

Campus Colorado do Oeste
Coordenação do Curso Tecnologia em Gestão Comercial

JOSIANE CAPELLARO VARELA
JESSICA CAPELLARO VARELA

**O USO DA GESTÃO COMERCIAL UNIDA A EDUCAÇÃO FINANCEIRA PARA
MICROEMPREENDEDORES**

COLORADO DO OESTE

2025

**JOSIANE CAPELLARO VARELA
JESSICA CAPELLARO VARELA**

**O USO DA GESTÃO COMERCIAL UNIDA A EDUCAÇÃO FINANCEIRA PARA
MICROEMPREENDEDORES**

Artigo Científico entregue como Trabalho de Conclusão de Curso ao Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de Rondônia (IFRO), *Campus* Colorado do Oeste, como requisito parcial para obtenção do grau de Tecnóloga em Gestão Comercial, sob a orientação da Prof^a Dra. Aline Gomes Lopes Pinheiro.

COLORADO DO OESTE

2025

Ficha catalográfica elaborada pelo Sistema Gerador de Ficha Catalográfica do IFRO,
com dados informados pelo(a) próprio(a) autor(a).

Varela, Josiane Capellaro.

O uso da gestão comercial unida a educação financeira para
microempreendedores / Josiane Capellaro Varela, Jessica Capellaro Varela,
Colorado do Oeste-RO, 2025.

13 f.

Orientador(a): Prof^ª. Dra. Aline Gomes Lopes Pinheiro.

Trabalho de Conclusão de Curso (Superior de Tecnologia em Gestão
Comercial EAD) – Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de
Rondônia - IFRO, Colorado do Oeste-RO, 2025.

1. Gestão financeira. 2. Comercial. 3. Atuação. I. Varela, Jessica
Capellaro. II. Pinheiro, Aline Gomes Lopes (orient.). III. Instituto Federal de
Educação, Ciência e Tecnologia de Rondônia - IFRO. IV. Título.

Bibliotecário(a) Responsável: Juliana Machado da Silva Sasset, CRB-11/1140 (Campus Colorado do Oeste)

O USO DA GESTÃO COMERCIAL UNIDA A EDUCAÇÃO FINANCEIRA PARA MICROEMPREENDEDORES

Josiane Capellaro Varela¹
Jessica Capellaro Varela²
Aline Gomes Lopes Pinheiro³

Resumo

O estudo propõe uma intervenção para melhorar a gestão comercial de uma padaria em Colorado do Oeste, Rondônia. A análise do funcionamento do estabelecimento foi fundamentada na Teoria dos Recursos e Capacidades, destacando o uso eficiente dos recursos internos para alcançar vantagem competitiva, e nos princípios da Gestão da Qualidade Total (TQM), com foco na satisfação do cliente. Após avaliar a estrutura e operações, o objetivo é compreender o contexto da padaria para apresentar ferramentas de melhoria que aperfeiçoem processos, eliminem desperdícios e aprimorem o desempenho comercial. Através da revisão bibliográfica juntamente com a intervenção de educação financeira unida com práticas simples de gestão comercial foi possível a percepção da carência de conhecimento, competência e organização do tempo em relação à gestão financeira da empresa em análise. Contudo a abordagem, baseada em teorias e práticas científicas, busca criar estratégias eficazes para o desenvolvimento comercial do negócio.

Palavras-chave: Gestão financeira. Comercial. Atuação.

1 INTRODUÇÃO

Este estudo tem como propósito apresentar uma proposta de intervenção visando melhorias na gestão comercial de uma padaria localizada em Colorado do Oeste, Rondônia. Para isso, realizamos uma análise detalhada do funcionamento do estabelecimento, observando como suas atividades são conduzidas. Nossa análise foi fundamentada em teorias modernas de gestão empresarial. Utilizamos a Teoria dos Recursos e Capacidades para enfatizar a importância da identificação e uso eficiente dos recursos internos com o objetivo de alcançar vantagem competitiva. Além disso, aplicaram-se os princípios da Gestão da Qualidade Total (TQM) para garantir que todos os processos estejam voltados para a maximização da satisfação do cliente. Após a avaliação da estrutura e das operações da empresa, obteve-se uma compreensão mais ampla e detalhada do contexto em que a padaria está inserida. Com essas informações, foi possível identificar e apresentar ferramentas de melhoria para monitorar e

¹ Discente do Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial EaD do Instituto Federal de Rondônia *Campus* Colorado do Oeste. e-mail: josicapellaro@gmail.com

² Discente do Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial EaD do Instituto Federal de Rondônia *Campus* Colorado do Oeste. e-mail: jessicavarelaestudos@gmail.com

³ Docente Orientadora do Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial do Instituto Federal de Rondônia *Campus* Porto Velho Zona Norte. Doutora em Química de produtos naturais (UFRJ). E-mail: aline.gomes@ifro.edu.br

gerenciar o desempenho comercial, além de eliminar desperdícios e aperfeiçoar processos. Essas abordagens, baseadas em teorias e práticas reconhecidas na literatura científica, proporcionaram uma base robusta para a formulação de estratégias eficazes, que contribuíram para o desenvolvimento da área comercial da empresa.

A educação financeira vai além de simplesmente guardar dinheiro; ela abrange o modo como gerenciamos nossas finanças e as diversas informações associadas a elas. Em um contexto em que o desemprego está em ascensão, o número de microempreendedores no Brasil cresce diariamente. No entanto, arriscar-se a ser microempreendedor sem o conhecimento fundamental da área pode levar a grandes decepções.

É importante ter um planejamento bem definido e entender o perfil de investidor. Para investir é necessário poupar, e isso requer economia, mudanças de hábitos, controle financeiro, bastante foco e disciplina. O objetivo de uma educação financeira consiste em tornar o indivíduo consciente para todas as decisões que envolvam dinheiro, ou seja, que ele esteja ciente das oportunidades e riscos de todas as ações que pode tomar. Uma educação financeira é importante por conta da segurança que ela proporciona. Pessoas bem-sucedidas e independentes financeiramente muito provavelmente tiveram uma boa educação quando o tema é finanças pessoais. (BUFFETT, 2017).

Nesse contexto, o Banco Central do Brasil inclui conceituando educação financeira como sendo: A prática de direitos e deveres que permite ao cidadão gerenciar bem seus recursos financeiros. Segundo o órgão, o desenvolvimento da cidadania financeira só é possível em um contexto de promoção da educação financeira, da proteção ao consumidor de serviços financeiros e da participação no diálogo sobre o Sistema Financeiro. (BCB, 2018).

Segundo Atkison et al. (2015), a carência de compreensão e competências financeiras, juntamente com a baixa motivação e autoconfiança dos consumidores, revela a falta de familiaridade da maior parte da população global em relação à construção de um planejamento financeiro de longo prazo. Essa constatação indica a importância de promover a educação financeira, por meio de dados e instruções eficazes, como uma maneira de enfrentar esse desafio.

Deste modo, o presente estudo tem como propósito apresentar uma proposta de intervenção visando melhorias na gestão comercial e financeira de uma padaria localizada em Colorado do Oeste, Rondônia. Para isso, realizaremos uma análise detalhada do funcionamento do estabelecimento, observando como suas atividades são conduzidas. Nossa análise foi fundamentada em teorias modernas de gestão empresarial.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1. Educação Financeira

A Educação Financeira consiste não somente em aprender a economizar, cortar gastos, poupar, investir e acumular dinheiro, mas em assumir um comportamento e desenvolver hábitos com vistas a controlar e equilibrar os gastos e os ganhos, este é um assunto o que neste momento está sendo reconhecido cada vez mais, tanto pelas pessoas como para as empresas. Uma pessoa não deve gastar mais do que ganha, em resumo. É um processo de aprendizagem em que a pessoa passa a adotar providências necessárias no seu dia a dia, tais como: elaborar e acompanhar o orçamento pessoal ou familiar, comprar com consciência, poupar e investir. (CCB BRASIL FINANCEIRA, 2017).

Para Coutinho, Padilha e Kimiko (2015), a educação financeira é considerada atualmente um tema fundamental na educação popular. Vários estudos identificam as dificuldades que muitas pessoas enfrentam na gestão do seu dinheiro, no equilíbrio do orçamento e na poupança.

Em finanças, o fluxo de caixa refere-se ao fluxo do dinheiro no caixa da empresa, ou seja, ao montante de caixa recolhido e gasto por uma empresa durante um período de tempo definido, algumas vezes ligado a um projeto específico. De acordo com o SEBRAE (2023), é um instrumento de gestão financeira que projeta para períodos futuros todas as entradas e as saídas de recursos financeiros da empresa, indicando como será o saldo de caixa para o período projetado.

O Fluxo de Caixa é apenas medir o resultado do período (Modelo Operacional) em termos financeiros (Resultado do Negócio. - Semelhante a uma Demonstração do Resultado do Exercício) ou ser um Modelo Completo, incluindo todas as alterações no caixa, as de investimento (compra e venda de ativo...), e as de financiamento (obtenção de novos recursos no mercado...). A Demonstração dos Fluxos de Caixa pode ainda ser dividida em modelo direto e indireto. (Marion, 2006, p.8).

Segundo a Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico, (OCDE, 2005 não paginado) educação financeira pode ser definida como: O caminho a ser percorrido pelos consumidores e investidores para melhorar seu entendimento sobre os conceitos e os produtos financeiros é, através da informação, instrução e/ou conselhos objetivos, que se desenvolvem as habilidades e a confiança para conhecer melhor os riscos e as oportunidades financeiras, a fazer escolhas acertadas, saber onde buscar ajuda, e a tomar outras medidas efetivas para melhorar seu bem-estar financeiro. (SÃO PAULO, 2019).

Segundo SEBRAE (2018), a educação financeira para empreendedores é essencial para a boa gestão das finanças da empresa e o sucesso do negócio. Graças a isso é possível realizar o controle organizacional e financeiro para a melhor gestão do capital da empresa, bem como a análise de custos, despesas e investimentos. Uma empresa financeiramente sólida pode otimizar seus recursos, evitar desperdícios e manter seu negócio. Além disso, é capaz de melhorar processos, investir em desenvolvimento, inovação e promover seus resultados.

2.2. Planejamento empresarial

O planejamento financeiro é um dos aspectos importantes para funcionamento e sustentação de uma empresa, pois fornece roteiros para dirigir, coordenar e controlar suas ações na consecução de seus objetivos. Isso inclui a definição de metas financeiras, a avaliação da situação financeira atual, a elaboração de um orçamento, a alocação de recursos para economizar e investir, e a gestão de riscos e imprevistos. (GITMAN, 1997).

Sendo assim, a importância do planejamento e organização é dada pela etapa da execução em que o empreendedor organiza planeja a estrutura os processos a serem seguidos para um bom andamento do negócio, enquanto a organização garante que estes processos sejam feitos de forma correta. (SEBRAE, 2020).

O planejamento estratégico é um processo que tem como finalidade definir os objetivos, metas e estratégias de uma organização com base em seus princípios fundamentais, tais como missão, visão e valores, bem como nos recursos disponíveis, na cultura organizacional e nos ambientes interno e externo. Esse planejamento desempenha um papel crucial para assegurar o cumprimento dos objetivos estabelecidos pela empresa.

Uma ferramenta amplamente utilizada no âmbito do planejamento financeiro é o Demonstrativo de Resultado do Exercício (DRE), um relatório contábil que apresenta as receitas, despesas e os lucros ou prejuízos de uma organização ao longo de um período específico, como um trimestre ou um ano fiscal.

O DRE fornece uma visão detalhada do desempenho financeiro da empresa, abrangendo suas operações principais e eventuais atividades não operacionais. Trata-se de um instrumento essencial para a análise da rentabilidade e da eficiência operacional da organização, sendo de grande importância para acionistas, investidores e gestores na tomada de decisões financeiras.

2.3. Desafios dos Microempreendedores no Brasil

As micro e pequenas empresas têm um papel fundamental na economia brasileira. Segundo uma pesquisa realizada pelo SEBRAE, os pequenos negócios correspondem a mais

de um quarto do Produto Interno Bruto (PIB). São aproximadamente 9 milhões de micro e pequenas empresas no país que representam cerca de 27% do PIB. Entretanto, quando resolvem investir, muitos empreendedores não se dão conta nos desafios que virão pela frente. Muitas vezes, o fato de estar lidando com uma empresa de pequeno porte, deixa a sensação de que os problemas também serão menores. Contudo, a situação pode ser ainda mais complexa do que nos casos de grandes empresas. (JORNAL CONTÁBIL, 2019).

De acordo com o JORNAL CONTÁBIL (2019), a pouca capacitação do empreendedor no início de um negócio, muitas vezes, deixa a entender que o foco está mais nas oportunidades do que no conhecimento necessário para a área. É de suma importância compreender como a área funciona, assim como compreender com quem está lidando. A capacitação proporciona maior segurança para lidar com as mais diversas situações que podem surgir na empresa. A busca por conhecimentos específicos para uma formação gerencial eficiente também é relevante, como, por exemplo, o conhecimento da legislação trabalhista, tributária e análise de mercado. [...]. Um microempreendedor está constantemente tendo que estabelecer a trajetória que a sua empresa deve seguir. Uma decisão equivocada pode causar grandes problemas, e essa responsabilidade deixa o empreendedor um pouco inseguro e preocupado.

O apoio financeiro é visto como a maior dificuldade enfrentada pelo microempreendedor brasileiro. Isso foi confirmado após uma enquete conduzida na 6ª edição do evento Todos Podem Empreender o maior encontro nacional de microempreendedores, promovido pela Aliança Empreendedora. A linha de crédito para micro e pequenas empresas tem ficado cada vez mais limitado. Hoje, a maneira mais comum para a obtenção de crédito para PMEs é por meio de financiamento junto às instituições financeiras e é aí que começa a dor de cabeça. No geral, as instituições financeiras nem sempre possuem linhas de crédito adequadas ou menos burocráticas para essa configuração de empresa. (JORNAL CONTÁBIL, 2019).

Inicialmente, o fluxo do negócio parece ser mais simples e prático para os microempreendedores, mas, com o decorrer do tempo de gestão, é possível perceber, no dia a dia, dificuldades que antes não eram percebidas. As diversas exigências do fisco têm um impacto direto na adaptação da empresa ao mercado, devido à falta de ferramentas de trabalho adequadas para atender à alta demanda de obrigações impostas pela legislação. Dessa forma, as dificuldades vão se tornando cada vez mais difíceis e muitos não se dão conta, tendo que encerrar suas atividades com antecedência. A média é, geralmente, de a sobrevivência de uma micro ou pequena empresa no Brasil é de 5 anos, segundo dados do IBGE.

De acordo com o (JORNAL CONTÁBIL, 2019), a falta de conhecimento sobre os clientes é um fator que também prejudica o microempreendedor, pois o conhecimento dos potenciais clientes da empresa poderá auxiliar nas decisões tomadas dentro da organização e também melhorar a comunicação com eles, ou seja, uma comunicação mais eficiente. A comunicação é crucial para as campanhas de lançamento de produtos e para as estratégias de marketing, por exemplo. Outro ponto a ser considerado é a limitação do poder de negociação com fornecedores. Toda organização deve ter habilidade para negociar com seus fornecedores, não somente o preço dos produtos, mas também a garantia de um estoque adequado para o volume de vendas seja por meio de um marketplace. Essa parceria é, na prática, uma parceria nem sempre acaba dando tão certo. Sendo assim, sempre tenha uma estratégia definida para ser seguida com seus fornecedores, combinando prazos e preços dos produtos.

3 METODOLOGIA

Para o desenvolvimento deste trabalho de intervenção foi realizada a análise do funcionamento de uma padaria no município de Colorado do Oeste por meio de observações de suas atividades.

Diante do exposto, através de estudos em literaturas, livros, sites de busca como Google Acadêmico, foram possíveis identificar os principais empecilhos que estavam influenciando na redução das vendas e fluxo financeiro. Essa análise permitiu ser embasada em estudos científicos recentes ao qual forneceu uma compreensão aprofundada do problema. Assim, foi realizada a consulta e estudo das ferramentas disponíveis na união entre a Gestão Comercial e a Gestão Financeira. Trazendo inúmeros benefícios, inclusive um deles é a realização de intervenção de forma segura sem que haja perdas no fluxo financeiro da empresa.

A padaria estudada é uma microempresa familiar que possui três colaboradores, localizada no bairro Minas Gerais da cidade de Colorado do Oeste - RO. É um empreendimento muito requisitado no bairro, sua produção é pequena, mas consegue realizar o fornecimento de pães para empresas privadas e moradores locais.

Por se tratar de uma empresa pequena e o número de clientes ainda condiz com o tamanho da empresa e colaboradores. Outro ponto que foi observado é que eles ainda utilizam meios simples e manuais para o atendimento ao público, como calculadora, recibos, e anotações no caderno. No entanto as formas de pagamentos que eles possuem são: máquina para cartões, pix, por meio do dinheiro em cédula e recebimentos mensais por transferências bancárias.

A intervenção foi realizada em torno de ferramentas que facilitariam suas atividades diárias e que trouxessem um retorno financeiro, comercial e organizacional para o local. Desta

forma, sugerimos que investisse mais na divulgação dos produtos, pois vimos que muitos clientes desconhecem outros produtos que lá são produzidos. E mesmo sendo um comércio sem o uso pleno da tecnologia ainda em suas vendas, sugerimos uma capacitação sobre gestão financeira, para entendimento do financeiro do seu negócio, com isso foi a possibilidade de mais oportunidades de crescimento e ampliação de suas vendas.

Outra aplicação realizada foi a organização e entendimento sobre fluxo de caixa, revisão de entradas e saídas, controle de custos, capital de giro, pois assim foi possível que eles compreendessem a importância e percebessem que todas essas ferramentas, mesmo parecendo complexas faziam parte do seu dia a dia.

E desta forma, com a análise de diversas estratégias e ferramentas, foi possível apresentar algumas formas de prevenir e tratar da melhor maneira os problemas enfrentados por pequenas empresas, contribuindo para um melhor planejamento financeiro e comercial.

Assim, diante do apresentado, a pesquisa encontrou através da literatura pesquisada, base que mostram o quanto a educação financeira e a gestão comercial podem implicar significativamente em microempresas e colaborar para seu desenvolvimento proporcionando maior segurança e estabilidade.

4 RESULTADOS E DISCUSSÕES

Ao revisar os estudos bibliográficos e pesquisas científicas sobre a educação financeira e a gestão comercial, identificou-se uma tendência crescente nas consultorias financeiras, não só no Brasil, mais como em todo o mundo.

Para Coutinho, Padilha e Kimiko (2015), a educação financeira é considerada atualmente um tema fundamental na educação popular. Vários estudos identificam as dificuldades que muitas pessoas enfrentam na gestão do seu dinheiro, no equilíbrio do orçamento e na poupança.

A Educação Financeira consiste não somente em aprender a economizar, cortar gastos, poupar, investir e acumular dinheiro, mas em assumir um comportamento e desenvolver hábitos com vistas a controlar e equilibrar os gastos e os ganhos, este é um assunto o que neste momento está sendo reconhecido cada vez mais, tanto pelas pessoas como para as empresas. Uma pessoa não deve gastar mais do que ganha, em resumo. É um processo de aprendizagem em que a pessoa passa a adotar providências necessárias no seu dia a dia, tais como: elaborar e acompanhar o orçamento pessoal ou familiar, comprar com consciência, poupar e investir. (CCB BRASIL FINANCEIRA, 2017).

Por meio desta pesquisa, foi possível alcançar tanto os objetivos gerais quanto os específicos, os quais buscaram elucidar como os microempreendedores adquiriram conhecimentos em gestão financeira, compreendendo a relevância de um planejamento empresarial eficaz em seus empreendimentos. Para tal, foram utilizadas ferramentas como o fluxo de caixa, controle de custos, demonstração de resultados e, em alguns casos, a implementação do balanço patrimonial na empresa. E também a análise foi fundamentada em teorias modernas de gestão empresarial. Utilizando a Teoria dos Recursos e Capacidades para enfatizar a importância da identificação e uso eficiente dos recursos internos com o objetivo de alcançar vantagem competitiva. Além disso, pretendeu-se explorar sobre os princípios da Gestão da Qualidade Total (TQM) para garantir que todos os processos estejam voltados para a maximização da satisfação do cliente.

Durante a análise da rotina da padaria observada foi possível à introdução de práticas simples e ferramentas que ajudaram no controle das finanças, organização do ambiente, melhorias nas vendas, atendimento ao cliente e motivação da equipe. Por meio dessas ferramentas apresentadas ao microempresário e seus colaboradores houve resultados significativos de melhorias, pois com isso ocorreu uma reorganização do espaço, contribuindo para uma melhor visualização dos produtos, evitando desperdícios e rapidez ao atendimento ao cliente.

Além disso, os colaboradores começaram a divulgar mais os produtos que eram desconhecidos pelos clientes, aumentando assim, o seu número de vendas e produtividade. Sobre a área financeira, a padaria ainda está fazendo lançamentos manuais, mas compreendeu a importância da capacitação sobre a educação financeira e com isso o microempresário ia à busca de uma consultoria para ele e seus colaboradores. Contudo, houve melhor diálogo entre os colaboradores e compartilhamento de ideias de melhorias que contribuíram para a satisfação dos clientes e também dos próprios colaboradores.

Através da revisão bibliográfica juntamente com a intervenção de educação financeira unida com práticas simples de gestão comercial foi possível a percepção da carência de conhecimento, competência e organização do tempo em relação à gestão financeira da empresa em análise. Por meio da observação do funcionamento do estabelecimento, conseguimos presumir que muitos não tinham tempo suficiente para conciliar a rotina de trabalho, família, estudo para aprender sobre esta área de finanças e administrar a sua própria empresa. Por isso identificou-se uma busca crescente por consultorias tanto de gestão financeiras quanto comerciais.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Esta pesquisa alcançou tanto o objetivo geral quanto os específicos, ao investigar como os microempreendedores adquiriram conhecimentos em gestão financeira e compreenderam a importância de um planejamento empresarial eficaz. Foram analisadas ferramentas como fluxo de caixa, controle de custos, demonstração de resultados e até mesmo a possibilidade de implementação do balanço patrimonial nas empresas.

Outro ponto observado foi a diferença nas áreas de formação dos empreendedores. Mesmo com formações distintas, eles demonstraram coragem para empreender, assumindo os riscos de possíveis falhas no negócio. No entanto, ficou evidente a importância de compreender os riscos envolvidos antes de iniciar um empreendimento.

O estudo concluiu com o objetivo geral cumprido: entender e apresentar o nível de conhecimento financeiro dos microempreendedores analisados, destacando a relevância da educação financeira no planejamento empresarial e na gestão de seus negócios.

REFERÊNCIAS

- BUFFETT, W. **Investidor Iniciante**: Disponível em: <https://financeone.com.br/wp-content/uploads/2017/12/Ebook-Investidor-Iniciante.pdf>. Acesso em: 09 de outubro de 2024.
- CARDOZO, Eliana Rodrigues dos Santos. **Educação financeira para pequenos empreendedores**. 2021 Trabalho de conclusão de curso (Tecnologia em Gestão Comercial) - Faculdade de Tecnologia de Itaquaquecetuba, Itaquaquecetuba - SP, 2021. Disponível em: <https://ric.cps.sp.gov.br/handle/123456789/14408>. Acesso em: 06 outubro de 2024.
- FREITAS, Adrian Gois de et al. **A importância da Educação financeira no planejamento empresarial para microempreendedores**. 2024. Disponível em: <https://ric.cps.sp.gov.br/handle/123456789/25438> . Acesso: em: 10 de Novembro de 2024.
- JURADO, Michel da Silva. **Empreendedorismo: desafio na durabilidade dos pequenos negócios**. 2021. Disponível em: <https://ric.cps.sp.gov.br/handle/123456789/9601> . Acesso em: 10 Outubro de 2024.
- OLIVEIRA, Otávio José de. **Modelo de gestão para pequenas empresas de projeto de edifícios**. 2005. Tese de Doutorado. Universidade de São Paulo. Disponível em: <https://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/3/3146/tde-15062005-112500/pt-br.php> .Acesso em: 10 Outubro de 2024.
- MEDEIROS, Vanessa Lacerda. **Educação financeira e finanças solidárias: impasses conceituais; limites e avanços na prática**. 2017. Disponível em: <https://repositorio.ufba.br/handle/ri/24523>. Acesso em: 10 de Novembro de 2024.
- NICOLETI, Valdir Roberto. **Proposta de uma sequência didática autoinstrucional sobre educação financeira para uso escolar ou cotidiano**. 2021. Disponível em:

<https://repositorio.ufscar.br/handle/ufscar/14009?show=full>. Acesso em: 10 de Novembro de 2024.

PEREIRA, Marcos da Conceição. **Empreendedorismo aliado a educação financeira de microempreendedores individuais na Paraíba**. 2023. Disponível em: https://repositorio.ufpb.br/jspui/handle/123456789/27344?locale=pt_BR. Acesso em: 10 de Novembro de 2024.

REIS, Nicole Kesley Vasconcelos. **Educação financeira e pequenos negócios: um foco no gestor**. 2021. Disponível em: <https://ri.ufs.br/jspui/handle/riufs/15119>. Acesso em: 10 de Novembro de 2024.

SEBRAE: **Educação Financeira e Empreendedorismo**. 2018. Disponível em: https://sebraeatende.com.br/system/files/educacao_financeira_e_empreendedorismo.pdf. Acesso em: 08 de outubro de 2024.

SILVA, Flaviana de Souza. **A influência do marketing digital nos pequenos negócios**. 2019. Disponível em: <https://repositorio.ifpb.edu.br/bitstream/177683/938/1/A%20influ%C3%Aancia%20do%20marketing%20digital%20nos%20pequenos%20neg%C3%B3cios%20%20Flaviana%20de%20Souza%20Silva.pdf>. Trabalho de Conclusão de Curso. Acesso em: 08 de Outubro de 2024.