

UNIVERSIDADE SÃO JUDAS TADEU

EDUCAÇÃO FINANCEIRA

FABIANO WERNNER DE SOUZA CORREIA

SÃO PAULO

2015

FABIANO WERNNER DE SOUZA CORREIA

EDUCAÇÃO FINANCEIRA

Monografia realizada a título de conclusão do curso de Pós-Graduação em Gestão Financeira Moderna da Universidade São Judas Tadeu.

ORIENTADOR: Professor Maxwell de Lucena

SÃO PAULO

2015

FABIANO WERNNER DE SOUZA CORREIA

EDUCAÇÃO FINANCEIRA

Monografia realizada a título de conclusão do curso de Pós-Graduação em Gestão Financeira Moderna da Universidade São Judas Tadeu.

Aprovada em dezembro de 2015

ORIENTADOR: Professor Maxwell de Lucena

A pesquisa científica criativa exige a delicada combinação de dois elementos até certo ponto conflitantes: a capacidade crítica, o rigor, por um lado; e a mentalidade não dogmática, aberta a novidades, pelo outro. Quando presentes, e em equilíbrio, essas duas características permitem a eclosão de ideias criativas: ao mesmo tempo novas e que não sejam tolices. Uma mente aberta mas sem espírito crítico leva a fantasias e ideias desestruturadas, sem elaboração; inversamente, uma mente crítica sem o contraponto de abertura leva à esterilidade intelectual.

*Roberto de Andrade Martins,
Sobre o papel da história da ciência no ensino.*

RESUMO

O objetivo deste trabalho é mostrar como a educação financeira se tornou importante na rotina das pessoas, principalmente na formação de administradores de micro e pequenas empresas. As pesquisas realizadas buscaram uma análise macroeconômica sobre a participação deste tipo de empresa na economia nacional e a razão do insucesso de muitas destas empresas devido à má administração financeira por parte de seus fundadores. É importante destacar que, diferentemente do que acontece nas médias e grandes empresas, onde profissionais qualificados costumam ser contratados ou eleitos para dirigir as finanças corporativas, raras são as micro e pequenas empresas que possuem profissionais com instrução suficiente para saber lidar com as decisões necessárias no dia-a-dia de seus negócios, cabendo tais decisões aos empreendedores fundadores destas empresas.

Palavras-chave: Educação, Finanças, Financiamento, Empréstimo.

SUMÁRIO

Introdução	07
Contexto histórico	09
Finanças na infância e na adolescência	16
O empreendedorismo	22
Políticas públicas para a educação financeira	31
Considerações finais	22
Referência bibliográficas	38

Introdução

O crescimento da participação das micro e pequenas empresas no PIB brasileiro tem mostrado a importância de se estudar estas empresas com mais profundidade. Sua representatividade econômica também contempla a empregabilidade que este tipo de empresa tem oferecido. Segundo o IBGE as MPEs já respondem por mais da metade dos empregos com carteira assinada.

Segundo a Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo, o Brasil já ultrapassa a marca de 16 milhões de empresas do quais 14,5 milhões encontra-se enquadradas como MPE. Este tipo de empresa representa 27% do PIB, mas ainda assim, estudos do SEBRAE apontam que 24,4% destas empresas fecham as portas nos primeiros dois anos. Este trabalho busca verificar o impacto da desinformação e falta de conhecimento financeiro por parte do empreendedor na condução de seus negócios.

Diante da experiência adquirida no atendimento a clientes empresariais em uma agência bancária localizada em um dos bairros da periferia da cidade de São Paulo, notou-se a falta de instrução do microempreendedor a respeito da administração financeira de seu negócio. São cabeleireiros, sapateiros, chaveiros, marceneiros, serralheiros, mecânicos, eletricitas e pequenos lojistas em geral que dominam bem seu ofício, mas carecem de orientação no que diz respeito ao controle das finanças de seus negócios. A convivência com estes profissionais trouxe reflexão sobre a negligência destes empreendedores na administração de suas empresas, destacando-se como principais obstáculos a dificuldade em separar os recursos da empresa dos recursos próprios e a falta de critério na quantificação do faturamento e do lucro da empresa.

O alto índice de encerramento das atividades das micro e pequenas empresas recém-abertas reforça a importância de se estudar as razões deste insucesso. Os dados apresentados nesta pesquisa destacam as dificuldades financeiras enfrentadas por este tipo de empresa devido à escassez de capital de giro e o mal-uso do crédito. Tal cenário obriga o empreendedor a obter uma

melhor preparação para superar estas dificuldades e criar condições para a sobrevivência e crescimento de seu negócio em um mercado tão competitivo.

O objetivo principal deste trabalho é realizar um levantamento bibliográfico e estatístico sobre o cenário econômico-financeiro onde estas empresas estão inseridas e o quanto a educação financeira, principalmente, para os novos empreendedores, se torna importante para aqueles que pretendem conduzir um negócio de sucesso. O trabalho também buscará abordar os reflexos da má gestão das empresas aos seus funcionários que, por também carecerem de educação financeira, acabam por cair nas ciladas mercadológicas impostas pelo mercado de consumo.

Contexto histórico

Querendo ou não, o dinheiro está presente em quase todos os momentos da vida. A humanidade criou a moeda para facilitar o comércio de bens e serviços e essa criação viabilizou desde trocas simples até as mais complexas. Com o tempo, vieram novas tecnologias como a transação bancária eletrônica e o cartão de crédito. Por um lado, essas novidades tornaram as transações comerciais mais dinâmicas e a vida mais confortável e segura, por outro, gastar dinheiro ficou fácil demais. Se pagar por um sapato da moda com uma nota de R\$100,00 pode causar certo arrependimento, fazê-lo com um cartão de crédito permite o distanciamento do dinheiro físico, o que acarreta falta de percepção do real gasto que foi feito. Unida a uma cultura orientada ao consumo ostensivo e excessivo, a facilidade dos meios de pagamento tem o poder de levar, mesmo pessoas racionais e bem remuneradas, à estagnação ou até mesmo à ruína financeira. Daí a importância de se aprender a usar o dinheiro.

O relacionamento do brasileiro com o dinheiro está passando por uma fase muito especial. Há pouco mais de duas décadas, nosso país ainda sofria com uma moeda fraca, inflação indomável e taxas de juros estratosféricas. Uma situação que desagradava a consumidores, poupadores e investidores nacionais e estrangeiros. Naquela época, planejar o futuro financeiro era algo que simplesmente não dava pra fazer.

Hoje, ainda que haja índices inflacionários e de taxa de juros muito acima da média, o Brasil passou a ter uma moeda forte, criando condições para um maior desenvolvimento econômico e possibilitando o planejamento financeiro familiar.

O cenário relativamente positivo ainda deixa preocupações. O povo brasileiro não se preparou para estas transformações e, conseqüentemente, passou a enfrentar novos problemas: A dificuldade de utilização do crédito.

De acordo com Adriana Rodopoulos, economista com extensão em Psicologia Econômica, quando a inflação foi finalmente domada e

experimentou-se a estabilização econômica, antes que um novo comportamento fosse formado, o crédito inundou a economia, o que favoreceu a continuação do não adiamento de consumo como regra do comportamento econômico do brasileiro.

Segundo dados do IBGE (2010), cerca de metade da população brasileira tem mais de 30 anos. Os adultos de hoje não aprenderam a lidar com o dinheiro, o que também os impede de ensinar seus filhos a fazer o mesmo.

Os jovens da chamada geração Z foram criados em um ambiente tomado por inovações tecnológicas, muitas delas ditas essenciais para o desenvolvimento pessoal, social e profissional. Tais inovações trouxeram com elas novos dispositivos ultramodernos como os *smartphones*, *tablets*, *games*, dentre outros aparelhos que quase sempre apresentam custos bem elevados.

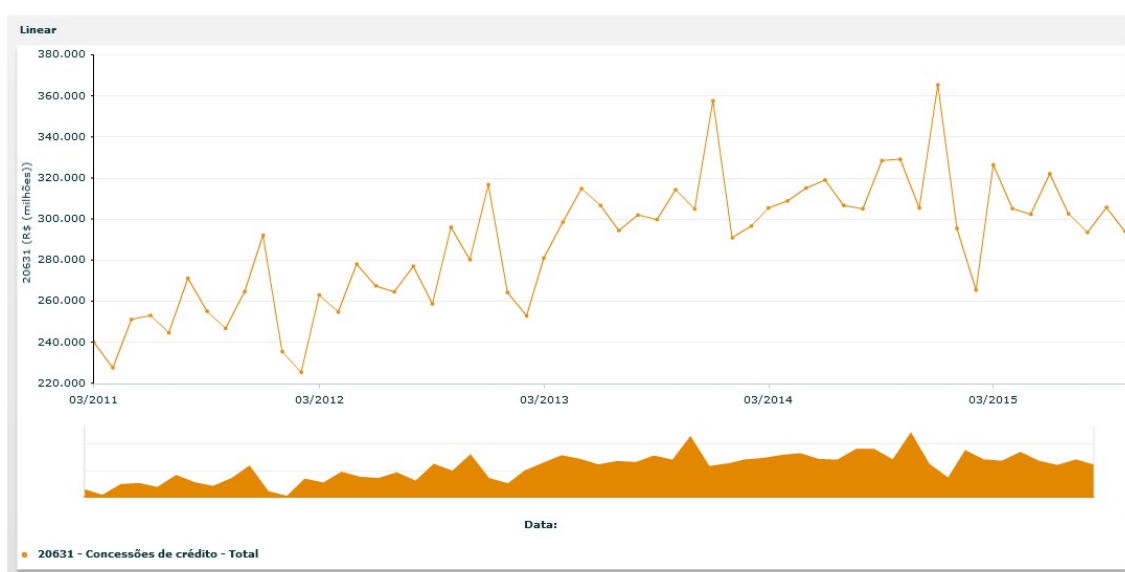
Além disso, o efeito consumista criado pelas inúmeras publicidades divulgadas na TV, rádio e internet aumentam o desejo de compras não só para estes dispositivos eletrônicos, mas também para itens de vestuário, calçados, cosméticos, móveis, utensílios domésticos, serviços de viagens, veículos e imóveis. Logo, torna-se perceptível notar o efeito deste desejo de compra não só nos jovens, mas em todas as faixas etárias da sociedade.

Este desejo desenfreado pela aquisição destes produtos e serviços não teria um efeito tão negativo se não fosse pelos efeitos colaterais da facilidade no crédito. Dados de um estudo sobre comportamento de tomadores e ofertantes no mercado de crédito desenvolvido pelos autores Tony Takeda e Paulo Evandro Dawid em 2013 chamam atenção para o fato de que ainda que tenha ocorrido uma ascensão de parte significativa de brasileiros na pirâmide da renda, a maior parte da população ainda depende do financiamento para a aquisição de bens duráveis.

Diante de um cenário político populista iniciado em 2003 com a eleição de Luiz Inácio Lula da Silva, e continuado por sua sucessora Dilma Rousseff em 2011, diversas medidas foram tomadas no intuito de facilitar o acesso de pessoas da camada mais pobre da população a bens de maior valor agregado como veículos e imóveis, inclusive a política de crédito e a redução de taxas de

juros dos bancos públicos. A implantação e os reflexos dessas medidas acarretaram significativas variações nos atributos das operações de crédito, como prazo, taxa de juros, valor concedido e valor da prestação.

O Sistema Gerenciador de Séries Temporais do Banco Central do Brasil (SGS), que tem como objetivo consolidar e tornar disponíveis informações econômico-financeiras, bem como manter uniformidade entre os documentos produzidos com base em séries temporais nele armazenadas, oferece dados que relatam um aumento nas concessões de crédito de 52% apenas entre março de 2011 e dezembro de 2014.

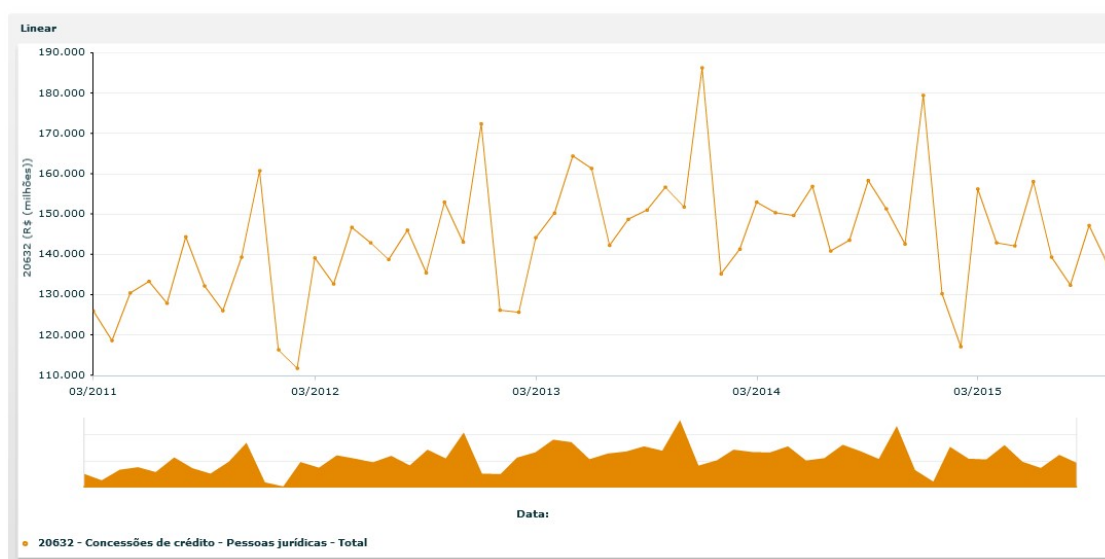


FONTE: Banco Central

Gráfico 1

O gráfico ilustra como as concessões cresceram de forma significativa na última década. Os dados fazem referência a todos os tipos de concessões, sem distinção de finalidade (empréstimo ou financiamento) e sem distinção de personalidade jurídica do tomador de crédito (pessoa física ou pessoa jurídica). Isso significa que este primeiro gráfico faz uma referência ao comportamento geral de todos os participantes da economia (governo, empresas, consumidores e bancos) sem maiores especificidades.

Todavia, se faz necessário uma análise mais apurada para uma melhor compreensão da sazonalidade das concessões. O gráfico 1 apresenta picos nos meses de dezembro de cada ano, o que nos leva a refletir a motivação desta elevação na tomada de crédito. Sabendo que o referido gráfico também inclui pessoas jurídicas, torna-se plausível conceber a hipótese de que os referidos picos decorrem da necessidade de capital de giro pelas empresas em razão do pagamento do décimo terceiro salário a seus empregados. Para legitimar tal hipótese, extraiu-se um novo gráfico referente ao mesmo período limitado às concessões a pessoas jurídicas.



FONTE: Banco Central

Gráfico 2

Como esperado, o gráfico 2 aponta como a oscilação é maior nas concessões de crédito a pessoas jurídicas. A diferença entre o pico e o vale de cada ano no gráfico 2 supera a diferença entre o pico e o vale de cada ano no gráfico 1. Isso significa que a maior demanda por crédito nos finais de ano são justificadas, em maior parte, pelas empresas. Isso reforça a hipótese de que as empresas fazem uso do crédito tomado nesta época do ano para realizar o pagamento da gratificação natalina de seus funcionários.

Chega o momento de avaliarmos o comportamento de crédito referente às pessoas físicas.

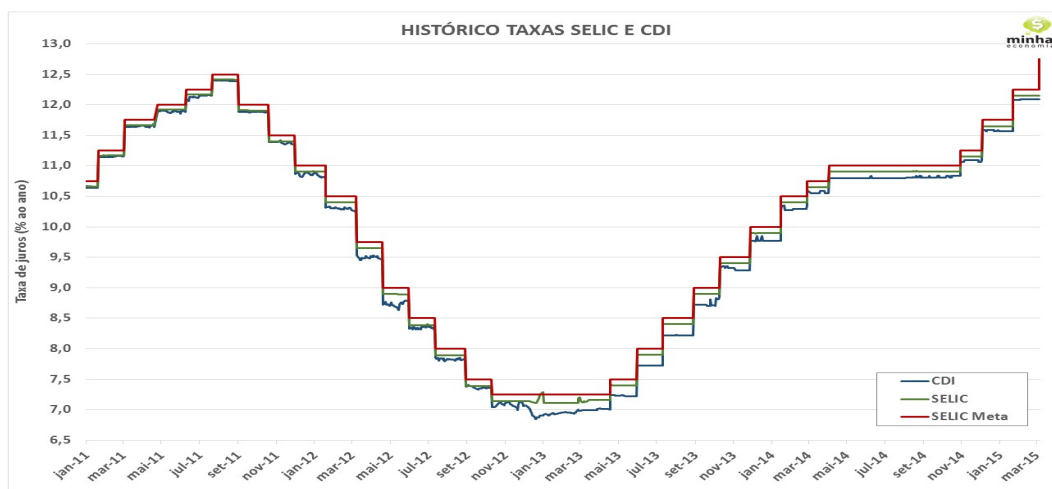


FONTE: Banco Central

Gráfico 3

Ao contrário do gráfico 2, que apresenta uma grande variação nos valores de crédito concedidos, mas se mantém dentro de uma determinada faixa de oscilação; o gráfico 3 oscila de maneira moderada, porém sem apresentar uma faixa específica. Em outras palavras é possível verificar que a sazonalidade não é determinante para a obtenção de crédito por parte das pessoas físicas. Ainda que o mês de dezembro continue sendo o mês onde se empresta e/ou se financia mais, a queda nos meses subsequentes não cai o suficiente para se equiparar aos valores concedidos no ano anterior, criando uma tendência de alta indiscriminada nas concessões a este tipo de tomador.

Esta tendência pode ser justificada pela significativa queda nas taxas de juros que ocorreu no período.

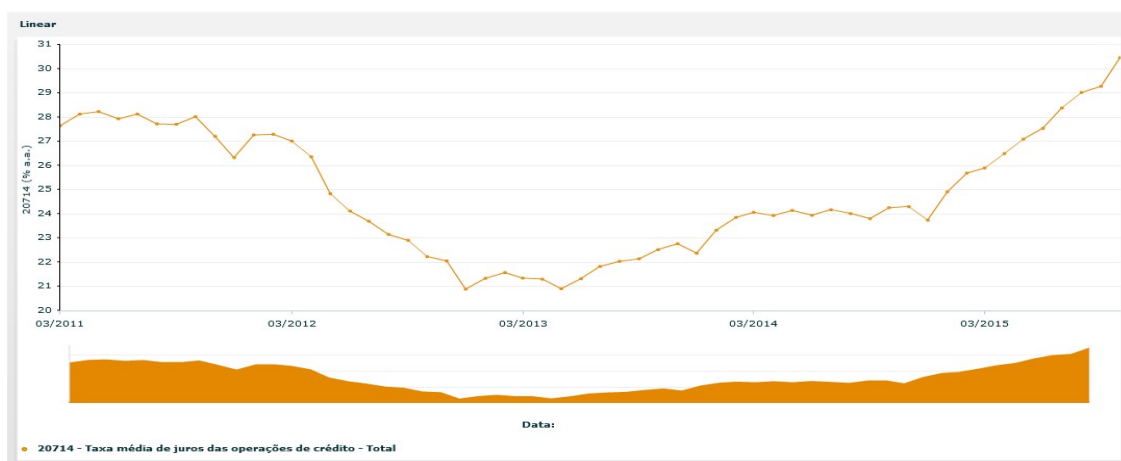


FONTE: Banco Central

Gráfico 4

Diante às sucessivas quedas no PIB nacional desde a crise de 2008/2009, o governo procurou implementar uma política pública de redução nas taxas de juros através das sucessivas reduções na meta da taxa Selic.

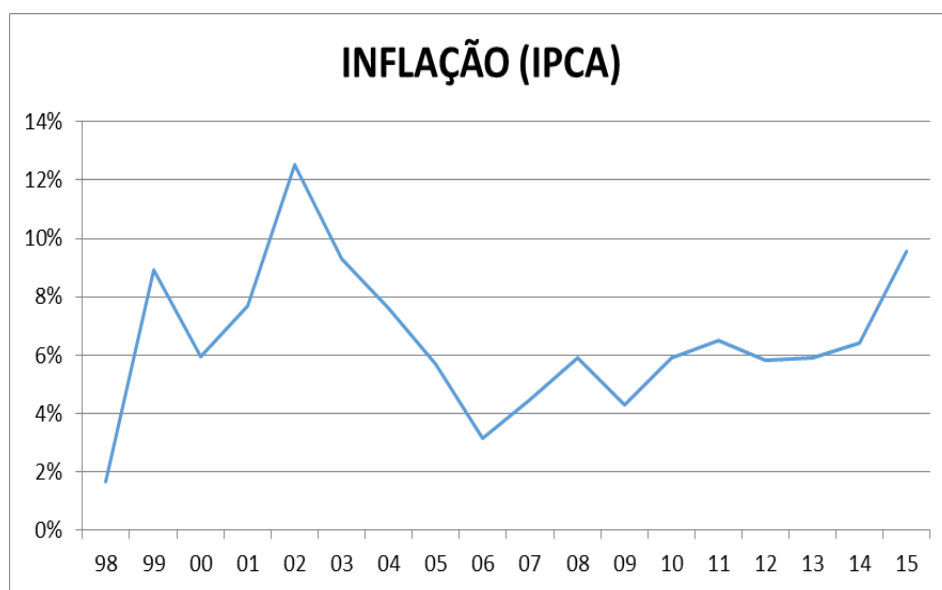
Entre os meses de julho de 2011 e outubro de 2012 a referida meta foi reduzida de 12,50% para 7,25% ao ano. Tal queda somada à redução efetiva das taxas de juros dos bancos públicos – por consequência da concorrência, dos bancos privados também – fez com que a taxa média de juros das operações de crédito caísse para menos de 21% ao ano.



FONTE: Banco Central

Gráfico 5

A queda nas taxas de juros estimulou o comportamento dos consumidores e o PIB cresceu 2,7% no ano de 2013. Seria algo a se comemorar se não fosse o reflexo causado à inflação.



FONTE: IBGE

Gráfico 6

A inflação passou de 5,84% no ano de 2012 para 6,41% no ano de 2014. Esta alta fez com que o governo, através do Banco Central, retomasse a majoração da taxa Selic, fazendo com que todo o mercado de crédito voltasse a subir suas taxas de juros, como pode ser visualizado nos gráficos 4 e 5.

Segundo Leandro Roque, editor e tradutor do Instituto Ludwig von Mises Brasil, se 2012 foi o ano em que as intervenções do governo federal na economia adquiriram um ritmo frenético, 2013 foi o ano em que colhemos as inevitáveis consequências deste frenesi. Roque complementa sua afirmação através da retomada do discurso de Dilma Rousseff e sua equipe econômica onde defendia-se a adoção de uma “Nova Matriz Econômica” que, conforme redigido por Roque, “(...) era, na realidade, incrivelmente velha e se baseava em cinco pilares tão sólidos quanto farofa: política fiscal expansionista, juros baixos, crédito subsidiado, câmbio desvalorizado e aumento das tarifas de importação para "estimular" a indústria nacional. ”

Os déficits orçamentários foram crescentes, as tarifas de importação atingiram seu maior nível pós-plano real, os subsídios concedidos pelo BNDES alcançaram recordes históricos, a taxa SELIC foi mantida durante seis meses em seu menor valor desde o Plano Real, a desvalorização da taxa de câmbio foi quase tão acentuada quanto à ocorrida durante a crise de 2008, e o endividamento da população chegou a níveis recordes.

Este contexto histórico nos leva a pensar se a dose deste remédio utilizado pelo governo não foi excessivamente aplicada de modo a torná-lo um veneno.

Finanças na infância e na adolescência

Desde crianças deve-se ter orientação quanto à diferença entre o precisar e o desejar, ou entre o necessário e o supérfluo. Quando na adolescência, encontra-se grande facilidade para adquirir cartões de crédito, por exemplo. Ocorre que muitos jovens ainda não têm consciência da responsabilidade destas facilidades.

Tobias e Cervený (2012) são muito felizes em introduzir sua obra o fato de que vivemos em uma sociedade consumista e que cada vez mais cedo as crianças são vítimas de propagandas apelativas entrando em contato com o dinheiro muito cedo. Ao se considerar os hábitos consumistas das pessoas, é de grande importância entender como a Educação Financeira acontece nas famílias.

A família serve de modelo a cada indivíduo, principalmente no que diz respeito ao padrão de relacionamento com o mundo que este indivíduo irá interagir. Este padrão estende-se à relação com o dinheiro, o que torna essencial a participação dos pais na educação financeira.

A obra de Tobias e Cervený também retoma uma outra obra de Cervený (1997) que caracteriza o *Ciclo Vital Familiar* como um conjunto de 4 fases: *Fase de Aquisição*, *Fase Adolescente*, *Fase Madura* e *Fase Última*. Esta primeira fase, a Fase de Aquisição, é a fase onde a família desempenha a difícil tarefa de se constituir no sentido material, emocional e psicológico. Esta constituição inclui a escolha do parceiro, a formação de um novo casal, a chegada do primeiro filho e a vida com os filhos pequenos. É de grande importância salientar que é justamente nesta fase do Ciclo Vital Familiar que as crianças iniciam seu aprendizado em relação à maneira de lidar com o dinheiro.

Ao contrário do que se é pensado por muitos pais, ao lidar com o dinheiro, a criança tem a possibilidade de treinar como gastar e como poupar. Tobias e Cervený (2012) retomam Yamane (1997) e Denegri (2005) em sua obra ao citar a alfabetização econômica como um conjunto de conceitos, habilidades e atitudes que permitem ao indivíduo uma compreensão de seu entorno econômico, no contexto em que vive e no contexto global, e também

compreender suas tomadas de decisões de acordo com seus recursos financeiros.

Enquanto trata da transmissão intergeracional do modelo de educação financeira, Tobias e Cervený (2012) retomam um trabalho de Duque e Manfredini (2002) onde investigando-se a opinião de 114 pais constatou-se que 94,9% deles acreditam que a forma como lidam com o dinheiro serve de modelo para a criança. Adicionalmente, tal pesquisa verificou também que 74% desses pais entendem que suas famílias de origem serviram como modelo na educação que realizam na família atual. Estes números, acima de tudo, ilustram a importância do conhecimento transmitido de geração em geração na formação da criança antes mesmo de obterem a idade escolar.

No decorrer de minha trajetória como professor de matemática financeira em um curso profissionalizante na região central da capital paulista entre os anos de 2012 e 2014, tive oportunidade de conhecer melhor o ponto de vista de alguns alunos com faixa etária entre 14 e 18 anos em relação ao uso do dinheiro. Tal ponto de vista, que jamais poderá ser generalizado a todos os jovens da faixa etária mencionada, tão pouco à integralidade da população brasileira – o que costuma ser feito com frequência por aqueles que olham o assunto de forma superficial – me surpreendeu de forma significativa sobre a carência dos mais básicos conhecimentos financeiros para que se possibilite uma consciente relação de consumo entre o cidadão e os mais variados fornecedores de bens e serviços.

Ainda que seja conhecido o fato de que pouco, ou nada, se discute sobre o assunto nas salas de aula dos cursos regulares, sejam da rede pública, sejam da rede privada, espera-se, por parte dos familiares destes jovens, um mínimo de orientação financeira para que se possibilite uma racionalização dos gastos e uma consciência sobre poupança, no termo mais amplo da palavra.

Diante a uma realidade onde, muitas vezes, essa preparação básica não é encontrada no seio familiar, optou-se por realizar um levantamento estatístico sobre os assuntos correlacionados à educação financeira através de entrevistas realizadas com alunos de três escolas diferentes na cidade de São Paulo. As entrevistas realizadas foram acompanhadas de uma posterior aula

em forma de palestra no intuito de criar nos alunos um maior senso crítico em relação ao uso do dinheiro e o consequente comportamento cidadão de consumo consciente. As escolas escolhidas possuem características bem distintas entre si, o que torna fundamental a variabilidade da amostra de dados e amplia a disseminação das orientações transmitidas durante as palestras apresentadas.

Devido a minha grande afinidade com as iniciativas filantrópicas voltadas à educação e preparação dos jovens em situação de vulnerabilidade social, escolhi como primeira instituição a ser trabalhada o **Centro de Capacitação Profissional Nove de Julho**. O CCP Nove de Julho, localizado no extremo leste da capital paulista, é um dos inúmeros programas desenvolvidos pelo Centro Social Nossa Senhora do Bom Parto, uma entidade filantrópica ligada à “Pastoral do Menor” fundada em 1946 quando um grupo de senhoras católicas que frequentavam a Igreja Nossa Senhora do Bom Parto, no Tatuapé, também na zona leste de São Paulo, decidiram se unir para desenvolver ações com foco na assistência a jovens da região destituídos de seus direitos. Atualmente o Centro de Capacitação Profissional Nove de Julho oferece 120 vagas para cursos de Técnicas Administrativas, Marcenaria e Marchetaria. Deste público, foram entrevistados 84 alunos.

A segunda instituição escolhida também se refere a uma iniciativa filantrópica que, assim como aquela que atuei como educador outrora, apresenta os mesmos princípios que mobilizou Dom Bosco – um sacerdote católico italiano reconhecido por suas ações sociais junto aos jovens desamparados – a atuar com muito vigor pela retirada das crianças e adolescentes das ruas, oferecendo alimentação, lazer e educação. O **Instituto Dom Bosco**, popularmente conhecido como IDB, está localizado no bairro do Bom Retiro e atende gratuitamente mais de 6 mil pessoas por ano, o que já representa cerca de 1.500 famílias beneficiadas com projetos que visam o crescimento do jovem através do reforço dos valores humanos, éticos, sociais e educacionais. Aqui foram entrevistados 46 alunos.

Em terceiro e último lugar, definiu-se como campo de pesquisa o colégio Ruth Cabral Troncarelli. Trata-se de uma escola estadual de ensino regular

localizada no bairro de Itaquera, região fortemente estimulada economicamente desde a construção do estádio de futebol que foi definido como sede da Copa do Mundo na cidade de São Paulo no ano de 2014. Neste colégio entrevistou-se 101 alunos.

O objetivo desta entrevista foi conhecer o nível de preocupação dos 231 alunos entrevistados em relação a assuntos relacionadas à educação financeira e, posteriormente, disseminar alguns conceitos básicos sobre o assunto através de uma breve palestra. Para se atingir este objetivo, foi distribuído, primeiramente, a todos os entrevistados, formulário específico (Anexo I) com alguns assuntos relacionados à educação financeira. Após a coleta dos formulários preenchidos, iniciou-se a apresentação com o título de *Finanças Pessoais*, onde procurou-se abordar as necessidades do consumidor, as funções do dinheiro, a classificação dos juros, a inflação e o funcionamento do Sistema Financeiro Nacional.

Partiu-se da premissa de que, em meio a um momento histórico tomado pelos recursos tecnológicos e a busca de informações pela internet, o aluno só terá a preocupação em aprender um determinado assunto quando ele percebe o grau de importância daquilo para ele.

A pesquisa de conhecimento do aluno (Anexo I) se baseou nas informações obtidas em uma turma de 231 alunos com idades entre 14 e 18 anos, através de um formulário com 18 assuntos diferentes:

- 01 - Profissão que pretende-se seguir;
- 02 - Em que tipo de empresa pretende-se trabalhar;
- 03 - Vontade de ter o próprio negócio;
- 04 - Curso superior que pretende-se matricular;
- 05 - Patrimônio que pretende-se possuir no futuro;
- 06 - Alta de preços dos produtos nas lojas e mercados;
- 07 - Condição de pagamento oferecida pelos comerciantes onde a família frequenta;
- 08 - Diferença de preço nos produtos oferecidos por diferentes marcas;
- 09 - Diferença de preço nos produtos oferecidos por diferentes lojas;
- 10 - Taxa de juros cobrada pelo financiamento de compras pagas a prazo;
- 11 - Taxa de juros cobrada por empréstimos tomados em bancos;
- 12 - Aprender a calcular as taxas de juros para tomar melhores decisões na hora das compras;
- 13 - Acompanhar notícias divulgadas na televisão;
- 14 - Acompanhar notícias divulgadas no rádio;
- 15 - Acompanhar notícias divulgadas nos jornais impressos;
- 16 - Acompanhar notícias divulgadas nas revistas;
- 17 - Acompanhar notícias divulgadas na internet;
- 18 - Preocupação em entender o impacto das notícias que acompanha em sua própria vida.

Todos os assuntos estão relacionados diretamente ou indiretamente com conhecimentos a respeito da obtenção ou do uso do dinheiro. O referido formulário foi desenvolvido de forma a se criar uma interdependência entre os assuntos e que a resposta do entrevistado quanto ao grau de preocupação com um assunto não interfira na resposta do grau de preocupação com os outros assuntos.

A cada um dos 18 assuntos criou-se 4 colunas (A, B, C e D) onde cada letra representaria um grau diferente de preocupação com o respectivo assunto, sendo:

- A - Sempre me preocupei com o assunto.
- B - Penso com frequência neste assunto.
- C - Raramente penso neste assunto.
- D - Ainda não tive preocupação com o assunto.

A pesquisa realizada apresentou os seguintes resultados:

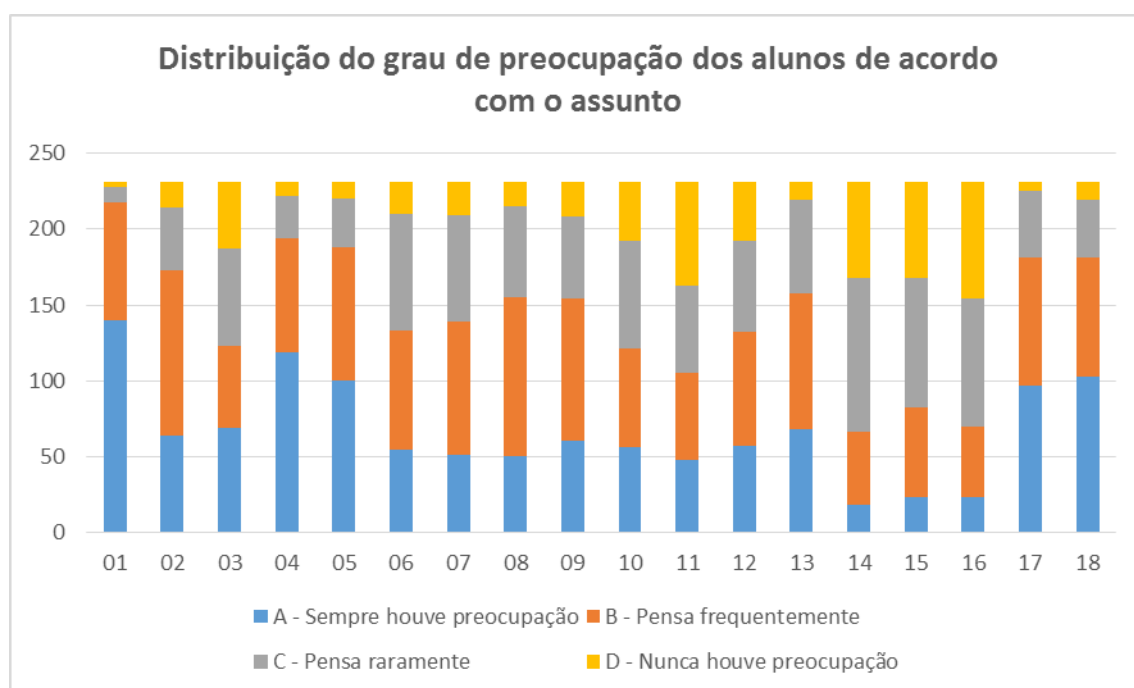


Gráfico 7

O gráfico 7 apresenta algumas informações valiosas sobre o perfil do público entrevistado. Nota-se que a primeira faixa (01) é aquela em que o azul e o vermelho (maior preocupação) possui a maior representação entre os 18 assuntos, isto é, a maioria já tem bem definido o que deseja seguir como profissão. A segunda faixa (02) também apresenta uma boa representatividade daqueles que sempre se preocuparam com o assunto ou se preocupam com frequência com o assunto. A diferença encontrada em relação à primeira faixa pode ser justificada pela falta de parâmetro deste público em selecionar um tipo de empresa que desejaria atuar, uma vez que boa parte dos entrevistados ainda não viveram sua primeira experiência profissional.

De forma análoga, as faixas 03 e 04, onde questiona-se a preocupação do aluno em relação à decisão de um curso superior a qual pretende seguir carreira e o patrimônio que se deseja atingir, também apresentam boa representatividade na amostra pesquisada.

Em contrapartida, poucos apresentam preocupação a assuntos relacionados a seu comportamento enquanto consumidor. É o que se percebe analisando as faixas de 06 a 12, onde o cinza e o amarelo (menor preocupação) ocupam praticamente a metade da amostra. Nota-se também, através da faixa 03, que ainda são tímidas as iniciativas empreendedoras nesta faixa etária.

Tais dados nos permitem concluir que o desenvolvimento profissional do aluno não se associa a seu desenvolvimento enquanto consumidor. Isto significa que a preparação profissional que cada uma das escolas prega na condução de suas atividades educadoras pode estar sendo bem empregada no que diz respeito à preparação do jovem como futuro profissional, dono da força de trabalho, mas talvez não esteja sendo eficaz na preparação deste aluno como agente econômico, isto é, aquele que venderá sua força de trabalho por um valor que lhes permitirá acessar os mais variados bens e serviços.

É curioso que durante um bate-papo informal no decorrer das apresentações junto aos alunos, foi muito comum ouvir comentários que mostravam que a maior motivação destes alunos para o trabalho era a de ter o próprio salário e assim poder comprar tudo que quisessem sem depender dos pais. Isso mostra que os desejos relacionados aos bens e serviços oferecidos àqueles que possuem renda já atingem aqueles que ainda não possuem renda, criando assim uma demanda retida e gerando um potencial consumismo alienado, o que pode ser entendido como uma grande ameaça à organização financeira do indivíduo.

O empreendedorismo

Em 2015, cerca de 3,5 milhões de trabalhadores perderam seus empregos no Brasil. De acordo com o IBGE, no segundo trimestre de 2015 a taxa de desemprego alcançou a marca de 8,6%, a maior da série histórica da pesquisa, iniciada em 2012, representando um problema para o país, que já atravessa um momento de dificuldade econômica, instabilidade política e recessão persistente.

Difícilmente esse contingente conseguirá ser absorvido pelo mercado, no curto prazo, uma vez que o atual cenário econômico não deverá mudar até 2017 e, conseqüentemente, a geração de novos postos de trabalho também ficará comprometida nos próximos anos.

Como alternativa, muitos brasileiros optam por iniciativas de se investir no próprio negócio. Hoje, graças às diversas plataformas que fazem a intermediação entre os prestadores de serviços e consumidores, os microempreendedores individuais (MEIs) estão engordando as estatísticas e mostram que trabalhar por conta própria, apesar das dificuldades, acaba sendo uma boa solução.

Ainda de acordo com dados divulgados pelo IBGE em agosto, 19,8% da população ocupada, ou seja, 4,5 milhões de pessoas, passaram a atuar como profissionais autônomos. Segundo um levantamento realizado pela DataMiner, empresa da Check Express, a região Sudeste responde por 50,5% do total de MEI ativos até o início de outubro, sendo que cerca de 1,3 milhão foram constituídos no estado de São Paulo.

José Mário Ribeiro, presidente da Check Express, aponta que hoje, do total de pequenos negócios, 53,3% pertencem ao setor de serviços, onde se enquadram, por exemplo, taxistas, pedreiros, eletricitas, trabalhadores da área de limpeza e motoboys. No caso específico dos motoboys, somente no estado de São Paulo, existem mais de 11 mil atuando como MEI. Em Minas Gerais, esse número é de 4.150 e no Rio de Janeiro, pouco mais de 3.100. Ainda de acordo com a pesquisa, em São Paulo, há três anos mais de 3 mil motoboys tinham emprego formal e hoje são microempreendedores individuais, ou seja, quase 30%.

O fato é que muitas oportunidades surgem em momentos de crise. O primeiro passo é estudar o mercado e detectar como você pode contribuir para ele, oferecendo algo inovador e que, em contrapartida, seja rentável. Para isso, a

tecnologia é uma ferramenta que vem se mostrando muito eficaz no cenário atual, contribuindo para o empreendedorismo em todo o Brasil.

A despeito do fraco desempenho esperado para a evolução do PIB, em 2015, é razoável esperar uma continuidade do forte movimento de formalização de Pequenos Negócios, principalmente após a regulamentação do processo de registro dos Micro Empreendedores Individuais através da Lei 128 de 2008.

Corroborando para isso o desempenho verificado, nos últimos anos, em termos de novos registros no CNPJ, na Secretaria da Receita Federal (SRF). O Gráfico 8, por exemplo, mostra que, entre 2010 e 2012, ocorreram sucessivos recordes no registro de novos CNPJ, apesar da forte redução da taxa de crescimento do PIB, registrada em 2011 e 2012 (Gráfico 9).

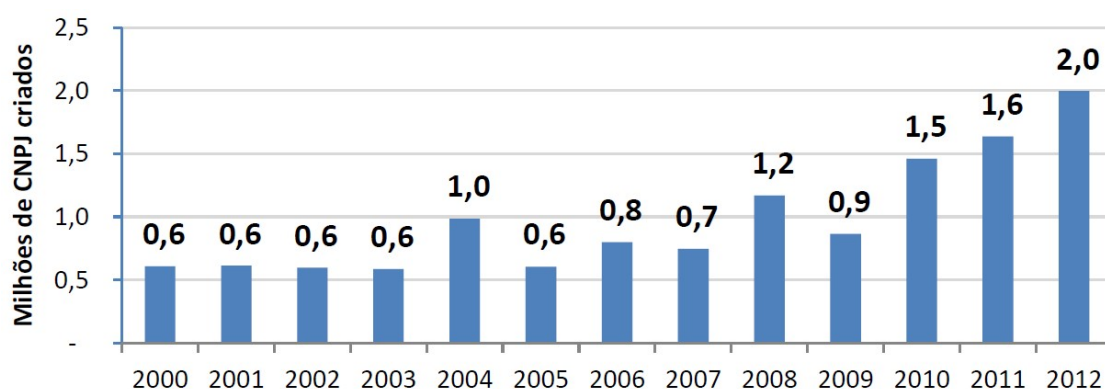


Gráfico 8

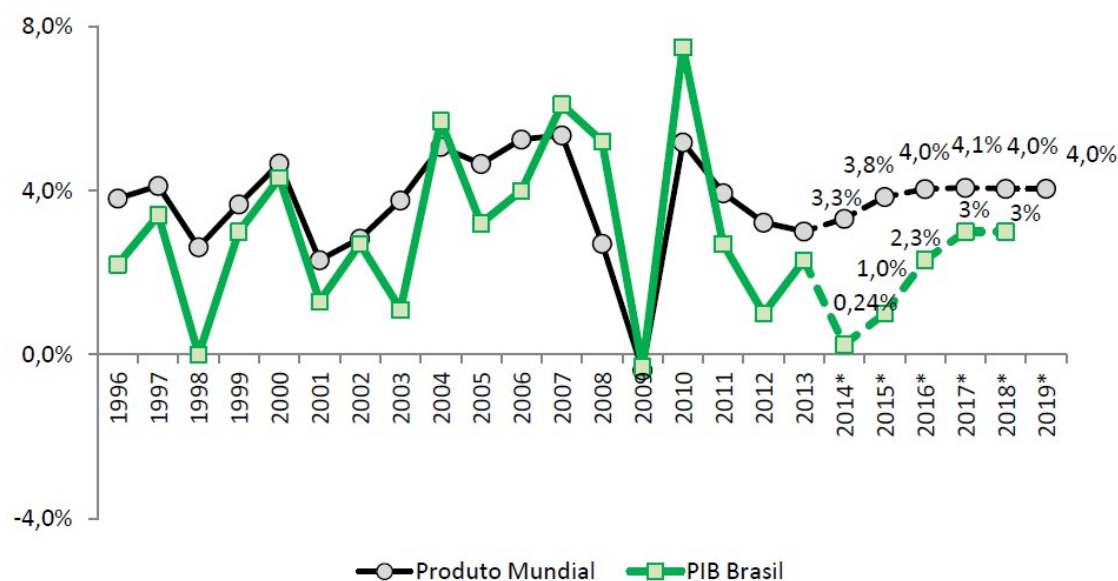


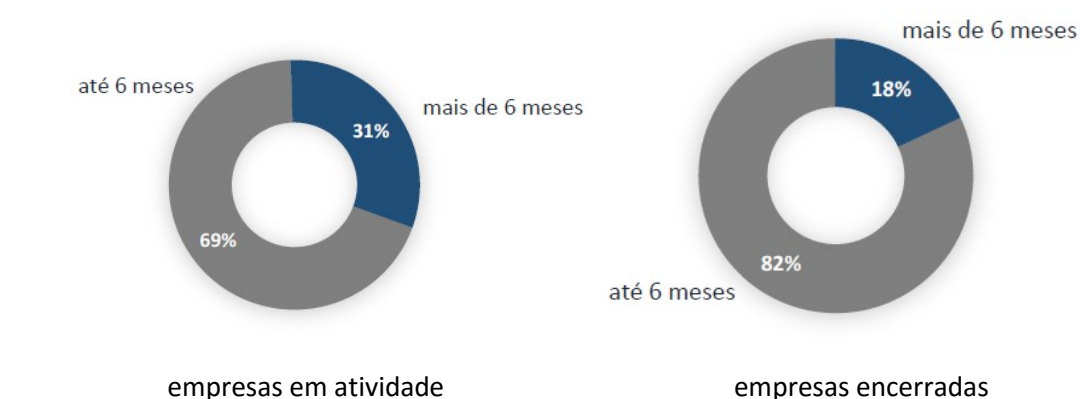
Gráfico 9

Ainda com este crescimento significativo na quantidade de empresas que vem sendo registradas no país, estudos do Sebrae apontam que a maior dificuldade está em manter o negócio. Falta de planejamento, deficiências na gestão e o próprio comportamento empreendedor são as principais causas do fechamento de empresas em seus primeiros anos de atividade. Isso é o que mostra a pesquisa inédita do Sebrae-SP Causa Mortis: o sucesso e o fracasso das empresas nos primeiros cinco anos de vida.

Pela pesquisa, 46% dos empreendedores afirmam ter iniciado o negócio sem conhecer os hábitos de consumo dos clientes nem o número de consumidores que teriam. Outros 39% ignoravam qual o capital de giro necessário para abrir a empresa e 38% não sabiam quantos concorrentes enfrentariam.

O levantamento constatou ainda que 55% dos donos de empresas não elaboraram um plano de negócios antes da abertura, documento que contempla todos os detalhes do empreendimento como aspectos financeiros, mão de obra necessária, estratégias de marketing, perfil do público-alvo, pontos fortes e fracos, riscos, oportunidades, em resumo, tudo o que o empreendedor tem de analisar para exercer sua atividade com mais segurança.

TEMPO DE PLANEJAMENTO ANTES DE ABRIR A EMPRESA



FONTE: SEBRAE-SP

Gráfico 10

“Esses são alguns equívocos que muitos empreendedores cometem. Eles praticamente abrem uma empresa no escuro, sem o conhecimento básico necessário para entrar no mercado. Isso diminui as chances de a empresa sobreviver”, afirma o diretor técnico do Sebrae-SP, Ivan Hussni.

“Os resultados evidenciam que parcela significativa dos empreendedores simplesmente não levanta informações fundamentais”, reforça o coordenador de pesquisas do Sebrae-SP, Marcelo Moreira.

A pesquisa também indica que a bagagem que o empresário leva para o negócio faz diferença. Entre as empresas que fecharam as portas em até cinco anos, 58% dos responsáveis disseram ter experiência prévia ou conhecimento no ramo. Já entre os empreendimentos que se mantiveram em atividade, essa parcela aumenta para 72%.

“É fundamental que o empresário se prepare pois o que está em jogo é o sonho de empreender e, com frequência, são as economias de uma vida ou da família que bancam esse sonho”, ressalta Hussni.

Quanto às estratégias adotadas para atrair clientes, a diferenciação mostrou-se mais vantajosa para a manutenção do negócio no mercado do que a aposta em preços competitivos. Entre as empresas ativas, 38% optaram por oferecer diferenciais em produtos e serviços, escolha de 26% das que fecharam. Já a adoção de uma política calcada em preços foi a preferência de 31% dos negócios encerrados e 23% dos em funcionamento.



FONTE: SEBRAE-SP

Gráfico 11

O comportamento empreendedor também influi. Nas empresas que passaram dos cinco anos, os empresários se antecipam aos fatos, buscam informações e perseguem os objetivos com mais frequência do que nas empresas encerradas.

A pesquisa revelou ainda que parte dos empresários cujos negócios naufragaram vieram a reconhecer o bom planejamento antes da abertura como o fator mais importante para a sobrevivência da empresa. Este grupo reúne 49% das empresas encerradas. Já entre os que se mantiveram ativos no mercado, 36% consideram esse o aspecto mais relevante e 34% apontam a gestão após a abertura como fator mais significativo para a sobrevivência.

As empresas que costumam, com frequência, aperfeiçoar produtos e serviços, estar atualizada com respeito às tecnologias do setor, inovar em processos e procedimentos e investir em capacitação, tendem a sobreviver mais no mercado.



FONTE: SEBRAE-SP

Gráfico 12

Cálculo de custo, acompanhamento de receitas e despesas, estudo de preços, todos são elementos importantes da área financeira que o empreendedor precisa dominar para que tenha condições de fazer com que seu negócio se torne perene. Sem este conhecimento, o empresário compromete a saúde financeira da empresa e corre o risco de não conseguir se manter no mercado.

No intuito de conhecer melhor o grau de conhecimento financeiro de alguns microempreendedores clientes de uma agência bancária localizada no bairro da Vila Guilherme, zona norte da cidade de São Paulo, realizou-se uma pesquisa de campo similar àquela realizada com os alunos de faixa etária entre 14 e 18 anos. Porém, desta vez, os assuntos buscaram abordar os mesmos temas apontados pelo Sebrae como relevantes para o sucesso das empresas.

A Avaliação de Perfil do Empreendedor (Anexo II) foi entregue a 9 empresários de forma aleatória buscando conhecer o grau de preocupação do empreendedor em relação a 16 assuntos diferentes:

- 01 – Quantidade de clientes que a empresa pretende atender;
- 02 – Quantidade de funcionários que a empresa pretende contratar;
- 03 – Quantidade de concorrentes da empresa no mercado;
- 04 – Capital de giro necessário para o funcionamento da empresa;
- 05 – Melhor localização para captação de clientes;
- 06 – Pessoa ou instituição a procurar em caso de dúvidas sobre o funcionamento da empresa;
- 07 – Pessoa que tomará a frente da empresa na ausência do empresário;
- 08 – Planejamento tributário;
- 09 – Atitudes diferenciadas para fidelizar o cliente;
- 10 – Realização de cursos de qualificação;
- 11 – Prazo de depreciação dos bens da empresa;
- 12 – Separa os recursos próprios dos recursos da empresa;
- 13 – Desenvolve ideias para incentivar os clientes a realizarem pagamento a vista;
- 14 – Desenvolve ideias para incentivar os fornecedores a receberem em um maior prazo;
- 15 – Conhece a necessidade de capital de giro da empresa;
- 16 – Procura poupar recursos para momentos de queda nas vendas.

Os assuntos acima estão relacionados diretamente ou indiretamente à gestão financeira das empresas. Assim como o Anexo I, o referido formulário também foi desenvolvido de forma a se criar uma interdependência entre os assuntos e de forma que a resposta do entrevistado em relação a um assunto não interfira na resposta de outro assunto.

De maneira análoga ao formulário destinado aos alunos entrevistados anteriormente, também se criou 4 colunas (A, B, C e D) para cada assunto, onde cada letra representaria um grau diferente de preocupação com o respectivo assunto, sendo:

- A - Sempre me preocupei com o assunto.
- B - Penso com frequência neste assunto.
- C - Raramente penso neste assunto.
- D - Ainda não tive preocupação com o assunto.

A pesquisa realizada apresentou os seguintes resultados:

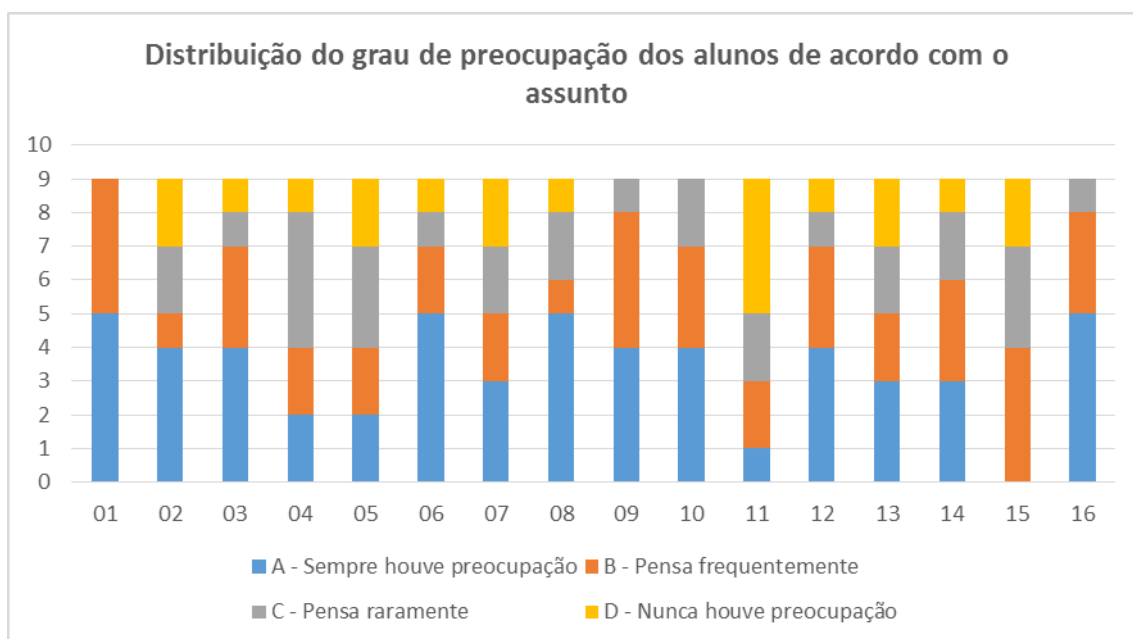


Gráfico 13

Analisando os dados da amostra é possível verificar que os empresários entrevistados se preocupam de forma relevante com a quantidade de clientes a serem atendidos e com as iniciativas necessárias para a fidelização do cliente (faixas 01 e 09), mas poucos se preocupam com a localização da empresa como decisão estratégica para propiciar a conquista destes clientes (faixa 05).

Pode ser notado também que os empreendedores entrevistados têm olhado com atenção para outros assuntos como a quantidade de funcionários a serem contratados, os concorrentes presentes no mercado, onde encontrar consultores preparados para eventuais assessorias, realização de cursos de qualificação, segregação dos recursos da empresa em relação aos próprios

recursos e a prática da reserva financeira para os momentos de queda no faturamento. Trata-se de um resultado positivo, uma vez que todos estes assuntos interferem de forma significativa na perenidade da empresa. Por outro lado, a amostra apresenta um cenário bem preocupante no que diz respeito ao controle do capital de giro. Mais da metade dos entrevistados demonstraram pouca ou nenhuma atenção a este item, o que pode comprometer o caixa destas empresas.

Sabe-se que poucas são as empresas que obtêm de seus fornecedores prazos de pagamentos mais dilatados para cobrir o tempo que demora para a matéria-prima transformar-se em produto, ser vendida e o crédito do cliente entrar em caixa. Como, em geral, os prazos para pagamentos são inferiores aos prazos envolvidos até o recebimento, as empresas são obrigadas a investir no chamado capital de giro, aquele recurso necessário para pagar contas daquilo que ainda não se recebeu. Dependendo dos volumes financeiros envolvidos, cada dia de caixa a descoberto pode significar uma importante perda de margem resultante do pagamento de juros.

Como a maioria das empresas com problemas financeiros erra justamente na falta de capital de giro, gestores mais cautelosos procuram cercar seu risco investindo intensamente em treinamentos de compras (para empurrar pagamentos mais adiante), de logística (para agilizar a produção e a venda) e de cobrança (para certificar-se que o dinheiro esperado pela empresa realmente esteja em caixa na data prevista).

Muitos ignoram, porém, que em grande parte das empresas os problemas de caixa começam em prazos internos que podem ser otimizados com pouco investimento. Veja, por exemplo, no âmbito da área de Recursos Humanos. Segundo o contrato de trabalho padrão, cada colaborador propõe-se a trabalhar para a empresa durante o mês e receber apenas no mês seguinte, de forma a permitir que os resultados de seus esforços se traduzam em dinheiro no caixa da empresa. Isso significa que o colaborador também é um fornecedor que concede prazo para o capital circular na empresa. O contrato de trabalho pode até ser entendido, numa visão extrema, como um contrato de financiamento para a empresa. Algumas empresas concedem, entretanto, a

título de benefício eventual, a possibilidade de o colaborador antecipar parte de sua remuneração, através de antecipações salariais ou dos chamados "vales". Outras oferecem, também a título de benefício, a possibilidade de empréstimos com desconto em folha de pagamento. Colaboradores em dificuldades financeiras ou com necessidades de consumo além de suas posses obtêm, assim, oportunidades de garantir um padrão financeiro que seu salário real inviabilizaria.

O problema é que incentivar o trabalhador a contrair empréstimos ou antecipar renda é uma típica forma de deseducação financeira. É comum que aqueles que aprendem a conviver com eles tendem a buscar cada vez mais, explorar ao máximo seus limites, até que o esgotamento das fontes os façam perceber que estão arruinados e que voltaram à estaca zero de seu projeto de vida. Muitas famílias arruinam-se assim.

Para as empresas, colaboradores com problemas financeiros significam dois tipos de problemas. Primeiro, que o colaborador não será capaz de produzir o que se espera dele, pois seus pensamentos estarão distantes da empresa, focados no problema junto a credores e nas dificuldades familiares. Segundo, que quanto maior a dependência dos colaboradores em relação a antecipações salariais, maior será sua contribuição negativa ao ciclo de caixa: os pagamentos serão feitos antes do ideal, demandando do caixa da empresa recursos que poderiam estar se multiplicando através da aquisição e venda de estoques.

Segundo Gustavo Cerbasi, consultor financeiro e professor dos MBAs da FIA, um caminho simples e de baixo custo para contornar este problema e contribuir para o melhor trânsito de recursos na empresa é investir na educação financeira dos colaboradores. Difundir o conhecimento econômico prático, divulgar as melhores alternativas de empréstimos e investimentos, incentivar a formação de poupança e previdência e alertar quanto a armadilhas financeiras é indubitavelmente de grande valia em uma economia de juros altos e incertezas. Como este papel não é suprido pelo sistema educacional de base dos brasileiros, sua propagação organizada através das empresas cria não apenas um ambiente de trabalho e um caixa mais saudáveis, mas também proporciona uma grande contribuição para a sociedade.

Políticas públicas para a educação financeira

Conforme apresentado nos capítulos anteriores, a educação financeira, seja para profissionais da área, para empreendedores, ou para qualquer cidadão que pratica seu papel de consumidor na dinâmica de mercado, tem se mostrado cada vez mais importante de ser estudada. O uso do dinheiro, desde a fase mais tenra da criança, até a fase adulta dos profissionais mais especializados, vem se tornando algo cada vez mais delicado, e a má gestão deste recurso vem criando consequências cada vez mais sérias à população.

O problema já começa na infância, quando crianças, ainda em fase de formação de sua personalidade, são bombardeadas por anúncios publicitários estimulando o desejo de compra. O assunto é tão sério que em 13 de março de 2014 o Conselho Nacional dos Direitos da Criança e do Adolescente (CONANDA), órgão vinculado à Secretaria de Direitos Humanos, emitiu a Resolução Nº 163 que dispõe sobre a abusividade do direcionamento de publicidade e de comunicação mercadológica à criança e ao adolescente. A resolução busca eliminar os efeitos lúdicos criados para persuadir a criança e/ou o adolescente ao consumo e foi apoiada por grande parte da sociedade, principalmente pelos diversos órgãos de proteção ao consumidor e das entidades voltadas à segurança alimentar, como pode ser verificado através da moção de apoio ao CONANDA para a proibição da publicidade infantil, assinado por mais de 50 entidades no dia 14 de maio de 2014.

Obviamente, o problema vai muito além da publicidade infantil. Ainda que tal iniciativa seja de extrema importância para coibir o consumismo desde cedo, é preciso refletir sobre os efeitos de todas as campanhas publicitárias direcionadas aos mais diversos públicos, uma vez que tais campanhas associadas aos baixos níveis de renda e à relativa facilidade de crédito contribuem para o alto endividamento das famílias e o consequente descontrole financeiro.

Dados da Pesquisa Nacional de Endividamento e Inadimplência do Consumidor (Peic), divulgada dia 25 de agosto de 2015 pela Confederação

Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC), mostram que 22,4% das famílias têm dívidas ou contas em atraso. O percentual de inadimplentes supera o de julho deste mesmo ano (21,5%) e o de agosto do ano passado (19,2%). Esta taxa é a maior desde setembro de 2013, quando foi observado o mesmo percentual (22,4%).

Em média, o tempo de atraso das dívidas é de 60,9 dias. A pesquisa mostrou ainda que as famílias que não terão condições de pagar suas contas ou dívidas somam 8,4% do total neste mês, percentual também superior ao de julho deste ano (8,1%) e ao de agosto do ano passado (6,5%).

A CNC também mostrou que o percentual de famílias endividadas, mas não necessariamente com dívidas ou contas em atraso, chegou a 62,7% em agosto deste ano, superior aos 61,9% do mês anterior, mas abaixo dos 63,6% de agosto de 2014. A maior parte das dívidas é com cartão de crédito (77,7%), carnê (16,5%) e financiamento de carro (13,9%).

Estes números ilustram o comportamento do consumidor brasileiro no que diz respeito à forma de pagamento na aquisição de bens e serviços. O alto índice de endividamento no cartão de crédito decorre da facilidade que este meio de pagamento oferece à aquisição de um determinado produto ainda que o comprador não possua recursos suficientes. Em outras palavras, é a maneira que grande parte das famílias encontraram para consumir no presente com um dinheiro que só virá no futuro, o que também acontece no caso das compras através de carnê e financiamento.

Todavia, pode-se concluir que a inadimplência nada mais é do que a impossibilidade de pagamento daquilo que se foi comprado em um momento passado, ou seja, quando acreditava-se ser possível obter o recurso para pagamento em um momento posterior, geralmente acreditando no recebimento do(s) próximo(s) salário(s) ou de algum dinheiro proveniente de algum benefício eventual, como férias, gratificação natalina e/ou participação nos lucros da empresa que atua.

Nossa legislação trabalhista garante boa parte destes benefícios eventuais, mas o que fazer quando aquele benefício ou salário esperado é comprometido com alguma compra antecipada e simplesmente não chega? Seja por dificuldade financeira da empresa onde se trabalha, seja pela ocorrência da demissão do trabalhador, não são raras as situações onde o trabalhador se endivida contando com um dinheiro esperado que acaba não vindo. Em momentos de crise, como é o caso do ano de 2015, onde a inadimplência das empresas cresce a um ritmo de 9,9% ao ano, a taxa de desemprego supera 8% e a inflação já corrói cerca de 10% do poder de compra do brasileiro, é de fundamental importância que o clima de incerteza influencie o comportamento do consumidor, principalmente no que diz respeito à compra a prazo. A educação financeira também poderia preparar este público sobre como tomar as melhores decisões sobre o assunto em um momento tão conturbado como este.

Ainda é tímida a atuação do governo federal no que diz respeito à implementação de políticas públicas focadas na educação financeira da população, mas podemos dizer que já existem iniciativas relevantes.

Em 2007, o deputado federal João Rodovalho (DEM-DF) levou à discussão na Câmara o Projeto de Lei 306/07 que busca incluir no currículo do ensino fundamental e médio disciplinas de educação financeira e de direitos e deveres do cidadão. De acordo com a proposta, as aulas seriam ministradas a partir da 5ª série do ensino fundamental de forma obrigatória em todo o País, a exemplo do que já ocorre com o ensino de línguas estrangeiras modernas. O projeto alteraria a Lei de Diretrizes e Bases da Educação Nacional (LDB - Lei 9394/96). Segundo Rodovalho, as novas disciplinas ajudarão os jovens a conscientizar-se de sua cidadania, integrarem-se à sociedade e agir de forma responsável em relação ao desperdício financeiro e ao consumo exagerado. "O projeto destina-se a orientar jovens a elaborar projetos e metas para o futuro, tendo como base responsabilidade, poupança, trabalho e consciência dos direitos e deveres do cidadão brasileiro", afirma o parlamentar.

Conforme o parecer da relatora substituta, Deputada Angela Amin (PP-SC), "A preocupação do Autor da proposição é louvável (...) no entanto, é preciso ressaltar que a formação para a cidadania é um objetivo claro de todo o

processo da educação formal. O art. 2º da Lei nº 9.394, de 1996 - LDB, destaca como objetivos da educação nacional o pleno desenvolvimento do educando, seu preparo para o exercício da cidadania e sua qualificação para o trabalho. No art. 22 da mesma Lei, dentre as finalidades da educação básica, encontra-se a de assegurar ao educando a formação comum para o exercício da cidadania”.

Na sequência, a relatora rejeita a proposta argumentando que “a questão dos direitos e deveres não devem constituir componente curricular à parte, mas eixo central de todo o processo educativo. Isto, por sinal, já está reconhecido no texto da Resolução nº 1, de 1998, da Câmara de Educação Básica, do Conselho Nacional de Educação, que estabelece as diretrizes curriculares gerais para o ensino fundamental. Nesta Resolução lê-se que o paradigma curricular do ensino fundamental deverá contemplar a vida cidadã através da articulação entre vários dos seus aspectos, tais como saúde, sexualidade, vida familiar e social, meio ambiente, trabalho, ciência e tecnologia, cultura e linguagens. Estes temas, que são também denominados de eixos transversais, devem estar presentes em todas as atividades curriculares e contemplam, como é evidente, os direitos civis e sociais, bem como os deveres da cidadania nos vários campos da vida social. Do mesmo modo, a organização da vida pessoal e familiar, na qual a educação financeira se encontra inserida, está presente na listagem de temas.”

Após esta tentativa, ficou-se a impressão de que nada mais poderia ser feito para a implementação de políticas públicas voltadas para a educação financeira. No entanto, em 22 de dezembro de 2010, foi instituída pelo Decreto nº 7.397 a Estratégia Nacional de Educação Financeira (ENEF) com o objetivo de promover a educação financeira e previdenciária e contribuir para o fortalecimento da cidadania, a eficiência e solidez do sistema financeiro nacional e a tomada de decisões consciente por parte dos consumidores.

Com o objetivo de contribuir para o desenvolvimento da cultura de planejamento, prevenção, poupança, investimento e consumo consciente, criou-se em 2011 a Associação de Educação Financeira no Brasil (AEF-Brasil) – uma instituição sem fins lucrativos, qualificada como OSCIP (organização da sociedade civil de interesse público), criada em 2011 com a missão de promover o desenvolvimento social e econômico por meio do fomento da Educação

Financeira no Brasil, passando a coordenar o Programa Educação Financeira nas Escolas, desenvolvido como uma ação que faz parte da ENEF.

Com o propósito de elaborar um documento norteador para que o Programa Educação Financeira nas Escolas entrasse nas instituições escolares, articulando-se ao currículo da Educação Básica, foi criado o Grupo de Apoio Pedagógico – GAP que, com a instituição da ENEF passou a contar com a presidência do Ministério da Educação (MEC). Participam do GAP representantes dos setores educacional e financeiro e de instituições da sociedade civil. Acredita-se que o tema educação financeira possa contribuir com a construção das competências necessárias para que os estudantes enfrentem os desafios sociais e econômicos da sociedade, e também para o exercício da cidadania.

Com a finalização do documento “Orientações para Educação Financeira nas Escolas” foram produzidos os materiais didáticos voltados ao Ensino Médio, que contaram com a consultoria de educadoras da Linha Mestra e Didak Consultoria, sob a coordenação do Instituto Unibanco. No período de 2010 a 2011 foi implementado o projeto piloto em 891 escolas públicas de Ensino Médio, em seis Unidades da Federação.

Esta plataforma virtual aberta apresenta os materiais elaborados e disponibiliza todo seu conteúdo para download de forma gratuita, possibilitando que o educador escolha baixar os livros – do aluno e do professor – na íntegra ou por temas, conforme sua necessidade. Os conhecimentos adquiridos com este material podem ainda favorecer a transmissão do aprendizado pelos jovens a seus familiares, além de ajudá-los a conquistar sonhos individuais e coletivos e a protagonizar suas trajetórias de vida.

Considerações finais

Sobre os estudos registrados neste trabalho é possível concluir que vivemos em uma sociedade consumista. Cada vez mais cedo, as crianças e adolescentes são vítimas de propagandas apelativas, e logo entram em contato com o uso do dinheiro. Muitas vezes os pais ficam perdidos quanto à forma de educar os filhos e esperam que este aprendizado se consolide nas escolas. Esta, por sua vez, nem sempre detém os requisitos básicos para tratar do assunto, ficando sob critério de alguns docentes a iniciativa da introdução deste conhecimento àqueles que tem acesso às suas aulas. A consequência disso é o despreparo generalizado da população e o posterior fracasso financeiro.

Tal situação se agrava no momento que aquele cidadão despreparado toma iniciativa de montar seu próprio negócio. A falta de conhecimento financeiro acaba por fazer com que muitas vezes este empreendedor perca todas suas economias em um negócio fracassado, gerando frustração e até algumas doenças de ordem emocional.

A família, sendo um agrupamento humano em que se iniciam as relações, é também o ambiente em se aprende a lidar com ele. Ao se considerar os hábitos consumistas das pessoas, é de grande importância entender como a Educação Financeira acontece nas famílias. No entanto, em um contexto de vulnerabilidade social, muitos dos entrevistados não possuem estrutura familiar para a transmissão de conhecimentos, princípios e valores os quais se fazem necessários para a formação da cidadania. Diante desta realidade é imprescindível que a sociedade ofereça alternativas para que o jovem tenha acesso a este aprendizado.

A presente experiência foi a grande oportunidade que tive de associar meus conhecimentos profissionais à proposta monográfica, o que tornou a pesquisa em campo e a confecção deste documento um trabalho totalmente enriquecedores.

É válido lembrar que tal pesquisa não seria possível sem o apoio das três Instituições citadas neste trabalho. No caso do Centro de Capacitação

Profissional Nove de Julho, deixo meu agradecimento à Vanessa de Jesus que sempre apoiou a iniciativa e disponibilizou da melhor forma todos os recursos áudio visuais para realização da palestra.

Em relação ao Instituto Dom Bosco, representado por sua Coordenadora Pedagógica Maria Aparecida Silva França, popularmente conhecida por Cida, gostaria de registrar minha gratidão pela abertura dos portões da maneira mais amigável possível, dando toda a sustentação necessária para que este projeto se concretizasse.

Já ao colégio Ruth Cabral Troncarelli, única das instituições pertencentes à rede estadual de ensino, deixo meu agradecimento à Sara, Solange e Beatriz, que, desde o primeiro semestre vem buscando um espaço na agenda da escola para possibilitar a execução do projeto no final do mês de novembro deste ano de 2015.

Registro aqui meu interesse em prosseguir com o estudo sobre educação financeira, sempre com o intuito de disseminar o conhecimento financeiro ao maior número possível de pessoas, contribuindo de forma participativa para melhorar o nível de conhecimento de nossa sociedade.

Referência bibliográfica

- ASSUNÇÃO, Paulo de; FERNANDES, Dirce Lorimie; ESTEVES, Maria Cristina S. *Manual de Trabalho Acadêmico*. São Paulo: Editora Universidade São Judas Tadeu, 2013. 80 p.
- COELHO, Talita Cristina Freitas. *Educação Financeira para Crianças e Adolescentes*. Monografia apresentada ao Curso de Administração da Faculdade Estácio de Sá. Juiz de Fora. Disponível em <<http://www.educacaofinanceira.com.br/tcc/talita-cristina.pdf>> Acesso em 18/10/2015 às 15h30.
- FUNCEF, Fundação da Caixa Econômica Federal. *Coleção Saiba Mais Sobre Finanças*. [s.n.t.].
- IBGE, Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. *Demografia das empresas: 2013 / IBGE*, Coordenação de Metodologia das Estatísticas de Empresas, Cadastros e Classificações. - Rio de Janeiro: IBGE, 2015. 141 p. - (Estudos e pesquisas. Informação econômica, ISSN 1679-480X; n. 25).
- KIYOSAKI, Robert T. *Pai rico, pai pobre: o que os ricos ensinam a seus filhos sobre dinheiro*. Tradução de Maria José Cyhlar Monteiro. Rio de Janeiro: Elsevier, 2000. 186 p.
- LIMA, Edmilson de Oliveira. *As definições de Micro, Pequena e Média empresas brasileiras como base para formulação de políticas públicas*. *Anais do II EGEPE*, Londrina, 2001. P.421-436.
- RODOPOULOS, Adriana. *A vida é feita de escolhas. Componente emocional influencia decisões de consumo*. Revista FUNCEF. Brasília, n. 74, PP 6-7, Jan./Fev. 2015.
- SANTOS, Edno Oliveira dos. *Administração financeira da pequena e média empresa*. São Paulo: Atlas, 2001. 252 p.

- SCHENINI, Paulo Henrique; BONAVITA, J. R.; *Finanças para não financistas: princípios de economia para profissionais em mercados competitivos*. 3. Ed. rev. e atual. Rio de Janeiro: Editora SENAC RIO, 2012.
- THEODORO, Flavio Roberto Faciolla. *O uso da matemática para a educação financeira a partir do ensino médio*. Taubaté, 2008. 19 p.
- TOBIAS, Andreza Maria Neves Manfredini; CERVENY, Ceneide Maria de Oliveira. *Educação financeira na família: como falar de dinheiro com crianças*. São Paulo: Roca, 2012. 102 p.
- TAKEDA, Tony; DAWID, Paulo Evandro. *Um Estudo Sobre Comportamento de Tomadores e Ofertantes no Mercado de Crédito*. Brasília, n. 338, PP 1-29, Dez. 2013.
- VERSIGNASSI, Alexandre. *Estamos amarrando cachorro com lingüiça*. Revista Super Interessante. São Paulo, n. 339, PP 26-27, Nov. 2014.
- SGS – *Sistema Gerenciador de Séries Temporais*. Disponível em <<https://www3.bcb.gov.br/sgspub/localizarseries/localizarSeries.do?method=prepararTelaLocalizarSeries>> Acesso em 11/07/2014 às 20h30.
- *O Brasil precisa virar o jogo na Copa do Mundo do Empreendedorismo*. Disponível em <<https://br.financas.yahoo.com/blogs/blog-da-endeavor/o-brasil-precisa-virar-o-jogo-na-copa-do-mundo-do-empreendedorismo-173530820.html>> Acesso em 11/07/2014 às 21h10.
- *Micro e Pequena Empresa geram 27% do PIB do Brasil*. Disponível em <<http://economia.terra.com.br/vida-de-empresario/micro-e-pequenas-empresas-geram-27-do-pib-do-brasil,13de06b479367410VgnVCM4000009bcceb0aRCRD.html>> Acesso em 23/07/2014 às 21h30.
- *Levantamento aponta que 1º ano da empresa é o mais difícil*. Disponível em <<http://www.clicfolha.com.br/noticia/37017/levantamento-aponta-que-1%C2%B0-ano-da-empresa-e-o-mais-dificil>> Acesso em 01/08/2014 às 23h55.

- *CAUSA MORTIS: O sucesso e o fracasso das empresas nos primeiros 5 anos de vida.* Disponível em:
<http://www.sebraesp.com.br/arquivos_site/biblioteca/EstudosPesquisas/mortalidade/causa_mortis_2014.pdf> Acesso em 29/11/2014 às 11h10.
- *Dinheiro Custa Dinheiro.* Disponível em
<http://www.bcb.gov.br/Pre/PEF/PORT/publicacoes_DinheiroCustaDinheiro.pdf> Acesso em 24/08/2015 às 18h50.
- *Sebrae dá dicas que ajudam o empreendedor a montar um negócio de sucesso.* Disponível em: <<http://g1.globo.com/sao-paulo/sptv-1edicao/videos/t/edicoes/v/sebrae-da-dicas-que-ajudam-o-empendedor-a-montar-um-negocio-de-sucesso/4515677/>> Acesso em 06/10/2015 às 12h00.
- *Brasil já tem 10 milhões de micro e pequenos negócios.* Disponível em:
<<http://g1.globo.com/jornal-hoje/noticia/2015/10/brasil-ja-tem-10-milhoes-de-micro-e-pequenos-negocios.html>> Acesso em 06/10/2015 às 12h00.
- *Por que mentimos para nossos filhos?* Disponível em:
<http://www.criandoriqueza.com.br/criandoriqueza/por-que-mentimos-para-nossos-filhos/?key=5ffd78e8-bd3d-4181-baf3-57d861d8992a&utm_source=criandoriqueza&utm_medium=site&utm_campaign=criandoriqueza-site> Acesso em 08/10/2015 às 19h55.
- *Sobrevivência das Empresas no Brasil.* Disponível em:
<http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/Sobrevivencia_das_empresas_no_Brasil=2013.pdf> Acesso em 09/10/2015 às 20h41.
- *PL 306/2007.* Disponível em
<<http://www2.camara.leg.br/proposicoesWeb/fichadetramitacao?idProposicao=343661>> Acesso em 09/10/2015 às 20h30.

- *Programa de Educação Financeira nas Escolas*. Disponível em:
<<http://www.edufinanceiranaescola.gov.br/o-programa/>> Acesso em 09/10/2015 às 21h15.
- *Dados MPEs Brasil 2014*. Disponível em:
<http://www.sebraesp.com.br/arquivos_site/biblioteca/EstudosPesquisas/mpes_numeros/dados_mpes_brasil_2014.pdf> Acesso em 09/10/2015 às 22h12.
- *Os negócios promissores em 2015*. Disponível em:
<http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Menu%20Institucional/SebraeNA_EMP_Negocios_Promissores_2015.pdf> Acesso em 09/10/2015 às 23h50.
- *Metade das empresas fecha as portas no Brasil após quatro anos, diz IBGE*. Disponível em
<<http://www1.folha.uol.com.br/mercado/2015/09/1677729-metade-das-empresas-fecha-as-portas-no-brasil-apos-quatro-anos-diz-ibge.shtml>> Acesso em 09/10/2015 às 23h00.
- *Sem saída, 191 mil empresas fecharam as portas no país em 2015*. Disponível em
<http://www.em.com.br/app/noticia/economia/2015/08/10/internas_economia,676815/sem-saida-191-mil-empresas-fecharam-as-portas-no-pais-em-2015.shtml> Acesso em 09/10/2015 às 23h20.
- *Brasil: Implementando a Estratégia Nacional de Educação Financeira*. Disponível em
<http://www.bcb.gov.br/pre/pef/port/Estrategia_Nacional_Educacao_Financeira_ENEF.pdf> Acesso em 18/10/2015 às 15h15.
- *Educação Financeira e o trabalho de estratégica nacional*. Disponível em
<<http://mais.uol.com.br/view/wxs5e3bsd547/educacao-financeira-e-o-trabalho-de-estrategica-nacional-04024E99346EDCA94326?types=A&>> Acesso em 19/10/2015 às 11h00.

- *Moção de apoio ao CONANDA para a proibição da publicidade infantil.* Disponível em
<http://www.idec.org.br/ckfinder/userfiles/files/mo%C3%A7%C3%A3o%20de%20apoio%20ao%20Conanda_divulga%C3%A7%C3%A3o.pdf>
Acesso em 16/11/2015 às 14h40.
- *Taxa Selic: o que ela é e como ela impacta sua vida.* Disponível em
<<http://minhaseconomias.com.br/indicadores-financeiros/o-que-e-taxa-selic>> Acesso em 29/11/2015 às 19h00.
- *A economia brasileira em 2013 - um resumo de final de ano.* Disponível em
<<http://www.mises.org.br/Article.aspx?id=1767>> Acesso em 29/11/2015 às 20h00.
- *Caixa, prosperidade e lucros.* Disponível em
<<http://www.revistamelhor.com.br/artigos/9164/artigo---caixa-prosperidade-e-lucros>> Acesso em 30/11/2015 às 21h00.
- *Índices Econômicos.* Disponível em
<<https://www.spcbrasil.org.br/imprensa/indices-economicos>> Acesso em 01/12/2015 às 14h20.