

A influência das finanças pessoais na gestão financeira de microempresas Cariocas

The influence of personal finance on the financial management of microenterprises in Rio de Janeiro

Recebido: 20/04/2020 – Aprovado: 01/06/2020 – Publicado: 01/07/2020
Processo de Avaliação: Double Blind Review

Gabriela Pereira da Silva Catarino
gabriela-psc@hotmail.com
PUC-RIO, Brasil
<https://orcid.org/0000-0002-4312-4623>

Liana Ribeiro dos Santos
liana.ribeiro@prof.iag.puc-rio.br
PUC-RIO, Brasil
<https://orcid.org/0000-0003-3102-5473>

Paulo Vitor Jordão da Gama Silva
rjdagama@hotmail.com
UNIGRANRIO, Brasil
<https://orcid.org/0000-0003-0598-4419>

RESUMO

O estudo teve como objetivo avaliar a influência das finanças pessoais do microempreendedor na gestão financeira em microempresas. Para isso, foi realizada uma pesquisa com 96 donos de microempresas localizadas no Rio de Janeiro e, que possuem mais de dois anos de funcionamento sob a mesma gestão. Utilizou-se de um questionário com perguntas fechadas a fim de cumprir o objetivo, esses foram analisados por meio da associação entre as duas variáveis qualitativas, competências em finanças pessoais e capacidade de gestão financeira, a partir de uma abordagem quantitativa. O trabalho se torna relevante na medida em que as empresas de menor porte no Brasil representaram 92% do total de empresas privadas. As microempresas com mais de 2 anos constituídos, em particular, apresentam uma taxa de falência de 45% a.a., em que a educação e capacitação são consideradas como fatores limitantes à abertura e manutenção de novos negócios. Foi possível notar que existe relação entre a gestão financeira pessoal e a gestão financeira das microempresas. Muitos não separam contas pessoais das

contas das empresas, não possuem capacitação profissional, muitos dos que não fazem planejamento pessoal não tem / utilizam demonstrações financeiras. Foi notado que os proprietários com dívidas pessoais também apresentam endividamento em seu negócio e os que não possuem investimentos pessoais também acabam não possuindo investimento em suas empresas. Entender como os microempreendedores no Rio de Janeiro lidam com a questão financeira pessoal x profissional pode auxiliar no aprimoramento de programas de desenvolvimento de novos negócios em diversas regiões.

Palavras-chave: finanças Pessoais, gestão financeira, microempresas, Rio de Janeiro.

ABSTRACT

The study aimed to evaluate the influence of the personal finances of the microentrepreneur on the financial management of his/her microenterprise. To this end, a survey was carried out with 96 owners of microenterprises located in Rio de Janeiro and who have been operating more than two years under the same management. A questionnaire with closed questions was used in order to fulfill the objective, these were analyzed through the association between the two qualitative variables, competencies in personal finance and financial management capacity, from a quantitative approach. The work becomes relevant as the smaller companies in Brazil represented 92% of the total of private companies. Microenterprises with 2 years old, in particular, present a mortality rate of 45% p.y., in which education and training are considered as factors limiting the opening and maintenance of new businesses. It was possible to notice that there is a relationship between personal financial management and the financial management of microenterprises. Many do not separate personal accounts from company accounts, do not have professional training, many who do not do personal planning do not have / use financial statements. It was also noted that owners with personal debts also have debt in their business and those who do not have personal investments also end up having no investment in their companies. Understanding how microentrepreneurs in Rio de Janeiro deal with the personal x professional financial issue can help to improve new business development programs in different regions.

Keywords: personal finances, financial management, microenterprises, Rio de Janeiro.

1. INTRODUÇÃO

Segundo o Global Entrepreneurship Monitor (2016), a vontade de ter seu próprio negócio é maior do que buscar carreira em uma empresa nacional ou multinacional, por parte de pessoas com menor escolaridade. Ainda assim, o nível de educação empreendedora no ensino fundamental e médio é um dos principais pontos negativos para o desenvolvimento da atividade empreendedora por ser considerado baixo.

Ao mesmo tempo que a defasagem na educação empreendedora é clara, compreende-se que o nível de educação financeira do brasileiro está muito abaixo do ideal. Segundo o levantamento sobre conhecimentos financeiros, realizado pela Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (2016), o Brasil classificou-se na 27^a (vigésima sétima) colocação dentre trinta países. Dito isso, são inúmeras as decorrências da precariedade das competências referentes à educação financeira.

Os brasileiros tendem a gastar mais do que ganham, dado que 50% tiveram a sensação de que suas despesas foram maiores que seus rendimentos (BCB, 2017). A explicação pode estar relacionada com o fato de que 56% não fazem orçamento doméstico (BCB, 2017). Além disso, 60 milhões de pessoas no Brasil são inadimplentes, conforme pesquisa do Serviço de Proteção ao Crédito e da Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (SPC BRASIL, CNDL, 2018).

Vale ressaltar que apenas 24,4% dos entrevistados nessa pesquisa sabem o correto significado de estar endividado: “ter parcelas a vencer de compras que foram divididas em prestações ou de empréstimos feitos” (SPC BRASIL, CNDL, 2018), inclusive, os brasileiros apresentam taxa média, para o período de 2005 à 2019, de 20% de comprometimento da renda com pagamento de juros e amortizações (BCB, 2019).

De acordo com o Banco Central do Brasil (BCB, 2017), apenas 14,3% afirmaram ser capazes de se manter por mais de 6 meses sem fazer empréstimos, caso perdessem sua principal fonte de renda hoje. Esse fator é considerado de extrema importância na concepção de especialistas em finanças pessoais. Cerbasi (2009) o chama de Patrimônio Mínimo de Sobrevivência.

O objetivo central deste trabalho é centrado em dois grandes tópicos: gestão financeira e finanças pessoais (sendo esses delimitados ao âmbito das microempresas e seus respectivos microempreendedores). Por conseguinte, propõe-se a seguinte questão: As competências do microempreendedor no âmbito das finanças pessoais influenciam na gestão financeira do

empreendimento? O estudo é voltado às microempresas da região metropolitana do Rio de Janeiro, cujos negócios apresentam faturamento anual igual ou inferior a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais).

O trabalho se torna relevante na medida em que as microempresas no Brasil apresentaram uma taxa de mortalidade de 45% para negócios de 2 anos constituídos, de acordo com o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE, 2016). Além do mais, o item educação e capacitação é considerado como fator limitante à abertura e manutenção de novos negócios e foi o segundo item mais recomendado (49,5%) pelos especialistas para a melhoria das condições para empreender no Brasil (GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR, 2016).

Entender como os microempreendedores no Rio de Janeiro lidam com a questão financeira pode auxiliar no aprimoramento de programas de desenvolvimento de novos negócios - tanto por órgãos públicos como na iniciativa privada (bancos ou empresas de consultoria).

2. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1. A Importância das MPEs na Economia

Como apontam Asai e Almeida (2006), existe um ponto de fundamental importância relacionada à presença das MPEs na economia: a rápida resposta às alterações de mercado. Levando em conta a facilidade de comunicação interna e a rapidez com que resolvem seus problemas internos, essas organizações tendem a apresentar grande flexibilidade, já que realizam produções de baixa quantidade, o que permite a rápida adaptação dos seus produtos às alterações das necessidades dos consumidores.

Segundo Kok et al. (2011), na Europa as empresas consideradas de médio porte para baixo representam cerca de 98% do total de empresas que geram a maior parte dos empregos privados no continente (cerca de dois terços no total). De acordo com Jutla, Bodorik e Dhaliwal (2002), é estimado que as empresas de menor porte são responsáveis por cerca de 80% do crescimento econômico global.

No Brasil, como pode ser visto na Tabela 1, o impacto das micro e pequenas empresas na geração de empregos ultrapassa um terço do total de pessoas ocupadas (considerando total

de pessoas ocupadas em empresas privadas), além de se verificar um significativo estímulo do governo para promover o desenvolvimento das menores empresas, como pode ser notado por meio dos aportes de investimentos liberados pelo BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento) que em 2015, inclusive, chegou a passar da metade de todo o investimento que foi destinado para as empresas (tanto grandes como menores).

Tabela 1: Panorama do Impacto das MPEs na economia Brasileira de 2013 – 2017.

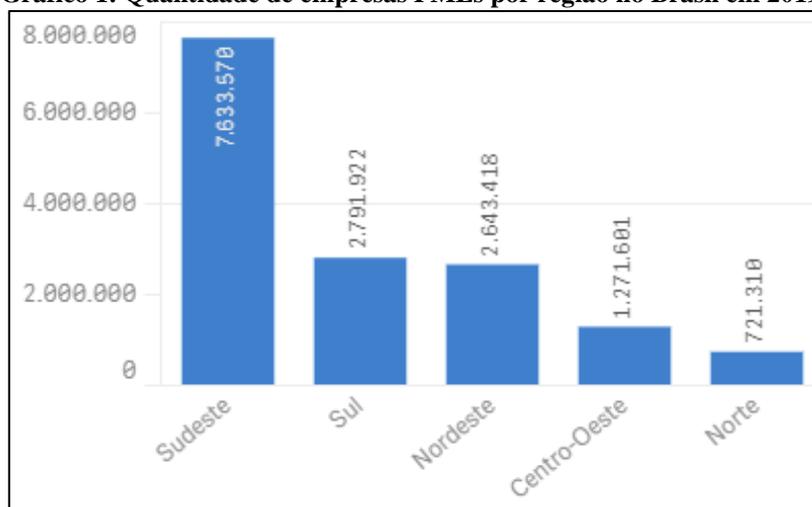
(Valores em milhões)	2013	2014	2015	2016	2017 ¹
Total de Pessoas Ocupadas no Brasil	90,70	91,90	92,20	90,80	91,10
Total de Pessoas Empregadas no Setor Privado (SP)	34,92	35,39	34,03	32,49	32,38
Total de Pessoas Empregadas nas MPEs ²	10,65	10,94	10,87	10,47	10,47
Percentual de Empregos Gerados das MPEs no SP	30%	31%	32%	32%	32%
Investimentos do BNDES em Empresas	190,419	187,837	135,942	88,257	70,751
Invest. do BNDES em MPE e Médias Empresas	74,371	84,312	70,562	40,035	29,185
Percentual de Investimentos do BNDES nas MPME	39%	45%	52%	45%	41%

¹ Dada a limitação de dados disponíveis nas bases brasileiras, o ano de 2017 é o último ano ativo na base do DATASEBRAE.² Foi considerado o filtro das empresas optantes pelo Simples Nacional no DATASEBRAE.

Fonte: Elaborado pelos autores com dados do IBGE (2018), BNDES (2020) e DATASEBRAE (2019).

É importante acrescentar que, de forma geral, as PMEs têm maior concentração na região Sudeste com grande discrepância em relação as demais regiões do país, como aponta o levantamento recente desenvolvido pela DATASEBRAE (2019) com base em dados da receita federal brasileira, que pode ser verificado no gráfico 1. Alguns dos fatores que podem contribuir para tal relação é o desenvolvimento regional, grande densidade populacional, industrial e maior a concentração de renda, que historicamente vem elevando o número de migrantes.

Gráfico 1: Quantidade de empresas PMEs por região no Brasil em 2019.



Fonte: DATASEBRAE (2019).

Ainda de maneira complementar, é importante observar no gráfico 1, que, em 2019, o DATASEBRAE apontou um total de 16.373.915 empresas privadas no país, sendo 15.061.915 empresas consideradas como empresas de pequeno porte, microempresas ou microempreendedores individuais, ou seja, uma fatia de aproximadamente 92% do total de empresas privadas do país são empresas consideradas como sendo de menor porte.

Uma questão que vem preocupando especialistas na área, como observam Oliveira et al. (2000) e Knaup (2005), é o crescimento dos índices de liquidação e dissolução das MPMEs, fruto dos problemas que vão surgindo à medida que desenvolvem a sua atividade. Segundo o Jornal Contábil (2019), por meio de dados levantados pelo Boa Vista SCPC (Serviço Central de Proteção ao Crédito), em 2015, cerca de 60% das empresas com pouco mais de 5 anos fecham suas portas no Brasil. Já o número total de empresas que pediram falência em 2018, foi 13% menor do total de 2017. No início de 2019, a Boa Vista SCPC apontou que em 2018, 96,5% das empresas do país que entraram em processo de falência eram pequenas empresas, apesar de se reduzir o número de liquidações.

De acordo com o Sebrae (2016), alguns dos fatores que mais influenciaram o fechamento de pequenos negócios no país são ligados à: falta de planejamento - negociação de prazos com fornecedores e empréstimos com bancos; falta de capacitação – o proprietário não investiu em especialização e em mão de obra qualificada; gestão financeira – não acompanhava custos e despesas com rigor, não fazia gestão de capital de giro e tomava empréstimos que não podia pagar. Dornelas (2005) e Suárez e Gonzáles (2017) ainda reforçam que a falta de uma gestão estratégica adequada é apontada como um fator limitador à sobrevivência das microempresas.

2.2. Empreendedorismo nas MPes: Necessidade x Oportunidade

O Global Entrepreneurship Monitor (2013) categorizou o empreendedorismo em dois grupos: o empreendedorismo por necessidade e o empreendedorismo por oportunidade. O primeiro é o caso de negócios que são criados como uma forma de se obter uma fonte de renda para a subsistência, já o segundo ocorre quando o empreendedor toma a decisão de abrir seu próprio negócio por enxergar uma oportunidade no mercado.

Tais categorias são importantes, pois têm relação com a taxa de sobrevivência das

empresas, visto que um negócio por necessidade tende a ter menos planejamento e mais intuição por parte do empreendedor. Rogers (2011) expõe a falta de planejamento como um motivo do insucesso das empresas e afirma que as pessoas primeiramente criam a empresa e só depois começam a obter informações sobre administração de fluxo de caixa, marketing, desenvolvimento de recursos humanos e outras áreas relacionadas ao trabalho. Hisrich e Peters, (2004) complementam que o empreendedorismo por necessidade está mais ligado à situação econômica dos países, tendendo a diminuir quando a oferta de emprego é maior, sendo mais praticado por pessoas em vulnerabilidade financeira.

Gonçalves e Salgueiro (2017) realizaram uma pesquisa em profundidade com empreendedores que iniciaram suas atividades no setor alimentício pela necessidade de trabalho e renda e como essa necessidade se transformou e se consolidou em oportunidade de negócio. Os autores desenvolveram uma análise avaliando motivos e tipos de empreendedorismo, no qual as 3 principais respostas foram: desejo de ter próprio negócio/tornar-se independente; identificação de uma oportunidade de negócio; aumento da renda. É interessante observar que as principais observações são relacionadas ao fator de oportunidade (claro que os autores apontam que existem oportunidades de empreender dentro do ambiente de necessidade e vice versa).

2.3. Gestão Financeira x Finanças Pessoais

Ross et al. (2013) entendem que existem três questões importantes para a boa gestão financeira: (i) a primeira está relacionada aos investimentos de longo prazo, os quais são planejados e gerenciados pelo orçamento de capital; (ii) a segunda refere-se à origem e valor dos financiamentos de longo prazo e a forma como será administrado, o que formará a estrutura de capital, ou seja, a combinação entre passivo e patrimônio de uma empresa; (iii) a terceira diz respeito à administração do capital circulante, em outras palavras, são as atividades diárias da operação da empresa que abrangem as entradas e saídas de caixa.

Além disso, as demonstrações financeiras e o fluxo de caixa são registros muito comuns e importantes para uma efetiva gestão financeira. Através da análise desses, é possível compreender a situação financeira e tomar decisões com base em informações concretas. As demonstrações financeiras, cada uma à sua maneira, relatam a saúde financeira da empresa (ROGERS, 2011). Essas possuem três funções básicas e, de acordo com Bodie e Merton (2002),

forneem: (i) informações do desempenho financeiro aos proprietários e credores; (ii) facilidade para definir alvos de desempenho e limitações para a gerência; (iii) formatos conhecidos para a elaboração do planejamento financeiro.

Dentre as principais demonstrações, destacam-se: o balanço patrimonial, composto por ativos, passivos e patrimônio, é um retrato cujo objetivo é mostrar o valor contábil da empresa em um momento específico; a DRE é a demonstração contábil que registra a entrada e saída de recursos da empresa, descrevendo a rentabilidade da mesma em dado exercício; e a DFC que expõe como as atividades operacionais, de investimento e de financiamento alteram o fluxo de caixa, por meio do acompanhamento das fontes e usos de caixas no decorrer de um período (MARTINS; DINIZ; MIRANDA, 2017; MARION, 2018).

Já para analisar a possível influência das competências em finanças pessoais, faz-se necessário compreender alguns conceitos relativos a esse assunto. Cerbasi (2009) evidencia o orçamento doméstico como relevante para as finanças pessoais, pois ele viabiliza decisões de qualidade por meio do detalhamento dos gastos em determinado período. Cherobin e Espejo (2012) mencionam o planejamento financeiro pessoal, o qual expõe os recursos necessários para alcançar os objetivos e a forma de como obtê-los.

Segundo Bodie, Kane e Marcus (2014), para se desenvolver uma boa gestão financeira pessoal há quatro tipos de decisões que são tomadas pelas famílias: (i) decisões de consumo e economia - destino da renda, podendo ser gasta em consumo ou economizadas para o futuro; decisões de investimentos - maneira que o dinheiro economizado será investido; decisões de financiamento - momento e forma como será usado o capital de terceiros para financiar consumos e investimentos; decisões de administração de risco - situação e meio pelo qual deve-se reduzir ou aumentar os riscos financeiros.

O planejamento financeiro é a base da gestão financeira pessoal e torna-se cada vez mais relevante na vida das pessoas, dado que proporciona os meios necessários para alcançar o equilíbrio financeiro. Esse equilíbrio não significa simplesmente estar com as contas em dia, mais do que isso: trata-se de ter reservas financeiras, assim será possível manter-se em casos de imprevistos (CERBASI, 2009). Camargo e Cherobim (2008) complementam essa visão apontando que as boas práticas do planejamento financeiro pessoal implicam no controle e na separação das finanças pessoais das finanças corporativas, contribuindo na compreensão da variação no padrão e na qualidade das decisões organizacionais.

2.4. Estudos Relacionados no Brasil

Camargo e Cherobim (2008) desenvolveram uma análise das intersecções entre finanças pessoais, organizacionais e desempenho em lojas de varejo localizadas na região central de Curitiba. Foram levantados 208 questionários e por meio da aplicação da Análise Fatorial de Componentes Principais. Algumas conclusões encontradas também devem ser destacadas: o indivíduo que apresenta maior controle de seu fluxo de caixa pessoal é aquele que procura se proteger mais das incertezas e riscos; o indivíduo que realiza seu planejamento financeiro de forma mais acurada e controlada tem também maior controle sobre as retiradas de lucros da empresa; práticas de planejamento financeiro pessoal implicam em um maior controle sobre as finanças pessoais e empresariais

Oliveira, Azevedo e Faria (2016) buscaram avaliar o uso da informação contábil como ferramenta de apoio à gestão nas MPE's na Bahia (BA). A amostra contou com 59 empresas e os principais achados evidenciaram uma subutilização das ferramentas financeiras por parte dos gestores, situação essa derivada da falta de conhecimento ou do não convencimento da importância da boa gestão financeira no processo estratégico de gestão empresarial.

Oliveira (2016) investigou a relação da utilização de ferramentas contábeis com o desempenho das MPE's em Minas Gerais. Foram analisados aspectos que envolviam o Planejamento e Controle, a Gestão de Custos e as Demonstrações Contábeis. A amostra foi composta por 233 empresas e os dados foram coletados por meio de questionários que foram respondidos por gestores e donos das empresas. Por meio de análises envolvendo equações estruturais, o autor conseguiu identificar uma relação positiva entre o uso dos instrumentos contábeis e o desempenho das empresas.

Lambiase et al. (2017) buscaram implementar e aprimorar o controle financeiro de uma pequena indústria em São Paulo. Foram realizados *workshops* para a difusão de conhecimento, com foco no controle e estruturação de fluxo de caixa. Após a fase de treinamento, foram realizadas algumas intervenções para identificar o impacto desses suportes no desempenho e capacidade de análise da empresa. Foi possível notar uma melhora nos controles financeiros da empresa, proporcionando aos gestores melhorias na tomada de decisão.

Bohn et al. (2018) buscaram identificar os fatores que influenciam na liquidação precoce de empresas de pequeno porte no litoral de Santa Catarina. Foram aplicados questionários a 36 ex-empresários da região, no período de 2014 a 2016. Por meio da

aplicação de um modelo de regressão logística, os autores concluíram que os principais fatores do encerramento das atividades das empresas de pequeno porte, até o terceiro ano, foram o baixo nível de conhecimento gerencial por parte dos donos do negócio e da carga tributária.

Armiliato e Saleh (2019) desenvolveram um levantamento bibliográfico das literaturas a respeito da temática de gestão financeira em microempresas. Os autores descobriram que os principais controles financeiros que uma microempresa precisa dispor são: o controle de contas a receber e contas a pagar; controle do fluxo de caixa; formação do preço de venda; apuração dos custos e despesas; conhecimento do ponto de equilíbrio das operações; análise do demonstrativo do resultado operacional. Constatou-se que ter um controle financeiro é de extrema relevância para a verificação da saúde do empreendimento.

Dentre os estudos observados no ambiente nacional, não foram notados trabalhos que busquem avaliar aspectos de finanças pessoais dos proprietários de microempresas com a qualidade da gestão financeira do seu respectivo negócio. Dada essa lacuna na literatura, este trabalho busca agregar conhecimento ao ligar as temáticas de gestão e finanças pessoais em um setor de grande importância para a economia, que são os pequenos negócios.

3. METODOLOGIA

Os dados desta pesquisa foram fornecidos por proprietários de microempresas (ou seja, negócios com faturamento bruto anual de até R\$ 360.000,00), por meio da aplicação de questionários (disponível no apêndice). O tamanho da amostra foi de 96 microempreendedores cujos negócios estão localizados na região metropolitana do Rio de Janeiro e possuem mais de dois anos de funcionamento sob a mesma gestão. Tal amostra é subconjunto de uma população de empreendedores donos de microempresas na região metropolitana do Rio de Janeiro, logo, a amostragem é não-probabilística, sem rigor estatístico, de acordo com a disponibilidade dos entrevistados.

O instrumento de coleta foi um questionário padronizado utilizando-se de indagação direta com questões fechadas, realizadas de forma individual, tendo sido presencial ou virtual por meio do software de pesquisas online Qualtrics. O questionário possui 26 perguntas e está dividido em três sessões: a primeira parte solicita informações demográficas sobre o entrevistado e sua empresa, depois são feitas perguntas sobre a gestão financeira da microempresa e, por fim, perguntas semelhantes às anteriores, porém em relação às finanças

peçoais do microempreendedor.

Esta pesquisa não teve restrições para negócios informais, desse modo, a pesquisa pôde ser respondida por donos de empresas que não possuem CNPJ. Por não serem formalmente reconhecidos pelo governo, muitos desses empreendimentos não possuem dívidas e investimentos formais. Portanto, essa pode ser considerada uma limitação do estudo, já que impossibilita muitos donos de tomar iniciativas no negócio e os levam a tomá-las apenas no âmbito das finanças pessoais.

4. ANÁLISE DOS RESULTADOS

Sobre o perfil dos microempreendedores entrevistados, foi notado que 62,5% possuem mais de 44 anos de idade e 66,7% pertencem ao sexo masculino. Quanto ao nível de escolaridade, 20,9% dos entrevistados não possuem o ensino médio completo e 56,3% não possuem nível superior completo. A maioria (91,7%) possui uma renda mensal superior a dois salários mínimos, sendo 52,1% mais do que cinco salários.

Foi possível verificar que 47,9% dos respondentes já tiveram outros negócios, entre eles, 65,2% assinalaram a alternativa “outros” como razão de ter fechado, no qual parte significativa mencionou problemas com sócios como causa para o fechamento do negócio. Apesar disso, os respondentes também apontaram a falha na gestão (21,7%) e a falha no planejamento (17,4%), o que pode estar associado à falta de capacitação em gestão empresarial, mesmo que apenas 4,3% tenha mencionado a mesma.

De todos os microempreendedores entrevistados, 85,4% declararam ser eles ou os sócios responsáveis pela gestão financeira do negócio e percebem a importância da qualificação dos donos do negócio em gestão financeira. A principal forma pela qual se qualificaram para fazer a gestão do negócio foi a experiência profissional, tendo sido selecionada por 66,7% dos respondentes e se destacou em relação às formas de qualificação formais (como cursos de treinamento, cursos técnicos, graduação e pós-graduação), o que pode ser um problema, já que a gestão é feita sem um conhecimento especializado.

Quando questionado aos microempreendedores se eles separam as contas da empresa de suas contas pessoais, 66,7% afirmaram separar, 31,3% afirmaram não separar e 2,1% disseram que às vezes separam. Apesar da maioria das pessoas ter afirmado que separa as contas da empresa de suas contas pessoais, há um percentual significativo que não o fazem, o que

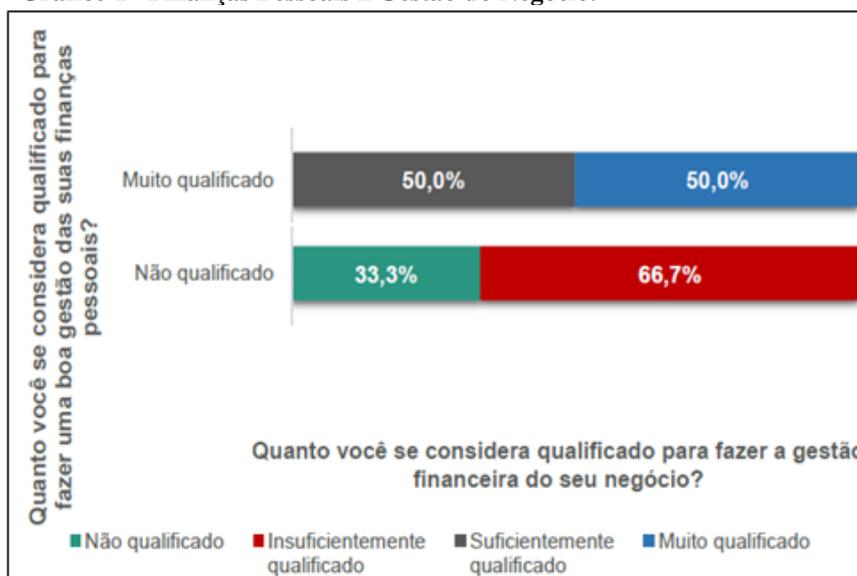
mostra a presença da informalidade.

A fim de encontrar relação entre a gestão financeira pessoal e a gestão financeira do negócio, algumas questões de tais seções no questionário são semelhantes e formam pares que possibilitam a comparação, variando apenas as alternativas de acordo com a especificidade de cada área.

Em relação ao quanto os microempreendedores se consideram qualificados para fazer a gestão financeira do seu negócio, em linhas gerais, a maioria dos entrevistados afirmou ser qualificada. Já no que diz respeito ao quanto os respondentes se consideram qualificados para fazer uma boa gestão das finanças pessoais, a maioria também se considera qualificada.

Conforme mostra o gráfico 1, foi possível notar que a partir dos resultados, a maioria das pessoas ou apresenta uma percepção negativa em relação à sua qualificação para gerenciar tanto as finanças pessoais quanto as finanças do negócio ou acredita ter qualificação para gerenciar todas as finanças de um modo geral:

Gráfico 1 –Finanças Pessoais x Gestão do Negócio.

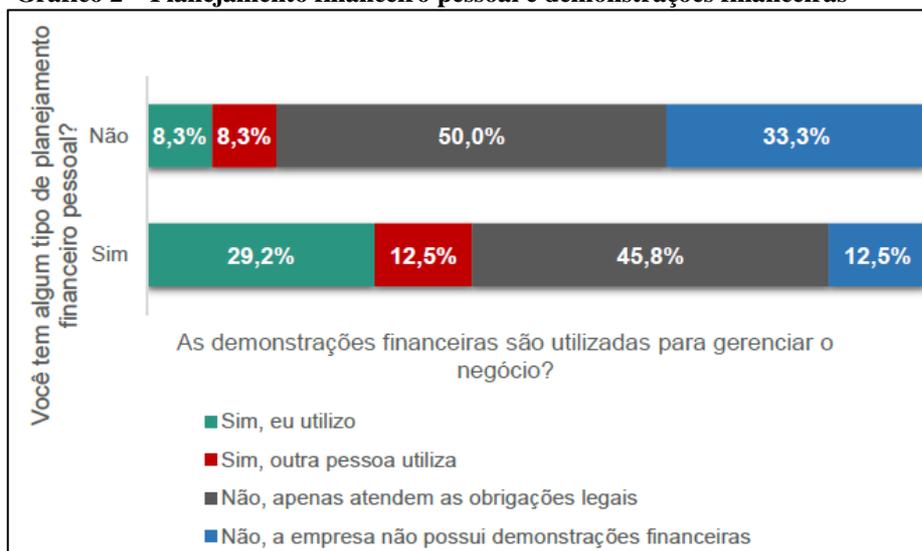


Fonte: Elaborado pelos autores.

Foi possível notar no gráfico 2, que os microempreendedores entrevistados que utilizam as demonstrações financeiras para gerenciar o negócio representam no total da amostra 29,2%. Os outros 70,8% não utilizam, e desses, 45,8% possuem demonstrações financeiras apenas para atender as obrigações legais e 12,5% não possuem demonstrações financeiras.

Entre os respondentes que não fazem planejamento financeiro pessoal, a proporção que afirmou não ter as demonstrações financeiras do negócio utilizadas é maior (83,3%) quando comparada aos entrevistados que fazem o planejamento financeiro (58,3%):

Gráfico 2 – Planejamento financeiro pessoal e demonstrações financeiras

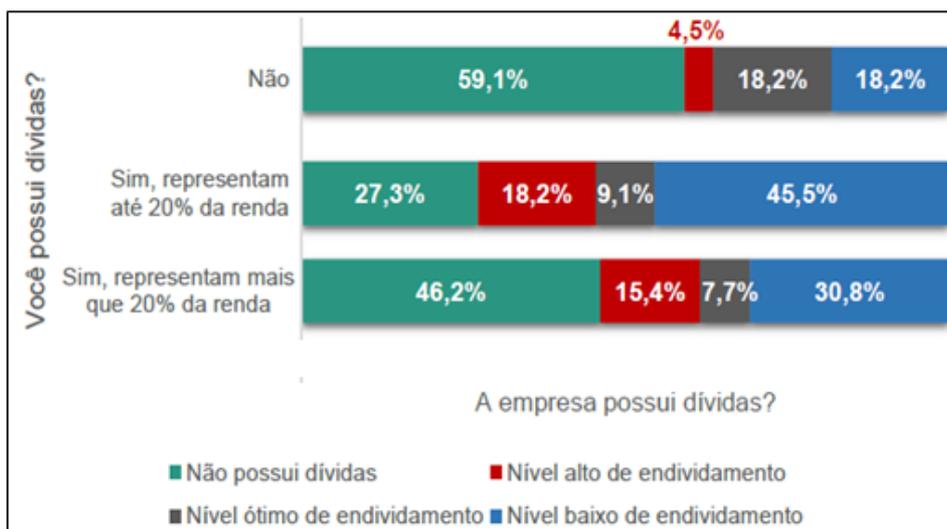


Fonte: Elaborado pelos autores.

De acordo com o gráfico 3, dos respondentes que não possuem dívidas pessoais, 59,1% também não possuem empresas com dívidas. Há também os respondentes que possuem dívidas de até 20% da sua renda, entre eles, 27,3% possuem negócio sem dívida. Das pessoas que declararam possuir dívidas que representam mais que 20% da sua renda, 46,2% responderam que suas empresas não possuem dívidas.

Desse modo, é possível perceber que entre os respondentes que não possuem dívidas pessoais, a maioria também não possui empresas com dívidas, além disso, uma parte significativa tem dívidas abaixo da média tanto pessoal quanto na empresa. Como uma minoria de pessoas afirmaram possuir negócios com alto nível de endividamento, eles não estão evidentes, porém os relatos de negócios com alto nível de endividamento são constatados, em sua maioria (80%), partindo das pessoas que afirmaram ter dívidas pessoais.

Gráfico 3 – Dívidas



Fonte: Elaborado pelos autores.

Conforme o gráfico 4, das pessoas que não possuem dívidas pessoais em atraso, 66,7% delas também não possuem negócios com dívidas em atraso. Por outro lado, das pessoas que possuem dívidas em atraso, 60% também possuem pela empresa. Desse modo, a maioria dos inadimplentes têm negócios inadimplentes, assim como a maioria dos adimplentes possuem negócios adimplentes:

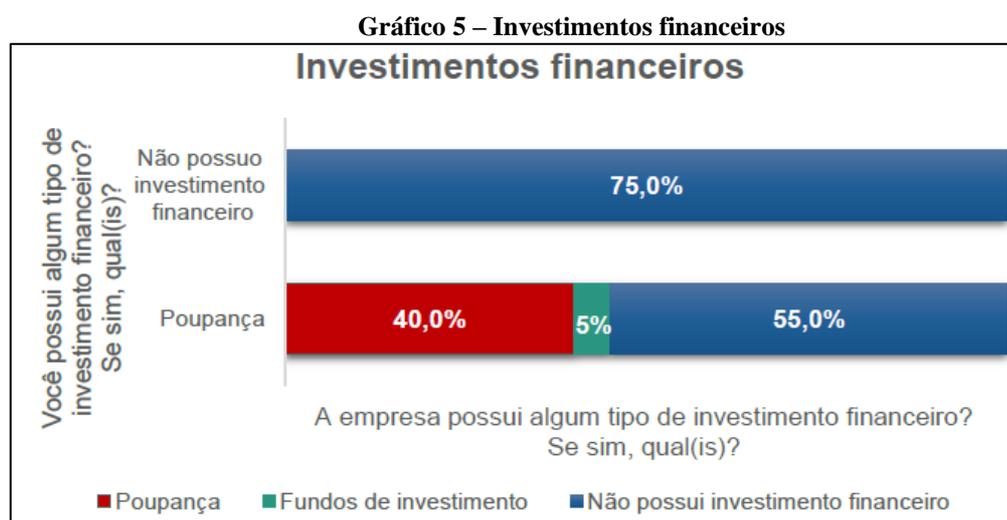
Gráfico 4 – Dívidas em atraso



Fonte: Elaborado pelos autores.

Referente aos investimentos, como a maioria dos microempreendedores entrevistados não possui investimentos financeiros ou investe em poupança, a comparação é com base nessas

opções e está apresentada no gráfico 5. De todas as pessoas que afirmaram não possuir investimento financeiro pessoal, 75% também não possuem investimento financeiro pelo negócio e 25% selecionaram que possuem outros investimentos, diferentes dos listados nas alternativas da questão. Entre as pessoas que possuem investimento pessoal em poupança, 40% afirmaram também possuir investimento em poupança pelo negócio, 55% afirmaram que seu negócio não possui investimento financeiro e 5% afirmaram que o negócio possui fundos de investimento.



Fonte: Elaborado pelos autores.

Portanto, de todas as pessoas que afirmaram não possuir investimento financeiro pessoal, a maioria também não possui investimento financeiro pela microempresa e entre as pessoas que possuem investimento pessoal em poupança, parte afirmou também possuir investimento em poupança pelo negócio e a maioria afirmou que seu negócio não possui investimento financeiro.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O estudo teve como objetivo avaliar a influência das finanças pessoais do microempreendedor na gestão financeira de sua microempresa. Para tal, foi realizada uma pesquisa com 96 proprietários de microempresas localizadas na região metropolitana do Rio de Janeiro e em funcionamento há mais de 2 anos, independente ou não da formalização de um

CPNJ em seu negócio.

Foi possível notar pela tabulação cruzada das respostas do questionário utilizado nas entrevistas que há uma relação entre a gestão financeira pessoal e a gestão financeira das microempresas, em que a falta de competência na gestão das finanças pessoais pode gerar decisões financeiras ruins que podem contribuir para, inclusive, a descontinuidade do negócio (assim como visto durante o trabalho que uma das maiores causas para a liquidação das microempresas é o problema de gestão).

Quase metade dos respondentes já teve outro negócio e as principais causas da liquidação segundo os mesmos foram relacionadas com problemas com os sócios, falha da gestão e do planejamento do negócio. Outro ponto relevante foi em relação à qualificação profissional, em que a maioria dos entrevistados entende ser muito importante para tocar o negócio, porém, esses assumem não ter tais qualificações técnicas e sim experiência profissional.

Quando questionados à respeito da separação das contas pessoais das contas da empresa, uma quantidade significativa apontou não separar (cerca de um terço dos entrevistados), o que mostra a presença da informalidade da administração do negócio - ao confundir questões da gestão financeira da empresa com questões ligadas às finanças pessoais do proprietário, demonstrando uma falta de planejamento financeiro pessoal (como observado anteriormente em Camargo e Cherobim, 2008).

É interessante apontar que a maior parte das pessoas ou apresentam uma percepção negativa em relação à sua qualificação para gerenciar tanto as finanças pessoais quanto as finanças do negócio ou acreditam ter muita qualificação para gerenciar todas as finanças de um modo geral - não foi encontrado um meio termo, e esse excesso de confiança por parte dos que acreditam ter grande qualificação pode levar o proprietário a não buscar especialização ou melhores caminhos para desenvolver a gestão financeira de sua empresa.

Entre os respondentes que não fazem planejamento financeiro pessoal, a proporção que afirmou não ter ou utilizar demonstrações financeiras no negócio é maior, apontando que a mesma falta de planejamento na vida pessoal acaba se misturando com seus negócios. Algo similar ocorre com as dívidas e prazo de pagamentos das dívidas, em que os proprietários que apresentam dívidas pessoais também apresentam endividamento em seu negócio e aqueles que atrasam pagamentos de dívidas pessoais também atrasam pagamentos de dívidas das empresas.

Em relação aos investimentos, foi notado que os empresários que não possuem

investimentos pessoais também acabam não possuindo nenhum investimento em suas empresas, o que pode ser ruim tanto para questões que envolvam a gestão de excedente de capital de giro, como para a conciliação de contas a pagar e receber (com a gestão de prazos) para poder honrar compromissos e manter a conciliação do caixa, fora a possibilidade de contratação de empréstimos para expansão ou melhorias no negócio.

Portanto, os achados foram relevantes para evidenciar a importância da educação financeira na gestão das finanças pessoais e na gestão da empresa, levando o empresário a uma necessidade de buscar aperfeiçoamento antes de investir em um negócio. Estudos futuros poderão verificar essa relação de forma mais abrangente, ao atingir um número maior de pessoas em diferentes regiões, bem como medir o impacto que a competência em finanças pessoais, ou a falta dela, tem na sobrevivência de microempresas.

REFERÊNCIAS

- ARMILIATO, K. A. G.; SALEH, M.. Gerenciamento de Finanças em Microempresas. **Revista Latinoamericana Ambiente e Saúde**, v. 4, n. 1, pp. 52 – 68, 2019.
- ASAI, L. N.; ALMEIDA, M. I. R. A influência da Globalização nas Pequenas Empresas. In: **XIV Congresso Latino Americano de Estratégia**, Buenos Aires. SLADE, 2006.
- BAANCO CENTRAL DO BRASIL - BACEN. **Série Cidadania Financeira: Estudos sobre Educação, Proteção e Inclusão**. 76p, 2017. Disponível em: <https://www.bcb.gov.br/nor/relinconfi/n/serie_cidadania_financeira_pesquisa_infe_br_%200443_2017.pdf>. Acesso em: 14/06/2019.
- BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL - BNDES. **Desembolsos do sistema BNDES**. Disponível em: <<https://www.bndes.gov.br/wps/portal/site/home/transparencia/estatisticas-desempenho>>. Acesso em: 22/03/2020.
- BODIE, Z.; MERTON, R. C.. **Finanças**. 1. ed. Porto Alegre: Bookman, 202.
- BODIE, Z.; KANE, A.; MARCUS, A. **Fundamentos de Investimentos**. 9ª ed., São Paulo: AMGH, 2014.
- BOHN, A.C. et al.. Fatores que impactam no encerramento prematuro de empresas de pequeno porte: estudo no litoral de Santa Catarina. **Revista Navus**, v. 8, n. 2 pp. 43-56, 2018.
- CAMARGO, C.; CHEROBIM, A. P. M. S.. Uma Análise das Intersecções entre Finanças Pessoais, Organizacionais e Desempenho. **Perspectivas Contemporâneas**, v. 3, n. 1, pp. 131-160, 2008.
- CERBASI, G. **Como organizar sua vida financeira: Inteligência financeira pessoal na prática**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.
- CHEROBIN, A. P.; ESPEJO, M.. **Finanças Pessoais: Conhecer para enriquecer!** 2. ed. São

- Paulo: Atlas, 2012.
- DATASEBRAE. **Indicadores.** Disponível em: <<https://datasebraeindicadores.sebrae.com.br/resources/sites/data-sebrae/data-sebrae.html#/Empregados>>. Acesso em 20/03/2020.
- DORNELAS, J. C. A. **Empreendedorismo: Transformando Idéias em Negócio.** 2ª ed., Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.
- GLOBAL ENTREPRENEUSHIP MONITOR. **Empreendedorismo no Brasil: Relatório Executivo 2013,** 20p. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/Relatorio%20Executivo%20GEM%202013.pdf>>. Acesso em: 14/06/2019.
- _____. **Empreendedorismo no Brasil: Relatório Executivo 2016,** 210 p. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/GEM%20Nacional%20-%20web.pdf>>. Acesso em: 15/07/2019.
- _____. **Empreendedorismo no Brasil: Relatório Executivo 2017,** 23p. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/Relat%C3%B3rio%20Executivo%20BRASIL_web.pdf>. Acesso em: 20/05/2019.
- GONÇALVES, P. R.; SALGUEIRO, P.. Da necessidade para a oportunidade o empreendedorismo no setor alimentício. *Semioses*, v. 11, n. 1, pp. 47-56, 2017.
- HISRICH, R., D.; PETERS, M., P.. **Empreendedorismo.** 5ª ed., Porto Alegre: McGraw- Hill, 2004.
- INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA - IBGE. **Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua DE 2018.** Disponível em: <https://biblioteca.ibge.gov.br/visualizacao/livros/liv101694_informativo.pdf>. Acesso em: 20/03/2020.
- JORNAL CONTÁBIL. **Mortalidade das empresas: entenda tudo sobre e saiba como evitar.** Disponível em: <<https://www.jornalcontabil.com.br/mortalidade-das-empresas-entenda-tudo-sobre-e-saiba-como-evitar/>>. Acesso em: 18/03/2020.
- JUTLA, D.; BODORIK, P.; DHALIQUAL, J.. Supporting the e-business readiness of small and medium-sized enterprises: approaches and metrics. **Internet Research: Electronic Networking Applications and Policy**, v. 12, n. 2, pp. 139-64, 2002.
- KNAUP, A. E. Survival and longevity in the business employment dynamic data. *Monthly Labor Review.* **Rev. U.S. Bureau of Labor Statistics**, v. 128, n. 1, pp. 50-56, 2005.
- KOK, J. et al.. Do SMEs create more and better jobs? **EIM Business & Policy Research.** The Netherlands, November, 2011.
- LAMBIASE, E.; OYADOMARI, J.C.T.; ALVES, A. B. Implantação de técnicas de gestão financeira em pequena empresa: uma abordagem intervencionista. **Revista Práticas em Contabilidade e Gestão**, v. 5, n. 2, pp. 128-148, 2017.
- MARION, J. C. **Contabilidade Empresarial - Instrumentos de Análise, Gerência e Decisão.** 18ª ed., São Paulo: Editora Atlas, 2018.
- MARTINS, E; DINIZ, J. A.; MIRANDA, G. J.. **Análise avançada das demonstrações contábeis: Uma abordagem crítica.** 2ª ed., São Paulo: Editora Atlas, 2017.
- OLIVEIRA, A. G.; MULLER, A. N.; NAKAMURA, W. T.. A utilização das infor-

- mações geradas pelo sistema de informação contábil como subsídio aos processos administrativos nas pequenas empresas. **Revista FAE**, v. 3, n. 3, pp. 1-12, 2000
- OLIVEIRA, M. M.. Instrumentos da Contabilidade Gerencial e Sua Contribuição Para o Desempenho em Micro e Pequenas Empresas: Um Estudo Com Gestores da Região Metropolitana de Belo Horizonte. **Dissertação** (Mestrado em Administração) – Faculdade de Ciências Empresariais, Universidade FUMEC. Belo Horizonte, 2016.
- OLIVEIRA, M. S.; AZEVEDO, T. C.; FARIA, J. A. A utilização da contabilidade como ferramenta de apoio á gestão nas micro e pequenas empresas do ramo de comércio de material de construção de Feira de Santana – BA. **Revista de Administração e Contabilidade**, v. 8, n. 1, pp. 40- 56, 2016.
- ORGANIZAÇÃO PARA A COOPERAÇÃO E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO - OCDE. **Internacional Survey of Adult Financial Literacy Competencies**, 100 p, 2016. Disponível em: <<http://www.oecd.org/daf/fin/financial-education/OECD-Inf-International-Survey-of-Adult-Financial-Literacy-Competencies.pdf>>. Acesso em: 02/06/2019.
- ROGERS, S.. **Finanças e Estratégias de Negócios para Empreendedores**. 2. ed. Porto Alegre: Bookman, 2011.
- ROSS, S. A. et al.. **Fundamentos de administração financeira**. 9. ed. Porto Alegre: AMGH, 2013.
- SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS - SEBRAE. **Sobrevivência das Empresas 2016**. Disponível em:< [https://datas ebrae.com.br/sobrevivencia-das-empresas/](https://datas.ebrae.com.br/sobrevivencia-das-empresas/)>. Acesso em: 20/03/2020.
- SERVIÇO DE PROTEÇÃO AO CRÉDITO - SPC BRASIL. **CNDL. Endividamento e impactos nas finanças do consumidor**. 9 p, 2018. Disponível em: <<https://www.spcbrasil.org.br/wpimprensa/wp-content/uploads/2018/02/An%C3%A1lise-Endividamento-e-Impactos-nas-Financas-do-Consumidor.pdf>>. Acesso em: 29/05/2019.
- SUÁREZ, F. M.; GONZÁLEZ, M. F. Análisis de la aplicación del balanced scorecard como herramienta de diagnóstico adaptada a microempresas. **Revista de Economía y Administración**, n. 1, v. 14, pp. 99 – 110, 2017.