

PLANEJAMENTO FINANCEIRO PESSOAL: UMA ESTRATÉGIA PARA EMPREENDEDORES NA ÁREA DE CONFEITARIA

Autores

Vitoria Alvarenga de Oliveira¹

Norio Ishisaki²

Resumo

O presente artigo tem como estudo o planejamento financeiro pessoal direcionado ao empreendimento na área de confeitaria. São pesquisados temas relacionados com a administração de recursos monetários pessoais, empreendimentos, o capital e o mercado para a área. Desta forma, o objetivo é proporcionar um maior conhecimento sobre o planejamento financeiro pessoal para que pessoas que estejam engajadas em abrir um negócio próprio no futuro, em especial na área de confeitaria, consigam concretizá-lo. A metodologia utilizada neste trabalho é a pesquisa bibliográfica e documental baseada em livros, sites, artigos publicados, aliada à um estudo de caso, com objetivo de apresentar que é possível, utilizando o planejamento financeiro pessoal, ser um empreendedor vivendo, neste caso, da confeitaria. Conclui-se que esta pesquisa é uma forma de aprendizado e motivação para pessoas que se identificam com a área de confeitaria e, futuramente, queiram se estabelecer nesta área utilizando a estratégia: o planejamento financeiro pessoal.

Palavras-chave: Planejamento Financeiro, Pessoal, Empreendimento, Mercado, Confeitaria.

PERSONAL FINANCIAL PLANNING: A STRATEGY FOR ENTREPRENEURS IN THE CONFECTIONERY AREA

Abstract

This article has as its study the personal financial planning directed to the venture in the confectionery area. Topics related to the management of personal monetary resources, enterprises, capital and the market for the area are researched. Thus, the goal is to provide greater insight into personal financial planning so that people who are committed to starting their own business in the future, especially in the confectionery area, can achieve it. The methodology used in this work is the bibliographic and documentary research based on books, websites, articles published, allied to a case study, aiming to present that it is possible, using personal financial planning, to be a living entrepreneur. in this case the confectionery. It is understood that this research is a way of learning and motivation for people who identify with the area of confectionery and, in the future, want to establish themselves in this area.

Keywords: Financial Planning, Personnel, Entrepreneurship, Market, Confectionery.

INTRODUÇÃO

No cenário atual econômico do Brasil, quem consegue ter controle da sua situação financeira, está em vantagem. A falta de controle financeiro, aliado às inovações tecnológicas e às facilidades oferecidas, fornecem aos brasileiros alto poder de compra, fazendo com que

¹ Graduada no Curso Superior de Tecnologia em Gestão Empresarial pela Faculdade de Tecnologia do Estado de São Paulo – Fatec Prof. Waldomiro May – Email: contato@fateccruzeiro.edu.br

² Mestrado em Administração pela Unitau e docente na FATEC Prof. Waldomiro May. Email: norio.ishisaki@fatec.sp.gov.br

facilmente acumulem cada vez mais dívidas e não consigam poupar.

O planejamento financeiro é uma ferramenta importante para quem deseja ter domínio dos recursos financeiros e, futuramente realizar o sonho de ser dono do próprio negócio. A partir de um bom planejamento financeiro pessoal, é possível se preparar melhor para o que pretende no futuro, reconhecer e colocar em prática estratégias para aumentar ou manter o dinheiro e bens, desta forma, ajuda evitando o acúmulo de contas e dívidas e garante a tranquilidade financeira no início da vida de empreendedor.

Ainda que haja um prévio conhecimento sobre a importância de poupar quando se há pretensões de abrir uma empresa, é comum ver empresas tendo dificuldades ou até mesmo, não conseguindo se sustentar nos primeiros anos de vivência, simplesmente por não estarem devidamente preparadas. Neste contexto, o presente artigo tem por objetivo proporcionar um maior conhecimento sobre o planejamento financeiro pessoal para que pessoas que estejam engajadas em abrir um negócio próprio no futuro, em especial na área de confeitaria. Ademais, disponibilizar sugestões para a administração do dinheiro, a fim de integralizar um valor que seja suficiente para investimento.

Para essa pesquisa, foi realizada uma revisão bibliográfica de conceitos importantes dentro do planejamento financeiro pessoal. E, empregado um estudo de caso com o propósito de motivar quem tem projetos de abrir uma confeitaria, por meio de experiências reais vividas por um empreendedor confeito. Ao final deste artigo, contribuir-se-á com pessoas em geral para que atinjam seus objetivos em relação a empreendimentos, especialmente na área de confeitaria.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1 Planejamento financeiro

O planejamento financeiro, segundo Groppelli e Nikbakht (2002, p. 319), é o “processo de estimular os fundos necessários de uma empresa”, seja para a abertura ou continuidade das atividades.

Groppelli e Nikbakht (2002) salientam ainda que sem um procedimento confiável para estimar as necessidades de financiamento, uma companhia pode acabar não tendo fundos suficientes para pagar seus compromissos, desta forma ter um planejamento financeiro como forma de controlar gastos, captar e poupar recursos é de fundamental importância para a boa administração e desempenho de uma empresa. De acordo com Brealey, Myers e Marcus (2003, p. 522), o planejamento financeiro:

É um processo que consiste em: analisar as escolhas de investimento e de financiamento abertas à empresa, projetar as consequências futuras das decisões atuais, decidir quais alternativas assumir, medir o desempenho subsequente contra as metas estabelecidas no plano financeiro.

Dessa forma, ressalta-se que planejar não é somente minimizar riscos, mas sim ter noção de todos os caminhos que o projeto poderá tomar, e, assim decifrar riscos que serão assumidos e riscos que serão evitados e/ou descartados.

De maneira mais exemplificada, Braido (2014, p.39) define o planejamento financeiro de maneira geral como “processo formal que conduz o acompanhamento (...) das metas já estabelecidas, permitindo visualizar com antecedência as possibilidades de investimento, o grau de endividamento e o montante de dinheiro que deve ser deixado disponível.”

Para ter um planejamento eficaz, Brealey, Myers e Marcus (2003) destacam que é importante estar ciente de detalhes importantes. O primeiro deles, é ter a consciência de optar por um planejamento a curto prazo (até 1 ano) ou longo prazo (para daqui 5 anos ou mais). A partir dessa decisão, o autor ressalta que se deve atentar a investir de acordo com a linha de negócio, em examinar as oportunidades, custos, opções que serão feitas hoje e refletidas no futuro, além disso, ter um bom modelo de planejamento.

Entende-se que a partir das informações analisadas, que o planejamento financeiro fornece além da organização das finanças, controle dos recursos e previsão de prováveis resultados, dispõe às pessoas possibilidade de atingir metas e realizar sonhos.

2.2 Planejamento financeiro pessoal

Leal e Nascimento (2012, p.176) definem o planejamento financeiro pessoal como “um plano que as pessoas fazem de acordo com os seus valores e objetivos buscando, assim, alcançar determinadas aspirações.” É uma estratégia que possibilita o acompanhamento das receitas, controle dos gastos, entre outros benefícios, concedendo uma visão completa de como está a vida financeira pessoal.

Ainda, segundo Leal e Nascimento (2012, p.176), “um planejamento financeiro pessoal eficiente começa com a definição de quanto a pessoa arrecada mensalmente, seja através de um salário fixo, comissões, aluguéis, entre outros, e com o que a pessoa está mudando mensalmente.”

De acordo com Macedo Jr. (2013), esse planejamento deve funcionar como um mapa de navegação para a vida financeira. Mostrando aonde você está, aonde quer chegar e que caminhos deverá percorrer para atingir determinado objetivo.

Portanto, no presente, o que se pode fazer para manter um equilíbrio nas finanças, conforme Pires (2007), é utilizar de instrumentos básicos para o planejamento das finanças pessoais: o orçamento e o fluxo de caixa.

Com estes instrumentos, a vida financeira torna-se mais organizada, equilibrada e os gastos desnecessários, são rapidamente reconhecidos para que os esforços para os eliminar sejam feitos quanto antes.

A fase ‘aonde quer chegar’, segundo Leal e Nascimento (2012, p.177), poderá ser feita por meio da definição dos objetivos. Diz,

Mais importante do que só poupar certa quantia de dinheiro durante anos da sua vida é você determinar os seus objetivos (...). Os objetivos entram no planejamento financeiro como metas, assim colaboram com as pessoas no momento de analisar e avaliar a situação do seu planejamento financeiro.

Para Macedo Jr. (2013, p.73), “os objetivos ainda devem ser realistas, tendo características como: atingíveis, específicos, mensuráveis, previsíveis e priorizados”.

Desta forma, chega-se a última fase: os caminhos que serão percorridos para atingir o objetivo determinado.

Macedo Jr. (2013, p. 78) recomenda que se estabeleça a melhor forma de alcançar seus objetivos e que, “trabalhe para que a forma escolhida inclua pequenas ações no seu dia-dia que, juntas, encurtem o longo caminho que distancia o dia de hoje de seu grande objetivo”, pois mesmo que seja cansativo e difícil de torná-lo rotina, um bom planejamento, pode fazer mais por seu futuro que muitos anos de trabalho.

2.2.1 Orçamento

Com intuito de apontar cada gasto feito e para aonde vai todo o recurso adquirido, o orçamento atua como um aliado do planejamento financeiro pessoal.

Segundo Pires (2001, p.4), o orçamento, seja ele familiar, pessoal, para empresas ou entidades é “um projeto ou plano das receitas e despesas esperadas, com variações na forma, de acordo com sua utilização.” No Caderno de Educação Financeira – Gestão das Finanças Pessoais (2013, p.20) pode-se complementar a definição de orçamento como “uma importante ferramenta para você conhecer, administrar e equilibrar suas receitas e despesas e, com isso, poder planejar e alcançar seus sonhos”.

Neste mesmo Caderno (p.20), encontram-se importantes pontos positivos para a realização de um orçamento, de acordo com o autor. Entre eles estão: conhecer a sua realidade financeira; definir suas prioridades; identificar e entender seus hábitos de consumo; administrar

imprevistos; entre outros benefícios. Sampaio (2019), também, inúmeras três funções relevantes do orçamento:

1. Saber para onde o dinheiro está indo;
2. Ajudar a cumprir metas de constituição de reserva financeira;
3. Servir como instrumento de disciplina para evitar impulso de compras desnecessárias.

Quanto à elaboração do orçamento, sugerem-se algumas formas que se complementam. O autor Sampaio (2019) sugere que se anote todos os gastos e depois separe-os por grupos de despesas. Desta forma, será mais fácil a análise, controle e redução de gastos, caso haja necessidade.

Já o Caderno de Educação Financeira – Gestão das Finanças Pessoais (2013, p.20) recomenda de forma minuciosa que se inicie com o registro dos recursos e gastos durante um período. E, logo depois, a elaboração se divide em 4 etapas:

- **Planejamento** – Refere-se à suposição de receitas e despesas. Sugere-se que se separe as despesas/receitas fixas (possuem o mesmo valor de um período para outro) das despesas/receitas variáveis (variam o valor de um período para outro).
- **Registro** – Todas as receitas e despesas devem ser anotadas. Recomenda-se que as anotações sejam feitas diariamente e com o auxílio de recibos, notas fiscais, comprovantes e extratos.
- **Agrupamento** – Logo após a etapa de registro, faz-se necessário para haver organização e melhor visualização, o agrupamento das receitas/despesas com características semelhantes.
- **Avaliação** – Nesta última etapa, é feita avaliação do comportamento das finanças do período, e decidido qual maneira agir, corretivamente ou preventivamente.

A Cartilha de Planejamento Financeiro da Caixa Econômica Federal (2009) deixa disponível um modelo para ser utilizado pelas pessoas que desejam ter essa ferramenta, conforme Figura 1. Esse modelo é um dos mais simples. Existem vários modelos disponíveis na internet para baixar e apenas preencher, seja de forma eletrônica ou impressa. Ou, essa ferramenta pode ser utilizada fazendo um esboço num caderno.

- “O fluxo de caixa facilita a gestão de uma empresa no sentido de saber exatamente qual o valor a pagar com as obrigações assumidas, quais os valores a receber e qual será o saldo disponível naquele momento”.

Ao pensar nessas informações transportadas para o sentido pessoal, o fluxo de caixa continua sendo uma ferramenta que administra as entradas e saídas de recursos financeiros, mostrando valores referentes a obrigações, a entrada de recursos e o restante disponível para um período determinado.

Leal e Nascimento (2011, p. 178) compreende que “o fluxo de caixa pessoal ou familiar, assim como o orçamento, é um instrumento que auxilia no controle e organização das receitas e despesas. (...) é feito com base nos lançamentos de entrada e saída de dinheiro.”

As entradas podem ser resumidas em rendas como, por exemplo, os salários. E as saídas, em tudo que é gasto no dia a dia.

Para a elaboração de um fluxo de caixa pessoal, Leal e Nascimento (2011, p.178 e 179) recomenda três passos:

1º passo: “*Identificar a receita líquida pessoal*”. Esse é o ponto de partida. Se identifica as entradas de recursos monetários.

2º passo: “*Identificar as despesas*”. Neste momento, entram gastos fixos que são pagos em todo período e gastos variáveis, feitos fora do previsto.

3º passo: “*Verificar se os seus gastos estão em equilíbrio com suas receitas*”. Nesse último passo, é identificado um saldo positivo, que pode ser investido ou poupado. Ou um saldo negativo, onde a atitude a ser tomada é cortar gastos.

Da mesma maneira que o orçamento, também é possível encontrar diversos modelos de fluxo de caixa pessoal na internet. Mas, pode-se utilizar programas como, por exemplo, o Excel para um modelo próprio, ou até mesmo rascunhar um em um caderno. Deve-se levar em consideração os três passos explicados antes de preencher um fluxo de caixa, para que ele possa ser preenchido de maneira correta e produzir resultados precisos.

Como sugestão, os autores Leal e Nascimento (2011, p.179 e 180) disponibilizam o modelo de fluxo de caixa ilustrado na Figura 2, a seguir.

Figura 2 - Modelo de Fluxo de Caixa

Fluxo de caixa					
	Mês A	Mês B	Mês C	Soma	Percentual
(1) Receitas	X	X	X	X	X
Salário	X	X	X	X	X
Horas extras	X	X	X	X	X
Bônus	X	X	X	X	X
Outros	X	X	X	X	X
Rendimentos	X	X	X	X	X
Total Receita	X	X	X	X	X
(2) Despesas					
Gasolina	X	X	X	X	X
Alimentação	X	X	X	X	X
Prestação do carro	X	X	X	X	X
Faculdade	X	X	X	X	X
Impostos	X	X	X	X	X
Seguro de vida	X	X	X	X	X
Luzes	X	X	X	X	X
Outros	X	X	X	X	X
Total Despesas	X	X	X	X	X
(3) Percentual das Despesas	X	X	X		X
(4) Saldo parcial	X	X	X		
(5) Investimentos					
Ações	X	X	X	X	X
CDBs	X	X	X	X	X
Fundos	X	X	X	X	X
Previdência privada	X	X	X	X	X
Outros	X	X	X	X	X
Total Investimento	X	X	X	X	X
(6) Saldo final	X	X	X		

Fonte: Leal e Nascimento (2011, p.179-180).

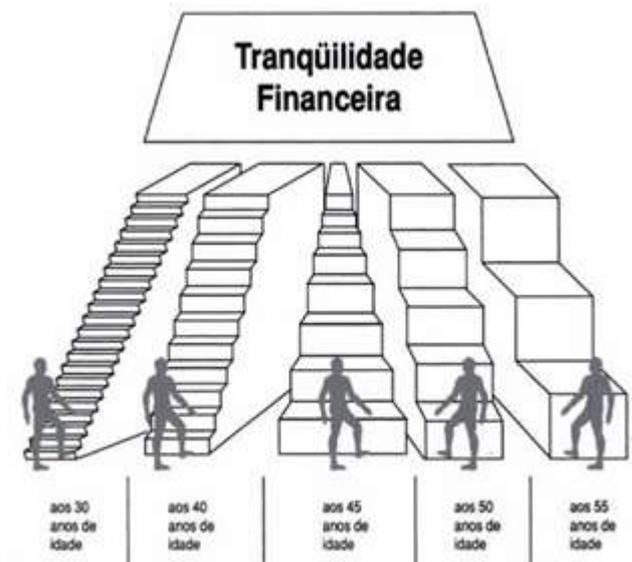
Lembrando que deve-se considerar somente as atividades ou gastos/receitas exercidos pelo indivíduo.

2.3 Administração dos recursos financeiros

De acordo a Cartilha de Planejamento e Controle Financeiro Pessoal - Sebrae (2013), nem tudo que nos é oferecido é realmente vantajoso. Todo cuidado é pouco ao lidar com dinheiro. Quando o assunto é dinheiro, o ideal é que haja um prévio conhecimento. As “armadilhas” que a sociedade e o governo nos oferecem são caminhos que se percorridos de maneira equivocada, provocam desordem nas finanças pessoais.

A administração dos recursos financeiros, segundo Grusner (2007), trata-se do processo da tomada de decisões sobre objetivos e utilização dos recursos adquiridos. É uma alternativa viável para que exista organização, controle e previsão dos recursos adquiridos e dos gastos feitos. Frankenberg (1999, p.85) demonstra que quando uma pessoa é consciente e educada financeiramente, ela atinge uma certa tranquilidade financeira. Essa, é representada na seguinte imagem:

Figura 4 – Tranquilidade financeira



Fonte: Frankenberg (1999, p.85).

Na interpretação de Grusner (2007), os degraus representam o esforço. Uma pessoa de 50 anos, por exemplo, terá que fazer mais esforço para poupar, do que uma de 30. A dificuldade se encontra tanto na quantia, quanto no tempo, que conforme a lei da vida, será menor para quem é mais velho. E, uma queda dos degraus, representando dívidas não previstas ou despesas muito elevadas, será de mais fácil recuperação para alguém de 30 anos do que para alguém com 55 anos.

Logo, é visível a diferença que uma boa administração dos recursos faz para a vida financeira em longo prazo.

Há caminhos que quem deseja organizar ou fazer uma reserva de dinheiro, pode optar.

2.3.1 Educação Financeira

Grusner (2007, p.18) acredita que “no sistema educacional brasileiro, perde-se com a ausência de estudos sobre dinheiro e finanças”. O autor, ainda afirma que na maioria dos casos

alguns temas como consumo, orçamento e investimentos são deixados de lado, ou, tomados como sem importância na formação do indivíduo.

Em 2005, a Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCD), definiu educação financeira como um

Processo mediante o qual os indivíduos e as sociedades melhoram a sua compreensão em relação aos conceitos e produtos financeiros, de maneira que, com informação, formação e orientação, possam desenvolver os valores e as competências necessários (...) e, então, poderem fazer escolhas bem informadas.

O Caderno de Educação Financeira – Gestão de Finanças Pessoais (2013, p.12), indica que a educação financeira proporciona benefícios que tornam a vida melhor, entre vários:

- Promover equilíbrio das finanças pessoais;
- Arquitetar medidas para o enfrentamento de imprevistos financeiros;
- Diminuir as chances de o indivíduo cair em fraudes; e,
- Instruir o caminho certo para a realização de sonhos.

Por meio da constatação de dados financeiros no país, hoje, percebe-se que o mercado financeiro cobra muito mais das pessoas, do que anos atrás. Mas, “o nível de educação financeira da população não acompanhou esse aumento de complexidade.” (CADERNO DE EDUCAÇÃO FINANCEIRA – GESTÃO DE FINANÇAS PESSOAIS, 2013, P.12)

Na 4ª edição do Indicador de Educação Financeira (INDEF), a nota média da população brasileira em conhecimentos financeiros no ano de 2017 ficou em 6,2, numa escala de 0 a 10. Mesma nota identificada há dois anos (2015). Constatando que o povo brasileiro ainda não evoluiu em conhecimentos financeiros.

Com a educação financeira, as crianças já sairiam das escolas tendo ciência de conceitos que irão levá-las ao endividamento, e, conseqüentemente, ao se tornarem adultos, saberiam evitar a contração dívidas. Assim como afirma o caderno de Educação Financeira – Gestão de Finanças Pessoais (2013), a falta de conhecimento associado as facilidades de compra, tornam o endividamento da população mais rápido e fácil, formando uma taxa atual de 62% de pessoas no Brasil que gastam mais do que ganham (Serasa Experian, 2017).

2.3.2 Uso de aplicativos de controle financeiro

Outra possibilidade para administrar os recursos, seria a utilização de aplicativos de controle financeiro. Nas lojas oficiais de aplicativos do celular, tais como Google Play e Apple

Store, é possível encontrar várias opções que oferecem disponibilidade de incluir dados separados por recursos e despesas, e, até em categorias específicas como moradia, alimentação, transporte, saúde, lazer, cuidados pessoais, entre outras.

Entre a infinidade disponível, a Exame (2019) disponibiliza uma lista dos 10 melhores aplicativos de controle de gastos para o usuário. Como sugestão, os 2 com destaque de melhores avaliações no mundo das finanças são:

- *Guiabolso*: “Está entre os melhores apps do ano da loja do Google no Brasil e é o app de finanças mais baixado do país.” (EXAME, 2019) Esse aplicativo é 100% automático, gratuito e disponível para Android e IOS. Nele, é possível sincronizar informações dos aplicativos de bancos, adicionar metas e acompanhá-las, acrescentar e excluir contas livremente, além de ter máxima segurança, como garante os fabricantes. O link para conhecer melhor as funções do aplicativo é: <https://www.guiabolso.com.br/>.
- *Mobills*: “O aplicativo Mobills recebeu o selo de ‘Escolha do editor e excelência em Android’, concedido pelo Google em 2018.” (EXAME, 2019) Os fabricantes asseguram um controle dos gastos em minutos e o mês todo de tranquilidade com a utilização do aplicativo. Com opção de uso gratuito e pago, algumas das funcionalidades são a definição de metas, a criação de orçamentos e o acesso a gráficos interativos que ajudarão a entender onde estão os gastos mais relevantes. Através do link: <https://www.mobills.com.br/>, é possível ver mais informações desse aplicativo disponível para Android e IOS.

2.3.3 Poupança

Conforme Campos e Tadashi (2014, p. 66) “para o universo financeiro, investimento é toda aplicação de dinheiro que se faz com objetivo de alcançar lucros”. Nessa direção, Menezes (2012, p.151), observa que a poupança, também conhecida por caderneta de poupança, é um dos investimentos mais simples e mais conhecidos pela população brasileira.

Num estudo realizado pelo Banco do Brasil na Série Cidadania Financeira: Estudos sobre Educação, Proteção e Inclusão (2017), constatou-se que dentre 86,3% de pessoas que já ouviram falar da poupança, 20,3% utilizam esse investimento. Essa porcentagem, coloca a poupança como 3º lugar em relação ao uso de produtos e serviços financeiros nesta pesquisa, onde foram entrevistadas cerca de 1.934 respondentes.

De forma simplificada, podemos considerar que “poupança é a diferença entre as receitas e as despesas, ou seja, entre tudo que ganhamos e tudo que gastamos” (CADERNO DE EDUCAÇÃO FINANCEIRA - GESTÃO DAS FINANÇAS PESSOAIS, 2013, P.44)

Todo investimento tem riscos, mas, ao falar de poupança todos autores citados nesse item (1.7.3), garantem um risco mínimo, quase inexistente. Além disso, é o único investimento que não incide IR (Imposto de Renda) e IOF (Imposto sobre Operações Financeiras).

Por outro lado, também todos autores citados aqui, afirmam um baixo rendimento. Segundo Campos e Tadashi (2014, p.66), o valor do rendimento da poupança é estabelecido pelo Banco Central do Brasil, e calculado da seguinte forma: taxa de acréscimo de 0,5% ao mês + TR (Taxa Referencial – “índice governamental usado no cálculo de rendimento de diversos investimentos”).

Algumas das vantagens de investir na poupança são: a segurança, a possibilidade de retirada a qualquer momento e a garantia de até R\$60.000,00, caso o banco venha a falência.

Para abrir poupança, segundo Leal e Nascimento (2011, p.170), “basta comparecer a uma agência bancária portando CPF, documento de identidade e comprovantes de renda e residência. Qualquer brasileiro pode abrir uma caderneta de poupança.”

Campos e Tadashi (2014, p.67) ainda ressalta a importância de considerar que se a conta for feita e por 180 dias não for depositado nenhum valor, a conta é automaticamente cancelada.

2.4 Capital

De acordo com Chiavenato (2014, p.57-58), “o capital é o recurso financeiro básico da empresa: o investimento efetuado pelos investidores ou acionistas para criação e operação”.

Vale destacar a importância de disponibilizar deste recurso financeiro que permite ao empreendedor ou proprietário manter sua empresa em funcionamento, sem ultrapassar o orçamento previsto.

Ainda segundo Chiavenato (2014), em relação à propriedade existem dois tipos de capital, o capital próprio e o capital de terceiros. O capital próprio apresenta-se como o capital pertencente aos proprietários ou acionistas da empresa. E o capital de terceiros, recursos provenientes de acionistas externos à empresa, ou recursos provenientes de empréstimos bancários, por exemplo.

Pode-se citar também como primordial para a sobrevivência da empresa, o capital de giro, que segundo Neto (2008), é um volume de dinheiro aplicado pela empresa no seu ciclo operacional de curto prazo, que assume diversas formas ao longo do seu processo produtivo e de vendas.

Em outras palavras, trata-se de um recurso que pode entrar de maneira rápida na empresa por meio do fluxo de caixa, por exemplo, e, ser utilizado para suprir necessidades financeiras

ao decorrer do tempo.

Trindade et al. (2010, p. 239) define capital de giro como “recursos a serem desembolsados antes dos recebimentos das vendas dos produtos ou serviços de uma empresa e que são necessários para mantê-la funcionando”.

Desta forma, Ferreira et al. (2011, p.877) afirma que “toda empresa precisa buscar um nível satisfatório de capital de giro de maneira a garantir a sustentação de sua vida operacional”.

De acordo com Dias e Sgarbi (2011), a gestão do capital de giro, se resume em ativos e passivos circulantes (Tabela 1):

Tabela 1 – Definição de ativos e passivos circulantes

ATIVOS CIRCULANTES	PASSIVOS CIRCULANTES
Representam a proporção do investimento total da empresa que circula, a fim de financiar operações, como, caixa, estoques, contas a receber etc.	Representa todas as dívidas de curto prazo que vencem em no máximo um ano. Incluem valores devidos aos fornecedores, bancos, funcionários e governo.

Fonte: Adaptado de Dias e Sgarbi (2011).

Dentro do capital de giro, é possível identificar o capital de giro líquido, obtido pela diferença entre o ativo circulante e passivo circulante. Também, identificar o capital de giro bruto, total dos ativos circulantes.

Dado ao exposto, Trindade et al. (2010) destaca a importância do capital de giro no desempenho do negócio. Uma má gestão, geralmente provoca o encerramento das atividades da empresa.

2.5 Empreendedorismo

Referir-se ao empreendedorismo, segundo o Baggio e Baggio (2014, p.26), é discorrer sobre um domínio específico e, não a uma habilidade acadêmica.

O Sebrae (2016) define empreendedorismo como “capacidade que uma pessoa tem de identificar problemas e oportunidades, desenvolver soluções e investir recursos na criação de algo positivo para a sociedade”. À vista disso, entende-se que o ato de empreender, não se aprende como outras matérias acadêmicas, mas, já está presente na pessoa e se desenvolve em práticas que exigem criatividade e inovação, ou seja, o famoso ‘pensar fora da caixinha’.

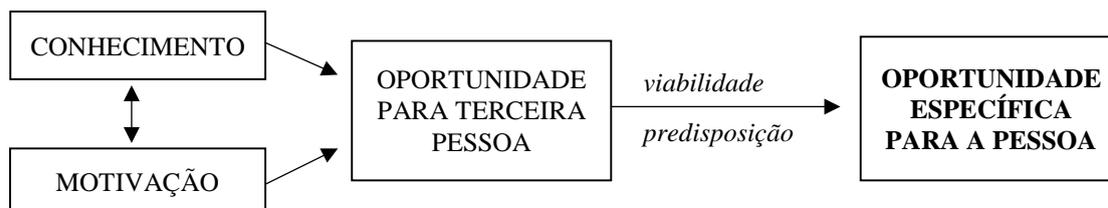
Hisrich, Peters e Shepherd (2014, p.22) afirmam que o empreendedorismo envolve ação. E que,

Antes da ação os indivíduos utilizam seu conhecimento, e motivação para superar a ignorância e formar uma crença que existe oportunidade para alguém. A seguir, eles precisam determinar se essa oportunidade em geral

corresponde a seus conhecimentos e motivação, ou seja, se é uma oportunidade para eles especificamente.

Esse processo, pode vir representado da seguinte maneira:

Figura 3 – Processo de decisão de empreender



Fonte: Adaptado de Hisrich, Peters e Shepherd (2014, p.6).

Desta forma, fica entendido que o empreendedorismo exige uma ação empreendedora que se define por “criação de novos produtos/processos e/ou entrada em novos mercados.” (HISRICH, PETERS e SHEPHERD, 2014, P.6). E, pela identificação de uma oportunidade empreendedora: “situações nas quais novos bens, serviços, matérias-primas e métodos organizacionais podem ser induzidos e vendidos por um valor maior do que seu custo de produção.” (HISRICH, PETERS e SHEPHERD, 2014, P.6)

Para Saraiva (2015, p.34), o empreendedorismo corresponde a uma série que inicia com o sonho, seguido pela concepção, implementação e a aceleração de novas realidades operacionais, que gerem algum valor. Ele diz que para o lançamento de um novo projeto empreendedor, existem duas categorias: necessidade e convicção.

Por necessidade, “encontraremos situações em que tal aposta de vida ocorre sobretudo da dificuldade em encontrar quaisquer opções de vida, nomeadamente de trabalho por conta de outrem” (SARAIVA, 2015, p.43). Na pesquisa da GEM (Global Entrepreneurship Monitor) de 2017, no Brasil existem cerca de 10 milhões de empreendedores por necessidade. Já os por convicção, são “aqueles casos em que a força motriz é intrinsecamente baseada em realização pessoal, mesmo que na presença de outras alternativas profissionais”. A GEM constatou mais de 16 milhões de empreendedores que afirmam ter escolhido e iniciado um negócio particularmente por perceber uma oportunidade em um ambiente que possuem afinidade.

2.6 Empreendedor

De acordo com o Sebrae (2019), é conhecido como empreendedor “aquele que inicia algo novo, que vê o que ninguém vê, aquele que realiza antes, aquele que sai da área do sonho, do desejo, e parte para a ação”.

Muitos são os motivos que levam alguém a empreender. No Brasil, de acordo com a revista Pequenas Empresas Grandes Negócios, uma pesquisa da GEM (Global Entrepreneurship Monitor) realizada em 2018, identificaram-se cerca de 49,3 milhões de pessoas entre 18 e 64 anos que exercem alguma atividade empreendedora.

Algumas das razões de empreender, são por exemplo, o sonho de ser dono do próprio negócio, dificuldade de cumprir ordens, a alta taxa de desemprego, e, o desejo de deixar algo como herança para a família.

É recomendável que um empreendedor tenha algumas características que determina um perfil que os fazem ter sucesso, como: criatividade, liderança, perseverança, flexibilidade, automotivação, entre outras. (SEBRAE, 2018). Aidar (2007, p.14), complementa que os empreendedores vitoriosos também possuem em seu perfil, algumas características como: sentir-se confortável para quebrar regras quando oferece um diferencial em seus produtos, estar pronto para encarar “inimigos” no mercado quando torna-se reconhecido, ter paciência para esperar que o tempo traga bons resultados, ter a capacidade de criar estratégias para adaptar-se ao mercado e, saber tomar decisões e fechar acordos.

Entretanto, o Sebrae (2019) afirma que na verdade ninguém nasce empreendedor. O contato com família, escola, amigos, trabalho, sociedade vai favorecendo o desenvolvimento de alguns talentos e características de personalidade, ou seja, apesar de existirem algumas características determinantes para um empreendedor de sucesso, qualquer pessoa que tiver força de vontade, o desejo de abrir uma empresa própria e uma reserva econômica é capaz de se tornar um empreendedor e obter sucesso.

2.7 Área de confeitaria no mercado de trabalho

O mercado gastronômico, vem se fortalecendo desde a década de 1990, por meio das inúmeras evoluções técnicas de preparo, transformações culturais e tecnologias de inovação.

Dentro deste contexto, de acordo com o Painel de Mercado da Panificação e Confeitaria, em 2014, pode-se afirmar que as panificadoras e confeitarias atenderam cerca de 41,5 milhões de clientes diários, e, que no ano de 2017, segundo a ABIP – Associação Brasileira da Indústria de panificação e confeitaria (2018), gerou cerca de 800 mil empregos diretos e 1,8 milhões de forma indireta, nas cerca de 70 mil padarias e confeitarias existentes no Brasil no mesmo ano.

Segundo o Balanço e Tendências do Mercado de Panificação e Confeitaria 2018, houve um crescimento dessa área no mercado, e, isso pode ser resultado tanto dos impactos das mudanças econômicas, quanto da concorrência com o despertar de novos simpatizantes a área.

A confeitaria se define por produzir “com maior cuidado e com os melhores ingredientes, o que lhes confere caráter mais saboroso” (SOUZA, 2012), definindo-se por ser a área que é especializada em alimentos doces, com toque requintados.

No Brasil, de acordo com Brehm (2018), a confeitaria se divide em três categorias: confeitaria industrial, confeitaria semi-industrial e confeitaria artesanal.

Na tabela 2, serão apresentadas as características de cada categoria:

Tabela 2 – Categorias da confeitaria

CONFEITARIA INDUSTRIAL	CONFEITARIA SEMI INDUSTRIAL	CONFEITARIA ARTESANAL
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Produção em escala; ➤ Produtos prontos ou semiprontos; 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Produção de produtos para consumo imediato; ➤ Normalmente, presente em padarias, confeitarias, centrais de produção e supermercados. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Praticada por pequenos empreendedores; ➤ Produzidos e vendidos sob encomenda, conforme a demanda.

Fonte: Adaptado de Brehm (2018).

Ainda de acordo com o Indicador de Panificação e Confeitaria (2018), foi possível constatar um crescimento do segmento de 2,81% em 2018, o que equivaleria a um faturamento de R\$ 92,63 bilhões.

No que diz a respeito ao empreendimento na área de produção própria (ou confeitaria artesanal), o índice que em 2017 era de 5,4%, passou para 5,87 em 2018.

Dado ao exposto, nota-se que a confeitaria e panificação no mercado de trabalho tem grande potencial. Quanto maior o acompanhamento, introdução de inovações e, administração adequada das atividades e dos custos, melhor será o desempenho, crescimento e reconhecimento perante os consumidores.

3 METODOLOGIA

Para a realização deste trabalho optou-se pela pesquisa exploratória, onde segundo Gil (2002, p.41), “tem por objetivo proporcionar maior familiaridade com o problema, com vistas a torná-lo mais explícito (...)”. Sendo assim, por meio deste método, será possível identificar alternativas que para as pessoas conheçam formas de levantar o capital necessário para uma futura abertura de empresa, especialmente na área de confeitaria.

Quanto ao procedimento, utilizou-se a pesquisa bibliográfica e documental (revisão de literatura). De acordo com Gil (2002, p.44), a pesquisa bibliográfica “é desenvolvida com base em material já elaborado”. Enquanto a pesquisa documental “vale-se de materiais que não receberam ainda um tratamento analítico e que ainda podem ser reelaborados de acordo com

objetos de pesquisa.” (GIL, 2002, p.45). Desta forma, busca-se coletar o maior conteúdo possível relacionado ao assunto do presente artigo.

Como aliado, utilizou-se o estudo de caso que é considerado uma pesquisa que “consiste no estudo profundo e exaustivo de um ou poucos objetos, de maneira que permita seu amplo e detalhado conhecimento” (GIL, 2002, P.53). E, por meio disso, através de uma conversa informal e da aplicação de um questionário (Apêndice A) a um proprietário/empreendedor da área de confeitaria, procura-se mostrar experiências passadas por ele, quanto ao planejamento financeiro para iniciar e dar continuidade à suas atividades como confeiteiro e administrador de empresa própria. Objetiva-se nesse estudo, apresentar como possível com um prévio planejamento, principalmente financeiro, ser um empreendedor vivendo daquilo que gosta.

A fim de preservar a identidade do entrevistado, nesta pesquisa, ele receberá o nome fictício de Luiz. A seguir, serão apresentados os informes obtidos nesta conversa informal e as respostas ao questionário incorporadas ao relato.

4 RESULTADOS E DISCUSSÃO

Com a finalidade de mostrar que na prática, com a aplicação de controle, organização e planejamento das finanças é possível empreender numa área de desejo pessoal e viver disso, foi realizada uma conversa informal com o proprietário de uma empresa de confeitaria da cidade de Cruzeiro/SP.

A empresa tem seu ponto físico a cerca de 1 ano e já é bem conhecida pelos moradores da cidade. Luiz conta que comanda sua empresa juntamente com sua esposa, e, que sua história empreendedora de sucesso começou há cerca de 3 anos.

Desempregado, decidiu fazer bolos caseiros e entregá-los como cortesia aos clientes que frequentavam o restaurante de sua mãe.

“Era sobremesa gratuita, esse era o lema. No primeiro dia as pessoas começaram a pedir bolos inteiros sob encomenda”

Logo, entendeu que sua aceitação era boa, mas que para poder crescer, teria que criar uma marca. Sentou-se com sua esposa e um amigo formado em marketing, para pensar qual seriam suas prioridades.

“Eu quero que as pessoas vivam experiências singulares. Que toda vez que as pessoas consumirem meus produtos, elas queiram viver uma experiência e inseri-los em momentos especiais de suas vidas”.

Com esse pensamento, o empreendedor e proprietário da empresa definiu que seus produtos não dependeriam de preço, mas agregariam valor emocional. E, seu público alvo, seriam os que são fiéis e procuram por qualidade.

Começou a produzir com os melhores insumos do mercado, que possuíam um alto custo, conseqüentemente, teve uma entrada no mercado de trabalho sem retorno. Nesse momento que era preocupante, ele menciona que tinha uma frase que o motivava:

“Às vezes nós vamos ter que perder para ganhar. Como uma flecha, que tem que ir para trás para ter forças de alcançar o alvo”.

Refletiu, buscou por especializações na área de confeitaria, e foi até convidado para vender seus bolos em um bairro nobre da cidade.

“Comecei a colocar meus bolos lá e lembro que não ganhava lucro nenhum. Mas, eu ganhei o público”.

Foi exatamente 1 ano que ficou como parceiro dessa padaria, e, ao sair de lá, as pessoas encomendavam bolos para casamento, aniversário, entre outros eventos, considerando o valor de seus bolos e não o preço.

Essa época, Luiz não tinha se cadastrado no MEI, mas, já fazia um controle informal de suas finanças, assim como muitos empreendedores que não possuem conhecimentos profundos acerca desse programa do governo. O MEI, ou Microempreendedor Individual, é um programa que “foi lançado para incentivar a formalização de pequenos negócios e de trabalhadores autônomos (...), a um baixo custo” (G1 – Economia, 2019). Para ter um registro no MEI, é preciso de acordo com o Portal do Empreendedor, faturar até R\$81 mil por ano e, o processo de formalização inclui o acesso ao site e a digitação de alguns dados pessoais, na primeira etapa. O custo do registro encontra-se em R\$49,90 (mensal) e,

o registro de MEIs permite ao microempreendedor ter CNPJ, a emissão de notas fiscais, o aluguel de máquinas de cartão e o acesso a empréstimos. Além disso, garante o acesso a direitos e benefícios previdenciários. (...) direito à aposentaria por idade ou invalidez e benefícios como auxílio-doença e salário-maternidade para as mulheres. (G1 – Economia, 2019)

No controle pessoal das finanças, Luiz adotou algumas estratégias, além da utilização de ferramentas como orçamento, fluxo de caixa, poupança, e, da busca por aplicativos de administração de recursos para conseguir reservar um capital. Eram:

1 “Separava todo o dinheiro. Não misturava a empresa com o meu dinheiro particular.”

- 2 “Comecei a fazer cursos administrativos para ter base de administrar a empresa.”
- 3 “Toda as vezes que fechava um pedido, tinha um sinal. Esse sinal servia como segurança para o cliente de receber o bolo e para mim, como forma de comprar os produtos necessários sem mexer no meu capital.”
- 4 “Investi muito na marca e nas mídias.”

Tais estratégias, demonstram o “feeling” que Luiz já tinha desde a época que ainda trabalha de forma informal.

Esse ano, surgiu a oportunidade de abrir um ponto físico, e, além de suas economias advindas de anos, Luiz pode contar com parceiros estratégicos para obter o capital que o daria tranquilidade para iniciar seu negócio, cerca de aproximadamente R\$80.000,00.

Hoje, Luiz conclui que ter assumido ações de planejamento das suas finanças pessoais, foi de grande relevância para conseguir inaugurar uma empresa de porte pequeno, com aproximadamente 14 funcionários e, com um departamento próprio que cuida das finanças e de toda parte relacionada aos recursos monetários arrecadados.

No presente, ele acompanha o funcionamento do departamento financeiro e, deu alguns detalhes de como esse setor trabalha: todas as compras são feitas à vista, evita-se ao máximo a utilização de cartão de crédito; ao final do mês são separados os pagamentos a serem feitos, as divisões de lucro, o caixa mensal e uma porcentagem para ser reservada ao 13º dos colaboradores; e, são somados ao custo de produção de cada produto e ao lucro, taxas de produtos imensuráveis (por exemplo: gás, gasolina, água). À vista disso, Luiz garante que a empresa não possui dívidas urgentes, não trabalha o dobro em épocas sazonais para cobrir extras dos colaboradores e tem uma rotina de serviço consideravelmente tranquila.

Ademais do controle financeiro feito nesse empreendimento, novamente destaca-se o “feeling” do empreendedor e proprietário para o sucesso dessa confeitaria. Além da paixão que demonstra ter pela área, ele busca entender melhor os processos durante a produção dos doces feitos, está sempre atrás de mais conhecimentos que complementam a área de confeitaria, traz inovação nos seus produtos e não deixa com que a posição que se encontra hoje, o torne patrão, ele também é colaborador.

Enfim, Luiz afirma que trabalhar com confeitaria é muita responsabilidade.

“O produto tem que sair da empresa perfeito e chegar ao local de entrega perfeito. É o seu nome, a sua marca, o seu registro. A pessoa que olhar seu produto, vai saber que tem o seu DNA”

E ainda, que sempre pode-se crescer e enfrentar barreiras como preconceito das pessoas, desgaste físico e emocional ou uma fase ruim nos negócios. O principal, é o foco, segundo ele, está na realização dos projetos e no alinhamento do pensamento às ações, ou seja, no caminhar, mesmo que seja devagar.

Constata-se ao final dessa conversa que é possível usar o planejamento financeiro pessoal a fim de abrir uma confeitaria e viver desse negócio. Ter sucesso, de acordo com as informações coletadas com o entrevistado, é aliar boas estratégias de planejamento financeiro pessoal com os atributos de um empreendedor que busca cada vez mais ter realizações pessoais, trazer inovações e despertar nos outros a paixão pelo seu produto/serviço.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Propôs-se como objetivo desta pesquisa, contribuir com pessoas que pretendem abrir suas empresas próprias, em especial as que desejam empreender na área da confeitaria, por meio da apresentação de informações acerca da importância da realização de um planejamento financeiro pessoal.

Observa-se que o planejamento financeiro pessoal age como uma ferramenta que auxilia na poupança de uma determinada quantia, durante um determinado período, visando acumular recursos para abrir, neste caso, uma confeitaria. E, além desse benefício, é possível por meio dela, obter administração e organização de toda a renda pessoal, e, colocar sob controle todas as despesas e receitas.

Também, objetivou-se nesta pesquisa, mostrar algumas sugestões para gerir melhor os recursos e desta forma, contribuir para que todos consigam, de maneira imediata e rápida, conduzir seu dinheiro. Foram apresentados instrumentos que dão suporte a essa função como por exemplo: orçamento, fluxo de caixa, aplicativos de celular, educação financeira, entre outros.

Ademais, foi realizada como parte prática, uma entrevista com um profissional e empreendedor da área de confeitaria, onde foi apontado como possível com a realização de um bom e fiel planejamento financeiro pessoal, abrir uma confeitaria, ter sucesso e viver do montante resultante dessa empresa.

Em suma, é factível que os bons resultados do planejamento financeiro pessoal, dá-se pela persistência, foco e vontade de quem está investindo nessa ferramenta. Assim, como no caso do entrevistado no estudo de caso, que pode em aproximadamente 3 anos passar de um empreendedor informal para um empreendedor com empresa física. Sendo importante frisar

que nem todos os casos seguem esse exemplo.

Por fim, este trabalho poderá vir a ser útil como forma de conhecimento e motivação para pessoas que se identificam com a área de confeitaria e, futuramente, queiram se estabelecer nesta área.

Referências

AIDAR, Marcelo Marinho. **Empreendedorismo**. São Paulo: Cengage Learning Edições Ltda. 2007.

ALVARELI, Luciani Vieira Gomes; TOBIAS, Eurídice da Conceição; MORAIS, Leonidas Magno de. **Modelo para o Projeto de TG (Trabalho de Graduação) da Fatec Cruzeiro – Professor Waldomiro May. Cruzeiro: Centro Paula Souza**, 2017. Disponível em: <http://www.fateccruzeiro.edu.br/downloads/projetos/artigo2017.doc>>; Acesso em: 15 fev 2019.

BALANÇO E TENDÊNCIAS DO MERCADO DE PANIFICAÇÃO E CONFEITARIA. 2018. Disponível em: <http://www.abip.org.br/site/tendencias-de-mercado-e-indicadores-2018/>. Acesso em: 23 mai 2019.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Série Cidadania Financeira: estudos sobre educação, proteção e inclusão**. Brasília: Banco Central do Brasil, 2017. Disponível em: https://www.bcb.gov.br/content/cidadaniafinanceira/Documents/publicacoes/serie_cidadania/serie_cidadania_financeira_pesquisa_infe_br_%200443_2017.pdf. Acesso em: 06 out 2019.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Caderno de Educação Financeira – Gestão de Finanças Pessoais**. Brasília: BCB, 2013. Disponível em: https://www.bcb.gov.br/pre/pef/port/caderno_cidadania_financeira.pdf. Acesso em: 06 out 2019.

BRAIDO, Gabriel Machado. **Planejamento Financeiro Pessoal dos Alunos de Cursos da Área de Gestão: Estudo em uma Instituição de Ensino Superior do Rio Grande do Sul**. p. 37-58, 2014.

BREALEY, Richard A.; MYERS, Steward C.; MARCUS, Alan J. **Fundamentos da Administração Financeira**. Rio de Janeiro: McGraw-Hill Irwan, 2003.

BREHM, Laura Leticia Barbieri. **Análise de Modelos de Negócios de Confeitarias Artesanais**. Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, p. 1-64, 2018.

CAIXA ECONÔMICA FEDERAL. **Planejamento financeiro familiar**. Brasília: CAIXA, 2009. Disponível em: http://www.caixa.gov.br/Downloads/educacao-financeira-cartilhas/CARTILHA3_PLANEJAMENTO_FINANCEIRO.pdf. Acesso em: 05 out 2019.

CAMPOS, Viviane; TADASHI, Rafael. **Política e Economia**. Melhoramentos, 2014.

CHIAVENATO, Idalberto. **Gestão Financeira - Uma abordagem introdutória**. Manole, 2014.

DIAS, Flávio Augusto da Silva; SGARBI, Julio Cesar. **A importância da gestão de capital de giro**. III Encontro Científico e Simpósio de Educação Unisalesiano, p. 1-9, 2011.

FERREIRA, Calebe da Costa et al. **Gestão de capital de giro: contribuição para as micro e pequenas empresas no Brasil**. Revista de Administração Pública, Rio de Janeiro, p. 864 - 884, mai./jun. 2011.

FRANKENBERG, Louis. **Seu Futuro Financeiro - Você é o responsável - Como planejar suas finanças pessoais para toda vida**. Rio de Janeiro: Campus, 1999.

GIL, Antonio Carlos. **Como Elaborar Projetos de Pesquisa**. São Paulo: Atlas S.A, 2002.

GROPPELLI, A. A.; NIKBAKHT, Ehsan. **Administração Financeira**. São Paulo: Saraiva, 2002.

GRUSSNER, Paula Madaglia. **Administrando as finanças pessoais para criação do patrimônio**. Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, p. 1-101, 2007.

G1 – ECONOMIA. **País já tem 8,1 milhões de microempreendedores formais; veja atividades em alta entre MEIs**. 3 mai 2019. Disponível em: <https://g1.globo.com/economia/noticia/2019/04/03/pais-ja-tem-81-milhoes-de-microempreendedores-formais-veja-atividades-em-alta-entre-meis.ghtml>. Acesso em: 20 nov 2019.

LEAL, Cícero Pereira; NASCIMENTO, José Antônio Rodrigues. **Planejamento Financeiro Pessoal**. Revista de Ciências Gerenciais, São Paulo, p. 163-186, 2012.

MACEDO JR., Jurandir Sell. **A árvore do dinheiro - Guia para cultivar sua independência financeira**. Florianópolis: Insular, 2013.

MENEZES, Márcio de. **Matemática Financeira**. Curitiba: IESDE Brasil S.A., 2012.

NETO, Alexandre Assaf. **Finanças Corporativas e Valor**. São Paulo: Atlas, 2008.

PAINEL de mercado da panificação e confeitaria. 2015. Disponível em: <http://institutoitpc.org.br/2017/12/20/painel-de-mercado-da-panificacao-e-confeitaria/>. Acesso em: 17 abr 2019.

PIRES, Valdemir. **Finanças Pessoais - Fundamentos e Dicas**. Piracicaba, 2007. Disponível em: https://www.academia.edu/7395712/Finan%C3%A7as_Pessoais_fundamentos_e_dicas. Acesso em: 21 abr 2019.

PIRES, Valdemir. **Orçamento Participativo: O que é, para que serve, como se faz**. Manole Ltda., 2001. Disponível em: https://books.google.com.br/books?id=JOZRB5ucSLgC&pg=PP1&source=kp_read_button&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false. Acesso em: 2 out 2019.

PORTAL DO EMPREENDEDOR. **O que é ser um MEI?**. Disponível em: <http://www.portaldoempreendedor.gov.br/temas/quero-ser/formalize-se/O-que-e-ser-um-mei>. Acesso em: 20 nov 2019.

SAMPAIO, Carlos. **Planejamento Financeiro Pessoal - Comece já e transforme sua Vida: O Caminho da Riqueza**. Simplissimo Livros Ltda, 2019. 157 p. Disponível em: https://books.google.com.br/books?id=H3aMDwAAQBAJ&dq=Planejamento+Financeiro+Pessoal++Comece+j%C3%A1+e+transforme+sua+Vida:+O+Caminho+da+Riqueza+Carlos+Sampaio&hl=pt-BR&source=gbs_navlinks_s. Acesso em: 2 out 2019.

SARMENTO, Gabriela. **Mais de 60% dos brasileiros gastaram mais do que ganharam em 2017, diz pesquisa**. 16 mar. 2018. Disponível em: <https://g1.globo.com/economia/educacao-financeira/noticia/mais-de-60-dos-brasileiros-gastaram-mais-do-que-ganharam-em-2017-diz-pesquisa.ghtml>. Acesso em: 3 mai 2019.

SEBRAE NACIONAL. **O que é ser empreendedor**. 23 jan. 2019. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/bis/o-que-e-serempreendedor,ad17080a3e107410VgnVCM1000003b74010aRCRD>. Acesso em: 3 mai 2019.

SEBRAE. **O Perfil de um Empreendedor de Sucesso**. Sebrae Mato Grosso, 17 jul. 2018. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/mt/artigos/o-perfil-de-um-empendedor-de-sucesso,ebd39fe28a3a4610VgnVCM1000004c00210aRCRD>. Acesso em: 2 out 2019.

SEBRAE NOTÍCIAS MG. **Número de empreendedores no Brasil mais que triplica em 10 anos**. Sebrae Minas Gerais, 30 out. 2018. Disponível em: <https://revistapegn.globo.com/Empreendedorismo/noticia/2018/10/numero-de-empendedor-es-no-brasil-mais-que-triplica-em-10-anos.html>. Acesso em: 23 mai 2019.

SEBRAE. **Mas afinal o que é empreendedorismo?** Sebrae Santa Catarina, 4 ago 2016. Disponível em: <https://blog.sebrae-sc.com.br/o-que-e-empreendedorismo/>. Acesso em: 19 nov 2019

SERASA EXPERIAN. **Mesmo com crise econômica e política, educação financeira do brasileiro fica estável em dois anos, revela Serasa**. 19 mar. 2018. Disponível em: <https://www.serasaexperian.com.br/sala-de-imprensa/mesmo-com-crise-economica-e-politica-educacao-financiera-do-brasileiro-fica-estavel-em-dois-anos-revela-serasa>. Acesso em: 30 abr 2019.

SERVIÇO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS BAHIA. **Educação Financeira - Planejamento e Controle Financeiro Pessoal - Pessoa Física**. Salvador, 2013. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/faq/como-planejar-e-fazer-o-controle-financieiro-pessoal,048b528b6489d410VgnVCM1000003b74010aRCRD>. Acesso em: 23 mai 2019.

SILVA, Edson Cordeiro da. **Como administrar o fluxo de caixa das empresas: guia de sobrevivência empresarial**. 10. ed. São Paulo: Atlas, 2018.

SOUZA, Mariana de Albuquerque e. **Boas Práticas para Padarias e Confeitarias**. Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, p. 1-53, 2012.

TRINDADE, Marcos Antônio Barreto et al. **Gestão do Capital de Giro em Micro e Pequenas Empresas**. Universidade Federal de Sergipe, p. 231-250, jan./dez. 2010.

APÊNDICE A – Questionário

- Pesquisa realizada com uma empresa da área de confeitaria, com objetivo de apresentar que é possível, com um prévio planejamento, principalmente financeiro, ser um empreendedor vivendo daquilo que gosta, neste caso, da confeitaria.

-Perguntas:

1. Você considera ter um planejamento financeiro importante para a abertura de uma empresa?
 Sim
 Não
2. Você teve um prévio planejamento financeiro antes de abrir sua empresa física?
 Sim
 Não
3. Você faz ou fez uso de ferramentas para controle dos seus gastos pessoais e/ou poupar, a fim de realizar o desejo de abrir uma empresa na área de confeitaria?
 Orçamento
 Fluxo de Caixa
 Poupança
 Renda Variável (compra de ações)
 Renda Fixa (CDB, RDB, LT, CDI...)
 Uso de aplicativos de administração dos recursos
 Buscou por educação financeira
 Não
 Outros: _____
4. Qual tipo de fonte de financiamento você utilizou para obtenção de capital?
 Pessoal
 Família e Amigos
 Parceiros Estratégicos
 Bancos
 Outros: _____
5. Qual valor mais se aproxima do que você precisou para o iniciar seu negócio, considerando a obtenção de equipamentos e 1º aluguel ou compra do ponto?
 Menos de R\$40mil
 Entre R\$40mil e R\$80mil
 Mais de R\$80mil
6. Sua empresa se insere em qual categoria?
 Micro Empresa
 Empresa de Pequeno Porte
 Micro Empreendedor Individual
7. Considerando que muitas pessoas que decidem empreender, possuam pouco ou nenhum conhecimento a respeito de administrar os recursos com objetivo de poupar, qual o grau de importância que você julga ter o planejamento financeiro pessoal?
 Muito importante
 Importante
 Razoável
 Sem importância