	TEMAS	AUTORES
<b>ALFABETIZAÇÃO FINANCEIRA: DESAFIOS E OPORTUNIDADES</b>	Conceitos sobre Educação Financeira e Alfabetização Financeira  Aspectos socioeconômicos e demográficos relacionados à Alfabetização Financeira.	Oliveira e Silva <i>et al.</i> (2017); Santos, Mendes da Silva e Gonzalez (2018); OCDE (2005; 2013; 2016); Santini <i>et al.</i> (2018); Floriano, Flores e Zuliani (2020); Abad-Segura e Gonzalez-Zamar (2019); Nicolini (2019). Potrich; Vieira; Kirch (2014); Potrich e Vieira (2015); Huston (2010); SPC (2014); SERASA (2022); Lusardi (2019); PISA (2012; 2017; 2018; 2021); Klapper e Lusardi (2019); Bogoni <i>et al.</i> (2018)
	Alfabetização Financeira pelo mundo	Nicolini (2019), OCDE (2013; 2016), INEP (2015); Boisclair, Lusardi e Michaud (2014) Abad-Segura e Gonzalez-Zamar (2019).
	Alfabetização Financeira no Brasil	Lizote, Camozzato-Elen e Aguirre (2019); Schmitz, Piovesan; Santos Braum (2021); Marco Canton e Barrichello (2019); Abad-Segura e Gonzalez-Zamar (2019)
<b>GERINDO AS FINANÇAS SOB A LUZ DA ALFABETIZAÇÃO FINANCEIRA</b>	Educação financeira e os primeiros passos para a Alfabetização financeira	Silva (2020); Dal Magro <i>et al.</i> (2018); Schwantz e Winck (2021); Lelis Silva <i>et al.</i> (2021); Morgan e Long (2020); MEC (2022)
	A alfabetização financeira nos cursos de Gestão Financeira direcionados ao empreendedor	Silva, Almeida Levino e Costa (2020); Evangelista e Oliveira (2020); Lima Amorim; Silva, Almeida Levino (2020); Moura, Santos e Conceição (2019); Honório e Bonemberger (2018); UDEMY (2022); G4 Educação (2022); SEBRAE (2022); Silva e Malaquias (2020).
	A Atitude Financeira, o comportamento e a sua relação com a gestão das finanças pessoais e empresariais	Neto <i>et al.</i> , (2017); Peñaloza <i>et al.</i> (2018); Potrich; Vieira e Kirch (2016); Vieira; Moreira Júnior; Potrich (2016); OCDE (2016); Potrich e Vieira (2016); Mette, Araldi e Rohde (2018); Ricaldi e Huston (2019); Oliveira (2021). OCDE (2021)

<b>REALIDADE DO EMPREENDEDOR DE MICRO E PEQUENAS EMPRESAS</b>	Empreendedor de micro e pequenas empresas	GEM Brasil 2021/2022 (2022); SEBRAE (2022), Ministério da Economia, (2022). Data Sebrae (2022); Lopes e Souza (2005); Nassif, Corrêa e Rossetto (2020); Vicenzi e Bulgacov (2012); Almeida Guerra, Lopes e Camargo (2022); Maciel e Camargo (2009).
	Os desafios dos empreendedores de micro e pequenas empresas na gestão de finanças	Benneti <i>et al.</i> (2022); Cruz Neto <i>et al.</i> (2017); Gomes, Tachizawa e Picchiali (2014); Moterle, Wernke e Junges (2019); Silva <i>et al.</i> (2020); Veiga <i>et al.</i> (2019); Ministério da Economia (2022); Data Sebrae (2022); BCB (2022); SERASA (2022)

Fonte: elaborado pela autora com base nas escolhas teóricas do estudo (2022).

## 2.1 A ALFABETIZAÇÃO FINANCEIRA: DESAFIOS E OPORTUNIDADES

Dúvidas permeiam os termos e conceitos sobre a Educação Financeira e Alfabetização Financeira, visto que, em momentos diversos, eles parecem ser sinônimos. A subseção a seguir apresentará a diferença de forma clara e concisa destes termos e nas subseções seguintes serão contextualizados os cenários e discussões sobre a alfabetização financeira no mundo e no Brasil, a fim de propiciar melhor compreensão sobre a sua importância para a gestão das finanças pessoais e empresariais dos empreendedores das empresas de micro e pequeno porte.

### 2.1.1 Distinguindo os conceitos entre Educação Financeira e Alfabetização Financeira

A OCDE – Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (2005) – conceitua a Educação Financeira como sendo o processo em que os indivíduos aprimoram sua compreensão sobre produtos, conceitos e riscos financeiros. E é este conhecimento que possibilita desenvolver habilidades, confiança e consciência dos riscos e oportunidades financeiras para dar suporte na tomada de decisões. Dias e Santos (2020) acreditam que a inserção da educação financeira em programas educacionais tende a agregar considerável valor à sociedade. Estes autores defendem que a redução do nível de endividamento e da inadimplência pode possuir direta relação com o acesso dos indivíduos a este tipo de conhecimento.

Diversos países do mundo estão começando a inserir a educação financeira como foco de interesse, como uma política pública. Programas estão sendo desenvolvidos por organismos nacionais e internacionais para difundir uma cultura de Educação financeira às pessoas, de forma que permita promover o bem-estar social e econômico, baseada na orientação quanto ao uso das finanças (VIEIRA; PESSOA, 2020).

Os indivíduos precisam entender sobre finanças, economia, gestão orçamentária, consumo consciente, impostos, despesas, empréstimos, financiamentos, poupança, funcionamento e produtos bancários para que possam se tornar pessoas seguras e responsáveis pela sua vida financeira. Esses conceitos são abordados por meio da educação financeira (ABAD-SEGURA e GONZALEZ-ZAMAR, 2019).

Situações difíceis como desemprego ocorrem com frequência e o indivíduo precisa saber lidar com estes problemas. Os ensinamentos sobre o uso consciente do dinheiro é uma das principais contribuições da educação financeira (SILVA e CAMPOS, 2021).

A compreensão do conhecimento financeiro permite aprimorar a sua aplicabilidade na tomada de decisões diante de situações e/ou problemas relacionado às finanças. E é este conhecimento que possibilita desenvolver atitudes e comportamentos individuais e coletivos para a gestão das finanças pessoais e empresariais (OLIVEIRA e SANTANA, 2019; FLORIANO *et al.*, 2020; OCDE 2016).

A OCDE (2020) aborda que temas relacionados a controlar finanças por meio da poupança ativa, evitar o endividamento e compreender riscos e choques financeiros econômicos compõem os princípios do conhecimento financeiro promovido pela educação financeira. Esta organização acrescenta que o conhecimento financeiro é um componente importante da alfabetização financeira por permitir que os conceitos e temas relacionados a finanças sejam compreendidos diante de notícias, cenário financeiro e situações econômicas.

As decisões financeiras individuais e coletivas são aprimoradas a partir do acesso à educação financeira, visto que ela é o meio de se adquirir o conhecimento financeiro. No entanto, ao perceber que a educação financeira estava restrita apenas à aquisição de conhecimentos, estudiosos, a exemplo de Huston (2010) e Potrich; Vieira e Kirch (2016), perceberam que o termo alfabetização financeira aborda um conceito mais amplo e completo, porque abrange não somente o conhecimento, como também a atitude e o comportamento. Desta forma, a educação financeira passou a ser um dos construtos da alfabetização financeira (FLORIANO *et al.*, 2020).

A OCDE (2020) analisa a alfabetização financeira dos indivíduos por meio dos seus componentes: conhecimento, atitudes e comportamentos, partindo do pressuposto que o indivíduo, ao acessar o conhecimento sobre temas e conceitos relacionados a finanças, torna-se mais propenso a tomar atitudes (intenções) que proporcionem a adotar comportamentos (ações) por meio de decisões seguras e confiáveis. O conhecimento financeiro que compõe a alfabetização financeira é formado pelos assuntos, temas e conceitos orientados por meio da educação financeira (OCDE, 2016; 2019; 2020).

Nicolini (2019) acredita que um indivíduo que não consegue compreender as funcionalidades e finalidade de um produto financeiro tende a apresentar dificuldade e insegurança para conseguir decidir sobre a sua utilização.

Potrich e Vieira (2015) abordam que a alfabetização financeira permite auxiliar indivíduos a tomarem decisões mais assertivas em suas vidas, no que se refere ao contexto monetário, a partir do momento que assuntos e temas relacionados ao conhecimento financeiro são compreendidos. A alfabetização financeira é definida como o processo em que o indivíduo

obtem, compreende e avalia as informações financeiras adquiridas e, ao considerá-las suficientes, toma decisões com segurança e autonomia para a gestão das suas finanças, reduzindo gastos e desperdícios e apresentando melhor consciência na aquisição de bens, produtos, serviços ou investimentos (TRENTO e BRAUM, 2020).

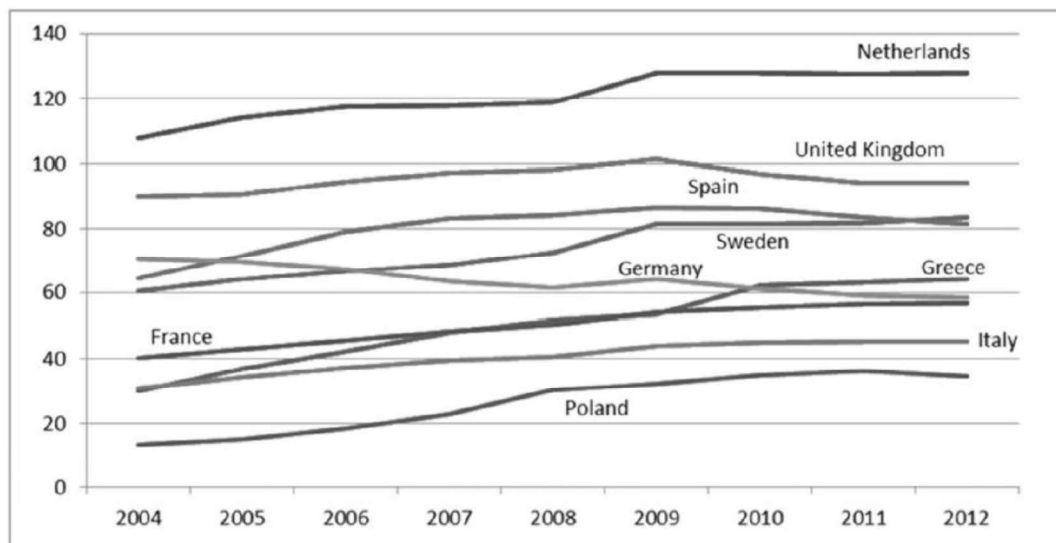
### **2.1.2 Educação financeira pelo mundo: cenário, desafios e ações realizadas**

Nicolini (2019), ao analisar a alfabetização financeira da Europa, contextualiza que a relação do homem com o dinheiro não é algo novo, visto que, historicamente, as pessoas sempre tiveram que saber administrar suas finanças desde que o conceito de dinheiro foi desenvolvido e o seu uso foi disseminado. Para este autor, o que é novo é o número de vezes que os indivíduos precisam tomar decisões, além da complexidade e a relevância destas decisões.

Temas relacionados a investimentos, novos regimes de pensão pública, mercado de crédito são desconhecidos pela maioria da população europeia, o que denota a necessidade de políticas públicas de educação financeira. Indivíduos que antes eram capazes de administrar suas finanças e satisfazer suas necessidades financeiras, não conseguem lidar com o mercado porque seu conhecimento e habilidade são ineficientes para atuar num sistema financeiro tão complexo (NICOLINI, 2019).

Na Figura 1 pode-se perceber o quanto a crise financeira global de 2008 influenciou no aumento do endividamento das famílias junto ao sistema financeiro europeu. O acesso ao crédito ao consumidor se expandiu antes da crise, e esse endividamento pós-crise representou cerca de 13% das dívidas das famílias europeias (OCDE, 2016).

**FIGURA 1** – Dívida das famílias em países europeus selecionados: 2004-2012



Fonte: Educação Financeira na Europa, OCDE (2016).

Diante da perspectiva frente ao envelhecimento da população, da sofisticação do sistema financeiro, nas reformas realizadas nos sistemas públicos de pensão e o efeito generalizado da crise financeira sobre o endividamento das famílias, a OCDE (2016) elaborou uma análise sobre as estratégias e iniciativas realizadas pela Europa na área de educação financeira. Esse documento foi elaborado visando proporcionar conhecimento, competência e motivação para que os governantes europeus implementem políticas eficazes para melhorar o conhecimento financeiro da população.

A OCDE (2016) informa que apesar da média do endividamento europeu ter reduzido ou estagnado, existem países europeus com dívida alavancada. Alertou para as famílias de baixo rendimento, que por serem mais vulneráveis e diretamente atingidas por choques econômicos, estão mais propensas a aumentar o endividamento quando se deparam com redução de rendimentos salariais ou pagamento de juros.

O PISA – Programa Internacional de Avaliação de Alunos – refere-se a um programa internacional, organizado pela OCDE, de caráter comparativo que, a cada três anos, avalia o desempenho de jovens de até 15 anos, em fatores que moldam a aprendizagem dentro e fora da escola. Pressupõe-se que nesta idade o aluno já concluiu o ensino fundamental. E a proposta para esta avaliação é identificar as lacunas existentes neste público nos assuntos relacionados às finanças e como estes jovens conseguirão no seu futuro, tomar decisões financeiras (PISA, 2018; OCDE, 2016). Dos 18 países participantes em 2012, 12 destes estão na Europa.

O resultado do PISA, ocorrido em 2012 (OCDE, 2013), avaliou os níveis de Letramento financeiro para os estudantes europeus de 15 anos e percebeu que mesmo estando em países com alto desempenho nas principais avaliações do PISA (Leitura, Matemática e Ciências), seus

estudantes precisavam melhorar seu nível de educação financeira. Em 2012, a avaliação sobre letramento financeiro foi inserida pela primeira vez no PISA. No entanto, somente em 2015 o Letramento Financeiro entrou com uma avaliação destacada, como a de Matemática, Ciências e Leitura.

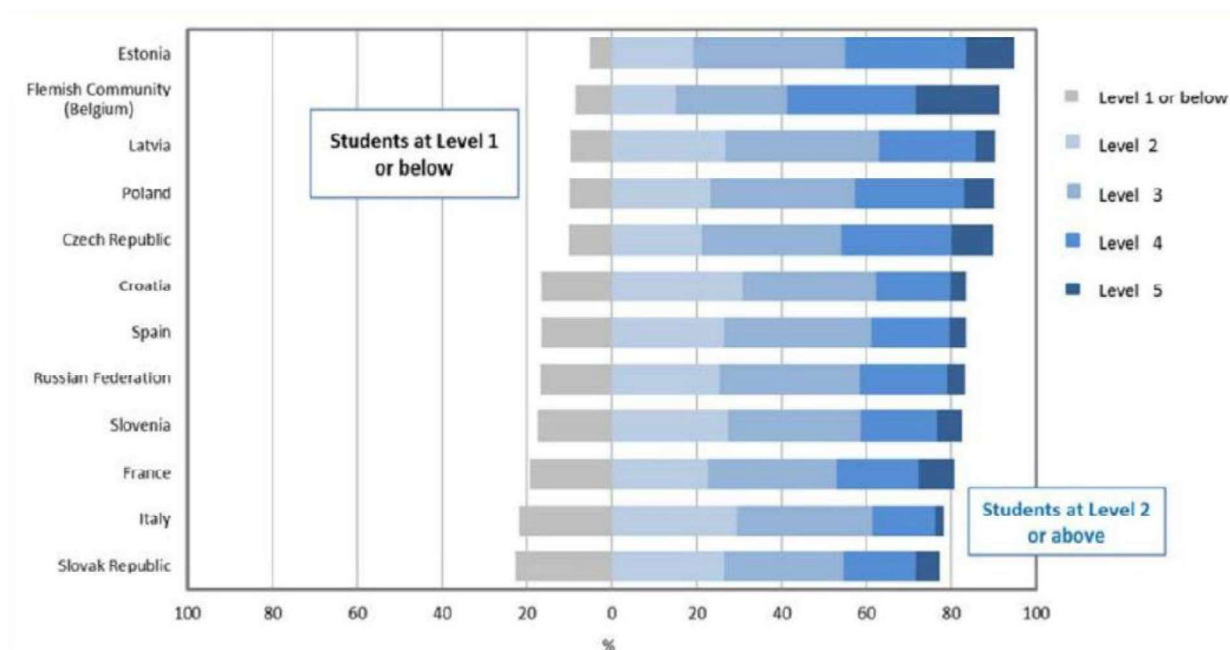
O Letramento financeiro foi formulado em parte das questões da avaliação de Matemática, com o objetivo de identificar como os participantes utilizavam a Matemática em situação contextualizada. Desta forma o Letramento financeiro foi visto como uma oportunidade para desenvolver a capacidade de formular, aplicar e interpretar a matemática em diferentes contextos.

O INEP – Instituto Nacional de Estudos e Pesquisas Educacionais Anísio Teixeira (2015) – apresentou um mapeamento sobre os principais temas que foram inclusos nas questões de letramento financeiro do PISA 2012. Assuntos relacionados a faturas, crédito parcial, crédito completo, seguro para motos, contracheque, erro bancário, dentre outros, foram apresentados de forma a motivar os estudantes a solucionarem problemas e situações existentes em contextos financeiros, permitindo que eles conseguissem elaborar planejamentos e gerenciamentos financeiros, além de avaliar a relação destes estudantes com o dinheiro.

Os temas aplicados nas questões da avaliação de Letramento financeiro são classificados por níveis de proficiência. Esta classificação varia desde o nível 1, para as questões que esperam que o estudante consiga reconhecer produtos e termos financeiros básicos, a exemplo da finalidade de uma fatura e evolui até o nível 5, para as questões que buscam resolver temas relacionados a finanças que apresentam maior grau de complexidade (OCDE, 2016).

A Figura 2 apresenta o desempenho dos estudantes europeus de acordo com os níveis de proficiência em Letramento Financeiro, distribuídos em percentuais. No lado esquerdo, consta o percentual de estudantes que possuem até nível 1 de proficiência em letramento financeiro e no lado direito, consta o percentual de estudantes que apresentam proficiência igual ou superior ao nível 2.

**FIGURA 2** – Desempenho dos estudantes no PISA 2012 de acordo com os níveis de proficiência em Letramento Financeiro



Fonte: Educação Financeira na Europa, OCDE (2016).

A Figura 2 mostra que mais de 60% dos estudantes localizados nos países da Estônia, Bélgica, Letônia, Polónia e República Tcheca apresentaram proficiência em letramento financeiro a partir do nível 3. Diferentemente da França, Itália e República Eslovaca, onde mais de 70% dos estudantes apresentaram proficiência nesta avaliação, até o nível 3.

Mas este cenário não se restringe apenas ao continente europeu. Quando se refere à avaliação de nível de educação financeira, Bosclair, Lusardi e Michaud (2014) identificaram que 42% da população canadense respondem corretamente a questões relacionadas a decisões financeiras. Nesta mesma pesquisa, perceberam que apenas 30% dos americanos responderam corretamente estas mesmas perguntas, frente a 53% dos alemães que participaram do estudo. Adicionalmente, estes autores identificaram que o nível de educação financeira está diretamente relacionado ao planejamento da aposentadoria.

Os resultados negativos ocasionados pela crise financeira europeia estabelecida em 2008 (endividamento das famílias, inadimplência, dentre outros), concomitantemente com as orientações e princípios publicados pela OCDE (2005; 2013; 2016), e complementados pelos resultados negativos em educação financeira destas economias nos estudos realizados pela OCDE (2013; 2015; 2016) proporcionaram a criação de políticas públicas em várias economias da Europa. A OCDE (2016) divulgou as principais estratégias nacionais desenvolvidas ou em desenvolvimento publicadas por alguns países europeus, as quais estão dispostas no Quadro 2.

**QUADRO 2 – Estratégias Nacionais de políticas públicas sobre Educação Financeira na Europa**

PAÍS	ESTRATÉGIA NACIONAL
<b>Holanda</b>	O Plano de Ação Money Wise foi lançada em junho de 2008 e esta estratégia foi revisada recentemente com um novo prazo, para o período de 2014-2018.
<b>Espanha</b>	O primeiro <i>Plan de Educación Financiera</i> (Plano de Educação Financeira) foi elaborado em 2008 por meio de um acordo entre a CNMV – Comissão de Valores Mobiliários e o Banco Central, sendo revisado para 2013-2017.
<b>Reino Unido</b>	A primeira estratégia “ <i>Financial Capability in the United Kingdom: Delivering Change</i> ” foi lançada e supervisionada pela <i>Financial Services Authority</i> (FSA) - 2006 a 2011. Uma nova Estratégia foi lançada em 2015.
<b>República Checa</b>	A Estratégia Nacional de Educação Financeira foi desenvolvida em 2010. O ministério das finanças e o grupo de trabalho começaram a revisar a estratégia em 2015.
<b>Armênia</b>	O comitê diretor liderado pelo Banco Central da Armênia elaborou a Estratégia Nacional de Educação Financeira (NSFE). O Banco Central adotou a NSFE em 2013 e o governo em 2014.
<b>Croácia</b>	O Ministério das Finanças liderou o Comitê Nacional para a literacia financeira e foi adotado pelo governo em 2015. O comitê é composto por ministérios, reguladores financeiros, associações da indústria financeira e outros.
<b>Dinamarca</b>	O Painel de Dinheiro e Pensões, que é o conselho estabelecido pelo Parlamento dinamarquês, desenvolveu e coordenou as atividades de educação financeira em 2007.
<b>Estônia</b>	O <i>Steering Committee</i> (Comitê diretivo) chefiado pelo Ministério das Finanças desenvolveu a estratégia nacional em 2013-2020. Esta estratégia nacional foi implementada pela Autoridade de Supervisão Financeira.
<b>Irlanda</b>	O Financial Regulator (agora <i>Central Bank of Ireland</i> ) estabeleceu o <i>National Steering Group on Financial Education</i> em 2006. As atividades de educação financeira são atualmente coordenadas pela Comissão da Concorrência e Defesa do Consumidor.
<b>Letônia</b>	A Comissão dos Mercados Financeiros e de Capitais (FCMC) desenvolveu e implementou a estratégia nacional de literacia financeira - Fase 2014-2020.
<b>Portugal</b>	O Conselho Nacional de Supervisores Financeiros, composto pelos três reguladores financeiros, elaborou o Plano Nacional Português de Educação Financeira (2011-2015).
<b>Rússia</b>	O Projeto Nacional de Educação Financeira e Alfabetização Financeira lançado pelo governo russo com apoio do Banco Mundial desenvolveu a Estratégia Nacional de Alfabetização Financeira em 2011.
<b>Eslovênia</b>	O Grupo de Trabalho Interministerial estabelecido pelo governo em 2009 desenvolveu o Programa Nacional de Educação Financeira e lançou em 2010.
<b>Suécia</b>	A Autoridade de Supervisão Financeira Sueca criou uma rede de educação financeira chamada <i>Like Your Finances (Gilla Din Ekonomi/GDE)</i> em 2010. A rede desenvolve e coordena iniciativas de educação financeira no país.
<b>Turquia</b>	A Estratégia de Acesso Financeiro, Educação Financeira, Proteção ao Consumidor Financeiro e planos de ação relacionados da Turquia foram desenvolvidos sob a égide do Comitê de Estabilidade Financeira e foram aprovados pelo Primeiro Ministro turco em 2014.
<b>França</b>	Um comitê consultivo divulgou um relatório em 2015, encomendado pelo governo francês, sobre o desenho de uma estratégia nacional.

Fonte: elaborado pela autora com base no estudo Educação Financeira na Europa (OCDE, 2016).

Abad-Segura e Gonzalez-Zamar (2019) avaliam que a educação financeira ainda não foi colocada como uma disciplina essencial na competência curricular para a maioria dos alunos da rede de ensino pelo mundo. Segundo eles, essa lacuna tende a repercutir na tomada de decisão dos indivíduos na fase adulta, em que os conhecimentos financeiros exigem posicionamentos.

A OCDE (2020) – com o objetivo de conhecer a pontuação nas competências da alfabetização financeira (conhecimento, atitude e comportamento) dos indivíduos adultos localizados nos países do sudoeste europeu, a exemplo da Bulgária, Croácia, Geórgia, Macedônia do Norte, Moldávia, Montenegro e Romênia – identificou que eles alcançaram em média 57% nesta avaliação, numa escala de 0 a 100%.

Nesta pesquisa, foi percebido que os adultos destes países possuem boas habilidades de orçamento e planejamento de curto prazo, uma vez que cerca de 70% dos adultos destes países controlam suas finanças e planejam o orçamento de forma regular. Isto porque cerca de 80% deste público conhece, pelo menos, cinco produtos financeiros, entre os produtos de pagamento, investimentos, poupança, seguro ou crédito. No entanto, a confiança nos planos de aposentadoria é relativamente baixa, quando apenas 25% dos participantes da pesquisa confiam neste produto financeiro, mesmo que 75% destes adultos já dependam de planos de pensão governamental. Um outro dado relevante é que 30% dos participantes já consideram que dependerão de familiares para complementarem sua renda (OCDE 2020).

O resultado da pesquisa divulgada pela OCDE (2020) sugere que políticas públicas sejam formuladas para que os governantes concentrem esforços na população, e que esta consiga desenvolver habilidades para elaboração de orçamentos pessoais, compreensão de juros, benefícios da capitalização, inflação, diversificação de riscos, planejamento e poupança. Outra sugestão refere-se à oferta de educação financeira distinta entre grupos de mulheres, idosos e empreendedores, por serem públicos que apresentam maior necessidade de acessarem o conhecimento financeiro. Adicionalmente, foi sugerido que as novas políticas públicas incentivem a cultura positiva para o planejamento a longo prazo, com vistas a ajudar a desenvolver atitudes de poupança e comportamentos financeiros prudentes para apoiar consumidores a buscar recompensas de longo prazo.

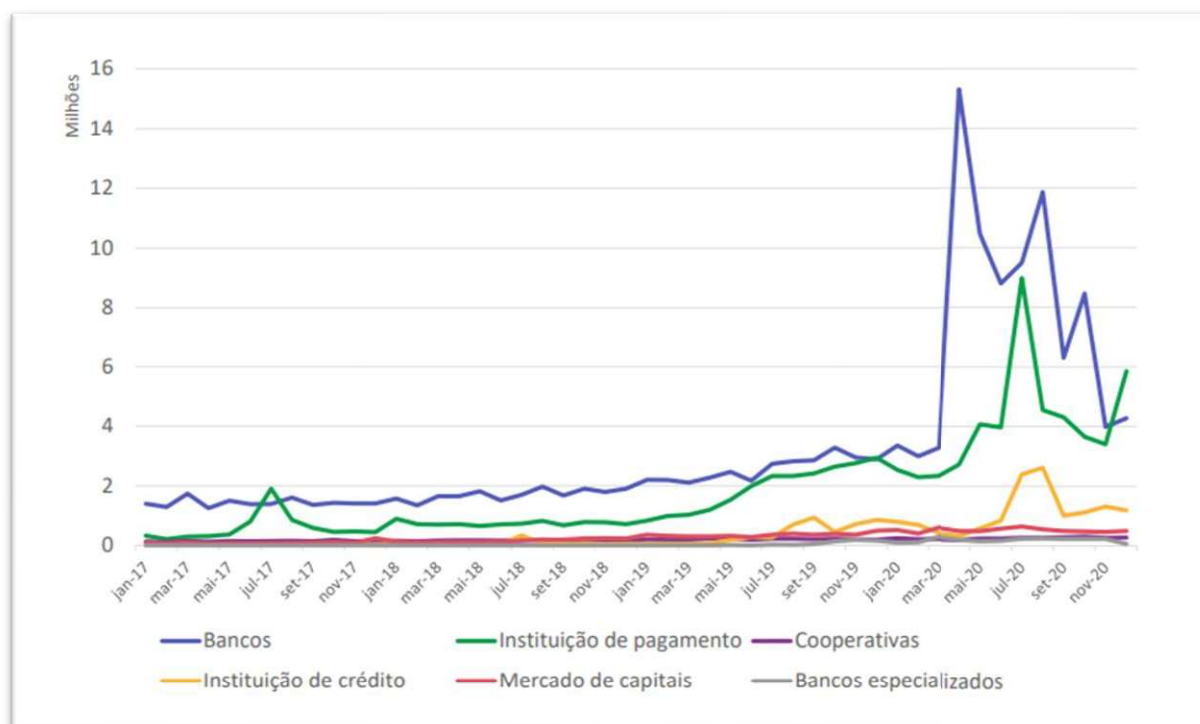
### **2.1.3 A Alfabetização Financeira no contexto brasileiro: endividamento e a ausência de ações**

No início de 2020, em decorrência da pandemia, o governo federal introduziu um auxílio financeiro que foi disponibilizado para que a população conseguisse enfrentar os problemas sócio econômicos: o Auxílio Emergencial. De acordo com o Perfil dos beneficiários do auxílio emergencial pelo Covid-19 publicado pelo Ministério da Economia (2020), o programa buscou atender pessoas que estavam em situação vulnerável e possuíam baixa renda. São pessoas que possuem renda mensal per capita de meio salário mínimo ou renda mensal total de até três salários mínimos. Este estudo aponta que mais de 67 milhões de brasileiros foram contemplados pelo programa do Auxílio Emergencial.

Essa ação do poder público em disponibilizar o Auxílio Emergencial proporcionou um imediato efeito junto ao Sistema Financeiro Nacional (SFN). A forma de pagamento do auxílio foi por meio de crédito em conta bancária e esta exigência ocasionou na abertura de milhões de contas para recebimento deste benefício (BCB, 2021). Parte dos indivíduos que se favoreceram deste benefício eram desbancarizados, ou seja, não possuíam conta corrente numa instituição financeira.

A Figura 3 apresenta o volume de contas abertas em 2020 decorrente da oportunidade de os beneficiários receberem o auxílio emergencial.

**FIGURA 3** – Novos relacionamentos de pessoas físicas junto ao SFN por segmento

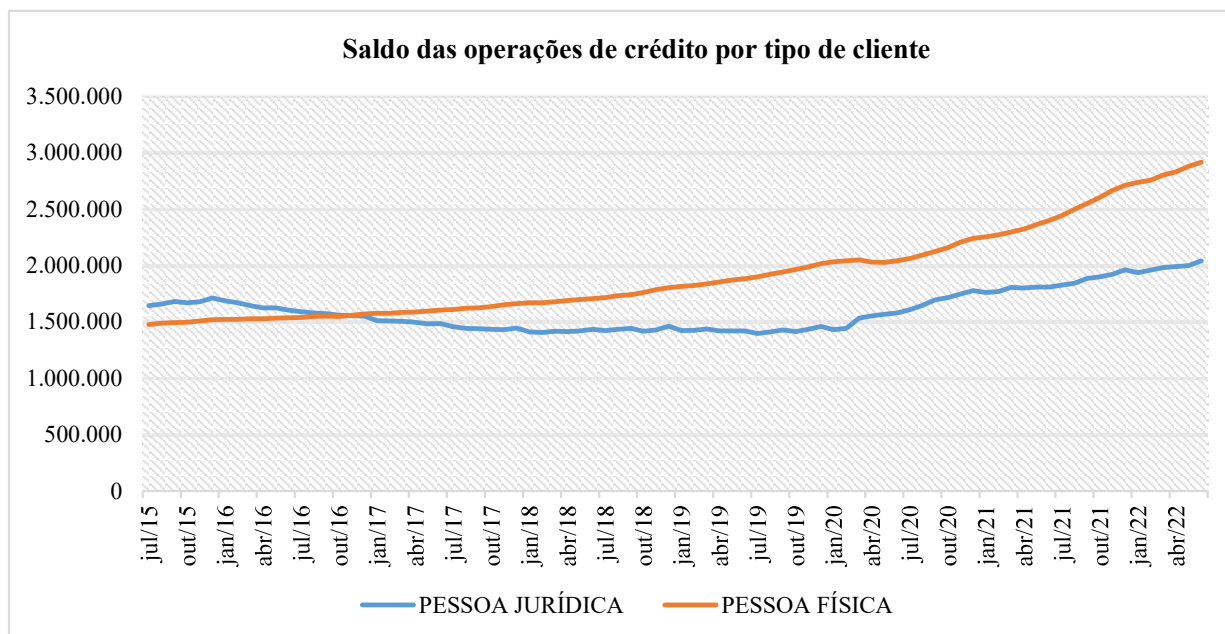


Fonte: Relatório de Cidadania Financeira (BCB, 2021).

Em 2021, a redução na taxa de juros, bem como a acelerada oferta ao crédito, proporcionou aquecimento da economia e impulsionou para o consumo de bens, serviços e produtos bancários. Diversas instituições financeiras se motivaram a ofertar crédito, principalmente por meio de plataformas digitais. E os novos clientes, devido ao isolamento social, foram surpreendidos com um novo modelo de negócio: a abertura/movimentação da conta digital bem como a contratação de empréstimos sendo realizada utilizando aplicativos de celulares (FEBRABAN, 2021). No entanto, os riscos deste movimento de consumo de produtos bancários sem o devido conhecimento financeiro, já estavam sendo sinalizados por diversos autores (POTRICH, 2014; OLIVEIRA E SILVA *et al.*, 2017; POTRICH e VIEIRA, 2016; RICARDI e HUSTON, 2019; SANTINI *et al.*, 2018).

Na Figura 4 pode-se observar o acentuado crescimento no saldo das operações de crédito junto ao SFN – Sistema Financeiro Nacional – contratado por tipo de cliente Pessoa Física (PF) e Pessoa Jurídica (PJ), quanto ao acesso ao crédito nos últimos anos. O saldo das operações contratadas por PFs alcança um crescimento na faixa de 24% em 05 (cinco) anos de concessões e as contratadas por PJ, chegam em cerca de 94%, no mesmo período avaliado. A Figura permite visualizar um acentuado crescimento nos últimos 02 (dois) anos.

**FIGURA 4 – Saldo das operações de crédito por tipo de cliente**



Fonte: elaborado pela autora com base nos dados do Sistema Gerenciador de Séries Temporais (SGS, 2022).

Os dados da Figura 4 expressam valores relacionados ao mercado de empréstimos publicado pelo Banco Central do Brasil. E o avanço nas contratações de empréstimos estão diretamente relacionados ao período de 2020 a 2021, período em que ocorreu maior acesso de novos clientes ao Sistema Financeiro Nacional. O Boletim econômico publicado pelo SERASA (2021) informa que a demanda por Crédito avançou de forma considerável, tanto para pessoas físicas (cerca de 25,4%) quanto para pessoas jurídicas (em torno de 20,6%) durante os primeiros meses de 2021. No entanto, este mesmo boletim apresentou que o incremento na carteira PF estava em maior proporção no público de baixa renda, cuja renda mensal varia entre quem tem renda mensal de até R\$ 500,00 (33,9%) e os que recebem entre R\$ 500,00 e R\$ 1.000,00 (26,2%).

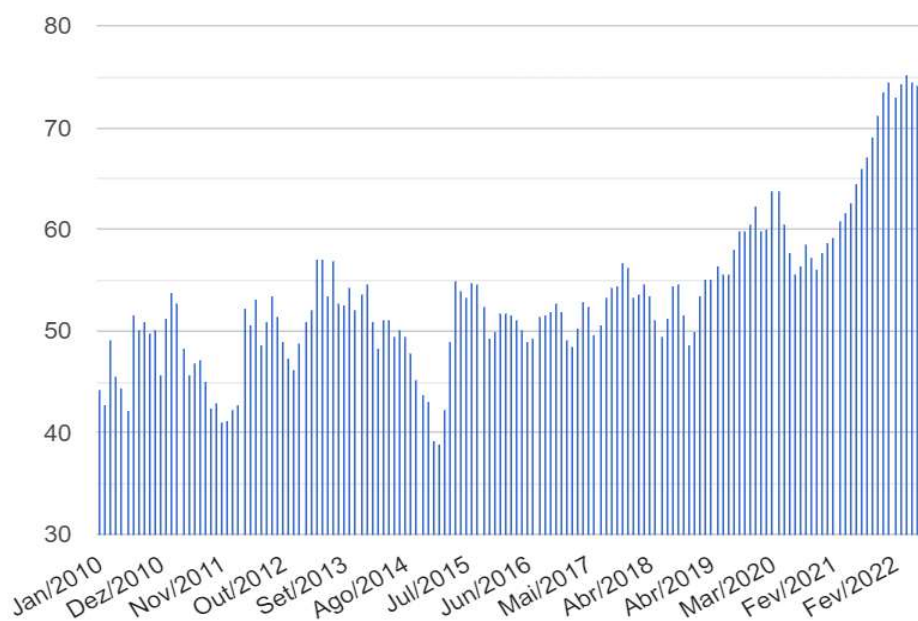
Desta forma, permite ao leitor avaliar que a relação entre o volume de novas contas entre pessoas beneficiadas pelo Auxílio Emergencial com o perfil de pessoas físicas que buscaram crédito junto ao mercado nacional, contribui para a preocupação dos autores, quando informaram que a falta de informação sobre produtos financeiros pode proporcionar em endividamento, prejuízos e desgastes, tanto para o indivíduo quanto para a sociedade (POTRICH, 2014; OLIVEIRA E SILVA *et al.*, 2017; POTRICH e VIEIRA, 2016; RICARDI e HUSTON, 2019; SANTINI *et al.*, 2018).

Entendendo que para cada ação existe, consequentemente uma reação, o crescimento total da Carteira de Crédito em cerca de 19,4% registrado em 2021 trouxe uma série de

problemas para a população brasileira. De acordo com a Pesquisa de Endividamento e Inadimplência do Consumidor (PEIC, 2022) apurada até o final de agosto/2022, o endividamento das famílias brasileiras alcançou a média em cerca de 76,6%, uma das maiores dos últimos 11 anos. Esta pesquisa informa que fatores externos, a exemplo da pandemia provocada pelo vírus SARS COVID-19, ocasionou agravos a este endividamento, devido à falta de preparação dos brasileiros quanto ao controle de suas finanças. A prorrogação dos contratos de empréstimos e a alta utilização do cartão de crédito impactou diretamente no aumento do endividamento das famílias.

Na Figura 5 verifica-se a evolução do endividamento das famílias brasileiras nos últimos doze anos e como a situação vem apresentando índices alarmantes, quando são observadas as informações relacionadas à capacidade de honrar compromissos financeiros.

**FIGURA 5** – Endividamento das famílias brasileiras – 2010 a 2022



Fonte: Pesquisa de Endividamento e Inadimplência do Consumidor (PEIC) / CNC (2022).

A Figura 5 demonstra que o endividamento das famílias acompanhou o mesmo incremento no saldo das operações de crédito nos períodos de 2020 e 2021 (BCB, 2022). Esta informação permite refletir sobre o impacto de inserir indivíduos no sistema financeiro sem que existam programas de educação financeira que possam ajudá-los a avaliar a decisão de adquirir produtos bancários, de acordo com sua necessidade versus capacidade de pagamento.

O SERASA (2022) publicou o Boletim Econômico que agrava ainda mais os dados apresentados pela PEIC (2022). Devido ao aumento da inflação, estagnação da economia, exponencial crescimento da taxa SELIC e do endividamento das famílias, cerca de 64,8 milhões

de brasileiros perderam a capacidade de honrar com seus compromissos. Inclusive, afetou na busca por crédito, uma vez que o crescimento das concessões caiu para 9,3% na média mensal de 2022.

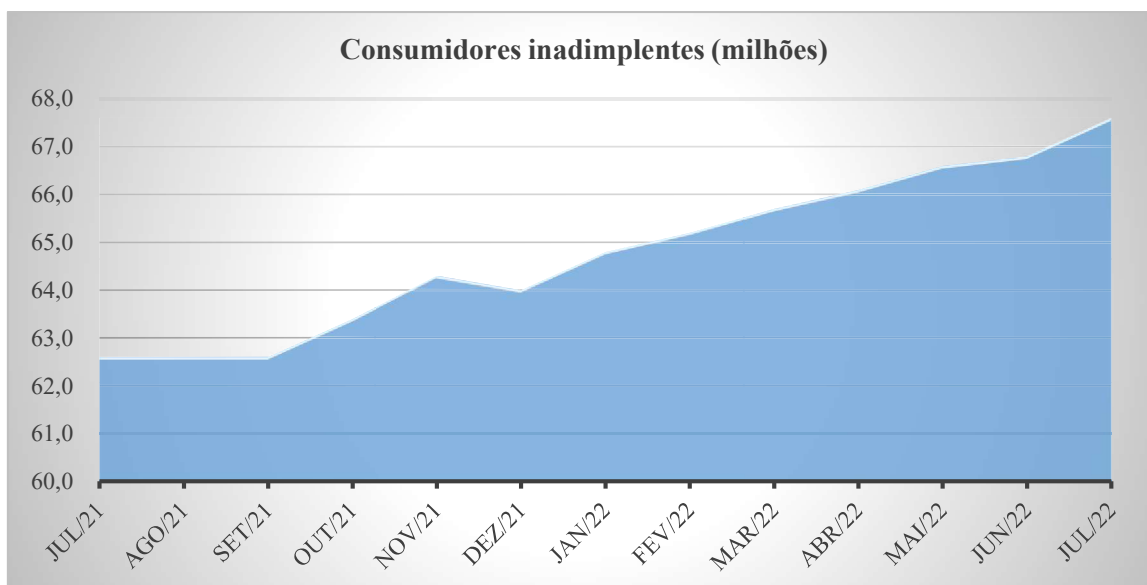
E nesse cenário percebe-se o quanto os riscos para o consumidor e para o mercado financeiro podem ser exacerbados, quando produtos financeiros complexos são disponibilizados para indivíduos que apresentam baixos níveis de educação financeira. Estes instrumentos financeiros carregam altas taxas de juros, concomitante com termos e condições complexos. Como as pessoas não possuem compreensão sobre os conhecimentos financeiros básicos, elas ficam despreparadas para tomar decisões (KLAPPER; LUSARDI, 2019).

Num estudo de Vieira *et al.* (2016) foi constatado que os indivíduos possuem consciência que não deveriam se endividar, no entanto, não conseguem manter a vida financeira de forma saudável. E apesar dos brasileiros estarem conscientes que o endividamento proporciona agravos na sua vida financeira, ainda não conseguem tomar decisões corretas quanto ao uso do dinheiro junto às instituições financeiras. Uma das principais consequências do crescimento do endividamento dos brasileiros é o aumento da inadimplência, diante da perda da capacidade em honrar com seus compromissos. Das famílias consideradas como endividadas, cerca de 24% possuíam contas em atraso e deste total, 8,6% não possuem condições financeiras de pagar as dívidas em atraso (PEIC, 2022).

Ainda existe uma fatia do mercado não vista, não regulamentada e não controlada, que precisa ser considerada nas aquisições de crédito: os empréstimos informais. Num estudo publicado por Santos, Mendes da Silva e Gonzalez (2018) constatou-se que o aumento na probabilidade de que indivíduos busquem os empréstimos informais está diretamente relacionado ao baixo nível de educação financeira destas pessoas. Ou seja, a situação ainda pode ser bem pior, caso fosse possível ter acesso aos dados relacionados aos empréstimos informais.

O SERASA (2022) registrou que em agosto de 2022 cerca de 67,6 milhões de brasileiros encontram-se negativados junto aos Órgãos de proteção ao Crédito. Esta mesma pesquisa aborda que as dívidas relacionadas a Cartão de Crédito e Bancos contemplam cerca de 28,6% do valor inadimplente, seguido de despesas com contas de consumo, em torno de 22,2% e despesas financeiras, em torno de 13,7%. Conforme apresentado no Gráfico 1, percebe-se um crescimento de quase 10% no volume de brasileiros negativados, ao longo de 12 meses:

**GRÁFICO 1** – Volume de consumidores inadimplentes em agosto/2022



Fonte: elaborado pela autora, com base no SERASA (2022).

Neste cenário percebe-se que o momento socioeconômico urge por iniciativas e medidas públicas de contenção à eminente crise financeira que se inicia. É nesse contexto que é de fundamental importância trazer a Alfabetização Financeira para esta discussão. Comportamentos relacionados às compras compulsivas e materialistas são fatores que poderão ser controlados a partir da conscientização sobre a necessidade de reconhecer a alfabetização financeira como fundamental para que os indivíduos apresentem práticas financeiras adequadas (POTRICH; VIEIRA, 2015).

O reconhecimento sobre a importância da educação financeira pode ser medida por meio de avaliações nacionais que demonstram o nível de proficiência de uma população. Os dados detalhados do desempenho dos estudantes brasileiros no PISA 2015 apontaram que 53% está com nível de proficiência abaixo do nível 02, numa escala de 01 a 06, sendo 06 o nível mais elevado na avaliação. O estudo destacou que apenas 3% dos estudantes brasileiros conseguiram atingir o nível 05 desta avaliação. Uma característica agregada à avaliação de Letramento Financeiro é que estudantes que possuem nível de proficiência mais elevados são os que possuem nível socioeconômico superior, se comparado com o resultado dos estudantes menos favorecidos (MEC, 2017).

O Quadro 3 apresenta o comparativo do desempenho médio dos países que participaram do PISA 2015, demonstrando a nota média dos estudantes participantes da avaliação de Letramento Financeiro. Pode-se observar que o Brasil e o Peru ficaram na última posição frente aos demais países participantes.

### QUADRO 3 – Comparativo do desempenho médio de países em Educação Financeira

Mean score	Comparison country/ economy	Countries and economies whose mean score is not statistically significantly different from the comparison country/s/economy's score
566	B-S-J-G (China)	
541	Belgium (Flemish)	Canadian provinces
533	Canadian provinces	Belgium (Flemish)
512	Russia	Netherlands
509	Netherlands	Australia, Russia
504	Australia	Netherlands
487	United States	Poland, Italy
485	Poland	United States, Italy
483	Italy	Poland, United States
469	Spain	
449	Lithuania	Slovak Republic
445	Slovak Republic	Lithuania
432	Chile	
403	Peru	Brazil
393	Brazil	Peru

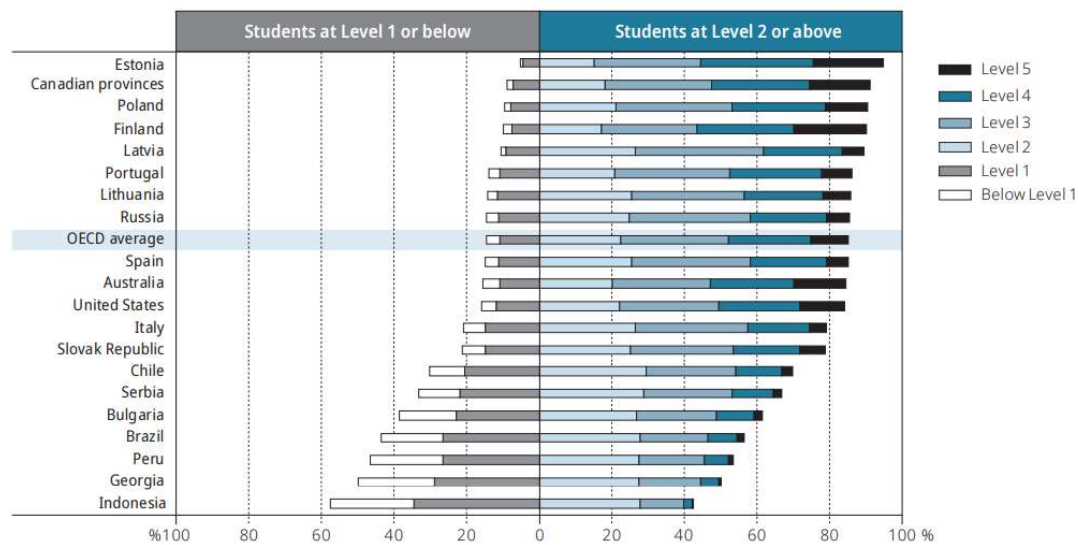
Fonte: OECD (2015).

A Pesquisa Educação Financeira no mundo disponibilizou o resultado do PISA (2018), na qual o Brasil ficou em 17º lugar entre os 20 países que participaram da avaliação sobre Letramento financeiro. Klapper e Lusardi (2019) afirmam que apenas um em cada três cidadãos no mundo são financeiramente alfabetizados. Ou seja, são pessoas que conhecem pelo menos três dos principais conceitos relacionados a taxa de juros, composição de juros, inflação e diversificação de risco.

Lusardi (2019) afirma que os níveis baixos de letramento financeiro entre os países que constantemente participam de pesquisas sobre o tema estão relacionados tanto aos gastos ineficazes, quanto por problemas com planejamento financeiro, gestão de dívidas e aquisição de empréstimos caros.

A OCDE (2020) analisou os estudantes quanto à sua relação com o dinheiro neste resultado de 2018 e a Figura 6 apresenta a porcentagem dos alunos participantes por nível de proficiência em letramento financeiro. Observa-se nesta figura, que o Brasil está nas últimas posições.

**FIGURA 6 –** Porcentagem de alunos por nível de proficiência em letramento financeiro



Fonte: Are Students Smart about Money? (OCDE, 2020).

Um dos pontos a refletir com este resultado é sobre o momento que o conhecimento financeiro deva ser inserido na educação da criança ou do jovem, visto que as primeiras orientações podem ser transmitidas por meio dos pais e familiares. Potrich, Vieira e Kirch (2016) defendem que a Educação Financeira deveria ser inserida nos ensinamentos fundamental e médio. Para eles, essa sugestão se relaciona com a ideia de que o indivíduo que está em fase de formação educacional, obtendo conceitos básicos sobre diversos assuntos, possui condições de absorver os conhecimentos financeiros, a serem utilizados na vida adulta.

O INEP (2021) publicou a Matriz de Referência de Análise e de Avaliação de Letramento Financeiro, com o objetivo de revisar, bem como incluir novas questões para a avaliação de letramento financeiro 2021. A prova que seria em 2021 foi aplicada em 2022, por causa dos problemas sanitários e estruturais ocorridos devido à pandemia do SARS-COVID19. Neste documento, o termo Letramento financeiro é definido como “um conjunto em expansão de conhecimentos, habilidades e estratégias que os indivíduos desenvolvem desde muito jovens e ao longo da vida”. A avaliação associa conhecimento e habilidades financeiros com a capacidade de lidar com demandas financeiras, bem como enfrentar desafios desconhecidos que fazem parte da vida contemporânea. Os resultados oficiais serão divulgados em 2023.

A realidade sobre o resultado do PISA 2018 entra em consonância com o comportamento do consumidor brasileiro adulto, que não consegue se relacionar com o dinheiro, seja por falta de conhecimento ou por adoção de atitudes e comportamentos financeiros inadequados. Pressupõe-se que a combinação da incapacidade dos indivíduos em

manipular recursos financeiros em cenários econômicos desfavoráveis afeta diretamente o desenvolvimento do país (LIZOTE; CAMOZZATO-ELEN; AGUIRRE, 2019).

Percebe-se que os dados apresentados pelo PISA (2018), BCB (2021) e SERASA (2021, 2022) estão alinhados com o resultado da Pesquisa Educação Financeira ao redor do mundo (*Financial Literacy Around the World*) publicada por (KLAPPER; LUSARDI; VAN OUDHEUSDEN, 2015), quando foi percebido que cerca de 3,5 bilhões de adultos em todo o mundo, em maior proporção nos países emergentes, não entendem os conceitos financeiros básicos. Para estes autores, adultos que apresentam menor escolaridade, a exemplo de pessoas com baixa renda, bem como as mulheres, possuem maior propensão de sofrer problemas por falta de conhecimento financeiro. Acrescentam ainda que, grande parte da população consumidora não acompanha, na mesma proporção de disponibilidade do crédito formal, o entendimento sobre conceitos financeiros.

Kühl *et al.* (2016) acreditam que a alfabetização financeira pode proporcionar: conhecimento financeiro, redução de riscos, prática financeira e visibilidade externa, como suporte para o indivíduo possuir uma visão mais ampla sobre fatores socioeconômicos que poderão afetar sua capacidade de pagamento.

Lima Filho, Silva e Almeida Levino (2020) abordam que educar financeiramente as pessoas ajuda não somente a aprimorar o conhecimento, mas, principalmente, que adotem hábitos de poupar, evitar despesas supérfluas junto ao uso de produtos bancários, por exemplo. Alertam que mesmo as pessoas que possuem noção de finanças, não põem em prática o planejamento de débitos e créditos, permitindo que a falta de controle se torne um gatilho na aquisição de dívidas.

Devido à identificação de um mercado financeiro desregulado e volátil, a alfabetização financeira passou a ser sinalizada como essencial para ajudar a regular os impulsos do consumidor pela obtenção de produtos financeiros, oriundos principalmente, pela facilidade no acesso a empréstimos e oferta do cartão de crédito (OLIVEIRA E SILVA *et al.*, 2017).

Na subseção a seguir, serão apresentados os programas, ações e benefícios oriundos da alfabetização financeira para os indivíduos, com vistas a tornar clara a contribuição que este tema pode conceder tanto para os indivíduos, sociedade e empreendedores de empresas de micro e pequeno porte, ao gerirem suas finanças.

## 2.2 GERINDO AS FINANÇAS SOB A LUZ DA ALFABETIZAÇÃO FINANCEIRA

Quando se fala em organizar a vida financeira, inicialmente é necessário entender o ciclo de vida do indivíduo ainda como pessoa física puramente, sem ainda qualquer relação com seu negócio. Neto *et al.* (2017) apresentaram uma pesquisa na qual aborda que o período de maior endividamento dos brasileiros acontece quando ocorre mudança considerável na fase da vida das pessoas, tendo como um dos exemplos, a presença de filhos nas famílias.

Essas fases de aumento no endividamento se chocam com a ânsia do indivíduo em atingir metas e objetivos pessoais de grande relevância para si, a exemplo da aquisição da casa própria. Vieira *et al.* (2016) defendem que o bem-estar financeiro pode estar relacionado com alguns fatores, a serem considerados dentre eles: possuir renda acima de X salário mínimos, estar ligado a cadastro negativo, possuir dívidas e/ou poupança.

Casamento, nascimento de filhos, mudanças comportamentais provenientes de novos desafios pessoais e profissionais podem tornar côncava a trajetória de vida de muitas pessoas, ocasionando inclusive desestabilização financeira. Dentro dos perfis analisados, percebe-se que jovens e idosos apresentam comportamento positivo no quesito poupança (NETO *et al.* 2017) e é justamente na fase mais madura que o nível de endividamento cresce.

As subseções a seguir apresentam as principais orientações, iniciativas e programas no Brasil relacionados à Educação Financeira, elaborados para impulsionar o conhecimento e desenvolvimento do indivíduo, da sociedade e principalmente para os empreendedores de empresas de micro e pequenas empresas.

### **2.2.1 Conhecimento Financeiro no Brasil: iniciando os primeiros passos para a alfabetização**

A OCDE (2005) orientou que fossem criados programas de educação financeira que ajudassem o consumidor a tomar decisões de acordo com os benefícios e problemas iniciais percebidos, principalmente na análise de produtos e serviços financeiros. Em sua publicação que tratou sobre os princípios e orientações relacionados à Educação Financeira, acrescentou que o problema precisaria ser apropriado não somente pelos consumidores, como por empresas, instituições financeiras, órgãos reguladores do Sistema Financeiro Nacional e principalmente pelos governantes em todo o mundo.

Para Ribeiro (2020), organismos internacionais e governos viram a inclusão financeira como uma frente de combate à pobreza e, por isso, direcionaram o olhar para a educação financeira, devido à sua importância para a inclusão social.

Ao longo do tempo, a influência das orientações e diretrizes publicadas pela OCDE (2005, 2013, 2016), em consonância com a percepção da conjuntura nacional, o natural amadurecimento dos esforços com direcionamento para a inclusão financeira, os efeitos das crises financeiras na sociedade e a comparação com a realidade de outros países, culminaram pela criação de políticas públicas no Brasil (RIBEIRO, 2020).

Devido aos impactos sofridos no período da crise financeira mundial, oriundo do aquecimento da economia juntamente com a ampliação na liberação de crédito, gerando amplo endividamento financeiro e, conseqüentemente, inadimplência em massa, levou o Governo Federal Brasileiro a instituir em 2010, a Estratégia Nacional de Educação Financeira – ENEF, por meio do Decreto de nº 7397/10.

A ENEF foi instituída com a finalidade de promover a educação financeira e previdenciária e contribuir para o fortalecimento da cidadania, a eficiência e solidez do sistema financeiro nacional e a tomada de decisões conscientes por parte dos consumidores. Juntamente com a ENEF foi criado o Comitê Nacional de Educação Financeira (CONEF), com o objetivo de definir planos, programas, ações e coordenar a execução da ENEF. De acordo com Potrich, Vieira e Kirch (2016), alguns esforços começaram a ser promovidos pelo Banco Central do Brasil e pela Receita Federal por meio da ENEF. Estes autores acrescentam que é preciso ampliar os programas educativos que promovam a Educação financeira em todos os setores da sociedade.

De acordo com o infográfico “Entendendo a ENEF” publicado pela Associação de Educação Financeira do Brasil (AEF, 2019, p. 2), a ENEF apresenta dois documentos norteadores em seu campo de atuação: Orientações para Educação Financeira nas escolas e Orientações para Educação Financeira para os adultos. Dentre as diretrizes da ENEF, a AEF destacou (2019, p. 1) “atuar com informação, orientação e formação; gratuidade das ações e prevalência do interesse público e gestão centralizada com atividades descentralizadas”.

O Banco Central do Brasil (BCB, 2013) disponibilizou o Caderno de Educação Financeira – Gestão das Finanças Pessoais com o objetivo de que os brasileiros sejam estimulados a tomar decisões de forma autônoma, a partir do conhecimento sobre os assuntos relacionados a consumo, poupança e investimento, dando ênfase tanto na prevenção e proteção

destes ativos. O BCB espera que estas decisões sejam tomadas a partir da consideração dos desejos e necessidades tanto atuais quanto futuras dos cidadãos brasileiros.

O Ministério da Educação (MEC, 2022) em parceria com a Comissão de Valores Mobiliários (CVM) lançou em dezembro de 2021, o Programa “Educação Financeira nas Escolas”. O projeto visa oferecer aos professores da rede de ensino um curso de capacitação para formação em Educação Financeira. Desta forma, tem-se expectativas de capacitar em até três anos, cerca de 500 mil professores, que expandirão o tema para mais de 25 milhões de estudantes brasileiros (MEC, 2022).

Outras ações e alguns programas estão sendo implementados pelo Banco Central em parceria com a Febraban com o objetivo de cultivar nos brasileiros hábitos financeiramente saudáveis. O Relatório de Economia 2021 publicado pelo BCB (2022) apresenta alguns programas e ações que já estão disponíveis para a comunidade: criação do programa Aprender Valor que apoia a implementação do ensino a educação financeira nas escolas públicas de ensino fundamental por meio de parcerias com Secretarias de Educação e escolas; disponibilização de ações gratuitas de educação financeira, fiscal, previdenciária e securitária promovidas por entidades públicas e privadas na Semana Nacional de Educação Financeira que já se encontra em sua oitava edição e a publicação da segunda edição do Relatório de Cidadania Financeira, que identifica as lacunas e os desafios para a promoção da cidadania dos brasileiros.

Como complemento às ações criadas e lançadas pelo BCB em parceria com a Febraban durante o ano de 2021, no mês de maio foi criado o ISFB/Febraban (Índice de Saúde Financeira do Brasileiro) que mensura a saúde financeira do brasileiro ao longo do tempo e tende a proporcionar a criação de políticas públicas de educação e inclusão financeira. Numa escala de 0 a 100 pontos, por meio da participação de mais de cinco mil pessoas, o índice médio do brasileiro permeia em torno de 57 pontos (BCB 2022).

Em novembro deste mesmo ano foram disponibilizados a plataforma e o programa de aceleração (de mesmo nome) conhecido como Meu Bolso em dia. A primeira é uma ferramenta gratuita que disponibiliza em seu portal trilhas de aprendizagem personalizada para o indivíduo de acordo com o ISFB/Febraban. Já o segundo refere-se a um programa que selecionou cerca de vinte projetos com maior potencial em educação financeira, finalizando com cinco vencedores. Estes projetos receberam cerca de R\$ 1 milhão em investimentos (BCB 2022).

Potrich e Vieira (2015) sugerem metodologias mais específicas a fim de que sejam promovidos projetos de extensão que visem à realização de cursos que promovam a alfabetização financeira, não apenas focados para o ensino de conceitos financeiros, mas

também com dicas e práticas possíveis para a melhoria de atitudes e comportamentos financeiros.

Existem órgãos não governamentais, a exemplo da OCDE, interessados em promover direcionamentos para que a alfabetização financeira seja disseminada para indivíduos em fase adulta, tanto para medir o nível de proficiência como para estimular a criação de programas de educação financeira.

O Quadro 4 refere-se às Competências Essenciais de Alfabetização Financeira para Adultos do G20/OECD INFE (OCDE, 2016). Ele foi elaborado pela OCDE para todas as partes interessadas em desenvolver a alfabetização financeira de adultos e se concentra em uma série de competências essenciais que são – ou susceptíveis de se tornarem – relevantes para qualquer país ou grupo-alvo. Este quadro se apresenta, segundo a OCDE (2016), como uma ferramenta valiosa para políticas públicas, independentemente de fatores nacionais, como o nível de desenvolvimento econômico ou a existência de uma estratégia nacional de educação financeira.

**QUADRO 4 – Arquitetura Geral do Quadro de Competências Essenciais**

ÁREAS DE CONTEÚDO	TÓPICO DE CONTEÚDO
<i><u>Dinheiro e transações</u></i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <u>Dinheiro e moedas</u></li> <li>• <u>Renda</u></li> <li>• <u>Pagamentos, preços e compras</u></li> <li>• <u>Registros financeiros e contratos</u></li> </ul>
<i><u>Planejamento e gestão financeira</u></i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <u>Orçamento</u></li> <li>• <u>Gestão de receitas e despesas</u></li> <li>• <u>Poupança</u></li> <li>• <u>Investimento</u></li> <li>• <u>Planejamento de longo prazo e construção de ativos</u></li> <li>• <u>Aposentadoria</u></li> <li>• <u>Crédito</u></li> <li>• <u>Dívida e gestão da dívida</u></li> </ul>
<i><u>Risco e recompensa</u></i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <u>Identificação de risco</u></li> <li>• <u>Redes de segurança financeira e seguro</u></li> <li>• <u>Equilíbrio entre risco e recompensa</u></li> </ul>
<i><u>Cenário financeiro</u></i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <u>Regulação e defesa do consumidor</u></li> <li>• <u>Direitos e responsabilidades</u></li> <li>• <u>Educação, informação e orientação</u></li> <li>• <u>Produtos e serviços financeiros</u></li> <li>• <u>Golpes e fraudes</u></li> <li>• <u>Tributos e gasto público</u></li> <li>• <u>Influências externas</u></li> </ul>

Fonte: elaborado pela autora (2022) com base no Quadro de Competências Essenciais de Alfabetização Financeira para Adultos do G20/OECD INFE (2016).

Lusardi (2019) defende que alfabetização financeira pode ser traduzida como maior oportunidade de aumento da riqueza de uma nação. E acrescenta que as pessoas que possuem

maior educação financeira tendem a estar mais propensas a planejar a aposentadoria porque compreendem melhor a composição dos juros, porque sabem efetuar cálculos.

Saber efetuar cálculos pode ajudar ao indivíduo que possui conhecimento financeiro a saber escolher suas demandas por consumo. Silva *et al.* (2021) acreditam que o aumento no volume de propagandas de marketing provenientes de abordagens virtuais, digitais ou presenciais, torna a alfabetização financeira como uma exigência para a vida dos indivíduos.

Um outro problema que influencia diretamente a estabilidade financeira são os fatores externos, visto que não podem ser controlados, a exemplo da queda do poder de compra, redução da renda ocasionada pela alta da inflação e do desemprego, dentre outros. Crises socioeconômicas afetam de forma negativa a qualidade de vida das pessoas, desestabilizando as finanças e assim, ficam obrigadas a reajustar orçamentos, escolher o que consumir e decidir como gastar seus recursos (PEÑALOZA *et al.*, 2018).

Acredita-se que a Alfabetização Financeira tende a ser vista como um direito fundamental para o indivíduo, ao considerar-se que são poucas as pessoas que possuem acesso ao conhecimento financeiro por meio de cursos, orientações ou aconselhamento financeiro (POTRICH e VIEIRA, 2016; METTE; ARALDI; ROHDE, 2018; RICALDI e HUSTON, 2019; OLIVEIRA, 2021). Lusardi (2019) defende que este tipo de conhecimento pode ser tão valorizado quanto a alfabetização básica disponibilizada nas unidades escolares. Para esta autora, o conhecimento financeiro contribui para que o potencial de vida financeira possa ser atingido tanto pelo indivíduo quanto pela sociedade (LUSARDI, 2019).

### **2.2.2 A alfabetização financeira nos cursos de finanças direcionados ao empreendedor**

Para adotar a decisão de educar-se financeiramente, seja na vida pessoal ou empresarial, é preciso garantir uma relação saudável com o dinheiro, mantendo o equilíbrio entre as despesas e receitas. Se for oportuno, é salutar priorizar livrar-se de dívidas ou finanças desordenadas. Apresentar uma boa gestão financeira é relevante para que a fórmula equilibrar receita e despesa transpareça e aconteça na prática como algo simples (LELIS SILVA *et al.*, 2021).

Acredita-se que a gestão financeira precisa ser um tema conhecido para o empreendedor antes mesmo dele iniciar um negócio, considerando que o conhecimento financeiro deve antever a abertura da sua empresa porque quando o empreendedor projeta suas despesas e receitas e analisa a viabilidade de seu empreendimento, consegue se diferenciar dos demais concorrentes na gestão financeira do seu negócio (EVANGELISTA e OLIVEIRA, 2020).

Os impactos para os empreendedores na gestão financeira continuam mesmo quando eles já estão com um negócio maduro, principalmente diante de desafios externos à empresa. Lima Amorim, Antônio de Camargos e Ferreira Pinto (2021) observaram que ao confrontarem com um contexto de crise financeira, as suas estruturas das finanças das empresas pesquisadas foram modificadas: as contas financeiras e operacionais apresentaram desequilíbrio e a busca por empréstimos e financiamentos aumentou consideravelmente em momentos de crise econômica.

O conhecimento em gestão financeira, a habilidade de acompanhar e controlar o fluxo de caixa, entender sobre a gestão do capital de giro e o desenvolvimento contínuo do empreendedor são fatores determinantes para a gestão das finanças de um negócio. As práticas básicas de gerenciamento proporcionam uma estrutura financeira firme, mesmo que o empreendedor não possua tecnologias sofisticadas ou aplicação de métodos inovadores (SILVA; ALMEIDA LEVINO; COSTA, 2020).

Evangelista e Oliveira (2020) acrescentam que apesar dos empreendedores que participaram de sua pesquisa conhecerem algumas ferramentas de gestão, a exemplo do fluxo de caixa, a maioria deles apresentou dificuldade em compreender sua funcionalidade, por não possuírem a prática de buscar a capacitação profissional em finanças. Grande parte dos empreendedores de empresas de pequeno e médio porte apresentam carência de profissionalização na área de gestão financeira (MOURA; SANTOS; CONCEIÇÃO, 2019).

Na pesquisa realizada por Honorio e Bonemberger (2019), foram percebidos os resultados positivos ocorridos numa microempresa, quando esta começou a utilizar as ferramentas de fluxo de caixa e de precificação dos produtos em seu negócio. Os resultados demonstraram que a utilização do fluxo de caixa auxilia na busca por alternativas para maximizar a lucratividade. Já a precificação dos produtos, ajuda a ampliar a percepção sobre quais estratégias devem ser realizadas em diversos âmbitos da empresa, tanto no fluxo de compra de produtos/matéria prima como no modelo de vendas.

Como forma de identificar os cursos direcionados à Gestão Financeira para empreendedores, o *Google* é uma das ferramentas de busca que pode ser utilizada para localizar empresas que fornecem o curso para o público desejado. Costola, Iacopini e Santagiustina (2021) afirmam que eventos sociais, ambientais e econômicos podem ser rastreados com sucesso por meio da obtenção de dados coletados em mecanismos de busca.

Na pesquisa realizada no *Google* (2022) contendo como título de busca Cursos Gestão Financeira para empreendedores foram coletados três cursos descritos abaixo que apresentaram a seguinte ementa curricular:

- Gestão Financeira para Empreendedores Iniciantes – fornecido pela Udemey, uma plataforma interativa que oferece cursos em diversas áreas e segmentos no formato *online*. O curso se propõe a apresentar as primeiras orientações financeiras para empreendedores, orientando informações básicas para iniciar um negócio, tais como: registrar, apurar e controlar as transações financeiras do seu negócio. Propõe orientar o empreendedor caracterizado como informal a obter um olhar para o negócio como algo promissor e possível de ser legalizado. Diante das dificuldades percebidas nos empreendedores que possuem lacunas no conhecimento sobre formação de preço, controle e classificação dos gastos, compreensão sobre registro diário de transações, fluxo de caixa, capital de giro, ponto de equilíbrio, dentre outros, os organizadores do curso oferecem apresentar alternativas que possam preencher estas necessidades através de orientações de fácil compreensão (UDEMY, 2022).
- Curso Nova Formação G4 – fornecido pela G4 Educação *Online* – uma escola de negócios que oferece aulas no formato *online*. O curso aborda a oportunidade dos empreendedores participantes planejarem, escalarem e sustentarem seu negócio. Neste contexto, abordam que o termo “Planejar” busca entender onde a empresa está e para onde deseja seguir, concomitante com o que precisa ser feito para alcançar os objetivos propostos. Já o termo “Escalar” está direcionado para encontrar novas oportunidades e alavancar o crescimento da empresa por meio da possibilidade de encontrar novas oportunidades e fechar negócios. E o termo “Sustentar” é utilizado para ajudar os participantes a aprenderem a liderar equipes de alto desempenho e garantir o crescimento sustentável no longo prazo diante estruturação dos processos (G4 EDUCAÇÃO, 2022).
- Curso Gestão Financeira – fornecido pelo SEBRAE (Serviço de Apoio a Pequenas e Médias Empresas) que oferece aulas no formato *online* ou presencial para não-empreendedores, empreendedores iniciantes e os demais que já possuem negócios em empresas de micro, pequeno, médio e grande porte. O curso motiva os participantes a conseguir realizar análises e controle das finanças empresariais. Busca por meio de orientações e tratativas práticas que os empreendedores consigam criar estratégias para conseguir maximizar resultados financeiros e tomar decisões mais assertivas em seu

negócio. O curso aborda conceitos e casos de uso relacionados a importância da Gestão Financeira, Diagnóstico Financeiro, Controles Financeiros, Fluxo de Caixa, Formação de Preço de Venda, Capital de Giro e Indicadores financeiros (SEBRAE, 2022).

Influenciar empreendedores a participar de cursos e treinamentos sobre gestão financeira, a conhecer os custos do seu negócio e a perceberem a relevância de saber gerir suas finanças pode contribuir para o desenvolvimento de práticas de gestão financeira. Estas ações devem ser desenvolvidas com o objetivo de permitir que os empreendedores consigam lidar com gargalos que tornam a prática gerencial inviável (SILVA e MALAQUIAS, 2020).

### **2.2.3 A relação da atitude e do comportamento com a Gestão Financeira**

Por diversas vezes foi abordado que a alfabetização é uma combinação de conhecimento, atitude e comportamento (OCDE, 2016; POTRICH; VIEIRA; KIRCH, 2016; LUSARDI, 2019). No entanto, poucos estudos apresentaram a distinção entre os conceitos de atitude e comportamento. Potrich (2014) analisou os estudos de alguns autores (MCCOMERCK, 2009; HUSTON, 2010; NORVILITIS, MACLEAN, 2010; XIAO *et al.*, 2011) e concluiu o papel de cada construto da alfabetização financeira e a interligação entre eles: enquanto que a atitude financeira é a intenção, a influência e a escolha de inúmeras alternativas para que os objetivos financeiros sejam alcançados, o comportamento refere-se às ações realizadas sob a influência da atitude.

Domingos (2008) aborda que a análise individual da própria vida, com vistas a compreender suas finanças, deve ser encarada da mesma forma que as pessoas buscam médicos e exames para diagnosticar um problema. O autor classifica como análise da saúde financeira quando a pessoa está disposta em admitir sua realidade financeira, vive dentro da realidade e adota atitudes conscientes com oportunidade para realizar sonhos mais consistentes. Atitudes sólidas se transformam em comportamento, materializando a postura.

Será que as pessoas estão efetivamente preparadas para navegar no labirinto diário para a tomada de decisões no âmbito financeiro? Esta é uma provocação feita por Lusardi (2019) quando defende que o indivíduo, ao se deparar com rápidas mudanças e constante desenvolvimento no setor financeiro e na economia geral, precisa ser compreendido quanto ao seu preparo para enfrentar este tipo de cenário.

Domingos (2013) observa que as pessoas sequer possuem entendimento de que constantemente vivem sob influência externa, permitindo que outras pessoas ditem modas,

costumes e hábitos que necessariamente não deveriam ser reproduzidos. Alerta que pessoas consideradas influenciáveis, passam a ser sucumbidas financeiramente devido à falta de controle de seus desejos. E na maioria das vezes, não adotam a atitude de poupar, como uma ação contínua em sua vida.

Morgan e Long (2020) defendem que os jovens e pessoas menos instruídas deveriam ser os potenciais indivíduos para receberem orientações financeiras permeadas em políticas de poupança. Esta seria a oportunidade para que estas políticas alcançassem maiores ganhos.

Vieira *et al.* (2016) acreditam que o ato de poupar como objetivo para acumular recursos no intuito de estarem preparados para situações adversas, garante o pagamento dos compromissos financeiros, inclusive dívidas, bem como obter um maior bem-estar financeiro são algumas atitudes que devem ser tomadas pela população em geral.

Meneghetti Neto e Falcetta (2014) buscam reverter a relação entre o conhecimento que o indivíduo possui sobre o tema finanças com atitude e o comportamento adotado por eles na gestão financeira da sua vida pessoal e profissional. Desta forma, faz com que as pessoas reflitam sobre como o dinheiro pode contribuir para a sua vida, para que haja um melhor entendimento de como utilizar um recurso tão escasso. Em seus estudos, perceberam que existe um lado bom em tempos de crise financeira, visto que, a necessidade de melhoria da economia impulsiona empresários, governo e instituições a ter mais maturidade na tomada de decisões relacionadas às finanças. Para eles, a falta de recursos, a incerteza e a insegurança da cidadania proporciona maior cautela, busca pelo conhecimento e atitudes mais analisadas.

Outras atitudes podem ser listadas como essenciais para a gestão das finanças: utilizar de forma consciente produtos e serviços financeiros oferecidos pelo Sistema Financeiro formal, disseminar práticas e conhecimentos de Educação Financeira e utilizar mecanismos de prevenção e proteção financeira de curto, médio e longo prazos (SILVA; ALMEIDA LEVINO; COSTA, 2020).

Domingos (2013) sugere que o equilíbrio financeiro pode ser percebido quando a pessoa muda sua posição de consumista para consumidor. E nessa transformação, ela aprende a comprar de maneira consciente, planejada e equilibrada. A oportunidade de refletir sobre a atitude de realizar ou não uma determinada compra, avaliando a relação custo x benefício, bem como desejo x necessidade, é um ato de uma pessoa com adequado equilíbrio financeiro.

Meneghetti Neto e Falcetta (2014) acrescentam que utilizar das boas práticas de outras pessoas são ações fundamentais para que o indivíduo aprenda nos bons exemplos e a partir

deste aprendizado, obterá melhor conscientização de poupança, equilíbrio emocional, controle financeiro e um novo olhar para o seu futuro e das pessoas em seu entorno.

A alfabetização financeira proporciona a capacitação de pessoas para que sejam responsáveis pela gestão diária das suas finanças. O conhecimento financeiro possibilita que indivíduos passem a adotar atitudes e/ou comportamentos benéficos para o seu futuro, tais como: manutenção de um fundo emergencial, além do planejamento tanto da vida familiar quanto da sua própria aposentadoria (GOYAL e KUMAR, 2021).

Schwartz e Winck (2021) em seus estudos descobriram que as pessoas que possuem maior escolaridade e um melhor conhecimento sobre decisões político-econômicas, quando possuem o comportamento de planejar suas finanças e administrar orçamento, possuem maior propensão a apresentar um score de alfabetização financeira mais alto. Em contrapartida, observaram que pessoas com dívidas, possuem menor nível de alfabetização financeira.

Corroborando este tema, percebe-se que as pessoas que possuem maior facilidade em controlar e gerenciar os gastos mensais, demonstraram ter maior preocupação com o seu futuro financeiro, visto que buscam priorizar hábitos tanto de poupança quanto de adimplência em seus pagamentos. Estas pessoas possuem a consciência de garantir a estabilidade financeira para o futuro por meio do gerenciamento das suas finanças pessoais (BOGONI *et al.*, 2018; KLAPPER e LUSARDI, 2019; MORGAN e LONGB, 2020).

Vieira *et al.* (2016) acreditam que o comportamento financeiro está diretamente relacionado às ações dos indivíduos. Ocorre que muitos deles se moldam de acordo com a disponibilidade de seus recursos financeiros, mesmo que as ações não sejam condizentes com o esperado. Inclusive perceberam que o comportamento também decorre de uma sensação emocional de derrota, caso ele se comporte de forma indevida. Exemplificaram a situação da pessoa que se controla porque não quer possuir um registro nos cadastros negativos dispostos nas principais empresas de gestão de dados.

Esse controle não pode ser visto como um peso, um castigo, tampouco como uma tarefa árdua e difícil. Domingos (2013) orienta que o planejamento financeiro deve ser realizado somente depois que a pessoa detém o conhecimento das suas rendas e receitas mensais, identifique além das despesas fixas, os custos extras e despesas sazonais que ocorrem em determinado período do ano, a exemplo de IPVA, IPTU, seguros, imposto de renda, dentre outros. Acrescenta que elaborar o planejamento anual, mesmo que a pessoa registre despesas esperadas que podem ou não ocorrer, o ajudará não somente em suas despesas pessoais quanto nas despesas empresariais.

Martins (2004) nomeou o planejamento ou orçamento financeiro como sendo uma Demonstração de renda, tendo em vista que, em sua análise, a renda é a base para o estudo, onde são registradas, analisadas e controladas todas as movimentações relacionadas a entrada e saída da renda de uma determinada pessoa ou empresa. Acrescenta que a renda possui diferentes nomenclaturas, a depender de quem o receba: salário (funcionários), lucro (empresários), honorários (autônomos) e juros de aplicações financeiras (investidores).

Domingos (2013) retorna o tema sobre a renda, alertando as pessoas que vivem sempre buscando ter mais renda porque possui mais gastos, que elaborem o quanto antes o planejamento financeiro para que sejam inseridos os sonhos, investimentos e planos futuros para a aposentadoria.

Silva *et al.* (2020) acreditam que a estabilidade financeira pessoal está diretamente ligada à consciência do indivíduo em adotar um padrão de gestão das finanças. Reforçam que por meio da alfabetização financeira é possível desenvolver competências suficientes para que tornar indivíduos mais comprometidos com o futuro.

Meneghetti Neto e Falceta (2014) frisam que é necessário adotar o hábito de poupar antes de decidir comprar algo. O desconto recebido proveniente de uma compra à vista – ou quando existe um relevante valor de entrada suficiente para não onerar o restante das parcelas com juros abusivos – deve ser o motivador para que o indivíduo controle seus impulsos de consumo.

Na sequência, serão apresentados estudos sobre o empreendedor de micro e pequenas empresas no Brasil, juntamente com a realidade e desafios enfrentados no contexto cenário de gestão de finanças pessoais e empresariais.

## 2.3 CENÁRIO SOCIOECONÔMICO DO EMPREENDEDOR DE MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

O Relatório *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM 2021/2022, 2022) em sua 23ª edição apresentou que a pandemia do SARS COVID-19 influenciou para o surgimento de fatores sócio econômicos ocorridos no ano de 2021, percebidos pelos empreendedores e especialistas em Empreendedorismo de 46 nações entrevistados na pesquisa.

Durante este período de 2021, ocorreu a redução da renda em 22 dos 46 países pesquisados. A insegurança diante das incertezas provocadas pela pandemia, afetaram os níveis de empreendedorismo, visto que os respondentes na pesquisa declararam ter sentido medo do fracasso, devido influência que o ambiente possui sobre os negócios. E iniciar um negócio passou a ser sendo visto como algo difícil.

Outros fatores desfavoráveis também foram divulgados pelo GEM 2021/2022 (2022), quando publicou sobre a baixa perspectiva de crescimento da empregabilidade, visto que ¼ das economias que participam do GEM declaram que não empregaram nenhuma pessoa, exceto eles próprios. Abordaram nesta pesquisa sobre a queda no indicador do nível de atividade econômica, percebida na Colômbia, República Eslovaca e Noruega. O Sudão foi o país que apresentou ambiente menos favorável para o empreendedorismo dentre as 46 nações pesquisadas.

Esta pesquisa também apresentou fatores positivos oriundos da pandemia do SARS COVID-19, quando os respondentes consideraram que a crise sanitária impulsionou pela identificação de oportunidades de negócios. Uma delas foi a mudança na forma de fazer negócio, por meio do aumento dos negócios *on-line* e o trabalho em casa, que hoje são consideradas como as mudanças mais relevantes e transformadoras do século.

Um dos pontos relevantes nesta pesquisa foi identificar que os homens e os mais jovens são os mais propensos a começar um novo negócio. E os mais jovens estão mais dedicados a se arriscar por mudanças significativas do que os mais idosos. Outro ponto a ser considerado é que os Emirados Árabes possuem ambiente mais favorável para o empreendedorismo.

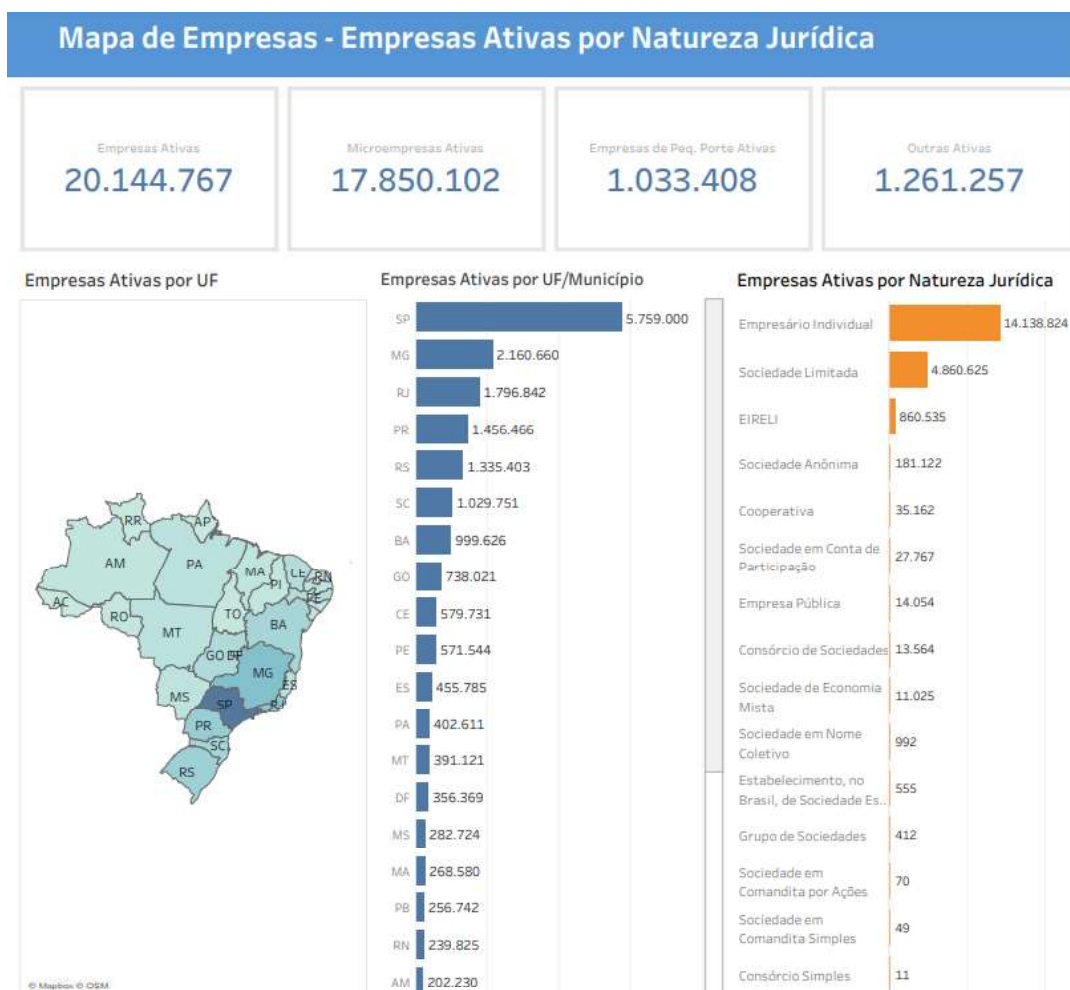
As seções a seguir abordam a relação entre os dados apresentados pelo GEM 2021/2022 (2022) com o cenário do empreendedor brasileiro e seus desafios que ele possui para gerir suas finanças.

### 2.3.1 O empreendedor de micro e pequenas empresas no Brasil

Um dos principais impulsionadores para o crescimento da economia brasileira são os pequenos negócios. De acordo com o SEBRAE (2022), a renda anual gerada pelos MEIs (Microempreendedores Individuais) juntamente com as ME e EPPs (Microempresas e Empresas de Pequeno Porte) ultrapassa os R\$ 420 bilhões. Deste valor cerca de 33% está vinculado à renda anual gerada pelos MEIs.

Existem mais de vinte milhões de empresas ativas no Brasil, distribuídas por porte econômico: ME (Microempresas), EPP (Empresas de pequeno porte) e Empresas normais. A Figura 7 apresenta o volume de empresas brasileiras ativas por UF, porte econômico e natureza jurídica disponibilizada pelo Painel de Mapa de Empresas 2022 (Ministério da Economia, 2022).

**FIGURA 7 – Empresas brasileiras ativas por UF, porte econômico e natureza jurídica**



Fonte: Painel Mapa de Empresas (MINISTÉRIO DA ECONOMIA, 2022).

A quantidade de empresas classificadas como Microempresa compõe cerca de 88,60% das empresas brasileiras ativas e o perfil Empresa Individual compõem cerca de 70,18% das empresas brasileiras ativas. Os Estados de São Paulo e Minas Gerais são as unidades federativas que apresentam a maior volumetria de empresas, abrangendo cerca de 28,59% e 10,73%, respectivamente. Sergipe não aparece no gráfico, porém o mapa disponibiliza a informação que este Estado possui mais de 132 mil empresas ativas, sendo que destas, cerca de 62% estão classificadas como MEI – Microempreendedores Individuais (Ministério da Economia, 2022).

Nessa mesma direção, o Data Sebrae (2022) publicou uma pesquisa sobre o perfil das Micro e Pequenas Empresas no Brasil, corroborando com o Painel de Empresas que enfatiza que mais de 80% das empresas ativas estão classificadas como Microempresa e que a região Sudoeste detém mais de 40% dos negócios existentes no Brasil.

A pesquisa acrescenta informações demográficas sobre o perfil destes empreendedores: Estados do RJ, DF e SE apresentam maior volume de mulheres empreendedoras, com média de 37% do total de donos de negócios; os donos de negócio que se autodeclaram negros compõem cerca de 84% dos empreendedores da região Norte e Nordeste e apenas 15% da região Sul e Sudoeste; os Estados de SP e DF apresentam o maior percentual de empreendedores com nível superior, em torno de 30% e os Estados do RS, PR e SC apresentam maior proporção de donos de negócio que estão em atividade há mais de 02 anos, alcançando uma média de 82% dos empreendimentos.

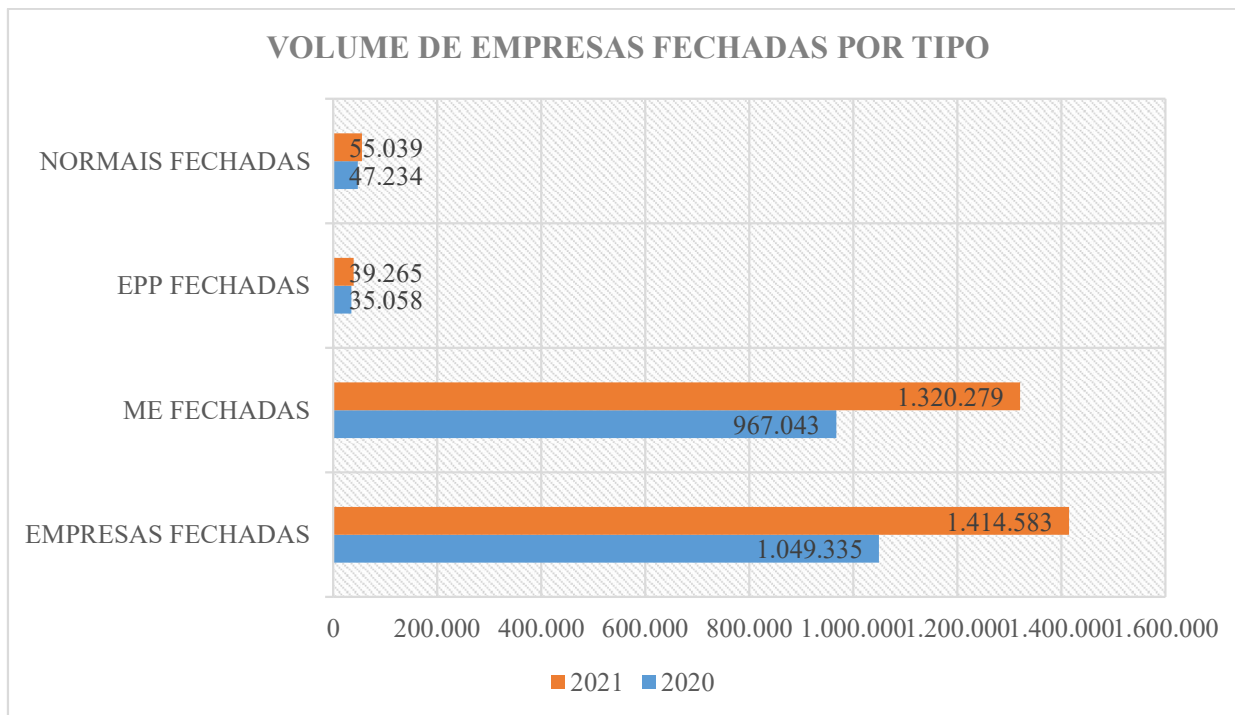
O Data Sebrae (2022) acrescentou nesta pesquisa, além de outros temas, algumas informações sobre os principais setores econômicos das empresas brasileiras distribuídas por UF: o setor de serviços está mais concentrado nos estados do Rio de Janeiro, São Paulo e Distrito Federal; os estados de Alagoas, Sergipe e Amapá apresentaram maior concentração de negócios no comércio; a agropecuária é o setor com maior destaque entre os estados do Pará, Roraima e Amazonas; os Estados do Tocantins, Mato Grosso e Roraima se destacam no setor de construção civil e o setor industrial apresentou maior volumetria nos estados de SC, AC e CE.

### **2.3.2 Os desafios dos empreendedores de micro e pequenas empresas na gestão de finanças**

O mapa das empresas publicado pelo Ministério da Economia (2022) apresentou o volume de empresas que encerraram suas atividades nos últimos dois anos. Frente aos desafios enfrentados em decorrência da pandemia do SARS COVID-19, percebe-se que um incremento

no volume de empresas brasileiras fechadas no ano de 2021, se comparado a 2020. Na Figura 8, será apresentado o volume de empresas fechadas por tipo.

**FIGURA 8** – Volume de empresas fechadas nos anos de 2020 e 2021 por tipo



Fonte: elaborado pela autora, com base no Mapa de Empresas (MINISTÉRIO DA ECONOMIA, 2022).

No levantamento apresentado pelo Mapa de Empresas (MINISTÉRIO DA ECONOMIA, 2022) identifica-se que Santa Catarina está entre os estados que mais fecharam empresas no período de 2022. O volume de empresas fechadas no Estado de Santa Catarina em 2021, alcançou o número de 69.674, ocupando a 6ª posição no ranking dos maiores encerramentos de atividades.

Corroborando estes dados, Moterle, Wernke e Junges (2019) identificaram que no grupo de empreendedores de micro e pequenos negócios situados no sul de Santa Catarina, cerca de 39% apresentaram um desconhecimento em relação aos principais conceitos de gestão financeira. Estes pertencem ao setor de serviços e comércio. Para os que pertencem ao setor industrial, este desconhecimento gira em torno de 29,9%. A nível geral, cerca de 40% dos entrevistados apresentaram dificuldade em compreender os conceitos básicos relacionados à gestão e controle das finanças empresariais.

O estado de Alagoas também não apresentou bons resultados no que se refere a finanças, quando perceberam nos empreendedores das micro e pequenas empresas pesquisadas, a ausência de gestão financeira, falta de acompanhamento do fluxo de caixa, dificuldade no

entendimento sobre os conceitos e práticas do capital de giro e o não desenvolvimento contínuo dos empreendedores (SILVA *et al.*, 2020). Cerca de 1/3 das empresas abertas em 2021, encerraram suas atividades nesta unidade federativa (MINISTÉRIO DA ECONOMIA, 2022).

A Figura 9 apresenta o volume de empresas brasileiras por unidade federativa que fecharam suas atividades em 2022.

**FIGURA 9 –** Volume de empresas brasileiras por estado que fecharam suas atividades em 2021



Fonte: Painel Mapa de Empresas (MINISTÉRIO DA ECONOMIA, 2022).

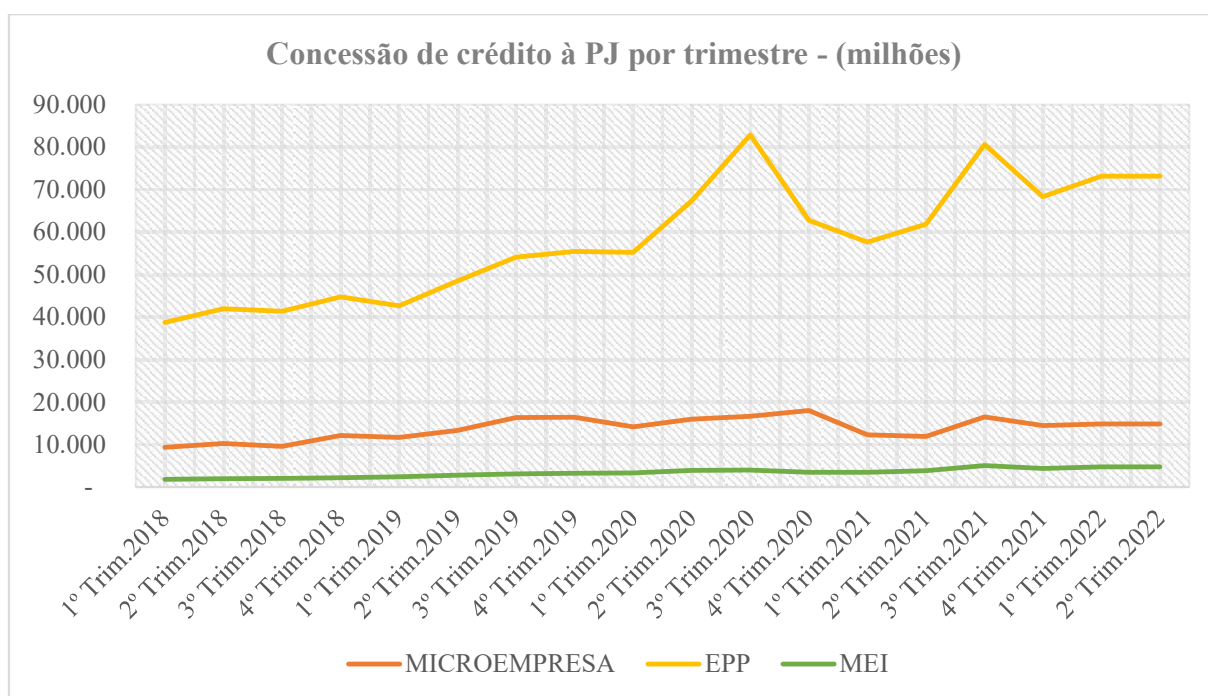
Percebe-se na Figura 9 que os Estados de São Paulo, Minas Gerais, Rio de Janeiro e Paraná estão entre as unidades federativas com maior volumetria de empresas encerradas em 2021, conseqüentemente por serem os Estados que apresentam maior quantidade de empresas ativas, conforme apresentado na Figura 7.

O Data Sebrae (2022) publicou um estudo sobre os principais motivos que ocasionaram no encerramento das empresas no Brasil durante o ano de 2021. O resultado da pesquisa demonstrou que dos cinco principais motivos informados pelos empreendedores entrevistados, três estavam diretamente relacionados às finanças: não obter o resultado esperado, não possuir capacidade financeira para honrar compromissos ou investir no negócio e não obter acesso ao

crédito. Participaram da pesquisa empreendedores que possuíam em média nove anos de atividades em seu negócio.

Empreendedores expõem que uma das maiores dificuldades para manter seu negócio frente aos desafios e crises financeiras está relacionada às finanças. Desta forma, importante entender como as empresas se relacionam com o dinheiro quando possuem acesso ao crédito. Ora, se o empreendedor informa ter necessidade de capital para suprir suas necessidades de caixa e honrar compromissos, a Figura 10 apresenta o crescimento no volume de concessões de crédito disponibilizadas às empresas, por porte nos últimos cinco anos. Verifica-se que ocorreu um considerável incremento de recursos financeiros para as empresas brasileiras.

**FIGURA 10** – Concessão de crédito às pessoas jurídicas



Fonte: elaborado pela autora (2022), com base nas informações extraídas das Séries Temporais do BCB (2022).

Observa-se que as empresas classificadas como empresas de pequeno porte foram as que mais contrataram crédito no período entre 2020 e 2022, sendo este o período em que a pandemia do SARS COVID-19 agravou no Brasil tanto a crise sanitária, quanto a financeira. E as empresas classificadas como microempresa e microempreendedor individual mantiveram constante demanda por crédito, com pequenas variações no ano de 2021. Ou seja, todos os tipos de empresa buscaram crédito nos últimos anos, com maior demanda no período da crise financeira.

Conforme já ilustrado no perfil de pessoas físicas (BCB, 2022; SERASA, 2022), todo incremento nas concessões de crédito tende a ocasionar aumento da inadimplência junto aos clientes tomadores de crédito. Para os clientes pessoas jurídicas, infelizmente, a realidade também não difere desta afirmativa. O SERASA (2022) disponibilizou na Pesquisa de Inadimplência das Empresas, o crescente volume de empresas que possuem compromissos financeiros em atraso junto ao sistema financeiro brasileiro.

O Quadro 5 apresenta o volume de empresas inadimplentes, o valor total das dívidas, o volume médio das dívidas por CNPJ e o ticket médio da dívida, no período entre dos anos 2016 até o mês de agosto de 2022. Observa-se que a quantidade de empresas negativadas corresponde em cerca de 30,8% das empresas ativas no Brasil.

#### QUADRO 5 – Inadimplência das empresas brasileiras

Mês	Empresas Inadimplentes (milhões)	Dívidas Negativadas (R\$ bilhões)	Dívida Média (por CNPJ)	Ticket Médio (R\$)
dez-16	4,6	R\$ 83,6	10,3	R\$ 1.752
dez-17	5,1	R\$ 92,1	9,8	R\$ 1.843
dez-18	5,6	R\$ 101,7	9,3	R\$ 1.945
dez-19	6,1	R\$ 115,8	8,8	R\$ 2.145
dez-20	5,8	R\$ 105,9	8,2	R\$ 2.232
dez-21	5,9	R\$ 96,9	7,3	R\$ 2.247
ago-22	6,2	R\$ 101,9	7,1	R\$ 2.308

Fonte: SERASA (2022), ajustado pela autora (2022).

O SERASA (2022) acrescenta nesta pesquisa que das 6,2 milhões de empresas inadimplentes, cerca de 5,5 milhões estão classificadas como empresas de micro e pequeno porte, sendo um alcance de 29,2% das empresas ativas que se encontram na mesma classificação quanto ao porte. A demanda por crédito por parte das empresas de pequeno porte concomitante com a inadimplência apresentada, corrobora com a Figura 10, quando aponta que este foi o tipo de empresa que mais fechou unidades no ano de 2021.

Ao tratar sobre a gestão das finanças por parte de empreendedores de empresas de micro e pequeno porte, autores (GOMES; TACHIZAWA; PICCHIAI, 2014) defendem que o mau gerenciamento contribui para o alto índice de mortalidade das empresas e propõe a estes empreendedores que compreendam as suas finanças para que seja possível obter uma visão fidedigna dos seus resultados financeiros. Estes autores sugeriram a utilização de um modelo

de gestão financeira que tende a permitir o monitoramento das finanças e a implementação de um sistema de fluxo de caixa. No entanto, alertam que o modelo sugerido deve se adequar ao tipo e tamanho da empresa.

Benetti *et al.* (2022) identificaram que os empreendedores brasileiros apresentam práticas de finanças semelhantes aos empreendedores norte americanos e os europeus na gestão do seu negócio. No entanto, perceberam uma maior diferença na adoção de práticas relacionadas a investimento, uma vez que perceberam pouquíssimo consumo por parte dos brasileiros dos métodos e teorias mais utilizáveis a níveis globais.

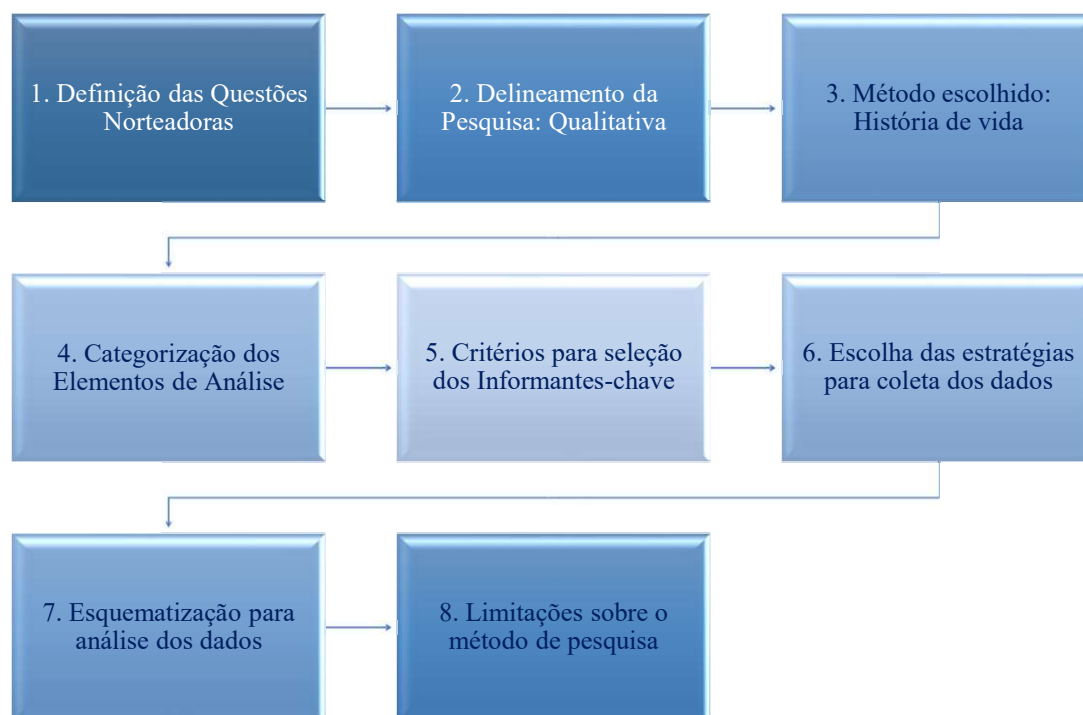
A seção a seguir apresentará a metodologia a ser adotada nesta pesquisa.

### 3 METODOLOGIA DA PESQUISA

A inquietação em compreender um determinado fenômeno, que se apresenta alocado numa determinada situação, existente num determinado espaço de tempo, gera a necessidade de escolher o caminho mais adequado para sua melhor compreensão. Conforme abordam Burguer e Vitori (2013), se for considerada que esta curiosidade citada está sendo vista como uma motivação para elaboração de um estudo. Principalmente se, ao final, o estudo proporcionar soluções e/ou contribuições de novas pesquisas para os problemas identificados. Os autores acrescentam que realizar pesquisas científicas é uma tarefa que demanda um certo esforço, estando longe de ser algo simples.

Diante da inquietação sobre o que objetiva esta pesquisa, foram sequenciados os procedimentos metodológicos a serem adotados, organizados sistematicamente na Figura 11, por meio de um protocolo de pesquisa.

**FIGURA 11 – Protocolo de Pesquisa**



Fonte: elaborado pela autora (2022).

O detalhamento dos procedimentos metodológicos definidos para a pesquisa será apresentado nas subseções a seguir, de acordo com a sequência apresentada na Figura 11.

### 3. 1 DEFINIÇÃO DAS QUESTÕES NORTEADORAS

A pesquisa tem como objetivo principal analisar a percepção de empreendedores sergipanos de empresas de micro e pequeno porte acerca da alfabetização financeira (considerando seus conhecimentos, atitudes e comportamentos) para a gestão de suas finanças pessoais e empresariais, a partir dos conteúdos e orientações ministrados em cursos/oficinas sobre gestão financeira.

Diante desta delimitação de pesquisa, foram elaboradas as seguintes questões norteadoras a partir dos objetivos específicos:

- a) Como os empreendedores de empresas de micro e pequeno porte acessaram e obtiveram orientações sobre **gestão das finanças empresariais**?
- b) Como ocorreu a relação dos empreendedores de empresas de micro e pequeno porte com o **dinheiro ao gerirem suas finanças pessoais**?
- c) Quais são os facilitadores e dificultadores percebidos pelos empreendedores quando acessaram **o conhecimento sobre gestão financeira**?
- d) Qual a **atitude financeira** adotada pelos empreendedores diante dos problemas financeiros enfrentados no cotidiano da sua vida pessoal e do seu negócio, mediante conhecimento obtido nos cursos de gestão financeira?
- e) Como o **comportamento financeiro** dos entrevistados influenciou/a na **administração das suas finanças pessoais e empresariais**, a partir do acesso deles em cursos relacionados a gestão financeira?

Estas questões nortearam a pesquisadora para definição do tipo de pesquisa, escolha das estratégias selecionadas referente método a ser utilizado na coleta dos dados, bem como a sistematização definida para a análise dos dados obtidos na pesquisa, que serão apresentados a seguir.

### 3. 2. DELINEAMENTO DA PESQUISA

Ao entender que a pesquisa demandaria compreender relações entre os indivíduos e o dinheiro, observando a compreensão destes entrevistados frente a um determinado conhecimento, bem como analisar as atitudes e comportamentos adotados em seu cotidiano, tanto como pessoa e como empreendedor, a pesquisadora optou por escolher a pesquisa qualitativa como metodologia deste estudo. Os procedimentos qualitativos são representados pela coleta de dados abertos, pela **análise de textos e de imagens**, bem como pela representação de informações em figuras e quadros, acrescido principalmente, da análise dos achados (CRESWELL, 2010).

Quando o fenômeno a ser pesquisado está diretamente relacionado a pessoas que precisam ser compreendidas frente à determinada situação, os pesquisadores se deslocam a buscar métodos qualitativos em seus estudos. Diferentemente da quantitativa, a pesquisa qualitativa preocupa-se com uma realidade trabalhada num universo de significados, crenças e valores que estão relacionados a fenômenos que não podem ser reduzidos à quantificação de variáveis (SPINDOLA; SANTOS, 2003).

A metodologia qualitativa partilha de informações correlacionadas a pessoas, fatos e locais, compondo o objeto de pesquisa que, conseqüentemente, proporcionará extrair resultados visíveis e latentes Chizzotti (2003). Optar pela pesquisa qualitativa não é, necessariamente, se furtar ao rigor e à objetividade, e sim, buscam reconhecer a experiência humana e a importância deste método para a construção solidária da vida social Chizzotti (2003).

A pesquisa qualitativa privilegia a análise de microprocessos, baseando-se em estudos individuais e coletivos, que exige do pesquisador um exame intensivo dos dados, num tipo de trabalho considerado artesanal, com vistas a proporcionar a liberdade do intelectual (MARTINS, 2004). Além de distanciar de estratégias únicas, possibilita expandir a atividade pesquisadora como uma forma de ensino-aprendizagem, tendendo a impulsionar futuramente pelo advento de novas metodologias (CHIZZOTTI, 2003).

Diante desta perspectiva, a pesquisadora optou pela pesquisa qualitativa descritiva, visto que foram descritos fenômenos e fatos relacionados a uma determinada realidade (GERHARDT e SILVEIRA, 2009). Nesta pesquisa foram obtidas informações relatadas por empreendedores, bem como foram analisados, descritos e interpretados os relatos e histórias destas pessoas. O empreendedor antes de abrir, ampliar, modificar ou encerrar um negócio para ofertar produtos ou serviços, é composto por uma pessoa. Um indivíduo complexo nascido num

ambiente complexo, inserido num contexto cheio de incertezas, histórias, desafios e oscilações socioeconômicas.

### **3.2.1 Método de pesquisa: História de Vida**

Ouvir, compreender e descrever relatos sobre obtenção de conhecimento e adoção de atitudes e comportamentos a partir do seu acesso a cursos em gestão financeira, impulsionou a pesquisadora a buscar um método que permitisse obter, descrever e correlacionar numa linha do tempo os relatos, informações e histórias apresentados pelos empreendedores de micro e pequenas empresas de Sergipe.

Barros e Lopes (2014) informam que existe uma probabilidade de compreender a convivência, experiência e o comportamento de um indivíduo, que buscou se relacionar frente a diversas situações inseridas num mundo construído por ele mesmo, que é por meio da abordagem da História de vida. Estes autores defendem que a história de vida cria laços entre a vida e a linguagem, implicando mutuamente entre a experiência e a narração, permitindo que o indivíduo entrevistado possa desenvolver a consciência da sua própria condição histórica.

A história de vida foi herdada pela Escola de Chicago durante os anos 20 e 30, por meio da pesquisa empírica utilizada pela sociologia, quando recolhiam documentos pessoais e histórias de vida nos trabalhos de campo. Estudar a vida social de camponeses poloneses que emigraram da Polônia para os Estados Unidos foi o primeiro trabalho publicado pelos sociólogos William Thomas e Florian Znaniecki nesta escola, entre os anos de 1918 e 1920 (BARROS e LOPES 2014).

Desde então, outros estudos em que a história de vida era o método de pesquisa escolhido foram publicados, utilizando diferentes perfis de indivíduos e áreas de conhecimento: ladrões (SUTHERLAND, 1930); um índio hopi (TALAYESVA, 1962); família mexicana (LEWIS, 1963); ex-trabalhador (BLASQUEZ, 1976); e a partir da década de 1983, ampliou para os campos da educação, da formação de adultos e aos poucos está sendo incluída no campo da administração de empresas (BARROS e LOPES, 2014).

Diante destas justificativas teóricas apresentadas, utilizar a história de vida nesta pesquisa é buscar atender ao objetivo do estudo, considerando que este método relacionará a oportunidade de captar dados por meio dos fatos relatados pelos empreendedores e proporcionar aos entrevistados compreender sua história de vida financeira sob a ótica da integração entre conhecimento financeiro, atitude e comportamento.

Permitir que um empreendedor discorra sobre sua vida e as suas primeiras interações com o dinheiro, podendo ser feito de forma livre, tende a gerar um rico histórico de informações pessoais e profissionais. Este participante poderá informar como obteve os primeiros acessos a informações, orientações e conhecimento sobre gestão financeira, seja para sua vida pessoal, quanto empresarial, ajudando a correlacionar a sua vida antes de obter acesso a cursos ou oficinas na área financeira, com as suas atitudes e comportamentos atuais, pós interação com este conhecimento financeiro.

Burguer e Vituri (2013) destacam que a história de vida permite ao pesquisador trabalhar com seres humanos que vivem situações e dinâmica de vida concretas, que relatam o seu passado, para uma melhor compreensão do presente, além de elucidar os contornos do futuro, por meio da transmissão de narrativas que abordam as experiências vividas. Barros e Lopes (2014) corroboram esta afirmativa, complementando que a história de vida insere o indivíduo no centro da cena, na dimensão concreta da sua experiência. Para estes autores, a entrevista de uma única pessoa pode desvelar ideologias, comportamentos e valores de uma sociedade na qual o indivíduo está inserido.

Brandão (2007) defende um pensamento contrário ao de Barros e Lopes (2014) ao acreditar que apesar de viverem num mesmo contexto socioeconômico, a realidade de vida é individual. Cada história de vida é singular e possui limites sociais da ação e do pensamento humano, bem como sua capacidade de se posicionar está além da ordem social. Barros e Lopes (2014) defendem que alguns contextos relatados na história de vida proporcionam desenvolver a capacidade de produzir ações, a exemplo de mudanças sociais, crises socioeconômicas, formas de individualismo ou até mesmo de sociabilidade, lutas, resistências, poder, trajetórias profissionais, assim como influenciam o próprio trabalho.

A história de vida está baseada nos relatos vividos por indivíduos em seu cotidiano, apresentados por eles, na qual contam da forma que melhor lhe convier, as situações, experiências e ações ocorridas/vividas por eles. Trata-se de um método ainda pouco explorado em pesquisas de administração (MACCALI *et al.*, 2013).

### **3.2.2 Categorização dos Elementos de Análise**

A história de vida foi o método utilizado na pesquisa para obtenção dos dados necessários para análise das informantes-chave da pesquisa: os empreendedores de micro e pequenas empresas. O Quadro 6 apresenta a categorização dos elementos de análise de acordo com os objetivos específicos que norteiam a pesquisa.

**QUADRO 6 –** Categorias x Elementos de Análise x Objetivos Específicos

OBJETIVOS ESPECÍFICOS	CATEGORIAS	ELEMENTOS DE ANÁLISE	AUTORES
a) Descrever a forma de acesso dos empreendedores de empresas de micro e pequeno porte às orientações sobre gestão das finanças empresariais, identificando tanto a origem como demais formas de obtenção deste conhecimento;	Origem do conhecimento Tipos de cursos Fonte de informações	Entrevista semiestruturada	OCDE (2005, 2013, 2016, 2019); Vieira e Pessoa (2020); Abad-Segura e Gonzalez-Zamar (2019); Oliveira e Santana (2019); Floriano <i>et al.</i> (2020); Potrich e Vieira (2015).
b) Compreender a relação dos empreendedores de empresas de micro e pequeno porte com o dinheiro ao gerirem suas finanças pessoais;	Dinheiro x Indivíduo Finanças Pessoais	Entrevista semiestruturada	Ministério da Economia (2020); BCB (2021); Febraban (2021); Klapper e Lusardi (2019); PEIC (2022); Sebrae (2022).
c) Identificar os facilitadores e dificultadores no processo de aprendizagem dos empreendedores, quanto ao conhecimento obtido nos cursos sobre gestão financeira das empresas;	Facilidade na compreensão Dificuldade na compreensão	Entrevista semiestruturada Observação não participante	Potrich e Vieira (2015); Penaloza <i>et al.</i> , 2018; Potrich e Vieira (2016); Mette, Araldi e Rohde (2018); Ricaldi e Huston (2019); Oliveira (2021); Silva <i>et al.</i> (2020); Evangelista e Oliveira (2020); Honorio e Bonemberger (2019),
d) Compreender a atitude financeira adotada pelos empreendedores diante dos problemas financeiros enfrentados no cotidiano da sua vida pessoal e do seu negócio, após conhecimento obtido nos cursos de gestão financeira;	Intenções e ideias Compreensão para a prática	Entrevista semiestruturada Observação não participante	Potrich (2014); Domingos (2008, 2013); Morgan e Longb (2020); Goyal e Kumar (2020).
e) Identificar que comportamento financeiro influenciou/a os entrevistados na gestão das suas finanças pessoais e empresariais, a partir do acesso deles em cursos relacionados a gestão financeira.	Ações e atuações Consequências pós-orientação	Entrevista semiestruturada Observação não participante	Lelis Silva <i>et al.</i> (2021); Meneghetti Neto <i>et al.</i> (2014); Schwantz e Winck (2021); Martins (2004).

Fonte: elaborado pela autora (2022).

### 3.2.3 Critérios para a seleção dos informantes-chave

A pesquisadora é instrutora de ensino junto ao SEBRAE/SE na área financeira e, por acessibilidade, convidou alguns empreendedores a participarem de cursos e/ou na área financeira, seguindo os seguintes critérios:

#### a) **Definição do Público**

- Empreendedores de micro e pequenas empresas que possuem negócio atuante junto ao mercado sergipano há mais de cinco anos de constituição, considerando que, após este período de permanência no mercado, a empresa consegue ter um nível de maturidade aceitável para apresentar os desafios e decisões realizadas em seu negócio na área financeira.
- Empreendedores que participaram de cursos relacionados à gestão financeira, disponibilizados de forma presencial ou remoto, junto ao SEBRAE/SE há mais de 60 dias, com vistas a identificar se o conhecimento obtido neste aprendizado estimulou os empreendedores entrevistados a desenvolverem atitudes e comportamentos na gestão das suas finanças pessoais e empresariais. Dos cursos disponibilizados pelo SEBRAE/SE, destacam-se: Gestão Financeira, Elaboração de Fluxo de Caixa e Precificação de produto ou serviço e Gestão das vendas.

#### b) **Delineamento da forma de convite**

- Os empreendedores foram convidados por meio de ligações telefônicas ou interações via aplicativos de redes sociais. Os participantes dos cursos junto ao SEBRAE/SE normalmente formam grupos em redes sociais para facilitar a comunicação antes, durante e depois do curso por meio de aplicativos.
- Como premissa, definiu-se que os empreendedores seriam convidados diretamente pela interação entre a pesquisadora (como instrutora) e os participantes dos cursos ou por meio de convite diretamente no grupo, para que algum deles se voluntarie, desde que atendessem aos requisitos estabelecidos.
- Espera-se agendar encontros com a participação individual dos empreendedores, de acordo com a disponibilidade de data, horário e local de cada entrevistado. No momento em que a pesquisadora for convidar cada participante, ela solicitará a sua assinatura para

autorização na participação da pesquisa, por meio do TCLE – Termo de Consentimento Livre e Esclarecido – que consta no Apêndice 1.

Na revisão bibliométrica realizada por Teixeira *et al.* (2021) e no estudo bibliométrico realizado por Colomby *et al.* (2016), em que revisaram artigos que utilizaram o método de história de vida em suas pesquisas, os autores perceberam que não existe um padrão para o pesquisador definir a quantidade de entrevistados.

Dos artigos analisados por Teixeira *et al.* (2021), cerca de 58% contemplam entre um e cinco participantes e 21,6% contemplam somente um participante. Já no estudo bibliométrico realizado por Colomby *et al.* (2016), a média de entrevistados nos estudos analisados foi em cerca de oito participantes. No entanto, a maioria dos pesquisadores deste estudo aplicou entrevistas no lugar de encontros para obtenção de relatos de história de vida.

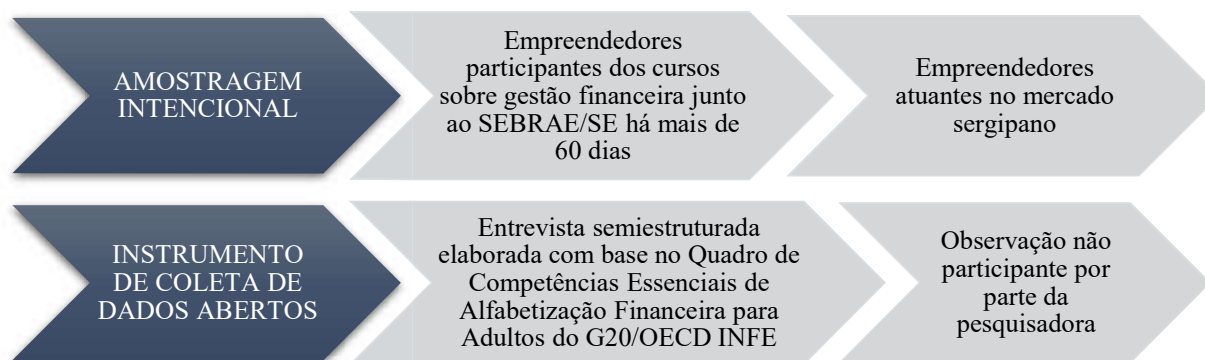
Diante destes apontamentos, a pesquisadora definiu como premissa selecionar um quantitativo de até 06 empreendedores como informantes-chave da pesquisa.

Eles foram entrevistados a partir da perspectiva da história de vida, com vistas a resgatar o protagonismo da própria vida como indivíduos, inseridos em comunidades, sociedades, nações, incluindo pessoas inseridas nas camadas menos favorecidas da população, não somente os heróis comumente evidenciados nas histórias (BURGUER; VITURI, 2013).

### **3.2.3 Estratégia para coleta dos dados**

Os encontros transcorreram de forma que fosse possível orientar o entrevistado a relatar sua história de vida como pessoa e como empreendedor. Momentos em que os participantes tiveram a oportunidade de relatar sua relação com dinheiro, conhecimento sobre finanças, bem como apresentaram suas atitudes e comportamentos ao gerirem suas finanças pessoais e empresariais. A Figura 12 apresenta a sistematização para coleta dos dados, destacando a amostragem intencional e os instrumentos que foram utilizados nesta pesquisa.

**FIGURA 12** – Sistematização para coleta dos dados da pesquisa



Fonte: elaborado pela autora com base no desenho da pesquisa (2022).

A coleta dos dados desta pesquisa foi realizada por meio das entrevistas semiestruturadas e observação não participante para obtenção dos relatos que abordam a história de vida dos participantes.

A entrevista é considerada como o principal instrumento de pesquisa para obtenção da história de vida, diferindo do modelo clássico estruturado porque transcorre em clima de informalidade (no formato de uma conversa) e com maior tempo de realização. No entanto, para que a narração transcorra de forma leve e confortável é importante que o investigador evite atitudes que denotem a superioridade cultural de um pesquisador, necessitando mudar sua postura durante a obtenção da narrativa (TEIXEIRA *et al.*, 2021).

Spindola e Santos (2003) orientam que os entrevistados precisam estar envolvidos sobre a importância da pesquisa, bem como suas contribuições, para que fiquem estimulados a contribuir com seus relatos de forma espontânea e participativa. As respostas foram obtidas pelos participantes em encontros presenciais ou de forma remota. As entrevistas foram gravadas por meio do celular da pesquisadora ou usando um gravador do aplicativo utilizado na reunião remota. Os encontros serão conduzidos de acordo com a comodidade do entrevistado, em seu melhor horário, data e local, para que nada o iniba de participar da pesquisa.

Propôs-se ao informante-chave que ele participasse do encontro sozinho ou levando alguém da sua confiança (familiar, amigo ou colega de trabalho), caso ele se sentisse inseguro ou preocupado com a melhor forma de se comunicar com a pesquisadora.

O roteiro de entrevista foi elaborado com base no conteúdo orientativo elaborado pela OCDE (2016) publicado como o Quadro de Competências Essenciais de Alfabetização Financeira para Adultos do G20/OECD INFE. O Quadro 4 apresentado na subseção 2.1.1 expõe

as áreas e tópicos de conteúdo que embasaram sobre o que foi abordado nas entrevistas com os participantes.

**QUADRO 4 – Arquitetura Geral do Quadro de Competências Essenciais**

ÁREAS DE CONTEÚDO	TÓPICO DE CONTEÚDO
<u><i>Dinheiro e transações</i></u>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <u>Dinheiro e moedas</u></li> <li>• <u>Renda</u></li> <li>• <u>Pagamentos, preços e compras</u></li> <li>• <u>Registros financeiros e contratos</u></li> </ul>
<u><i>Planejamento e gestão financeira</i></u>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <u>Orçamento</u></li> <li>• <u>Gestão de receitas e despesas</u></li> <li>• <u>Poupança</u></li> <li>• <u>Investimento</u></li> <li>• <u>Planejamento de longo prazo e construção de ativos</u></li> <li>• <u>Aposentadoria</u></li> <li>• <u>Crédito</u></li> <li>• <u>Dívida e gestão da dívida</u></li> </ul>
<u><i>Risco e recompensa</i></u>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <u>Identificação de risco</u></li> <li>• <u>Redes de segurança financeira e seguro</u></li> <li>• <u>Equilíbrio entre risco e recompensa</u></li> </ul>
<u><i>Cenário financeiro</i></u>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <u>Regulação e defesa do consumidor</u></li> <li>• <u>Direitos e responsabilidades</u></li> <li>• <u>Educação, informação e orientação</u></li> <li>• <u>Produtos e serviços financeiros</u></li> <li>• <u>Golpes e fraudes</u></li> <li>• <u>Tributos e gasto público</u></li> <li>• <u>Influências externas</u></li> </ul>

Fonte: elaborado pela autora (2022) com base no Quadro de Competências Essenciais de Alfabetização Financeira para Adultos do G20/OECD INFE (2016).

Estes tópicos foram adaptados para a realidade do empreendedor, alinhando tanto com sua vida pessoal como com o seu negócio. Esta adaptação foi estruturada no roteiro de entrevistas (Apêndice 2), utilizando os objetivos específicos como base. Ressalta-se que em nenhum momento a pesquisadora solicitou ao informante-chave conhecer seu negócio ou vivenciar sua rotina diretamente em sua empresa. A pesquisadora não possuiu acesso ao ambiente corporativo do entrevistado.

Marconi e Lakatos (1996) reforçam que diferentemente da observação participante, que possui envolvimento e participação direta do pesquisador com o ambiente do entrevistado, na observação não participante, a pesquisadora se posicionando do “lado de fora” do ambiente, se apropriando apenas de informações e relatos ditos pelos informantes-chave. Marietto (2018) orienta que o pesquisador utilize de recursos tecnológicos quando realizar a observação não

participante. Essas ferramentas promovem a veracidade das informações, além de permitir que as gravações possam ser ouvidas sempre que necessitar, proporcionando uma análise mais minuciosa e próxima da realidade dos participantes.

### 3.3 HISTÓRIA DE VIDA E SUA SISTEMATIZAÇÃO

A sequência para obtenção e tratativa dos dados a serem coletados se norteará na pesquisa publicada por Santos e Santos (2008). Estudo no qual os autores analisaram 23 estudos (teses e dissertações) da Escola de Enfermagem Anna Nery que utilizou o método história de vida com o referencial de Daniel Bertaux, no período de 1995 a 2006. Na Figura 13 apresenta-se a sistematização da pesquisa, com as mesmas etapas aplicadas pelos autores que foram identificadas nestes estudos.

**FIGURA 13** – Sistematização para obtenção e análise dos dados



Fonte: elaborado pela autora (2022) com base nas etapas de análise publicada por Santos e Santos (2008).

De forma a compreender como procederão as etapas da pesquisa, segue a estruturação baseada na compilação das informações percebidas por Santos e Santos (2008):

1. **Gravar história de vida:** em todas as coletas será utilizado o gravador do celular da pesquisadora para registro das falas, durante o momento da interação entre participante e pesquisador. Estima-se um tempo entre 60 a 90 minutos por participante. Desta forma, a pesquisadora possuirá maior atenção ao depoimento.
2. **Transcrever a gravação:** para que seja possível transcrever toda a gravação, a pesquisadora necessitará ouvir por diversas vezes o áudio, para que seja repassada na íntegra. A análise inicia-se imediatamente a partir da transcrição dos testemunhos, para que a pesquisadora elabore o primeiro material empírico do estudo.
3. **Analisar o silêncio, o “não dito”:** caso sejam percebidos momentos de silêncio entre as falas, de forma que sejam identificadas, por meio da observação não-

participante da pesquisadora, mudanças de pensamentos ou necessidade de reflexão sobre o que está sendo abordados, sugere-se que estas percepções sejam analisadas pela pesquisadora.

4. **Identificar pontos de saturação:** devido ao fato da pesquisa qualitativa não exigir um número prévio de entrevistas, percebe-se ser necessário que o pesquisador perceba que as novas histórias não apresentam nada de novo no que se refere ao objeto do estudo. Os autores Santos e Santos (2008) consideraram este momento ser o ponto de saturação, ou seja, quando os argumentos se esgotam, passam a se repetir, deixando de ser necessário incluir novos entrevistados.

5. **Realizar a leitura flutuante:** consiste em imergir na leitura dos relatos, interligando com teorias, hipóteses e com a possibilidade de aplicar técnicas, proporcionando maior robustez à leitura.

6. **Identificar a (s) temática (s):** a proporção que a leitura dos relatos se repete, novos conteúdos semânticos vão surgindo e, conseqüentemente, pesquisadores tendem a identificar núcleos de sentido. Santos e Santos (2008) denominam tema como sendo uma unidade de significação que se desloca do texto e se repete em diversos textos, contendo o mesmo sentido.

7. **Identificar o tempo: cronologia e diacronia:** numa narrativa de história de vida a ordem dos fatos deixa de ser obrigatória, considerando que os fatos transcorrem passado e futuro, retomando ao passado, sem que seja necessário alinhar durante o depoimento. A definição de um ponto zero temporal surge de forma fluida pelo narrador. Enquanto que cronologia se refere a inserir datas nos acontecimentos, a diacronia restringe-se a organizar os fatos em “antes e depois”.

Burger e Vituri (2013) alertam que ao buscar extrair informações das pessoas acerca de determinado fenômeno, deve existir uma preocupação em não distorcer a realidade exposta pelos entrevistados, devido à possibilidade de omitir material durante a coleta dos dados. Santos e Santos (2008) corroboram ao afirmar que se a pesquisa busca obter a experiência e perspectiva de um indivíduo, não deve buscar outro caminho que não seja obter as informações da própria pessoa.

Na seção 4 são apresentados os resultados da pesquisa, a partir da discussão e análise das entrevistas, histórias e observações não participativas.

#### 4 DISCUSSÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

A pesquisadora é uma das **instrutoras de ensino do SEBRAE/SE**, atuante desde junho/2021 em oficinas e cursos promovidos pela instituição, na área de Finanças, tanto na capital como em algumas unidades do interior. Nos últimos doze meses participou como instrutora em cursos e/ou oficinas sobre: Gestão Financeira, Precificação de Produtos, Elaboração de Fluxo de Caixa, Formação de Preços, Finanças para Empreendedores e Reflexão sobre a vida financeira pessoal do Microempreendedor.

Tratam-se de cursos de curta duração voltados para auxiliar o empreendedor a gerir as finanças pessoais e do seu negócio. Estes cursos e oficinas orientam os participantes de forma prática a utilizar ferramentas simples do dia-a-dia, tais como: planilhas eletrônicas, impressas, o uso de cadernos, folhas de papel para controle das vendas e do fluxo de caixa.

A carga horária destes eventos normalmente varia entre 4 e 12h, organizados sempre no mesmo turno (matutino, vespertino ou noturno), sendo realizados entre 01 e até 03 dias. Estes cursos e oficinas se repetem periodicamente nas unidades de atendimento ao SEBRAE/SE, no decorrer do ano, alternando tanto a localidade quanto os instrutores de ensino. O principal objetivo do SEBRAE/SE é conseguir disseminar o conhecimento para o maior volume possível de empreendedores e/ou estimular que os participantes destes cursos se acostumem a fortalecer o conhecimento financeiro por meio do constante desenvolvimento pessoal e profissional.

Os empreendedores assistidos pelo SEBRAE/SE recebem ofertas para participação nestes cursos e oficinas por meio de propagandas publicadas no site da instituição, por incentivos dos agentes de desenvolvimento que atuam diretamente com estes empreendedores nas cidades do Estado que possuem unidades de atendimento SEBRAE ou por indicação de outros empreendedores que participaram destes cursos.

O custo para participação nestes cursos varia: alguns destes cursos são oferecidos de forma gratuita ou é cobrada uma taxa, com valores acessíveis, de acordo com a realidade financeira dos empreendedores.

**A escolha dos informantes-chave ocorreu por acessibilidade.** A pesquisadora realizou uma busca nos grupos de empreendedores formados pelas unidades de atendimento do SEBRAE/SE por meio do aplicativo *WhatsApp*. Algumas unidades do SEBRAE/SE possuem o hábito de formar grupos neste aplicativo antes da realização dos cursos ou oficinas como um suporte para a interação entre participantes, funcionários das unidades e instrutores de ensino.

Diante da necessidade de convidar empreendedores com experiência em seu negócio superior a cinco anos, a pesquisadora foi em busca dos informantes-chave nestes grupos de *WhatsApp* e também realizou convites de forma direta a empreendedores enquadrados no perfil definido, deixando-os confortáveis para aceitar ou não sua participação na pesquisa.

A pesquisadora enviou mensagem para onze empreendedores e apenas quatro deles confirmaram o interesse pela participação na pesquisa. Além destes, houve uma empreendedora que foi escolhida por indicação de um dos empreendedores que participou de um destes cursos citados no parágrafo anterior. Esta empreendedora escolhida possui o hábito de buscar conhecimento e fez curso na área de Finanças há cerca de três anos junto ao SEBRAE/SE.

A pesquisa foi realizada composta por cinco informantes-chave. Diante dos relatos observados durante as entrevistas, foi percebido que as duas últimas histórias obtidas – por mais que sejam pessoais e individuais – não traziam informações tão diferenciadas, permitindo assim perceber que o estudo estava chegando ao ponto de saturação.

Nas subseções a seguir são apresentadas algumas informações identificadas no ato da entrevista, com vistas a permitir a classificação e a segmentação dos participantes, bem como são apresentados os relatos da história de vida dos informantes-chave ouvidos e gravados nos encontros. Espera-se que estes relatos e observações realizados durante os encontros corroborem as análises frente à perspectiva de atender ao objetivo desta pesquisa.

## 4.1 IDENTIFICAÇÃO DOS INFORMANTES-CHAVE

Como forma de garantir o anonimato, os informantes-chave convidados foram identificados a partir da **junção da sigla EMP** (que remete ao nome Empreendedor) acrescida de uma **numeração sequencial de 01 a 05**. Com vistas a facilitar a classificação dos cinco empreendedores que participaram da pesquisa, a identificação foi definida de acordo com a ordem de agendamento dos encontros.

Na medida em que a pesquisadora agendava os encontros, ela definia a identificação de cada empreendedor, sem necessidade de ter uma regra técnica. A escolha seguia conforme a ordem do agendamento confirmado.

### 4.1.1 Identificação dos participantes conforme encontros

O Quadro 7 apresenta a identificação dos empreendedores concomitantemente com as informações relacionadas aos encontros, desde a data de realização, o local e duração do encontro, bem como se houve participação de algum convidado a pedido do informante-chave.

**QUADRO 7** – Identificação dos informantes-chave por agendamento dos encontros

IDENTIFICAÇÃO	DATA	LOCAL DO ENCONTRO	DURAÇÃO
EMP01	17/11/2022	Residência do empreendedor	19:20h às 20:28h
EMP02	22/11/2022	Remoto (Plataforma <i>Meet</i> )	21:18h às 22:08h
EMP03	28/11/2022	Residência da empreendedora	18:05h às 19h
EMP04	21/12/2022	Empresa da empreendedora	14:02h às 14:48h
EMP05	02/01/2023	Remoto (Plataforma <i>Meet</i> )	19:07h às 19:58h

Fonte: elaborado pela autora (2022).

Percebe-se que a **duração das entrevistas permeou em torno de 45 a 65 minutos**, em média, estando de acordo com o tempo estimado no planejamento. Outro ponto percebido é que a opção de entrevista realizada de forma remota permitiu unir empreendedores que estavam geograficamente distantes da pesquisadora.

A participação dos informantes-chave, seja ela presencial ou de forma remota, não modificou o clima nos encontros, visto que ocorreram com conforto e sem provocar incômodo

para os participantes, principalmente porque os dias, horários e formato de entrevista foram agendados em comum acordo.

Nos encontros realizados por meio remoto, a pesquisadora utilizou o notebook para interagir com os participantes, **acessando a plataforma *Google Meet***, com a câmera aberta e gravou o áudio da entrevista incluindo as perguntas e os relatos diretamente pelo seu celular. Percebeu-se que os áudios não foram prejudicados e ficaram audíveis para a transcrição, mesmo estando ciente que os recursos de comunicação foram realizados por canais diferentes.

Durante as entrevistas, sejam elas de forma remota ou presencial, a pesquisadora **percebeu a desenvoltura, a segurança e as reações dos participantes** frente aos questionamentos apresentados durante os relatos, por meio da observação presencial ou por meio da câmera, do tom de voz no áudio. Desse modo, a pesquisadora foi observando se o entrevistado estava confortável e seguro quanto às respostas que ele dava ou quando citava algo relacionado à pergunta feita por ela. Em alguns momentos, os informantes-chave silenciavam diante de alguma pergunta ou quando tentavam organizar os pensamentos enquanto transcorriam os relatos de sua história de vida.

A pesquisadora se posicionou como ouvinte, sendo paciente em compreender as mensagens e situações apresentadas pelos informantes-chave, permitindo que o entrevistado ficasse tranquilo sobre seus relatos. As novas perguntas surgiam somente quando se percebia que os informantes-chave tinham concluído o raciocínio sobre o tema apresentado ou quando tinham dificuldade de dar continuidade aos relatos.

#### **4.1.2 Dados Demográficos dos informantes-chave**

Uma forma de iniciar uma comunicação quando se busca tornar o ambiente menos formal e mais descontraído é conversar sobre assuntos aleatórios relacionados às mudanças climáticas, desafios do dia-a-dia do trabalho, sobre família ou até sobre as expectativas sobre os resultados dos jogos da Copa do Mundo 2022. Assuntos sem qualquer relação com a entrevista, mas que poderiam ajudar a tornar o clima mais leve e deixar o participante menos tenso. E foi assim que a pesquisadora começou as primeiras falas com cada participante, incluindo um tema que melhor coubesse ao perfil do entrevistado e/ou de acordo com o encontro.

A partir deste momento, foi possível começar a entrevista solicitando alguns dados demográficos dos informantes-chave, para fins de associar com os resultados a serem coletados

nas histórias de vida. Estes dados foram dispostos no Quadro 8 e estão organizados de acordo com a identificação dos informantes-chave.

#### QUADRO 8 – Dados demográficos por informante-chave

IDENTIFICAÇÃO	EMP01	EMP02	EMP03	EMP04	EMP05
SEXO	Feminino	Masculino	Feminino	Feminino	Feminino
IDADE	57 anos	34 anos	37 anos	45 anos	45 anos
ESCOLARIDADE	Superior incompleto	Ensino médio	Superior incompleto	Superior completo	Ensino médio
ESTADO CIVIL	Casada	Casado	Casada	Casada	Divorciada

Fonte: elaborado pela autora (2022).

Percebe-se que todos os informantes-chave tem **idade superior a 30 anos**, estando em consonância com os dados do GEM (2019) quando apontou que os empreendedores estabelecidos junto ao mercado se concentram entre as faixas acima de 35 anos de idade. Neste mesmo estudo, verificou-se que os empreendedores com ensino médio são os que mais se destacam entre os empreendedores estabelecidos, estando em alinhamento com os informantes-chave desta pesquisa, visto que a maioria possui ensino médio completo ou superior incompleto. No que se refere aos dados relacionados ao sexo, **80%** dos informantes-chave convidados **são mulheres**, denotando a importância da participação feminina no ambiente empreendedor. Alperstedt *et al.* (2014) observaram que as empreendedoras brasileiras distribuídas nos mais diversos segmentos econômicos ampliaram sua presença frente ao seu negócio e buscaram manter vivo o sonho de se manterem como empreendedoras.

#### 4.1.3 Dados sobre o negócio dos informantes-chave

Ainda no início da entrevista, a pesquisadora coletou, junto aos informantes-chave, algumas informações relacionadas ao negócio dos participantes, buscando previamente compreender o mercado de atuação do empreendedor e seu modelo de negócio.

Entender de forma inicial a atividade econômica dos participantes tende a ajudar a pesquisadora a imergir no negócio destes empreendedores, oportunizando melhor compreender e assimilar seus relatos sem dificuldade.

Esse conjunto de informações está organizado conforme Quadro 9, o qual dispõe de informações sobre a localização do negócio do empreendedor, sua classificação quanto à atividade econômica e tipo de empresa, experiência do empreendedor neste ramo, tipo e data da última realização do curso.

**QUADRO 9** – Identificação dos negócios dos informantes-chave

IDENTIFICAÇÃO	EMP01	EMP02	EMP03	EMP04	EMP05
<b>LOCALIZAÇÃO</b>	Bairro Santo Antônio em Aracaju, SE	Pinhão, SE	Bairro Aruana em Aracaju, SE	Bairro Sol Nascente em Aracaju, SE	Divina Pastora, SE
<b>TIPO DE NEGÓCIO</b>	Loja de roupas	Bar e Lanchonete	Salão de Beleza	Massoterapia	Rendeira
<b>EXPERIÊNCIA</b>	11 anos	14 anos	20 anos	16 anos	32 anos
<b>TIPO DE EMPRESA</b>	MEI	MEI	MEI	MEI	MEI
<b>DATA DO CURSO</b>	11/2021	09/2022	10/2019	03/2014	06/2020
<b>TIPO DE CURSO</b>	Gestão Financeira	Gestão Financeira	Fluxo de caixa	Gestão Financeira	Precificação de produto

Fonte: elaborado pela autora (2022)

Com base nos dados apresentados, percebe-se que todos os informantes-chave estão **enquadrados como MEI** – Microempreendedor Individual. Num olhar mais social, entende-se que estes empreendedores poderiam estar trabalhando como autônomos, não formalizados. No entanto, o enquadramento como MEI proporcionou resgatar estes empreendedores para a formalização e torná-los participantes ativos na economia brasileira. A participação dos MEIs é tão considerável que eles representam cerca de 75% da volumetria de empresas ativas no Brasil (SEBRAE, 2022).

Todos os empreendedores possuem **experiência superior a cinco anos**. E mesmo atuando em segmentos diferentes, estes empreendedores conseguiram sobreviver num mercado com constantes desafios e oscilações da economia, além do enfrentamento pessoal e profissional diante da pandemia ocasionada pelo SARS-COVID19. Essa perspectiva aguçou em maior proporção a curiosidade da pesquisadora em ouvir os relatos de história de vida destes empreendedores, tendo, como destaque, sua forma de gerir as finanças pessoais e profissionais.

A pesquisadora teve o direcionamento de selecionar empreendedores que atuassem em **bairros diferentes** da capital Aracaju e também conseguiu alguns empreendedores que atuam

em diferentes municípios do **interior sergipano**. Essa decisão partiu da importância que a pesquisadora considera de tornar a pesquisa mais enriquecida por diferentes olhares, diante da participação de empreendedores situados em diferentes culturas e conhecimentos.

Outro ponto a ser observado é que os empreendedores participaram de cursos ou oficinas relacionadas à área de gestão financeira, com **período superior a 60 dias**, atendendo assim a uma das premissas que foi definida para escolha dos informantes-chave.

#### **4.1.4 Limitações para atingir o quantitativo desejado de informantes-chave**

A pesquisadora possui atividade efetiva numa instituição financeira em horário comercial, sendo este o principal motivo para que os agendamentos ocorressem de forma preferencial no turno noturno, horário do almoço ou no final de semana, a depender da disponibilidade e interesse do informante-chave em participar da entrevista.

Em alguns momentos, ocorreu a necessidade de reagendar horários ou dias, para que os entrevistados pudessem ficar confortáveis com o agendamento e estivessem disponíveis e tranquilos para o momento do encontro.

Nos primeiros dias do mês de dezembro de 2022 em que o Brasil participou dos jogos da Copa do Mundo 2022, houve dificuldade para o agendar os encontros nestas semanas. Muitos reagendamentos ocorreram, gerando atraso e dificuldade de concluir as entrevistas. Houve casos de empreendedores de transferirem as entrevistas para a semana seguinte, por duas vezes.

A premissa definida para o tempo de cinco anos de constituição do negócio foi um dos principais impedimentos para alguns dos empreendedores convidados, tendo em vista que os participantes dos cursos do SEBRAE/SE, normalmente, buscam o conhecimento financeiro antes de abrir seu negócio ou durante os primeiros meses/anos em que negócio foi iniciado. Os que mais se dispuseram a participar da pesquisa tinham menos de cinco anos de atuação do seu negócio junto ao mercado.

#### **4.1.5 Sinopse das histórias de vida dos empreendedores**

A pesquisadora, no decorrer das entrevistas, foi percebendo que os empreendedores tinham histórias, sonhos, metas e ideais particulares, mesmo possuindo atitudes e comportamentos com alguns níveis de similaridade entre eles. Na sequência, será apresentada

uma sinopse de cada informante-chave, com vistas a fornecer um resumo antecipado sobre as histórias de vida que foram desveladas durante os encontros.

**EMP01:** Empreendedora surgida por oportunidade, esta senhora de 57 anos, casada, mãe de uma filha, e que já foi bancária por alguns anos, é uma das informantes-chave convidadas que mais busca conhecimento por meio dos cursos e oficinas oferecidos pelo Sebrae/SE. Iniciou seu negócio estimulada por uma ex-cunhada, que chamou ela para se tornarem sócias de uma loja de confecções. Como a EMP01 possuía um imóvel da família em desuso, resolveu apostar nesta sociedade, tanto para aprender sobre este segmento que estava inserindo, como para aproveitar a experiência da sócia. No entanto, por imprevistos da vida, a ex-cunhada deixou a sociedade com apenas dois meses da empresa estar aberta, trazendo um choque de realidade para a EMP01. A partir de então, ela utilizou o Sebrae/SE como seu suporte orientativo neste negócio e conseguiu ganhar experiência com a dinâmica de como comprar e comercializar. Atualmente ela sonha em se aposentar pelo INSS e tornar a loja – que atualmente comercializa não só confecções, como também artigos de perfumaria, brinquedos e itens de decoração – num negócio voltado à oferta de opções de presentes. A ideia é que seu negócio se torne num dos principais empreendimentos do bairro a ser procurado pelos clientes locais, que queiram encontrar algo para presentear.

**EMP02:** O empreendedor de 34 anos surgiu por necessidade, casado e pai de dois filhos, foi considerado pela pesquisadora como um dos informantes-chave mais persistentes e sonhadores. Características importante para um empreendedor brasileiro, ao considerar que imprevistos e instabilidade fazem parte da realidade socioeconômica do Brasil. Aos 17 anos, abriu uma pequena locadora de CD/DVD com um amigo, na cidade de Pinhão, interior sergipano. Ao perceber as mudanças da oferta deste tipo de serviço com o advento da pirataria e posteriormente dos *streamings* (tecnologia que possibilita a transmissão de vídeos, imagens, áudios, dentre outros), resolveu dar continuidade sozinho mudando o negócio para uma *lan house* (estabelecimento comercial que possibilita que os clientes utilizem o computador para uso pessoal por determinado período). Alguns meses depois deste novo negócio, percebeu que poderia comercializar lanches neste local, com o objetivo de gerar mais renda. Com o passar do tempo, a proporção que a necessidade de renda cresceu com o advento do casamento e dos dois filhos, retirou o serviço de *lan house* e montou um bar e lanchonete num imóvel próprio comprado no mesmo local que reside com a família. Atualmente, com o bar estruturado com

cerca de trinta mesas, ele sonha em abrir um outro estabelecimento deste mesmo segmento em outra cidade e atualmente está investindo na agricultura, devido à aquisição de um terreno familiar.

**EMP03:** Empreendedora por necessidade a partir do momento em que teve de enfrentar o luto pela morte do primeiro marido, atualmente com 34 anos, a EMP03 demonstra força, determinação e alegria ao falar sobre sua vida. Com brilho nos olhos, disse com orgulho que seu filho foi a inspiração que teve na vida para se manter há cerca de vinte anos no segmento da beleza. Quando se viu sozinha para criar seu filho, depois da morte do marido, montou em sua própria residência um espaço para atender as clientes residentes no bairro. Com base na experiência obtida quando trabalhou em dois salões de beleza em Aracaju e no tempo que atua sozinha em seu salão, considera-se uma empreendedora competente e disposta a crescer profissionalmente a cada dia. Com o passar dos anos, por meio de orientações das próprias clientes que detinham melhor conhecimento sobre a vida, nasceu a motivação por estudar e pela inquietude em evoluir como cabelereira. Sendo assim, a EMP03 buscou conhecimento sobre química da estética capilar e a partir de então, foi conquistando clientela e segurança para aplicação de tintas e químicas, garantindo satisfação e fidelidade frente a sua carteira de clientes. O salão que antes era na garagem da sua casa, hoje possui imóvel próprio, construído no mesmo terreno da sua residência, porém, com entrada separada, estando totalmente privado da residência da EMP03. Atualmente sonha em se tornar uma instrutora de ensino para futuras cabelereiras e/ou para cabeleireiras iniciantes. No período da pandemia, participou de cursos de formação em Curitiba/PR, para garantir a realização desta nova meta de vida.

**EMP04:** Empreendedora por oportunidade há mais de 16 anos, a EMP04 faz questão de descrever com orgulho o caminho percorrido até os dias atuais. Ela que começou a trabalhar numa atividade totalmente diferente da sua profissão atual: como empregada doméstica aos 13 anos de idade, quando chegou em Aracaju, vindo da cidade de Itaporanga, interior do Estado. Começou a trabalhar muito nova devido à necessidade de ajudar sua mãe, criar os filhos e ter o alimento na mesa todos os dias. No entanto, identificou que a formação escolar poderia ser a oportunidade que precisava para alcançar crescimento e desenvolvimento pessoal/profissional. Quando estava no início da fase adulta, casou-se com um médico naturopata e, por meio das orientações que ele passava a seus pacientes, descobriu que podia se direcionar para trabalhar com práticas terapêuticas: massoterapia e auriculoterapia. Após concluir o ensino médio, fez

um curso técnico em massoterapia. Desde então, alugou um espaço junto com as duas irmãs: uma cabelereira e a outra massoterapeuta e não parou de evoluir. Cada uma atende num cômodo do imóvel. Graduiu-se no curso de Estética e Cosmética ofertado por uma universidade de Aracaju, onde adquiriu as técnicas que precisava para se tornar uma profissional competente, como ela mesma se considera. Seu trabalho como massoterapeuta lhe proporcionou adquirir seu primeiro carro próprio que, desde então, troca periodicamente de modelo e/ou ano por meio da renda gerada como massoterapeuta. A EMP04 sonha em abrir uma loja de produtos naturais para a comercialização de produtos homeopáticos e fitoplantas, com o objetivo de obter uma segunda renda e poder reduzir o volume diário de atendimentos. Ela já está começando a sentir em seu corpo o resultado pelo esforço físico do seu trabalho e se preocupa com seu futuro.

**EMP05:** Empreendedora por necessidade e em detrimento à sua paixão pela renda irlandesa, a EMP05 começou sua atividade como rendeira aos 13 anos de idade. Por conviver numa família com pouquíssimos recursos financeiros no interior sergipano, onde as perspectivas de vida eram limitadas, a jovem começou a observar a forma como sua mãe trabalhava e via que o recurso que seu pai trazia mal conseguia alimentar onze filhos. A partir de então buscou aprender com a mãe e com as mestras rendeiras da cidade de Divina Pastora (SE), a atividade que hoje é considerada como um dos patrimônios culturais imateriais brasileiros (IPHAN, 2008). Casou, divorciou e criou os seus dois filhos, mantendo a mesma atividade como rendeira, sendo esta sua principal fonte de receita. Atualmente se orgulha da casa adquirida, dos móveis comprados e da modesta reserva que conseguiu fazer por meio da renda obtida como rendeira. O diferencial para sua vida ocorreu na pandemia, quando foi convidada a participar da Associação Renda Irlandesa do seu município. Seu faturamento aumentou por causa da comercialização das suas peças para outras cidades e unidades da Federação. Além dos benefícios obtidos nesta parceria, a associação proporcionou cursos e orientações e empregou seus dois filhos, os quais trabalham na área de comunicação/divulgação dos produtos e no suporte à área administrativa. Atualmente paga o INSS concomitante com o imposto atribuído ao MEI, porque sonha em se aposentar para garantir uma renda segura e perene para sua vida.

### 4.3 PERCEPÇÃO DOS EMPREENDEDORES SOBRE COMPETÊNCIAS ESSENCIAIS DE ALFABETIZAÇÃO FINANCEIRA PARA ADULTOS

Na primeira etapa da entrevista, a pesquisadora realizou algumas perguntas curtas e diretas aos informantes-chave, com o objetivo de **conhecer o nível de familiaridade** que estes possuíam sobre alguns conteúdos considerados como importantes para a OCDE (2016), quando esta organização elaborou o Quadro 4, referente às Competências Essenciais de Alfabetização Financeira para Adultos do G20/OECD INFE.

Os critérios de análise foram definidos pela pesquisadora com base na forma como ela **observaria** o informante-chave no momento em que este respondia estas questões, relacionando suas reações, desenvoltura e segurança com as respostas dadas pelos empreendedores. Como a câmera permaneceu aberta e o tom de voz dos participantes estava audível, podia-se perceber se os informantes-chave falavam de forma segura e desenvolta.

A pesquisadora criou atributos, considerando **Baixo (B)** o nível de conhecimento do informante-chave que demonstrou insegurança e desconhecimento sobre o conteúdo citado, seja silenciando por alguns momentos na tentativa de compreender a definição do conteúdo citado ou quando este informou que não tinha familiaridade sobre o conteúdo. Quando o informante-chave demonstrou conhecer determinado conteúdo, porém afirmou que estava em processo de aprendizagem sobre algumas particularidades, recebeu o atributo **Médio (M)**. No entanto, para o informante-chave que demonstrou segurança e desenvoltura na hora de garantir conhecimento sobre determinado conteúdo e ainda citou exemplos sobre o caso, este recebeu o atributo **Alto (A)**.

#### 4.3.1 Criação dos tipos de Níveis de familiaridade por conteúdo

Os atributos foram definidos com base na observação da pesquisadora durante a entrevista e serviu para definir um parâmetro sobre o nível de familiaridade acerca dos conteúdos considerados como competências essenciais para a OCDE, em conjunto com os relatos ditos por estes empreendedores sobre a forma de gerir suas finanças pessoais e empresariais.

Cada autor adota uma forma de mensurar o índice de educação financeira e, de acordo com Oliveira e Silva *et al.* (2017), até o momento não existem registros sobre uma metodologia de cálculo padrão que defina o grau de educação financeira de um determinado indivíduo. Sendo assim, a pesquisadora definiu os critérios para classificar o nível de familiaridade dos

informantes-chave sobre os conteúdos estabelecidos pela OCDE (2019), como essenciais para o indivíduo adulto.

No Quadro 10 pode ser verificada a classificação dada pela pesquisadora quanto ao nível de familiaridade que um informante-chave pode revelar sobre determinado conteúdo.

**QUADRO 10** – Níveis de familiaridade x Situação observada na entrevista

SIGLA	NÍVEL	SITUAÇÃO OBSERVADA
B	Baixo	Informante-chave desconhece o conteúdo ou está inseguro quando a determinado conteúdo.
M	Médio	Informante-chave demonstra conhecer o conteúdo, porém afirma precisar de um aprendizado.
A	Alto	Informante-chave demonstra segurança e desenvoltura na hora de garantir conhecimento sobre determinado conteúdo.

Fonte: elaborado pela autora (2022).

A pesquisadora relacionou todos os conteúdos citados em seu Roteiro de Entrevista e apresentou o resultado em colunas, para que fosse possível inserir o atributo definido a partir de sua observação, no momento da entrevista com cada participante-chave.

#### 4.3.2 Nível de Familiaridade com os conteúdos apresentados

Foi registrado no Quadro 11, o nível de familiaridade que cada entrevistado apresentou para cada conteúdo questionado pela pesquisadora. Os informantes-chave foram classificados com níveis de familiaridade **abaixo da média, na média e acima da média**, de acordo com a relevância nos resultados alcançados no total destes conteúdos que foram previamente definidos pela pesquisadora como Baixo, Médio e Alto.

**QUADRO 11** – Definição dos níveis de familiaridade dos conteúdos por informante-chave

CONTÉUDOS	EMP01	EMP02	EMP03	EMP04	EMP05
Relação com o dinheiro	A	A	A	A	A
Cartão de débito	A	A	A	A	A
Cartão de crédito	A	M	A	A	M
Empréstimos	A	M	A	A	M
Gestão de dívidas	M	M	A	A	M
Plano para a aposentadoria	M	B	M	M	B

<b>Orçamento doméstico</b>	M	B	A	A	M
<b>Gestão capital de giro</b>	A	M	A	A	B
<b>Aplicação em poupança</b>	A	M	A	A	M
<b>Aplicação em RDB</b>	A	B	M	A	B
<b>Investimentos</b>	M	B	B	M	B
<b>Planejamento de longo prazo</b>	B	B	M	M	B
<b>Identificação de riscos financeiros</b>	M	B	M	M	B
<b>Tributos</b>	M	M	M	M	M
<b>Fluxo de caixa</b>	M	M	M	A	M
<b>Gestão financeira</b>	M	M	M	A	M
<b>Nível de Familiaridade</b>	<b>Acima da média</b>	<b>Na média</b>	<b>Acima da média</b>	<b>Acima da média</b>	<b>Na média</b>

Fonte: elaborado pela autora (2022).

Para as análises de empreendedores que apresentaram maior a quantidade de atributos entre Médio e Alto, este foi classificado como **Acima da média**. Já para os empreendedores que tinham familiaridade de apenas metade dos conteúdos apresentados, ele foi classificado como **Na média**. E para os empreendedores que tinham Baixa familiaridade diante da maioria dos conteúdos apresentados pela pesquisadora, receberam a classificação **Abaixo da média**.

De acordo com os resultados apresentados, pode-se perceber uma **relação entre o nível de familiaridade com a escolaridade** dos informantes-chave, uma vez que os empreendedores com escolaridade superior completo ou incompleto apresentam nível de familiaridade acima da média, quando comparados com os empreendedores que possuem nível médio.

Podem existir uma relação direta entre a escolaridade do indivíduo e o seu nível de conhecimento financeiro, quando se compara empreendedores com ensino superior completo ou em curso dos empreendedores com ensino fundamental ou médio. Bogoni *et al.* (2018) identificaram que os estudantes universitários tendem a possuir nível satisfatório de alfabetização financeira e a demonstrar maior preocupação com o futuro financeiro. De acordo com estes autores, os estudantes que participaram de sua pesquisa, apresentaram conhecimento financeiro satisfatório frente aos produtos e serviços financeiros relacionados a poupança, taxa de juros, retorno financeiro, ativos financeiros e inflação.

Estes temas, considerados como importantes para os indivíduos, tornam-se de grande relevância para os empreendedores. Em seu dia-a-dia, eles precisam tomar decisões na gestão financeira do seu negócio, desde a estratégia de saber comprar, quanto pelas atitudes tomadas

diante do acesso ao crédito, endividamento, fluxo de caixa, investimentos, dentre outras situações pertinentes ao negócio. E é neste contexto que o conhecimento financeiro se torna tão fundamental. Klapper e Lusardi (2019) declaram que apenas um em cada três adultos é financeiramente alfabetizado, em todo o mundo. E apenas esta parcela conhece três dos quatro conceitos considerados pelos autores como conhecimento financeiro essencial para os adultos: taxas de juros, composição dos juros, inflação e diversificação de risco.

Percebe-se que os informantes-chave analisados possuem maior empenho em conhecer formas de obter recursos financeiros e constituir reservas de poupança como prevenção para o futuro, do que se apropriar de conhecimento financeiro relacionado a riscos financeiros, planos de aposentadoria e planos de investimentos. Goyal e Kumar (2020) afirmam que o acesso à alfabetização financeira tende a possibilitar que as pessoas criem forma de gerenciar suas despesas diárias e a manter fundos de reserva e realizar planos de curto, médio e longo prazo.

#### 4.4 O MOMENTO ESPERADO: A HISTÓRIA DE VIDA DOS EMPREENDEDORES

Ao perceber que os informantes-chave se encontravam já mais tranquilos e menos preocupados com a entrevista, a pesquisadora orientou que seriam realizadas algumas perguntas buscando auxiliar os empreendedores a conversar sobre a história de sua vida, como pessoa, como empreendedor e como gestor das finanças pessoais e profissionais. Neste momento, foram iniciadas as gravações e as perguntas fluíam à proporção que o empreendedor ia ficando mais confortável em conversar sobre assuntos tão pessoais, tão íntimos, e que, por alguns momentos, foram resgatando emoções guardadas há tempos.

Ressalta-se que as gravações foram transcritas por meio da **ferramenta Office 365**, um aplicativo criado e disponibilizado pela empresa *Microsoft*. O resultado da transcrição nunca figura a íntegra das palavras proferidas pelo informante, porém auxilia com ressalvas.

Sobre a história de vida obtida nas entrevistas, observou-se nestes relatos que, mesmo não seguindo uma ordem cronológica dos fatos, os informantes-chaves falaram de **assuntos pessoais e profissionais** em períodos iguais e distintos. No entanto, para uma melhor compreensão da sua história de vida e após ouvir as gravações e transcrições, foi possível compreender que existia uma **série de histórias** dentro de cada **história relatada**.

Outro ponto a ser observado é que estes empreendedores querem evoluir, querem crescer no negócio e querem ter um futuro melhor do que a realidade atual. Este é um dos principais motivadores para que eles permaneçam na estrada da sua vida como empreendedor, aproveitando oportunidades para criar novas fontes de renda, buscando conhecer novas formas de gerir e organizar suas finanças para ter maior segurança patrimonial.

Sendo assim, percebe-se que as **histórias construídas** foram contadas a partir de história de vida, permeando as falas dos informantes-chaves com as questões norteadoras que serviram como base na pesquisa.

##### 4.4.1 Os primeiros acessos ao conhecimento financeiro

A OCDE (2005) quando recomendou junto aos países participantes desta organização a importância de disseminar o conhecimento financeiro para todos os indivíduos, por meio de programas sociais formulados, tanto pela iniciativa pública como pela privada, possuía como

um de seus principais objetivos promover a conscientização financeira de forma abrangente. Desde então, foram criadas diversas formas de acessar o conhecimento financeiro.

Percebe-se que os informantes-chave relataram que a fonte do seu conhecimento financeiro oriunda de forma diversificada, seja pelas experiências junto às instituições de ensino, a exemplo do SEBRAE/SE, como também por meio de orientações transmitidas por seus familiares, livros, vídeos em redes sociais, palestras, *coach's* e influenciadores digitais. Essa diversificação de orientações e informações sobre finanças são consideradas por eles como fontes de conhecimento financeiro.

Minha mãe ensinou a mim e a meus irmãos que a gente deveria guardar parte de todo valor que a gente recebesse do trabalho (...) porém, minha inspiração maior foi meu tio, ele foi para os Estados Unidos ainda jovem vender cachorro-quente. Conseguiu gerar renda e foi juntando muito dinheiro e conseguindo comprar bens, depois foi levando os irmãos e alguns familiares para ajudar e conseguiu ganhar ainda mais dinheiro. (...) Meu tio dizia que parte do dinheiro que ele ganhava era do patrão e ele não podia mexer, isso me inspirou a querer ter uma vida organizada (EMP04).

Apesar do meu pai ter vivido a vida inteira sendo analfabeto, eu aprendi o básico com meu pai, porque meu pai não era rico, não (...) então eu comecei a pesquisar. Eu lembro de ter ido a uma palestra num hotel na orla de um carinha famoso... não lembro o nome dele. Aí fui abrindo interesse, ficando curiosa, fui começando a ler livros e entender mais esta parte. (...) fiz um curso sobre Gestão Financeira pelo SEBRAE há muito tempo. No período da pandemia, fui a algumas palestras... assim, mas eu gosto mais de livros mesmo. (EMP03).

Diante dos relatos destes empreendedores sobre a origem do seu conhecimento financeiro, percebe-se que as histórias, apesar de serem diferentes, se interligam quando é observado que a necessidade de organizar as finanças e/ou quando a pessoa passa por dificuldades e querem melhorar a sua saúde financeira, **buscaram o conhecimento financeiro** para tentar conseguir sair do difícil contexto que estavam vivendo. Autores acreditam que fatores sociodemográficos que proporcionam o endividamento, a cônica trajetória que oscila de acordo com as fases da vida do indivíduo e a pouca divulgação sobre o acesso a informações para controle de gastos motivam os indivíduos a buscarem o conhecimento financeiro em prol de conseguir alcançar qualidade de vida (SILVA, 2020; NETO, 2017; OLIVEIRA, 2021).

Eu vivi uma infância muito difícil, com pouco dinheiro e sem reserva. Minha mãe ensinava aos onze filhos que a gente deve guardar o que ganha e estar preparado para algum imprevisto. (...) procurei ganhar minha primeira renda aos treze anos, produzindo renda irlandesa e tendo um dinheirinho para eu poder comprar minhas coisas. O dinheiro que meus pais ganhavam só dava para pagar contas e comprar comida. Algumas vezes minha mãe guardava, quando dava. Eu só tive uma melhor orientação, de como organizar meu dinheiro, quando entrei para a associação e passei a fazer cursos e a receber as orientações pelo SEBRAE (EMP05).

O direcionamento desta pesquisa está voltado para empreendedores que realizaram cursos relacionados à área de gestão financeira junto ao SEBRAE/SE. Um fator interessante é que durante os relatos, os empreendedores citam como fontes de acesso ao conhecimento financeiro, os cursos e oficinas promovidos pelo SEBRAE/SE. Porém, em alguns casos, as orientações transmitidas nos cursos e oficinas do SEBRAE/SE foram utilizadas como complemento depois que estes empreendedores buscaram orientações financeiras por intermédio de livros (EMP02 e EMP03), palestrantes e *coach's* (EMP01e EMP03), bem como vídeos disponíveis pelo aplicativo *YouTube* (EMP02). A EMP02 prefere sempre os livros.

Eu não aprendi com meus pais, apesar de serem comerciantes. (...) conheço porque eu sou curioso. Eu gosto de ler livros, sabe? Aí, livros de educação financeira, falando sobre investimentos. Eu sou curioso e por causa de ter tomado muito prejuízo busquei ler livros sobre Educação Financeira e fui assistindo vídeos no *YouTube*. Achei tão interessante que fui me interessando sobre o assunto. Foi assim que descobri e li o livro “Pai Rico Pai Pobre” e entendi que precisava trabalhar para mim e não somente pelo dinheiro. Sempre vou aprender. (...) o curso sobre gestão financeira foi meu primeiro curso no SEBRAE/SE, só que não quero parar (EMP02).

Desde o início do meu negócio eu busquei participar de palestras e cursos pelo SEBRAE/SE tanto para abertura de negócio, como para ter controle financeiro. (...) fiz cursos que ajudaram a entender que a empresa tem despesas e que o gestor precisa conhecer o valor de tudo que tem a pagar (EMP01).

Percebe-se também que a compreensão ocorre de acordo com o meio de utilização que melhor se adapta ao perfil do empreendedor. As fontes de conhecimento financeiro são escolhidas pelos empreendedores e são eleitas por eles de acordo com a forma que possibilita melhor facilidade de compreensão. Dias e Santos (2020) acreditam que os cursos em educação financeira tendem a incentivar as pessoas a desenvolverem a capacidade de planejar e aprender a organizar seus recursos financeiros. E estes cursos promovidos pelo SEBRAE buscam proporcionar aos participantes a possibilidade de transformar conhecimento em prática, sendo este é um dos fatores motivacionais para o engajamento dos participantes.

Eu nunca tinha feito cursos pelo SEBRAE/SE e nem em outro lugar. Foi quando entrei na associação que tive a oportunidade de fazer cursos para me ajudar na atividade como rendeira. Ensinar a organizar a produção, a vender, a saber divulgar, lá foi onde eu aprendi que deveria me preocupar em fazer as peças que mais vendiam. Aprendi num curso a dar o preço do meu produto. (...) que a gente precisa ter uma ideia de quanto gastava para fazer cada peça e depois tinha que decidir o preço. Foi assim que aprendi a ter mais lucro e a vender mais (EMP05).

Lima Filho, Silva e Almeida Levino (2020) defendem que os indivíduos que possuem acesso ao conhecimento financeiro, tendem a ter consciência sobre a importância da gestão das finanças. No entanto, existe uma dificuldade de colocar em prática os ensinamentos recebidos. Este pode ser um dos motivos pelo qual pessoas, ao acessarem o conhecimento financeiro,

passam a entender que devem continuar a buscar novas capacitações para que consigam se motivar a colocar em prática as orientações obtidas. A empreendedora (EMP01) ao ser questionada sobre o porquê de repetir cursos e oficinas sobre a área de finanças, mesmo sabendo que o conteúdo pode ser igual a um outro curso já feito por ela, respondeu que, a cada curso que participa, sempre existe algo que agrega mais conhecimento entre um curso e outro, e assim complementou:

Eu fiz vários cursos com Luciene e com o William nesse negócio de finanças. Teve outra moça também, que eu fiz outro curso. Na realidade, na pandemia, eu me dediquei a fazer curso. Lembro de uma vez que um palestrante disse: não pense porque você tem dinheiro em caixa, esse dinheiro é um lucro suficiente. Aí eu fiquei com aquilo na cabeça. Dizia que se a empresa tiver um lucro, você não deve saber. Aquele lucro, se gastar, você não teve lucro. Então, assim, tudo o que vende, a empresa tem que ir reservando, porque ela tem uma lista de contas a pagar (EMP01).

O empreendedor de Pinhão (EMP02) informou que – depois que participou do curso sobre Gestão Financeira junto ao SEBRAE/SE (sendo este seu primeiro curso) – fez um curso sobre oratória para poder aprender sobre como se comunicar com os clientes no bar. Complementou que pretende participar de mais cursos na área financeira, para ajudá-lo a conseguir ter uma melhor compreensão quanto à rotina de conseguir organizar-se financeiramente e, aos poucos, ir conseguindo inserir novas ferramentas de controle financeiro.

Ele acredita que a proporção que for obtendo mais conhecimento, conseguirá se acostumar a se organizar, sem achar que o controle é um peso em sua rotina na gestão das finanças.

Ele reside numa pequena cidade, que possui cerca de 6,6 mil habitantes (IBGE, 2022). Portanto, para que este possua o acesso a cursos e oficinas promovidos pelo SEBRAE/SE, ele precisaria se deslocar para cidades vizinhas, a exemplo de Frei Paulo (SE) ou Itabaiana (SE), podendo ser este o motivo dele direcionar sua fonte de conhecimento para os vídeos disponíveis no *YouTube* ou os livros que citou ter lido.

A EMP04 tem uma posição diferente sobre o aprendizado obtido por meio de cursos e oficinas junto ao SEBRAE/SE ou outra fonte de orientação, a exemplo de familiares, conhecidos, livros ou meios digitais de conhecimento. Ela acredita que **a vontade da pessoa em querer aprender e querer organizar as finanças** é o fator que contribui para que uma pessoa queira aprender e colocar em prática as orientações financeiras recebidas.

Fiz cursos pelo SEBRAE/SE antes de ser massoterapeuta e no curso de graduação, a faculdade fez parceria com o SEBRAE/SE para ensinar a gerir as finanças. O curso ajuda, mas ajuda para quem quer fazer (...) para quem já tem um controle ou quer se controlar. Se a pessoa não quiser, o curso sozinho não vai funcionar. Tenho como exemplo minha irmã, recebemos o mesmo ensinamento, a mesma orientação de minha mãe, ela fez cursos pelo SEBRAE/SE da mesma forma que eu fiz, ela viu os exemplos que nosso tio nos passou durante sua vida e mesmo assim, ela continua embolada... nada anda (...) e ela é empreendedora também, tem o salão que dividimos aqui no imóvel que alugamos (EMP04).

Abad-Segura e González-Zamar (2019) corroboram as falas da EMP04 quando afirmam que mesmo ciente de todos os benefícios percebidos pelo conhecimento financeiro para os empreendedores, ela por si só não gera efeitos. Para estes autores, a pessoa que decide empreender precisa desenvolver a criatividade, capacidade, iniciativa para aceitar novos métodos e saber avaliar as consequências e implicações que surgem por meio de suas decisões. Complementam que o empreendedor precisa ser prudente no que se refere às questões financeiras, conscientizando que é uma das primeiras chaves para a sobrevivência do seu negócio. Portanto, se o empreendedor perceber a importância do conhecimento financeiro, terá maior probabilidade de querer conhecer seus conceitos e orientações para pô-los em prática.

Esta observação da EMP04 é salutar e precisa ser apropriada para discussão, considerando que a aprendizagem de um determinado conhecimento somente será absorvida mediante interesse do participante pelo conteúdo obtido. O conhecimento por si só não agrega resultados, ele é um recurso que precisa ser digerido e absorvido por quem o consome. E o conhecimento financeiro por meio da alfabetização financeira segue esta mesma prerrogativa.

Floriano *et al.* (2020) acreditam que é por meio da compreensão do conhecimento financeiro que o indivíduo aperfeiçoa a gestão das suas finanças, podendo resultar na maximização do bem-estar financeiro. A afirmativa destes autores se relaciona com a história das empreendedoras EMP01 e EMP04, quando elas identificam que os cursos realizados junto ao SEBRAE colaboraram a gestão das finanças do seu negócio.

Aprendi a contabilizar e entender o que é lucro e o que é prejuízo. (...) teve coisas que tive que buscar conhecimento porque cheguei a pagar multas porque não sabia que tinha impostos a pagar. Tive que entender que preciso comprar com nota fiscal para assim conseguir controlar tanto o caixa, como o estoque (EMP01).

No curso sobre gestão das finanças que fiz dentro da graduação por meio da parceria entre a universidade e o SEBRAE/SE, aprendi como precificar meus serviços, como deveria organizar os pagamentos, separando as despesas pessoais das despesas da minha empresa. Entendi que eu deveria ter uma renda fixa e o que sobrasse do meu negócio deveria ser guardado para que eu decidisse mais à frente o que fazer, seja investindo em produtos/equipamentos para as massagens ou para comprar algo necessário para mim (EMP04).

Vale ressaltar que as fontes de conhecimento se alternam de acordo com a facilidade de compreensão de cada participante. A OCDE (2005) alerta que os programas desenvolvidos para abordar a educação financeira devem ser elaborados considerando diversos fatores econômicos, sociais, demográficos e culturais, e primordialmente, refletir previamente sobre **a forma como este público prefere receber o conhecimento financeiro**. Percebe-se que estas fontes ao mesmo tempo que são eleitas como preferidas, as demais se complementam e são utilizadas de forma recorrente pelos empreendedores. Eles perceberam que é por meio do conhecimento financeiro que podem surgir oportunidades de conseguir gerenciar sua vida financeira com melhores perspectivas para o futuro.

Tem pessoas que tenham um nível de cultura assim bom, e aí eu ficava ouvindo também. Elas me ajudaram a entender que eu precisava buscar conhecimento para conseguir crescer e se desenvolver na vida. Então busquei os livros e passei a utilizar algumas coisas que eu vi nos livros. Eu vou lendo e encaixando na minha vida (EMP03).

Percebe-se em seus relatos que os informantes-chave buscaram o acesso ao conhecimento financeiro devido à necessidade identificada por eles em utilizar estas orientações na gestão da sua vida financeira, seja a partir da necessidade de mudar o cenário vivido ou pela oportunidade de melhoria identificada.

#### **4.4.2 A relação entre o empreendedor e o dinheiro: marcas do passado refletem o presente**

Macedo e Chrisostomo (2011) acreditam na importância de ocorrer o cultivo nas relações entre pessoas idosas e os seus descendentes por meio da transmissão multigeracional de modelos familiares. Alguns empreendedores relataram que iniciaram sua relação com o dinheiro baseando-se nas experiências e situações vividas por seus familiares. Estas orientações foram introduzidas em sua história, como exemplos de vida, sendo apresentado como referência – seja positiva ou negativa – na relação entre o homem e o dinheiro.

Interessante compreender que grande parte dos empreendedores iniciaram a relação com o dinheiro a partir de experiências com familiares que em algum momento davam pequenas quantias para serem guardadas, ou porque **seus pais eram comerciantes** ou porque quando crianças estes empreendedores precisaram buscar fonte de renda para **suprir necessidades básicas** da casa.

Eu comecei cedo, tinha dez anos, eu morava na roça e precisava ajudar meu pai a vender o que a gente produzia na roça. E meu pai não sabia ler, então eu ajudava ele para escrever, anotar tudo num caderninho. (...) vejo o dinheiro como algo bom, nunca como algo ruim, até porque é o dinheiro que supre as nossas necessidades. Então eu sempre tive essa visão de ver o dinheiro como coisa boa (EMP03).

O meu avô, aquela coisa de avô que chegava e dava um dinheirinho. A gente fazia cofrinho, no pote de talco. Fazia um buraquinho na latinha e fazia cofrinho. Aí os meus pais me educaram: a gente deve poupar, guardar sempre, mesmo que a gente não precisasse usar aquele dinheiro. Mas uma vez eu e meus irmãos abrimos aquela coisa, para poder comprar o presente da minha mãe. Aquilo foi uma coisa tão boa... a gente viu que guardou e reverteu para comprar o que a gente queria. Aí por causa disso, eu sempre tive cofrinho (EMP01).

Percebe-se que o acesso ao dinheiro nos primeiros anos de vida e como os familiares orientaram sobre sua utilização pode justificar as consequências para esta relação na vida adulta. Para Dal Magro *et al.* (2018), a educação financeira transmitida pelos pais pode moldar o conhecimento financeiro, por meio de exemplos, conselhos e recomendações transmitidas por estes familiares. Os informantes-chave EMP03 e EMP01 guardaram de forma positiva as orientações recebidas por seus familiares sobre o uso do dinheiro, cultivando o hábito de valorizar e poupar seus recursos financeiros, adquiridos por meio do fruto do seu trabalho.

Além disto, existem fatos que acontecem no início da vida das pessoas que marcam, seja de forma positiva ou negativa, que podem **justificar determinadas atitudes e comportamentos** destes indivíduos tanto na vida pessoal, quanto na vida profissional. Potrich, Vieira e Kirch (2016) complementam esta afirmativa abordando que a sociedade inserida num ambiente cultural é impulsionada a adotar autossuficiência e responsabilidade frente aos desafios financeiros que surgem. E para ajudar indivíduos a conseguir administrar suas finanças, sugere a aprendizagem eficaz como um dos suportes principais para sua vida. E é seguindo neste caminho de histórias que é possível perceber se os fins justificam os meios.

Quando comecei a produzir peças de renda irlandesa aos 13 anos e comecei a ganhar dinheiro com as vendas, eu pude comprar meus produtos de higiene, comprar umas roupinhas para mim (...) era adolescente, né? Então essa possibilidade de começar a ter minhas coisas, me deixou feliz e aí fui vendo a importância de ter meu próprio dinheiro. Minha mãe pedia para eu ter cuidado com o dinheiro que ganhava, porque a gente não sabe o que pode acontecer no futuro (EMP05)

Então a gente foi trabalhar logo cedo para poder ajudar nas contas da casa. Trabalhei em casa de família, porque minha mãe ficou viúva. Ela era muito segura em relação a dinheiro. Ela sempre soube assim ... juntar, entendeu? Dividir as coisas. Ela pagava o que tem que pagar e ela ainda fazia de tudo para juntar. Ela pensava numa necessidade no futuro. A minha mãe era assim. Então, eu aprendi com ela a cuidar do meu dinheiro. Sempre deixo algum lá guardado para outra necessidade mais (EMP04).

Estas histórias tão cheias de significados e registros propiciam ao ouvinte compreender como a relação destes informantes-chave com o dinheiro foi sendo construída. O contato com o dinheiro nos primeiros anos da vida, podem interferir na forma em que os indivíduos denominam esta relação.

Meus pais são comerciantes. Aí quando eu tinha 14, 13 anos, já comecei a ajudar eles na feira, a vender com eles. Eu não consigo conversar sobre dinheiro com qualquer pessoa, não. Porque tem aquelas pessoas que fica tipo, como posso dizer... com olho grande, né? Hã... Ele ganha tanto, ele faz tanto aí, já começa a pensar em ficar querendo crescer o olho, lembrando do começo da pessoa (EMP02).

Pessoas criam elos ou lacunas entre sua vida e o dinheiro no decorrer da vivência pessoal e profissional. Essa variação decorre tanto dos primeiros contatos, quanto pela evolução desta relação. Trento e Braum (2020) defendem que a alfabetização financeira tende a proporcionar aos indivíduos o desenvolvimento da sua capacidade para tomar decisões financeiras, com base na obtenção, compreensão e avaliação das informações obtidas por meio do acesso ao conhecimento sobre a utilização do dinheiro. Estes autores acreditam que as decisões financeiras, tomadas no decorrer da vida, podem estar ligadas ao **significado que o indivíduo atribui ao dinheiro**.

#### 4.4.3 O olhar do empreendedor diante dos seus desafios

Os informantes-chave foram convidados a relatar sobre a história de vida do seu negócio, abrindo espaço para que falassem os desafios enfrentados e estímulos para ainda se manterem como empreendedores.

Eu costumo pensar assim: quando uma pessoa decide ser empreendedor, a gente não está atrás de estabilidade financeira não. A gente está atrás de liberdade. Aí eu falo comigo, né? Consegue vencer, consegue ter sua liberdade financeira. Outros ficam na naquela tentativa, naquela luta, né? Então, assim ...vem o pessoal a dizer: porque você é comerciante, é cansativo o trabalho todos os dias, não tem folga, exige muito de você, porque não faz um concurso e você fica sossegado a vida toda (...) hoje não tem mais a locadora...vai se atualizando, né? Aí locadora não existe mais. O pessoal agora é Netflix, é internet, baixa vídeo no *YouTube*, baixa filme. Agora tenho o bar aqui em Pinhão (EMP02).

Quando eu me casei, aí eu saí do banco. Fiquei desempregada, mas eu sempre tinha minhas economias. E como fiquei sem trabalhar, sempre fazia alguma coisa para ganhar dinheiro. Dinheiro faz parte da nossa vida para comer, para viver, para comprar. Eu não ficava parada, eu já trabalhei com chocolate, com cesta de café da manhã e eu sempre economizava. Eu comecei a loja com uma ex-cunhada, ela me fez o convite que ela já trabalhava nessa área e me fez o convite para trabalhar com ela. Então a gente fez um acerto: eu ia ficar na loja trabalhando com ela e ela ficaria encarregada de fazer compras com essa parte. Eu não tinha entendimento de fazer as compras, ela saiu da sociedade dois meses e eu acabei ficando na loja. (...) (EMP01).

O relatório publicado pelo GEM (2019) aborda um dado interessante que corrobora as falas dos empreendedores EMP02 e EMP01, quando informa que cerca de 66% dos brasileiros entrevistados na pesquisa revelaram que possuir um negócio é um sonho maior do que ascender em sua carreira profissional, independentemente de serem ou não empreendedores. O que pode ser extraído destes relatos é que mesmo diante dos desafios de conciliar a vida pessoal e montar um negócio, estes empreendedores permaneceram firmes e seguem confiantes na esperança da melhoria e crescimento esperado para sua empresa. Há dias brandos, outros dias pesados, mas a persistência é uma das principais características do empreendedorismo.

Vicenzi e Bulgacov (2013), ao pesquisar um grupo de empreendedores de pequeno porte, identificaram que as características pessoais que mais se destacaram entre os entrevistados foram: vontade, motivação e determinação, seguidos por coragem e ousadia. E estas características percebidas por estes autores podem ser identificadas nos relatos apresentados nesta pesquisa.

Eu sempre tive o pé no chão também. Eu não sou uma menina, sempre vivo na realidade, sabendo separar as coisas, entendeu? Quando eu vim para cá (Aracaju), quando eu tive meu filho. Por conta dele, eu tive que montar o meu salão em casa e foi assim que eu comecei. Na garagem de casa. Então para mim, sempre tive essa visão que você deve ter outras atividades. Para poder ter mais coisa. Eu tenho essa casa e fui trabalhando para juntar um dinheiro, daí fui melhorando e consegui montar meu espaço no mesmo terreno, porém fora da casa (EMP03).

Fiz o curso de massoterapia, mas percebi que fazer o curso de graduação me permitiria aprender técnicas que me tornariam uma profissional mais completa. Percebo que as clientes gostam do meu trabalho, porque elas estão comigo há anos e isso é gratificante. Eu aprendi a utilizar bambus, pindas, ventosas... itens que ajudam a ter opções de massagem e a fidelizar as clientes (EMP04).

Desde jovem nunca quis ter outra profissão... sempre fui rendeira. Me sinto realizada com a renda irlandesa, me sinto feliz e certa que escolhi o que amo fazer para poder ganhar dinheiro. Eu me sustentei a vida inteira através do meu trabalho como rendeira (EMP05).

O empreendedorismo pode ser visto como uma estrada longa o suficiente para não se ver sequer saber sobre o final do percurso. Nesta estrada percorrem indivíduos sonhadores, persistentes, determinados, receosos, criativos, com experiências e conhecimento variados. O relatório GEM (2019) apresentou que as afirmativas **ganhar a vida porque os empregos estão escassos** e **fazer a diferença no mundo** foram as motivações mais manifestadas pelos empreendedores na pesquisa, quando foram questionados sobre o porquê de querer empreender.

Percebe-se que mesmo **seguindo um caminho indefinido**, os empreendedores criam desejos pessoais e profissionais como estímulo para continuar avançando neste percurso, mesmo enfrentando desafios, problemas e incertezas.

E quando falamos de incertezas, acredita-se que a pandemia ocasionada pela contaminação em massa do vírus SARS-COVID19, que atingiu a maioria dos países do mundo, foi um dos acontecimentos que mais abalou de forma direta pessoas e empresas. O editorial publicado por Nassif *et al.* (2020), que tratou sobre o impacto da pandemia nos empreendedores e empreendimentos, colocou no centro da discussão um alerta sobre o quanto a pandemia já demonstrava mudanças na economia, na sociedade, na saúde, bem como nas atividades comerciais e de serviços.

Os especialistas do GEM (2021/2022) apresentam um estudo com as 47 economias mundiais classificadas em três níveis, que variam do nível A ao C. O Brasil está enquadrado no nível C. Este estudo revela que os indivíduos que residem nos países classificados no nível C possuem maior probabilidade de terem sofrido queda na renda familiar do que indivíduos residentes em países dos níveis A e B. A queda na renda familiar foi considerada por estes especialistas como um indicador significativo que evidenciou forte impacto consequente da pandemia.

E estes dados apresentados pelo GEM (2021/2022) se interligam com a informação de que os empreendedores brasileiros enquadrados como micro e pequeno porte foram os mais atingidos pela pandemia do SARS-COVID19 nos últimos dois anos, os quais sofreram a necessidade de adaptação, enfrentamento dos desafios e em muitos casos, o fim de um sonho (SEBRAE, 2021). E diante desta crise sanitária que abalou diretamente a vida financeira das pessoas e das empresas, a pesquisadora solicitou aos informantes-chave que relatassem os desafios enfrentados em seu negócio durante este período:

No início, a gente tinha uma vida melhor, porque antes da pandemia eu tinha até umas vendas melhores. Depois que caiu mais um pouco, então eu pude ainda guardar um pouco mais de dinheiro. E é o que está me segurando agora, nesses períodos dessas reservas que eu fazia. (...) eu andei meio adoentada, essas coisas, sim, psicologicamente, eu tive que dar uma fredda que foi um momento assim que eu passei ... difícil. Eu me perturbei até toda na loja... no profissional, por causa da pandemia. Aí eu me descontrolei, até nas minhas contas. Eu estou fazendo sessão até com o psicólogo agora para me ajudar (EMP01).

Quando os governantes decidiram fechar tudo, eu me desesperei. Não quis obedecer, queria continuar sem máscara, queria atender, eu não queria aceitar aquela mudança. Tive problemas de adaptação, chorava, não aceitava aquilo porque as clientes sumiram, deixaram de vir. Muitas ficaram remoto, muitas cortaram o cabelo, passaram a cuidar em casa, para reduzir os gastos e com medo de se contaminar. Até que fui aceitando o momento e busquei uma adaptação: chamei as clientes para

atender uma a uma. Limpava o salão toda vez que uma saía e antes da outra entrar. Sempre atendi com hora marcada (...) achei que ia enlouquecer (EMP03).

E os problemas oriundos da pandemia SARS-COVID19 deixam de ser somente financeiros e extrapolaram para o surgimento e desenvolvimento de transtornos mentais. Maciel *et al.* (2021) abordam que, dentre os resultados obtidos por meio da pesquisa realizada com empreendedores, a maioria estava relacionada às questões de cunho psicológico e emocional, dentre eles: estresse, depressão, ansiedade, insônia, má qualidade do sono, além de aumento nos sentimentos negativos, como desamparo e tristeza.

Diante de cenários incertos e desafiadores como foi o período de pandemia, tentar compreender o momento e conseguir ter equilíbrio emocional, foi um dos principais desafios das pessoas que vivenciaram uma das piores crises sanitárias da humanidade. E, para os empreendedores, não foi diferente. Percebe-se que as empreendedoras (EMP01 e EMP03) tiveram que ultrapassar os desafios do negócio e se ater primeiramente aos problemas pessoais de aceitação da realidade, ao se depararem com a crise sanitária enfrentada no Brasil.

No entanto, o relatório GEM (2021/2022) apresenta um contraponto durante a pandemia, que apesar de todos os desafios enfrentados pelos empreendedores que estão alocados principalmente em países de nível C. A exemplo do Brasil, mais da metade dos empreendedores ainda está iniciando ou administrando seu negócio, sendo a determinação uma das suas características empreendedoras consideradas como a mais importante. O EMP02, durante o período da pandemia, transformou o problema sofrido em seu negócio numa oportunidade de gerar uma considerável mudança empresarial. É possível separar em dois momentos. O primeiro quando ele se viu em meio a uma crise:

Eu vou falar o que eu passei em 2020. Eu estava estacionado na verdade, o meu ponto era o mais badalado. Aí chegou outra concorrência... você sabe que quando abre uma concorrência, o pessoal vai conhecer. E isto ocorreu junto com a pandemia. Quais os produtos? Isso aí é normal. Mas só que eu relaxei. Isso que não pode acontecer no empreendedor é você se acomodar. E foi o que aconteceu comigo. Eu me acomodei, a lanchonete estava com as paredes já danificadas. Aí o movimento caiu bastante e comecei a ter dificuldade financeira.

Apesar do EMP02 estar vivenciando um momento difícil, Vicenzi e Bulgacov (2013) informam que existem fatores que contribuem para que os empreendedores consigam realizar modificações em seus produtos/serviços desde iniciaram seu negócio, tais como: apropriação de conhecimento técnico e teórico concomitante com a experiência do empreendedor; bem como o acompanhamento dos avanços tecnológicos alinhado à dinâmica do mercado, no que se refere a termos econômicos e sociais. Percebe-se que o empreendedor (EMP02) foi em busca de conhecimento técnico e teórico para gerar alternativas de tentar reverter o cenário vivido:

Aí eu comecei a pesquisar, comecei a ver vídeos no Instagram falando sobre bares. Aí eu comecei a observar o pessoal que sai de casa para curtir, para comemorar, para tirar foto, ok? Alguma coisa tipo familiar, né? Aí eu comecei a olhar os bares diferentes, aí eu vi que tinha muita pintura nas paredes. Pessoa tira foto para estar postando, tira foto de drink. Tinha aquelas frases engraçadas, aquelas frases motivacionais. Fui fazendo uma mudança nisso e naquilo. Botei umas mesas mais rústicas, já para dar aquele destaque, chamar atenção. E hoje o pessoal, graças a Deus, chega para mim e fala assim: Seu ambiente está bem familiar, está muito agradável. Chama atenção, está bonito! Então isso aí vai impulsionando a procurar melhorar cada vez mais, né? (EMP02).

Costuma-se dizer, numa linguagem popular, que “de um limão pode-se fazer uma limonada” e acredita-se que este ditado nunca foi tão bem utilizado como no contexto explicitado pelo EMP02. Num cenário de enfrentamento de uma crise sanitária, com seu negócio sem estar devidamente estruturado para atendimento e ainda com chegada de um novo concorrente que levou boa parte de sua clientela, gerando redução das receitas em seu negócio, acredita-se serem fatores suficientes para que sua empresa fechasse.

O EMP02 utilizou a chegada de um novo concorrente para transformar seu empreendimento num novo modelo de negócio, com valor agregado percebido pelos seus clientes. Em meio ao contexto dantes complexo e difícil de gerenciar, este empreendedor decidiu **manter-se naquela estrada** que estava percorrendo, porém, reorganizando seus sonhos, buscando alternativas de contornar mais este desafio. E, assim, diante da redução do seu faturamento, sentiu-se estimulado a tentar mudar seu negócio, para que apresentasse um novo posicionamento diante da comunidade em que estava inserido.

Complementam estas afirmativas, uma publicação feita no relatório GEM (2021/2022), quando defende que o advento de novos negócios ou reformulação nos negócios existentes proporcionam aumento de renda e a inserção de valor agregado, impulsionados por novas ideias, produtos e tecnologia para a sociedade. As empreendedoras EMP04 e EMP05 tiveram oportunidades de melhoria em seu negócio e na sua vida pessoal durante a pandemia. Os efeitos da crise sanitária permitiram surgir oportunidades de mudanças para a melhoria da qualidade de vida das empreendedoras, em diferentes ângulos.

A presidente da Associação Renda Irlandesa daqui de Divina Pastora, que atualmente está como vice-presidente me convidou para ser integrante da associação no período da pandemia. Essa parceria mudou minha vida, porque comecei a fazer as coisas de forma organizada e passei a vender bem mais (EMP05).

Eu decidi organizar meus horários de atendimento e retirei o dia de sábado para mim e para minha família. Eu percebi que os atendimentos de segunda a sexta eram suficientes para arcar com minhas despesas e me ajudar a comprar as coisas que preciso, sem ter que sacrificar o dia de sábado. Como já fazia reserva, não tive dificuldade financeira (EMP04).

As histórias se alternam, se diferenciam e em alguns momentos se complementam, quando percebemos que para todos os problemas e oportunidades enfrentados, estes cinco empreendedores compõem o grupo das empresas ativas que resistiram aos desafios financeiros, econômicos, sanitários e sociais nos últimos três anos mais desafiadores da humanidade.

#### **4.4.4 Atitudes para a prática da gestão financeira**

Os informantes-chave foram convidados pela pesquisadora a relembrar algumas orientações recebidas nos cursos ou oficinas promovidas pelo SEBRAE/SE, os quais proporcionaram algum tipo de intenção e/ou ideias de sugestões de melhoria para suas finanças pessoais e/ou empresariais.

O SEBRAE/SE (2022) acredita que o empreendedor precisa criar uma rotina organizada em seu negócio e acredita que os cursos relacionados à gestão financeira possibilitam que ele consiga analisar e controlar as atividades financeiras da sua empresa, desenvolvendo assim a capacidade de tomar decisões mais assertivas que resulte em maximização dos resultados.

Potrich, Vieira e Kirch (2015) corroboram o SEBRAE/SE quando defendem que devem ser criadas/fortalecidas iniciativas para melhoria do conhecimento financeiro, com ações e conteúdos específicos, contendo temas diferenciados em função do perfil de cada grupo. Alertam também para o conteúdo relacionado a microfinanças, que contribuiria para os empreendedores de micro e pequenas empresas, tanto para aquisição de empréstimos como para gestão das finanças empresariais.

Quando questionados, a pesquisadora percebeu que as respostas variaram entre os participantes-chave, visto que cada um direcionou o aprendizado para um eixo de conhecimento financeiro que atendesse sua principal necessidade: fluxo de caixa, gestão das finanças pessoais e empresariais, precificação de produtos, controle das vendas, planejamento de médio e longo prazo, plano de aposentadoria.

Evangelista e Oliveira (2020) constataram que 75% dos empreendedores estão cientes quanto à importância de utilizar ferramentas para gestão e controle financeiro do seu negócio. No entanto, eles utilizam apenas uma entre as quatro principais, com destaque para o Fluxo de caixa. A EMP01 absorveu as orientações obtidas e direcionou suas intenções em maior proporção para o controle financeiro do seu negócio. Compreendeu que era preciso aprender a

registrar e controlar toda a movimentação do fluxo de caixa, ampliando o conhecimento até para entender sobre os resultados apresentados nas demonstrações contábeis.

Durante estes cursos, eu entendi que não se deve misturar as contas. E que eu precisava retirar um dinheiro todo mês como se fosse salário. Como se eu fosse um funcionário. Porque as outras despesas é outra coisa, você tem que pagar com o dinheiro que você tiver da loja. Aprendi também que loja tem que ter tudo contabilizado na despesa. Um dos palestrantes falou que se você sobreviver durante 5 anos na sua empresa e se você tiver tudo organizado com seus lucros, sua despesa, você souber o que entra, o que sai, você pode ter certeza que você vai para frente. Se todo mundo soubesse, antes de abrir uma empresa fazia uma palestra ou seminário e esses cursos do Sebrae (EMP01).

A EMP03 e a EMP04 se direcionaram para o controle dos seus recursos financeiros, compreendendo a necessidade de gerir as finanças pessoais e empresariais. No início do seu negócio, o atendimento do salão da EMP03 ocorria na garagem da sua casa, onde ela e o filho tinham direto acesso ao caixa da empresa. Essa facilidade permitiria que os valores recebidos por meio do serviço prestado no salão poderiam ser gastos com despesas pertinentes ao orçamento doméstico.

Os cursos e palestras me ajudaram a querer aprender mais, ver novas formas de investir, de aumentar minha reserva e buscar novas orientações de conhecimento financeiro nos livros, porque eu prefiro mais livros. Porém, no curso entendi também como era importante eu saber organizar o fluxo de caixa, para poder pagar os fornecedores e entender o meu lucro. Aprendi a entender a importância de separar as minhas despesas das despesas do salão. Eu retiro 50% do valor cobrado pelos meus serviços para mim. A outra parte fica para o salão, onde pago fornecedores, contas do salão e faço reposição de produtos (EMP03).

A utilização de ferramentas de controle financeiro tende a proporcionar suporte às necessidades dos empreendedores permitindo que eles mantenham a plenitude das funcionalidades do seu negócio e que consigam aproveitar as oportunidades e driblem as ameaças com eficácia. Esta situação de risco de integrar despesas pessoais com as empresariais também foi um ponto citado pela EMP04, quando relatou que o curso em que participou a ajudou a ter melhor direcionamento da sua receita, delimitando o que seria receita, despesa e lucro tanto para ela quanto para a sua empresa.

O curso me ajudou a definir quanto deveria retirar por mês da renda que recebia das massagens. Como atendo a maioria dos clientes com o plano CASSE BANESE, ao receber o valor mensal, eu comecei a pensar em separar meu salário, e com o dinheiro que reservo para a empresa, eu organizo para poder pagar as despesas de aluguel, as contas do espaço que atendo e reponho os produtos que utilizo nas massagens e guardo o que sobra. Eu consigo ver o lucro do meu negócio e compreender a minha vida financeira (EMP04).

Para as empreendedoras EMP01, EMP03 e EMP04, as orientações recebidas nos cursos e oficinas promovidos pelo SEBRAE/SE foram lembradas de forma positiva, proporcionando algum tipo de amadurecimento das ideias e possibilidade de adotar comportamento com base no conhecimento financeiro adquirido.

Lusardi (2019) acredita que é importante proporcionar educação financeira à comunidade, disseminando o conhecimento financeiro em locais onde as pessoas vão para aprender. E esta sugestão dada pela autora corrobora com o posicionamento do SEBRAE/SE (2022) quando a instituição apresenta como propósito transformar pequenos negócios em negócios sustentáveis, por meio do desenvolvimento do empreendedor para o futuro.

Associar conhecimento financeiro e transformar em ideias e intenções necessárias para promover uma mudança ou melhoria na vida financeira de um indivíduo não é uma tarefa simples, como uma situação de causa e efeito. Compreender o conhecimento obtido e pensar em como transformar em prática, requer disciplina e comprometimento, deixando de ser algo fácil.

Floriano *et al.* (2020) alertam que o conhecimento financeiro possui limitações para que ocorra o aprimoramento da gestão financeira, considerando que compreender os conceitos e conseguir aplicar em situações do cotidiano é visto como complexo por estes autores, principalmente quando analisam diferentes níveis sociais. O EMP02 se enquadra neste perfil, visto que apresentou limitação para compreender e aceitar aplicar de forma imediata os ensinamentos recebidos. Para ele, controlar todas as informações de receita e despesa, foi identificado por ele como uma tarefa dificultosa por causa do nível de controle exigido para conseguir obter as informações necessárias para gerir seu negócio.

Eu vou ser bem sincero com a senhora, porque o curso eu gostei bastante, mas também vou ser realista. De certa forma, bate aquela preguiça. Tem que fazer anotação disso para saber quanto foi que gastou, quanto vai entrar mais. Para ter um negócio tudo tem um preço, né? Então você tem que fazer, né? (EMP02).

A reação demonstrada pelo EMP02 diante do método de registrar toda a movimentação financeira do seu negócio pode estar relacionada ao nível de compreensão que este empreendedor possui quanto ao conhecimento financeiro recebido. Segundo o próprio empreendedor, este foi seu primeiro curso sobre finanças junto ao SEBRAE/SE. Outro ponto que pode ser observado é que apesar de ter gostado do curso, colocar em prática o conhecimento financeiro obtido gerou desânimo para este empreendedor, quando vivenciou na prática.

Autores alertam que é de grande relevância inserir programas de educação financeira desde o ensino infantil, visto que é por meio do acesso à orientação nas primeiras fases da vida

que é possível desenvolver competências e valores necessários para se tornarem indivíduos e sociedades responsáveis e comprometidos com o futuro (LELIS SILVA *et al.*, 2021; POTRICH; VIEIRA; KIRCH, 2016; LIMA *et al.*, 2020).

#### **4.4.5 Comportamento financeiro: ações adotadas a partir do conhecimento adquirido nos cursos**

Vieira *et al.* (2016) acreditam que o comportamento financeiro possui relação direta com as ações adotadas pelos indivíduos como forma de materializar o seu nível de conhecimento financeiro. Para os autores, quanto melhor o nível de alfabetização financeira, mais consistentes e assertivas serão as ações dos indivíduos que buscam o bem-estar financeiro. Entende-se que as ações praticadas de forma constante compõem o comportamento do indivíduo. Ele passa a se acostumar com a nova rotina e se conscientiza que estas novas ações promovem bem-estar, quando percebe ser algo importante para sua vida.

Partindo deste pressuposto, a pesquisadora pediu aos informantes-chave que informassem quais ações eles passaram a adotar depois que tiveram acesso ao conhecimento financeiro por meio de cursos e oficinas relacionados a gestão financeira, promovidos pelo SEBRAE/SE. Percebe-se que a rotina adotada pelos empreendedores EMP01, EMP03 e EMP04 estão fortalecidas por eles devido à compreensão de que as ações praticadas surtem resultados.

Antes tudo que sobrasse da loja eu pensava em pegar. Se eu quisesse investir na loja, investia. Se não quisesse, eu ficava. Depois dos cursos, eu aprendi a guardar a reserva do que sobra na empresa e compro com calma, não me deslumbro. Se eu tiver assim R\$ 10mil eu só compro R\$ 5mil. Eu tenho essa necessidade de estar deixando sempre com uma reserva, certo? Até para ter mais adiante. E é o que está me sustentando agora nesse momento de baixas vendas. Eu agora pude comprar o meu imóvel e aí eu mudei de casa. Eu pude comprar o meu sofá, então aí quer dizer, é o dinheiro, faz parte. Daí a gente tem que saber que é bom ter dinheiro (EMP01).

O que aprendi continuo fazendo até hoje no meu salão. Hoje, de uma forma melhor. Porque eu consegui separar o faturamento dos serviços do salão, com as vendas dos produtos. Antes era tudo misturado. Aí, agora o produto já separo certinho o valor das vendas. A comissão que recebo com a venda dos produtos é uma renda extra para mim. Sobre os serviços, 50% é meu e 50% é da empresa. Eu anoto tudo diariamente, separo a minha parte, guardo a parte do salão para pagar produtos e as despesas do salão. O que sobra do salão eu guardo. E minhas contas, eu faço tudo separado, guardando a sobra para eu realizar meus sonhos. Eu tenho uma conta corrente da empresa e outra minha (EMP03).

Eu consigo organizar minha renda, separando o que é receita empresarial e qual meu salário. Todo mês retiro um valor fixo, e o que sobra da empresa, eu guardo. Do meu salário, eu consigo utilizar para pagar minhas despesas pessoais e guardar o que preciso para realizações futuras. O curso me ajudou a entender a importância de separar as receitas e despesas, tanto pessoais quanto empresariais (EMP04).

Silva *et al.* (2020) acreditam na prática de ideias simples e básicas, sem que haja a necessidade de tecnologias sofisticadas ou métodos inovadores para o gerenciamento financeiro. Estes autores acreditam também no comportamento financeiro do empreendedor como um dos fatores para o alcance do sucesso e fortalecem em seus argumentos, que não deve ser ignorado ou subestimado.

As orientações recebidas pela EMP05 no curso realizado junto ao SEBRAE/SE, em parceria com a Associação Renda Irlandesa, permitiram que ela compreendesse de forma clara a estrutura de custo de cada produto, proporcionando que ela identificasse de forma segregada o custo auferido na sua linha de produção. Anteriormente, os preços eram determinados com base na concorrência, numa estimativa definida pelo senso comum, sem qualquer tipo de métrica ou cálculo.

Aprendi num curso como devo definir o meu preço, porque para cada peça tenho que calcular o custo do material que gasto para fazer. Depois que começamos a vender para outras cidades e Estados, tivemos um outro curso sobre como precificar que nos alertou sobre o custo de envio, que a gente não incluía no preço do produto. Este curso nos alertou e tivemos que refazer os cálculos e agora sabemos definir o preço da nossa mercadoria (EMP05).

Compreender os custos e as despesas esperadas para o seu negócio tende a ser um dos controles financeiros essenciais para que o empreendedor defina a estrutura de custo e lucro esperado para o seu produto/serviço. Controlar com detalhes os produtos e serviços que são vendidos diariamente é uma outra ferramenta importante para se obter o conhecimento sobre seu negócio. Moura *et al.* (2019) defendem que o devido orçamento das vendas contribui para que o empreendedor possua controle do seu estoque e organize sua estrutura de capital de giro, evitando a descapitalização da empresa.

O EMP02 adotou uma rotina direcionada a conseguir controlar as vendas do seu estabelecimento, que mesmo depois de achar difícil e trabalhoso, percebeu um valor agregado à esta nova atividade de anotar todas as vendas diariamente.

Aqui eu me sinto uma pessoa mais organizada, não é mais preparada. E procuro com fé em Deus, me preparar ainda mais para o futuro. A dificuldade que eu tive foi quando a senhora me disse para começar a anotar tudo que vendia, com base nas comandas que anota as vendas de cada mesa. Quando os meninos vão entender a mesa, quando o cliente paga a conta e a comanda volta, a gente anota. Agora guardo as comandas para anotar, fazer as contas e sei o quanto vende naquele dia, qual a mercadoria que sai mais. Eu já consigo anotar tudo certinho e agora sei o produto que sai mais no meu bar (EMP02).

Os resultados expostos pelos informantes-chave demonstram que cada empreendedor absorveu o conhecimento financeiro que mais se identificou com seu negócio e/ou que tivesse melhor compreensão para colocar em prática. Em todos os relatos percebe-se uma clara motivação por parte dos informantes-chave, mesmo que cada empreendedor tenha aplicado o aprendizado utilizando pelo menos uma das ferramentas de controle financeiro abordados durante os cursos.

Domingos (2008) afirma que a motivação para se comportar financeiramente bem cresce quando o sonho vem em primeiro lugar, isto porque as pessoas se sentem recompensadas diante dos esforços realizados. Os empreendedores relataram ao final das suas histórias, sua percepção quanto à satisfação que sentem proveniente das conquistas que tiveram diante deste novo comportamento adotado para a sua vida financeira.

Housel (2021) alerta que uma pessoa bem-sucedida financeiramente não pode ser identificada somente pelo conhecimento que ela possui sobre finanças, e sim, como o seu comportamento financeiro é percebido pelas outras pessoas. Para este autor, as grandes decisões tomadas pelo indivíduo não são baseadas puramente por cálculos, planilhas ou dados financeiros. O que realmente pesa neste momento, são as histórias vividas por este indivíduo, seus desafios e dificuldades enfrentados, bem como sobre a visão que ele possui sobre o mundo.

Diante destas histórias cheias de sentimentos, lutas, perspectivas, medos, desafios, aprendizados, dificuldades, recomeços, reestruturações, evoluções, crescimento pessoal e profissional, vê-se aqui não somente relatos de empreendedores de micro e pequenas empresas sergipanas, mas um conjunto de emoções, ações e situações que retratam a vida das pessoas de diferentes culturas, escolaridades e localidades, que alimentam em si a força, a garra e a determinação de permanecer na estrada do empreendedorismo.

O conhecimento financeiro destas pessoas emergiu de diferentes formas e os resultados obtidos, mesmo que ainda em menor proporção para alguns, já podem ser considerados se forem levadas em consideração as atitudes e os comportamentos que foram adotados a partir do acesso a estas orientações financeiras.

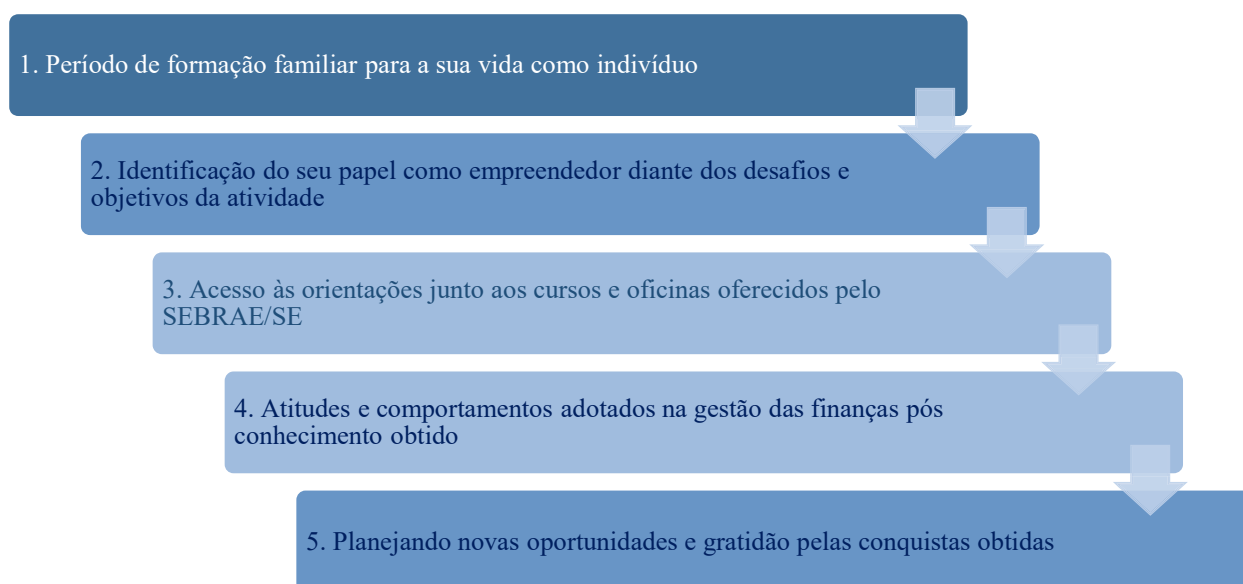
## 4.5 A MINHA PERCEPÇÃO DIANTE DAS HISTÓRIAS RELATADAS

Ao flutuar pelas histórias dos empreendedores, foi percebido pela pesquisadora que os relatos apresentados, por mais que fossem ditos na ordem disposta pelo próprio participante-chave, possuíam fatos que percorriam datas do futuro e do passado numa mesma fala, numa mesma resposta.

O método história de vida abriu espaço para que os participantes relatassem sobre ações ocorridas, mesclando com o seu cotidiano, permitindo inclusive ao entrevistado compreender sua existência a partir da análise de sua trajetória de vida. A história de vida possibilita ao pesquisador acessar diferentes memórias que são construídas por meio do desenvolvimento individual, seja da vida pessoal quanto da vida profissional (MACCALI *et al.*, 2013).

Os relatos se embaralharam em meio à história de vida dos empreendedores, de forma aceitável, ao considerar que é natural para quem precisa falar sobre sua própria vida. No entanto, após ouvir novamente a gravação contendo os relatos de todos informantes-chave e reler as transcrições, a pesquisadora percebeu uma sequência lógica no desenvolvimento pessoal e profissional destes empreendedores, separando as falas em cinco etapas que se repetiram na vida destes empreendedores, conforme exposto na Figura 14.

**FIGURA 14** – História de Vida dos empreendedores



Fonte: elaborado pela autora com base na coleta de dados (2023).

Os empreendedores relataram fatos vivenciados em suas vidas que foram sequenciados e organizados conforme a Figura 14, ocorrendo uma interseção entre os temas:

1. A influência familiar na formação dos informantes-chave em seus primeiros anos de existência não deixou apenas registros, mas um legado de orientações, exemplos de vida e premissa para que estes indivíduos conseguissem se relacionar de forma segura e estável com o dinheiro, entendendo que nesta relação eles precisavam identificar não somente a importância do recurso financeiro, mas como ele deve ser gerido.
2. Quando os empreendedores foram percorrendo suas estradas de desafios, problemas, oportunidades e vitórias, perceberam que precisavam se manter motivados e impulsionados a seguir como empreendedores conscientes do seu papel e participação na sociedade. A vontade de continuar, inovar ou manter seu negócio, estimulou os empreendedores a não somente buscar aumento da renda ou lucratividade da empresa. Eles viram a necessidade de evoluir profissionalmente, para que seu negócio se posicionasse com maior segurança junto ao mercado.
3. Os cursos e oficinas relacionadas a gestão das finanças, foram utilizados como referência nesta etapa, quando perceberam que estas orientações e conhecimento financeiro agregariam valor a alguma das lacunas identificadas pelos empreendedores em seu negócio. Diante da metodologia de ensino do SEBRAE/SE, que possui como premissa elaborar cursos e oficinas que atendam às necessidades dos participantes e que propiciem transformar o aprendizado obtido em aplicabilidade em sua rotina empresarial, empreendedores que perceberam valor ao ensino obtido, retornaram para repetir os mesmos cursos ou participaram de cursos com outros temas.
4. A persistência em se manter no segmento escolhido concomitante ao conhecimento financeiro obtido, permitiu que vislumbrassem novas oportunidades: gerar renda extra, conhecer melhor seu negócio, controlar suas despesas, gerir seus recursos e/ou até mesmo ampliar a receita proveniente de uma nova atividade econômica.
5. Nenhum dos empreendedores demonstrou ter a renda almejada. No entanto, todos estavam agradecidos e orgulhosos por terem conseguido alcançar resultados além do esperado, que variaram desde a aquisição da casa e carro próprios, como pela tranquilidade de ter uma pequena renda guardada e/ou poder dar um conforto às suas famílias. Por meio destes empreendedores, foi possível perceber que não é a linha de chegada que realmente importa, mas o percurso: as etapas vencidas, superadas e vivenciadas em cada história de vida.

## 5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente estudo proporcionou refletir sobre o tema escolhido, de forma que a pesquisadora percorresse por diversos estudos com vistas a compor o objeto desta pesquisa. Nos últimos anos, somou-se a estas situações, até então conhecidas, a pandemia do SARS-COVID19. Período que acarretou grandes dificuldades e desafios para a população por meio de uma crise sanitária. Este conjunto de cenários derivou instabilidade econômica, desvalorização da moeda nacional, dificuldade de realizar planejamentos no longo prazo, endividamento das famílias e diversos outros problemas, incluindo as crises financeiras.

Esta instabilidade gerou mudanças, sensação de medo, inconstâncias e surgimento de desafios que, conseqüentemente, tenderam a colocar as pessoas no centro de discussões que as obrigou a enfrentar situações até então inesperadas e, inclusive, não compreendidas. As preocupações com a incerteza, com a dificuldade de gerir as finanças e ter qualidade de vida oriundos dos problemas citados, impulsionaram pessoas e empreendedores a buscarem o conhecimento financeiro como um norteador para orientar-se quanto ao que fazer e como fazer na sua relação com o dinheiro.

Silva *et al.* (2021) consideram que decisões assertivas promovem qualidade de vida. Schwantz e Winck (2021) observam que indivíduos preocupados com o futuro da sua vida financeira buscam melhorar seus níveis de alfabetização financeira. E essa consonância entre a busca por decisões assertivas e preocupação com o futuro foram alguns dos aspectos comportamentais percebidos pela pesquisadora frente aos empreendedores que participaram deste estudo.

Não existe uma formação estruturada para se tornar empreendedor de micro e pequena empresa, tampouco existe um programa de educação financeira instituído e definido pelos órgãos educacionais competentes, que ajude este público a suprir suas necessidades de conhecimento financeiro no que se refere à gestão das finanças pessoais e profissionais. A pesquisadora se dedicou em levantar um arcabouço teórico, embasado por autores especialistas em diversas áreas – educação financeira, alfabetização financeira, empreendedorismo, administração financeira e gestão financeira pessoal e empresarial – para subsidiar a problemática trazida para a discussão.

Esta pesquisa esteve norteada pelo objetivo de analisar a percepção de empreendedores sergipanos de empresas de micro e pequeno porte acerca da alfabetização financeira (considerando seus conhecimentos, atitudes e comportamentos) para a gestão de suas finanças

personais e empresariais, a partir dos conteúdos e orientações ministrados em cursos/oficinas sobre gestão financeira.

A pesquisadora compreendeu que o objetivo principal foi alcançado, ao analisar os resultados obtidos por meio dos relatos da história de vida e observação não-participante, confrontando com os objetivos específicos que foram definidos no início deste estudo. Diante disso, a partir desses objetivos, foram elaboradas as seguintes análises conclusivas:

**1. Descrever a forma de acesso dos empreendedores de empresas de micro e pequeno porte às orientações sobre gestão das finanças empresariais, identificando tanto a origem como demais formas de obtenção deste conhecimento.** A fonte do conhecimento financeiro obtido pelos empreendedores para sua vida pessoal, em sua maioria, iniciou por meio das orientações transmitidas pelos familiares. Percebeu-se uma importância relevante nesta etapa, visto que todos relataram algum registro desde aprendizado na infância/adolescência, que, em alguns casos, geraram uma perpetuação dos ensinamentos recebidos. Quando as necessidades, dificuldades e desafios se misturaram à vontade de ter qualidade de vida, estes indivíduos identificaram outras fontes de conhecimento, a exemplo de livros, palestrantes, vídeos disponibilizados em redes sociais, dentre outros. A busca pelo conhecimento financeiro junto ao SEBRAE/SE para aplicação em seu negócio surgiu a partir da necessidade em melhorar sua renda, por passar por desafios financeiros e/ou por identificar nesta fonte de conhecimento, oportunidades de melhoria. Concluiu-se que o despertar dos empreendedores pela busca do conhecimento financeiro emergiu quando eles perceberam que as orientações recebidas poderiam ser aplicadas em sua vida, com perspectivas de proporcionar melhorias. E as fontes variaram de acordo com a forma que cada indivíduo compreende e/ou prefere compreender o conhecimento a ser obtido.

**2. Compreender a relação dos empreendedores de empresas de micro e pequeno porte com o dinheiro ao gerirem suas finanças pessoais.** O fato deles iniciarem sua relação com o dinheiro nos primeiros anos de vida propiciaram a estes indivíduos compreenderem que o dinheiro tem participação ativa na vida das pessoas, como um recurso que viabiliza oportunidades que melhoram a qualidade de vida. Ao perceberem a importância de gerir as finanças para que a renda obtida não fosse gasta sem o devido controle fez com que estes empreendedores buscassem tanto pelo aumento da renda e aquisição de bens, quanto pela oportunidade de

reservar recursos financeiros para situações futuras. Assim, é possível concluir que o olhar atento para aproveitar de forma positiva o recurso obtido por meio de uma atividade econômica fez com que estas pessoas percebessem que as mudanças, desafios e oportunidades que surgiram em seus negócios, os transformaram em empreendedores maduros, ousados e dispostos a seguir.

**3. Identificar os facilitadores e dificultadores no processo de aprendizagem dos empreendedores, quanto ao conhecimento obtido nos cursos sobre gestão financeira das empresas.** Foi percebido que a facilidade em compreender o conhecimento financeiro possuiu relação tanto com a escolaridade do indivíduo, quanto à sua vontade em querer obter orientações. Os empreendedores entrevistados que evoluíram na escolaridade, avançando para o nível superior de ensino, foram as pessoas que mais demonstraram ter facilidade em compreender conteúdos relacionados a educação financeira. Eles de imediato lembravam as orientações recebidas e já relacionavam com as ações realizadas, identificando os benefícios obtidos. Porém, o empreendedor que possui nível médio demonstrou menor capacidade de compreensão, mesmo repetindo por diversas vezes que era uma pessoa curiosa e que buscava o conhecimento. Pode-se concluir que, mesmo que o indivíduo queira obter um conhecimento financeiro, o nível de escolaridade pode ser considerado um facilitador ou dificultador para sua compreensão.

**4. Compreender a atitude financeira adotada pelos empreendedores diante dos problemas financeiros enfrentados no cotidiano da sua vida pessoal e do seu negócio, após conhecimento obtido nos cursos de gestão financeira.** Pode-se considerar que o conhecimento financeiro obtido despertou nos empreendedores a intenção de aplicar as orientações recebidas porque eles perceberam que poderiam ser beneficiados em alguma particularidade do seu negócio que apresentava dificuldade latente. Percebe-se ainda que absorver o conhecimento, e transformá-lo em ação, demanda esforço e requer motivação, porque é uma tarefa que não está pautada em apenas assistir aulas, mas sim em aprender, fazer sentido e traduzir em práticas do cotidiano organizacional e, por isso, estes empreendedores buscam repetir as orientações adquiridas/aprendidas nos cursos. E somente pensam em incorporar em sua prática profissional quando percebem que faz sentido e conecta com a sua necessidade. Conclui-se que o conhecimento financeiro obtido proporcionou aos informantes-chave o surgimento

de intenções (atitudes) e adoção de ações (comportamento) porque eles perceberam benefícios e recompensas que foram adquiridos, por meio do esforço que realizaram para criar métodos para gerir suas finanças pessoais e empresariais.

**5. Identificar que comportamento financeiro influenciou/a os entrevistados na gestão das suas finanças pessoais e empresariais, a partir do acesso deles em cursos relacionados a gestão financeira.** A conquista de um imóvel ou de um veículo, a separação das receitas/despesas pessoais das empresariais, a melhoria na estrutura disposta à família e, principalmente, as mudanças realizadas na rotina do seu negócio, foram os principais ganhos que permitiram que estes empreendedores mantivessem seu comportamento de forma a favorecer sua vida financeira. Comportar-se financeiramente de forma positiva os estimulou a continuar planejando e sonhando com novas oportunidades. Como perspectiva futura, alguns destes empreendedores esperam se aposentar pelo INSS, com o objetivo de obter uma renda fixa e poder se dedicar como empreendedor com mais tranquilidade. Outros planejam incluir mais uma renda por meio de uma nova atividade econômica, com vistas a reduzir a carga de esforço que a atividade atual demanda ou para acumular uma renda superior ao que possui atualmente. Conclui-se que estas ações são comportamentos favoráveis à vida financeira e demonstram que estes empreendedores compreenderam que o conhecimento financeiro pode agregar benefícios e melhorias na qualidade da sua vida e de sua família.

Percebe-se que a gratidão é o sentimento declarado por todos os informantes-chave, quando revelam o que obtiveram em suas trajetórias. Eles relatam com orgulho, brilho nos olhos e reconhecimento pessoal, principalmente porque a maioria começou sua vida com situação financeira em meio a dificuldades e desafios diários.

Os empreendedores compreenderam seu papel no seu negócio enquanto percorreram sua jornada de desafios e novidades. Entenderam sua participação como indivíduos e gestores de empresa frente à sociedade, bem como aprenderam sobre a importância de buscar formas de garantir a subsistência da sua empresa e comodidade para a sua família.

Diante disso, pode-se concluir que os empreendedores perceberam que a busca pelo conhecimento financeiro proporcionou, em dimensões distintas, benefícios pessoais e empresariais que colaboraram para a melhoria da sua vida financeira. Os participantes da pesquisa entenderam a importância de buscar o conhecimento financeiro e também que estar devidamente alfabetizados financeiramente requer um processo de iniciativa e vontade de

querer obter desenvolvimento e aprimoramento constantes, sem prazo definido para ser concluído ou exaurido. Desta forma, acredita-se que ao associar as intenções e ações realizadas na vida financeira pessoal e empresarial destes empreendedores de micro e pequenas empresas em detrimento ao conhecimento obtido – por mínimo que seja –, considera-se que houve um resultado positivo nesta relação entre conhecimento, atitude e comportamento financeiros.

## 5.1 LIMITAÇÕES METODOLÓGICAS

No período da aplicabilidade das entrevistas, observações, obtenção dos relatos e análises, a pesquisadora se norteou na abordagem de alguns autores (BARROS; LOPES, 2014; SPINDOLA; SANTOS, 2003; MARTINS, 2004), no que se refere aos desafios que poderiam surgir durante a pesquisa, considerando a metodologia escolhida. Dentre algumas armadilhas citadas, destacam-se:

✓ Barros e Lopes (2014) alertam que o pesquisador precisa estar consciente de que não se pode considerar que apenas uma história pode ser interpretada como o resultado da vida de uma totalidade, se for considerado o fato que uma das características da pesquisa qualitativa é que o resultado individual transborda para o coletivo.

✓ Spindola e Santos (2003) observam que a capacidade de escutar é de total importância no método de história de vida, visto que o entrevistado ao aceitar participar da pesquisa, tende a querer ser ouvido, sem a necessidade de ser interrompido ou que algum de seus posicionamentos seja debatido. Logo, a capacidade de ouvir é fator relevante para que os relatos sejam transcritos e compreendidos em sua totalidade.

✓ A intensa identificação dos cientistas sociais com o tema que está em estudo, pode gerar uma distorção nas interpretações se este não se posicionar de forma neutra diante dos resultados. Martins (2004) orienta que o pesquisador possua um controle emocional maior durante toda a coleta de dados, bem como na análise dos resultados. A pesquisa sendo de caráter qualitativo deve apresentar a realidade como ela realmente é e não como o pesquisador gostaria que ela fosse.

## 5.2 SUGESTÕES PARA ESTUDOS FUTUROS

Um trabalho científico nunca poderá ser considerado como finalizado. Este estudo pode derivar pela abertura de novas agendas de pesquisa, diante das lacunas identificadas pela

pesquisadora, que poderão proporcionar maior amplitude de discussões acerca do estudo que trata sobre a alfabetização financeira para empreendedores de micro e pequenas empresas:

- Realizar um estudo longitudinal para acompanhar empreendedores participantes dos cursos do SEBRAE/SE desde a sua inscrição, com o objetivo de acompanhar suas dificuldades e facilidades de compreensão, analisar a evolução do desenvolvimento das atitudes e comportamento adotados a partir do conhecimento financeiro obtido pelos empreendedores, ao longo de um período de observação acima dos 60 dias.
- Elaborar um estudo para acompanhar o negócio frente aos períodos sazonais de alta e baixa movimentação no faturamento, bem como analisar as atitudes e ações a serem adotadas por estes empreendedores, por meio da aplicabilidade do conhecimento financeiro adquirido diante de diferentes desafios.
- Realizar estudos com novos perfis de empreendedores, segmentando-os em grupos de empreendedores por porte (MEI, ME e EPP), e/ou por tempo de experiência junto ao mercado que atua (abaixo e acima de cinco anos de constituição), e/ou por escolaridade (ensino fundamental, ensino médio e ensino superior).
- Realizar estudos observando a compreensão dos empreendedores diante de outras fontes de conhecimento financeiro, a exemplo de livros, palestras, cursos via aplicativos e/ou redes sociais ou cursos presenciais com carga horária superior a 12 horas.
- Realizar estudos sobre alfabetização financeira para empreendedores situados em outras unidades federativas, visto que este estudo se concentrou apenas no Estado de Sergipe.
- Realizar estudos que analisem as atitudes e comportamentos dos indivíduos que acessam o conhecimento financeiro interligando com áreas humanas, a exemplo da Sociologia e da Psicologia, porque existem variáveis políticas, econômicas e sociais que podem afetar diretamente as atitudes e comportamentos das pessoas.

O arcabouço de informações, conceitos e relatos levantados durante a pesquisa, podem contribuir para a formação de programas de capacitação em Alfabetização Financeira

direcionados aos empreendedores de micro e pequenas empresas. Foi percebido pela pesquisadora que os empreendedores – como qualquer outro indivíduo – possuem histórias de vida próprias, com realidades distintas, com momentos e situações vivenciados em contextos genuínos. Autores em diversos estudos que foram apresentados nesta pesquisa, sugerem que existam iniciativas tanto públicas quanto privadas que ofereçam programas de capacitação em educação financeira de acordo com o público: crianças, adolescentes, estudantes, universitários, mulheres, idosos, pessoas com rendas inferiores à média nacional, empreendedores, dentre outros.

Neste direcionamento para o perfil de empreendedores, cabe ressaltar que diante das abordagens teóricas que foram apresentadas neste estudo em consonância com os relatos obtidos na pesquisa, pode-se perceber que a inserção de programas de capacitação segmentados por enquadramento empresarial: microempreendedores individuais, empreendedores de microempresas e empreendedores de empresas de pequeno porte tende a ser uma opção viável que agregará valor a este público. Linguagem e conteúdos propícios à realidade situacional dos empreendedores, bem como a inserção de métodos de fácil compreensão e a possibilidade de aplicar o conhecimento obtido tão logo se conclua as aulas, pode ser uma das premissas para a elaboração deste programa.

Essa contribuição requer iniciativas que promovam estruturas física e metodológica para a implementação destes programas. Fica o questionamento de entender quem dará o primeiro passo: Governantes públicos, gestores de empresas privadas, Instituições de ensino ou a própria sociedade?

## REFERÊNCIAS

ABAD-SEGURA, Emilio; GONZÁLEZ-ZAMAR, Mariana-Daniela. Effects of financial education and financial literacy on creative entrepreneurship: A worldwide research. **Education Sciences**, v. 9, n. 3, p. 238, 2019.

AEF Associação de Educação Financeira do Brasil. **Mapeamento de iniciativas de Educação financeira abril/2018**. Disponível em: [https://www.vidaedinheiro.gov.br/wp-content/uploads/2018/05/Mapeamento\\_2018.pdf](https://www.vidaedinheiro.gov.br/wp-content/uploads/2018/05/Mapeamento_2018.pdf). Acessado em 2022.

ALMEIDA GUERRA, Rodrigo Marques; LOPES, Luís Felipe Dias; CAMARGO, Maria Emília. Moderating effect of the economic crisis and market turbulence in small companies in the Legal Amazon. **Revista Ibero-Americana de Estratégia**, v. 21, n. 2, p. 21013, 2022.

ALPERSTEDT, Graziela Dias; FERREIRA, Juliane Borges; SERAFIM, Maurício Custódio. Empreendedorismo feminino: dificuldades relatadas em histórias de vida. **Revista de Ciências da Administração**, v. 16, n. 40, p. 221-234, 2014.

ARAÚJO, Gracyanne Freire de; DAVEL, Eduardo Davel Paes Barreto. Educação empreendedora pela experiência: o caso do festival de artes empreendedoras em Itabaiana. **Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas**, v. 8, n. 1, p. 176-200, 2019.

ARAÚJO BISPO, Ana Carolina Kruta de; ARAÚJO FERNANDES, Camila de; SILVA, Mary Dayane Sousa. A Contribuição da Aprendizagem Experiencial na Formação de Mestres Profissionais em Administração: o caso do PROFIAP/PB. **REUNIR Revista de Administração Contabilidade e Sustentabilidade**, v. 10, n. 4, p. 128-142, 2020.

BARROS, VA de; LOPES, Fernanda Tarabal. Considerações sobre a pesquisa em história de vida. **Metodologias e análíticas qualitativas em pesquisa organizacional: Uma abordagem teórico-conceitual**, p. 41-63, 2014.

BCB Banco Central do Brasil (2022). **Saldo das operações de crédito por tipo de cliente**. Acessado em: <https://www3.bcb.gov.br/sgspub/consultarvalores/consultarValoresSeries.do?method=getPagina>. Acessado em 2022.

BCB Banco Central do Brasil (2021). **Relatório de Economia Bancária 2021**. Disponível em: [file:///C:/Users/9433473/Downloads/reb\\_2021.pdf](file:///C:/Users/9433473/Downloads/reb_2021.pdf). Acessado em 2022.

BCB Banco Central do Brasil (2021). **Fechamento de empresas na pandemia**. Disponível em: [https://www.bcb.gov.br/conteudo/relatorioinflacao/EstudosEspeciais/EE099\\_Fechamento\\_de\\_empresas\\_na\\_pandemia.pdf](https://www.bcb.gov.br/conteudo/relatorioinflacao/EstudosEspeciais/EE099_Fechamento_de_empresas_na_pandemia.pdf). Acessado em 2022.

BCB Banco Central do Brasil (2013). **Caderno de Educação Financeira Gestão de Finanças Pessoais**. Disponível em: [https://www.bcb.gov.br/content/cidadaniafinanceira/documentos\\_cidadania/Cuidando\\_do\\_seu](https://www.bcb.gov.br/content/cidadaniafinanceira/documentos_cidadania/Cuidando_do_seu)

[\\_dinheiro\\_Gestao\\_de\\_Financas\\_Pessoais/caderno\\_cidadania\\_financeira.pdf](#). Acessado em 2022.

BCB Banco Central do Brasil. **O Programa de Educação Financeira**. Disponível em: <https://www.bcb.gov.br/pre/pef/port/pefpublicoexterno.asp?frame=1>. Acessado em 2022.

BENETTI, Cristiane; TERRA, Paulo Renato Soares; DECOURT, Roberto Frota. Financial Management in Practice: Analysis of Brazilian Survey Data. **Revista de Administração Contemporânea**, v. 26, 2022.

BOISCLAIR, David; LUSARDI, Annamaria; MICHAUD, Pierre-Carl. Financial literacy and retirement planning in Canada. **Journal of Pension Economics & Finance**, v. 16, n. 3, p. 277-296, 2017.

BOGONI, Nadia Mar *et al.* Alfabetização financeira de estudantes universitários a partir das dimensões atitude financeira, comportamento financeiro e conhecimento financeiro. **Revista Teoria e Evidência Econômica**, v. 24, n. 50, 2018.

BRANDÃO, Ana Maria. Entre a vida vivida e a vida contada: a história de vida como material primário de investigação sociológica. **Revista Ciências Sociais - Configurações**. n.º 3, 2007, pp. 83-106.

BURGER, Edneia Regina; VITURI, Renee Coura Ivo. Metodologia de pesquisa em ciências humanas e sociais: história de vida como estratégia e história oral como técnica—algumas reflexões. **Anais do ENCONTRO DE PESQUISADORES DO PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM EDUCAÇÃO E CURRÍCULO**, v. 11, p. 1-14, 2013.

BURKE, Peter. **A nova história, seu passado e seu futuro**. A escrita da história: novas perspectivas. São Paulo: UNESP, 1992.

CERQUEIRA, Teresa Cristina Siqueira *et al.* Estilos de aprendizagem de Kolb e sua importância na educação. **Revista de estilos de aprendizagem**, 2008.

CHIZZOTTI, Antonio. A pesquisa qualitativa em ciências humanas e sociais: evolução e desafios. **Revista portuguesa de educação**, v. 16, n. 2, p. 221-236, 2003.

COLOMBY, Renato Koch *et al.* A pesquisa em história de vida nos estudos organizacionais: um estudo bibliométrico. **Farol-Revista de Estudos Organizacionais e Sociedade**, v. 3, n. 8, p. 852-887, 2016.

COSTOLA, Michele; IACOPINI, Matteo; SANTAGIUSTINA, Carlo RMA. Google search volumes and the financial markets during the COVID-19 outbreak. **Finance research letters**, v. 42, p. 101884, 2021.

CRESWELL, John W.; CRESWELL, J. David. **Projeto de pesquisa: Métodos qualitativo, quantitativo e misto**. Penso Editora, 2021.

CRESWELL, John W. **Projeto de pesquisa: métodos Qualitativo. Quantitativo e Misto**, v. 3, 2010.

CRESWELL, J. **Projeto de pesquisa: métodos qualitativo, quantitativo e misto**. 2ª ed. Porto Alegre: Bookman, 2007.

DAL MAGRO, Cristian Baú *et al.* O efeito da família no comportamento financeiro de adolescentes em escolas públicas. **Revista de Contabilidade e Organizações**, v. 12, p. e142534-e142534, 2018.

DIAS, Elton Pereira; DOS SANTOS, Marcelo. A importância da Educação Financeira nos conteúdos curriculares dos cursos. **Revista Eletrônica Gestão e Serviços**, v. 11, n. 2, p. 3167-3188, 2020.

DOMINGOS, Reinaldo. **Sabedoria financeira: o milagre da multiplicação de seus recursos**. Rio de Janeiro: Thomas Nelson Brasil, 2013.

DOMINGOS, Reinaldo. **Terapia Financeira: A educação financeira como método para realizar seus sonhos**. São Paulo: Editora Gente, 2008.

ENEF Estratégia Nacional de Educação Financeira. **Plano Diretor ENEF**. Disponível em: [https://www.vidaedinheiro.gov.br/wp-content/uploads/2017/08/Plano-Diretor-ENEF-anexos-ATUALIZADO\\_compressed.df](https://www.vidaedinheiro.gov.br/wp-content/uploads/2017/08/Plano-Diretor-ENEF-anexos-ATUALIZADO_compressed.df). Acessado em 2022.

EVANGELISTA, Dherverson Dias; DE OLIVEIRA, Erika Jamir. Panorama da Gestão Financeira dos Restaurantes do Município de Petrolina-PE. **GESTÃO. Org**, v. 18, n. 1, p. 1-14, 2020.

FEBRABAN Federação Brasileira dos Bancos. **Pesquisa FEBRABAN de Tecnologia Bancária 2021**. Disponível em: <https://cmsarquivos.febraban.org.br/Arquivos/documentos/PDF/pesquisa-febraban-relatorio.pdf>. Acessado em 2022.

FLORIANO, Mikaela Daiane Prestes; FLORES, Silvia Amélia Mendonça; ZULIANI, André Luis Baumhardt. Educação Financeira ou Alfabetização Financeira: Quais as Diferenças e Semelhanças? **Revista eletrônica Ciências da Administração e Turismo**, v. 8, n. 1, p. 16-33, 2020.

G4 EDUCAÇÃO. **Formação G4: Domine as etapas do crescimento da sua empresa**. Disponível em: [https://formacoes.g4educacao.com/formacoes-online-fg4?utm\\_source=google&utm\\_medium=cpc&utm\\_campaign=\\_G\\_Online\\_Search\\_Vendas\\_Generica\\_Termos\\_&utm\\_term=curso%20para%20empreendedores&utm\\_campaign=\\_G\\_Online\\_Search\\_Vendas\\_Generica\\_Termos\\_&utm\\_source=google&utm\\_medium=cpc&hsa\\_acc=8472900980&hsa\\_cam=17436919610&hsa\\_grp=136905728865&hsa\\_ad=610300129082&hsa\\_src=g&hsa\\_tgt=kwd-401780678556&hsa\\_kw=curso%20para%20empreendedores&hsa\\_mt=p&hsa\\_net=adwords&hsa\\_ver=3&gclid=CjwKCAjw4c-ZBhAEEiwAZ105Rd8MBDI\\_hbAjAaRuFJmocvs2b1GVEqkc7MaoB-3INGzc-SdZoMXXaRoCRYIQA\\_vD\\_BwE](https://formacoes.g4educacao.com/formacoes-online-fg4?utm_source=google&utm_medium=cpc&utm_campaign=_G_Online_Search_Vendas_Generica_Termos_&utm_term=curso%20para%20empreendedores&utm_campaign=_G_Online_Search_Vendas_Generica_Termos_&utm_source=google&utm_medium=cpc&hsa_acc=8472900980&hsa_cam=17436919610&hsa_grp=136905728865&hsa_ad=610300129082&hsa_src=g&hsa_tgt=kwd-401780678556&hsa_kw=curso%20para%20empreendedores&hsa_mt=p&hsa_net=adwords&hsa_ver=3&gclid=CjwKCAjw4c-ZBhAEEiwAZ105Rd8MBDI_hbAjAaRuFJmocvs2b1GVEqkc7MaoB-3INGzc-SdZoMXXaRoCRYIQA_vD_BwE). Acessado em 2022.

GEM *Global Entrepreneurship Monitor*. **Empreendedorismo no Brasil: 2019**. IBQP, 2020. Disponível em: <https://ibqp.org.br/wp-content/uploads/2021/02/Empreendedorismo-no-Brasil-GEM-2019.pdf> Acessado em: 2022.

GEM *Global Entrepreneurship Monitor*. **Empreendedorismo Global Monitor: Relatório Global 2021/2022**. Disponível em: file:///C:/Users/9433473/Downloads/global-report-upd-16497063882021.2022.pdf. Acessado em 2022.

GERHARDT, Tatiana Engel; SILVEIRA, Denise Tolfo. **Métodos de pesquisa**. Plageder, 2009.

GOMES, José Carlos Andrade; TACHIZAWA, Takeshy; PICCHIAI, Djair. Modelo de gestão financeira no contexto das micro e pequenas empresas: estudo de caso em uma empresa de prestação de serviços. **Revista Reuna**, v. 19, n. 2, p. 23-46, 2014.

GOOGLE. **Cursos gestão financeira para empreendedores**. Disponível em: [https://www.google.com/search?q=CURSOS+GEST%C3%83O+FINANCEIRA+PARA+EMPREEENDEDORES&rlz=1C1GCEA\\_enBR1005BR1005&oq=CURSOS+GEST%C3%83O+FINANCEIRA+PARA+EMPREEENDEDORES&aqs=chrome..69i57j33i10i160.12702j0j7&sourceid=chrome&ie=UTF-8](https://www.google.com/search?q=CURSOS+GEST%C3%83O+FINANCEIRA+PARA+EMPREEENDEDORES&rlz=1C1GCEA_enBR1005BR1005&oq=CURSOS+GEST%C3%83O+FINANCEIRA+PARA+EMPREEENDEDORES&aqs=chrome..69i57j33i10i160.12702j0j7&sourceid=chrome&ie=UTF-8). Acessado em 2022.

GOYAL, Kirti; KUMAR, Satish. Financial literacy: A systematic review and bibliometric analysis. **International Journal of Consumer Studies**, v. 45, n. 1, p. 80-105, 2021.

GRANATO, Leonardo; LOPES, Fernanda Tarabal; COSTA, Alessandra de Sá Mello da. Historia e investigación social cualitativa: reflexiones en torno de la historia comparada y la historia de vida. **Organizações & Sociedade**, v. 27, p. 508-531, 2020.

HONORIO, Filippi Mickael Martini; BONEMBERGER, Simone Zuconelli. Aplicação de ferramentas de apoio gerencial contábil em uma microempresa de confecções. **Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas**, v. 8, n. 1, p. 201-218, 2019.

HUSTON, Sandra J. Measuring financial literacy. **Journal of consumer affairs**, v. 44, n. 2, p. 296-316, 2010.

IBGE Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Panorama das cidades: Pinhão (SE)**. Disponível em: <https://cidades.ibge.gov.br/brasil/se/pinhao/panorama>. Acessado em 2022.

INEP Instituto Nacional de Estudos e Pesquisas Educacionais Anísio Teixeira. PISA 2021 **Matriz de Referência de análise e de avaliação de letramento financeiro**. Disponível em: [https://download.inep.gov.br/publicacoes/institucionais/avaliacoes\\_e\\_exames\\_da\\_educacao\\_superior/matriz\\_de\\_referencia\\_de\\_analise\\_e\\_de\\_avaliacao\\_de\\_letramento\\_financeiro\\_pisa\\_2021.pdf](https://download.inep.gov.br/publicacoes/institucionais/avaliacoes_e_exames_da_educacao_superior/matriz_de_referencia_de_analise_e_de_avaliacao_de_letramento_financeiro_pisa_2021.pdf). Acessado em 2022.

ITAÚ UNIBANCO. **Um estudo sobre a relação do brasileiro com dinheiro (2021)**. Disponível em: <https://www.itaubank.com.br/content/dam/itau/varejo/educacao-financeira/pdf/estudo-itaubank-dinheiro2.0.pdf>. Acessado em 2022.

ITAÚ UNIBANCO. **Um estudo sobre a relação do brasileiro com dinheiro (2017)**. Disponível em: <https://www.itaubank.com.br/content/dam/itau/varejo/educacao-financeira/pdf/estudo-itaubank-dinheiro20.pdf>. Acessado em 2022.

KLAPPER, Leora; LUSARDI, Annamaria. Financial literacy and financial resilience: Evidence from around the world. **Financial Management**. 2019;1–26.

KLAPPER, Leora; LUSARDI, Annamaria; VAN OUDHEUSDEN, Peter. Financial literacy around the world. **World Bank. Washington DC: World Bank**, 2015.

KÜHL, Marcos Roberto; VALER, Tatiana; GUSMÃO, Ivonaldo Brandani. Alfabetização financeira: evidências e percepções em uma cooperativa de crédito. **Sociedade, Contabilidade e Gestão**, v. 11, n. 2, 2016.

LELIS SILVA, Carolina *et al.* Educação financeira e o comportamento do consumidor: um estudo com jovens de Ituiutaba/MG. **Revista de Administração da UNIMEP**, v. 19, n. 5, 2021.

LIMA AMORIM, Daniel Penido de; ANTÔNIO DE CAMARGOS, Marcos; FERREIRA PINTO, Bruno. Análise do capital de giro das empresas listadas na B3 frente à crise econômica brasileira. **Revista Evidenciação Contábil & Finanças**, v. 9, n. 3, 2021.

LIMA FILHO, Walter Araujo de; SILVA, Camila Tavares Correia da; ALMEIDA LEVINO, Natallya de. Comportamento financeiro pessoal: uma análise dos docentes da Universidade Federal de Alagoas. **SINERGIA-Revista do Instituto de Ciências Econômicas, Administrativas e Contábeis**, v. 24, n. 2, p. 23-36, 2020.

LIZOTE, Suzete Antonieta; CAMOZZATO-ELEN, Elen Sauer; AGUIRRE, Douglas Schwolk Fontan Ayres. Relação entre educação financeira e intenção empreendedora: um estudo com estudantes universitários. São Paulo. **Anais in... EnANPAD, XLIII Encontro da ANPAD**, 2019.

LIZOTE, Suzete Antonieta et al. Uso do Fluxo de Caixa e sua Relação com as Dificuldades de Permanecer no Mercado de Pet Shops. **Revista de Gestão, Finanças e Contabilidade**, v. 7, n. 3, p. 214-229, 2017.

LUSARDI, Annamaria. Financial literacy and the need for financial education: evidence and implications. **Swiss Journal of Economics and Statistics**, v. 155, n. 1, p. 1-8, 2019.

MACCALI, Nicole et al. História de vida: uma possibilidade metodológica de pesquisar os aspectos subjetivos no processo de tomada de decisão. **Anais do Encontro da Anpad, Rio de Janeiro**, v. 37, p. 1-16, 2013.

MACEDO, Rosa; CHRISOSTOMO, Alessandra Cássia Ribeiro. O trabalho segundo a visão de um grupo de aposentados. **Revista Kairós-Gerontologia**, v. 14, n. 1, p. 149-161, 2011.

MACIEL, Fernanda Mourão; DE DEUS, Guilherme Augusto Ribeiro; FILGUEIRAS, Karina Fideles. As Particularidades dos empreendedores diante do enfrentamento do isolamento social: Resiliência na pandemia. **Cadernos de Gestão e Empreendedorismo**, v. 9, n. 2, p. 45-55, 2021.

MARCO CANTON, Vanessa Isabel de; BARICHELLO, Rodrigo. Nível de alfabetização financeira de empreendedores incubados. **Revista de Administração IMED**, v. 9, n. 1, p. 28-49, 2019.

MARIETTO, Marcio Luiz. Observação participante e não participante: contextualização teórica e sugestão de roteiro para aplicação dos métodos. **Revista Ibero Americana de Estratégia**, v. 17, n. 4, p. 05-18, 2018.

MARTINS, Heloisa Helena T. Metodologia qualitativa de pesquisa. **Educação e pesquisa**, v. 30, p. 289-300, 2004.

MARTINS, José Pio. **Educação financeira ao alcance de todos**. São Paulo: Fundamento Educacional, 2004.

MENEGHETTI NETO, Alfredo; FALCETTA, Flávio Paim. **Educação financeira**. EdUPUCRS, 2014.

METTE, Frederike Monika Budiner; ARALDI, Tamila; ROHDE, Liliane Antunes. Responsabilidade Financeira: Como a Educação e a Alfabetização Financeira Influenciam a Inadimplência? Uma Análise da Classe C Brasileira. **ConTexto**, v. 18, n. 40, 2018.

MINISTÉRIO DA ECONOMIA. **Painéis do Mapa de Empresas**. Disponível em: <https://www.gov.br/empresas-e-negocios/pt-br/mapa-de-empresas/painel-mapadeempresas>. Acessado em 2022.

MINISTÉRIO DA ECONOMIA. COMUNICADO FBEF Nº 1/2021, DE 20 DE MAIO DE 2021 **Divulga princípios e diretrizes para a implementação da Nova Estratégia Nacional de Educação Financeira (ENEF)**. Disponível em: [https://www.gov.br/cvm/pt-br/assuntos/noticias/anexos/2021/20210524\\_comunicado\\_FBEF.pdf](https://www.gov.br/cvm/pt-br/assuntos/noticias/anexos/2021/20210524_comunicado_FBEF.pdf). Acessado em 2022.

MOTERLE, Silvete; WERNKE, Rodney; JUNGES, Ivone. Conhecimento sobre gestão financeira dos dirigentes de pequenas empresas do sul de Santa Catarina. **RACE -Revista de Administração, Contabilidade e Economia**, v. 18, n. 1, p. 31-56, 2019.

MOREIRA, Marcia Athayde *et al.* Educação Empreendedora em Contabilidade: da Teoria à Aprendizagem Experiencial. **Revista Catarinense da Ciência Contábil**, v. 19, n. 1, p. 3, 2020.

MORGAN, Peter J.; LONG, Trinh Quang. Financial literacy, financial inclusion, and savings behavior in Laos. **Journal of Asian Economics**, v. 68, p. 101197, 2020.

MOURA, André Leme de; SANTOS, David Ferreira Lopes; CONCEIÇÃO, Elimar Veloso. Proposta de modelo de gestão financeira aplicada a uma empresa de pequeno porte no segmento de fertilizantes. **Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas**, v. 8, n. 3, p. 36-68, 2019.

NASSIF, Vânia Maria Jorge; CORRÊA, Victor Silva; ROSSETTO, Dennys Eduardo. Estão os empreendedores e as pequenas empresas preparadas para as adversidades contextuais? Uma reflexão à luz da pandemia do COVID-19. **Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas**, v. 9, n. 2, p. 1-12, 2020.

NETO, Luiz Alves da Silva Cruz *et al.* Atitude ao endividamento e comportamento de gestão financeira do consumidor. **Revista Reuna**, v. 22, n. 1, p. 63-82, 2017.

NICOLINI, Gianni. **Financial literacy in Europe: Assessment methodologies and evidence from European countries.** Routledge, 2019.

OCDE Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (2020). **Are Students Smart about Money?** Disponível em: <https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/d540d9e9-en.pdf?expires=1674060776&id=id&accname=guest&checksum=A0FEFC966C62D7442FBBD2690EBCDF33>. Acessado em 2022.

OCDE Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (2020). **PISA 2015 Results Students Financial Literacy.** Disponível em: <https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/9789264270282-en.pdf?expires=1674067525&id=id&accname=guest&checksum=80AF06BBC839A92FB1FBEF2A34BD2FC5>. Acessado em 2022.

OCDE Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (2018). **Kit de ferramentas OCDE/INFE para medir Alfabetização financeira e Inclusão financeira.** Disponível em: <https://www.oecd.org/financial/education/2018-oecd-infe-toolkit-for-measuring-financial-literacy-and-financial-inclusion-portuguese.pdf>. Acessado em 2022.

OCDE Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (2016). **Quadro de Competências Essenciais de Alfabetização Financeira para Adultos do G20/OECD INFE.** Disponível em: [http://conteudo.cvm.gov.br/export/sites/cvm/noticias/anexos/2019/20191001\\_quadro\\_ocde\\_infe\\_competencias\\_alfabetizacao\\_financeira\\_adultos.pdf](http://conteudo.cvm.gov.br/export/sites/cvm/noticias/anexos/2019/20191001_quadro_ocde_infe_competencias_alfabetizacao_financeira_adultos.pdf). Acessado em 2022.

OCDE Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (2015). **Core competencies framework on financial literacy for youth.** Disponível em: <https://www.oecd.org/finance/Core-Competencies-Framework-Youth.pdf>. Acessado em 2022.

OECD Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (2013). **Relatório Territorial da OCDE: Brasil 2013,** OECD Publishing, Paris. Disponível em: <https://doi.org/10.1787/9789264189058-pt>. Acessado em 2022.

OECD Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico. **Measuring financial literacy: Questionnaire and guidance notes for conducting an internationally comparable survey of financial literacy.** Periodical Measuring Financial Literacy: Questionnaire and Guidance Notes for conducting an Internationally Comparable Survey of Financial Literacy, 2011.

OCDE Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico. **Recomendação sobre os Princípios e as Boas Práticas de Educação e Conscientização Financeira (2005).** Disponível em: <https://www.oecd.org/daf/fin/financial-education/%5BPT%5D%20Recomenda%C3%A7%C3%A3o%20Princ%C3%ADpios%20de%20Educa%C3%A7%C3%A3o%20Financeira%202005%20.pdf>. Acessado em 2022.

OLIVEIRA, Silvia Franco de. Influência dos fatores comportamentais na propensão ao endividamento dos estudantes universitários. **Revista de Administração da UFSM**, v. 13, p. 829-849, 2021.

OLIVEIRA, Silvia Franco de; SANTANA, Phillipe Martins. Financial education at workplace. **Revista Pensamento Contemporâneo em Administração**, v. 13, n. 1, p. 123-149, 2019.

OLIVEIRA E SILVA, Guilherme *et al.* Alfabetização financeira versus educação financeira: um estudo do comportamento de variáveis socioeconômicas e demográficas. **Revista de Gestão, Finanças e Contabilidade**, v. 7, n. 3, 2017.

PEIC Pesquisa Endividamento e Inadimplência do Consumidor. **O perfil do endividamento das famílias brasileiras em 2021**. Disponível em: <https://static.poder360.com.br/2022/01/peic-cnc-2021.pdf>. Acessado em 2022.

PEIC Pesquisa Endividamento e Inadimplência do Consumidor. **Endividamento recorde acende alerta para uso do crédito e inadimplência**. Disponível em: [https://portal-bucket.azureedge.net/wp-content/2021/08/Analise\\_Peic\\_julho\\_2021.pdf](https://portal-bucket.azureedge.net/wp-content/2021/08/Analise_Peic_julho_2021.pdf). Acessado em 2022.

PEIC Pesquisa Endividamento e Inadimplência do Consumidor. **PEIC – Síntese dos Resultados**. Disponível em: <https://amanha.com.br/images/p/9197/Pesquisa-de-Endividamento-e-Inadimplncia-do-Consumido-Abril-2020.pdf>. Acessado em 2022.

PEÑALOZA, Verónica *et al.* Impacto das atitudes de compra sobre a redução do consumo no contexto de crise econômica. **Contextus–Revista Contemporânea de Economia e Gestão**, v. 16, n. 2, p. 8-28, 2018.

PISA Programa Internacional de Avaliação de Alunos. **Relatório Nacional PISA 2012**. Disponível em: [https://download.inep.gov.br/acoes\\_internacionais/pisa/resultados/2014/relatorio\\_nacional\\_pisa\\_2012\\_resultados\\_brasileiros.pdf](https://download.inep.gov.br/acoes_internacionais/pisa/resultados/2014/relatorio_nacional_pisa_2012_resultados_brasileiros.pdf). Acessado em 2022.

PISA Programa Internacional de Avaliação de Alunos. **Relatório Brasil no PISA 2018**. Disponível em: [https://download.inep.gov.br/publicacoes/institucionais/avaliacoes\\_e\\_exames\\_da\\_educacao\\_basica/relatorio\\_brasil\\_no\\_pisa\\_2018.pdf](https://download.inep.gov.br/publicacoes/institucionais/avaliacoes_e_exames_da_educacao_basica/relatorio_brasil_no_pisa_2018.pdf). Acessado em 2022.

POTRICH, Ani Caroline Grigion; VIEIRA, Kelmara Mendes; KIRCH, Guilherme. Você é alfabetizado financeiramente? Descubra no termômetro de alfabetização financeira. **BASE-Revista de Administração e Contabilidade da Unisinos** (ISSN: 1984-8196), v. 13, n. 2, p. 153-170, 2016.

POTRICH, Ani Caroline Grigion; VIEIRA, Kelmara Mendes. Impactos da Alfabetização Financeira: Análise dos Efeitos sobre Fatores Comportamentais. **Anais in... EnANPAD, XL Encontro da ANPAD**, 2016.

POTRICH, Ani Caroline Grigion; VIEIRA, Kelmara Mendes; KIRCH, Guilherme. Determinantes da alfabetização financeira: Análise da influência de variáveis socioeconômicas e demográficas. **Revista Contabilidade & Finanças**, v. 26, p. 362-377, 2015.

POTRICH, Ani Caroline Grigion; VIEIRA, Kelmara Mendes. Quando o Assunto é Alfabetização Financeira como se saem as Mulheres? Proposição de um Indicador e Análise das Diferenças de Gênero. **Anais in... EnANPAD, XXXIX Encontro da ANPAD**, 2015.

POTRICH, Ani Caroline Grigion; VIEIRA, Kelmara Mendes; KIRCH, G. Determinantes da alfabetização financeira: proposição de um modelo e análise da influência das variáveis socioeconômicas e demográficas. **Anais in... EnANPAD, XXXVIII Encontro da ANPAD, Rio de Janeiro/RJ**, 2014.

POTRICH, Ani Caroline Grigion. **Alfabetização Financeira: integrando conhecimento, atitude e comportamento financeiros**. Dissertação de Mestrado. Programa de Pós-Graduação em Administração. UFSM – Universidade Federal de Santa Maria, 2014.

RIBEIRO, Cristina Tauaf. Agenda em políticas públicas: a estratégia de educação financeira no Brasil à luz do modelo de múltiplos fluxos. **Cadernos EBAPE. BR**, v. 18, p. 486-497, 2020.

RICALDI, Laura; HUSTON, Sandra J. The role of dual-self constructs in determining payment card choice: Insights for working with credit card borrowers. **Journal of Financial Therapy**, v. 10, n. 1, p. 64-87, 2019.

SANTINI, Fernando. De Oliveira *et al.* Um estudo meta-analítico sobre os efeitos da alfabetização financeira. **ENCONTRO DA ANPAD**, 2018.

SANTOS, Plínio Santana *et al.* Estudo de caso de uma microempresa utilizando a técnica do modelo dinâmico. **Revista Luceu On-line**, São Paulo, v. 11, n. 2, p. 131-155, Jul/Dez. 2021.

SANTOS, Danilo Braun; MENDES-DA-SILVA, Wesley; GONZALEZ, Lauro. Déficit de alfabetização financeira induz ao uso de empréstimos em mercados informais. **Revista de administração de empresas**, v. 58, p. 44-59, 2018.

SANTOS, Inês Maria Meneses dos; SANTOS, Rosângela da Silva. A etapa de análise no método história de vida: uma experiência de pesquisadores de enfermagem. **Texto & Contexto-Enfermagem**, v. 17, p. 714-719, 2008.

SCHMITZ, Leonardo Rafael; PIOVESAN, Jaine Ionara; SANTOS BRAUM, Loreni Maria. Finanças pessoais: percepções sobre a alfabetização financeira e o bem-estar financeiro. **Brazilian Journal of Business**, v. 3, n. 1, p. 724-746, 2021.

SCHWANTZ, Adenes Sabino; WINCK, César Augustus. Educação e Alfabetização Financeira de Alunos de Graduação em uma IES Catarinense. **Desenvolvimento em Questão**, v. 19, n. 56, p. 225-245, 2021.

SEBRAE Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **Gestão financeira**. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/gestao-financeira,7370b8a6a28bb610VgnVCM1000004c00210aRCRD>. Acessado em 2022.

SEBRAE Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **50 anos conectando o Brasil e os pequenos negócios**. Disponível em:

<https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Sebrae%2050+50/Not%C3%ADcias/PR-ESSKIT%2050%20ANOS.pdf>. Acessado em 2022.

SEBRAE Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **Pesquisa Perfil das MPes**. Disponível em: <https://datasebrae.com.br/wp-content/uploads/2022/08/Perfil-da-ME-e-EPP-2022.pdf>. Acessado em 2022.

SERASA EXPERIAN. **Frente a novo recorde da inadimplência dos consumidores, Serasa Experian realiza ação de renegociação para tirar brasileiros do vermelho**. Disponível em: <https://www.serasaexperian.com.br/sala-de-imprensa/analise-de-dados/frente-a-novo-recorde-da-inadimplencia-dos-consumidores-serasa-experian-realiza-acao-de-renegociacao-para-tirar-brasileiros-do-vermelho/>. Acessado em 2022.

SERASA EXPERIAN. **Empresas inadimplentes quitam contas básicas negativadas em abril, mostra Serasa Experian**. Disponível em: <https://www.serasaexperian.com.br/sala-de-imprensa/analise-de-dados/empresas-inadimplentes-quitam-contas-basicas-negativadas-em-abril-mostra-serasa-experian/>. Acessado em 2022.

SERASA EXPERIAN. **Pesquisa 2021 Endividamento**. Disponível em: <https://www.serasa.com.br/assets/cms/2021/Pesquisa-Endividamento-2021-Release-.pdf>. Acessado em 2022.

SERASA EXPERIAN. **Boletim Econômico Serasa Experian – Junho de 2022**. Disponível em: [https://www.serasaexperian.com.br/images-cms/wp-content/uploads/2022/08/Boletim-Economico-Junho-22\\_v2.pdf](https://www.serasaexperian.com.br/images-cms/wp-content/uploads/2022/08/Boletim-Economico-Junho-22_v2.pdf). Acessado em 2022.

SERASA EXPERIAN. **Boletim Econômico Serasa Experian – Março de 2022**. Disponível em: [https://www.serasaexperian.com.br/images-cms/wp-content/uploads/2022/04/Boletim-Economico-Marco-22\\_ok.pdf](https://www.serasaexperian.com.br/images-cms/wp-content/uploads/2022/04/Boletim-Economico-Marco-22_ok.pdf). Acessado em 2022.

SERASA EXPERIAN. **Boletim Econômico Serasa Experian – Setembro de 2021**. Disponível em: <https://www.serasaexperian.com.br/images-cms/wp-content/uploads/2021/10/Boletim-Economico-Setembro.pdf>. Acessado em 2022.

SILVA, Amanda Ferreira da; CAMPOS, Gevair. Fatores que Influenciam a Gestão Financeira Pessoal dos Jovens Desempregados de uma Cidade do Interior de Minas Gerais. **Revista Eletrônica Gestão e Serviços**, v. 12, n. 2, p. 3614-3632, 2021.

SILVA, Amyson Jhonata da; ALMEIDA LEVINO, Natallya de; COSTA, Carlos Everaldo Silva. Gestão Financeira em MPes: um estudo sob a ótica de especialistas alagoanos. **Revista de Gestão, Finanças e Contabilidade**, v. 10, n. 3, p. 108-128, 2020.

SILVA, Altieres Frances; MALAQUIAS, Rodrigo Fernandes. Fatores Associados à Adoção de Práticas de Gestão Financeira por Produtores Rurais do Triângulo Mineiro. **Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade (REPeC)**, v. 14, n. 3, 2020.

SILVA, Adriana Cristina *et al.* Qualidade de vida e endividamento. **Desafio Online**, v. 8, n. 2, 2020.

SILVA, Sandriele Rosilene da.; *et al.* Educação Financeira Pessoal: Como a falta de instrução sobre finanças pessoais interfere no comportamento financeiro dos graduandos em Administração e Economia. **ENCONTRO DA ANPAD**, 2020.

SILVA, Aline Pacheco et al. " Conte-me sua história": reflexões sobre o método de História de Vida. **Mosaico: estudos em psicologia**, v. 1, n. 1, 2007.

SOUZA, Eloisio Moulin de. Metodologias e análises qualitativas em pesquisa organizacional: uma abordagem teórico-conceitual. **Vitória: Edufes**, 2014.

SPC BRASIL Serviço de proteção ao crédito. "**Consumo e Endividamento**" **Estudo do Padrão de Comportamento de Adimplentes e Inadimplentes**. Disponível em: [https://www.spcbrasil.org.br/uploads/st\\_imprensa/spc\\_brasil\\_analise\\_perfil\\_adimplente\\_inadimplente\\_corte\\_21.pdf](https://www.spcbrasil.org.br/uploads/st_imprensa/spc_brasil_analise_perfil_adimplente_inadimplente_corte_21.pdf). Acessado em 2022.

SPINDOLA, Thelma; SANTOS, Rosângela da Silva. Trabalhando com a história de vida: percalços de uma pesquisa (dora?). **Revista da Escola de Enfermagem da USP**, v. 37, p. 119-126, 2003.

TEIXEIRA, Rodilon; DA COSTA LEMOS, Ana Heloísa; LOPES, Fernanda Tarabal. A história de vida na pesquisa em Administração. **Revista Pensamento Contemporâneo em Administração**, v. 15, n. 4, p. 101-118, 2021.

TRENTO, Tiago Rafael; DOS SANTOS BRAUM, Loreni Maria. Desenvolvimento e validação de conteúdo de uma escala de mensuração da alfabetização financeira: exemplo prático. In: **Anais do Congresso da Associação Nacional de Programas de Pós-Graduação em Ciências Contábeis (ANPCont)**. 2020.

TROCCOLI, Irene Raguene. História de Vida: Uma Oportunidade Não Explorada em Pesquisas de Marketing. **Revista Gestão & Conexões**, v. 11, n. 2, p. 8-27, 2022.

UDEMY. **Gestão Financeira para Pequenas Empresas - Curso Completo**. Disponível em: [https://www.udemy.com/course/gestaofinanceiraparapequenasempresas/?utm\\_source=adwords-intl&utm\\_medium=udemyads&utm\\_campaign=LongTail\\_new\\_la.PT\\_cc.BR&utm\\_content=deal4584&utm\\_term=\\_.ag\\_118044111282\\_.kw\\_.ad\\_491671393363\\_.de\\_c\\_.dm\\_.pl\\_.ti\\_dsa-1131315795268\\_.li\\_9101367\\_.pd\\_.&gclid=Cj0KCQiA8aOeBhCWARIsANRFRQGYRCFrSfSu044b3\\_91HD\\_pk0Ej2-z8b2DwTEa9z7IIagY1LcwvXCMAAtr2EALw\\_wcB](https://www.udemy.com/course/gestaofinanceiraparapequenasempresas/?utm_source=adwords-intl&utm_medium=udemyads&utm_campaign=LongTail_new_la.PT_cc.BR&utm_content=deal4584&utm_term=_.ag_118044111282_.kw_.ad_491671393363_.de_c_.dm_.pl_.ti_dsa-1131315795268_.li_9101367_.pd_.&gclid=Cj0KCQiA8aOeBhCWARIsANRFRQGYRCFrSfSu044b3_91HD_pk0Ej2-z8b2DwTEa9z7IIagY1LcwvXCMAAtr2EALw_wcB). Acessado em 2022.

VEIGA, Ricardo Teixeira *et al.* Validação de escalas para investigar a gestão financeira pessoal. **Revista Brasileira de Gestão de Negócios**, v. 21, p. 332-348, 2019.

VICENZI, Siomara Elias; BULGACOV, Sergio. Fatores motivadores do empreendedorismo e as decisões estratégicas de pequenas empresas. **Revista de Ciências da Administração**, v. 15, n. 35, p. 208-221, 2013.

VIEIRA, Kelmara Mendes; MOREIRA JUNIOR, Fernando de Jesus; POTRICH, Ani Caroline Grigion. Indicador de educação financeira: proposição de um instrumento a partir da teoria da resposta ao item. **Educação & Sociedade**, vol. 40, e0182568, 2019.

VIEIRA, Kelmara Mendes *et al.* De Onde Vem o Bem-Estar Financeiro? Análise dos Fatores Comportamentais, do Gerenciamento Financeiro e da Renda. **Teoria e Prática em Administração (TPA)**, v. 6, n. 2, p. 136-171, 2016.

VIEIRA, Saulo Fabiano Amancio; BATAGLIA, Regiane Tardiolle Manfre; SEREIA, Vanderlei José. Educação financeira e decisões de consumo, investimento e poupança: uma análise dos alunos de uma universidade pública do norte do Paraná. **Revista de Administração Unimep**, v. 9, n. 3, p. 61-86, 2011.

## APÊNDICE 1 - TERMO DE CONSENTIMENTO LIVRE E ESCLARECIDO

Você está sendo convidado (a) a participar, como voluntário (a), da pesquisa intitulada como **O conhecimento, a atitude e o comportamento de empreendedores sergipanos na gestão das suas finanças pessoais e empresariais**, conduzida por **Emanuela Rocha Mota**. Este estudo tem por objetivo **analisar a percepção de empreendedores sergipanos de empresas de micro e pequeno porte acerca da alfabetização financeira (considerando seus conhecimentos, atitudes e comportamentos) para a gestão de suas finanças pessoais e empresariais, a partir dos conteúdos e orientações ministrados em cursos/oficinas sobre gestão financeira.**

Você foi selecionado (a) porque se enquadra no perfil de empreendedores que já realizaram cursos e/ou oficinas na área de finanças junto ao SEBRAE/SE. Sua participação não é obrigatória. A qualquer momento, você poderá desistir de participar e retirar seu consentimento. Sua recusa, desistência ou retirada de consentimento não acarretará prejuízo.

Informo que ao realizar a gravação contando a sua história de vida, as informações e relatos que você fizer, serão utilizados na íntegra na pesquisa. No entanto, seus dados pessoais relacionados a nome, CPF, endereços residencial e comercial não serão solicitados. Acrescento que não será cobrado nenhum valor para quem participar da pesquisa. Inclusive caso o participante queira realizar a pesquisa, não receberá nenhum valor por parte da pesquisadora ou da instituição, como retribuição pelas informações e relatos transmitidos na entrevista.

Sua participação nesta pesquisa consistirá em responder algumas perguntas sobre sua vida pessoal e profissional, sobre sua histórica relação com o dinheiro, sobre a gestão das suas finanças pessoais e empresariais, sobre sua participação nos cursos e/ou oficinas sobre finanças junto ao SEBRAE/SE, sobre sua compreensão e aplicação deste conhecimento obtido na rotina diária da sua vida e do seu negócio. Conversaremos de forma leve e informal, num horário e local que seja agradável e confortável para que você possa relatar sua história de vida através de gravação de voz. Será necessário um tempo livre entre 1h e 1:30h. Nesse encontro, somente eu e você estará presente. Caso queira, convide alguém da sua família ou da empresa que você deseje que participe.

Os dados obtidos por meio desta pesquisa serão confidenciais e não serão divulgados em nível individual, visando assegurar o sigilo de sua participação. O registro das gravações será excluído logo que forem transcritos para a pesquisa e a dissertação for aprovada pela banca examinadora. O pesquisador responsável se comprometeu a tornar públicos nos meios acadêmicos e científicos os resultados obtidos de forma consolidada sem qualquer identificação dos participantes.

Caso você concorde em participar desta pesquisa, assine ao final deste documento, que possui duas vias, sendo uma delas sua, e a outra, do pesquisador responsável / coordenador da pesquisa. Seguem os telefones e o endereço institucional do pesquisador responsável, onde você poderá tirar suas dúvidas sobre o projeto e sua participação nele, agora ou a qualquer momento. Caso não se sinta esclarecido, o voluntário pode procurar o pesquisador responsável: **Emanuela Rocha Mota, (079) 98845-1295, [emanuelamotta@hotmail.com](mailto:emanuelamotta@hotmail.com), mestranda junto ao PROPADM - Programa de Pós Graduação em Administração da UFS/SE.**

Declaro que entendi os objetivos, riscos e benefícios de minha participação na pesquisa, e que concordo em participar.

\_\_\_\_\_ (SE), \_\_\_\_\_.

Assinatura do participante: \_\_\_\_\_

Assinatura da pesquisadora: \_\_\_\_\_

## APÊNDICE 2 – ROTEIRO DE ENTREVISTA

<b>ENTREVISTADORA:</b> _____
<b>DURAÇÃO DA ENTREVISTA:</b> _____
<b>IDENTIFICAÇÃO DO ENTREVISTADO:</b> _____
<b>NOME:</b> _____
<b>IDADE:</b> _____

### DADOS DEMOGRÁFICOS:

Data de nascimento	
Naturalidade	
Sexo	
Estado civil	
Escolaridade	
Tempo como empreendedor	

### QUAIS CONTEÚDOS VOCÊ POSSUI FAMILIARIDADE:

Relação com o dinheiro		Aplicação em poupança	
Cartão de débito		Aplicação em RDB	
Cartão de crédito		Investimentos	
Empréstimos		Planejamento de longo prazo	
Gestão de dívidas		Identificação de riscos financeiros	
Plano para a aposentadoria		Tributos	
Orçamento doméstico		Fluxo de caixa	
Gestão capital de giro		Gestão financeira	

## QUESTÕES NORTEADORAS:

- a) Falar sobre dinheiro é um tema que gera grande dificuldade de discussão, devido alguns fatores sociais, culturais e até religiosos. Algo que remete à ganância, pecado ou um tema proibido de se falar em família ou na comunidade em que o brasileiro vive. Porém, existem pessoas que não demonstram ter dificuldade em conversar sobre o dinheiro. Você possui alguma dificuldade de conversar sobre dinheiro, visto que é um tema de grande importância na vida das pessoas?
- b) Como iniciou a sua relação com o dinheiro?
- c) Foi iniciado a partir do convívio familiar, orientações na escola, por meio de ações realizadas em comunidade ou praticando em seu próprio negócio? Ou de outra forma?
- d) Aprendeu a lidar com o dinheiro por meio de algum familiar, amigo, conhecido ou fez algum curso? Ou outro meio?
- e) Como você organiza suas finanças?
- f) Você já passou por algum tipo de dificuldade financeira na vida pessoal e empresarial?
- g) Você já fez algum curso sobre como gerir suas finanças? Onde e quando?
- h) Como o conhecimento em gestão financeira obtido pode te ajudar a administrar suas finanças pessoais e empresariais, mesmo diante de tantos problemas sociais, educacionais, financeiros, econômicos, políticos e sanitários?
- i) O que facilita e o que dificulta na sua compreensão quando possui acesso ao conhecimento nos cursos sobre gestão financeira das empresas?
- j) Quais ideias passam pela sua cabeça depois que compreende alguma forma para organizar sua vida financeira?
- l) Quais atitudes (ideias/intenções) você empreendedor tomou quando enfrentou os desafios no cotidiano da sua vida pessoal e do seu negócio, após ter participado de cursos sobre como gerir suas finanças?
- m) Você já decidiu realizar algo diferente na condução das suas finanças depois de um curso sobre gestão financeira?
- n) Você acredita que estes cursos sobre gestão financeira conseguem ajudar empreendedores a gerir suas finanças empresariais, inclusive as finanças pessoais?
- o) Você costuma refazer cursos de Finanças para ter uma melhor compreensão do assunto apresentado pelos instrutores? Por quê?
- p) Quando você refaz os cursos de Finanças, você percebe que consegue absorver melhor os conteúdos a partir do 2º/3º curso?

### APÊNDICE 3 – PROTOCOLO DE OBSERVAÇÃO

<b>Reações dos entrevistados quanto a facilidade e/ou dificuldade em compreender o conteúdo apresentado nos cursos sobre gestão das empresas</b>
<b>Desenvoltura dos empreendedores ao descrever suas atitudes frente aos problemas financeiros enfrentados no seu negócio</b>
<b>Segurança dos empreendedores ao falar sobre o seu comportamento financeiro</b>