



UNIVERSIDADE FEDERAL DO CEARÁ
FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO, CONTABILIDADE E
SECRETARIADO
DEPARTAMENTO DE ADMINISTRAÇÃO

CAIO CÉLIO DA SILVA ALVES

**CONSTRUÇÃO DO CONHECIMENTO FINANCEIRO NO CONTEXTO DA NANO,
MICRO E PEQUENA EMPRESA: UM ESTUDO MULTICASO**

FORTALEZA

2014

CAIO CÉLIO DA SILVA ALVES

CONSTRUÇÃO DO CONHECIMENTO FINANCEIRO NO CONTEXTO DA NANO,
MICRO E PEQUENA EMPRESA: UM ESTUDO MULTICASO

Monografia apresentada ao Curso de
Administração do Departamento de
Administração da Universidade Federal do
Ceará, como requisito parcial para obtenção do
Título de Bacharel em Administração.

Orientador: Prof. Dr. Francisco Isidro Pereira

FORTALEZA

2014

CAIO CÉLIO DA SILVA ALVES

CONSTRUÇÃO DO CONHECIMENTO FINANCEIRO NO CONTEXTO DA NANO,
MICRO E PEQUENA EMPRESA: UM ESTUDO MULTICASO

Monografia apresentada ao Curso de
Administração do Departamento de
Administração da Universidade Federal do
Ceará, como requisito parcial para obtenção do
Título de Bacharel em Administração.

Aprovada em ___/___/_____.

BANCA EXAMINADORA

Prof. Dr. Francisco Isidro Pereira (Orientador)
Universidade Federal do Ceará (UFC)

Prof. Carlos Manta Pinto de Araújo
Membro da banca examinadora

Prof. Idevaldo Barbosa da Silva
Membro da banca examinadora

A Deus.

Aos meus pais e minha irmã.

Ao meu orientador.

AGRADECIMENTOS

Primeiramente, gostaria de agradecer a Deus que iluminou toda a minha trajetória e por me proporcionar conhecimento e capacidade para chegar até este momento.

Aos meus familiares que sempre estiveram presentes em todos os momentos de minha vida.

Agradecimento especial para minha mãe que em todos os momentos acreditou em meu potencial e sempre me amou incondicionalmente. Agradeço muito por sempre discutir comigo nos meus momentos de teimosia e acreditar na minha determinação.

Ao meu pai que sempre me apresentou um ponto de vista realista sobre a vida, mostrando que resultados positivos são gerados por foco e direcionamento.

A minha irmã por ter sido uma excelente conselheira em vários momentos de minha vida e, principalmente, com relação ao processo de desenvolvimento deste projeto.

Aos meus mestres que me ensinaram conteúdos para vida.

Ao meu orientador, Professor Isidro, por ter participado do processo de criação deste trabalho acadêmico e por ter sempre me incentivado como estudante para que eu pudesse explorar ao máximo o meu potencial.

A todas as empresas que contribuíram e auxiliaram na realização deste trabalho de conclusão de curso.

E a todos os amigos que sempre estiveram presentes nos inúmeros momentos da elaboração deste trabalho. Muito obrigado por estarem presentes e por compartilharem ideias, risadas, aflições e novidades.

“Se o dinheiro for a sua esperança de independência, você jamais a terá. A única segurança verdadeira consiste numa reserva de sabedoria, de experiência e de competência.” (Henry Ford)

RESUMO

Este estudo tem como proposta compreender como as nanos, micro e pequenas empresas procuram administrar seus negócios com a ausência ou limitações de conhecimento e educação tácita sobre finanças para gerenciarem seus negócios e como o aprendizado em educação financeira promove melhorias aos funcionamentos desses empreendimentos. Ainda nos objetivos, em um nível mais específico a pesquisa propõe identificar se realmente o conhecimento financeiro faria alguma diferença na gestão desses empreendimentos de pequeno porte, explicitar se o conhecimento prévio em finanças evitaria, ou pelo menos, auxiliariam na gestão e por fim verificar o posicionamento dos empreendedores em relação à educação financeira para gestão de suas empresas. A pesquisa em questão se trata de um multicaso com abordagem qualitativa. Para coleta de dados foi utilizada duas ferramentas, um questionário estruturado aplicado com os proprietários das empresas selecionadas e uma entrevista que seguia o mesmo roteiro das perguntas aplicadas pelo questionário. Os dados foram analisados pela técnica de análise de conteúdo para os questionários e entrevistas. De acordo com os resultados coletados, as empresas apresentaram perspectivas distintas e até reveladoras com relação a educação financeira. Os gestores das empresas reconheceram que suas empresas se sobressairiam melhor se tivessem conhecimentos adicionais em educação financeira. Porém, a pesquisa também revelou que o fator realmente reconhecido por todos os entrevistados como diferencial de gestão foi a experiência de mercado. As experiências os fizeram desenvolver um conhecimento mental pessoal sobre cada um dos termos financeiros apesar do desconhecimento de seu significado tácito. Contudo, apesar de todos os gestores reconhecerem a importância do assunto em questão e se mostrarem favoráveis ao aprendizado do mesmo, esse multicaso não pode ser generalizado, pois em cada empresa a realidade de gestão seria completamente distinta e as técnicas de gestão diferenciadas.

Palavras-Chave: Educação financeira, Conhecimento financeiro, Empreendedorismo.

ABSTRACT

This research has as purpose to comprehend how the individual, micro and small business look for ways to administrate their business in the absence or limitation of knowledge and financial literacy to manage their own business and as well how financial literacy learning improve benefits to the owners of theses enterprise. Still about the objectives, in a more specific standard, the research put forward the detection if, in truth, the financial knowledge would make some difference, in the management of those small businesses and about that try to demonstrate if the previous financial knowing would prevent, or at least, it would help on the management and finally check out the business owners attitude about financial literacy on their enterprises. The point at issue is a case study, multi case study to be more detailed with qualitative approach. To collect the data it was employed two kinds of instruments. The first one was a structured questionnaire applied with the selected owners. And second, an interview that follows the same path of the questionnaire. The data were analyzed according to the analyses technics used for questionnaires and interviews. According to the results found, the businesses demonstrated distinctive perspectives and even revealing behaviors about financial literacy. The business owners realized that their businesses would have a better result if they had more knowledge about financial literacy. However, the research also reveals that expertise was the main reason for a development of a business besides financial literacy. The life experiences made them develop a mental knowhow about each one of the financial expressions even though they really don't know the technical meaning. Nevertheless, even though all the managers realize the relevance of the main objective that it is financial literacy, this study case cannot be generalized, because in each business reality there is a particularity in it. That's why the technics applied would be totally different in each case.

Key-Words: Financial Literacy, Financial Knowledge, Entrepreneurship.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Dimensões epistemológicas e ontológicas	19
Figura 2 – Espirais do modo de conversão do conhecimento (tácito - explícito)	21
Figura 3 – Indicador Serasa Experian de Educação Financeira - Geral	26
Figura 4 – Indicador Serasa Experian de Educação Financeira - Por classe social.....	27
Figura 5 – Qual a finalidade dos empréstimos	28
Figura 6 – As modalidades de crédito mais comuns	29
Figura 7 – Mapa do empreendedorismo no Mundo	30
Figura 8 – Sobrevivência das empresas no Brasil	31
Figura 9 – Faixa etária dos empreendedores brasileiros.....	32
Figura 10 – Critério de classificação de empresas por receita bruta	33
Figura 11 – O que você precisa para ser um microempreendedor individual	34
Figura 12 – Micro e pequenas na economia	35
Figura 13 – Empreendedorismo por faixa etária no Brasil	36
Figura 14 – Motivação para abrir um negócio	36
Figura 15 – Recursos da empresa ou do proprietário?	51
Figura 16 – Conhecimento tácito versus explícito nas empresas	84
Figura 17 – Confie nos dados e no instinto	86

LISTA DE QUADROS

Quadro 01 – Características das MPE brasileiras.....	37
Quadro 02 – Pontos fortes e fracos das firmas individuais de empresas.....	47
Quadro 03 – Empresas participantes da pesquisa.....	65
Quadro 04 – Variáveis ligadas ao conhecimento tácito e explícito.....	85
Quadro 05 – Quadro resumo sobre as variáveis financeiras	90

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

ECINF – Economia Informal Urbana

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística

PIB – Produto Interno Bruto

MPE – Micro e pequenas empresas

MEI – Micro Empreendedor Individual

SEBRAE – Serviço de Apoio a Micro e Pequenas Empresas

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO.....	13
2	CONCEPÇÃO DA EDUCAÇÃO FINANCEIRA	17
3	A PROBLEMÁTICA DA DEFINIÇÃO DO PORTE DAS EMPRESAS E SUA CARÊNCIA EDUCACIONAL FINANCEIRA	30
3.1.	Variáveis de conhecimentos financeiros	44
4	TRACEJAMENTO METODOLÓGICO.....	59
5	DESCRIÇÃO DOS RESULTADOS	65
6	ANÁLISE DOS RESULTADOS	83
7	CONSIDERAÇÕES FINAIS	93
7.1	Limitações do estudo	95
7.2	Estudos futuros	96
	REFERÊNCIAS	97
	APÊNDICE A	101

1 INTRODUÇÃO

Não tem como negar a existência de nanos, micros e pequenos negócios em uma paisagem de exploração econômica. Elas estão ali interagindo direta ou indiretamente com as empresas de portes maiores e disputando o mesmo público. Observação própria do pesquisador que usualmente se depara com pessoas da classe A se deixando seduzir por produtos, por exemplo, bijuterias, e serviços, confecção e instalação de móveis projetados oriundos desses pequenos negócios.

Um levantamento do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE, 2014) demonstrou que 39% dos empresários abriram suas empresas sem saber de quanto dinheiro precisavam para o capital de giro. Outros 38% não sabiam quantos concorrentes teriam e 46% não estimavam quantos clientes poderiam ter e disseram não conhecer seus hábitos.

O mesmo levantamento capturou indivíduos responsáveis por 1.846 empresas paulistas com registro de abertura entre 2007 e 2011 para investigar os motivos de sucesso e fracasso de empresas nos primeiros cinco anos de vida. De acordo com o resultado, mais da metade dos empresários não fez um plano de negócios antes da abertura da empresa (55%) - o documento prevê todos os detalhes financeiros e de gestão da empresa. E seis a cada dez entrevistados afirmou que não procurou ajuda de pessoas ou instituições para a abertura de sua empresa. "Eles praticamente abrem uma empresa no escuro, sem o conhecimento básico necessário para entrar no mercado. Isso diminui as chances de a empresa sobreviver".

Ainda de acordo com o levantamento, 82% das empresas que fecharam suas portas em menos de cinco anos foram planejadas por, no máximo, seis meses. Entre as que continuam em atividade, o tempo de planejamento de 69% foi de até seis meses e 31% levou mais que um semestre para abrir o próprio negócio.

A falta de experiência no ramo também é mais comum entre os empresários que tiveram de fechar o negócio (42%) que entre os que seguem na atividade (28%). Para 19% dos empresários cujo negócio fracassou, o principal motivo foi a falta de capital ou de lucro. Outros 9% afirmaram que não tinham clientes suficientes. Dentre os que encerraram as atividades do seu negócio, 54% disseram ter perdido todo o dinheiro investido ou parte dele. O valor médio perdido foi de R\$ 57,5 mil, segundo os empresários.

Neste contexto edifica-se a seguinte pergunta de pesquisa, como as nanos, micro e pequenas empresas lidam com a ausência ou limitações de conhecimentos explícitos sobre finanças para gerenciarem seus negócios? Com decorrência dessa questão surge outra: o

aprendizado em educação financeira poderia auxiliar e promover melhorias no funcionamento dos negócios?

Assim o objetivo do estudo é compreender a construção do conhecimento financeiro no ambiente das nano, micro e pequenas empresas. Especificamente a investigação definiu: a) identificar se realmente o conhecimento financeiro exerce efeito ou faria alguma diferença em uma gestão de um pequeno negócio, b) explicitar os principais problemas que poderiam ser identificados se houvesse conhecimento prévio sobre educação financeira e c) verificar qual o posicionamento dos empreendedores com relação à educação financeira em suas empresas.

A delimitação da pesquisa ficou restrita ao aspecto financeiro de curto prazo cujo impacto é decisivo no cotidiano do negócio. Não adianta ter um bom nicho de concentração de consumidores se o fluxo de dinheiro não tiver capilaridade para implementar ações capazes de propor sustentação de sobrevivência ao pipoqueiro, o tapioqueiro, a venda de espetinho, a copiadora dentre outros pequenos empreendimentos.

Apesar da falta de conhecimento explícito, os indivíduos da pesquisa apresentam um grande conhecimento tácito que seria somente proporcionado a partir de suas vivências. A teoria ganha suporte através das ideias desenvolvidas pelo modelo de Nonaka e Takeuchi (1997).

O fato questionado estaria também associado com o objetivo de realizar um paralelo entre o processo de aperfeiçoamento ou apropriação da educação financeira e a transformação do conhecimento tácito em conhecimento explícito. Seria o conhecimento tácito o suficiente ao curto prazo e como funcionaria a sua transição para o longo prazo.

A justificativa desse tema parte do pressuposto que o segmento empresarial assim como qualquer pessoa não estaria excluído da concepção do conceito de educação. Dentro do conceito de educação existe uma multiplicidade de subdivisões e uma delas é a da Educação Financeira aplicada a negócios e a vida pessoal. As diferentes propostas constantes nos livros destacam em detalhes como deve ser uma gestão exemplar de um negócio sem fazer qualquer alusão ao que realmente ocorre no cotidiano. Não são poucos os autores que citam como é imprescindível a utilização de conceitos conhecidos como fundamentais que, apesar de serem acessíveis a todos, observa-se que não são conhecidos e muito menos utilizados nas nano, micro e pequenas empresas no mercado. Então vale observar e ver como o fenômeno ocorre nesse campo a ser pesquisado.

A Lei nº 9.394/96, que é a Lei de Diretrizes e Bases, em seu primeiro artigo menciona que “A educação abrange processos formativos que se desenvolvem na vida

familiar, na convivência humana, no trabalho, nas instituições de ensino e pesquisa, nos movimentos sociais e organizações da sociedade civil e nas manifestações culturais”.

Então a partir disso procurar compreender o que eles pensam desses conceitos, se consideram a sua utilidade e se não os usam entender qual o mecanismo que utilizam.

Dado o fato que educação financeira não é algo exclusivo para empresários e pessoas que lidam com finanças, mas deve ser acessível a todos como um conhecimento necessário para vida.

O presente trabalho está estruturado em sete capítulos. O capítulo 1 trata-se da introdução à temática abordando resumidamente a pesquisa, os objetivos a serem debatidos a seguir e, conseqüentemente, os objetivos específicos, juntamente, com a justificativa onde é demonstrada a importância desta pesquisa para fins sociais e acadêmicos.

No segundo capítulo será visto o tópico da Concepção da educação financeira. Nessa concepção será visto desde o conceito fundamental de educação geral gradativamente até a constituição do termo educação financeira.

No terceiro capítulo, será abordado a Problemática da definição do porte das empresas e os motivos que resultam em sua carência educacional financeira. No primeiro seguimento deste capítulo serão vistas as caracterizações de cada empresa, condições para porte e estrutura das empresas. E, na segunda etapa, será abordada a questão da carência educacional financeira e quais são os principais focos de problemas das empresas sobre o ponto de vista de vários teóricos e instituições.

Ainda no terceiro capítulo, será delimitado um subcapítulo que tratará somente dos problemas financeiros citados no seguimento anterior sobre o ponto de vista dos teóricos financeiros. Também serão vistos os conceitos que foram fundamentais para a elaboração do questionário.

O capítulo quatro abordará a metodologia utilizada, onde serão explicados os motivos pela escolha do multicaso, a utilização da entrevista juntamente com a aplicação do questionário, o que incluem objetivos da pesquisa, campo de pesquisa, técnicas e instrumentos de coleta de dados.

No capítulo cinco, será delimitada exposição dados coletados para a melhor compreensão dos objetivos delimitados tanto com as entrevistas e com os questionários aplicados as empresas selecionadas.

Em seguida no capítulo seis, Análise dos resultados, será colocado em comparação com a teoria os dados obtidos a partir das entrevistas e questionários. O objetivo

deste capítulo será propor uma análise entre os conflitos propostos pelos teóricos e os fatos constatados na realidade dos empreendedores.

E, finalmente, o encerramento encontra-se nas considerações finais, capítulo sete, o qual é feito um parecer crítico sobre as limitações do multicaso, situações específicas que foram percebidas no processo de constituição deste trabalho e principalmente sugestões para estudos futuros que podem ser extraídos desta pesquisa.

2 CONCEPÇÕES DA EDUCAÇÃO FINANCEIRA

Inicialmente, será feita uma abordagem sobre a importância da educação, que é conhecida como uma das principais formas de aquisição de conhecimento, em termos gerais até a especificação da ramificação da educação financeira aplicada. É interessante ver em perspectiva o conceito de educação justamente porque ele por si só já contém embasamento para as consequências do processo de formação de conhecimento para cada cidadão isoladamente e em conjunto.

Segundo Haydt (2011), a educação tem sido utilizada no decorrer dos tempos com dois sentidos: social e individual. No ponto de vista social, trata-se de uma orientação de conduta que visa o repasse de conhecimentos, valores, normas, usos e costumes aceitos por um determinado grupo social. Portanto, educação é algo externo, no caso, um conhecimento acerca de determinado conteúdo concedido a alguém.

Ao princípio, a função primordial da educação é possibilitar que aquisições culturais e de conhecimentos de um determinado grupo ou segmento de pessoas seja transmitida com a finalidade de subsistência desse grupo de forma adequada a uma realidade social (HAYDT, 2001).

Ainda segundo Haydt (2011), do ponto de vista individual o termo educação refere-se ao desenvolvimento de potencialidades de um indivíduo, ou seja, trata-se de um processo ligado a formação do indivíduo na esfera, inicialmente, individual na forma de suprir uma necessidade própria, e, logo em seguida, social em que esse mesmo indivíduo faz uso de seus conhecimentos em uma sociedade, dando assim sua contribuição através dos conhecimentos adquiridos.

Nesse contexto, é possível citar como exemplo os conhecimentos no meio acadêmico que são adquiridos com uma finalidade específica voltada a cada profissão e profissional. A educação de nível superior na formação de profissionais capacitados que atuarão no mercado atendendo, assim, a aspectos individuais e ao mesmo tempo sociais. Individuais, pois quem adquire o conhecimento está em busca de adquirir novos valores, normas, conhecimentos acerca de determinado setor do conhecimento. Isso representará um engrandecimento primeiramente do indivíduo. Social, porque, ao passo que o indivíduo adquire o conhecimento, ele fará o uso dele em sociedade, consequentemente, esse conhecimento tende a ser inserido na realidade de outros indivíduos, não de forma unitária, porém, conjunta.

O conhecimento não poderia deixar de ser mencionado neste trabalho. A partir dele que as teorias são fundamentadas e estudadas, fazendo assim, parte do processo de aprendizagem e educação. Existem dois tipos de conhecimentos, segundo a classificação de Nonaka e Takeuchi (1997). Eles seriam o tácito e o explícito. A forma tácita de conhecimento seria um conhecimento pessoal, difícil de ser identificado ou codificado, normalmente ocasionado por experiências ou convivências de um fenômeno. A transmissão desse conhecimento é emaranhada, pois é adquirido somente estando inserido em um contexto determinado. Um exemplo clássico seria a forma como pessoas adquirem, ou melhor, aprendem a partir experiências vividas em empresas, negociações. É comum que após erros e acertos o indivíduo comece a adquirir conhecimento ou habilidades que até então não havia desenvolvido, comprovando uma etapa do processo de aprendizagem.

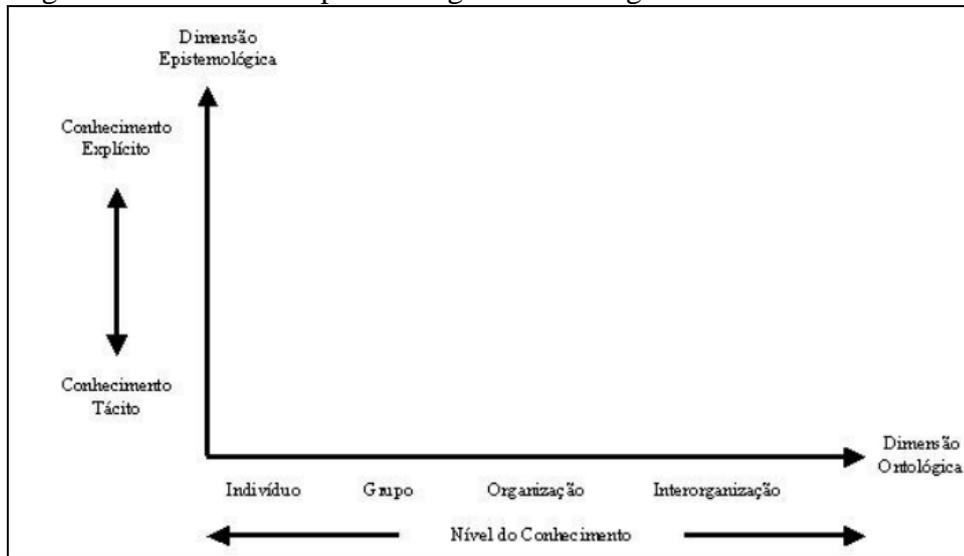
Por outro lado, há também o conhecimento explícito que seria um conhecimento codificado, em outras palavras, formalizado pela escrita que pode ser repassado de forma simples, rápida e em grande escala.

Um bom exemplo da aplicabilidade desses conhecimentos executados de forma conjunta seria o caso de uma pessoa que tenta atravessar uma rua e sabe quanto tempo necessita para atravessá-la e qual deve ser distância percorrida sem nenhum perigo. Note que, em termos tácitos, a pessoa fez todo esse processo automaticamente mentalmente sem nenhuma complicação no decorrer do processo. Contudo, de forma explícita, todo esse fenômeno pode ser facilmente explicado pela física através de teorias, cálculos e fórmulas específicas.

A proposta, assim como no exemplo, não seria calcular toda a vez uma pessoa quisesse atravessar uma rua. Analogamente, há uma empresa em que seu proprietário faz todos os processos intuitivamente sem nunca ter compreendido como os processos ocorrem desta ou daquela forma. Ele intuitivamente executa as tarefas sem nem ao menos se questionar “Porque o método funciona?”. A proposta de Nonaka e Takeuchi seria dar a devida importância advinda do conhecimento explícito ao tácito e vice-e-versa, demonstrando como uma pode se desenvolver independentemente da outra, porém, com o tempo, só o conhecimento tácito não é suficiente para a continuidade da empresa.

Nonaka e Takeuchi (1997) determina que o conhecimento segmenta-se em duas dimensões: epistemológica e ontológica, ambas demonstradas na Figura 1. A dimensão epistemológica seria onde ocorre a conversão do conhecimento tácito em explícito. A ontológica seria o conhecimento adquirido por um indivíduo que é adaptado para um conhecimento para a organização.

Figura 1 – Dimensões epistemológicas e ontológicas



Fonte: Nonaka e Takeuchi (1997).

O segredo para a criação de conhecimento está dentro do processo de captação e decifração do conhecimento tácito em explícito. Ou seja, há uma necessidade em transformar conhecimentos até então somente utilizados de forma intuitiva em algo mais formalizado e específico. Somente assim que o processo de aquisição do conhecimento estaria de fato “completo” (NONAKA E TAKEUCHI, 1997).

A partir da interação entre o conhecimento tácito e explícito surgem quatro modos que são fundamentais no processo de desenvolvimento e construção do conhecimento como um todo. Cada um desses modos é responsável pelo processo de articulação do conhecimento individual do indivíduo, ou seja, experiências individualizadas de cada pessoa. Os quatro passos são denominados de: socialização, externalização, combinação e internalização (NONAKA E TAKEUCHI, 1997).

Nonaka e Takeuchi (1997) mencionam os quatro modos da seguinte forma:

- Socialização: conversão de conhecimento tácito em conhecimento tácito;
- Externalização: conversão de conhecimento tácito em conhecimento explícito;
- Combinação: conversão de conhecimento explícito em explícito;
- Internalização: conversão de conhecimento explícito para tácito;

A socialização seria o processo de partilhar experiências e com isso obter a criação de conhecimento tácito na forma de habilidades ou modelos mentais. Esse seria o

modo de aprendizado que se limita a observação, imitação e prática. O fator fundamental seria a experiência.

A externalização seria o processo de procurar explicar, ou mesmo, justificar o conhecimento tácito fundamentando-os em conceitos explícitos. Esse poderia ser chamado de processo de criação de conhecimento ideal, pois seria considerado como uma lapidação de um conceito prévio sobre algo. A externalização pode assim ser considerada como a solução para a criação do conhecimento, pois a partir dela é possível desenvolver novos conceitos explícitos a partir de conhecimentos até então tácitos.

O processo de aprendizagem seria considerado o ideal, porque, desta forma, seria possível analisar um fenômeno (tácito), ter embasamento teórico (explícito) para finalmente desenvolver um novo conceito explícito modelável a realidade de cada empresa.

A combinação seria a troca de conhecimentos através de meios já conhecidos como livros, documentos entre outros meios, sendo realizadas pela educação formal, em locais como cursos profissionalizantes, graduações entre outros.

Por fim a internalização que seria o processo de implantar o conhecimento explícito no tácito. Ou seja, seria o que os estudantes de graduações procuram no mercado de trabalho: experiências que possam ser fundamentadas através dos conhecimentos explícitos adquiridos no decorrer de seus respectivos cursos. Nesse modelo, o aprendizado explícito já foi consolidado, dando ao indivíduo o *know-how* de técnicas aplicáveis. Contudo, para que efetivamente seja gerado conhecimento, deve-se coloca-lo em prática para gerar também o conhecimento tácito respectivamente. Todos os modos podem ser visualizados na Figura 2.

Pelos motivos citados acima que se fundamenta o processo de educação para todos os tipos de pessoas e profissionais, o que também não deixaria de incluir os empresários de nano, micro e pequenas empresas. Fato esse comprovado pela importância do conhecimento explícito para o processo de retenção do conhecimento tácito, gerando a construção do conhecimento que é uma das bases da educação.

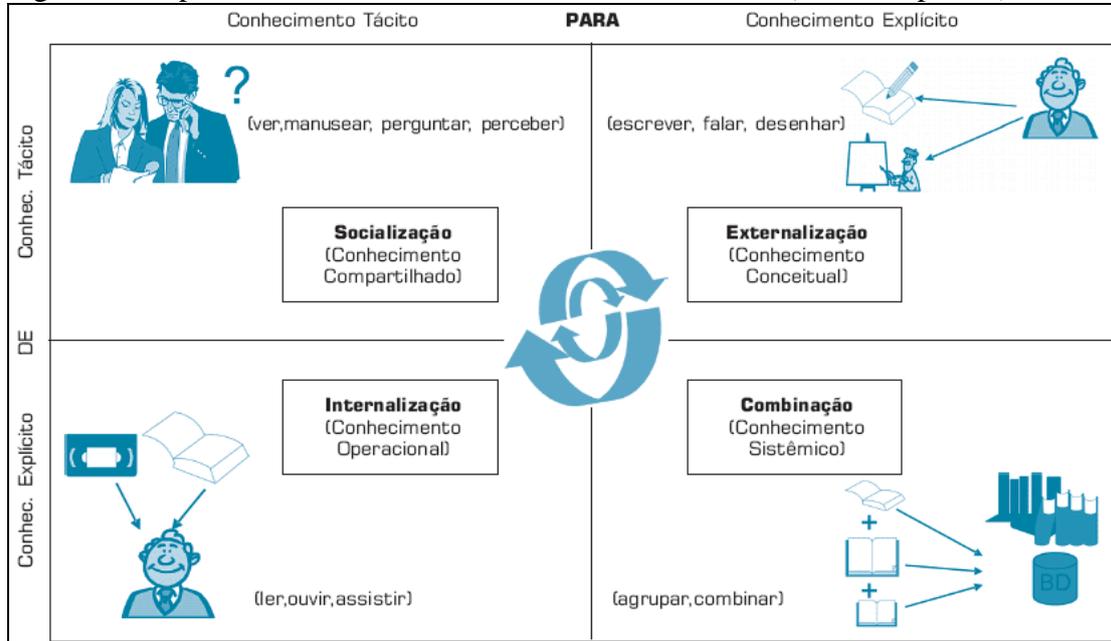
Para Gadotti (1991):

"A educação é obra transformadora, criadora. Ora, para criar é necessário mudar, perturbar, modificar a ordem existente. Fazer progredir alguém significa modificá-lo. Por isso, a educação é um ato de desobediência e de desordem. Desordem em relação a uma ordem dada, uma pré-ordem".

Gadotti quis dizer é que com o processo de progresso pessoal de um indivíduo implica dizer que o mesmo sofrerá uma modificação. E, quando ele menciona na sentença “um ato de desobediência e de desordem”, significa que todo o processo de mudança gera

uma ruptura de paradigmas, pois a educação gera modificações definitivas para aqueles a desenvolvem.

Figura 2 – Espirais do modo de conversão do conhecimento (tácito- explícito)



Fonte: Nonaka e Takeuchi (1997).

Segundo a Lei nº 9.394/96, que é a Lei de Diretrizes e Bases, em seu primeiro artigo. “A educação abrange processos formativos que se desenvolvem na vida familiar, na convivência humana, no trabalho, nas instituições de ensino e pesquisa, nos movimentos sociais e organizações da sociedade civil e nas manifestações culturais”.

A lei demonstra que o processo de formação dos cidadãos não é uma função somente do Estado, mas de toda a sociedade. O que inclui cada indivíduo, famílias, escolas, ONGs, etc. A educação é um processo de todos o que remete ao fato de que a desestruturação desse segmento provoca um comprometimento ao futuro da sociedade como um todo, pois a falta de instrução tem um poder destrutivo de perspectivas futuras em uma sociedade.

Nesse contexto de educação, é devido mencionar a questão da educação e do analfabetismo financeiro (ausência ou conhecimento limitado sobre um determinado conteúdo). Assim, como existem diversas esferas da educação lecionadas em escolas, faculdades e, até mesmo, pelas próprias pessoas do convívio de cada cidadão, uma de suas vertentes é justamente a educação financeira que é constantemente citada em livros, jornais, revistas, dentro e fora do meio acadêmico, porém que não recebe o devido cuidado e importância.

Segundo Cerbasi (2012), para manter uma organização, a educação financeira é fundamental para que se tenha controle de seus recursos (pessoas, dinheiro, empréstimos, contas a pagar e receber, fluxo de caixa, etc.) e com esse devido controle é que, conseqüentemente, suas escolhas serão tomadas de forma mais eficiente e haverá, assim, uma distribuição mais adequada da utilização desses recursos. Ele ainda menciona que, quanto mais se amplia o conhecimento sobre um determinado conteúdo, mais chances e oportunidades de fazer escolhas mais sensatas e sábias. Ou seja, o autor enfatiza e considera que a educação financeira é um dos fundamentos para uma boa gestão. Logicamente que isso não isentará as empresas de cometerem erros eventuais em suas gestões, contudo, em verdade, elas possuem uma maior chance de evitar os possíveis erros e, até mesmo, a solução poderá ser mais rápida e viável. Encontrar uma saída fica mais fácil quando se tem conhecimento de fatores que podem auxiliar a encontrar uma solução.

A intenção do autor nesse trecho demonstra mais uma vez a importância que existe no acesso e na procura de se obter conhecimentos em finanças. O ideal só é mais ainda reforçado com as perspectivas de outros autores citados acima que constatam a importância do processo de educação para modificação e melhoria de vida do indivíduo em sociedade. O que não seria diferente também para empreendedores na educação financeira. Ou seja, assim como cita Maomé “Quem busca o conhecimento e o acha, obterá dois prêmios: um por procura-lo, e outro por acha-lo. Se não o encontrar, ainda restará o primeiro prêmio”.

Seguindo essa linha de raciocínio, o Censo demográfico do IBGE (1980) determinou que para uma pessoa ser considerada alfabetizada, e não analfabeta, ela deve ser capaz de ler e escrever pelo menos um simples bilhete em seu idioma.

De fato essa é a aplicabilidade utilizada para a língua portuguesa no Brasil. Contudo, esse não é o único tipo de analfabetismo conhecido e considerado no Brasil e em muitos outros países do mundo.

Um dos tipos de analfabetismo que está sendo recorrente na atualidade seria o analfabetismo financeiro, ou, como também é conhecido, falta de educação financeira. Não é raro ouvir matérias em revistas, jornais e, até mesmo, ver inúmeros livros publicados tratando do mesmo assunto. Todos eles vendem a mesma ideia de que as pessoas não sabem fazer uso de forma adequada de seus recursos financeiros e que também não possuem conhecimento o suficiente para gerir suas finanças pessoais e, conseqüentemente, um empreendimento próprio. E, ainda, justificam esse como sendo um dos motivos para que pessoas físicas e jurídicas enfrentem problemas de endividamento relacionados à gestão inadequada de dinheiro.

A partir deste momento será abordado de forma mais específica como é vista a educação financeira dentro das organizações e também o ponto de vista de autores que escrevem justamente sobre esse conteúdo.

“O princípio da educação financeira é: saber como ganhar, gastar, poupar e investir seu dinheiro para melhorar sua qualidade de vida” (SILVA, 2013).

“O segredo da boa educação financeira está no equilíbrio, em direcionar os recursos para equilibrar as contas e reservas” (SILVA, 2013).

Olhando por esse ponto de vista não parece uma tarefa tão complicada. Os passos são sempre os mesmo. É tudo uma questão de fazer uso adequado dos recursos da empresa e tomar boas decisões sobre utilização do dinheiro. Porém, mesmo assim muitas pessoas físicas e jurídicas não fazem uso das ferramentas disponibilizadas pela educação financeira a fim de obterem melhores condições em seus negócios e conseqüentemente em suas finanças pessoais.

A organização financeira é necessária para haver um maior controle do dinheiro, maior consciência das decisões que serão tomadas ao curto e longo prazo e, principalmente, uma maior consciência da utilização do mesmo (CERBASI, 2012).

De acordo com o Banco Central do Brasil (2014),

A Educação Financeira é o processo mediante o qual os indivíduos e as sociedades melhoram sua compreensão dos conceitos e produtos financeiros. Com informação, formação e orientação claras, as pessoas adquirem os valores e as competências necessários para se tornarem conscientes das oportunidades e dos riscos a elas associados e, então, façam escolhas bem embasadas, saibam onde procurar ajuda e adotem outras ações que melhorem o seu bem-estar. Assim, a Educação Financeira é um processo que contribui, de modo consistente, para a formação de indivíduos e sociedades responsáveis, comprometidos com o futuro.

Para o Banco Central (2014), em outras palavras, o processo de educação financeira é fundamental para um melhor entendimento das questões financeiras e, respectivamente, suas variáveis. Além de representar uma forma de conscientização do processo de gestão de um negócio para que decisões não sejam tomadas de forma leviana ou mesmo de forma arbitrária.

Vale ressaltar que segundo Teixeira (2011), a educação financeira tem um carácter “autodidata”, porque esse conteúdo não é lecionado em escolas. Grande parte dos conhecimentos adquiridos pelos profissionais em finanças, pessoas físicas ou mesmo por empresários advém da capacidade de cada um de buscar capacitação e conhecimento por si mesmo.

Segundo Kiyosaki (2002), a educação financeira deveria ser lecionada às pessoas desde pequenas. É o típico conhecimento que geralmente as pessoas não possuem uma figura que as ensine. Muitos pais não possuem conhecimento sobre educação financeira e por esse motivo não a transmitem apesar de reconhecerem que se trata de um conhecimento tão fundamental quanto outros que são obrigatoriamente ensinados nas escolas. Atualmente, algumas escolas estão inserindo educação financeira como matéria obrigatória, porém é uma iniciativa que ainda necessita ser difundida para que futuros profissionais independente de sua área possam enfrentar menos problemas relacionados ao conteúdo.

Ainda segundo Kiyosaki (2002), essa educação não deve ser somente dada a crianças de classe média ou alta. As classes mais baixas é que precisam urgentemente de apoio nesse aspecto, porque, muitos deles não sabendo nem como controlar as próprias finanças abrem microempresas. Ou seja, pessoas que não entendem de conceitos elementares sobre finanças estão gerindo empreendimentos sem instrução alguma.

Contudo, esse processo é um fator globalizado que pode ser encontrado em diversos países.

Diferentemente do que muitos pensam a falta de educação financeira ou analfabetismo financeiro não é uma exclusividade de poucos países do mundo ou mesmo uma realidade exclusiva de países subdesenvolvidos.

Segundo dados realizados pelo governo canadense de uma recente pesquisa realizada no Canadá, milhares de negócios entram e saem do mercado em aproximadamente um ano. O resultado dessa pesquisa revelou que os problemas estão relacionados ao pouco conhecimento do setor de mercado, da economia em si e, por fim, de como fazer uma gestão financeira para negócios com características de pouca fluidez no mercado.

Já para Spence (2013) jornalista do Financial Post através de seu artigo intitulado “Most small business owners can’t pass a basic financial test” revela um dado mais direcionado a educação financeira em seu artigo intitulado. Em tradução literal seria: A maioria dos donos de pequenas empresas não passaria em uma prova simples de finanças. Em seu artigo ele menciona como uma recente pesquisa encontrou que 83% dos donos de empresas teriam problemas se fizessem uma prova sobre conhecimentos financeiros. Ele ainda ressalva que por esse motivo que o tema “educação financeira” agora virou algo tão imprescindível em todos os meios midiáticos.

De acordo com Julia Dean (Chefe executiva da fundação do jovem empreendedor do Canadá), revela que aproximadamente 10% das pessoas que procuram por auxílio sobre como gerir as suas finanças da empresa entendem dos fundamentos financeiros básicos.

Em uma pesquisa mais conclusiva Worthington (2006) descreve, ou melhor, analisa o perfil de conhecimentos/educação financeira em uma cidade da Austrália. Ele concluiu que a educação financeira varia fortemente a aspectos demográficos e socioeconômicos em seu país. Ele determinou que havia mais em comum do que ele havia cogitado entre pessoas que possuíam graduação, especializações, educação privilegiada com fazendeiros, donos de empresas, executivos, endividados. O que havia em comum era o mesmo nível de educação financeira ou, como ele mesmo por vezes chama de conhecimento financeiro. Os dados de sua pesquisa revelaram que em seu país uma pessoa com o alto nível de educação em alguns casos possuía os mesmos conhecimentos financeiros de uma pessoa desempregada que não frequentou um curso de nível superior.

Segundo Worthington (2006), esse dado revela que existe muito trabalho ainda para ser feito e que existem lacunas que ainda necessitam ser reparadas a fim de reduzir essa falta de conhecimento em finanças. Ele também menciona que esses níveis baixos de alfabetização financeira poderiam ser reduzidos se medidas fossem tomadas para reeducar a parcela da população que não possui determinado conhecimento. Entretanto, há ainda uma ratificação interessante por parte do autor que é com relação ao quesito vivência de cada caso. Worthington exemplifica que o simples fato de uma pessoa já ter passado por uma experiência com endividamento hipotecário ou mesmo outro tipo, já faz com que ela desenvolva determinado conhecimento sobre esse assunto que uma pessoa que nunca passou por isso não tem. O mesmo se aplica para aprendizados relacionados a investimentos ou mesmo gestão de caixa da empresa ou de suas finanças pessoais. O que comprova o fator da experiência como auxílio do desenvolvimento de habilidades e conhecimentos que, mesmo que não tenha sido ensinado a alguém, são adquiridos.

Entretanto o autor menciona que essa linha de pesquisa ainda se trata de um estudo que precisa ser mais explorado, pois suas conclusões foram retiradas de uma área limitada, fazendo que o resultado seja relativamente limitado, pois somente se restringiu a sua cidade. Contudo, ainda infere que existe um condicionamento ou comportamento financeiro que contribui para que uma pessoa seja mais ou menos bem educada com relação às suas finanças.

Sendo mais específico na área de atuação desta pesquisa, é necessário entender pela perspectiva brasileira como se desenvolve o conceito de educação financeira no Brasil.

A partir desta parte serão abordadas análises sobre como é vista a educação financeira no país e como isso consequentemente afeta o desempenho individual e acaba com futuras oportunidades de novos empreendedores.

Segundo dados do Indicador de Educação financeira fornecida pelo Serasa (2013):

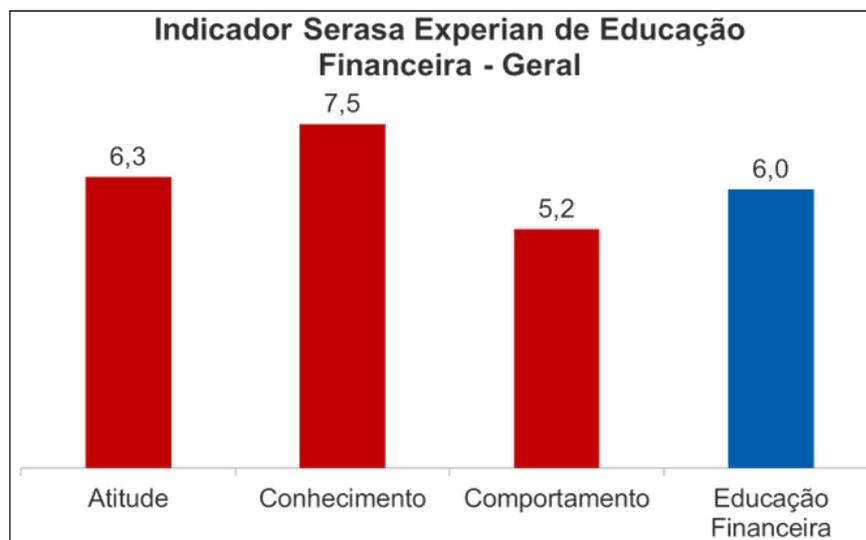
De acordo com a segunda edição do Indicador de Educação Financeira, metade da população do país teve nota entre 0 a 6 e somente 3% atingiu pontuação maior do que 8. Diante disso, cursos de educação financeira têm sido a solução para mudar o cenário e até uma oportunidade de negócio.

O indicador avalia três quesitos: conhecimento, atitude e comportamento relacionado à educação financeira. Quanto maior a média, maior o nível de educação financeira. Entretanto, os pesos são diferenciados para cada variável. O comportamento equivale a 50% da nota, atitude (24%) e conhecimento com 26%.

Segundo os dados da pesquisa, apesar de a nota de conhecimento do brasileiro ter sido razoável (7,5) conforme a Figura 3, possuir o conhecimento sobre finanças e não fazer uso dele não auxilia em nada em melhorias. Seria o mesmo que dizer que o brasileiro pode até conhecer alguns termos técnicos relacionados a finanças, porém não sabe fazer o uso correto dos mesmos.

O comportamento do brasileiro recebeu nota de 5,2. O que significa que as ações das pessoas diariamente não condizem com o conhecimento que, muitas vezes, foi adquirido para determinada finalidade de melhorias financeiras.

Figura 3 – Indicador Serasa Experian de Educação Financeira - Geral



Fonte: Serasa Consumidor (2013).

Esses dados comprovam que a população brasileira em sua grande maioria não possui conhecimentos adequados em finanças para gerir suas finanças próprias e muito menos para gerir uma empresa. É constatável que somente 3% conseguiram uma nota maior do que

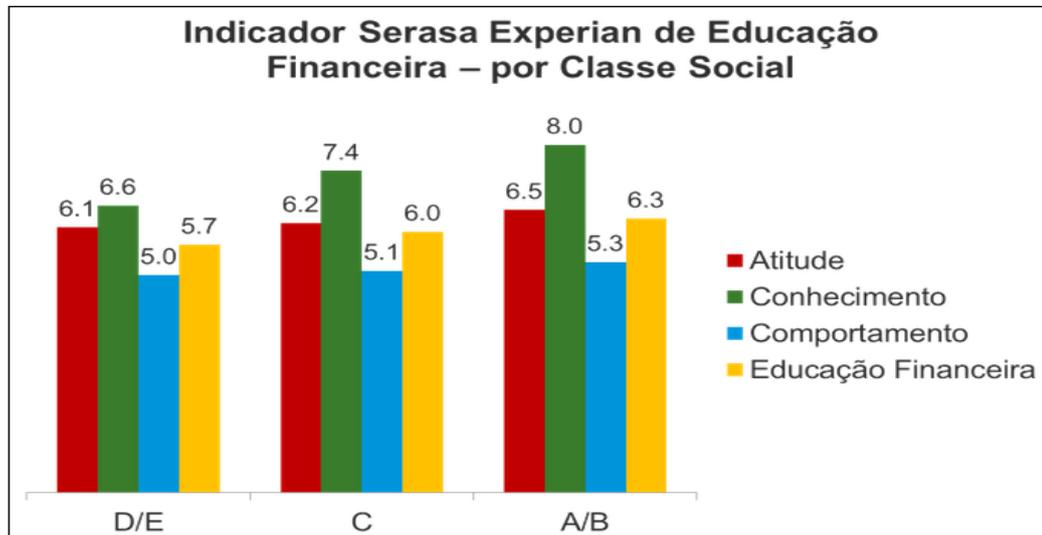
oito. Esse resultado reflete que o brasileiro ainda necessita obter mais conhecimentos em termos gerais sobre o tema.

Apesar de uma nota 6,0 poder parecer razoável, ela não implica que o brasileiro saiba fazer uso de conhecimento financeiro adequadamente. E também deve se avaliar as condições e quais foram os participantes da pesquisa.

Por esse motivo que a pesquisa também enfatiza que existe uma relação direta entre a classe social e o conhecimento financeiro. A pesquisa revelou que quanto menos instruída a pessoa, menor o conhecimento financeiro tanto em questões pessoais quanto para administração de negócios.

Entretanto, vale também observar que os comportamentos são bem semelhantes entre uma pessoa da classe D e E com uma de classe A e B. Mais uma vez o comportamento não se relaciona de uma forma direta com o conhecimento. Como é visto através da Figura 4 abaixo.

Figura 4 – Indicador Serasa Experian de Educação Financeira - por classe social



Fonte: Serasa Consumidor (2013)

Segundo Piton-Gonçalves (2012), a abertura de crédito facilitada e até mesmo fatores como inflação iludem demasiadamente o consumidor, fazendo-o achar que sempre estão em vantagem. Sendo que em realidade nem sempre os índices favoráveis representam isso. Sem condições, ou melhor, conhecimento adequado sobre finanças, economia e matemática financeira, as pessoas não conseguem elaborar estratégias e previsões que realmente as favoreçam.

Em uma pesquisa nacional realizada em 2008 pela BM&FBovespa:

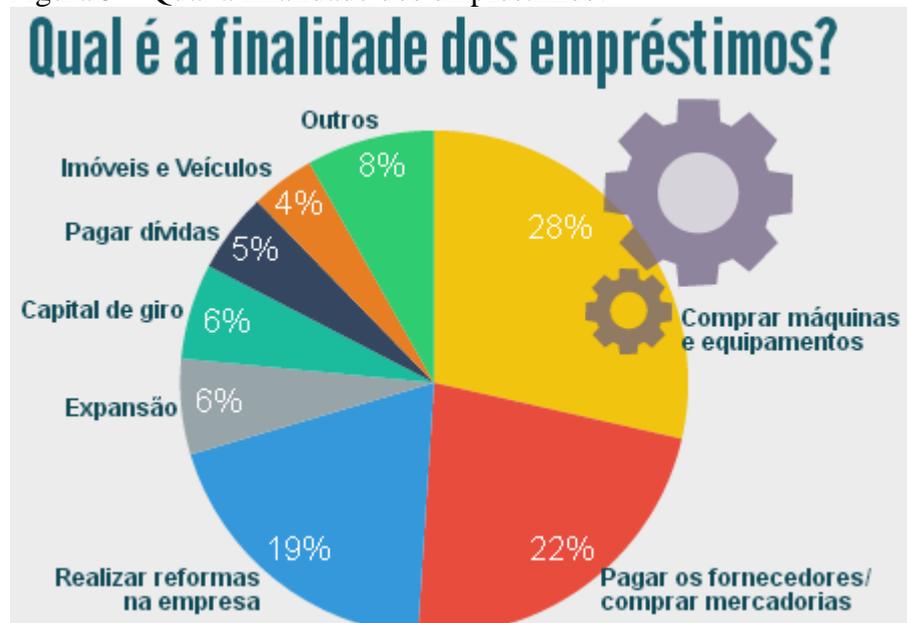
Uma pesquisa nacional realizada em 2008 com apoio da BM&FBovespa mostrou que é muito baixo o grau de educação financeira da população brasileira. Na pesquisa, três em cada dez entrevistados declararam pagar apenas o valor mínimo da fatura do cartão de crédito quando a situação aperta. Já algum tipo de restrição cadastral por falta de pagamento na praça foi a situação observada em 25% dos entrevistados.

Apesar de ser uma pesquisa de seis anos atrás, ela demonstrou uma constatação. A população brasileira não apresenta uma educação financeira o suficiente para gerir nem mesmo a princípio suas finanças pessoais e muito menos as finanças de uma empresa.

O IBGE (2009) também realizou uma pesquisa a qual questionava as condições financeiras da população brasileira. O resultado também assim como o que já foi mencionado anteriormente também não foi adequado como esperado. Segundo a pesquisa, 85% das famílias brasileiras apresentam algum tipo de problema relacionado a problemas financeiros. Sendo que a pesquisa enfatiza que esses problemas não estão somente relacionados a baixa renda, mas, também, a má administração dos recursos financeiros.

Como forma de solução aos problemas, a grande maioria dos brasileiros recorre a empréstimos, como mostra a Figura 5.

Figura 5 – Qual a finalidade dos empréstimos?



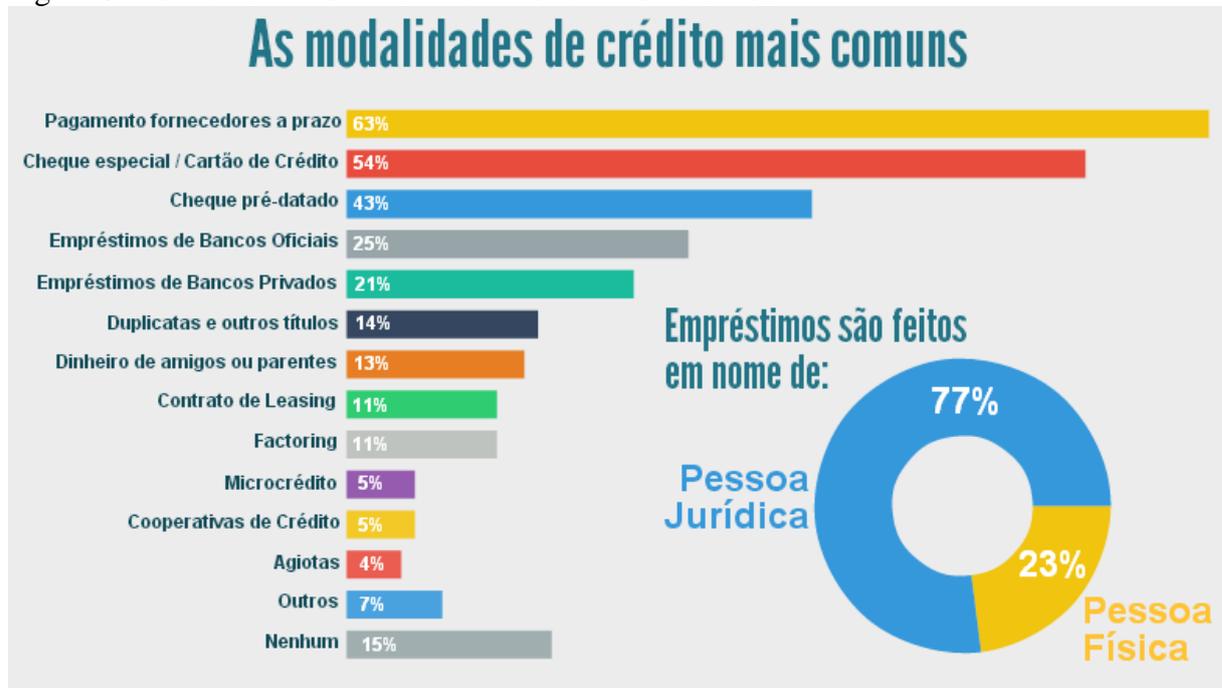
Fonte: SEBRAE-PR (2010)

Para Massaro (2010), da mesma forma como o Governo veicula mensagens relacionadas ao incentivo de endividamento fornecido pela facilidade de créditos para pessoa

físicas ou mesmo jurídica, ocorrem problemas de comunicação. Esse fenômeno ocorre pelo simples fato de as pessoas não terem conhecimento suficiente sobre taxa de juros e problemas ocasionados pelo endividamento. Há quem ainda pense que esse problema só ocorre com pessoas de baixa renda. Porém, através dos resultados da pesquisa do IBGE, vê-se que não há uma relação direta entre renda familiar e problemas de administração financeira própria.

Graças aos incentivos fornecidos pelo governo, os brasileiros tanto pessoa física como jurídica recorrem a modalidades diversas de crédito fornecidas pela Figura 6.

Figura 6: As modalidades de crédito mais comuns no Brasil



Fonte: SEBRAE (2014).

Ainda segundo Massaro (2010), o problema seria relacionado a uma instrução que favorecesse o entendimento e consequentemente compreensão dos próprios recursos pelo brasileiro.

No capítulo, seguinte será proposto um paralelo entre o porte das empresas e a carência educacional financeira do contexto global até a realidade nacional.

3 A PROBLEMÁTICA DA DEFINIÇÃO DO PORTE DAS EMPRESAS E SUA CARÊNCIA EDUCACIONAL FINANCEIRA

“Uma empresa é uma iniciativa que tem o objetivo de fornecer produtos e serviços para atender a necessidade de pessoas, ou de mercados, e com isso obter lucro”. “Em essência as empresas são grupos de pessoas que usam recursos materiais, como capital, espaço, instalações, máquinas, móveis e equipamentos, e recursos intangíveis, como tempo e conhecimentos” (MAXIMIANO, 2007).

“A pessoa que assume o risco de começar uma empresa é um empreendedor” (MAXIMIANO, 2007). Essa citação menciona justamente um dos principais focos deste multicaso, pois, segundo uma pesquisa do Global Entrepreneurship Monitor sobre empreendedorismo (2000), após 43 mil pessoas terem sido entrevistadas em 21 países, chegou-se a conclusão que a cada oito brasileiros na idade adulta, um estava abrindo ou pensando em abrir um negócio.

Uma atual pesquisa realizada pelo Global Entrepreneurship Monitor (2013) revelou as novas posições em escala global dos maiores empreendedores do mundo que podem ser visualizadas pela Figura 7.

Figura 7 – Mapa do empreendedorismo no Mundo



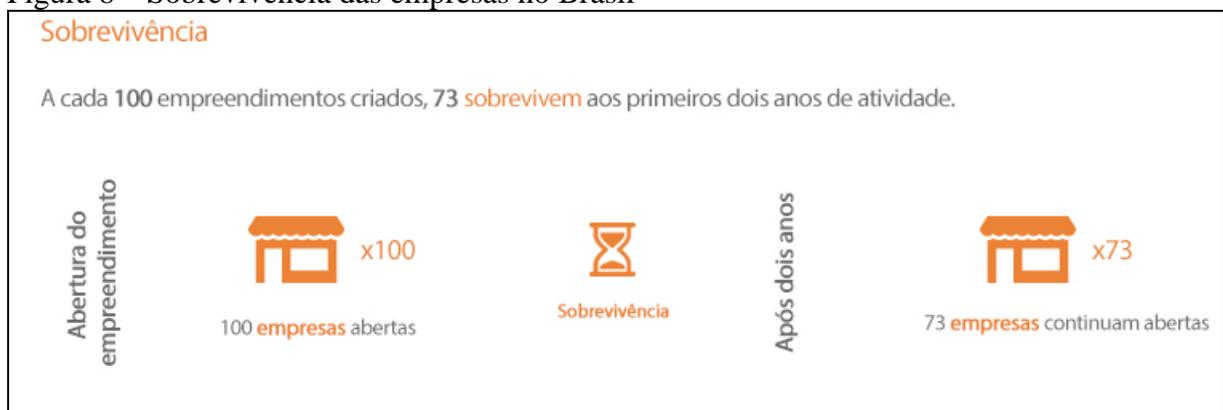
Fonte: Global Entrepreneurship Monitor (2013).

A mesma pesquisa também revelou que a cada 100 empresas brasileiras, 98 eram micros e pequenas empresas, que unidas eram responsáveis por empregar 40 milhões de trabalhadores, que seria, no período que a pesquisa havia sido realizada, mais da metade da mão de obra do país.

Apesar de todo esse espírito empreendedor, o Brasil apresenta uma baixíssima probabilidade de um novo negócio se manter por mais de três anos em contínuo funcionamento. Uma das razões mencionadas seria a falta de políticas públicas que auxiliem a consolidação desses empreendimentos. Ainda assim, esse não seria o único entrave enfrentado pelos novos empreendedores. O país também não apresenta um bom cenário para empreender, porque faltam financiamentos adequados e linhas de crédito favoráveis aos empreendedores. Além dos juros que são muito altos e carga tributária abusiva. Segundo o Banco Mundial, no Brasil, as empresas consomem aproximadamente 2.600 horas por ano para pagar impostos. Esse fato coloca o Brasil como sendo uma das maiores cargas tributárias do mundo (MAXIMIANO, 2007).

Contudo, novos dados fornecidos pelo Global Entrepreneurship Monitor (2013) comprovaram que esta é uma realidade que está a caminho de mudanças nos próximos anos. A capacidade de sobrevivência, pelo menos, nos dois primeiros anos tem sofrido alterações favoráveis aos empreendedores, pois de um total de cerca de cem empresas que abrem suas atividades, setenta e três ainda permanecem ativas em dois anos. Essa mudança pode ser vista através da Figura 8.

Figura 8 – Sobrevivência das empresas no Brasil



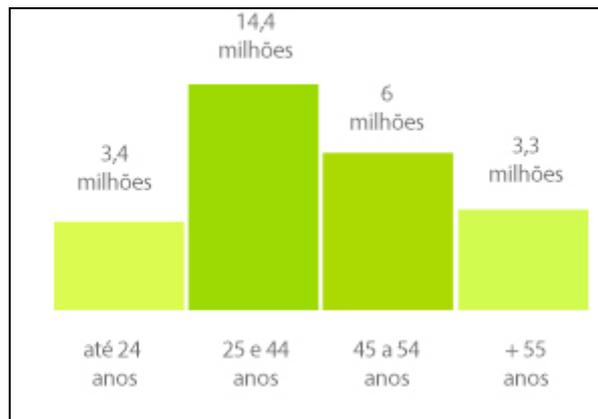
Fonte: Global Entrepreneurship Monitor (2013).

A mudança está sendo possível, nos últimos anos, pois o Governo Federal está disponibilizando apoio aos empreendimentos de micro e pequeno porte. Essa atual situação é devida à Lei 9.841 responsável por instituir o Estatuto da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte, que propõe tratamento jurídico diferenciado com favorecimento nos campos administrativo, tributário, previdenciário, trabalhista e de desenvolvimento empresarial.

O mesmo é mencionado pelo SEBRAE (2014), que menciona que com a Lei Geral das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte que foi instituída em 2006 foi possível contribuir para a participação e desenvolvimento das micro e pequenas empresas a fim de gerar novos empregos, distribuir melhor a renda, favorecer mais inclusão social, redução da informalidade e desenvolver a economia local e nacional. O SEBRAE ainda ressalta que essa Lei ainda hoje tem papel fundamental para a subsistência das nano, micro e pequenas empresas no Brasil.

Por esse motivo que dia após dia mais pessoas procuram recursos para abrir seus próprios empreendimentos. Esse fato está gerando um fenômeno um tanto que curioso no Brasil. As barreiras etárias que havia décadas atrás estão sucumbindo e mais pessoas de idades diversificadas estão se tornando empreendedores, como se pode inferir através da apresentação do conteúdo da Figura 9.

Figura 9 – Faixa etária dos empreendedores brasileiros



Fonte: Global Entrepreneurship Monitor (2013).

Para delimitar melhor cada tipo de empresa, Maximiano (2007) definiu que empresas podem ser segmentadas pelos critérios de número de empregados e também de faturamento anual em: microempresas, pequenas empresas, empresas de médio porte e empresas de grande porte.

Para ele as microempresas, de acordo com o Artigo 1º do Decreto nº 5.028, de 31 de março de 2004, podem ser definidas como pessoa jurídica e firma individual que tiver receita bruta anual igual ou inferior a R\$ 433.755,14. Os valores sofreram reajustes desde que a publicação do artigo primeiro. Atualmente o valor vigente é de empresas com faturamento até R\$ 360.000 segundo o SEBRAE (2014).

A empresa de pequeno porte, ainda segundo o mesmo decreto, é a pessoa jurídica e a firma mercantil individual que, não pode ser enquadrada como microempresa, e com receita bruta superior ao valor de R\$ 360.000 e igual ou inferior a R\$ 3.600.000,00.

O mesmo é citado pela Lei Complementar nº 123 onde o critério de ponderação ao tipo de empresa é também elaborado através da receita bruta anual. Uma microempresa é uma sociedade empresarial, sociedade simples, empresa simples de responsabilidade de um empresário registrado nos órgãos competentes que possua receita bruta anual igual ou inferior a R\$ 360.000,00. Esta pesquisa considerará as empresas com porte relacionado às receitas brutas e não por seu número de funcionários atinente a ilustração da Figura 10.

Figura 10 – Critério de classificação de empresas por receita bruta



Fonte: Sebrae-PR e Lei Complementar nº 123, de 14/12/2006.

Contudo, nos últimos anos foi necessária uma nova segmentação dessa mesma Lei Geral. Conforme informações fornecidas pela Cartilha do Microempreendedor Individual (2010), também foi criada a categoria de microempreendedor individual (MEI) como pode ser visualizado na Figura 10. Ou seja, uma pessoa que trabalha por conta própria e que legaliza seu negócio optando pelo método de tributação conhecido como Simples Nacional. A receita bruta nesse caso seria de até R\$ 60.000,00 ao ano.

Para a atual definição de nano empresa, diferentemente do conceito de MEI, ainda não há embasamento teórico que realize essa distinção entre os outros tipos de empresa. A única informação disponível até o momento advém da Economia Informal Urbana (ECINF), conceito primeiramente questionado pelo IBGE (2003).

Para ECINF o conceito de nano empresa seria uma empresa de trabalhadores que agem por conta própria. Esse empreendimento seria caracterizado por pessoas de baixa instrução que iniciaram um negócio porque não conseguiram oportunidade no mercado de trabalho. Geralmente sua atuação se delimita ao mercado informal com raras exceções. Um

exemplo clássico desse empreendimento seria um vendedor de roupas, costureira, tapioqueiro entre outros.

Em outro momento o IBGE (2008) reclassifica o nano empreendimento como uma pessoa que trabalha por “conta própria” em uma atividade econômica sem a presença de empregados, de forma individual ou através de sociedade.

Pelo motivo citado pela Cartilha do Microempreendedor Individual (2010) é que a categoria a qual se encontra a MEI também pode ser chamada de nano empreendimento com a simples distinção da questão da legalidade do negócio como pode ser detalhado na Figura 11.

Também é pertinente mencionar as condições para o surgimento das nano e microempresas no Brasil. Uma das principais características das nano e micro empresas é o seu tamanho reduzido e uma séria importância para a vida econômica nacional.

Segundo Cezarino e Campomar (2010), a afirmativa anterior se fundamenta através do estudo de Domingos (1995) publicado pelo SEBRAE que citava que as micros e pequenas empresas representavam 70% da força de trabalho, 21% do PIB nacional e aproximadamente 94% dos estabelecimentos no período de 1994.

Figura 11 – O que você precisa para ser um microempreendedor individual



Fonte: SEBRAE (2014)

Day (2000), ainda reforça a importância socioeconômica das pequenas empresas. Ele menciona que o fundamento desses negócios é universal, pois representam 95% de todos

os estabelecimentos do mundo. Elas podem ser consideradas como engrenagens que movimentam o crescimento econômico, geradoras de inovações e soluções para o desemprego (MORRISON; BREEN, ALI, 2003).

Apesar do conteúdo da pesquisa publicada por Domingos (1995) ser considerado antigo. A realidade, segundo Cezarino e Campomar (2010), ainda permanece parecida em questões de representação de força de trabalho e importância com relação ao PIB nacional.

Um resultado recente do IPEA (2012) demonstrado através da Figura 12 trata de novos dados sobre os índices do PIB, do total de empresas, do saldo de empregos formais gerados.

Figura 12 – Micro e pequenas empresas na economia



Fonte: IPEA e SEBRAE Nacional (2012).

Ainda segundo Cezarino e Campomar (2010), as microempresas representam uma ocupação para parte da população que vislumbra a possibilidade de criar seu próprio negócio como uma alternativa de gerar empregos mesmo que seja de forma formal ou informal demonstrado no gráfico abaixo. Em parte dos casos, os que mais procuram essa modalidade de criação de um novo negócio são pessoas com pouca qualificação, que não encontram outra forma de emprego em uma empresa.

Segundo uma pesquisa desenvolvida pelo IPEA (2013), há uma segmentação por classe social do número de pessoas empreendedoras. A grande maioria dos empreendedores de nano, micro e pequenas empresas no Brasil são com 55,2% da classe C. A segunda parcela destina-se a classe A e B com 37,5% e por fim 7,3% são representados pelas classes D e E. As informações podem ser visualizadas na Figura 13.

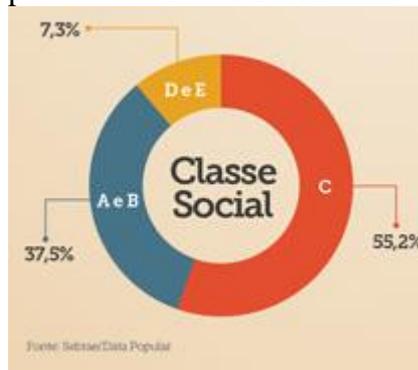
Contudo Cezarino e Campomar (2010), a partir de sua pesquisa não é adequado fazer generalizações. Apesar de uma pessoa pertencer a classe C, isso não significa que ela será menos preparada do que uma da classe A ou B.

De forma nítida é possível constatar que pessoas das classes A e B podem ter acesso a maiores recursos, porém isso não faz com que seus respectivos negócios possam se sobressair por isso.

Esses casos possivelmente são exceções, porém a falta de instruções está presente em todas as esferas com maior probabilidade de casos para classe D e E (MORELLI, 1994).

Logicamente que não é pertinente fazer generalizações. Uma parcela ainda que limitada dos proprietários de pequenos empreendimentos, são pessoas qualificadas e que preferem essa modalidade de negócio comparado a trabalhos em empresas privadas. Portanto, não é válido afirmar que só há pessoas pouco qualificadas nesses empreendimentos.

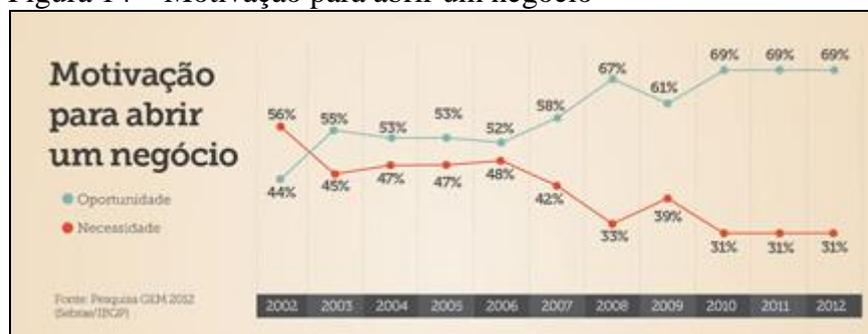
Figura 13 – Empreendedorismo por faixa etária no Brasil



Fonte: IPEA e SEBRAE (2012).

É possível notar que, apesar da limitação de recursos mais pessoas se motivam a aventura de empreender. Na Figura 14, pode ser constatado que, com o decorrer dos anos no Brasil, houve uma inversão dos objetivos para criação de novos negócios. Anteriormente, a motivação era uma questão de necessidade. Atualmente, nota-se que ainda há empresas que são abertas por necessidade, porém esse fato tem sido substituído pela oportunidade de ser dono do próprio negócio e o desafio de empreender.

Figura 14 – Motivação para abrir um negócio



Fonte: SEBRAE (2002)

Segundo o IBGE (2003) esses não são todos os fatores que são preponderantes na gestão de uma microempresa, porém os mais expressivos. Alguns deles são:

- Baixo volume de capital empregado;

- Altas taxas de natalidade e mortalidade;
- Presença significativa de proprietários, sócios e funcionários com laços familiares;
- Grande centralização do poder decisório;
- Não distinção da pessoa física do proprietário com a pessoa jurídica, inclusive em balanços contábeis;
- Registros contábeis pouco adequados;
- Contratação direta de mão-de-obra;
- Baixo nível de terceirização;
- Baixo emprego de tecnologias sofisticadas;
- Baixo investimento em inovação tecnológica;
- Dificuldade de acesso a financiamento de capital de giro;
- Dificuldade de definição de custos fixos;
- Alto índice de sonegação fiscal;
- Utilização intensa de mão-de-obra não qualificada ou sem qualificação.

Recorrendo a Cezarino e Campomar (2010), as especificidades das microempresas se caracterizam em três segmentos: relacionado à organização, as decisões e individuais de cada empreendedor. O Quadro 1 resume de forma explicativa essas características a seguir.

Quadro 1: Características das MPE brasileiras

Especificidades Organizacionais	Especificidades de decisões	Especificidades Individuais
Pobreza de recursos; Gestão centralizadora; Situação extra organizacional incontrolável; Fracas maturidade organizacional; Fraqueza das partes no mercado; Estrutura simples e leve; Ausência de planejamento; Fracas especialização; Estratégia intuitiva; Sistema de informação simples.	Tomada de decisão intuitiva; Horizonte temporal curto; Inexistência de dados quantitativos; Alto grau de autonomia decisória; Racionalidade econômica, política e familiar.	Onipotência do proprietário/dirigente; Identidade entre pessoas física e jurídica; Dependência perante certos funcionários; Influência pessoal do proprietário /dirigente; Simbiose entre patrimônio social e pessoal; Propriedade dos capitais; Propensão a riscos calculados.

Fonte: Adaptado Cezarino e Campomar (2010) e Leone (1999).

Com as informações fornecidas tanto por Cezarino, Campomar (2010) e Leone (1999), é possível chegar as seguintes conclusões das características que, se não “tratadas” com a devida importância, podem representar a decadência de uma microempresa.

No Brasil, as pequenas e microempresas apresentam trabalho do tipo “intensivo”, normalmente com mão de obra com baixa especialização, atuando em áreas que as médias ou grandes empresas não trabalham. Elas também são responsáveis pelo emprego de grande parte da mão de obra disponível no mercado nacional. O que inclui em sua grande maioria as pessoas que não possuem boa qualificação. Sem as microempresas essa mão de obra poderia causar problemas relacionados à política, à economia e também ao social. Cerca de 6 de 10 empregos são gerados pelas micro e pequenas empresas, pois o custo para sua criação é menor. (Morelli, 1994).

SEBRAE-SP (2008) revela que 98% das 5,1 milhões de empresas existentes, representam 53% dos empregos com carteira assinada, auxiliam com 20% do PIB e ainda são responsáveis por 2,7% das exportações brasileiras. Com esses dados mais recentes é possível constatar que não houve uma mudança tão significativa em dados reais da importância das micro e pequenas empresas no Brasil.

A seguir serão abordados os temas que são considerados pelos autores já citados e por outros que ainda serão citados como sendo os principais motivos justificam o sucesso ou o fracasso nas empresas.

O raciocínio acima citados pelos autores Pereira e Santos (1995) menciona um fato imprescindível que são as qualidades que um empreendimento pode ter para o sucesso empresarial:

- Estratégia de marketing bem definida;
- Fidelidade da clientela;
- Comunicação adequada com o mercado;
- Melhorias da imagem da empresa;
- Tecnologia atual;
- Mix adequado de produtos;
- Operação com capital próprio;
- Uso eficiente do capital de terceiros;
- Capacidade de reinvestimentos dos lucros;
- Endividamento sobre controle;
- Capitalização da empresa;
- Gestão inovadora do negócio;
- Objetivos bem definidos;
- Envolvimento e participação da equipe como um todo.

Pode-se observar que, dos tópicos acima mencionados por Pereira e Santos (1995), existem vários tópicos que podem ser relacionados com finanças. O fato de a tecnologia atual ser muito bem aplicada aos novos sistemas de controle financeiro de fluxo de caixa, entradas e saídas de dinheiro da empresa em curto e longo prazo. Saber operar com o capital próprio é fundamental para o funcionamento de todas as empresas independente de suas proporções. O uso eficiente do capital de terceiro também se faz imprescindível, porque os investimentos devem ser alocados corretamente para que a empresa possa fazer uso adequado dos recursos necessário para o seu crescimento. Vale lembrar que o capital de terceiros também é parte fundamental para o processo de alavancagem financeira. Portanto, esse também deve ser considerado um bom ponto a ser abordado como fator de sucesso.

Outro aspecto menciona como seria a capacidade de reinvestimento dos lucros. Poucos empreendedores percebem que, além de ser necessário fazer o uso devido do princípio da entidade mencionado pela contabilidade, é fundamental fazer constantes investimentos na própria estrutura da empresa. O lucro por si só não é somente uma forma de renda para o empreendedor. Ele deve ser uma forma de fazer que o negócio possa crescer e manter suas atividades de forma conveniente tanto para seus gestores quanto para os clientes.

Por fim, os autores ainda mencionam a capacidade de controlar o endividamento dentro das empresas e o processo de capitalização da empresa que será explicado em maiores detalhes adiante.

O que pode ser obtido a partir do que foi mencionado é que a empresa apresenta mais conexões fundamentais com o setor financeiro do que grande parte da convenção popular pensa a respeito da importância da educação financeira dentro das empresas (SEBRAE, 2008).

Um fator que também contribui, que deve ser observado de forma imprescindível, seria a experiência empresarial. A probabilidade de haver um problema relacionado a um empreendimento reduz potencialmente quando seu gestor possui experiência de mercado na sua área de atuação. (PEREIRA E SANTOS, 1995).

É fundamental esclarecer que, para Pereira e Santos (1995), o fator experiência foi considerado como proporcionalmente relevante comparado ao conhecimento técnico. Os autores mencionam que o conhecimento técnico só teria utilidade quando aplicado, demonstrando que, em termos concretos, o mercado é estruturado de forma diferenciada do que é lecionado.

Contudo, esse é o resultado da pesquisa desses dois autores, diferentemente, dos vários outros apresentados pelos autores que consideraram o conhecimento financeiro é imprescindível, comprovando mais uma vez a importância desse fator para a administração de forma concisa de qualquer empreendimento.

Porém não só existem aspectos de sucesso em um empreendimento. Também há fatores que condicionam o fracasso nas empresas.

Segundo Branco (2013), enumeram-se fatores internos e externos que causam o insucesso empresarial. E o que toda empresa deveria fazer era procurar combatê-los e reduzi-los para manter a sustentabilidade da empresa a fim de que ela possa se manter no mercado para gerar valor a sociedade. Já dados do SEBRAE (2008), ainda mencionam outros tipos de fatores que podem representar o enfraquecimento e até a mortalidade das empresas. Pode-se dividir em fatores internos, externos (relacionados ao proprietário), à empresa e ao ambiente, sendo adicionado mais uma variável ao estudo.

Os fatores internos são aqueles relacionados diretamente ao empresário, que variam de suas características individuais até suas habilidades gerenciais. Os fatores externos são condições que estão fora do alcance de controle do empresário, que seriam a economia, impostos, regulamentos do governo (ROGOFF; LEE; SUH, 2004).

Com relação aos fatores ligados ao dirigente, empresa e ambiente são representados pelo conjunto de fatores que estes três recursos possuem. Por exemplo, habilidades gerenciais, planejamento formal, condições econômicas, localização, porte, gestão da informação, valores e crenças etc. (MACHADO; ESPINHA, 2005).

Alguns problemas nem sempre são diretamente detectados pelos dirigentes como: má qualidade do produto, reclamações dos clientes, custo elevado de produção, atraso na entrega dos produtos, insatisfação dos empregados, elevado índice de acidentes. (VIAPINA, 2001).

Vidotti (2013) faz um comparativo esplêndido entre a condição das empresas com a aplicação de um checkup de rotina por seu proprietário. Em sua resenha, ele questiona firmemente que o comportamento dos empreendedores é geralmente desatento a questões relacionadas à saúde financeira de suas empresas. Como proprietários, cada um deles deveria, vez ou outra, procurar ter uma visão macro para micro, procurando pelos mínimos detalhes que poderiam ser modificados, ou melhor, aperfeiçoados em cada setor. As vendas se mantendo em um bom patamar não podem ser consideradas como um parâmetro de segurança. Contudo, ele complementa enfatizando que esse é um problema encontrado em empresas de todos os portes, porém, se diretrizes não forem tomadas, definitivamente, esse

representaria um fator de risco a sobrevivência da empresa. Sendo assim auxiliar a teoria desenvolvida por Leoni (1999).

Para Oliveira (1996), o conceito classificado de doença financeira e os seus respectivos sintomas precisam ser detectados o quanto antes para evitar a deterioração da empresa. Nessa linha o autor enumera que se o problema está relacionado com retorno nulo ou pouco expressivo em relação ao capital investido, trata-se de um problema ou doença econômica; se as despesas financeiras estiverem elevadas, alta necessidade de capital de giro e influência elevada de capital de terceiros, trata-se de uma doença financeira; se tiverem grandes problemas de reclamações e devoluções de produtos, trata-se de uma doença técnica; da mesma forma ele também cita que existem doenças comportamentais, mercadológicas e administrativas.

Um dos problemas fundamentais, que ainda causam problemas em grande parte das micro, pequenas, médias e, até mesmo, grandes empresas, é uma análise inadequada ou também considerada como superficial na escolha do ramo de negócio, falta de capital suficiente e, finalmente, uma capacidade gerencial muito abaixo do esperado. De forma objetiva, nas grandes empresa o mais encontrado foi a capacidade gerencial reduzida. Isso leva a concluir que os empresários não fazem estudos adequados para verificar a viabilidade de um projeto na abertura de uma empresa e muito menos de continuidade de um projeto. (Solomon, 1986).

O próprio SEBRAE seria um fator limitador do desenvolvimento das empresas, representando uma contradição a sua diretriz principal que é ajudar as MPE's. A proposta vendida pela empresa visa vender consultorias e propor melhorias aos estabelecimentos, porém, em realidade, é um recurso que está longe de ser considerado adequado a realidade dos empreendedores.

As consultorias vendidas possuem preços absurdos, o que impossibilita que uma pequena empresa, que esteja iniciando suas atividades, possua condições de procurar pelos serviços tão repetidamente oferecidos. O processo de consultoria não visa uma aplicabilidade, ou mesmo, um repasso de *know-how* dos especialistas para os negociantes. Trata-se de uma questão de manter o empreendedor dependente de um profissional para gerir os negócios sem que realmente conhecimentos fundamentais sejam transmitidos para tornar o empresário mais autônomo e hábil.

Com o passar do tempo, o negócio passa a se desenvolver. Não há mais problemas de fluxos de caixa, gestão do capital de giro e muito menos com o estoque. Tudo parece está indo bem, afinal, o consultor está praticamente gerindo o negócio pelo empreendedor.

Conseqüentemente, ele se sente seguro que está indo tudo bem e, por esse motivo, resolve dispensar a consultoria. A partir disso a empresa inicia um ciclo de erros. O empresário não compreende a situação e pouco tempo depois o seu negócio quebra, demonstrando que não adianta somente fornecer consultorias a preços abusivos. É necessário também reeducar os maus hábitos dos empreendedores e torna-los capazes de gerenciar com suas próprias capacidades seus negócios.

Segundo Viapina (2001), com relação aos fatores que limitam as microempresas esses são inúmeros. Eles podem ser de ordem interna ou externa, que podem ou não ser localizados por seus gestores. A questão é que muitas delas não conseguem suplantar as dificuldades, tornando-as propícias a encerrarem suas atividades.

O fato é certo segundo Pitthan (2012), existem sinais que demonstram que o negócio não está indo bem. Alguns como: queda do faturamento, estoques cheios, falta de capital de giro, endividamento, inadimplência dos clientes e queda da produtividade. Esses são alguns dos problemas citados pela autora. Contudo, do mesmo modo como já foi mencionado anteriormente nem sempre todos os problemas são evidentes ou mesmo aparentes dentro de uma empresa. Em alguns casos somente alguns deles. Em outro somente um deles que realmente representa o problema central que acarretam os outros.

Em nano e microempresas existem diferenças notáveis de como detectar uma problemática. Diferentemente de uma empresa de maiores proporções como é o caso das médias e grandes empresas, empresas de pequeno porte não apresentam uma segmentação tão complexa quanto uma de maior porte.

Em grandes empresas, o setor financeiro geralmente é bem mais segmentado. Segundo Coelho, Botini e Waehneltdt (1996), uma empresa com uma boa segmentação apresenta fundamentalmente três setores bem desenvolvidos: direção financeira, contabilidade e tesouraria.

No setor da contabilidade, ainda segundo Coelho, Botini e Waehneltdt (1996), ela procura registrar e controlar todas as operações realizadas dentro da empresa. E finalmente, para tesouraria a responsabilidade é manter a manutenção da liquidez da empresa.

Entretanto, quando se estuda empresas de pequeno porte ou menores que as de pequeno porte, as atividades relacionadas à administração financeira se mantem como uma responsabilidade associada a uma única pessoa que normalmente é o proprietário do negócio ou mesmo sócio. E as demais atividades que possuem segmentações em uma empresa maior ficam todas aglutinadas na pequena empresa aplicadas a uma única pessoa. O que significa que o proprietário da empresa toma todas as decisões relacionadas à aplicação dos recursos,

produção, técnicas de venda, investimentos e financiamentos. (COELHO, BOTINI, WAEHNELDT, 1996).

Esse fato só revela que, nas microempresas e nano empresas, é como comparar uma empresa totalmente segmentada, de um lado, que apresenta pessoas especializadas trabalhando especificamente para cada setor, e de outro, uma única pessoa que tem a função de todos esses setores juntos.

Essa operação de uma única pessoa poderia até funcionar se a pessoa que controlasse todos os setores tivesse conhecimento do funcionamento de cada setor isoladamente. Nesse aspecto dados do SEBRAE (2014), mencionam que infelizmente essa não é uma realidade das nano e microempresas. Na grande maioria, como já foi dito em outro capítulo, essa possibilidade só seria possível se o proprietário já tivesse pleno conhecimento sobre cada área de uma empresa, o que inclui marketing, recursos humanos, finanças, produção e etc. Normalmente, para uma única pessoa esse pode ser um fator que pode ser gerenciado a princípio, mas de fácil desestabilização com o decorrer do tempo.

Por esse motivo que segundo dados do Indicador Serasa Experian de Falências e Recuperações (2013), houve uma redução dos casos de pedidos de falências no último bimestre. Porém, os mesmos dados revelam que isso não reduziu os pedidos de recuperações judiciais. Outro fator importante seria que de 88 solicitações de recuperação, 55 são de microempresas, demonstrando de forma análoga que esse setor ainda enfrenta mais problemas em administrar seus recursos próprios do que em relação a empresas de maiores proporções que já determinaram setores específicos para cada tarefa.

Outro fator relevante que deve ser levado em consideração é que essas pesquisas só mencionam negócios que são cadastrados e tributados. Sendo que, em sua grande maioria, os nano negócios não são registrados, logicamente, com raríssimas exceções. Porém, esses negócios exercem influência na economia de forma que esse fator não pode ser ignorado ou mesmo deixar de ser levado em consideração, segundo Ribeiro (2000).

Ainda segundo Ribeiro (2000 *apud* SCHNEIDER, ENSTE, 2000), mesmo que os negócios sejam informais, cerca de 66% da renda da economia informal é gasta no setor formal. O que representa que os setores das nano e microempresas, ainda que completamente irregulares, ajudam a mover de forma significativa a economia nacional.

Mais uma vez segundo Ribeiro (2000), empresas informais, no caso, “nano empresas” e microempresas também geram repercussões na economia local. Isso significa que elas também devem entrar na margem da pesquisa. A pesquisa não deve somente se restringir ao número limitado de empresas, porém a amplitude total disponível no mercado.

O mesmo é dito por Leonardos (1984), quando menciona que micro e pequenas empresas representam um fator fundamental para manutenção e crescimento de uma economia saudável. Ele também menciona que através delas é possível aproveitar uma grande parte da parcela de mão de obra que ficaria ociosa e também fomenta estímulos aos empresários para permanecerem competitivos no mercado.

Depois dessa breve explanação, a questão é “Como identificar esse problema na empresa independente das proporções do negócio?” e também é possível questionar se os fatores financeiros estão tão associados assim a questões de endividamento, perdas financeiras e até mesmo falência de empresas. Uma das respostas mais simples seria através do mecanismo da educação financeira aplicada aos negócios que será abordado na segmentação a seguir.

3.1 Variáveis de conhecimentos financeiros

A administração financeira pode ser considerada importante para todos os tipos de negócios, diferentemente, do senso comum que acredita que o conhecimento financeiro aplicado é um conceito somente aplicável a bancos e instituições financeiras. Dentre as mais diversas funções, inclusive as aplicadas a bancos e instituições financeiras, a administração financeira é também responsável por determinar o crédito que será dado aos clientes, quanto de estoque a empresa deve manter, quanto de caixa deve-se ter disponível, quantidade de lucro que a empresa deve utilizar para reinvestir na própria empresa entre outras razões (BRIGHAM, GAPENSKI, EHRHARDT, 2001).

Uma pessoa poderia se perguntar “Se esses conteúdos são mais aplicáveis para quem quer seguir uma futura carreira no setor de finanças, por que eu deveria me preocupar com isso?”. Em verdade, esses conteúdos não são exclusividade de pessoas que pretendem seguir carreira. Ao contrário do consenso da maioria, existem dois motivos principais para o conhecimento financeiro ser um conceito imprescindível para todos. Primeiro, é necessário possuir conhecimentos em finanças para tomar até mesmo decisões pessoais. O que inclui escolher um bom investimento a ser investido; a decisão de compra de um imóvel; se seria mais adequado distribuir o dinheiro para cada setor da sua vida pessoal ou concentrar tudo de forma desordenada em um único setor. Segundo, em todos os negócios as decisões estão atreladas a decisões financeiras. Geralmente decisões mais importantes sempre contam com a presença de pessoas do setor financeiro (BRIGHAM, GAPENSKI, EHRHARDT, 2001).

No atual mundo corporativo, questões como sucesso e fracasso podem está unicamente relacionadas ao planejamento. As empresas se encontram, atualmente, em um ambiente altamente competitivo em que as ações e respostas precisam ser implementadas cada vez mais rápidas para seguir as demandas do mercado que exige preços mais competitivos e produtos mais qualificados. Por esse motivo deve-se dar a devida importância para o conhecimento financeiro, ou melhor, educação financeira (GRODISKI, 2008).

O termo finanças pode ser definido como “a arte e a ciência de administrar o dinheiro”. Sendo imprescindível para todas as pessoas físicas e jurídicas, pois, em algum momento da vida ou em grande parte de sua vida, ganham, levantam, gastam ou investem dinheiro. As finanças são consideradas como um processo em que o recurso monetário (dinheiro) circula entre diferentes tipos de instituições, ou seja, das instituições para as pessoas, das pessoas para órgãos governamentais e sendo novamente reaplicado as pessoas. Trata-se de um ciclo (GITMAN, 2010).

Segundo Gitman (2010), os princípios básicos de finanças são universalmente aplicáveis a empresas de qualquer tipo e tamanho. Não havendo distinção ou mesmo contra recomendação em caso de empresas menores ou maiores. Inegavelmente, é um fato comprovado a relação de proporcionalidade que empresas de maior porte necessitam de maior apoio ou mesmo de pessoas que conheçam melhor sobre finanças. É constatável a demonstração de que com o aumento da complexidade das atividades, conseqüentemente, a empresa necessite de embasamento mais detalhado de seu setor financeiro.

Nesse contexto, há a definição da administração financeira que seria justamente o conjunto de atribuições dos administradores financeiros dentro das empresas. Logicamente que esse contexto não exclui a administração financeira pessoal que seria um segmento da administração financeira em si. E também vale ressaltar que, apesar de ambas serem aplicadas em campos distintos, elas apresentam elementos que convergem e divergem em outros segmentos. Algumas das convergências serão citadas mais adiante (GITMAN, 2010).

Os administradores financeiros tem a responsabilidade de gerir o setor financeiro das organizações de todos os tipos, sendo aberta, fechada, grande ou pequena, com ou sem fins lucrativos. A tarefa não se resume em poucos passos. Ao decorrer desse processo existem vários outros degraus que também devem ser avaliados por esse profissional. Tarefas como planejar, conceder crédito a clientes, captar fundos para as operações da empresa também estão dentro do processo da administração financeira (GITMAN, 2010).

Complementarmente ao estudo de Gitman (2010), Brigham, Gapenski e Ehrhardt, (2001) enumeram as principais atividades específicas destinadas a administradores financeiros:

- Previsão e planejamento;
- Principais decisões de investimentos e financiamento;
- Coordenação e controle;
- Lidar com os mercados financeiros;
- Administração de risco;

Brigham, Gapenski e Ehrhardt (2001), demonstraram que esses conhecimentos específicos são fundamentalmente utilizados entre nano, micro, pequenos, médios e grandes empreendedores. Não havendo estabelecido um padrão de empresa que deveria seguir essas características. O recomendável seria que todas as pessoas que iniciassem um empreendimento soubessem de pelos menos a metade desses conceitos. Por exemplo, planejamento é extremamente necessário para modelar a empresa para o futuro. O mesmo é dito para as decisões de investimento e financiamento em que o empreendedor deve procurar a melhor forma de alocar o dinheiro na empresa, na compra de novos equipamentos e saber adequar o financiamento de capital próprio com o capital de terceiros. O mesmo pode ser dito sobre a gestão de risco que seria determinante na tomada de decisões de curto ao longo prazo, pois, com um estudo sobre o risco, a empresa pode evitar que decisões mal tomadas venham a comprometer o desempenho e estabilidade da empresa tanto no presente como no futuro.

O processo de planejamento direciona a empresa para evitar conflitos e dificuldades que poderiam ser evitadas. Algumas destas até podem levar a empresa a falência. Aplicando-se o devido planejamento, é possível ter um maior profissionalismo e maiores níveis de produtividade. Pode até mesmo ser considerado como um meio motivacional para o empreendedor, pois ele terá um direcionamento a ser seguido (GRODISKI, 2008).

Contudo, como já foi mencionado anteriormente, o porte da empresa representa um fator fundamental para determinar a complexidade da administração financeira e, até mesmo, a sua segmentação dentro da mesma. No caso, as firmas individuais que são empresas que pertencem a uma única pessoa. Aproximadamente 75% das empresas norte-americanas são desse tipo, sendo em sua grande maioria localizadas nos setores de atacado, varejo e serviços. A gestão dessas pequenas empresas normalmente é feita pelo proprietário, havendo ou não o auxílio de empregados. Normalmente, os recursos são o capital próprio ou captação de empréstimos, sendo o dono do negócio responsável por todas as decisões que vão

determinar o seu sucesso ou não. O autor ainda cita a sociedade de pessoas e até mesmo sociedade por ações, porém esses dois tipos não se enquadram suficientemente a realidade da pesquisa. Em alguns casos, pode ocorrer associação e ainda ser categorizada como pequena empresa. Contudo, torna-se pertinente demonstrar esse segmento do setor empresarial americano, porque no Brasil não é tão diferente assim em questão de firmas ou negócios individuais. Pelo menos não em questão do tipo de negócio. Se for levado em consideração processo de abertura e tarifação, haveria divergências grotescas. Porém, esse não é o enfoque desta pesquisa. Segundo dados que já foram apresentados anteriormente neste trabalho, no Brasil uma parte da economia é movida por esses pequenos empreendimentos (GITMAN, 2010).

A firma individual é considerada a forma mais simplificada de se começar um empreendimento por ser uma das formas mais desregulamentadas nas modalidades existentes de empresas. Suas fragilidades e fraquezas estão explicitadas no Quadro 2. É por esse motivo que há constantes aberturas de firmas individuais não só no Brasil, mas em todo o mundo (ROSS, WESTERFIELD E JORDAN, 2011).

Quadro 2: Pontos fortes e fracos das firmas individuais de empresas.

Firma Individual	
Pontos Fortes	<ul style="list-style-type: none"> • O proprietário recebe todos os lucros e prejuízos (assume todos os prejuízos). • Custo baixo de organização. • Lucros incluído e tributado na declaração de rendimento de pessoa física do proprietário. • Independência. • Sigilo. • Facilidade de dissolução.
Pontos Fracos	<ul style="list-style-type: none"> • O proprietário tem responsabilidade ilimitada – todo o seu patrimônio pessoal pode ser usado para pagar dívidas da empresa. • A capacidade limitada de captação de recursos tende a restringir o crescimento. • O proprietário precisa fazer de tudo um pouco. • Difícil conferir aos funcionários oportunidades de carreira de longo prazo. • Perda de continuidade em caso de morte do proprietário.

Fonte: Gitman (2010).

Também é de responsabilidade do setor financeiro de uma empresa fazer previsões e tomar decisões. Entretanto, esse processo não é feito de forma isolada. Para haver mais previsibilidade e decisões mais precisas, todos os profissionais das mais diversas áreas de uma empresa devem interagir com o setor financeiro e os procedimentos financeiros que estão sendo tomados para obter o melhor desempenho das tarefas que estão sendo executadas (GITMAN, 2010).

Ou seja, com a administração financeira basicamente não seria diferente. É inegável mencionar a relação existente entre a teoria econômica e da teoria contábil na construção do conhecimento em finanças. Apesar, dessas duas variáveis não serem o principal foco deste trabalho de conclusão de curso, faz-se necessário, pelo menos, citá-los brevemente para demonstrar a sua devida importância no processo de formação do conhecimento em administração financeira aplicada a negócios.

Logicamente que a variável como o porte da empresa não poderia ser deixada de ser analisada. O porte e a importância da função financeira estão fortemente relacionados. Em nano, micro e pequenos negócios, há diferenciações quanto à importância que é dada para a função financeira (GITMAN, 2010).

A princípio uma empresa que está iniciando suas atividades procura deter sua função financeira restrita ao departamento de contabilidade, pois inicialmente é considerada a forma inicial que a maioria das empresas prioriza que deva ser organizada para manter o bom funcionamento de seu empreendimento. À medida que o negócio inicia o seu crescimento, a estrutura limitada anterior já não é suficiente para gerir todas as atividades novas que foram acrescentadas. Por esse motivo ocorre o processo de departamentalização do setor financeiro com a finalidade de proporcionar a devida importância para cada setor de forma isolada (GITMAN, 2010).

Vale lembrar que a literatura disponível considera o processo de departamentalização um processo natural dentro das empresas a partir do momento em que elas começam a crescer em suas atividades. À medida que a empresa, por exemplo, duplica sua demanda de atividades, a estrutura anterior já não se encontra apta para dar o devido suporte. Por esse motivo, que ocorre o processo de departamentalização dos recursos humanos, finanças, logística para que cada setor possa focar em determinada atividade que necessita de uma estruturação mais avançada.

Em empresas de médio e grande porte, o setor financeiro apresenta segmentações complexas que se dividem fundamentalmente em: principal executivo financeiro (CFO), tesoureiro, controller (principal contador) e, até mesmo, gerente de câmbio caso a empresa necessite dessa função (GITMAN, 2010).

Mais uma vez vale lembrar que em pequenas empresas esse processo de segmentação não ocorreu ainda e que não há necessidade de colocar uma estrutura tão complexa em um negócio que não necessita de tanta complexidade. A incompatibilidade de estrutura também pode contribuir para o fracasso da empresa no mercado, pois, ao invés dela procurar focar na totalidade, ela estaria dando excesso de importância para um setor isolado.

Para Ross, Westerfield e Jordan (2011), as finanças não apresentam uma forma de segmentação e, nem mesmo uma separação nas áreas da economia e da contabilidade. De fato, as áreas apresentam importâncias complementares umas as outras, porém não seria uma informação completa não mencionar também a fundamentação e importância das finanças dentro da própria administração. Possuir conhecimento sobre finanças também é fundamental para diversas áreas da administração e, conseqüentemente, para novos empreendedores e até mesmo para o âmbito pessoal de qualquer pessoa. Se um profissional precisar fazer melhorias no setor de marketing, ele precisará conhecer sobre finanças, porque dentro do processo de marketing é necessário conhecimento sobre orçamentos, como reduzir despesas e obter benefícios a partir da quantidade de recursos existentes. Do mesmo modo, como para realizar uma pesquisa de mercado, projeto de mercado, precificação de um determinado produto, deve-se previamente se fazer uma análise do setor financeiro e também ter conhecimento sobre finanças.

Nesse meio é inegável a importância do conhecimento econômico para elaboração de um plano efetivo que procure se adequar as necessidades da empresa independente do seu porte. Mesmo sendo uma empresa pequena, ela necessita colocar a variável econômica como sendo de forte significância para seu funcionamento adequado. Do que adiantaria uma empresa ser aberta em um mercado que já apresenta uma alta concentração do mesmo negócio. Ficaria complicado estabelecer assim uma vantagem competitiva. Por esse motivo, o administrador financeiro precisa entender, não de forma rebuscada e complexa, as diretrizes da economia e, também, está sempre atento as variações da atividade econômica e das mudanças favoráveis e desfavoráveis da política econômica. Um uso adequado das diretrizes econômicas seria fazer uma boa análise sobre a oferta e demanda, estratégias de maximização de lucro e teoria dos preços. Contudo, o princípio econômico mais utilizado é a análise marginal de custo-benefício. Essa análise é importante, pois com ela é possível determinar quais decisões tomar baseando-se em condições dos benefícios em relação aos custos que a empresa poderia obter em relação aos suas vantagens de mercado, ou seja, benefícios (GITMAN, 2010).

A contabilidade já apresenta uma correlação íntima com as finanças, pois se complementam em vários momentos. Alguns empreendedores e pessoas que não possuem muito conhecimento sobre finanças geralmente até pensam que contabilidade em si é o resumo da administração financeira. Contudo, há uma diferença básica entre finanças e contabilidade. A contabilidade enfatiza os fluxos de caixas. Já as finanças enfatizam a tomada de decisão (GITMAN, 2010).

De forma bem elementar, o contabilista desenvolve e analisa dados para medir o desempenho da empresa. No desempenho está contido a avaliação financeira, os registros e os pagamentos de impostos. A contabilidade se utiliza de princípios estabelecidos para preparar demonstrações financeiras que descontam receitas e despesas no momento que elas são incorridas, fenômeno também conhecido como, ao regime de competência.

Já o administrador financeiro enfatiza os fluxos de caixa, entradas, saídas de dinheiro, mantém a empresa solvente, planeja os fluxos de caixa para o futuro da empresa. Diferentemente dos contadores, aqui o regime de caixa só reconhece as despesas e receitas somente quando é dada efetivamente a entrada e saída do caixa. O que é um fato semelhante quando aplicado a pessoas fazendo suas contabilidades pessoais assim como de suas empresas. Geralmente as pessoas não fazem o uso do regime de competência. Normalmente, só se baseiam nos fluxos de caixa para medir o desempenho financeiro (GITMAN, 2010).

A princípio, as empresas quando estão iniciando suas atividades também não fazem o uso do regime de competência. Por vezes, porque os empreendedores não tem conhecimento do que significa fazer um regime de competência. Em grande parte pessoas que iniciam as atividades de uma nova empresa recorrem ao auxílio de contadores para fazer essa prática (CERBASI, 2012).

Entretanto, nas empresas, em termos de conhecimentos em contabilidade, o regime de competência não é a única vertente que merece destaque por termo de importância neste trabalho. A contabilidade resumidamente trata-se de uma análise precisa de dados. Esses dados quando bem elaborados e estruturados informam ao tomador de decisões se o caminho que está sendo tomado realmente está procedendo de forma concisa e pertinente. O contador, em outras palavras, produz o instrumento que auxilia a administração no processo de tomada de decisões. Vale ressaltar que o setor que principalmente é beneficiado pela contabilidade é o setor financeiro (IUDÍCIBUS; MARION, 1999).

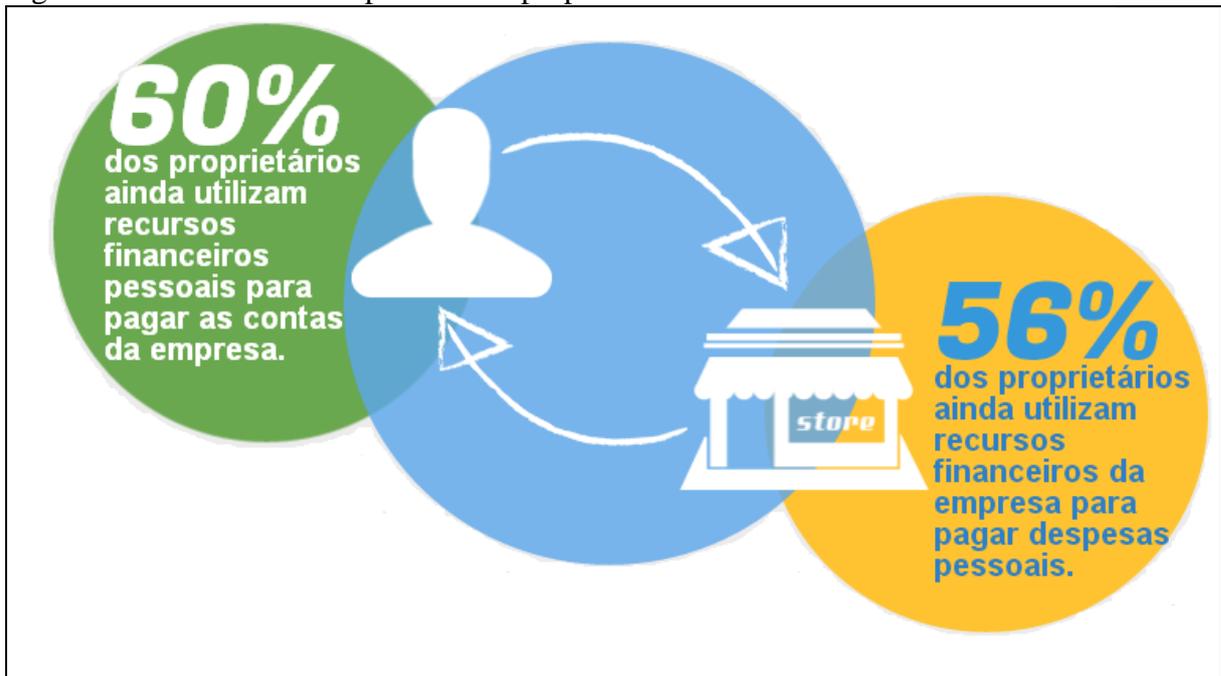
Não é raro encontrar empresas, principalmente pequenas, com problemas de falência ou enfrentando problemas sérios de sobrevivência. Algumas dessas mencionam que os problemas estão concentrados somente em pesadas cargas tributárias, falta de recursos financeiros, juros abusivos por parte dos bancos. Contudo, quando é feita uma análise mais criteriosa para descobrir os reais motivos que levaram a essas empresas se encontrarem em situações como essas acima citadas, descobre-se que, em grande parte delas, o problema central, em verdade, não é nenhum dos citados acima. O problema é a má gestão, decisões tomadas sem nenhum parâmetro ou mensuração e, em muitos casos, ausência de dados que favoreçam a tomada de decisões mais plausíveis. E, se for mais a fundo nas investigações,

descobre-se que há uma contabilidade debilitada, distorcida elaborada quase que exclusivamente para solução de problemas fiscais (IUDÍCIBUS; MARION, 1999).

Outro fator da contabilidade que também merece destaque é o princípio da entidade que é considerado um dos postulados ambientais da contabilidade e um dos principais motivos de quebra das empresas (SEBRAE, 2014).

O princípio da entidade consiste na contabilidade que é planejada, mantida e produzida em uma determinada entidade, ou melhor, empresa. É fundamental para o funcionamento adequado do negócio que os proprietários e sócios determinem a separação de entidades. Isso significa dizer de forma mais nítida que as contas da empresa não são contas pessoais e vice e versa. A administração das despesas pessoais de uma pessoa física é considerada como sendo uma entidade. E, se essa mesma pessoa tiver um negócio, esta já seria uma entidade diferenciada daquela (IUDÍCIBUS; MARION, 1999). Porém, no mundo real, essa separação continua sendo um conceito não utilizado como focaliza a Figura 15.

Figura 15 – Recursos da empresa ou do proprietário?



Fonte: SEBRAE-PR (2012)

A administração financeira também apresenta grande importância na área da administração estratégica. Uma é complementar a outra. Não existe estratégia dentro de uma empresa sem haver algum tipo de associação com estratégias financeiras (ROSS, WESTERFIELD E JORDAN, 2011).

Além do que já foi mencionado, é necessário enfatizar que o objetivo principal das finanças não é somente o enfoque para as empresas. O enfoque e princípio é a aplicabilidade pelas pessoas tanto em caráter pessoal quanto profissional com a finalidade de auxiliar o processo de tomada de decisões. A tomada de decisão está presente vários momentos, por exemplo, quando procura o investimento é mais qualificado para ter melhores resultados, ou mesmo se abrir uma empresa em determinado segmento representaria obter resultados a curto ou longo prazo. O fundamento é que o estudo nas finanças auxilie esse processo de decisões o torne o mais preciso possível (ROSS, WESTERFIELD E JORDAN, 2011).

As decisões de administração financeiras, segundo Ross, Westerfield e Jordan (2011) podem ser categorizadas em três vertentes: orçamento de capital, estrutura de capital e administração de capital de giro.

O orçamento de capital está relacionado ao gerenciamento e investimentos de longo prazo da empresa. Nessa função, o administrador deve procurar oportunidades de investimento que sejam futuramente superiores ao seu preço de aquisição. Além de fazer avaliações sobre distribuição do tempo, risco dos fluxos de caixas e magnitude (ROSS, WESTERFIELD E JORDAN, 2011).

A estrutura de capital refere-se a combinação precisa entre o capital próprio que a empresa financia suas operações com o capital de terceiros a longo prazo (ROSS, WESTERFIELD E JORDAN, 2011).

Já a terceira e última vertente é a administração do capital de giro que está relacionada com os ativos de curto prazo da empresa, tais como estoques, passivos ao curto prazo, pagamentos a fornecedores. Ou seja, a administração do capital de giro da empresa assegura que ela mantenha suas operações cotidianas com relação aos seus recursos sem interrupções das atividades da empresa (ROSS, WESTERFIELD E JORDAN, 2011).

Inicialmente, pode-se questionar o que, realmente, cada uma dessas áreas está relacionada com este trabalho, que está basicamente relacionado à educação financeira. Contudo, segundo o SEBRAE (2014), os principais motivos que levam nano, micro e pequenas empresas a falência estão justamente localizados nesses três segmentos do conhecimento financeiro por se tratarem de setores principais que permeiam a início vida de um nano, micro e pequena empresa.

O mesmo é dito por Oliveira (1996), em uma parte anterior deste trabalho em que ele menciona o conceito de doença financeira e sua sintomática. Ele enumera problemas no retorno da empresa, no capital investido, na falta de controle das despesas, nas entradas e

saídas de caixa, na necessidade de capital de giro das empresas, na influência elevada de capital de terceiros.

O assunto também é fortemente abordado por Solomon (1986), que coloca a culpa das quebras das empresas na falta de administração do capital de giro, falta de capital suficiente para financiar a empresa, capacidade gerencial abaixo do esperado.

Pelos motivos acima citados, a partir desta parte será abordado justamente de forma simplificada cada um dos segmentos que foram mencionados no decorrer da pesquisa que são os possíveis causadores de problemas enfrentados nas empresas. É pertinente que uma observação seja feita. Cada um desses temas foi estudado anteriormente por pesquisadores. Alguns já foram citados nesta pesquisa e por esse motivo que se fez necessário complementar as informações técnicas sobre o conteúdo.

Inicialmente, os primeiros temas a serem abordados serão as demonstrações financeiras básicas, como o balanço patrimonial, impostos e fluxo de caixa. Todas voltadas para a tomada de decisão dentro das empresas.

“O balanço patrimonial é um retrato da empresa” (ROSS, WESTERFIELD E JORDAN, 2011). Ou seja, é um retrato da empresa em que são demonstrados os ativos (os bens da empresa), passivos (as obrigações da empresa) e a diferença entre os dois que consiste no patrimônio líquido. É interessante mencionar que o ativo se divide em ativo circulante e permanente ou não circulante. O ativo circulante é aquele que será convertido em caixa em um período de 12 meses. Alguns exemplos seriam o estoque, caixa, contas a receber. Já o ativo não circulante ou permanente seria aquele que não pode ser liquidado em um período de 12 meses. Por exemplo, maquinário da empresa, a estrutura física da empresa, imóveis (ROSS, WESTERFIELD E JORDAN, 2011).

O capital de giro consiste de forma bem simplificada da diferença entre o ativo circulante e passivo circulante. Porém, essa definição não dá uma boa amplitude do que isso significa. Para uma melhor compreensão, um capital de giro líquido é positivo quando o ativo circulante é maior do que o passivo circulante. Isso significa que o fluxo de caixa que se encontra acessível para a empresa é maior do que o fluxo de caixa do que precisa ser pago dentro do mesmo período de curto prazo (12 meses). Em empresas saudáveis geralmente o capital de giro é positivo (ROSS, WESTERFIELD E JORDAN, 2011).

É interessante ressaltar que esse é um dos fatores mais citados pelos autores supracitados como sendo um dos motivos para problemas financeiros dentro das empresas. E, além disso, eles ainda mencionam que esse também é um dos principais motivos que levam as empresas que aparentemente estariam saudáveis a quebrarem repentinamente.

A partir dessas informações o capital de giro definitivamente deve ser considerado como um conhecimento a ser incorporado em empreendedores de empresas de quaisquer proporções, pois, trata-se de um conhecimento fundamental a sobrevivência das empresas (nano, micro, pequena, média e grande).

Outro problema seria gerado pela confusão entre capital de terceiros e capital próprio. Hipoteticamente, ao tomar dinheiro emprestado, uma empresa deveria dar preferência a seus próprios fluxos de caixa para pagar inicialmente aos credores, sendo os acionistas ou proprietários da empresa somente o direito do valor residual, ou seja, o que sobrou após o pagamento das dívidas. Isso infelizmente não ocorre nas empresas segundo SEBRAE (2014), pois a maioria dos empreendedores necessita de suas empresas como forma sustentabilidade de suas famílias, sendo assim a única forma de renda disponível. Por esse motivo, é comum que as pessoas cometam um erro comum citado anteriormente pela contabilidade conhecido como conflito do princípio da entidade. Entidade da empresa deve ser diferenciada da entidade pessoa física proprietária do empreendimento. Sendo que esse é um erro comumente encontrado nas empresas que estão começando suas atividades (ROSS, WESTERFIELD E JORDAN, 2011).

A demonstração de resultado (DRE) avalia o desempenho de um determinado período que pode ser um trimestre ou ano. Ela pode ser considerada como fundamental nos empreendimentos, pois apresenta uma visão do que ocorreu especificadamente nesse período delimitado. Assim como o fluxo de caixa que necessita de conhecimentos prévios para se diferenciar o fluxo de caixa operacional, dos gastos de capital e da variação do capital de giro (ROSS, WESTERFIELD E JORDAN, 2011).

Em outro parâmetro também é visto a questão do planejamento financeiro ao curto prazo. O ciclo operacional e ciclo de caixa são dois exemplos de fatores que são planejados à curto prazo e que possuem uma importância fundamental nos processos financeiros de uma empresa. Como já foi mencionado anteriormente esses foram nomeados como fatores que determinam o sucesso e o fracasso de uma empresa (ROSS, WESTERFIELD E JORDAN, 2011).

Em vários momentos questões como: quanto comprar de determinada matéria prima? ; Quanto efetuar em pagamento a vista? ; Seria mais interessante saldar as dívidas com o saldo de caixa ou com um empréstimo? ; Quanto tempo dar aos clientes como crédito e como cobrar? Todas essas são perguntas que podem ser respondidas, ou melhor, explicadas de forma mais clara através de um planejamento ao curto prazo.

Nesse momento, é possível constatar que os fluxos de caixa de uma empresa são imprecisos e nada sincronizados. Cada empresa apresenta sua própria forma de recebimento e pagamentos. Do mesmo modo que as vendas e custos futuros não são tão previsíveis assim, normalmente sofrendo variabilidades.

Pelo motivo citado acima que se elabora o ciclo operacional que é o processo completo entre o momento da compra até o momento do recebimento de caixa. O ciclo é dividido em dois períodos. O primeiro é o período de estoque que é o período que se leva para comprar e vender a mercadoria. E o segundo momento é chamado de período de contas a receber que é tempo necessário para o recebimento das vendas.

Também há o ciclo de caixa que se trata do número de dias até o recebimento do valor gerado pela venda de um produto ou serviço. A linha tempo do fluxo de caixa é composta pelo ciclo operacional e pelo ciclo de caixa. Esse conceito é fundamental, pois a administração financeira de curto prazo procura prevenir as defasagens de entrada e saída de caixa. A defasagem pode, caso ocorra, ser coberta por empréstimos ou através de reservas de liquidez (ROSS, WESTERFIELD E JORDAN, 2011).

O princípio é que o empreendedor procure compreender que esse ciclo é flexível e que o empreendimento necessita dele para manter-se em pleno funcionamento. Cada uma dessas variáveis deve se manter com os prazos adequados para evitar problemas no capital de giro da empresa. É interessante mencionar que os principais envolvidos no processo de controle dessas variáveis são os gerentes financeiros, no caso deste trabalho de conclusão de curso, os empreendedores que acumulam as mais diversas funções.

O ciclo operacional também está relacionado a outras áreas da empresa. Um exemplo seria o setor de marketing que poderia estar necessitando obter novos clientes e para isso buscou facilitar o crédito aos seus clientes. Entretanto, somente essa decisão de aumento de crédito pode aumentar o investimento em contas a receber e, conseqüentemente, aumentar o risco de recebimento e, finalmente, gerar conflitos no ciclo de caixa. O ciclo de caixa depende do ciclo de estoque, contas a receber e contas a pagar. O ciclo de caixa se estende a medida que o ciclo de estoque e contas a receber se tornam mais longos e diminui se a empresa conseguiu adiar pagamentos e aumentar o período para efetuar os devidos pagamentos de suas obrigações. Quanto mais longo um ciclo de caixa, será maior a necessidade de financiamento (ROSS, WESTERFIELD E JORDAN, 2011).

Segundo Brigham, Gapenski, Ehrhardt (2001), variações constantes no ciclo de caixa podem representar sinais de problemas futuros. Em uma análise mais explicativa e resumida, a ampliação do ciclo é vista como uma empresa que possui dificuldades para

eliminar os seus estoques ou cobrar seus recebimentos. O autor ainda menciona que o controle desse ciclo é ainda mais importante para empresas menores, pois suas atividades dependem fundamentalmente dessas variáveis para se estruturar no mercado.

O ciclo de caixa possui forte vínculo com a rentabilidade da empresa. O motivo para essa relação se encontra, no fato que, um dos componentes básicos da rentabilidade é o giro do ativo total, definido pelo quociente entre as vendas e o ativo total (ROSS, WESTERFIELD E JORDAN, 2011).

Desta forma para determinar melhor nível de investimento em ativos circulantes, faz-se necessário identificar os custos de políticas de financiamento a curto prazo. E isso pode ser feito equilibrando-se as políticas restritivas com os custos de uma política flexível, objetivando-se a melhor combinação entre as duas.

Entretanto, segundo Brigham, Gapenski, Ehrhardt (2001), ainda há a política moderada de investimento. Ela se encontra entre os dois extremos com algumas características moderadas e outras mais flexíveis.

Em um campo de atuação mais adequado, seria mais adequado às empresas manter níveis mínimos de ativos circulantes. Se o ativo circulante de estivesse em excesso, aumentaria a necessidade de financiamentos externos, o que não aumentaria o lucro em nada. Se estivesse com falta de ativos circulantes, resultaria em pagamentos atrasados a fornecedores e perda de vendas resultante da falta de estoques (BRIGHAM, GAPENSKI, EHRHARDT, 2001).

Entretanto, a economia não é utópica e da mesma forma que os conceitos não podem ser aplicados em condições de certeza. A predominância do comportamento é a incerteza, onde a empresa deve ter uma quantidade mínima de caixa, estoques ajustados a pagamentos que serão efetuados, vendas garantidas, prazos de entrega de pedidos, estoque de segurança para eventuais intemperes. Os termos de crédito também seguem a mesma linha da incerteza. As empresas devem adequá-lo a sua realidade vigente. Empresas que adotam uma política restritiva devem possuir estoques de segurança de caixa mínimos e estoques secundários mesmo que ainda perdessem vendas com isso. Diferentemente da política moderada e da flexível. É fundamental que o empreendedor saiba adequar da melhor forma possível a política de recebimento a sua necessidade de capital de giro.

Em verdade, não há uma melhor política de financiamento, vários aspectos devem ser levados em consideração e ainda notar que cada empresa possui necessidades diferenciadas. Por esse motivo Ross, Westerfield e Jordan (2011) citam que devem ser observadas as reservas de caixa, casamento de prazos e as taxas de juros relativas.

Em outro momento, também foi abordado no questionário alguns fatores relacionados ao orçamento de caixa, por esse motivo ele também merece devida atenção. De forma simplificada o orçamento de caixa trata-se de uma previsão de entradas e saídas para um período planejado. O objetivo é determinar, ou melhor, prever através dessas projeções se a empresa terá superávits ou déficits no caixa. A partir dessas informações tomará medidas para planejar o seu financiamento a curto prazo (BRIGHAM, GAPENSKI, EHRHARDT, 2001).

O capital de giro é composto de quatro componentes principais: caixa, títulos financeiros, contas a receber e estoques.

O caixa é definido como sendo um depósito à vista somado pela moeda em circulação. Em alguns casos há quem chame o caixa de parte “não lucrativa” da empresa. Realmente diferente do senso popular que menciona que os lucros advêm do caixa. A função do mesmo é pagamento de mão-de-obra, matérias primas, pagamento de impostos, pagamento de dividendos, etc. Contudo, a melhor decisão a ser estudada pelo administrador de caixa deve ser minimizar a quantidade de caixa que a empresa deve manter, pois o caixa em si não recebe juros. Mas, é interessante lembrar que nesse processo de redução da quantidade de caixa, deve-se manter o suficiente para obter descontos em compras, manter classificação de crédito e para lidar com necessidades inesperadas de caixa (BRIGHAM, GAPENSKI, EHRHARDT, 2001).

O orçamento de caixa demonstra todas as entradas e saídas de caixa projetadas pela empresa em um período determinado de tempo. O monitoramento pode ser mensal em caso de a empresa esteja elaborando o planejamento ou diários para controle efetivo de caixa (GITMAN, 2010).

A administração de caixa eficiente, além do controle adequado das entradas e saídas, inclui melhorias dos fluxos de caixa, sincronizar entradas e saídas, acelerar os recebimentos, controlar as despesas da empresa.

Os estoques representam uma parte essencial para o negócio, pois a partir deles que é determinada a quantidade que deve ser comprada ou que precisa ser vendida de produtos. Por esse motivo que existe a necessidade de previsibilidade das vendas antes de determinar os níveis de estoque. Cálculos errados na determinação do estoque levaria à empresa a perda de vendas ou a custos excessivos de manutenção.

Por fim, como último conteúdo a ser abordado, será somente mencionada uma análise sobre os índices e sua devida importância para uma empresa.

Os índices são desenvolvidos para ajudar na avaliação das demonstrações financeiras citadas acima, como DRE, balanço patrimonial, etc.

O índice de liquidez atesta se a empresa será capaz de saldar suas dívidas de curto prazo, ou seja, mede a facilidade que a empresa consegue pagar suas dívidas. Alguns microempreendedores podem não conhecer como esse índice poderiam representar um facilitador se precisassem obter um empréstimo de um banco. O índice comprovaria que a empresa teria ou não capacidade de saldar com suas obrigações. Além de que o índice poderia detectar um possível problema futuro de fluxo de caixa ou de insolvência (GITMAN, 2010).

O índice de atividade mede a velocidade que as mais diversas contas de uma empresa se convertem em caixa, que são divididas em estoques, contas a receber e contas a pagar. O giro do estoque mede a liquidez dos estoques de uma empresa, ou seja, a facilidade de converter esse estoque em caixa ou em vendas. O prazo médio de recebimento estabelece um parâmetro entre as contas que vão ser recebidas pela empresa com as vendas (GITMAN, 2010).

É também pertinente esclarecer sobre os índices de endividamento. O endividamento em uma empresa, diferentemente mais uma vez do senso comum, não é prejudicial na empresa se devidamente bem empregado. Pode-se utilizar o dinheiro de terceiros (dívidas) a fim de gerar lucros. De modo geral, esse fenômeno é denominado de alavancagem financeira. Quanto maior a dívida utilizada em relação ao ativo total, maior alavancagem financeira. Logicamente que esse é um resumo análogo do processo todo que apresenta uma maior complexidade.

O índice de endividamento geral mede quanto do ativo total é financiada pelos credores do empreendimento. Já os índices de rentabilidade permitem uma análise do lucro da empresa em relação ao nível de vendas. Dentro deste conceito de rentabilidade estão os conceitos de margem de lucro bruto e líquido. O primeiro índice mede em porcentagem quanto de lucro a empresa realmente está lucrando levando-se em consideração cada unidade monetária de vendas com a dedução dos bens vendidos. Na segunda, diferencia-se, porque se deduz as despesas e custos, dando assim um valor mais preciso.

A partir do próximo capítulo serão abordados os conceitos metodológicos que foram aplicados a este trabalho.

4 TRACEJAMENTO METODOLÓGICO

Para instrumentalizar uma orientação metodológica é pertinente rememorar a origem desse termo. Segundo Galliano (1986), “O método é um conjunto de etapas, ordenadamente dispostas, a serem vencidas na investigação da verdade, no estudo de uma ciência ou para alcançar determinado fim”.

O termo pesquisa é definido como “procedimento racional e sistemático que tem como objetivo proporcionar respostas aos problemas que são propostos” (GIL, 2010).

Como ensina Gil (2001), “a pesquisa é requerida quando não se dispõe de informação suficiente para responder ao problema, ou então quando a informação disponível se encontra em tal estado de desordem que não possa ser adequadamente relacionada ao problema”.

Os autores querem demonstrar em ambas as definições que a pesquisa é necessária para investigar o que é tratado na teoria e sua aplicabilidade na realidade.

O método determinado neste trabalho de conclusão de curso foi o estudo de caso, pois segundo Yin (2001) trata-se de uma forma de analisar um fenômeno contemporâneo dentro de seu contexto. Contudo, por estarem sendo apresentadas cinco empresas, trata-se, especialmente neste estudo, de um multicaso (YIN, 2001).

A pesquisa propõe uma análise sobre a educação financeira nas nano, micro e pequenas empresas, visando observar se o conhecimento financeiro realmente representa um fator de diferenciação na concepção dos empreendedores. Dentro desse aspecto, a pesquisa busca analisar qual o posicionamento dos empresários sobre a aprendizagem financeira dentro de suas empresas e, finalmente, questionar quais os problemas propostos pela teoria financeira que poderiam ser evitados se esse conhecimento fosse utilizado de forma mais adequada.

Para Gil (2010), uma pesquisa pode ser classificada de diversas maneiras. A fim de tornar o estudo mais conciso e menos conflituoso, faz-se necessária a utilização de critérios para delimitar o setor a ser pesquisado. Nesse campo Gil (2001), menciona que uma forma bem usual de classificação seria em relação: área do conhecimento, a finalidade, o nível de explicação e os métodos adotados.

Quanto ao tipo de pesquisa, segundo Gil (2010), a pesquisa é classificada como aplicada, pois trata de problemas concretos e com finalidades práticas. O objetivo seria gerar conhecimento para aplicação prática direcionada a solucionar um problema específico, envolvendo fatores reais e interesses locais.

Silva e Menezes (2001) ainda reforçam a pesquisa aplicada por ser objetivada para gerar conhecimento visando à solução de um problema específico.

Quanto à natureza da pesquisa, com base em Cervo e Bervian (2002), a pesquisa é considerada como sendo qualitativa, pois não requer utilização de métodos e técnicas estatísticas; e também descritiva, os pesquisadores tendem a analisar os dados coletados de forma intuitiva e por fim o ambiente natural é a fonte direta para coleta de dados.

Para a análise de dados foi utilizada uma abordagem qualitativa justamente por tratar-se de um multicaso, o número de entrevistados não seria de fato algo que permitiria fazer generalizações acerca dessa área de conhecimento. Portanto, a pesquisa propõe uma análise da qualidade das informações (YIN, 2001).

Quanto aos níveis a pesquisa pode ser classificada como descritiva, pois visa fazer uma descrição de um fenômeno ou o estabelecimento de relação entre variáveis.

Vergara (2000), define que o estudo descritivo demonstra características específicas de um determinado universo ou parcela selecionada de estudo, visando a correlacionar os pontos estabelecidos pelo pesquisador.

Quanto às técnicas a pesquisa, segundo Gil (2001), elas podem ser classificadas como bibliográfica e estudo de caso. Bibliográfica, pois ela depende de leituras, análises de livros, periódicos, textos e estudo de caso pelos motivos já mencionado anteriormente.

Com o objetivo de complementar e até contradizer a teoria exposta por Gil (2010), Yin (2001), menciona que o estudo de caso pode ser utilizado em inúmeras situações, como em casos de estudos voltados a: políticas, pesquisas em administração, sociologia, psicologia, estudos organizacionais, gerenciais, pesquisas de planejamento e teses na área das ciências sociais. Desta forma o estudo de caso contribui para compreensão de forma facilitada de fenômenos individuais, organizacionais, sociais e políticos. Nesse contexto se encontra a administração e seus fenômenos organizacionais que serão abordados neste trabalho.

A necessidade do estudo de caso surge do desejo de compreensão de fenômenos sociais complexos. Porém, o que isso quer dizer? Em resumo, significa investigar um determinado fenômeno ou conteúdo preservando-se as características holísticas significativas do evento em sua realidade cotidiana, ou seja, neste trabalho essas seriam justamente as condições educacionais financeiras aplicadas às nano, micro e pequena empresas (YIN, 2001).

Usualmente a opção pelo método do estudo de caso se define em três tipos de situações avaliando-se três perspectivas: (a) tipo de questionamento a ser abordado na pesquisa, (b) extensão de controle que o pesquisador tem sobre eventos comportamentais e (c)

se a pesquisa apresenta enfoque relacionado a algum acontecimento contemporâneo (YIN, 2001).

O método multicaso trata-se de uma modalidade, segundo Yin (2001), significando que será utilizada mais de uma empresa como amostra para coleta de dados. A proposta é selecionar uma empresa de cada setor e analisar como cada empreendedor se porta com relação aos conhecimentos financeiros em seu empreendimento.

As técnicas de coleta de dados utilizadas nesta pesquisa foram entrevistas e questionários. Ambas elaboradas diretamente para os objetivos da pesquisa, ou seja, empreendedores de nano (empreendedores individuais), micro e pequenas empresas.

Para melhor demonstrar a objetividade da pesquisa, é importante comentar questão a questão para esclarecer o que realmente se espera inferir a partir de cada uma das questões.

É pertinente verificar que alguns dos resultados podem até mesmo fugir da linha da pesquisa, porém a título de curiosidade e para desenvolvimento de novas hipóteses podem ser de grande importância.

O questionário é composto por 19 questões subjetivas que serão explicadas uma a uma sobre a sua importância para esta pesquisa.

A primeira questão menciona o motivo que levou o empreendedor a criar a empresa. Como foi mencionado na abordagem teórica, é bem recorrente no Brasil e em outros países que pessoas repentinamente decidam abrir seus próprios negócios. Por esse motivo, faz-se pertinente saber os motivos que levaram ao empreendedor a decidir ter seu próprio negócio e também questionar se foi uma decisão ponderada ou mais impulsiva. Levou-se em consideração o porte da empresa e seu campo de atuação.

A segunda questão é desenvolvida através da indagação sobre o conhecimento prévio de contabilidade, matemática financeira ou finanças ao princípio da empresa. O objetivo é questionar se o interesse na educação financeira somente surgiu ao início do negócio ou se a criação do negócio próprio foi que motivou a busca do conhecimento financeiro. Essa questão também permite avaliar se a variável representa importância na atual gestão do empreendimento.

A terceira questão procura estabelecer um paralelo sobre as mudanças substanciais que ocorreram desde o período de abertura até a atualidade em termos de gestão financeira. As práticas que eram utilizadas antes continuam sendo as mesmas ou sofreram modificações no decorrer do processo de desenvolvimento da empresa. Esses fatores se

tornam mais perceptíveis nas micro e pequenas empresas, pois, as utilizadas no estudo de caso já estão nesse setor a mais tempo do que as nano empresas.

A quarta questão relaciona-se diretamente importância dada por cada um dos entrevistados sobre a busca por mais conhecimento sobre finanças para auxiliar na gestão da empresa. Nessa questão foi solicitado sobre a opinião de cada um sobre como essa aprendizagem pode ser adquirida.

Na quinta questão é questionado como se procedeu individualmente a aprendizagem no controle de recursos da empresa, como caixa, capital de giro, estoques, compras, vendas, saldos de recebimento e pagamento. A proposta é determinar qual o fator que teve maior importância para cada empreendedor.

Na sexta questão, é uma questão simples que trata da determinação de lucro ou prejuízo. Quais ferramentas são utilizadas nesse processo ou se ele é de fato feito de forma aleatória.

Na sétima, é indagada a importância do nível de conhecimento financeiro relacionado ao tamanho ou, como também é conhecido, porte da empresa. A intenção é descobrir qual seria a resposta dos empreendedores se a sua empresa crescesse repentinamente. E, também, avaliar a importância dada ao desenvolvimento dos conhecimentos na área de finanças.

Na oitava questão, propõe que se desde o princípio das atividades da empresa ela tivesse contado com a ajuda de um especialista em finanças e, logo em seguida, é feito questionamento se a gestão teria sido facilitada com essa ajuda. A empresa poderia assim crescer de forma acelerada ou evitar cometer erros que poderiam ter sido solucionados de formas mais eficientes.

Na nona, é requerido se em algum momento os entrevistados já pensaram em pedir algum auxílio de um especialista. Na décima terceira, é solicitado de forma simplificada como é feita a administração da empresa em si.

Na décima, é questionada a função do auxílio de um especialista desde os primórdios da empresa. Como se fosse um acompanhamento especializado no setor de contabilidade ou mesmo financeiro para reduzir possíveis questionamentos e dúvidas sobre problemas recorrentes.

Na décima primeira, a pergunta é completamente voltada para a questão do aprendizado em finanças que é transmitido ou adquirido por vontade própria do empreendedor. Em grande parte dos casos, como já mencionado em partes anteriores neste trabalho de conclusão, as pessoas não encontram pessoas que transmitam conhecimentos da

área financeira. Nem mesmo finanças pessoais são lecionadas. Todo o conhecimento é geralmente aprendido de forma espontânea ou por interesse próprio de cada um.

Já na décima segunda, a questão trata do fato de se houvesse conhecimento prévio disponível em algum momento de crise que já tenha ocorrido, a solução poderia ter sido mais adequada. A pergunta também está relacionada com o posicionamento do gestor com relação a influência de seu tipo de gestão para ocasionar melhorias a organização.

Na décima terceira, é feita um empréstimo de um dos conteúdos abordados pela contabilidade que é o princípio da entidade que menciona que as contas da empresa são diferenciadas das contas pessoais. Fato esse que estimula problemas graves se não for atentamente observado.

Para a décima quarta, é questionado diretamente a relação dos problemas financeiros com a falta de preparo e instruções. A proposta é obter informações sobre como é visto os conhecimentos financeiros aos olhos de quem necessita dele para manter as atividades de sua empresa.

A décima quinta é a única questão objetiva do questionário, pois propõe que cada um selecione os termos com que mais está familiarizado. Os termos são todos retirados de livros contábeis e de finanças.

A décima sexta trabalha com a ideia de fornecer um curso ou aulas de gestão para melhorar o desempenho das empresas. É interessante analisar o interesse e ponto de vista dos entrevistados em fazer melhorias relacionadas a finanças para si e, conseqüentemente, para a empresa.

A décima sétima questiona a estrutura de capital das empresas e também procura explicar porque essa decisão foi tomada. Além disso, propõe verificar se os entrevistados sabem fazer o devido uso de recursos próprios e de terceiros na gestão.

E finalmente na décima oitava, que pega por empréstimo mais um termo contábil que é comumente aplicado às finanças: o regime de competência. Conceito este que é amplamente citado em livros financeiros, sendo um dos principais responsáveis para uma situação financeira favorável.

Somente algumas das perguntas acima realmente haviam questionamentos a serem respondidos pela pesquisa, entretanto, as outras perguntas foram necessárias a fim de proporcionar uma busca pelos conhecimentos que de fato já eram de conhecimento dos entrevistados.

No capítulo seguinte, será feita uma análise dos resultados coletados através das entrevistas e questionários. As características que mais se sobressaíram serão enfatizadas. A relação entre a teoria e a prática somente será vista na conclusão da pesquisa.

5 DESCRIÇÃO DOS RESULTADOS

O estudo multicaso contou com entrevistas e questionários aplicados às nano, micro e pequena empresas.

Foi realizado o total de cinco entrevistas como as principais fontes de coleta de dados para basear este estudo. O Quadro 3 explicita as empresas que participaram das entrevistas e que foram submetidas aos questionários.

Quadro 3 – Empresas que participaram da pesquisa

Empresas	Setor de Atuação	Porte enquadrado pelo critério da pesquisa
Empresa A	Vestuário Infantil e Juvenil	Nano empresa
Empresa B	Varejista	
Empresa C	Varejista	Microempresa
Empresa D	3º Setor- Produção Cultural e Eventos	Pequena empresa
Empresa E	Comercial varejista	

Fonte: Pesquisa de campo.

A primeira empresa trata-se de uma nano empresa do setor de vestuário infantil e juvenil representada pela letra A.

A segunda empresa, ainda situada no mesmo enquadramento de porte, foi realizada com uma empreendedora que vende produtos de varejo, principalmente roupas em geral. Popularmente conhecida como “sacoleira”, sendo representada pela letra B.

Mudando de porte, encontra-se a empresa C, agora categorizada nas microempresas, que também atua no mercado de varejo de produtos voltados ao público adulto (sexshop). A escolha desta empresa se deu, pois, em outra oportunidade, já havia sido realizado um relatório para disciplina de orçamentária e financeira onde já haviam sido questionados muitos dos conceitos abordados neste trabalho. Por esse motivo a empresa foi novamente selecionada com a finalidade de estabelecer se houveram mudanças significativas desde o desenvolvimento deste trabalho anterior até os tempos atuais.

E por fim representando as empresas de pequeno porte tivemos primeiramente a quarta empresa sendo representada pela Empresa D (empresa de eventos) que está em crescimento atuando no 3º Setor, relacionado diretamente com produções culturais e eventos.

E logo em seguida a sexta empresa, porém não menos importante, a Empresa E que também atua no setor comercial varejista (madeireira)

O objetivo da pesquisa não está direcionado a fazer uma análise aprofundada de todos os setores da empresa e muito menos propor mudanças na gestão dos negócios em si. Então o que foi feito nestes vários estudos de caso foram observações de como ocorrem os processos individuais de cada empresa para melhor compreender como é desenvolvida a prática financeira nessas instituições. Por esse motivo, visto que as informações solicitadas são consideradas bem específicas ao setor financeiro de cada organização, os questionários e entrevistas foram direcionados principalmente aos devidos responsáveis desses setores.

No próximo segmento serão elaboradas descrições individualizadas de cada empresa com relação às questões que já foram acima mencionadas para só então ser elaborado um parecer se os objetivos da pesquisa foram alcançados.

5.1 Empresa A

A empresa atua no mercado de vestuário infantil e juvenil da cidade de Fortaleza. Iniciou suas atividades há aproximadamente um mês. A motivação do criador da empresa foi entrar em um mercado apresentando um produto com diferencial e com o objetivo de possuir o próprio negócio.

O que motivou o empreendedor à criação de seu próprio negócio foi a possibilidade de ter um empreendimento próprio e não precisar depender de segundos e terceiros para realizar seu ofício. Apesar de considerar um desafio intrigante, ele mencionou que essa definitivamente foi a melhor escolha a ter sido tomada.

Ele ainda mencionou que, apesar de um empreendimento próprio exigir bem mais do que a cobrança que ele estaria submetido se estivesse em uma empresa privada, esse sacrifício pessoal possui um valor maior que seria justificado pela posse de um negócio próprio. Ou seja, apesar dos riscos envolvidos, a abertura da empresa ainda se mantém como a melhor escolha aos olhos dele. Ele também mencionou que o senso de independência para a tomada de decisões é completamente diferenciado do que estaria sendo solicitado se estivesse em uma organização de terceiros.

Para o empresário a incerteza pode ser reduzida significativamente através de planejamentos e conhecimentos sobre o setor.

Quando ele foi questionando sobre se já possuía conhecimentos prévios em relação a assuntos, como contabilidade, matemática financeira, tributação e finanças; o

entrevistado respondeu que já tinha conhecimentos prévios sobre os assuntos citados. Conforme ele, “esses elementos são fundamentais para a manutenção do negócio”. Outra citação do mesmo foi “conhecimentos financeiros são relevantes para evitar erros na condução do negócio para evitar prejuízos”.

Por um breve momento o empresário explicou de forma simplificada como funcionavam esses termos individualmente em sua empresa. A partir de sua desenvoltura sobre os termos e conteúdos financeiros, foi possível constatar o domínio de conhecimento explícito sobre finanças.

Apesar de se tratar de uma nano empresa e o empresário está há pouco tempo no mercado, ele apresenta uma boa consciência tácita acerca dos conhecimentos contábeis, financeiros, comprovando aspectos da educação financeira. O reconhecimento primordial sobre educação financeira deve ser visto através da importância que é dada para essas variáveis no sucesso e insucesso do empreendimento. O primeiro passo para ser beneficiado pelo conhecimento é reconhecer a importância e utilidade do mesmo. No caso, o entrevistado reconhece a importância e procura fazer constantes verificações das mesmas.

Ao ser indagado como funcionava a gestão do seu negócio no princípio das atividades, ele mencionou que no início tudo era confuso e ele não sabia ao certo como planejar adequadamente as atividades que seriam desempenhadas e o que seria necessário ser executado em cada tipo de situação. Para ele, apesar de haver previsões acerca de como se determinam estoques, quantidade de dinheiro a ser aplicado em pagamentos e recebimentos, ou seja, relacionadas ao capital de giro da empresa, ainda assim são “previsões”, significando que muitas vezes o que se prever não realmente se concretiza. Para grandes empresas isso já representa um grande problema, porém para NMPE's, isso pode representar um problema que afetaria a sobrevivência das mesmas, levando-se em consideração que o capital inicial é limitado e ajustado para as atividades desempenhadas nas empresas.

O aprendizado sobre finanças propriamente dito surge com mais ênfase quando o entrevistado é interrogado sobre se em algum momento ele procurou aprender sobre finanças e o porquê disso. Ele mencionou que o fato de abrir uma empresa o deixou mais interessado no aprendizado financeiro, por motivos óbvios já que agora ele precisa necessariamente ter informações mais apuradas sobre o controle do próprio empreendimento. Por esse motivo, ele disse que já procurou revisar conceitos financeiros e até mesmo buscou informações disponíveis em livros para melhor embasar os recursos próprios de sua empresa. Nesse momento da entrevista ele até menciona que grande parte do que é lecionado através dos livros possui fundamento, mas outros aspectos não. Para ele isso se deve ao fato de seu

empreendimento ser de pequenas proporções e ainda não requerer um conhecimento tão avançado no assunto.

Por fim ele complementa dizendo “Claro que os conhecimentos fornecidos pelos livros são considerados importantes e tem sua função, porém alguns deles não são tão práticos ao ponto de serem de fácil implantação nas empresas”.

Já que se trata de um negócio ainda no início de operações, o entrevistado mencionou que não existe um sistema de gestão financeira que seja responsável pelo controle exato dos recursos próprios, estoque, compras a receber, vendas e saldos em geral. Contudo, ele mostrou que todo o controle é feito através de elaboração de planilhas que controlam e acompanham todas as atividades da empresa. Ele assume que é um processo mecânico, porém que até agora está atendendo a demanda.

O controle de estoque da empresa ainda é feito de forma manual. E por ainda está a pouco tempo do mercado não foi possível calcular o giro de estoque. Porém ele mencionou que, a partir de agora também ficará atento a esse aspecto.

Do mesmo modo, para concluir se a empresa está tendo lucro ou prejuízo, ele também utiliza as mesmas planilhas onde são feitas as retiradas de todos os custos e despesas.

Em uma eminência de um crescimento repentino, foi considerado que os conhecimentos de hoje não seriam aplicados da mesma forma no futuro. Segundo as palavras dele “quanto maior o empreendimento, maior é a complexidade para administrá-lo”. Por esse motivo, ele mencionou que se tivesse algum problema relacionado ao assunto, ele cogitaria a contratação de uma consultoria voltada para a área que mais estivesse apresentando conflitos ou demanda em termos de atenção. Contudo, ele complementa que a sua intenção seria procurar manter-se atento às mudanças da empresa conforme ela possa a vir a se desenvolver a fim de ter o conhecimento necessário para cada fase que ela necessite.

Ao questionar, se o ato de possuir um auxílio contábil ou ajuda profissional que tivesse plenos conhecimentos de finanças, teria tornado mais simples a entrada da empresa no mercado. Ele respondeu que não haveria necessidade por dois motivos. Primeiro, por está quase se formando em administração e acreditar que esteja preparado para o que vier a surgir. E segundo, como se posicionou ele não consideraria uma ajuda profissional em um momento tão inicial da empresa, pois ele acredita que por ser pequena demais ainda não tenha necessidade de algo tão específico ainda. Ainda em uma breve ressalva ele cita que realmente só solicitaria algum tipo de auxílio indispensavelmente precisasse ou se não soubesse fazer algo mais específico.

A administração da empresa ainda se encontra de forma bem pré-matura, pois a empresa iniciou suas atividades há um mês e ele ainda mencionou que só com o tempo que a empresa poderá adquirir uma identidade própria para saber o que foi ou não uma boa decisão. Segundo ele, não há motivos ainda para fazer mudanças em relação a gestão. O melhor seria aguardar e procurar planejar estratégias ou medidas para solucionar qualquer intempere que possa surgir.

O melhor método de manter a empresa seria “manter sempre a empresa bem abastecida com os produtos que possuem maior saída, negociar os prazos com os fornecedores e trabalhar a fidelização dos clientes”. Já que o foco da pesquisa se encontra voltado para o setor financeiro, foi questionada a forma de como manter os estoques pode significar um problema futuro no capital de giro. Ele rapidamente respondeu que uma parte do investimento inicial de todo o negócio tem início na confecção ou na produção de produtos que se tornam, logo em seguida, estoques disponíveis para venda. Ele também menciona que somente com experiência e resposta dos consumidores que poderá determinar a resposta do consumidor.

O marketing possui sim a função de previsão de vendas, porém, assim como as previsões de cenários das finanças, ainda assim são apenas previsões. Saber exatamente o produto que o cliente está querendo comprar é uma tarefa que não é tão simples de mensurar.

Saindo desse campo, foi questionado se em algum momento da vida do empreendedor ele teve alguém que o ensinasse sobre educação financeira ou conhecimentos financeiros. Ele mencionou que não. Uma das primeiras lições que aprendeu é que dinheiro é um recurso escasso que deve ser utilizado de forma sensata. “Uma vez que a pessoa tiver dinheiro em mãos, é necessário gerenciá-lo e utilizá-lo para prioridades e para manter as funções da empresa estáveis”.

Pelo fato de a empresa ter tido sua concepção ainda muito recente, ainda não foi possível fazer uma experiência de antes e depois relacionado à aplicabilidade de conhecimentos financeiros. Só o que o entrevistado pôde dizer foi que os conhecimentos prévios que ele adquiriu em seu curso de nível superior representam um diferencial fundamental em sua atual gestão.

Neste momento fazendo uma referência aos conhecimentos contábeis, a empresa não mistura as contas do proprietário com as contas pessoais.

Quando questionado sobre a relação dos problemas financeiros relacionados à falta de preparo ou instrução dos empreendedores, o entrevistado foi categórico. “Deveria ser obrigatório ou existir algum tipo de lei que determinasse que uma empresa só pudesse ser

aberta se tivesse capital de giro disponível já que é de extrema importância”. Ele ainda mencionou sobre a importância do capital de giro para as empresas, mencionando a frase “sem capital de giro uma empresa pode facilmente parar ou quem sabe até quebrar”.

Em um quadro que pedia para selecionar os principais termos que o empreendedor estava familiarizado, foi assinalado que ele possuía conhecimento dos seguintes termos: fluxo de caixa, planejamento financeiro, projeção de vendas, DRE, VPL, Payback, alavancagem financeira e capital de giro. Ele não considerou as opções disponíveis para os índices como sendo utilizáveis em sua empresa.

Quando foi sugerido que algo poderia melhorar se ele pudesse fazer algum curso de finanças ou recebesse aulas de gestão em negócios. Ele citou que a ideia seria boa, porque sempre se pode melhorar algo, principalmente, na gestão de um empreendimento. Até mesmo porque os pontos de vistas que não eram percebidos anteriormente poderiam ser finalmente percebido a fim de evitar cometer os mesmo erros no futuro.

Inicialmente, foi apresentado o termo estrutura de capital sem ser dada uma explicação só para notar qual seria a reação do entrevistado. Após uma breve explicação ele disse que o capital da sua empresa era composto parcialmente por capital próprio e capital vindo de empréstimos bancários.

Por fim, o regime de competência não é conhecido pelo empreendedor. A única coisa que ele mencionou sobre o assunto foi que ele sabe da necessidade de gerenciar o dinheiro das vendas para uma infinidade de despesas e finalmente poder retirar o lucro da empresa, porém que não sabia realmente fazer utilização dessa técnica.

Em resumo e em consideração aos objetivos da empresa, para lidar com as incertezas de gestão o empresário daria preferência pela melhor qualificação de suas habilidades de gestão financeira para consequentemente evitar situações inesperadas. Em consideração especial, a experiência seria o fator de maior relevância para administração de um empreendimento. A experiência é representada como sendo o fator diferencial para o sucesso de um negócio ademais o conhecimento explícito sobre finanças. A maior perda para empresa por falta de conhecimento seria financeira e estrutural, pois gastos desnecessários seriam evitados e problemas simples poderiam ser rapidamente solucionados, contas seriam pagas com maior favorecimento para a empresa, empréstimos seriam devolvidos aos bancos sem prejuízos e, finalmente, a tributação seria mais adequada para o tipo de empresa.

Nitidamente o conhecimento prévio faz diferença na gestão desta empresa. Sem o mesmo não teria sido possível tomar as devidas iniciativas para a criação do empreendimento segundo o proprietário. Por esse motivo há um sentimento favorável com relação ao

aprendizado em finanças por parte do empresário, pois ele acredita que esse também é considerado como um diferencial. Fato esse que é reforçado pelo pela formação universitária em administração do gestor.

5.2 Empresa B

A segunda empresa selecionada foi uma vendedora de roupas também conhecida como “sacoleira” na linguagem popular. Trata-se de é uma empreendedora individual também situada no comércio varejista de roupas em geral, com maior enfoque em roupas femininas.

O negócio foi criado da necessidade de possuir um ganho extra e também pela oportunidade de obter renda a partir da revenda de roupas. Ao perceber a oportunidade através de pessoas conhecidas que já trabalhavam no ramo, percebeu que poderia fazer o mesmo, como expressou na colocação “resolvi tentar e foi uma boa escolha”. Ao questionar o porte da empresa, ela revelou que isso não era um valor importante e que nem mesmo chamava o seu trabalho de empresa. Para ela tudo se tratava de um negócio ou uma forma de exploração econômica.

Ao mencionar que o seu negócio pelo ponto de vista da Cartilha do Empreendedor era considerado uma nano empresa e que ela era uma microempreendedora individual, ela ficou surpresa. “Não achava que revender roupas seria considerado uma empresa”.

Quando iniciou suas atividades, não tinha conhecimento algum sobre finanças, porque “nunca” foi algo que a preocupou em seu cotidiano. As “finanças pessoais “nunca” foram realmente controladas” ela disse. Ela sabia que deveria ser mais atenciosa com seus gastos pessoais, mas, até então, não fazia uso de tabelas ou planilhas de controle de gastos. O máximo que elaborado foram anotações dos gastos e despesas de casa, com os produtos que comprava e por quanto deveria revendê-los para obter lucro.

A gestão de seu negócio se mantém basicamente com a mesma estrutura desde o início de suas atividades. “Antes a diferença era que não tinha tanta preocupação com anotações das compras e vendas, era tudo de cabeça mesmo”. Com o passar do tempo revelou que havia a necessidade de modificar os registros, porque, não só teve a impressão, como teve a certeza de que estava perdendo dinheiro com isso.

Dos quatro anos que ela se encontra nessa atividade, “nunca” pensou em buscar aprender mais sobre finanças. Os conhecimentos atuais que são utilizados em seu negócio foram basicamente retirados de aprendizados com o próprio cotidiano (conhecimentos tácitos). As experiências fizeram com que tivesse uma percepção melhor de como administrar

seu próprio dinheiro. Na sua concepção, não há muita necessidade de ter muito conhecimento sobre finanças para um negócio tão simples.

O controle de seus recursos foi basicamente aprendido através de experiências de vida. Em um momento passando por dívidas, em outro com boas vendas, conseqüentemente, com boa lucratividade. “Com o tempo se aprende quanto se deve comprar, ter de estoque e em quanto tempo se deve vender tudo para comprar novamente”. Analogamente, fez um ciclo de caixa intuitivamente sem nem mesmo saber o que significa esse termo. Da mesma forma como ela comenta que sabe por quanto deve revender suas peças para que seu trabalho compense os gastos. O mesmo para quando receber de seus clientes.

O lucro de seu negócio é determinado pela venda comparada pelo preço de compra dos produtos, retirando-se a mão de obra. Ou seja, ela compra as peças por um preço x e as vende por $x + y$ (que são seus gastos) resultando em z . Essa diferença é o seu lucro.

Se a demanda pelo seu serviço aumentasse, nesse momento, ela confessou que seria mais difícil de administrar suas contas, porque seria muito trabalho para uma pessoa só. Considerou que a mão de obra para tantos pedidos seria um grande desgaste físico, pois revenda de roupas exige que o comprador vá pessoalmente selecionar e efetuar as compras. Por esse motivo, ela disse que “adoraria” ter mais clientes, mas não sabe se daria conta dessa tarefa com um número excessivo.

Um contador auxiliando seu negócio foi considerado como um exagero. “Não precisa de um especialista em contabilidade para ser um vendedor de roupas”. Ao mencionar que isso poderia revelar que ela, em verdade, poderia ter melhores lucros e até mesmo uma possibilidade de aprender a controlar melhor seus gastos, ela disse que mesmo assim ainda seria um exagero contratar alguém para fazer esse serviço.

Em alguns momentos ela mencionou que teria sido mais fácil gerir o negócio se tivesse mais conhecimentos em finanças. Em períodos em que ela estava endividada, quando não sabia por quanto deveria revender suas peças de roupa. Saber agendar melhor os recebimentos e pagamentos com suas clientes e revendedores de roupas. Como gerenciar as contas a serem pagas.

“As contas da empresa são minhas contas também”. Ela mencionou que não faz distinção entre as contas da empresa com as contas pessoais. Até mesmo mencionou que as duas são a mesma coisa. Pelo fato de ser um negócio pequeno, ela não julga necessário fazer essa separação. “Isso só complicaria minha vida”.

“Se um empreendedor não possui conhecimentos o suficiente, claro que seu negócio vai ter problemas”. Ela admite que não compreende muito sobre finanças, mas que,

se soubesse mais, seu negócios teria tido menos problemas. Segundo ela, os problemas financeiros e mau preparo dos gestores estão diretamente relacionados.

Os termos que ela se familiarizou são planejamento financeiro, caixa, orçamento de caixa, capital de giro. Constatou-se que ela não marcou ciclo de caixa, porém ela intuitivamente já o emprega em seu negócio. O mesmo para projeção de vendas. De forma intuitiva, ela já sabe o quanto precisa comprar e quanto será revendido para cada período do ano. Infelizmente, ela utiliza capital de giro de forma errada, pois acredita que esse está associado somente ao caixa.

Se recebesse um curso em gestão, ela revelou que melhoraria no controle de suas finanças e que isso seria bom para empresa em geral. Mas considerou que não seria uma grande diferença.

A estrutura de capital de seu negócio foi toda de capital próprio de familiares que a auxiliaram.

O regime de competência permaneceu como algo desconhecido aos primeiros minutos de conversação sobre esse tópico. Com uma breve explicação sobre o procedimento, mencionou que não há utilização de regime de competência em sua empresa e que todo o processo apresenta uma complexidade desnecessária para o seu negócio.

Quanto à política, ela também não soube opinar sobre este assunto. O mesmo ocorreu para as despesas operacionais e financeiras.

5.3 Empresa C

A terceira empresa é uma microempresa também situada no setor varejista com a distinção de atuar na venda de produtos eróticos destinados ao público adulto, criada porque seus proprietários viram nesse setor uma oportunidade de empreendimento que teria crescimento.

Quando a empresa foi criada os proprietários não tinham conhecimento prévio sobre finanças. Um dos sócios até mencionou que ambos só procuraram fontes de aprendizagem sobre gestão para negócios a partir do momento de abertura do negócio. Porém, um deles confessou que todo o processo de aplicação do conhecimento não é tão criterioso como deveria ser. O conhecimento seria mais proveniente das experiências (tácito) ocasionadas pela empresa do que mesmo conhecimentos adquiridos em livros, cursos e outras fontes.

Ele mencionou que a relevância do conhecimento ou aprendizagem sobre finanças teria tido maior importância para evitar a perda de dinheiro nos problemas de gestão que

poderiam ter tido soluções mais rápidas. A empresa passou por momentos instáveis até que, na atual condição, ganhou certa estabilidade e uma clientela mais fixa.

Segundo o proprietário, as maiores mudanças que ocorreram sobre a gestão do negócio do período de abertura até agora foram em relação ao marketing e as finanças da empresa. A princípio toda a contabilidade era feita por um contador que repassava todas as informações mais cruciais aos os dois gestores. Vendo que precisariam aprender mais sobre gestão um dos proprietários buscou aprendizagem sobre finanças para não deixar o negócio sem um direcionamento mais programado. “Alguns aspectos se mantiveram os mesmos, porém outros precisaram ser modificados se a empresa quisesse se manter no mercado”.

Os recursos próprios como estoques, vendas, compras, recebimentos entre outros foram todos aprendidos através da experiência. A princípio eles receberam auxílio de contadores e de amigos que também possuíam negócios próprios que auxiliaram na gestão dos termos previamente citados.

A determinação de lucro e prejuízo da empresa no início era somente estipulada pelas vendas, porém, após o auxílio do contador, eles comentaram que a partir desse momento perceberam que tinham que ser mais meticolosos em relação aos custos e despesas da empresa. Em outras palavras, eles mencionaram que estavam obtendo uma falsa ilusão de lucro e prejuízo.

Se por algum motivo o seu negócio ampliasse, um dos sócios confessou que realmente necessitaria aprender mais sobre finanças, pois ainda considera que seu atual conhecimento não seria o suficiente para manter sua empresa em pleno funcionamento de forma devida. A empresa em uma situação como essa exigiria mais dos seus administradores, ele mencionou.

A empresa desde o princípio contou com o auxílio de um contador. E eles mencionam que o contador fez uma grande diferença na gestão do negócio. Não era tão simples assim quando eles pensavam que seria abrir um empreendimento próprio. A experiência e a sensação de ter uma empresa própria são recompensadoras, porém há muito trabalho e conhecimento por trás desse processo.

Atualmente a gestão da empresa é feita pelos dois sócios e por um contador que auxilia em todos os aspectos tributários e na elaboração de planilhas sobre as finanças.

Os conhecimentos financeiros que os dois empreendedores adquiriam no decorrer do tempo foi todo gerado por experiências de vida. Não houve uma pessoa que os ensinasse sobre gestão e muito menos sobre finanças. Eles até mencionaram que esse aprendizado é

algo que cada pessoa deve buscar para si, porque grande parte das pessoas não se interessa nesse aspecto do conhecimento.

Em vários momentos de suas trajetórias empreendedoras, eles reconheceram que teria sido mais fácil se tivessem mais conhecimentos sobre finanças. Um deles até enfatizou que “em momentos em que a empresa passou por problemas, seria mais fácil descobrir soluções já que eram iniciantes nos negócios e não sabiam exatamente qual medida teria sido tomada”.

Com relação as finanças pessoais e as finanças das empresas, eles procuram manter o mais separada possível, sendo de acordo com o princípio da entidade. Porém, eles não negaram que em alguns momentos já utilizaram o dinheiro da empresa para solucionar problemas pessoais e até mesmo já colocaram dinheiro próprio no orçamento da empresa.

Os problemas das empresas estão diretamente relacionados com a falta de preparo dos empreendedores, segundo eles. Os empreendedores deveriam ter mais preparo antes de abrir suas empresas. A princípio eles mencionaram que por experiência própria não cumpriram com o que disseram, mas admitem que esse teria representado o diferencial se tivessem esse preparo prévio.

Com relação aos termos, eles estavam familiarizados com fluxo de caixa, planejamento financeiro, capital de giro, DRE. Não selecionaram ciclo de caixa, índices de lucro, índices de risco, rentabilidade e projeção de vendas.

Contudo, foi constatável que eles estabeleceram mecanismo que tinham o objetivo das técnicas do ciclo de caixa para prever quando deveria efetuar pagamentos e recebimentos dos seus clientes. Com o tempo, esse processo havia se tornado “automático” como ele disse. Em relação as vendas aconteceu um processo semelhante. Com o passar do tempo, eles conseguiram estabelecer quanto era vendido aproximadamente em cada mês de funcionamento apesar de não terem recorrido a uma técnica específica para constatar isso.

Se eles tivessem a oportunidade de receber curso de gestão ou de conhecimentos financeiros, eles disseram que seria de grande ajuda. Apesar disso, um dos proprietários do negócio mencionou que a disponibilidade de tempo também é um grande problema para empreendedores, principalmente, para eles mesmos.

A estrutura de capital do negócio é formada através de capital próprio juntamente de empréstimos no banco, sendo a maior parte de capital próprio.

O controle de estoque é formado basicamente por planilhas elaboradas no computador. Um dos sócios mencionou que ainda não perceberam a necessidade de colocar um sistema financeiro informatizado na empresa, pois não havia complexidade para isso e que

um sistema de estoque seria um exagero para uma empresa que apresenta pequenas proporções. É interessante notar que no processo da entrevista foi possível constatar que alguns produtos já estava há algum tempo nas prateleiras e que o proprietário não fazia nem ideia de quanto tempo alguns estavam à disposição no mostruário. Esse fato só enfatiza que esse dinheiro investido em estoque não está representando retorno algum para os mesmos.

O regime de competência é elaborado diretamente com o contador. Em suas palavras mencionaram que não sabem perfeitamente como elaborar um regime de competência, porém o contador auxilia em todo o processo de confecção até os resultados, fornecendo as informações precisas sobre a empresa.

5.4 Empresa D

A quarta participante é uma empresa que atua no 3º Setor, ou seja, cultural e de eventos. Desenvolvida por um grupo de amigos que já possuíam conhecimento em produção de eventos que se uniram para criar seu próprio negócio.

A empresa atualmente é considerada de pequeno porte tanto por questões de faturamento quanto por questões de número de funcionários.

A empresa é dividida em setores de design, artístico, logística, captação, comunicação, recursos humanos, marketing e financeiro.

Desde o início das atividades, a empresa vem implementando novos modelos de gestão trazidos por seus administradores para tornar suas atividades mais dinâmicas e contemporâneas. Apesar de ser gerida por pessoas consideradas jovens, o negócio está sempre em um processo de transição para atender melhor os clientes e para tornar as atividades desenvolvidas mais práticas, estando os membros abertos a novas técnicas e soluções inovadoras.

O administrador responsável pelas finanças possui conhecimento básico e empírico, porém se propõe a aprender mais para estar melhor capacitado a gerir a empresa.

O processo de aprendizagem deve ser constante. Ao entrar na empresa, a funcionária a qual a entrevista foi realizada mencionou que observando o funcionamento dos processos de finanças da empresa, foi e permanece sendo uma experiência a mais para estimular o controle de suas finanças próprias. Revela também que há inúmeras formas de realizar capacitações para facilitar “o entendimento da mecânica das finanças empresariais”, ela complementou.

Os estoques são controlados por inventários mensais ou pós-evento para manter um nível de materiais que serão utilizados nos eventos. “Ao se atingir um estoque mínimo, o

setor de logística é ativado para elaborar um orçamento de reposição de material e logo em seguida a compra”.

“As compras, alugueis e despesas que são relacionadas aos eventos, são baseadas em orçamentos prévios de pelo menos três opções de estabelecimentos”. Ela mencionou que depende muito do tipo de evento que eles estarão planejando.

“A fim de unificar todos os gastos e ganhos da empresa, há uma planilha geral detalhada que é dada a todos os sócios”.

A determinação de lucro ou prejuízo é feita através de planilhas por um dos sócios de forma mais simplificada possível para facilitar para outros sócios que não tenham conhecimentos aprofundados em contabilidade ou finanças. “Basicamente, o processo é feito pelo resultado das receitas menos despesas e impostos”.

“A empresa atualmente se encontra em crescimento, por esse motivo, foi necessário fazer a contratação de uma contadora para manter a empresa organizada, economizar o máximo possível e entre outras práticas para proteger o patrimônio da empresa”. Ela considerou que o conhecimento em finanças seria importante independente da empresa está em crescimento ou não.

Ao princípio não era necessário auxílio de um especialista como um contador. Porém, com o atual crescimento, as atividades começam a desenvolver certa complexidade que necessita de alguém com conhecimentos mais específicos, ela citou.

“Atualmente, pelo fato de a empresa está com projetos de altos orçamentos e com a possibilidade de grandes ganhos, isso torna todo o processo mais complexo, por isso neste momento a figura de um especialista poderia ser de grande ajuda”. Foi citado também que a experiência de alguém do setor retiraria certa apreensão por estarem crescendo e sendo requisitados para grandes eventos. “A experiência faria uma grande diferença”.

A melhor forma de manter as operações da empresa foi decidida pela equipe como um todo. A empresa iniciou sua gestão com projetos e experiências em eventos de médio ao grande porte, então esse conhecimento foi aplicado e somado com as formações de cada membro sócio. A equipe é bem heterogênea e por esse motivo a empresa pode ter uma boa base que é constantemente aprimorada de acordo com a demanda do mercado.

Basicamente, os conhecimentos financeiros vieram de alguns cursos específicos na área e também de recursos encontrados na internet. Porém, “diariamente também se aprende muito sobre finanças”, ela cita.

As finanças pessoais complementam as finanças da empresa. “Não é incomum que os sócios utilizem recursos próprios para financiar investimentos da empresa”. Ela ainda mencionou que esse não seria um caso de mistura de contas da empresa com contas pessoais.

“A falta de preparo dos empreendedores se encontra mais no setor de financiamento e na falta de conhecimento para utilizar os instrumentos financeiros”. Ela cita que empreendedores por vezes não sabem das condições favoráveis para se obter um empréstimo que vá financiar sua empresa.

Os termos que ela se familiarizou foram fluxo de caixa, planejamento financeiro e capital de giro. Não descartou todavia que outros sócios provavelmente saberiam utilizar mais termos na prática.

O negócio, de fato, seria extremamente beneficiado se seus funcionários recebessem algum tipo de curso de gestão de negócios, porque se tornaria mais nítido compreender a necessidade de entendimento das ferramentas de gestão para facilitar os processos.

O capital da empresa provem 100% de investimento dos sócios.

E finalmente o regime de competência é dividido em períodos mensais e simplificado o máximo possível através de planilhas para todos os funcionários.

5.5 Empresa E

A quinta e última elegida foi uma madeireira. Empreendimento do comércio varejista criada da necessidade de reinvestir o capital adquirido pela venda de um negócio anterior de sua proprietária. A empresa se encontra na categoria de pequena empresa.

Segundo a proprietária do empreendimento, ao ter sido realizada a venda do empreendimento inicial, houve uma necessidade de empregar o dinheiro do negócio anterior em algo novo. Desta forma surgiu a Madeireira Ramos. Ela ainda mencionou que pelo fato de já ter tido um empreendimento próprio, a ideia de refazer o investimento foi a mais sensata a ser tomada na época.

Em relação aos seus conhecimentos prévios em matemática financeira, contabilidade e, finalmente, em finanças, sua resposta foi positiva. “Já tinha conhecimento prévio, pois tenho mais de 20 anos de experiência como empresária”. Ela mencionou que com tantos anos de experiência o aprendizado se torna mais intuitivo e cabe a cada empreendedor buscar se aperfeiçoar para melhorar sua própria empresa. “O conhecimento seria relevante, do meu ponto de vista, pois dessa maneira é mais fácil identificar como o capital deve ser devidamente investido”.

Sobre as mudanças que ocorreram do início da sua gestão como empresária até a sua gestão atual, ela mencionou que não ocorreram mudanças significativas. A sua postura com relação aos negócios se manteve semelhante a do início do seu primeiro empreendimento. Contudo, para essa atual gestão ela menciona que os conhecimentos adquiridos da última gestão foram fundamentais. Em relação ao seu empreendimento anterior, ela mencionou que ocorreram, assim como em todo empreendimento, erros e acertos. Entretanto, ela comenta que tanto as experiências boas e ruins nos negócios são uma fonte imprescindível de aprendizagem para todos os empreendedores. Em resumo, ela menciona que “conhecimentos de gestão são acumulativos e progressivos”.

Com relação à procura própria por aprendizado sobre finanças, ela mencionou que anteriormente já havia interesse próprio de conhecer mais sobre o conhecimento financeiro, porque tinha a intenção de ter seu próprio empreendimento. Entretanto, ela realmente percebeu que deveria buscar se aperfeiçoar de forma mais direcionada aos conhecimentos financeiros quando iniciou sua primeira empresa. “Gerir um negócio exige do seu proprietário maiores conhecimentos do que a grande maioria das pessoas imagina”. “A princípio poucos conhecimentos parecem bastar, mas essa ilusão tem um efeito temporário”. “Com o tempo, só o conhecimento inicial não basta para fazer que seu empreendimento vá para algum lugar”. Por esse motivo, que ela sempre se mantém atualizada e sempre que possível faz cursos de gestão financeira na CDL e SEBRAE.

Quando questionada sobre como foi que ocorreu o aprendizado para gerir seus recursos próprios da empresa como estoques, compras, vendas, saldos de recebimento e pagamento entre outros, ela respondeu que logicamente a experiência foi fundamental. “A princípio o empreendedor apesar de possuir algum conhecimento sobre finanças, é normal ficar desorientado”. Ela comenta que as experiências é que vão auxiliando no processo de gestão. Conhecimento é importante, mas precisa ter aplicação prática. Contudo, não só experiências auxiliam. Por sempre ter sido interessada em aprender mais sobre gestão, ela foi fazendo minicursos em todas as áreas que julgava serem necessárias para a gestão da empresa.

Para determinação do lucro e prejuízo da empresa, na atual gestão, há um sistema de informação bem estruturado que fornece o valor aproximado do lucro, permite o controle de caixa e lançamento de todas as despesas, custos de saídas de caixa. “Posso dizer que tenho uma boa visão de meu lucro”. Ela ainda mencionou na entrevista que os sistemas informatizados são atualmente a melhor forma de se controlar lucro, prejuízo e fluxos de entradas e saídas da empresa justamente por tornar todo o processo mais automatizado e eficaz. No início ela cita que as empresas não contam com esse recurso, pois, além de

representar um custo a mais com a compra do sistema, a empresa julga que suas atividades ainda não necessitam de um recurso informatizado. Porém, ela considera que a princípio planilhas possam resolver os problemas, contudo essa forma exige mais critério de quem a utiliza.

Em uma situação de crescimento do negócio, a proprietária foi questionada sobre suas habilidades e conhecimentos de gestão. E, também, se ela se consideraria preparada para gerir uma empresa de maior porte do que a sua atual. Em termos financeiros, ela mencionou que acredita possuir habilidades, experiências e conhecimentos o suficiente para gerir uma empresa de maior porte. Ela ainda faz uma ressalva “acredito que estamos em termos de gestão financeira mais do que habilitados para crescer”. Ainda considera que o problema encontrado em sua empresa estaria relacionado com o processo de selecionar pessoas qualificadas e de confiança para trabalharem em seu empreendimento. “O problema da nossa empresa poderia ser considerado o setor de Recursos Humanos”.

Se, por acaso, desde o início da abertura de sua empresa ela pudesse ter contado com o auxílio de um contador ou de um especialista financeiro, sua resposta foi favorável também a esse aspecto. Segundo a proprietária toda a ajuda em termos de controle é bem vinda ainda mais no setor financeiro. Entretanto, ele menciona que mesmo sabendo da importância dos conhecimentos explícitos em finanças, o diferencial real seria a experiência no mercado, ou seja, conhecimento tácito. Não adiantaria ter muito conhecimento teórico sem saber utilizá-lo. Por esse motivo não sentiu a necessidade de recorrer ao auxílio de um especialista pelo simples motivo de que “nunca” sentiu que o seu negócio precisaria desse tipo de ajuda.

Na atual gestão de sua empresa, as atividades são divididas entre o financeiro e logístico comercial. Contudo, ela menciona que é fundamental estar presente em todos os setores e ter conhecimento de todas as decisões que estão sendo tomadas em cada um dos setores. Nenhuma decisão é tomada sem o seu conhecimento, além de está sempre presente em todas as atividades.

Segundo a proprietária em um questionamento de como ela descobriu qual seria a melhor forma de gerir seu próprio negócio, a sua resposta foi clara e objetiva “a experiência é a melhor forma de descobrir como se gerir uma empresa”. Mais uma vez ela faz uma ressalva que o conhecimento na prática (tácito) tem um papel tão importante quanto os conhecimentos e técnicas (explícito) que são ensinadas em livros e cursos. “A melhor utilização é aquela que melhor se adapta a sua realidade” ratifica a entrevistada.

Em relação ao seu aprendizado com finanças, foi mencionado que desde o início de suas atividades como empreendedora contava com o auxílio de um contador. Até hoje ele fornece suporte contábil devido e, também, de sua filha que é estudante universitária de um curso voltado para área de gestão. Ela considerou que a sua aprendizagem é um processo mais fácil, pois a prática faz com que a visualização seja mais aguçada para solucionar ou buscar novas soluções assim como para aprender técnicas novas de gestão.

Seguindo essa linha ela ainda complementou com a pergunta seguinte que ela considera os seus conhecimentos o suficiente para suas necessidades atuais e que logicamente que problemas surgem, porém ela sabia que com a sua experiência seriam possíveis de serem solucionados.

Em uma abordagem mais voltada para aprendizagem em contabilidade, com relação ao princípio da entidade, inicialmente ela mencionou que conhecia sim o princípio e que procurava ao máximo evitar não misturar as contas da empresa com suas contas pessoais por vários motivos. Um dos motivos seria por que ela possui renda externa a empresa como literalmente mencionou “minha filha disse que a empresa deve andar sozinha e que não se deve colocar dinheiro adquirido com outros negócios dentro da empresa”. O caso mudaria em caso de investimentos, mas, nessa situação, procura se remunerar por meio do dinheiro investido na própria empresa.

Ainda em termos de contabilidade, o regime de competência é totalmente controlado assim como o regime de caixa. Todos os dados estão disponíveis no sistema da empresa. Deixando ainda o detalhe que a filha da empresária faz monitoramentos e auxilia no controle desses fatores pessoalmente para garantir o pleno funcionamento.

Em relação a qual seria o maior problema dos empreendedores que poderia está relacionado à falta de preparo em vários setores inclusive no financeiro, ela mencionou que um dos maiores problemas encontrados nos empreendedores é procurar se informar mal sobre o que seria favorável para seu próprio negócio. A gestão precisa ser ajustada para as necessidades do empresário. E a falta de conhecimento do que está disponível para ser utilizado por eles (empresários) é uma das causas da falta de sucesso. Um exemplo citado pela entrevistada foi o controle e gestão tributária. Ela cita que por experiência própria o simples nacional não representa uma vantagem para todos os tipos de empresas que iniciam suas atividades principalmente quando as despesas da empresa são elevadas. Nesse caso, muitos empreendedores buscam essa forma de tributação por ser mais fácil e acessível, porém em muitos casos estão endossando prejuízos justamente por falta de conhecimentos sobre os métodos existentes.

Em relação à lista objetiva já mencionada na primeira empresa ela selecionou todos os itens, inclusive os índices que não foram marcados pelos outros dois entrevistados. Segundo ela, os índices nada mais são do que um dado numérico que fornece informações mais resumidas sobre um determinado setor só que com extrema importância se corretamente interpretados.

Na hipótese de ela receber um curso focado em gestão de negócios ou finanças, foi mencionado que só a auxiliaria mais ainda a compreender as técnicas e mecanismo aplicados em sua própria empresa, ou seja, seria muito bem vindo.

A estrutura de capital da empresa funciona atualmente com capital de terceiros, pois sua tributação pelo lucro com essa forma de financiamento na empresa. E ela ainda deixa bem claro que o atual patrimônio da empresa paga todas as dívidas.

O controle de estoque de sua empresa é completamente informatizado. Processo que foi escolhido a anos atrás com a finalidade de auxiliar todos os processos de estocagem e o tornar mais eficaz para a empresa e conseqüentemente para os clientes.

6 ANÁLISE DOS RESULTADOS

A disposição dos fatores a serem analisados será dividida em pontos de importância que foram constatados no decorrer do processo de construção desta pesquisa. O motivo para isso seria evidenciar como todo o raciocínio foi elaborado até as conclusões finais coletadas através das entrevistas e questionários. Os pontos a seguir estarão relacionados aos resultados obtidos comparando-os com o embasamento teórico.

O primeiro ponto a ser abordado seria explicar como as empresas lidam com o conhecimento limitado de conceitos tácitos em finanças para gerenciar seus negócios e quais as possíveis soluções que foram encontradas.

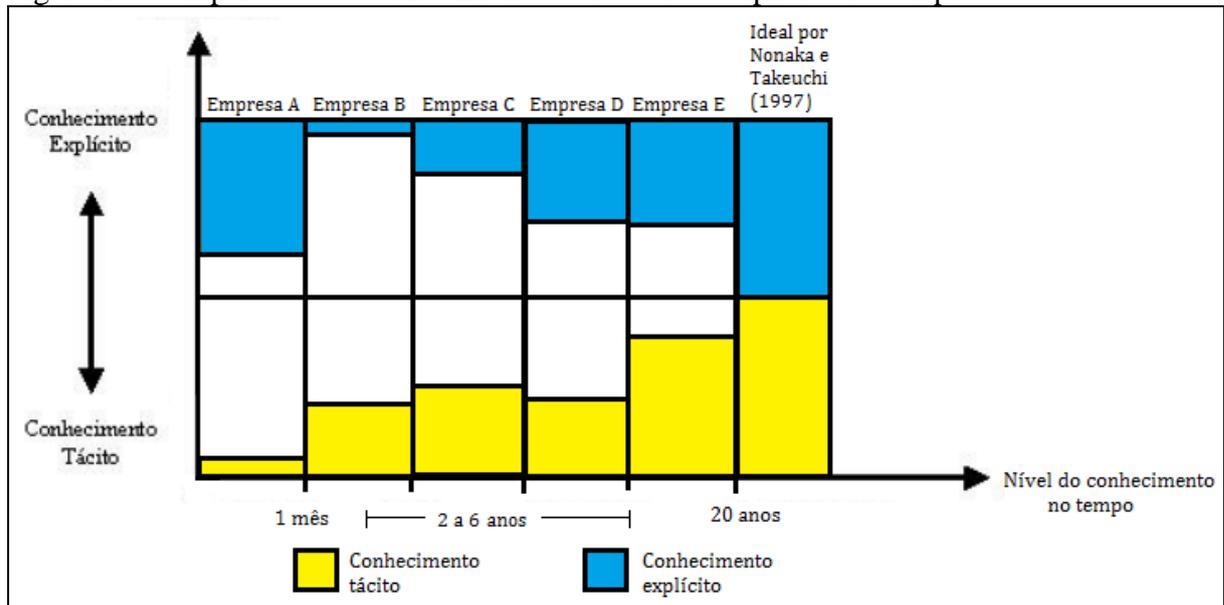
Em todas as entrevistas foi possível constatar um elemento em comum, o fator das experiências cotidianas, ou também conhecidas como experiências de vida no processo de constituição do conhecimento de gestão dos empreendedores. Na teoria de Nonaka e Takeuchi (1995) uma experiência prática seria chamada de conhecimento tácito e um conhecimento formalizado seria conhecido como conhecimento explícito.

Os entrevistados, sem nenhuma exceção, concordaram que o conhecimento explícito é importante para gerar melhorias em uma empresa. Contudo, o conhecimento mais significativo seria aquele que é vivenciado, pois ele por si só representa um aprendizado que teoria nenhuma poderia fornecer ou explicar a um gestor.

As formas de conversão do conhecimento segundo Nonaka e Takeuchi (1995) também foram constatadas nas empresas. As mais evidentes foram o processo de interação, socialização e internalização.

O processo de interação foi constatável através das trocas de experiência propostas pelos empresários no processo de aprendizagem inicial. Alguns mencionaram a presença de contadores no processo de gestão. Diretamente e, também, indiretamente, estava sendo repassado conhecimento através da interação entre uma pessoa que possuía conhecimento explícito sobre finanças e outra que só possuía conhecimento tácito, algumas vezes nem mesmo o tácito.

Figura 16: Comparativo do conhecimento tácito versus explícito nas empresas



Fonte: Pesquisa de campo.

A pesquisa revelou que o tempo é um fator preponderante para o desenvolvimento dos dois tipos de conhecimento. Na figura 16, foi elaborado um paralelo associativo sobre condição de cada empresa em termos tácitos e explícitos, levando-se em conta a variável de tempo de origem da empresa e há quanto tempo cada uma delas se encontra no mercado.

Nonaka e Takeuchi (1997) mencionam que esse processo ocorre de forma espontânea para o conhecimento tácito, contudo é seletivo e dependente de cada pessoa quando relacionado ao explícito.

As partes amarelas representam o conhecimento tácito que foi constatado em cada empresa, levando-se em consideração o tempo de permanência no mercado e aspectos extraídos pelas entrevistas e questionários.

As partes azuis representam o conhecimento explícito. Finalmente, as áreas em branco representam o potencial inexplorado tanto em relação aos conceitos explícitos quanto tácitos.

Em resumo, as empresas ainda possuem potenciais que podem ser melhorados no sentido explícito e, em sentido tácito, somente experiências de vida, vividas ou compartilhadas, que poderão desenvolver a atual condição dessas empresas.

Variáveis ligadas aos dois tipos de conhecimento podem ser evidenciadas no Quadro 4.

Quadro 4 - Variáveis ligadas ao conhecimento tácito e explícito

VARIÁVEIS	EMPRESAS				
	A	B	C	D	E
Conhecimento prévio	SIM	NÃO	NÃO	SIM	SIM
Efetuiu mudanças do período de abertura até hoje	SIM	SIM	SIM	SIM	SIM
Interesse no aprendizado em finanças	SIM	NÃO	SIM	SIM	SIM
Possui conhecimento suficiente para um aumento repentino	NÃO	NÃO	NÃO	SIM	SIM
Sente que se tivesse mais conhecimento sobre finanças estaria mais capacitado	NÃO	NÃO	SIM	SIM	NÃO
Considera seu atual conhecimento suficiente para suas atividades	SIM	SIM	SIM	SIM	SIM

Fonte: Pesquisa de campo.

Em verdade, três das empresas (A, C e D) foram realmente motivadas a iniciar suas atividades no mercado justamente pelas razões estabelecidas por Maximiano (2006), pois todas estavam em busca de autonomia, desafios e poder financeiro ao seu alcance. Contudo, em relação ao preparo, houve maior evidência do mesmo na empresa A (nano empresa) pelo fato de ser uma empresa que entrou a pouco tempo em atividades através de seu proprietário que é atualmente um estudante do curso de administração. Então neste aspecto, isso tornou a abertura do negócio mais “facilitada”. O mesmo pode ser dito em relação à Empresa E (pequena empresa). Nesse segundo caso, já é possível perceber uma gestora com amadurecimento e conhecimento sobre finanças ao decorrer de sua trajetória de negócios. Em oposição, tem-se a Empresa C (microempresa), em que seus proprietários se preparam durante um determinado período para obterem capital para a realização da abertura da empresa. Apesar de terem os fatores motivacionais citados Maximiano (2006), eles não possuíam um amplo conhecimento na área de gestão financeira. Esse fator que os motivou a procurar compreender mais sobre a gestão financeira foi basicamente a abertura do empreendimento. Até então, esse não era um interesse dos proprietários dessa empresa. Contudo, já é possível ver um contraste entre a Empresa A (loja de roupas infantis), Empresa E (madeira) comparado a Empresa C (sexshop). A primeira desde sua concepção já apresenta embasamento teórico sobre finanças, a segunda o passou por um longo processo de experiência e aperfeiçoamento para sua construção e já a terceira iniciou suas atividades com

menos que o básico e começou a adquirir o conhecimento com o decorrer das atividades da empresa.

O contraste se torna ainda maior se relacionados com a vendedora de roupas que iniciou suas atividades por perceber uma oportunidade no setor de varejo de roupas a domicílio. A empreendedora não tinha preparos o suficiente para abrir a empresa e também não fez um planejamento para iniciar suas atividades. E até hoje não vê como fator de importância ter aperfeiçoamento em finanças. Nota-se também uma resistência com relação à renovação constante de conhecimentos financeiros para melhorar a gestão do negócio.

Os termos determinados por Cerbasi (2012) como determinantes para o sucesso não são levados em consideração no período prévio até a abertura da Empresa C (sexshop) e nem da Empresa B (vendedora de roupas). Apesar disso, isso não fez com que as empresas não obtivessem sucesso em suas atividades. Um fato é certo, eles passaram por maiores momentos de instabilidade até encontrarem um direcionamento, mas, por terem tomado as decisões certas nos momentos corretos, ainda que de forma arbitrária, as empresas puderam se manter até hoje em funcionamento.

Esse fato põe em questionamento aspectos da tomada de decisão em situações de mercado sem o auxílio de ferramentas de previsibilidade proposto por Shah (2012) no teor da figura 17.

Figura 17 – Confie nos dados e no instinto



Fonte: Havard Business Review Brasil, 2012.

Nessa resenha Shah (2012), menciona que, apesar da análise de dados ter crescido vertiginosamente nas últimas décadas pelo fato de os sistemas de dados estarem se tornando

cada vez mais complexos, ainda é um desafio para as empresas possuir uma certeza sobre se realmente a análise de dados conduzirá a uma boa decisão e, se a partir dessa decisão a empresa obterá os retornos que tanto espera.

Segundo Shah (2012) é possível categorizar os tomadores de decisões nos seguintes grupos distintos. “Empiristas categóricos” que colocam a análise dos dados antes dos próprios critérios de avaliação. “Tomadores de decisão viscerais” que seguem exclusivamente o instinto sobre os negócios. Em meio termo estariam os “céticos embasados”.

O autor menciona que a categoria mais adequada seria as dos “céticos embasados”, pois são os mais preparados quando se trata de equilíbrio entre análise de dados e critérios próprios de tomada de decisão. Possuem forte capacidade de análise e estão dispostos a ouvir a opinião dos outros antes de tomar uma decisão.

Um maior problema gerado seria dado pela seguinte afirmativa: “As informações confiáveis existem, mas são difíceis de serem encontradas”. Então o processo de garimpagem deve ser elaborado em conjunto com critérios próprios de cada empresário.

Por esse e outros motivos que a Empresa E (madeireira) encontra-se em uma situação completamente diferente. A razão de abertura desde negócio não foram só os fatores citados por Maximiano (2006). Diferentemente das outras quatro empresas já citadas que estão iniciando suas atividades há poucos anos e há alguns meses, A Empresa E foi criada como forma de reinvestimento do capital adquirido com a venda de um negócio anterior. Ou seja, uma situação completamente diferente das outras propostas relatadas.

Também no mesmo porte da Empresa E, encontra-se a Empresa D (produção de eventos) que conta com as mesmas condições descritas por Maximiano (2006), porém sendo composta por um conjunto de pessoas de diversas áreas com o objetivo de criar um negócio próprio. É interessante esse traço marcante de contar com profissionais dos mais diversos ramos do conhecimento. Esse fator certamente contribui para a questão da inovação e diferenciação no mercado que é tão bem argumentada por seus profissionais em relação aos eventos que a empresa presta seus serviços.

Segundo ponto seria em relação aos mecanismos de reação desenvolvidos pelos empreendedores como solução para driblar a falta de conhecimentos financeiros nos vários aspectos aplicados as empresas. A primeira empresa, A, já apresenta conhecimento adquirido pelo curso de administração de seu proprietário. A terceira empresa, C, procurou se atualizar em seus conhecimentos financeiros. Contudo, ainda mencionou que não foi nada realmente criterioso para se considerarem independentes de auxílio de terceiros. E, no terceiro caso, Empresa E, tem-se uma empresa formada por uma gestora que apresenta 20 anos de experiência no setor varejista. Para a segunda empresa, B, as experiências foram o fator que mais auxiliaram a sua proprietária. Ela não procurou auxílio de terceiros para gerenciar seu negócio e se determinou que iria fazer o seu negócio funcionar a partir de aprendizados próprios. Por fim, a Empresa D conta com vários funcionários que se auto instruem ou auxiliam para solucionar problemas das mais diversas áreas.

No momento, em que os empreendedores da empresa C perceberam que precisariam de ajuda, eles recorreram a um contador e também a pessoas que eles mantinham contato (amigos) para que os ajudassem dando dicas sobre como fazer cada processo e procedimento de diversas formas. Logicamente, que eles também mencionaram que experiência é definitivamente um fator fundamental para gestão. O aprendizado orienta, porém nada substitui a experiência em uma empresa.

Perspectiva que possui diferenças entre as outras quatro empresas. O proprietário da empresa A (loja de roupas infantis) procura driblar as adversidades com os conhecimentos adquiridos em seu curso de administração. A proprietária da empresa E (madeireira) conta com anos de experiência e um leque de situações a qual ela recorre em sua memória para solucionar problemas atuais. O conjunto de sócios da empresa D (eventos) procura o conhecimento em seus próprios sócios por possuírem formações diferenciadas. De forma distinta, a empresa B (vendedora de roupas) prefere manter sua gestão do negócio para si e procura solucionar seus próprios problemas sozinha ou com ajuda de familiares.

É interessante constatar que em cada situação há um cenário completamente diferente. Não apresentando um padrão contínuo de uma empresa para outra. Esse fator comprova que apesar de haver um modelo de gestão citado como sendo o melhor, cada empresa desenvolve sua própria forma particular de gestão.

Em todas as entrevista foi possível constatar que os entrevistados demonstraram que há sim importância na aprendizagem financeira ou conhecimento financeiro para as empresas. Todos eles acreditam que adquirir novos conhecimentos independente de serem ou

não específicos de finanças é um fator de extrema importância para implantação de novas técnicas ou métodos mais eficazes e, conseqüentemente, mais eficientes em suas empresas.

O empresário da empresa A ressalta em sua resposta ao questionário da importância que deve ser dada ao aprendizado, pois ele possibilita reduzir erros, reduzir prejuízos e aumentar a previsibilidade de crescimento.

O mesmo ponto de vista é compartilhado pela gestora da empresa E que também considera imprescindível procurar se aperfeiçoar sempre para realizar melhorias em sua empresa.

A opinião também é compartilhada pela empresa D por considerar que o aprendizado seria fundamental para o desenvolvimento de consciência por todos os demais sócios sobre todas as áreas da organização.

A única que não esteve em concordância com todas as outras empresas foi a empresa B (vendedora de roupas) que não considerou tão imprescindível assim obter mais conhecimentos em finanças.

Contudo, em algo todos concordaram, mesmo com a devida importância ao conhecimento empírico fornecido por cursos, livros, aulas, palestras pela maioria, a maior importância seria dada ao quesito experiência de mercado.

Cada uma das empresas apresenta situações completamente diferentes, porém as opiniões convergem com relação à experiência como o fator mais relevante de aprendizado em um empreendimento. Esse fato entra em concordância com a teoria explorada por Worthington (2006) que menciona na conclusão de sua pesquisa que o fator experiência, de fato, se converte em um aprendizado, em alguns casos, ainda maior do que conhecimentos repassados por aulas ou por livros. Ele ressalta que experiências com gestão de caixa ou finanças pessoais podem auxiliar relativamente mais ao desenvolvimento de habilidades e conhecimentos na área em questão do que aulas ou palestras sobre os conteúdos.

Em outras palavras, seria mais uma questão de utilização do conhecimento explícito. Se, por ventura, o conhecimento explícito aprendido em um curso for logo testado e aplicado, ele se tornará uma experiência válida que comprovará, ou não, se a teoria está ou não corretamente aplicada a realidade de cada empresa.

O fato é que implantações de novos métodos colocam a empresa em um risco que os empreendedores muitas vezes não gostariam de ser submetidos. Por esse motivo, que práticas financeiras mais tradicionais e conceituadas ainda são o melhor recurso para melhorias na gestão empresarial.

Ainda assim, quatro dos gestores (A, C, D e E) assim que tiveram disponibilidade, procuraram aperfeiçoar seus conhecimentos para melhorar a gestão de seus respectivos empreendimentos.

Os empresários que já possuíam conhecimentos prévios disseram que, por experiência própria, tê-la fez toda a diferença, gerando benefícios a curto prazo que durarão ao longo prazo.

Os principais problemas detectados pelos empreendedores em seus negócios na opinião deles foram relacionados à correta gestão do capital de giro, gestão dos estoques, fluxos de caixa, ciclo de caixa como podem ser demonstrados no Quadro 5. Apesar de saber da importância de certo conceitos, ainda assim não fazem o devido uso das suas técnicas.

Quadro 5 – Quadro resumo sobre as variáveis financeiras

VARIÁVEIS FINANCEIRAS	EMPRESAS				
	A	B	C	D	E
Planejamento Financeiro	X	X	X	X	X
Fluxo de Caixa	X	X	X	X	X
Projeção de Vendas	X	Não soube explicar	X	Outros sócios sabem	X
FCL (Fluxo de Caixa Livre)		Não soube explicar	Não soube explicar	Outros sócios sabem	X
Orçamento de Caixa		X	X	Outros sócios sabem	X
DRE	X	Não soube explicar	X	Outros sócios sabem	X
VPL	X	Não soube explicar	Não soube explicar	Outros sócios sabem	X
Análise de Cenários	X	Não soube explicar	Não soube explicar	Outros sócios sabem	X
Capital de Giro	X	X	X	X	X
Ciclo de Caixa	X	Não soube explicar	X	Outros sócios sabem	X
Índices de risco	Não utiliza o conceito	Não soube explicar	Não utiliza o conceito	Outros sócios sabem	X
Índices de lucro	Não utiliza o conceito	Não soube explicar	X	Outros sócios sabem	X
Índices de endividamento	Não utiliza o conceito	Não soube explicar	X	Outros sócios sabem	X
Índices de rentabilidade	Não utiliza o conceito	Não soube explicar	Não utiliza o conceito	Outros sócios sabem	X
Índices de liquidez	Não utiliza o conceito	Não soube explicar	Não utiliza o conceito	Outros sócios sabem	X
Controle do estoque	Não utiliza o conceito	Não soube explicar	Não utiliza o conceito	Outros sócios sabem	X

Fonte: Pesquisa de campo.

Provavelmente esses conhecimentos, em alguns casos, apresentam certa complexidade por serem mais específicos e mais detalhados. Seria o exemplo do capital de giro que apresenta uma ramificação bem extensa. Contudo, alguns de seus conceitos, também mostrados na teoria deste trabalho, demonstraram que não é algo tão complexo de por em prática.

E, diferentemente, do que Cezarino e Campomar (2010) mencionaram, que a grande maioria dos empreendedores são despreparados para gerir seus negócios, não pode ser generalizada assim como foi mencionado no decorrer deste trabalho. Tivemos quatro exemplos de empresários que procuraram se aperfeiçoar e a se preparar até mesmo antes de iniciar suas atividades.

O estudo em tese é promissor em revelar no campo empírico quatro empresas que possuíam bastante conteúdo em suas gestões.

Por fim em relação ao posicionamento sobre a educação financeira nas empresas, todas as empresas foram favoráveis ao fato que ela é fundamental para que melhorias possam ser obtidas em suas respectivas empresas.

Aqueles gestores que não sabiam sobre alguns termos técnicos específicos, foi constatado que eles não sabiam sobre o significado explícito, em seu cotidiano, operacionalizavam os mesmo de forma intuitiva.

Alguns deles até mencionaram que, apesar de não saber do conceito, mesmo assim, aprenderam a medida correta de cada recurso somente por experiências. Ainda assim admitiu que, se tivesse desde o princípio contado com a exatidão, o processo de aprendizagem teria sido mais fácil.

É também interessante notar que a princípio o processo de gestão pode ser visto como “fácil”, porém, com o passar do tempo e crescimento da empresa, nota-se que a falta de conhecimentos mais específicos torna-se uma fator prejudicial e um atraso competitivo, pois alguns dos concorrentes podem estar bem mais preparados para os desafios de ser um empreendedor.

Em resumo, as empresas buscam através de tentativas e experiências anteriores, ou mesmo, de conhecidos que também trabalham no mesmo setor para solucionar intemperes que possam surgir. Esse fator foi unânime por todos os entrevistados. Todos reconheceram que o conhecimento prévio em finanças seria de grande ajuda para melhor organizar a empresa desde a sua concepção.

Os principais problemas detectados foram relacionados a financiamentos, dívidas, capital de giro, caixa, fluxos de caixa, componentes contábeis.

Somente uma das empresas, B, não se mostrou favorável ao conhecimento gerado pela educação financeira como medida para aperfeiçoamento da gestão, demonstrando a heterogeneidade do resultado no campo empírico.

Cada empresa apresenta uma realidade distinta e mentalidade de seus gestores também diferenciada. Isso faz com que cada empresa possua a gestão como um fator individualista e único. Logicamente que existem convergências, porém, ainda assim características e valores completamente distintos.

7 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A proposta da pesquisa foi buscar compreender como nano, micro e pequenas empresas conseguiram lidar com a ausência ou mesmo limitações relacionadas ao conhecimento ou educação financeira tácita para gerenciar seus negócios e, também, se o aprendizado em educação financeira poderia auxiliar e, até mesmo, promover melhorias no funcionamento dos empreendimentos.

As duas perguntas que foram mencionadas ao início deste relatório, foram fundamentais para todo o desenvolvimento das vertentes que foram objeto de reflexão.

Partindo dessas duas perguntas, vieram os objetivos mais específicos que foram: compreender e identificar se realmente o conhecimento financeiro teria feito ou faria alguma diferenciação na gestão de pequenos negócios. E partir disso explicitar os principais problemas que poderiam ser identificados se houvesse um conhecimento prévio sobre educação financeira e, finalmente, verificar qual o posicionamento dos empreendedores com relação à educação financeira em seus negócios. Nesta última pergunta, foi também questionado se houve ou não uma mudança de pensamento com relação ao conhecimento financeiro adquirido tanto de forma explícita quanto por experiências vivenciadas por cada um deles.

As empresas que participaram desta investigação se utilizaram, em vários momentos, de um modo de gerir finanças baseado basicamente na intuitiva. Apesar de não saberem jargões ou termos técnicos, eles se utilizam de técnicas financeiras de forma intuitiva. A experiência é o fator que foi empregado como técnica mestra para solução dos problemas, juntamente, com as constantes tentativas que se desenvolveram em um equilíbrio funcional. O equilíbrio funcional é uma característica que é encontrada individualmente em cada empresa, sendo proporcional a necessidade das mesmas.

Contudo, para reduzir perdas potenciais e riscos desnecessários que poderiam ser evitados, é que se utilizam técnicas financeiras. Não afirmando que isso evitaria os riscos. Em verdade, essas medidas auxiliariam na redução das incertezas e inconstâncias do mercado. Fatores fundamentais para quem faz qualquer tipo de investimento que envolva riscos.

Com relação ao primeiro objetivo específico, todos os entrevistados consideraram de extrema importância o conhecimento prévio em finanças antes de iniciar qualquer tipo de atividade empresarial. Todos concordaram que conhecimento prévio colabora para um início menos turbulento, pois, segundo eles, há um conhecimento que é considerado fundamental para todo início das atividades de um negócio.

Houve opiniões divergentes com relação ao aprendizado. Contudo, esse dado era esperado já que cada empresário julga saber o que é melhor para seu empreendimento. Apesar de nem sempre o seu julgamento ser a melhor escolha.

Com relação ao fator de consciência própria de cada proprietário acerca dos perigos da falta de conhecimentos financeiros, foi constatado que todos estavam cientes dos riscos de administrar um negócio sem os devidos conhecimentos, porém esse não foi realmente um fato que abalou em momento algum a decisão de colocar um valor elevado de capital em um negócio arriscado. Os entrevistados que não fizeram um devido estudo antes de investir em seus empreendimentos próprios se basearam inteiramente do início ao fim em decisões que levavam o termo “sorte” praticamente em seu sentido mais literal.

Outro fator que poderia explicar o que alguns intitulam de “sorte”, poderia ser o que o autor Shah (2012) menciona sobre a confiabilidade dos instintos de empreendedor na tomada de decisões. Nota-se que em alguns casos abordados na pesquisa, nas decisões tomadas desde as concepções das empresas, o fator que mais foi negligenciado por alguns foi o poder da informação e dos dados para auxiliar no processo decisório. Alguns deles precisaram ser atingidos pelo menos duas ou três vezes pelos mesmos problemas para finalmente buscar tomar uma medida mais específica que indicasse uma solução prática. O mesmo foi constatado para as decisões que eram tomadas utilizando-se como critério os problemas que iam surgindo no decorrer da gestão.

Todos os empreendedores se mostraram favoráveis ao aprendizado em finanças somente com uma única exceção, comprovando que há sim interesse dos empresários em melhorar seus conhecimentos sobre finanças. Porém, apesar deste interesse evidente, somente dois deles efetivamente procuraram se aperfeiçoar e procurar cursos ou meios de adquirir conhecimento explícito. Os outros permaneceram “acomodados” a situação atual sem considerar possibilidades de instabilidade futura.

Apesar dos empresários perceberem a importância do conjunto entre conhecimento tácito e explícito, poucas medidas ainda são tomadas para melhorar os níveis e interesses de aprendizado.

As empresas, quando são constituídas, apresentam formações por todos os tipos de pessoas que podem ser bem instruídas e também precariamente instruídas. Esse definitivamente é um fator limitador, pois, a mudança poderia ser proposta a uma empresa e, por esse motivo, ser uma a menos com um problema. Porém, em outros casos, as empresas não consideram uma mudança relevante para sua gestão. É algo que fica como escolha de

cada empresário decidir se aperfeiçoar ou não, fazendo que essas empresas continuem no mercado gerando ou não bons resultados.

A ironia em todo o processo encontra-se na seguinte questão. Se o próprio empreendedor não quer se aperfeiçoar, ele é o único que perde de ganhar algo a mais. Portanto, todo o processo de melhoria proposto pelas técnicas financeiras só seria útil e mais efetivo para essas pessoas a partir do momento que eles julgassem fundamental ter esses conceitos em suas empresas. Uma decisão que só pode ser tomadas por eles mesmos.

Em resumo, em alguns casos, encontra-se apoio para as ideias mencionadas e, em outros casos, resistência.

O risco também é outro fator de difícil ponderação justamente pelo fato de uns se utilizarem de ferramentas para “determina-lo” e outros utilizarem sua própria intuição para chegar a conclusões próprias sobre o que seria arriscado ou não para suas empresas.

Por vezes a identificação dos problemas financeiros gerados pela falta de preparo dos empreendedores por parte deles mesmos não é fácil. O fato se deve, pois essa percepção, em alguns casos, também não é de fácil identificação, até mesmo, pelos próprios empresários. Então, muito do que foi constatado foi coletado pelas próprias entrevistas através do posicionamento de cada empresa com relação suas técnicas e condutas diárias.

Segundo Laplatine (2003), assim como na antropologia, quando se observa um fenômeno sendo parte integrante do meio, a percepção torna-se automaticamente comprometida. O mesmo é visto dentro das empresas. O empreendedor em várias situações não consegue enxergar problemas que podem ser apontados e constatáveis por um observador externo. Por esse motivo, faz-se necessária uma maior perícia por partes dos gestores das empresas de possuir sensibilidade o suficiente para captar as necessidades do meio ao qual ele está inserido e, principalmente, responsável.

7.1 Limitações do estudo

A pesquisa apresenta como limitações, primeiramente, a presença de viés ocasionado por uma concepção preconcebida do que já poderia ser esperado nas empresas. Esse fator gerou a surpresa em diversos momentos que a pesquisa ocorreu. A imparcialidade do pesquisador foi mantida, porém em alguns momentos tornou-se quase de impossível não opinar sobre alguns fatores ligados aos assuntos principais. Justificado, pois a imperícia proveio da falta de prática na coleta de dados em pesquisas de campo. A modalidade multicaso, além de limitar-se a pesquisas e estudos já publicados, não gera generalizações para outras empresas através dos dados obtidos. Por fim, o multicaso também exige bastante

da capacidade do pesquisador para extrair conteúdos dos locais a serem pesquisados. A facilidade que se encontra em uma localidade nem sempre é a mesma para outros.

7.2 Estudos futuros

Algumas lacunas permaneceram em aberto, ou melhor, foram abertas através das discussões geradas por esta pesquisa. A primeira está relacionada com o processo decisório nas pequenas empresas no Brasil e por qual motivo elas escolhem o modelo reativo de aprendizagem e, conseqüentemente, de tomada de decisões. Segundo, como se estruturam as finanças intuitivas estabelecidas pelos empresários ou finanças mentais? Terceiro aspecto, compreender como funciona a contabilidade mental proposta por alguns dos entrevistados. Quarto ponto, aspecto intuitivo na tomada de decisões em contraste com a análise imprecisa de dados, que leva a outra pergunta, como as pequenas empresas buscam orientações e, por vezes, tomam decisões corretas apesar de não utilizarem dados? Seria a variável “sorte” tão presente assim no processo decisório? Se não qual seria a variável que geraria essa intuição no processo decisório? Quinto ponto, como a relação de comodismo do empresário afeta a empresa do curto ao longo prazo?

Em conclusão, os objetivos foram alcançados e analisados, revelando resultados que foram até surpreendentes para as expectativas geradas por esta pesquisa, demonstrando a complexidade que é representada pela importância da educação financeira às empresas.

REFERÊNCIAS

BACEN. **O programa de educação financeira do Banco do Brasil.** Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/?BCEDFIN>> Acesso em 19 ago. 2014.

BRANCO, Adriel Martins de Freitas. **Sustentabilidade Financeira Empresarial no Brasil.** 2013. Tese (Pós-Graduação em Administração de Organizações) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, Ribeirão Preto, 2013.

BRASIL (1988). **Lei nº 9.394, de 20 de dezembro de 1996.** Estabelece as Diretrizes e Bases da Educação Nacional. Diário Oficial [da República Federativa do Brasil], Brasília, DF, v. 134, n. 248, 23 dez. 1996.

BRIGHAM, E. F.; GAPENSKI, L. C.; EHRHARDT, M, C. **Administração financeira: teoria e prática.** 1 ed. São Paulo: Atlas, 2001.

CERBASI, Gustavo. **Como organizar sua vida financeira: Inteligência financeira pessoal na prática.** Rio de Janeiro: Elsevier, 2012.

CERVO, Amado Luiz e BERVIAN, Pedro Alcino. **Metodologia científica.** 5 ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2002.

CEZARINO, Luciana O.; CAMPOMAR, M. C. **Micro e pequenas empresas: características estruturais e gerenciais.** *Revista Hispeci & Lema.* São Paulo, v. 9, anual. 2006. Disponível em: <<http://www.unifafibe.com.br/revistahispecilema/pdf/revista9.pdf>> Acesso em: 29 ago. 2014.

COELHO, Cláudio U. F; BOTINI, Joana; WAEHNELDT, Anna B. de A. **Administração financeira.** Rio de Janeiro: SENAC, 1996.

DAY, J. The value and importance of small firm to the world economy. **European Journal of Marketing,** v. 34, n.9/10, p. 1033- 1037, 2000.

DOMINGOS, G.A. **A importância das Micro e Pequenas Empresas.** Estudos SEBRAE/SP. v.4, n.1, p.43-48, Nov./Dez. 1995.

FIGUEIREDO, Sandra; CAGGIANO Paulo Cesar. **Controladoria: Teoria e Prática.** 4 ed. São Paulo: Atlas, 2008.

FINANCIAL POST. **Most small business owners can't pass a basic financial test.** Disponível em: <<http://business.financialpost.com/2013/03/11/most-business-owners-cant-pass-a-basic-financial-test/>> Acesso em 14 ago. 2014.

_____. **Key Small Business Statistics 2013: How many businesses appear and disappear each year?.** Disponível em: <<http://www.ic.gc.ca/eic/site/061.nsf/eng/02807.html>> Acesso em 14 ago. 2014.

FOLHA. **Brasil oficializa educação financeira.** Disponível em: <<http://www1.folha.uol.com.br/fsp/mercado/me2712201020.htm>>. Acesso em 26 ago. 2014.

GADOTTI, Moacir Gadotti. **Concepção dialética da educação: um estudo introdutório**. 18 ed. Rio de Janeiro: Cortez editora, 2012.

GITMAN, L. J. **Princípio de administração financeira**. 12 ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2010.

GRODISKI, H. R. **Importância do planejamento e controle financeiro para o desempenho empresarial**. Disponível em: < <http://www.artigos.com/artigos/sociais/administracao/planejamento-estrategico/importancia-do-planejamento-e-controle-financeiro-para-o-desempenho-empresarial-3265/artigo/#.VFA6biLF-Ih> >. Acesso em 28 out. 2014.

HAYDT, Regina Célia C. **Curso de didática geral**. 1. ed. São Paulo: Ática, 2011.
IBGE, INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **As Micro e pequenas empresas comerciais e de serviços no Brasil: 2001**. Rio de Janeiro: IBGE, 2003.

IBGE, INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Demografia de Empresas: 2006**. Rio de Janeiro: IBGE, 2008.

INDUSTRY CANADA. **Key Small Business Statistics 2013: How long do small businesses survive?**. Disponível em: < <http://www.ic.gc.ca/eic/site/061.nsf/eng/02808.html> >. Acesso em 14 ago. 2014.

IPEA - INSTITUTO DE PESQUISA ECONOMICA APLICADA. **Radar: Tecnologia, Produção e Comércio Exterior**. Diretoria de Estudos e Políticas Setoriais, de Inovação, Regulação e Infraestrutura. n. 25. Brasília: Ipea, abril 2013.

IUDÍCIBUS, S.; MARION, J. C. **Introdução a Teoria da Contabilidade**. São Paulo: Atlas, 2006.

KD FRASES. **Frases de Maomé**. Disponível em: < <http://kdfrases.com/frase/130449> > Acesso em: 18 ago. 2014.

KIYOSAKI, R. **Independência Financeira**. Rio de Janeiro: Editora Elsevier, 2002.

LAPLATINE, François. **Aprender antropologia**. 12 ed. São Paulo: Editora brasiliense, 2003.

LEONARDOS, Ricardo B. **Sociedades de capital de risco: capitalização da pequena e média empresa**. São Paulo: Codimec, 1984.

LEONE, N. M. **As especificidades das pequenas e médias empresas**, 1999. In. CEZARINO, Luciana O.; CAMPOMAR, M. C. **Micro e pequenas empresas: características estruturais e gerenciais**. *Revista Hispeci & Lema*. São Paulo, v. 9, anual. 2006. Disponível em: < <http://www.unifafibe.com.br/revistahispecilema/pdf/revista9.pdf> > Acesso em: 29 ago. 2014.

LEONE, N. M. de C. P. G. A dimensão física das pequenas e médias empresas: à procura de um critério homogeneizador. **Revista de Administração de Empresas - RAE**, São Paulo, vol. 31, No.2, pp. 53-59, abr./ jun. 1991.

MACHADO, H. V.; ESPINHA, P. G.. Empreendedorismo e franchising: uma combinação que garante a sobrevivência. *Revista de Administração Mackenzie*, v.11, n.4, p.131-153, 2010.

MASSARO, A. 2010. **A importância da educação financeira nas empresas**. Disponível em: <http://bagarai.com.br/a-importancia-da-educacao-financeira-nas-empresas.html>. Acesso em: 28 ago. 2014.

MORELLI, Gustavo Henrique de Faria. **Micro e pequenas empresas: a necessidade de prioridade na política econômica**. São Luiz: Sebrae, 1994.

MORRISON, A.; BREEN, J.; ALI, S. Small Business Growth: intention, ability e opportunity. *Journal of Small Business Management*, v. 41, n.4, p.417-425, 2003.

PEREIRA, Heitor José; SANTOS, Silvio Aparecido dos. **Criando seu próprio negócio**. Brasília: Sebrae, 1995.

PITON-GONÇALVES, J. **Analfabetismo financeiro no Brasil e Educação Financeira**. Artigo do Blog do Prof. Jean Piton. São Carlos/SP, Brasil, 2012. Disponível em: < <http://jpiton.blogspot.com.br/2010/12/analfabetismo-financeiro-no-brasil.html> >. Acesso em 26 ago. 2014.

RIBEIRO, Roberto Name. **Causas, Efeito e Comportamentos da economia informal no Brasil**. 2000. Tese (Mestrado em Economia do Setor Público) – Instituto de Ciências Humanas, Departamento de Economia, Universidade de Brasília, Brasília, 2000.

ROGOFF, E. G.; LEE, M. S.; SUH, D. C. Who done it? Attributions by entrepreneurs and experts of the factors that cause and impede small business success. *Journal of Small Business Management*, v. 42, n.4, p.364-376, 2004.

ROSS, S. A.; WESTERFIELD, R. W.; JORDAN, B. D. **Princípios de administração**. 2 ed. São Paulo: Atlas, 2011.

SEBRAE. **Entenda as distinções entre microempresa, pequena empresa e MEI**. Disponível em: < <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/Entenda-as-distin%C3%A7%C3%B5es-entre-microempresa,-pequena-empresa-e-MEI> >. Acesso em: 14 ago. 2014.

SEBRAE. **O empreendedorismo no Brasil e as micros e pequenas empresas**. Disponível em: < <http://bis.sebrae.com.br/bis/conteudoPublicacao.zhtml?id=1369> >. Acesso em: 28 out. 2014.

SEBRAE. **Micro empreendedor individual (MEI)**. Disponível em: < <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/sebraeaz/Microempreendedor-Individual-conta-com-o-Sebrae> >. Acesso em: 28 out. 2014.

SEBRAE – SP. **10 anos de monitoramento da sobrevivência e mortalidade de empresas**. São Paulo: SEBRAE-SP, 2008.

SERASA EXPERIAN. **Renda mais alta não melhora comportamento financeiro do brasileiro, revela indicador inédito de educação financeiro da Serasa Experian.**

Disponível em: < <http://www.serasaconsumidor.com.br/renda-mais-alta-n%C3%A3o-melhora-comportamento-financeiro-do-brasileiro-revela-indicador-in%C3%A9dito-de-educac%C3%A7%C3%A3o-financeira-da-serasa-experian/> > Acesso em 22 ago. 2014.

SHAH, Shvetank. Bons dados não garantem boas decisões. **Havard Business Review.**

Disponível em: < <http://www.hbrbr.com.br/materia/bons-dados-nao-garantem-boas-decisoes> >. Acesso em 28 out. 2014.

SILVA, Marineuza Barbosa Lima. **Educação financeira para pessoa física.** Salvador: SEBRAE/BA, 2013.

SOLOMON, Steven. **A grande importância da pequena empresa:** a pequena empresa nos Estados Unidos, no Brasil e no mundo. Rio de Janeiro: Nórdica, 1986.

SCHNEIDER, FRIEDRICH e DOMINIK H. ENSTE. **Causas, Efeito e Comportamentos da Economia Informal no Brasil.** 2000. Tese (Mestrado em Economia do Setor Público) – Instituto de Ciências Humanas, Departamento de Economia, Universidade de Brasília, Brasília, 2000.

TEIXEIRA, Thamiris Aragão. **Análise do Nível de Educação Financeira dos Alunos de Ciências Contábeis da FEAAC/UFC.** 2011. Monografia (Monografia em Ciências Contábeis) – Faculdade de Economia, Administração, Atuária, Contabilidade e Secretariado Executivo, Departamento de Contabilidade, Universidade Federal do Ceará, Fortaleza, 2011.

VERGARA, Sylvia Constant. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração.** São Paulo: Atlas, 2000.

VIAPIANA, C. **Fatores de sucesso e fracasso da micro e pequena empresa.** In: II Encontro de estudos sobre empreendedorismo e gestão de pequenas empresas. 2, 2001, Londrina/PR. Anais... Londrina/PR, 2001, p. 505-526.

VIDOTTI, J. A. Será que sua empresa está doente? **Havard Business Review.** Disponível em: < <http://www.hbrbr.com.br/post-de-blog/sera-que-sua-empresa-esta-doente> >. Acesso em 28 out. 2014.

WORTHINGTON, A. C. **Predicting financial literacy in Australia.** School of Accounting and Finance. University of Wollongong. Australia. 2006.

YIN, Robert. **Estudo de caso: planejamento e métodos.** Porto Alegre: Bookman, 2001.

APÊNDICE A – QUESTIONÁRIO APLICADO AS NANO, MICRO E PEQUENAS EMPRESAS SELECIONADAS PARA PARTICIPAREM DA PESQUISA

Nome da Empresa:

Setor de Atuação:

Questão 01: Por que você criou a empresa?

Questão 02: Quando você criou a empresa, você já possuía algum conhecimento prévio de contabilidade, matemática financeira ou finanças? Por quê?

Questão 03: Como você diria que mudou na forma de gestão do negócio do período de abertura até hoje? Mudou muito ou permanece algo parecido com o que era no início?

Questão 04: Você já procurou em algum momento aprender mais sobre finanças já que agora possui um negócio próprio? Por quê?

Questão 05: Como você aprendeu a fazer o controle de seus recursos próprios como estoques, compras, vendas, saldos de recebimento e pagamentos?

Questão 06: Como você sabe se está lucrando ou não?

Questão 07: Se o seu negócio aumentasse, você consideraria necessário possuir mais conhecimentos em finanças para saber como gerir melhor os seus recursos? Por quê?

Questão 08: Se a sua empresa desde o princípio contasse com a ajuda de um contador e você tivesse amplo conhecimento de finanças, teria sido mais fácil desde o princípio? Por quê?

Questão 09: Em algum momento você já considerou pedir auxílio para algum especialista? Por quê?

Questão 10: Atualmente como você administra a sua empresa?

Questão 11: Como você descobriu qual seria a melhor forma de manter as operações da sua empresa em funcionamento?

Questão 12: Em algum momento você já teve quem lhe ensinasse sobre finanças? Como foi o seu aprendizado com o dinheiro?

Questão 13: Em algum momento você já sentiu que se tivesse mais conhecimento sobre finanças seria mais fácil gerir a sua empresa? Qual foi esse momento?

Questão 14: Existe relação entre finanças pessoais e finanças da empresa? Você mistura as contas da empresa as suas contas pessoais?

Questão 15: Como você acha que estão relacionados os problemas financeiros da empresa com a falta de preparo dos empreendedores?

Questão 16: Com quais dos seguintes termos você está familiarizado:

- | | | |
|---|--|---|
| <input type="checkbox"/> Planejamento Fin. | <input type="checkbox"/> DRE | <input type="checkbox"/> Índices de Risco |
| <input type="checkbox"/> Fluxo de Caixa | <input type="checkbox"/> VPL | <input type="checkbox"/> Índices de lucro |
| <input type="checkbox"/> Projeção de vendas | <input type="checkbox"/> Análise de Cenários | <input type="checkbox"/> Índice de endividamento |
| <input type="checkbox"/> Fluxo de Caixa Livre | <input type="checkbox"/> Capital de Giro | <input type="checkbox"/> Índices de rentabilidade |
| <input type="checkbox"/> Orçamento de Caixa | <input type="checkbox"/> Ciclo de Caixa | <input type="checkbox"/> Índices de liquidez |

Questão 17: Como você acha que seria sua empresa se você realizasse um curso ou recebesse aulas de gestão em negócios? Haveria melhora em que?

Questão 18: Como é a *estrutura de capital* do seu negócio?

Questão 19: Como funciona o *regime de competência* na sua empresa?