



**UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ  
CAMPUS UNIVERSITÁRIO DO BAIXO TOCANTINS  
FACULDADE DE CIÊNCIAS EXATAS E TECNOLOGIA  
CURSO DE LICENCIATURA PLENA EM MATEMÁTICA**

**RAFAELA AMARAL DA FONSECA  
SAMANTA BAIA DE SOUZA RODRIGUES**

**A IMPORTÂNCIA DA EDUCAÇÃO FINANCEIRA NO PLANEJAMENTO  
EMPRESARIAL PARA MICROEMPREENDEDORES: ESTUDO DE CASOS COM  
COMERCIANTES DE AÇAÍ**

**ABAETETUBA-Pará  
2022**

RAFAELA AMARAL DA FONSECA  
SAMANTA BAIA DE SOUZA RODRIGUES

**A IMPORTÂNCIA DA EDUCAÇÃO FINANCEIRA NO PLANEJAMENTO  
EMPRESARIAL PARA MICROEMPREENDEDORES: ESTUDO DE CASOS COM  
COMERCIANTES DE AÇAÍ**

Trabalho de Conclusão de Curso  
apresentado para obtenção do grau de  
Licenciatura em Matemática, Faculdade de  
Ciências Exatas e Tecnologia, Campus  
Universitário de Abaetetuba, Universidade  
Federal do Pará.

Orientador: Prof. Dr. Rômulo Corrêa Lima.

**Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP) de acordo com ISBD  
Sistema de Bibliotecas da Universidade Federal do Pará  
Gerada automaticamente pelo módulo Ficat, mediante os dados fornecidos pelo(a) autor(a)**

---

F676i Fonseca, Rafaela Amaral da.  
A IMPORTÂNCIA DA EDUCAÇÃO FINANCEIRA NO  
PLANEJAMENTO EMPRESARIAL PARA  
MICROEMPREENDEDORES : ESTUDO DE CASOS COM  
COMERCIANTES DE AÇAÍ / Rafaela Amaral da Fonseca,  
Samanta Baia de Souza Rodrigues . — 2022.  
38 f. : il. color.

Orientador(a): Prof. Dr. Rômulo Corrêa Lima  
Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação) - Universidade  
Federal do Pará, Campus Universitário de Abaetetuba, Curso de  
Matemática, Abaetetuba, 2022.

1. Educação Financeira. 2. gestão. 3. microempreendedor.  
4. empreendimento. 5. açaf. I. Título.

CDD 513.93

---

RAFAELA AMARAL DA FONSECA  
SAMANTA BAIA DE SOUZA RODRIGUES

**A IMPORTÂNCIA DA EDUCAÇÃO FINANCEIRA NO PLANEJAMENTO  
EMPRESARIAL PARA MICROEMPREENDEDORES: ESTUDO DE CASOS COM  
COMERCIANTES DE AÇAÍ**

Trabalho de Conclusão de Curso orientado pelo Prof. Dr. Rômulo Correa Lima, apresentado ao curso de Licenciatura Plena em Matemática da Faculdade de Ciências Exatas e Tecnologia, Campus universitário de Abaetetuba da Universidade Federal do Pará, como requisito para obtenção de grau de licenciado em Matemática.

Aprovado em: 14 / 12 / 2022 .

**BANCA EXAMINADORA**

*Rômulo Correa Lima*

---

Prof. Dr. Rômulo Corrêa Lima  
Orientador – FACET/Campus de Abaetetuba/UFGPA

*Manuel de Jesus dos S. Costa*

---

Prof. Dr. Manuel de Jesus dos Santos Costa  
Membro – FACET/Campus de Abaetetuba/UFGPA

---

Membro: Prof. Ms. Antônio Renato Bezerra Noronha  
Membro – FACULDADE ESTÁCIO

## **AGRADECIMENTOS**

A Deus seja dada toda honra e toda glória, pois, até aqui nos ajudou o Senhor. Temos como base um versículo que diz: Não temas, porque Eu sou contigo; Não te assombres, porque eu sou teu Deus; Eu te fortaleço e te ajudo, e te sustento com a destra da minha justiça (Isaías 41.10). Agradecemos a Deus, por ter iluminado a nossa trajetória acadêmica, o qual nos sustentou e nos abençoou durante esse período, nos dando apoio para prosseguir.

Somos gratas pela vida dos nossos esposos, Gedeão Marques e Manoel Rodrigues, por todos os incentivos, apoio e por terem segurado as nossas mãos nos momentos mais difíceis, e ainda, pelas palavras de ânimo e por todo amor e cuidado que sempre tiveram por nós, demonstrando assim, o verdadeiro companheirismo.

Agradecemos aos nossos familiares, em especial a nossos pais, que não mediram esforços para que o nosso sonho fosse realizado e foram a base que nos ajudaram a chegar até aqui. E a todos de nossas famílias, que de alguma forma contribuíram para essa conquista. O apoio e compreensão de todos foram essenciais para nos encorajar.

Agradecemos também às nossas amigas que a vida acadêmica nos concedeu e que foram imprescindíveis para alcançarmos nosso objetivo: Alessandra, Delma, Isane e Jaqueline, e também outras pessoas que sempre estiveram dispostas a nos ajudar, sendo pacientes, parceiras de trabalhos em equipes e nos estudos realizados.

E também externamos nossa imensa gratidão ao nosso querido orientador Professor Dr. Rômulo Lima, o qual sem sua ajuda e orientações, não teríamos conseguido obter êxito em nosso trabalho. Somos muito gratas por ter se disponibilizado a nos ajudar, e sempre com um jeito iluminado de tratar seus alunos, o que o torna muito mais que um professor para nós.

# A IMPORTÂNCIA DA EDUCAÇÃO FINANCEIRA NO PLANEJAMENTO EMPRESARIAL PARA MICROEMPREENDEDORES: ESTUDO DE CASOS COM COMERCIANTES DE AÇAÍ

**Autor:** Rafaela Amaral da Fonseca e Samanta Baia de Souza Rodrigues

**Orientador:** Prof. Dr. Rômulo Corrêa Lima

**Banca:**

## RESUMO

O presente artigo desenvolveu-se com o objetivo de analisar a influência da Educação financeira na gestão dos empreendimentos. Através desse enfoque, percebeu-se que o segmento de micro e pequenos empreendedores só cresce no mercado de trabalho nos dias atuais, motivo pelo qual estes serão os sujeitos dessa pesquisa, dentre os quais pode-se citar aqueles que trabalham com a comercialização do açaí, fruto este muito consumido na região Amazônica. Desse modo, realizou-se um levantamento de dados através de uma entrevista com cinco empreendedores do ramo, moradores da cidade de Abaetetuba-PA. As informações obtidas através da coleta de dados, possibilitou a contextualização da ideia defendida neste estudo com a realidade desses microempreendedores, com o intuito de obter-se conclusões relevantes ao estudo.

Palavras-chave: Educação Financeira, gestão, microempreendedor, empreendimento, açaí.

## ABSTRACT

This article was developed with the objective of analyzing the influence of financial education in the management of enterprises. Through this approach, it was noticed that the segment of micro and small entrepreneurs only grows in the labor market nowadays, reason for which these will be the subjects of this research, among which we can mention those who work with the commercialization of açaí, fruit this very consumed in the Amazon region. In this way, a data collection was carried out through an interview with five entrepreneurs in the field, residents of the city of Abaetetuba-PA. The information obtained through data collection enabled the contextualization of the idea defended in this study with the reality of these micro-entrepreneurs, in order to obtain relevant conclusions for the study.

Keywords: Financial education, management, microentrepreneur, enterprise, açaí.

## 1. INTRODUÇÃO

Atentando para a importância da utilização da educação financeira como ferramenta eficaz para o planejamento empresarial, pela qual, por meio dos seus conhecimentos básicos é possível exercer uma boa gestão, obter bons lucros, conseguir um crescimento em seu negócio. Conforme Marasini (2001, p.10), a matemática é de grande valia na vida das pessoas, pois estão sempre cercadas por problemas financeiros, sendo imprescindível o seu uso para a tomada de decisão, facilitando o seu dia a dia.

Além disso, ainda é possível obter uma melhor compreensão sobre as transações comerciais e bancárias das quais são utilizadas com uma certa frequência. Diante disso, buscou-se entender acerca do nível de gestão empresarial de empresários à frente de seus negócios, mais especificamente os micro e pequenos empreendedores (MPEs), que trabalham na comercialização do açaí. Dolabela (2008, p.59) conceitua:

Empreendedorismo é um neologismo derivado da livre tradução da palavra entrepreneurship e é utilizada para designar os estudos relativos ao empreendedor, seu perfil, suas origens, seu sistema de atividades, seu universo de atuação.” (DOLABELA,2008)

Este fruto muito valorizado atualmente, além de ser um elemento marcante na cultura do povo Amazônico pelo fato de estar presente desde a antiguidade, passou a ser uma rica fonte de comercialização nas regiões do país, principalmente na região Norte, onde o açaí faz parte das refeições diárias da população, e ainda, onde vale salientar que segundo as pesquisas do mundo educação, o Estado do Pará é considerado o maior produtor do fruto, o qual possui cerca de 90% da produção, tornando-se um dos maiores setores da economia do Brasil.

Segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), em 2020 o fruto movimentou na economia local cerca de R\$ 1,57 bilhão, com mais de 420 mil toneladas produzidas. Devido à expansão da popularidade do açaí entre as regiões do país, o tráfego do fruto no comércio aumentou muito, fazendo com que diversos microempreendedores invistam nesse ramo que só cresce no mercado. Nesse âmbito, visando a relevância que a educação financeira exerce sobre os alicerces desses micros empreendimentos, foram desenvolvidos diversos estudos que a abordam como tema principal.

Dentre os autores, pode-se citar Assaf (2012), que tratou dos fundamentos teóricos da matemática financeira e do aperfeiçoamento para desenvolver suas principais práticas, objetivando a realidade dos negócios na economia brasileira. Além deste, são mencionados Baggio e Lambert (2010), os quais apresentam aspectos relacionados ao planejamento da empresa e das demais organizações, tendo em destaque a abordagem do planejamento estratégico.

Sob essa perspectiva, Fontes e Ribeiro (2012), também estudaram a história dos trabalhadores de açaí, estabelecendo as suas relações com a natureza, através da análise realizada por meio do seu cotidiano, onde predominam as atividades de extração e comércio, levando em consideração que seus saberes e conhecimentos adquiridos permitem as relações de estratégia desses profissionais.

Ainda nessa esfera, para Oliveira et al. (2020), é imprescindível o uso dos instrumentos gerenciais para a tomada de decisão pelos gestores das MPEs de comercialização do açaí. Essa ideia também foi semelhantemente apresentada por Soares (2019), que afirma que o processo de produção e venda do açaí deve ser administrado, evidenciando o processo produtivo por meio da gestão, da organização, da análise do controle financeiro e da contabilidade dos lucros.

Através dessa ótica, este trabalho tem como principal objetivo analisar quais os meios de planejamento empresarial e estratégico utilizados por micros e pequenos empresários donos de estabelecimentos de venda de açaí, e para o campo dessa pesquisa, escolheu-se a cidade de Abaetetuba – Pará, onde é muito comum encontrar diversos microempreendedores desse ramo espalhados pela região.

Sobre esses sujeitos, buscou-se compreender sobre a realidade dos mesmos, dando ênfase às questões atreladas à gestão empresarial de seus negócios, à qual têm como base principal os conhecimentos básicos adquiridos por meio da educação financeira, responsável por dar o fundamento necessário ao planejamento empresarial e também estratégico dessas microempresas, além de outras abordagens.

Para tal, realizou-se uma pesquisa bibliográfica aprofundada, com base em teses, artigos e trabalhos anteriores envolvendo o tema. Além disso, obteve-se contato com o público alvo desse estudo com o intuito de obter um levantamento de dados referente ao perfil desses profissionais individuais. Dessa forma, traçou-se um perfil desses trabalhadores, buscando entender sobre a forma como organizam seus empreendimentos e tomam as decisões necessárias para a continuidade de seus negócios.

## 2. DESENVOLVIMENTO

### 2.1 A IMPORTÂNCIA DA DIFUSÃO DA EDUCAÇÃO FINANCEIRA

A necessidade da obtenção de conhecimento acerca de assuntos relacionados à economia e seu funcionamento de modo geral já deixou de ser requisito somente aos grandes empresários. Atualmente, mais e mais se busca conhecer a respeito do modo ideal ou correto, de usar o dinheiro, seja aplicando-o ou com a pretensão de evitar gastos desnecessários com taxas de juros altíssimas, por exemplo.

Visando este intuito, os conhecimentos acerca da Matemática financeira e suas aplicações em nosso dia a dia também tornam-se indispensáveis, pois Assaf (2012, p. 1) afirma que “A matemática financeira trata, em essência, do estudo do valor do dinheiro ao longo do tempo”. Desse modo, infere-se que alguns conceitos da matemática financeira exercem importante papel quando se trata de organização financeira em relação às finanças pessoais ou à gestão empresarial.

Nessa perspectiva, segundo a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE):

“Educação financeira é o processo mediante o qual os indivíduos e a sociedade 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 para se tornarem mais conscientes das oportunidades e riscos nele envolvidos e, então, poderem fazer escolhas bem informadas, saber onde procurar ajuda e adotar outras ações que melhorem o seu bem-estar. Assim, podem contribuir de modo mais consistente para a formação de indivíduos e sociedades responsáveis, comprometidos com o futuro.” (OCDE, 2005)

Nesse âmbito, a educação financeira é utilizada para auxiliar os empreendedores, pois através dos seus conhecimentos, tem-se uma maior possibilidade de obtenção de sucesso financeiro. Dessa forma, torna-se indispensável para ajudar o microempreendedor na tomada de decisão, de modo a escolher as formas mais vantajosas de seguir com seu negócio e, dessa forma obter bons resultados advindos de suas ações.

De acordo com uma pesquisa realizada pelo IBGE, 21% das empresas não conseguem sobreviver após o primeiro ano de vida. E conforme o Serviço Brasileiro

de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), um dos principais motivos é justamente a falta de planejamento nas empresas de pequeno e médio porte.

Assim, torna-se explícito que as causas que acarretam a falência dos microempreendedores estão diretamente ligadas à falta de planejamento. Nesse sentido, o negócio torna-se vulnerável, e conseqüentemente gera prejuízos ao seu desenvolvimento. Conforme Deming (1990), não se gerencia o que não se mede, não se mede o que não se define, não se define o que não se entende, e não há sucesso no que não se gerencia.

Portanto nota-se que lidar com finanças requer planejamento, como também, organização para que se alcance êxito, pois é indispensável que todo tipo de negócio seja gerenciado de forma eficaz, garantindo o sucesso da empresa e assim, conseqüentemente também da economia do país, já que a mesma depende desses indivíduos (pequenos e microempreendedores), os quais sendo os donos de seus próprios negócios, ofertam milhares de vagas de emprego no mercado de trabalho. Maximiano (2004, p.131) explana que:

“[...] Planejamento é o processo de tomar decisões sobre o futuro. As decisões que procuram, de alguma forma, influenciar o futuro, ou que serão colocadas em prática no futuro, são decisões de planejamento.[...]”

Diante disso, torna-se necessário detalhar a grande influência que a educação financeira exerce sobre esse segmento que tem apresentado um crescimento avassalador nos últimos anos, dentre os quais pode-se citar os produtores de açaí, sendo esses o centro do referido estudo, que abordará a relação do mercado financeiro com os micros e pequenos negócios existentes no mercado de trabalho.

## **2.2 MATEMÁTICA FINANCEIRA: CONHECIMENTOS IMPORTANTES**

Como apontado anteriormente, neste processo de busca por conhecimentos em educação financeira objetivando-se um maior controle sobre seus recursos, alguns conceitos da matemática financeira tornam-se eficazes. Isto pois, em situações cotidianas tornam-se comuns os momentos em que seus conhecimentos podem ser diretamente aplicados para a resolução de problemas, principalmente para aqueles que estão no comando de seus empreendimentos e precisam tomar as decisões necessárias para o êxito dos mesmos.

Desse modo, torna-se importante elencar noções abordadas nessa área que,

se aplicadas corretamente, auxiliará no procedimento de planejamento e gestão empresarial. Entre os principais pode-se citar o fluxo de caixa, que faz-se necessário em uma organização a fim de garantir um controle de todas as receitas e despesas do negócio, e além deste, também são importantes o conhecimento acerca dos conceitos de Juros simples e compostos e amortização, os quais serão melhor explicitados a seguir de modo a demonstrar sua relevância nos empreendimentos.

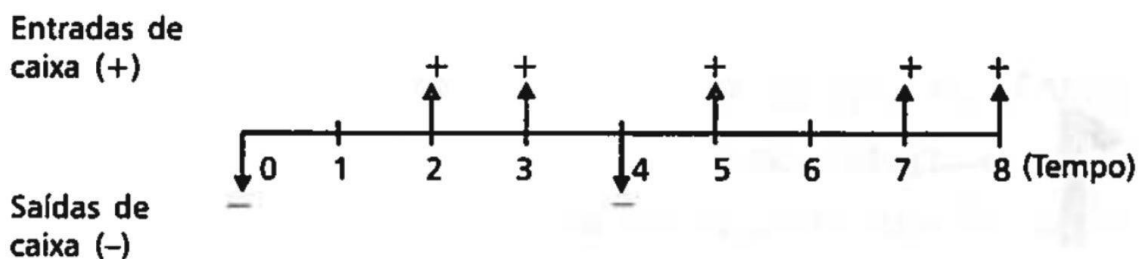
## 1. Fluxo de Caixa

Fluxo de Caixa é uma ferramenta que controla a movimentação financeira (as entradas e saídas de recursos financeiros), em determinado período, de uma empresa. Esta prática facilita a gestão de uma organização no sentido de saber-se exatamente qual o valor a pagar com as obrigações assumidas, quais os valores a receber e qual será o saldo disponível naquele momento. Denomina-se saldo a diferença entre os recebimentos e os pagamentos.

De forma simples, pode-se afirmar que o fluxo de caixa é um instrumento que um empreendedor pode usar para acompanhar a situação financeira de sua empresa, isto pois:

“A matemática financeira se preocupa com o estudo das várias relações dos movimentos monetários que se estabelecem em distintos momentos no tempo. Estes movimentos monetários são identificados temporalmente através de um conjunto de entradas e saídas de caixa definido como fluxo de caixa. O Fluxo de caixa é de grande utilidade para as operações da matemática financeira, permitindo que se visualize no tempo o que ocorre com o capital.” (ASSAF, 2012)

Ainda segundo Assaf, esquematicamente o fluxo de caixa pode ser representado da seguinte forma:



Onde a linha horizontal registra a escala de tempo, ou seja, o horizonte financeiro da operação. O ponto zero indica o momento inicial e os demais pontos

representam os períodos de tempo (datas). As setas para cima da linha do tempo refletem as entradas (ou recebimentos) de dinheiro e as setas para baixo da linha indicam saídas (ou aplicações) de dinheiro.

Na prática, seriam controladas e anotadas as entradas e saídas de capital em cada período, normalmente contabilizadas diariamente, semanalmente ou mensalmente. Vale ressaltar, que as despesas e receitas devem sempre pertencer ao mesmo período observado para que não haja divergência de resultados. Para tal, o uso de planilhas e relatórios são de grande valia, os quais permitem realizar a contabilidade dos valores.

Nesse sentido, essa técnica possibilita ao empreendedor uma ampla visão de seus recursos disponíveis, pois segundo o Sebrae (2013), o controle e a gestão do fluxo de caixa são muito importantes para que o empresário tenha subsídios para uma tomada de decisão financeira na gestão do negócio. Assim, infere-se que sua utilização auxilia no controle financeiro da organização ofertando os direcionamentos necessários para a movimentação do capital.

Nesse âmbito, para microempreendedores que necessitam de um controle e planejamento maior em seus negócios, recomenda-se um fluxo de caixa diário, onde são contabilizadas as entradas e saídas do dia a dia da empresa. Desse modo, a gestão de recursos torna-se mais eficaz, visto que o capital da organização está sendo monitorado para melhor aplicação. Para melhor compreensão, a imagem seguinte exemplifica um fluxo diário de uma empresa.

	A	B	C	D
1	<b>Fluxo de Caixa</b>			
2		Saldo Anterior:	R\$ 500,00	
3	Data: 01-01	Saldo do Dia:	R\$ 60,00	
4		Saldo Atual:	R\$ 560,00	
5	<b>Descrição</b>	<b>Receita (Entrada)</b>	<b>Despesa (Saída)</b>	<b>Movimento</b>
6	Recebimento em dinheiro	R\$ 250,00		R\$ 250,00
7	Recebimento em cartão	R\$ 300,00		R\$ 300,00
8	Pagamento em cartão		R\$ 70,00	-R\$ 70,00
9	Material de escritório		R\$ 20,00	-R\$ 20,00
10	Custos com pessoal		R\$ 400,00	-R\$ 400,00
11				R\$ 0,00
12				R\$ 0,00
13				R\$ 0,00
14				R\$ 0,00
15				R\$ 0,00
16				R\$ 0,00
17				R\$ 0,00

## 2. Juros simples e compostos

Outro conceito importante para uma educação financeira eficiente por parte dos microempresários é o de Juro. Juro é a remuneração cobrada pelo empréstimo de dinheiro, podendo ser compreendido como uma espécie de “aluguel” desse valor. É expresso como um percentual sobre o valor emprestado e pode ser calculado de duas formas: juros simples ou juros compostos.

No regime de juros simples, o percentual de juros incide apenas sobre o valor principal, isto é, no valor inicial emprestado ou aplicado. Sobre os juros aplicados a cada período, não incidirão novos juros. Este tipo de regime normalmente são cobrados em situações como financiamentos, aplicações bancárias, entre outras operações. Pode ser facilmente calculado através de sua fórmula:  $J = C * i * t$ , onde:

J – juros simples; C – capital aplicado; i – taxa de juros; t – período da aplicação.

Um exemplo retirado de Assaf (2012) traz uma aplicação desse tipo de juros:

Um capital de \$ 80.000,00 é aplicado à taxa de 2,5 % ao mês durante um trimestre. Pode-se determinar o valor dos juros acumulados nesse período.

Resolução:

C - \$ 80.000,00

i - 2,5 % ao mês (0,025)

t – 3 meses

J = ?

$J = C * i * t$

$J = 80.000,00 * 0,025 * 3$

J = \$ 6.000,00

Portanto, percebe-se que este conhecimento torna-se demasiadamente útil para um microempreendedor que tomará um empréstimo para investir em sua empresa, por exemplo. Pois através deste cálculo, o mesmo poderá comparar as opções do mercado e optar por aquela que mais atenda a seu perfil. Em paralelo, há o regime de juros compostos, também chamado de juros sobre juros.

Enquanto no primeiro o percentual de juros incide no montante inicial, nos juros compostos ele é integrado ao capital que formará um novo capital. Este, por sua vez, receberá novos juros mensais. Logo, nos juros compostos, calcula-se os juros do primeiro período, adiciona-se ao total e depois calcula-se os juros para o período seguinte. Pode ser calculado através da fórmula:  $M = C*(1+i)^t$ , onde: M – montante produzido pela aplicação; C – capital empregado; i – taxa de juros; t - período.

Sob essa perspectiva, torna-se perceptível a importância dos conhecimentos em Matemática financeira, visto que através da mesma pode-se fazer a escolha mais favorável a seu empreendimento. Isto pois, esse regime de juros pode ser prejudicial a uma empresa de pequeno porte, devendo ser contratado sob cautela por microempreendedores. Esse tipo de regime é muito utilizado em empréstimos oferecidos por bancos, motivo este dos juros serem tão elevados.

### **3. Amortização**

Denomina-se amortização o processo de extinção de uma dívida por meio de pagamentos periódicos. A escolha do Sistema de Amortização na hora de contratar um empréstimo faz toda a diferença. Atualmente, há dois sistemas mais utilizados pelos bancos: Sistema de Amortização Constante (SAC) e Tabela Price (TP).

No Sistema de Amortização Constante, as prestações iniciam mais altas e vão decrescendo ao longo do tempo. Os juros são calculados sobre o residual. Como há amortização desde a primeira parcela, isso significa que os juros também caem, ou seja, no sistema de amortização SAC, o valor da dívida nas parcelas do financiamento se mantém o mesmo até sua quitação, o que altera é o valor mensal dos juros, que decresce com o passar do tempo.

No Sistema de Amortização por meio da Tabela Price (TP), o devedor paga parcelas iguais. A amortização por prestação é progressiva à medida que os juros vão caindo. No método Price os juros são calculados previamente e distribuídos pelas parcelas (lembrando que a soma da amortização com os juros sempre resultará em um mesmo valor de parcela). Vale lembrar ainda que o valor da amortização não é constante, uma vez que em alguns meses haverá redução maior do principal da dívida do que em outros.

Desse modo, como o empreendedor saberá qual sistema de amortização escolher para quitar uma dívida? A resposta dependerá do caso. O método SAC resulta em gastos menores com juros no final, porém as parcelas iniciais costumam ser maiores que no Sistema Price. Por isso, somente uma análise do fluxo de caixa é que mostrará se a empresa terá condições de arcar com os pagamentos maiores no início, o que mostra mais uma vez a importância de um conhecimento em noções de matemática financeira para o êxito de microempreendedores.

Abaixo, têm-se de forma resumida as principais diferenças entre esses dois sistemas de Amortização, retirado de um artigo interessante do blog “Comparabem”:

#### **Sistema de Amortização Constante (SAC):**

- As parcelas começam com valores altos e vão diminuindo com o passar do tempo;
- Amortização constante com valor fixo;
- O valor da primeira parcela é mais caro. Logo, a última é a mais barata;
- Saldo do valor contratado é abatido mais intensamente nas primeiras parcelas;
- A quantia de juros tende a ser menor ao fim do prazo;
- Mais comum em financiamento de imóveis.

#### **Tabela Price (TP):**

- Os valores das parcelas permanecem iguais do começo ao fim.
- Amortização crescente;
- O valor da parcela é igual, porém, a proporção de amortização e juros varia conforme o tempo;
- A amortização do valor contratado é abatido mais devagar;
- A quantia de juros é maior ao fim do prazo;
- Muito utilizada para financiamentos de automóveis e crédito pessoal.

### **3. MICRO E PEQUENOS EMPREENDEDORES DA REGIÃO NORTE**

#### **3.1 EMPREENDEDORISMO**

O empreendedorismo tem um papel de extrema importância para o crescimento socioeconômico, uma vez que é considerado gerador de oportunidades de trabalho, além de ser catalisador e incubador do progresso tecnológico e de inovações de produto e mercado (JACK e ANDERSON, 1999; MUELLER e THOMAN, 2000). Desse modo, depreende-se que através do mesmo ocorre a estimulação da criação de novas empresas com o objetivo de desenvolver o crescimento econômico.

Conforme Dornelas (2014), por meio do relatório de estratégias das micro e pequenas empresas do SEBRAE do ano de 2011, concluiu-se que os empreendedores têm uma importância significativa na economia do país, uma vez que as pequenas empresas fazem parte de 98% das empresas que existem no Brasil, contribuindo com 21% do Produto Interno Bruto (PIB) do país.

De acordo com o economista e austríaco Joseph Schumpeter, no livro "Capitalismo, socialismo e democracia", publicado em 1992, o empreendedorismo é associado diretamente ao desenvolvimento econômico e à inovação. Em sua obra relata sobre o processo de destruição criativa, que através do sistema capitalista, fundamenta-se no princípio que reside no desenvolvimento de novos produtos, métodos de produção e novos mercados, ou seja, trata-se de uma destruição do velho para se criar o novo.

Nesse âmbito, o empreendedor denomina-se como aquele que toma a iniciativa de empreender, ou seja, faz investimentos em recursos destinados à criação de um novo negócio, tendo a capacidade de identificar problemas e os transformar em oportunidades. Segundo a professora Maria Inês Felipe, em seu suplemento "Empreendedorismo: buscando o sucesso empresarial", o empreendedor é motivado pela autorrealização e pelo desejo.

Todavia, tornar-se um empreendedor não resume-se apenas à iniciativa de investir em um negócio capaz de propiciar lucro. Refere-se também às organizações com diferenciais competitivos, capazes de garantir um espaço no mercado concorrente. Conforme Hashimoto (2006, p.111) com o atual nível de competitividade, [...] para crescer e se manter, as empresas precisam aumentar, combinar, multiplicar e gerar inovação a partir da identificação de oportunidades de negócios, ou seja, necessita-se haver uma adaptação ao mercado.

Nesse ínterim, vale ressaltar que as pessoas se tornam empreendedoras devido a diversos fatores. Em suma, segundo Fernando Dolabela, um especialista em empreendedorismo, a tese de que empreender seria fruto de herança genética já não encontra mais seguidores nos meios científicos. Isso acontece porque nota-se que nenhuma pessoa nasce para ser empreendedora, mas os motivos que as levam a iniciarem o seu próprio negócio está atrelado a diversos fatores que influenciam nesse processo.

Assim, sabendo-se que existem diferentes motivos pelos quais uma pessoa toma a decisão de empreender, torna-se notório que existem dois perfis desses

profissionais atualmente: o empreendedor por oportunidade e o empreendedor por necessidade. Empreendedores por oportunidade identificam uma chance de negócio ou um nicho de mercado e decidem empreender mesmo possuindo alternativas correntes de emprego e renda. Essa classificação é baseada no Relatório de Competitividade Global (Global Competitiveness Report), publicação do Fórum Econômico Mundial.

Com diferente motivação, o empreendedor por necessidade decide empreender normalmente por causa da falta de emprego formal, pela escassez de melhores alternativas de emprego e ainda em alguns casos, por não conseguirem se recolocar no mercado de trabalho. Logo, devido a essa falta de oportunidades e outros fatores adicionais, esse sujeito decide tornar-se autônomo, ou seja, aquele que decide abrir seu próprio negócio devido a necessidade de uma fonte de renda.

Sob essa perspectiva, segundo pesquisas, nota-se que essa categoria de empreendedores por necessidade cresceu ainda mais nos últimos anos devido ao aumento do desemprego ocasionado pelo agravamento da crise econômica em meio à pandemia de covid-19. Com a perda de seus empregos e, sem a conquista de novas oportunidades, milhares de brasileiros decidiram investir em um empreendimento que lhes garantisse uma forma de sustento nessa época alarmante.

Segundo dados do Relatório de Empreendedorismo no Brasil de 2019 é visível o aumento no número de pessoas que empreendem por oportunidade. Ademais, o relatório aponta que 26,2% resolveram abrir um negócio porque os empregos são escassos. De qualquer modo, percebe-se que seja qual for a forma de empreendedorismo, este é de grande valia para a economia do país, ajudando a alavancar o mercado e assim, gerando o crescimento econômico. Nesse âmbito, o auxílio de uma instituição torna-se essencial para o êxito dos empreendedores em seus negócios, trata-se do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas.

O SEBRAE é uma entidade privada que promove a competitividade e o desenvolvimento sustentável dos empreendimentos de micro e pequenas empresas que são consideradas aquelas com faturamento bruto anual de até R\$ 4,8 milhões. Atua com foco no fortalecimento do empreendedorismo e na aceleração do processo de formalização da economia por meio de parcerias com os setores público e privado, programas de capacitação, acesso ao crédito e à inovação, estímulo ao

associativismo, incentivo a educação empreendedora na educação formal, feiras e rodadas de negócios.

Assim, através do SEBRAE, é possível dentre outras coisas, garantir a formalização como MEI (Micro Empreendedor Individual), o qual é responsável por contribuir para que o pequeno empresário inicie o seu negócio, garantindo seus direitos, o capacitando e auxiliando, para que se desenvolva de forma positiva. Vale ressaltar que houve um aumento com o número de microempreendedores individuais, totalizando 1,49 milhão de novas formalizações entre março e dezembro de 2020.

Além disso, proporciona as ferramentas essenciais para que os empreendedores cresçam profissionalmente, pois, podem contar com a disponibilidade de contratos comerciais, tratamento especial com taxas baixas de tributos e juros para concessão de linhas de crédito, dentre outros benefícios. Diante disso, pode-se dizer que por meio do SEBRAE, é possível facilitar o empreendedorismo no Brasil por ser um dos programas que são organizados e estruturados para auxiliar os empreendedores. Para garantir o atendimento aos pequenos negócios, o Sebrae atua em todo o território nacional, onde são oferecidos cursos, seminários, consultorias e assistência técnica para pequenos negócios de todos os setores.

### **3.2 MICRO E PEQUENAS EMPRESAS**

Com o mercado de trabalho em constante evolução, torna-se comum a busca incessante de adentrá-lo, garantindo um espaço nesse meio e, conseqüentemente uma estabilidade financeira. Diante desse cenário, uma categoria tem obtido destaque por conta de seu crescimento acelerado nos últimos anos: Os micro e pequenos empresários.

Atualmente, o número de pequenos e microempreendedores espalhados pelo país é altíssimo se comparado a anos atrás. Segundo levantamentos do SEBRAE, com base em dados da Receita Federal, “No ano de 2021, o Brasil registrou um número recorde de abertura de pequenos negócios. Foram mais de 3,9 milhões de empreendimentos, aumento de 19,8% em relação à 2020. ”

Além disso, percebe-se através de levantamentos ainda do Sebrae, que na hora de efetuar o Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas (CNPJs), há uma preferência relativamente maior por se tornarem Microempreendedor Individual (MEI)

a abrir microempresas, isso porque aquele seria a melhor opção para os que estão iniciando seu próprio negócio, por ser um processo menos carregado de burocracia, dentre outras vantagens apresentadas.

Nesse âmbito, os levantamentos do ano passado mostram que dentre os negócios abertos 80% representam esses Microempreendedores Individuais, o que em números representa cerca de 3,1 milhões de trabalhadores. Logo atrás, têm-se as microempresas, que neste ano alcançaram um número recorde de unidades distribuídas pelo país: 682,7 mil microempresas, o que corresponde a cerca de 17,3% do total de empresas abertas no mercado em 2021.

Desse modo, pode-se inferir que esse segmento tem ganhado força no mercado de trabalho. A busca pela autonomia do seu próprio negócio tem se tornado um desejo frequente dos trabalhadores brasileiros que compõem o mercado de trabalho atualmente. Contudo, a vida de dono do próprio negócio não é composta apenas por vantagens, mas também de dificuldades enfrentadas todos os dias, que precisam ser vencidas para o êxito do empreendimento.

Dessa maneira, percebe-se que dentre esses obstáculos pode-se apresentar inúmeros exemplos, desde a inserção no mercado até ao número de funcionários necessários, toda e qualquer ação requer uma tomada de decisão estratégica, o que torna essencial uma boa gestão do negócio através da educação financeira para que este flua.

Isso pois, nota-se que as principais barreiras para esses microempreendedores são principalmente aquelas relacionadas à falta de planejamento em seus negócios, à má administração dos recursos, à falta de capacitação profissional e de gestão empresarial, além de outros empecilhos no caminho, tais como, alta carga tributária e uma burocracia estendida para que estes obtenham crédito no mercado para investir em seu negócio, o que torna-se algo desafiador para manter seu empreendimento.

Entretanto, aos poucos essa categoria vai obtendo conquistas significativas. Atualmente, esses profissionais já possuem direito ao microcrédito que é destinado exclusivamente para seus empreendimentos, o qual pode ser aderido por exemplo, em qualquer agência do Banco do Estado (Banpará), que oferta essa oportunidade para MEI's e microempresários, assim como outros bancos que também já dispõem recursos para alavancar os negócios desses profissionais.

Essas oportunidades são essenciais para a manutenção dos negócios desses empreendedores, pois sem essas condições a chance de falência é alta. Segundo

dados do IBGE, a média de sobrevivência de uma micro ou pequena empresa no Brasil é de cinco anos, um número bastante desanimador para aqueles que estão se inserindo nesse mercado.

### **3.3 MICROEMPREENDEDORES QUE UTILIZAM O AÇAÍ COMO PRODUTO DE SEU NEGÓCIO**

Por sua popularização nos últimos tempos, a comercialização do açaí passou a se tornar frequente entre os trabalhadores da região Norte do país. Um exemplo que ilustra essa realidade atual é a cidade de Abaetetuba, a qual é a segunda maior produtora de açaí do estado do Pará, onde esse fruto por ser bastante consumido, deixou de ser um alimento usado apenas para o sustento familiar, mas também com o seu crescimento, passou a ser um produto comercializável, de modo que abriu novas oportunidades de emprego em diversas áreas, contribuindo para o crescimento da economia local.

Diante disso, devido a sua ampliação no mercado, a produção do açaí passou a ser valorizada, sendo utilizada até mesmo pelas empresas, justamente por ser um produto lucrativo, sendo visível o interesse das mesmas pelo mercado local e pela exportação nacional e internacional do produto. Cabe ressaltar, que por meio do uso das tecnologias que surgiram, o açaí passou a ser comercializado e processado também nas formas de corante, pasteurizado e em pó, o que antes não era possível.

Desse modo então, através do fruto têm-se a garantia de promover oportunidades de emprego que vão desde ao campo até à indústria, sendo um negócio que abrange diferentes áreas, dentre as quais é possível mencionar: A produção de mudas do fruto, de polpas, de sorvetes com o sabor de açaí, de cremes, de bebidas energéticas, cosméticos, dentre outros. Assim, percebe-se que a comercialização do açaí é uma ótima opção de escolha para quem deseja empreender.

Nessa perspectiva, o público alvo da pesquisa desse trabalho serão os empreendedores do ramo, em especial os “maquineiros” ou “batedores”, que são aqueles responsáveis por comercializar o fruto em forma de bebida, pois essa é a forma de comercialização do fruto mais utilizada pelos microempreendedores da região. Além disso, como dito anteriormente, a cidade de Abaetetuba, que é conhecida

por sua alta produção e comercialização de açaí, será o local escolhido para a aplicação da pesquisa e levantamento dos dados.

Sob essa ótica, o principal intuito do estudo será fazer um levantamento na cidade para se conhecer a realidade dos micro e pequenos empreendedores dessa categoria. O local onde esses trabalhadores empreendem estão espalhados por toda a cidade, conhecidos pela bandeira vermelha colocada no estabelecimento para sinalizar a atuação desses profissionais, e como o suco do açaí é consumido frequentemente nas refeições dos abagetubenses, o número de batedores de açaí tem crescido cada vez mais.

Portanto, buscar-se-á obter dados acerca da gestão dos negócios por parte desses trabalhadores, qual o nível de capacitação e informação acerca da administração dos recursos de seu empreendimento, dentre outros aspectos considerados essenciais para o êxito desses profissionais em sua área de atuação, pois sabe-se que para gerir uma micro ou pequena empresa, seja em qual ramo for, necessita-se de conhecimentos apropriados para tal.

Dessa forma, dar-se-á início às pesquisas com esses trabalhadores para conhecer mais sobre seus negócios, como iniciaram no ramo, se seguiram uma tradição familiar, e principalmente se tiveram acesso a algum tipo de orientação financeira para iniciarem seus empreendimentos.

### **3.4 TRADIÇÃO FAMILIAR: DE GERAÇÃO EM GERAÇÃO**

Atualmente, o açaí tornou-se um alimento popular no paladar de muitos brasileiros, seja qual for a forma de consumo escolhida. Contudo, por trás desse atual cenário, é necessário conhecer a realidade vivenciada pelos trabalhadores dessa área, buscando conhecer um pouco da história desse fruto tão valorizado nos dias atuais.

Desde os primórdios, os povos indígenas extraíam produtos da natureza com o único e exclusivo intuito de garantir sua subsistência, ou seja, o sustento de suas famílias e a sobrevivência em geral. Nesse período em questão, o fruto não era utilizado com o intuito de comercializá-lo e obter renda, e sim como um rico elemento para a continuidade desse povo, que dependia dos elementos da natureza para tal.

Diante disso, é possível conceber a ideia de que o hábito de consumir o açaí está relacionado, antes de tudo, a uma atividade tradicional desses povos, que através

dessa atividade de retirada de frutos regionais diretamente da natureza, proporcionou o atual contexto que envolve o referido fruto, que se tornou nos últimos tempos uma rica fonte de comercialização em todo o mundo, viabilizando desse modo, a geração de emprego e renda no mercado de trabalho contemporâneo.

Desse modo, percebe-se que por meio de uma relação de vivência, a produção tradicional estava e ainda está atrelada a uma cultura familiar, onde todo o conhecimento empírico é transmitido dos pais aos filhos e em que toda a família é envolvida no processo, de modo que cada membro desempenha a sua função, sendo responsáveis desde a plantação até a coleta e comercialização do fruto.

Para o papel feminino por exemplo, o aprendizado é repassado da mãe ou avó da família, que ensinam a prática do preparo do suco do açaí para o consumo próprio, desenvolvendo a habilidade de debulhar o fruto normalmente em uma bacia para posteriormente amassá-lo.

Nesse sentido, é indispensável ressaltar a importância da tradição familiar no processo de produção de açaí, em que os ensinamentos de uma pessoa experiente no assunto são transferidos entre gerações, possibilitando que esse processo seja comum entre a população.

Além disso, o saber adquirido através dessa troca de experiência possibilita o conhecimento e a prática que são essenciais para o desenvolvimento dessa atividade, pois é visível que para que se efetive a comercialização do fruto, arroga-se que um longo percurso seja percorrido, em que diversos personagens estão envolvidos, pois o fruto passa pelas mãos de diversos trabalhadores, dentre os quais pode-se citar: os produtores, marreteiros, batedores, compradores, dentre outros, até que chegue em seu destino final.

Dessa forma, torna-se conveniente conhecer como tais trabalhadores se relacionam no seu cotidiano, buscar entender quais são as melhores estratégias a se utilizar no processo de preparo do açaí, quais as técnicas de venda desse produto, dentre outros fatores. Essas informações tornam-se valiosas, principalmente para aqueles pequenos e microempreendedores que utilizam o açaí como matéria prima para seu negócio, isso pois por meio dessa experiência o sujeito se capacita profissionalmente mesmo que de forma indireta.

#### **4. ESTUDO DOS CASOS**

O comércio faz parte do setor terciário da economia brasileira, o qual é responsável por mais da metade do Produto Interno Bruto nacional, gerando 75% dos empregos do país. Segundo Gomes Júnior (2017), este é um setor que é destacado como aquele responsável por movimentar significativamente a economia local. Desse modo, implica-se que através da comercialização do açaí é possível movimentar a economia do município estudado, uma vez que o fruto está atualmente entre as principais tendências do mercado.

Neste contexto, iniciou-se uma pesquisa com os empreendedores da região para verificar qual a situação dos seus negócios no ramo de comercialização do açaí. Para tal, buscou-se entender a realidade vivenciada pelos mesmos no dia a dia de seus empreendimentos, com o intuito de descobrir qual o nível de gestão de negócios desses microempresários para que os mesmos possam levar seus empreendimentos adiante e contribuir para a economia do município.

Sob essa perspectiva, deu-se um enfoque maior às questões atreladas aos conhecimentos básicos de educação financeira, visto que as noções dessa esfera são imprescindíveis para uma boa gestão e tomada de decisão durante o planejamento de uma micro ou pequena empresa, e se estas forem empregadas de forma correta nos negócios, possibilita uma chance absurdamente maior de sucesso para os empreendedores durante sua jornada, sendo essenciais à sobrevivência da empresa.

Diante disso obteve-se contato com um total de 5 empreendedores do ramo, da cidade de Abaetetuba, que se disponibilizaram a responder a algumas perguntas elaboradas a fim de dar prosseguimento à pesquisa. A seguir, reproduzir-se-á de forma objetiva e resumida o que os mesmos relataram nessa etapa. Para melhor compreensão, considera-se a letra E para abreviar a palavra 'entrevistado', logo haverá os E1, E2, E3, E4 e E5, totalizando os cinco sujeitos da pesquisa, que foi realizada nos dias 07 e 08 de novembro de 2022.

- E1 – Idade: 29 anos; Sexo: Masculino.

Mesmo possuindo o Ensino Superior Completo, decidiu se dedicar aos negócios na área de comercialização do açaí desde os 24 anos de idade. Afirmou que a iniciativa de ingressar nesse ramo envolve uma forte cultura familiar, já que seus pais trabalharam com o açaí 'desde sempre'. Afirmou que a iniciativa de investir em seu próprio negócio foi pela necessidade de uma fonte de renda, já que não conseguiu emprego em sua área de formação.

Entretanto, relatou que ingressou nessa área sem nenhum conhecimento de gestão de negócios, e afirmou que durante esses anos de trabalho, nunca teve a oportunidade de ter acesso a um curso ou uma especialização nessa esfera, que fornecesse a ele algum tipo de orientação para gerir seu empreendimento de forma eficaz.

Dessa forma, contou que na hora de tomar uma decisão em sua empresa, dificilmente ele utiliza algum método que o auxilie nas escolhas, como relatórios, planilhas de controle de gastos e lucros e etc., utilizando apenas o conhecimento prévio adquirido nos muitos anos de convívio familiar para auxiliar nas escolhas de seu empreendimento. E ainda, afirmou que não costuma realizar um fluxo de caixa para estimar o que entra e sai de seu negócio, a fim de controlar melhor os gastos diários.

“Nas tomadas de decisões eu utilizo apenas o conhecimento prévio adquirido no convívio familiar, não utilizo relatórios, planilhas nem algo do tipo. Em relação ao fluxo de caixa, não faço isso pois já sei de cabeça mais ou menos quanto entra e quanto sai do caixa todo dia por bater praticamente a mesma quantia de açaí diariamente. Além disso, como já trabalhamos no ramo há algum tempo, nós meio que já sabemos quanto custa o açaí em cada período do ano e geralmente a margem de lucro é a mesma independente da época, por isso não anoto.”

Quando questionado sobre o interesse em ter acesso a alguma profissionalização que lhe proporcione uma educação financeira, declarou que adoraria ter acesso a tal, já que acredita que se obtivesse um maior conhecimento da gestão de seus negócios teria um maior sucesso profissional e tomaria melhores decisões, pois é sempre importante aprender mais sobre como empreender corretamente. Declarou:

“Todo ano a Vigilância Sanitária vem nos pontos e diz que dará um curso de manuseio do produto, de branqueamento e etc., mas não passam de promessas. Caso houvesse, teria o maior prazer em participar e buscar novas técnicas ou técnicas melhoradas para o trabalho. Isso pois, quem tem cursos recebe certificados, e esses certificados são fixados em quadros nas paredes dos estabelecimentos, sendo algo que gera no cliente a ideia de melhor credibilidade, aumentando as vendas e conseqüentemente os lucros. Mas nessa área de Educação Financeira, nunca tive conhecimento de palestras ou cursos que me auxiliasse a gerir meu negócio, se tivesse, adoraria participar.”

- E2 – Idade: 54 anos; Sexo: Feminino.

Esse entrevistado possui o Ensino Fundamental Incompleto, e relatou que trabalha com o açaí desde o ano de 2005, quando tinha 37 anos de idade, mas que sempre conviveu nesse meio de venda do fruto, já que seus irmãos já trabalhavam nesse ramo antes dela. Portanto, dando continuidade à tradição, ao se casar, ingressou nesse empreendimento junto com seu esposo, que posteriormente, após começar a trabalhar em outro emprego, deixou os negócios em sua responsabilidade, onde ela atua até os dias atuais.

Ao ser questionada sobre o motivo de iniciar seu empreendimento (por necessidade ou oportunidade), relatou que por necessitar de um emprego para ajudar nas despesas de casa e garantir uma fonte de sustento para sua família, ingressou nesse ramo, já que tinha amplo conhecimento acerca dessa área de trabalho.

Informou ainda, que ao iniciar seu negócio juntamente com seu esposo, ela teve acesso a uma única palestra ofertada pela prefeitura municipal acerca da preparação do fruto para o consumo, porém não recebeu nenhum certificado na ocasião. Mas, em relação a gestão de seu empreendimento, afirmou que nunca teve alcance a nenhuma especialização que a auxiliasse a gerir corretamente sua microempresa, o que faz com que a mesma utilize apenas seus conhecimentos adquiridos ao longo dos anos.

“Quando iniciamos nosso trabalho, participei de uma palestra realizada pela prefeitura municipal sobre limpeza do açaí, como colocar de molho e tal, mas nunca recebi nenhum certificado. Mas em relação a gestão de negócios, nunca participei de nenhum curso ou capacitação sobre o assunto. Então, eu apenas me baseio no conhecimento que adquiri ao longo dos anos.”

Como exemplo, citou a situação em que o açaí se encontra em falta no mercado, normalmente por conta do inverno, o que ocasiona o aumento do valor do mesmo, e fazendo com que ela precise aumentar o valor do litro do açaí ou até mesmo alterar sua textura, para que consiga obter lucro sob o valor de aquisição do fruto. Esse conhecimento acerca de lucro e prejuízo atrelado ao valor de compra, foi obtido segundo ela, através dos anos de experiência em seus negócios, e não necessariamente porque a mesma possua algum conhecimento de educação financeira.

“No dia em que o açaí está mais caro é porque está em falta. Assim, temos que aumentar o valor do litro e às vezes até mudar a ‘grossura’ para poder ter lucro. Mas quando o preço dele está normal no mercado, é possível vender com o preço de sempre.”

Já em relação ao fluxo de caixa, explicou que costuma verificar constantemente o que entra e sai de seu caixa, controlando de forma mais eficaz os gastos e lucros de seu empreendimento, além de sempre anotar em lugares próprios os clientes que possuem débitos em seu estabelecimento, o que facilita muito na hora do pagamento, além de agilizar seu atendimento diário.

“Costumo separar o dinheiro da venda do açaí e no final do dia busco ver o gasto que houve com sacolas e sacos plásticos para medir, além de conferir quantos litros vendi. Considero importante também anotar aqueles clientes que possuem débitos no estabelecimento, pois se a gente guardar só de cabeça pode esquecer. Prefiro me organizar, que fica mais fácil de atender o cliente na hora do pagamento.”

Por fim, ao ser questionada se possuía interesse em ter acesso a uma profissionalização para melhor gerir seus negócios e tomar melhores decisões, declarou que consideraria muito interessante, pois a ajudaria a empreender de forma mais inteligente, garantindo melhorias em seu empreendedorismo e aumento das vendas, o que conseqüentemente aumentaria seus lucros.

“Seria interessante, assim poderíamos nos capacitar profissionalmente, o que melhoraria nosso conhecimento acerca da comercialização do fruto, iríamos nos aprimorar e conseguiríamos aumentar as vendas e os lucros, o que para nós comerciantes é essencial.”

- E3 — Idade: 29 anos; Sexo: Feminino.

O E3, possui o Ensino Médio Completo e trabalha com a atividade de venda do açaí desde os seus 15 anos de idade, sendo uma prática que passou de geração a geração, pois seus pais também trabalham com a comercialização do fruto. Informou que a necessidade a fez iniciar seu próprio empreendimento, pois já estava há alguns anos desempregada e precisava de um meio de sustento. Desse modo, decidiu investir em um negócio já familiar para ela, que possuía noções de diversas técnicas e aprendizados importantes para a profissão.

Nesse sentido, é relatado que a iniciativa partiu de seu pai, sendo o seu espelho, seu incentivador. Além disso, disse que não participou de nenhum curso na

área, aprendeu todas as práticas apenas no seu convívio familiar, além de suas decisões serem baseadas no mesmo embasamento.

“Veio tudo com o ensinamento dos meus pais, a maneira como bater, quantos litros tirar para poder obter lucro, dentre outros aprendizados, tudo veio através dos meus pais. Não tive acesso a nenhum curso que me auxiliasse na gestão de meu negócio.”

Na questão de renda e lucros, considera que são estimados todos os dias, conforme a venda acaba, onde a verificação é feita somente no final do trabalho, contabilizando tudo o que entrou. Sobre os fornecedores, são sempre variados conforme a qualidade do açaí e nem sempre são aqueles com melhor preço de aquisição do produto.

Mencionou também que a forma de pagamento em seu estabelecimento é apenas à vista, como forma de evitar um desfalque em seu caixa e para o manter sempre com saldo positivo. E por fim, declarou que sente interesse em participar de algo específico na área em que atua profissionalmente e também na área de planejamento e gestão empresarial para empreender de forma eficaz.

“É sempre bom conhecer mais da área que trabalhamos e se tivesse acesso à cursos profissionalizantes certamente aumentaria não apenas o conhecimento, mas também, iria impulsionar o negócio o que acarretaria mais lucratividade.”

- E4 – Idade: 68 anos; Sexo: Feminino.

Por dificuldades enfrentadas em sua época de infância, nunca teve a oportunidade de frequentar uma escola. Desse modo, desde muito cedo ajudava seus pais nos afazeres de casa, o que incluía auxiliar seu pai em seu trabalho com o açaí, o que a fez aprender as técnicas dessa atividade muito bem. Ao crescer e ter sua própria família, começou a trabalhar no ramo com a parceria de seu esposo, demonstrando uma cultura familiar nesse âmbito, já que seguiu a mesma profissão de seu pai.

“Eu sempre tive contato com o açaí, porque meu pai trabalhava com isso com a ajuda dos filhos, principalmente a minha já que era a mais velha. Depois que casei, comecei a trabalhar com meu marido nesse ramo também, já que eu sabia todas as técnicas que meu pai me ensinou.”

Afirmou que, ela e seu esposo começaram nesse ramo pela necessidade de uma fonte de renda para a subsistência de sua família, pois nenhum dos dois conseguiu uma outra oportunidade de trabalho em outra área. Assim, resolveram trabalhar com a comercialização do açaí, sendo esse ramo já conhecido por ambos.

Sob essa perspectiva, trabalha há aproximadamente 25 anos nessa área de comercialização do açaí, e relatou que durante todos esses anos utilizou apenas seus conhecimentos adquiridos acerca do assunto, e nunca participou de nenhum curso profissionalizante ou especialização que envolva gestão de recursos para que pudesse compreender melhor como administrar seu empreendimento.

“Nunca participei de cursos ou algo do tipo, até porque quando iniciei não se tinha tantas facilidades como hoje em dia. Então comecei nesse ramo sabendo aquilo que aprendi a vida toda, isso foi minha base. Meu marido tinha muitos conhecimentos sobre essa área também, então ele me ajudava.”

Além disso informou que por não ter essas informações, somado ao fato de ser analfabeta, sempre geriu seu negócio da forma mais simples possível e declarou não ter conhecimento sobre questões como controlar gastos e lucros de forma correta, executar um fluxo de caixa para controlar melhor as entradas e saídas de seu capital, dentre outros métodos. Dessa forma, torna-se perceptível que não há nenhum tipo de planejamento e gestão nesse empreendimento.

“Infelizmente, nunca pude ter conhecimento sobre essas práticas, mas teria o maior prazer em aprender sobre elas. Tenho certeza que ajudaria muito em meu negócio, que muitas vezes passa por altos e baixos. Acho que justamente porque não sei dessas coisas. Se eu soubesse, tenho certeza que minhas vendas melhorariam muito.”

- E5 – Idade : 28 anos; Sexo: Masculino.

O último entrevistado tem como escolaridade o Ensino Superior completo e relatou que trabalha no ramo de comercialização do açaí desde pequeno. Ele considera que a iniciativa de investir nesse empreendimento envolve uma forte e marcante cultura familiar, pois relembra que seu pai recebeu o convite de seu irmão para trabalhar nessa área, e daí passou os ensinamentos e práticas dessa profissão para seus filhos e vale ressaltar que seu pai trabalha com o açaí até os dias atuais.

“Trabalho desde quando eu era criança. Comecei ajudando o meu pai aos 8 anos de idade, depois fui estudar em outra cidade, mas quando retornei voltei a trabalhar com e para ele. Quando voltei, eu já estava com 18 anos de idade e trabalho de forma efetiva até hoje.”

Quando questionado acerca de o que o fez iniciar seu próprio empreendimento, considera que houve uma necessidade de trabalhar nesse ramo, pois o mesmo já possuía 18 anos, não tinha outra possibilidade de emprego e precisava sustentar-se. Então decidiu começar esse trabalho, já que tinha experiências adquiridas nesse ramo, somadas aos ensinamentos de seu pai.

No decorrer da entrevista, percebeu-se que o sujeito não possui nenhum tipo de conhecimento na área de Educação financeira e, utilizou somente o conhecimento empírico para seguir com seu empreendimento. Ele afirma que se inscreveu em um curso ofertado pela prefeitura municipal que durou somente um dia, o que na verdade era mais um treinamento sobre as novas formas de manejar o produto até o consumidor final, e não exatamente um curso para o auxiliar a administrar seus negócios corretamente.

Referente à gestão de suas vendas e lucros do produto, o entrevistado afirmou que frequentemente faz suas anotações, estimando os dados para comparar os resultados obtidos diariamente. Sendo este fato considerado por ele de grande valia para seu negócio, pois considera de extrema importância fazer as anotações para ter o controle e as contas equilibradas de forma eficiente.

“Em primeiro lugar, anotamos a quanto sai a rasa do açai. Uma rasa equivale a duas latas. Então sempre anotamos esse valor de aquisição do produto. Depois disso, ao final do trabalho, pagamos os funcionários e daí verificamos o fluxo de saída e por fim, anotamos o lucro obtido no dia.”

Por fim, mencionou que, desde que haja disponibilidade, tem vontade de participar de algum curso ou palestra que o ajude na sua formalização, para que seu negócio evolua e ele possa ter mais noção acerca de como administrar sua microempresa. Disse ainda, que acredita que todo trabalho precisa de atualização, e uma vez formado em um curso específico na área de gestão e planejamento empresarial, seria capaz de obter melhorias em todos os campos de sua profissão.

## **5. ANÁLISE DOS RESULTADOS DA PESQUISA**

Para que se desse continuidade à presente pesquisa, tornou-se necessário realizar uma pesquisa bibliográfica aprofundada, a fim de garantir um embasamento teórico mais fortificado, onde Gil (2002) explicita que a pesquisa bibliográfica é desenvolvida com base em materiais já elaborados, constituído principalmente de livros e artigos científicos.

Além desta, para que fosse possível uma visão mais realista do contexto abordado neste estudo, realizou-se também uma pesquisa descritiva exploratória, concretizada através de uma entrevista com microempreendedores do ramo priorizado, moradores da cidade de Abaetetuba-PA, onde um questionário foi aplicado aos sujeitos envolvidos. Esses sujeitos foram escolhidos com base na amostra intencional, visto que os mesmos são de convívio pessoal, de fácil acesso.

Desse modo, através do levantamento de dados, tornou-se evidente que os participantes da entrevista possuem um conhecimento quase nulo acerca de assuntos relacionados à gestão correta de uma empresa, e que as decisões na maioria das vezes são tomadas de acordo com as experiências vivenciadas, sem nenhuma base de organização e uso de instrumentos gerenciais, para evitar possíveis falhas na gestão. Este fato é notavelmente preocupante, pois:

“O SEBRAE publicou uma pesquisa que ressalta um conjunto de fatores que contribuem para a sobrevivência/mortalidade das empresas. São eles: 1) situação antes da abertura da empresa, avaliando a condição anterior do empresário, a experiência no ramo e a motivação para abertura; 2) planejamento do negócio, levando em consideração o tempo médio de planejamento antes de abrir a empresa e os recursos disponíveis; 3) gestão do negócio e 4) a capacitação dos donos em gestão empresarial”. (SEBRAE, 2016)

Durante a entrevista, percebeu-se ainda que praticamente nenhum dos sujeitos envolvidos tinham conhecimento essenciais a um planejamento eficaz de uma empresa, seja qual for sua proporção no mercado. Conceitos como taxas de juros, valor de aquisição e venda de produtos, fluxo de caixa, dentre outros, eram desconhecidos por muitos, ou utilizados de forma errônea no dia a dia dos negócios desses microempresários.

Nesse âmbito, evidenciou-se que para que haja um bom desenvolvimento dessa esfera de micro e pequenas empresas, torna-se necessário haver um planejamento desses empreendimentos. O empreendedor precisa possuir os

conhecimentos considerados imprescindíveis para ser capaz de desenvolver formas estratégicas em sua empresa. Sob essa perspectiva, considera-se a educação financeira como uma ferramenta necessária, principalmente para que a tomada de decisão seja assertiva e o planejamento empresarial ocorra de forma eficiente.

Entretanto, somente o embasamento correto de conhecimento e informações acerca de gestão e planejamento empresarial não são suficientes para que haja um sucesso na administração de empresas. Torna-se necessário um planejamento estratégico para os negócios e situações que nele acontecem. Uma união dessas duas ferramentas (gestão empresarial e planejamento estratégico) é o segredo para o sucesso nos empreendimentos, isso pois, segundo a pesquisa relacionada ao microempreendedor, o órgão SEBRAE afirma que:

“A informação, por si só, não leva à decisão nem ao sucesso: é preciso escolher um curso de ação que ajude a identificar problemas e oportunidades e que indique caminhos que reduzam as incertezas. Não há qualquer razão para se fazer uma pesquisa mercadológica se o tomador de decisão (o empreendedor) não pretende alterar sua posição inicial, não acredita ou não compreende os seus verdadeiros resultados”. (SEBRAE, 2015).

Nesse sentido, para que o empreendimento tenha êxito e alcance bons resultados é necessário haver um equilíbrio correto entre uma boa administração por parte do microempreendedor e um planejamento estratégico em sua empresa capaz de o colocar no caminho para o sucesso profissional em seu ramo de atuação, através de soluções eficazes para possíveis problemas que possam surgir continuamente em seus negócios.

Dessa forma, buscou-se compreender durante a entrevista qual o nível de capacitação e conhecimento correto na área de planejamento empresarial os participantes possuíam, além de descobrir o perfil da maioria desses microempresários que trabalham no ramo de comercialização do açaí em sua região. Desse modo, foi possível extrair informações que auxiliaram a traçar o objetivo proposto nessa pesquisa.

Por exemplo, notou-se durante o questionário, que em relação ao sexo dos sujeitos envolvidos, o sexo feminino prevaleceu sobre o masculino, pois de um total de 5 (cinco) pessoas, entrevistou-se 3 (três) mulheres empreendedoras do ramo, e 2 (dois) homens apenas. Já em relação à escolaridade, um fato interessante é que 2 (dois) entrevistados possuíam o Ensino Superior completo, mas ainda assim não

possuíam os conhecimentos necessários de educação financeira para um planejamento empresarial.

Além destas, percebeu-se também que todos os entrevistados informaram terem iniciado seus empreendimentos por necessidade. Relataram que, dentre outros fatores, a carência de oportunidades de empregos em outras áreas os impulsionaram a investirem em um negócio já conhecido por eles, a comercialização do açaí. Esse fato demonstra que a maioria dos empreendimentos abertos no mercado ocasiona-se por necessidade. Além dessas informações, outros levantamentos serão melhor explicitados na tabela demonstrativa a seguir.

#### Resumo das informações obtidas durante a pesquisa:

	Sexo	Idade	Tempo de atuação no ramo	Iniciou seu empreendimento por necessidade ou oportunidade	Escolaridade	Possui alguma capacitação?	Já teve acesso a algum tipo de crédito para seu negócio?	Seu empreendimento é próprio ou de terceiros?
E 1	M	29 anos	5 anos	Necessidade	Superior completo	Não	Não. Nunca buscou conseguir.	Próprio
E 2	F	54 anos	17 anos	Necessidade	Fundamental Incompleto	Não	Nunca teve a oportunidade, mas tem interesse.	Próprio
E 3	F	29 anos	14 anos	Necessidade	Ensino médio Completo	Não	Não teve acesso, mas gostaria.	Próprio
E 4	F	68 anos	25 anos	Necessidade	Analfabeta	Não	Nunca teve acesso, mas não tem interesse no momento.	Próprio
E 5	M	28 anos	10 anos	Necessidade	Superior Completo	Não	Nunca buscou por essa possibilidade.	Próprio

Através da visualização da tabela, pode-se inferir que 100% dos sujeitos envolvidos no questionário não possuem nenhum tipo de capacitação ou profissionalização que os assegure algum tipo de base para o prosseguimento de seus empreendimentos, o que implica em uma chance relativamente maior de fracasso dessas microempresas por falta de planejamento empresarial e estratégico,

visto a importância desses processos para o sucesso profissional dos sujeitos alvo da pesquisa.

Além disso, percebe-se que nenhum dos entrevistados teve acesso a algum tipo de crédito para que pudessem investir em seus empreendimentos, porém a maioria declarou interesse, visto que poderiam realizar melhorias em seus estabelecimentos, o que seria logicamente benéfico para seus negócios, que são próprios, segundo informaram.

## **6. CONSIDERAÇÕES FINAIS**

Por meio da pesquisa realizada a fim de levantar dados necessários à continuidade deste estudo, chegou-se à conclusão de que o número de empreendimentos abertos no mercado sem nenhum tipo de capacitação ou profissionalização é imenso, e uma vez que os micro e pequenos empreendedores atualmente são considerados um segmento que contribui diretamente para a economia por conta de seu elevado crescimento, esse fato torna-se preocupante, pois as chances de falência dos negócios torna-se relativamente maior.

Assim, com base nas informações obtidas através da pesquisa, tomou-se conhecimento da realidade dessa categoria de profissionais. Estudou-se as suas formas de planejamento em relação às suas finanças, o controle sobre suas vendas, e principalmente, a existência de orientação adequada para gerir e planejar corretamente seus empreendimentos, fator este de maior relevância para o sucesso de suas empresas no mercado de trabalho.

Nesse âmbito, constatou-se que a falta de conhecimentos adequados para o exercício de um bom planejamento empresarial e também estratégico é uma ocorrência comum entre aqueles que estão à frente de seus próprios negócios. Compreendeu-se que a cultura familiar envolvendo a venda do açaí como fonte de renda é extremamente marcante para esses microempresários, que geralmente fazem uso dos conhecimentos obtidos através do convívio familiar que foram repassados de geração a geração, e isso para os mesmos, torna-se suficiente.

Como exemplo, pode-se citar o conceito de fluxo de caixa, processo este muito importante para uma gestão de qualidade. Os sujeitos entrevistados não tinham nenhum conhecimento de como realizá-lo em seus empreendimentos, e percebeu-se

que faziam esse procedimento somente “de cabeça “, como afirmaram na entrevista. Isso deve-se principalmente ao fato de já terem o costume de fazer desse modo, como aprenderam com seus pais anteriormente, o que os faz acreditarem não ser necessário utilizar essa ferramenta de forma correta.

Entretanto, sabe-se que essa concepção é errônea, já que com uma correta gestão e planejamento, é possível desenvolver hábitos que ajudem a obter melhorias em seus empreendimentos, como por exemplo, controlar os gastos diários, permitindo assim a potencialização das vendas e conseqüentemente dos lucros. E nesse campo, a educação financeira atua como uma grande aliada para facilitar não apenas a administração, mas auxiliar nas decisões importantes para a empresa.

Sob essa perspectiva, levando em consideração a imprescindibilidade de uma formação específica na área de planejamento e gestão empresarial para esses profissionais, torna-se concebível a realização de novos estudos com o intuito de buscar formas de garantir e principalmente incentivar esses sujeitos a participarem de cursos profissionalizantes que os habilitem a gerir e planejar de forma correta seus empreendimentos, assegurando dessa forma, o êxito profissional desses empreendedores e ainda, garantir suas contribuições para a economia do país.

## 7. REFERÊNCIAS

Açaí. **Wikipédia**, a enciclopédia livre. Disponível em: <https://pt.m.wikipedia.org/wiki/A%C3%A7a%C3%AD>. Acesso em: 03 out. 2022.

ALMEIDA, Benedito B. **O açaí de Abaeté. Revista PZZ Abaetetuba**. Disponível em: [https://issuu.com/revistapzz/docs/pzz\\_abaetetuba2/s/11083147](https://issuu.com/revistapzz/docs/pzz_abaetetuba2/s/11083147). Acesso em: 04 nov. 2022.

ASSAF NETO, Alexandre. **Matemática financeira e suas aplicações**. 12. ed. São Paulo: Atlas, 2012.

Associação Brasileira de Bares e Restaurantes. **Cultivo de açaí no Pará é exemplo de produção sustentável. Portal Do Agronegócio, 2021**. Disponível em: <https://www.portaldoagronegocio.com.br/florestal/culturas-florestais/noticias/cultivo-de-acai-no-para-e-exemplo-de-producao-sustentavel>. Acesso em: 10 nov. 2022

Baggio, A. F.; Lampert, A. L. **Planejamento Organizacional**, 2010. Ed. Unijuí. Disponível em: <https://bibliodigital.unijui.edu.br:8443/xmlui/handle/123456789/162>. Acesso em: 13 out. 2022.

CNA Brasil. Cultivo de açaí no Pará é exemplo de produção sustentável. **CNA Brasil**, 2022. Disponível em: <https://www.cnabrasil.org.br/noticias/cultivo-de-acai-no-para-e-exemplo-de-producao-sustentavel>. Acesso em 02 nov. 2022.

COMPARABIEN. **Blog de Dicas** . Disponível em: <<https://comparabem.com.br/blog-dicas>>. Acesso em: 18 dez. 2022.

DA CUNHA, Clístenes Lopes; LAUDARES, João Bosco. Educação Financeira e Matemática Financeira-Uma Possibilidade Pela Educação Matemática. **Perspectivas da Educação Matemática**, v. 12, n. 28, p. 74-91, 2019.

**EDUCAÇÃO FINANCEIRA E EMPREENDEDORISMO: Um estudo realizado na cidade** . Disponível em:

<<https://www.iesp.edu.br/sistema/uploads/arquivos/publicacoes/educacao-financeira-e-empreendedorismo-um-estudo-realizado-na-cidade-de-guarabira-pb-autor-a-santos-vanesa-lira-dos-.pdf>>. Acesso em: 19 dez. 2022.

**Empreendedorismo por necessidade cresce na pandemia, enquanto número de empresas com funcionários cai** . Disponível em: <<https://www.google.com.br/amp/s/oglobo.globo.com/google/amp/economia/noticia/2022/06/empreendedorismo-por-necessidade-cresce-na-pandemia-enquanto-numero-de-empresas-com-funcionarios-cai.ghtml>>. Acesso em: 22 dez. 2022.

Especial Tomate: “O que não se mede, não gerencia”. Revista Hortifruti Brasil, ed. 113. Disponível em: <https://www.hfbrasil.org.br/br/revista/especial-tomateo-que-nao-se-mede-nao-gerencia.aspx>. Acesso em: 08 out. 2022.

FRANCO, Giullya. **Açaí: origem, benefícios e como consumir. Mundo educação**. Disponível em: <https://mundoeducacao.uol.com.br/biologia/acai.htm>. Acesso em: 06 out. 2022.

**Google Acadêmico** . Disponível em: <[https://scholar.google.com.br/scholar?hl=pt-BR&as\\_sdt=0%2C5&q=EMPREENDEADORISMO+Hist%C3%B3rias+que+motivam%2C+despertam+e+encantam.&btnG=](https://scholar.google.com.br/scholar?hl=pt-BR&as_sdt=0%2C5&q=EMPREENDEADORISMO+Hist%C3%B3rias+que+motivam%2C+despertam+e+encantam.&btnG=)> . Acesso em: 21 dez. 2022.

**Igarapé-miri, no Pará, é referência quando o assunto é açaí** . Disponível em: <<https://g1.globo.com/pa/para/e-do-para/noticia/2022/03/19/igarape-miri-no-para-e-referencia-quando-o-assunto-e-acai.ghtml>> . Acesso em: 22 nov. 2022.

MACHADO, Simone. **Açaí: como a fruta que salvou os índios da fome conquistou o mundo. Nossa UOL**,2021. Disponível em: <https://www.uol.com.br/nossa/noticias/redacao/2021/06/06/acai-como-a-fruta-que-salvou-os-indios-da-fome-conquistou-o-mundo.html> . Acesso em: 21 out. 2022.

MONTEIRO, Isabela C. et al. **A Economia do Açaí em Abaetetuba: um estudo de caso da Indústria de Polpas Imperador**. Disponível em: <http://revistas.unama.br/index.php/coloquio/article/view/2223> . Acesso em: 20 out. 2022.

MICRO E PEQUENAS EMPRESAS GERAM 27% DO PIB DO BRASIL. **Sebrae**, 2020. Disponível em: [https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/mt/noticias/micro-e-pequenas-empresas-geram-27-do-pib-do-brasil,ad0fc70646467410VgnVCM2000003c74010aRCRD#:~:text=As%20micro%20e%20pequenas%20empresas,empresas%20\(24%2C5%25\)](https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/mt/noticias/micro-e-pequenas-empresas-geram-27-do-pib-do-brasil,ad0fc70646467410VgnVCM2000003c74010aRCRD#:~:text=As%20micro%20e%20pequenas%20empresas,empresas%20(24%2C5%25)) . Acesso em: 19 de nov. 2022.

OLIVEIRA, C. et al. (2020). **Instrumentos gerenciais para a tomada de decisão: um estudo em micro e pequenas empresas de comercialização de açaí da região Amazônica**. Custos e @gronegocio on line, 16 (3) 112-136. Disponível em: <https://repositorio.ipsantarem.pt/handle/10400.15/3821> . Acesso em: 19 out. 2022.

QUAL A DEFINIÇÃO DE MICRO E PEQUENA EMPRESA. **Portal da Indústria**, 2019. Disponível em: <https://www.portaldaindustria.com.br/industria-de-a-z/micro-e-pequena-empresa/> . Acesso em: 20 nov. 2022.

REGHIN, Mariane. SUSTENTABILIDADE: Exposição propõe alternativas para segurança de coletores de açaí, 13 Set 2018. Disponível em: <https://globorural.globo.com/Noticias/Sustentabilidade/noticia/2018/09/exposicao->

[propoe-alternativas-para-seguranca-de-coletores-de-acai.html](#). Acesso em: 21 out. 2022.

REIS, Helena Cristina P. et al. EDUCAÇÃO FINANCEIRA E A TOMADA DE DECISÃO NA GESTÃO EMPRESARIAL. **Revista Ciência Contemporânea**, v. 1, n. 2, p. 81-93, 2017.

**Renda gerada por pequenos negócios é de R\$ 420 bilhões por ano** . Disponível em: <[https://g1.globo.com/v/s/g1.globo.com/google/amp/ce/ceara/especial-publicitario/sebrae-ce/inovacao-e-negocios/noticia/2022/08/04/renda-gerada-pelos-pequenos-negocios-e-de-r-420-bilhoes-por-ano.ghtml?amp\\_js\\_v=a6&\\_gsa=1&usqp=mq331AQKKAFQArABIACAw%3D%3D](https://g1.globo.com/v/s/g1.globo.com/google/amp/ce/ceara/especial-publicitario/sebrae-ce/inovacao-e-negocios/noticia/2022/08/04/renda-gerada-pelos-pequenos-negocios-e-de-r-420-bilhoes-por-ano.ghtml?amp_js_v=a6&_gsa=1&usqp=mq331AQKKAFQArABIACAw%3D%3D)>. Acesso em: 27 nov. 2022.

ROSSINI, Maria C. A história por trás do alimento mais básico da Amazônia – e como ele se tornou uma febre global. **Revista Super Interessante**. Disponível em: <https://super.abril.com.br/especiais/as-raizes-do-acai/>. Acesso em: 18 out. 2022.

**Sebrae - A força do empreendedor brasileiro - Sebrae** . Disponível em: <[https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/canais\\_adicionais/conheca\\_quem\\_somos](https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/canais_adicionais/conheca_quem_somos)>. Acesso em: 18 out. 2022.

SCHNEIDER, Ido José. Matemática financeira: alguns elementos históricos e contemporâneos. **Zetetiké**, São Paulo, v. 18, n. 33, p. 2-20, jun. 2010. Semestral. Disponível em: <https://periodicos.sbu.unicamp.br/ojs/index.php/zetetike/article/view/8646693>. Acesso em: 29 nov. 2022

SOARES, Dalila Isteicy dos Maia. Administração do processo de produção e venda do açaí na Amazônia: a partir do ponto de vista do produtor local. **Revista Científica Multidisciplinar Núcleo do Conhecimento**, 2019. Disponível em: <https://www.nucleodoconhecimento.com.br/administracao/producao-e-venda>. Acesso em 13 set. 2022.

VIANA, Flavia. **A falta de planejamento é um dos vilões de mortalidade das empresas no Brasil**. Disponível em: <https://sebraepr.com.br/comunidade/artigo/a->

## **8. APÊNDICE**

### Questionário utilizado para levantamento de dados.

1. Nome, idade.
2. Sexo
3. Escolaridade
4. Desde que idade trabalha no ramo de comercialização do açaí?
5. Você decidiu investir nesse empreendimento por necessidade ou por quê viu uma oportunidade de negócio que lhe traria grandes retornos?
6. A iniciativa de investir nesse empreendimento envolve uma cultura familiar? Passou de geração a geração?
7. Se sim, quem lhe incentivou?
8. O empreendimento é próprio ou de terceiros?
9. Ao iniciar esse negócio no ramo do açaí, você teve acesso a algum tipo de formalização? Algum curso que lhe desse noções de gestão de negócios?
10. Se a resposta da pergunta anterior for não: em situações de tomada de decisões no seu empreendimento, como você costuma proceder? Você toma decisões baseadas em seu conhecimento prévio adquirido no seu convívio familiar ou usa algum método para auxiliar na decisão?
11. Na questão de gestão das vendas e lucros do produto, você costuma estimar os dados? Anotar o valor de compra e venda do fruto para comparar os resultados?
12. Na questão de fluxo de caixa, você costuma verificar frequentemente o que entra e sai de seu caixa?
13. Quanto aos fornecedores do fruto, você tem um fixo ou costuma variar de acordo com a oferta?
14. Quanto aos seus clientes, você costuma anotar aqueles que estão com débitos em seu empreendimento para um melhor controle?

15. Você tem interesse em participar de algum tipo de formalização em educação financeira para um melhor planejamento e gestão de seu negócio?
16. Já teve acesso a algum tipo de crédito para investir em seu negócio? Se não, tem interesse?
17. O que você acredita que melhoraria em seu empreendimento se tivesse acesso à esse tipo de formalização?