

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO MARANHÃO**  
**CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS**  
**CURSO DE ADMINISTRAÇÃO**

**ANDRÉ LUCAS MONTEIRO FARIAS**

**A IMPORTÂNCIA DO PLANEJAMENTO FINANCEIRO PARA O MICRO  
EMPREENDEDOR INDIVIDUAL (MEI): estudo de caso na academia de Artes  
Marciais “Centro de Treinamento Josuelmo Farias”.**

São Luís

2023

**ANDRÉ LUCAS MONTEIRO FARIAS**

**A IMPORTÂNCIA DO PLANEJAMENTO FINANCEIRO PARA O MICRO  
EMPREENDEDOR INDIVIDUAL (MEI): estudo de caso na academia de Artes  
Marciais “Centro de Treinamento Josuelmo Farias”.**

Trabalho de conclusão de curso, na modalidade de artigo,  
apresentado como requisito para obtenção do título de  
Bacharel em Administração da Universidade Federal do  
Maranhão - UFMA.

Orientador: Ademir da Rosa Martins

São Luís

2023

Farias, André.

A importância do planejamento financeiro para o microempreendedor individual (MEI): estudo de caso na academia de artes marciais “Centro de Treinamento Josuelmo Farias” / André Lucas Monteiro Farias. – 2023.

22 f.

Orientador(a): Ademir da Rosa Martins.

Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação, Artigo) - Curso de Administração, Universidade Federal do Maranhão, São Luís, 2023.

1. Planejamento financeiro. 2. Satisfação. 3. Microempreendedor. I. Martins, Ademir da Rosa. II. Título.

**ANDRÉ LUCAS MONTEIRO FARIAS**

**A IMPORTÂNCIA DO PLANEJAMENTO FINANCEIRO PARA O MICRO  
EMPREENDEDOR INDIVIDUAL (MEI): estudo de caso na academia de Artes  
Marciais “Centro de Treinamento Josuelmo Farias”.**

Trabalho de conclusão de curso, na modalidade de artigo,  
apresentado como requisito para obtenção do título de  
Bacharel em Administração da Universidade Federal do  
Maranhão - UFMA.

Aprovado em: 11/07/2023.

**BANCA EXAMINADORA**

Prof. Ademir da Rosa Martins (orientador)

Dr. em Informática na Educação

Universidade Federal do Maranhão

Prof. Nilson Santos Costa

Dr. em Engenharia Elétrica

Universidade Federal do Maranhão

Prof. Tadeu Gomes Teixeira

Dr. em Ciências Sociais

Universidade Federal do Maranhão

## AGRADECIMENTOS

Gostaria de expressar minha gratidão a todas as pessoas que contribuíram de forma significativa para a conclusão deste trabalho. Sem o apoio e incentivo de vocês, certamente não teria chegado até aqui. Em especial, gostaria de agradecer à minha amada família e ao meu dedicado orientador, Ademir Martins.

Ao meu pai, Josuelmo Farias, quero expressar minha imensa gratidão por disponibilizar a academia de Artes Marciais como estudo de caso para o meu trabalho. Sua generosidade em compartilhar informações e seu apoio foram fundamentais para o desenvolvimento deste trabalho. Saiba que sem o senhor isso não seria possível.

Minha mãe, Patrícia Farias, seu papel foi essencial na escolha do tema e no desenvolvimento deste trabalho. Suas dicas valiosas e os livros que a senhora me forneceu foram fundamentais para o progresso do estudo. Sua dedicação em me aconselhar e incentivar durante todo o processo foi essencial.

Meu irmão bebê, Rômulo Farias, sua presença foi uma verdadeira válvula de escape na minha rotina intensa de estudos. Seu sorriso e alegria contagiante foram meu refúgio, proporcionando momentos de leveza em meio a todas as exigências acadêmicas. Sem você ao meu lado, tenho certeza de que não teria conseguido concluir este trabalho de forma tão satisfatória.

A minha Vó, Eliana, gostaria de expressar minha gratidão por sua ajuda e apoio diários em casa. Sua presença e dedicação foram essenciais para que eu pudesse conciliar as tarefas domésticas com a realização deste trabalho. Sou muito grato por todo o tempo e esforço que a senhora investiu em me auxiliar, e reconheço que sem a senhora, essa jornada teria sido muito mais desafiadora. Sua generosidade e amor são tesouros que carregarei para sempre em meu coração.

Para a minha namorada, Isabelly, meu agradecimento especial por sua participação no processo. Sua ajuda na definição do roteiro de trabalho e sua insistência na importância de um bom rascunho antes de iniciar a escrita foram cruciais para o sucesso deste trabalho. Sua compreensão e apoio constantes me deram forças nos momentos de dificuldade.

Por fim, quero expressar minha profunda gratidão ao meu orientador, Ademir Martins, por sua orientação sábia e dedicada ao longo dessa jornada acadêmica. Seu alto conhecimento, apoio constante e paciência foram fundamentais para o desenvolvimento deste trabalho. Sou extremamente grato por ter tido a oportunidade de aprender com o senhor e por ter compartilhado sua expertise comigo.

Novamente volto a dizer a todos que, de alguma forma, contribuíram para a realização deste TCC, meus mais sinceros agradecimentos. Sem o apoio e encorajamento de cada um de vocês, essa conquista não seria possível. Tenho plena consciência de que posso contar com todos vocês em minha trajetória futura e sou imensamente grato por ter pessoas tão especiais ao meu lado.

## RESUMO

A pesquisa — de caráter exploratório, qualitativa, com estudo de caso — acompanha a estruturação financeira no "Centro de Treinamento Josuelmo Farias", uma academia de artes marciais, investigando a influência do planejamento financeiro na satisfação dos clientes e durabilidade do MEI no mercado. A coleta de dados envolveu entrevista semiestruturada e questionários estruturados. A entrevista permitiu uma compreensão abrangente do funcionamento da academia, enquanto os questionários forneceram informações objetivas sobre a satisfação dos alunos e aspectos específicos do treinamento. Os resultados revelaram alta satisfação dos alunos, principalmente em relação à qualidade das aulas e métodos de pagamento. Além disso, foi identificada a necessidade de melhorias na gestão financeira e na distribuição de responsabilidades por parte do proprietário da academia. Essas descobertas destacam a importância do planejamento financeiro para o sucesso dos microempreendedores individuais, embora devam ser consideradas especificidades de cada empreendimento

**Palavras-chave:** Planejamento financeiro; Satisfação; Microempreendedor.

## **ABSTRACT**

The research — exploratory, qualitative, with a case study — follows the financial structuring of the "Josuelmo Farias Training Center", a martial arts academy, investigating the influence of financial planning on customer satisfaction and durability of MEI in the market. Data collection involved semi-structured interviews and structured questionnaires. The interviews provided a comprehensive understanding of the academy's functioning, while the questionnaires yielded objective information regarding student satisfaction and specific aspects of the training. The results revealed high student satisfaction, particularly regarding the quality of classes and payment methods. Additionally, the need for improvements in financial management and responsibility distribution by the academy owner was identified. These findings underscore the importance of financial planning for the success of individual entrepreneurs, although the specificities of each business should be taken into account.

**Keywords:** Financial planning; Satisfaction; Microentrepreneur.



## LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1 - Motivos para empreender x idade.....	11
Figura 2 - MEIs que realizaram algum curso ou treinamento na área de gestão financeira.....	12
Figura 3 - Fluxo de caixa: Jiu-Jitsu .....	14
Figura 4 - Fluxo de caixa: Muay Thai .....	15
Figura 5 - Fluxo de caixa: Boxe .....	15
Figura 6 - Fluxo de caixa: Visão geral .....	15
Gráfico 1 - Gênero.....	16
Gráfico 2 - Modalidade.....	16
Gráfico 3 - Grau de satisfação de modo geral .....	16
Gráfico 4 - Qualidade das aulas.....	17
Gráfico 5 - Sobre os métodos de pagamentos .....	17
Gráfico 6 - Estrutura .....	17
Gráfico 7 - Segurança .....	18
Gráfico 8 - Localização .....	18
Gráfico 9 - Higiene .....	18
Gráfico 10 - Recomendação da academia .....	18

## SUMÁRIO

<b>1</b>	<b>INTRODUÇÃO.....</b>	<b>9</b>
<b>2</b>	<b>MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL .....</b>	<b>10</b>
<b>2.1</b>	<b>Origem .....</b>	<b>10</b>
<b>2.2</b>	<b>Características.....</b>	<b>10</b>
<b>2.3</b>	<b>Especializações .....</b>	<b>11</b>
<b>2.4</b>	<b>Planejamento financeiro.....</b>	<b>12</b>
<b>3</b>	<b>METODOLOGIA .....</b>	<b>12</b>
<b>4</b>	<b>RESULTADOS E DISCUSSÃO.....</b>	<b>13</b>
<b>4.1</b>	<b>Histórico da empresa .....</b>	<b>13</b>
<b>4.2</b>	<b>Missão, visão, valores.....</b>	<b>13</b>
<b>4.3</b>	<b>Público-alvo .....</b>	<b>14</b>
<b>4.4</b>	<b>Fluxo de caixa.....</b>	<b>14</b>
<b>4.5</b>	<b>Satisfação dos clientes.....</b>	<b>16</b>
<b>4.6</b>	<b>Planejamento financeiro.....</b>	<b>19</b>
<b>5</b>	<b>CONSIDERAÇÕES FINAIS .....</b>	<b>20</b>
	<b>REFERÊNCIAS.....</b>	<b>20</b>

## A IMPORTÂNCIA DO PLANEJAMENTO FINANCEIRO PARA O MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL (MEI): estudo de caso na academia de Artes Marciais “Centro de treinamento Josuelmo Farias”<sup>1</sup>

André Lucas Monteiro Farias<sup>2</sup>  
Ademir Rosa Martins<sup>3</sup>

**Resumo:** A pesquisa — de caráter exploratório, qualitativa, com estudo de caso — acompanha a estruturação financeira no "Centro de Treinamento Josuelmo Farias", uma academia de artes marciais, investigando a influência do planejamento financeiro na satisfação dos clientes e durabilidade do MEI no mercado. A coleta de dados envolveu entrevista semiestruturada e questionários estruturados. A entrevista permitiu uma compreensão abrangente do funcionamento da academia, enquanto os questionários forneceram informações objetivas sobre a satisfação dos alunos e aspectos específicos do treinamento. Os resultados revelaram alta satisfação dos alunos, principalmente em relação à qualidade das aulas e métodos de pagamento. Além disso, foi identificada a necessidade de melhorias na gestão financeira e na distribuição de responsabilidades por parte do proprietário da academia. Essas descobertas destacam a importância do planejamento financeiro para o sucesso dos microempreendedores individuais, embora devam ser consideradas especificidades de cada empreendimento.

**Palavras-chave:** Planejamento financeiro; Satisfação; Microempreendedor.

**Abstract:** The research — exploratory, qualitative, with a case study — follows the financial structuring of the "Josuelmo Farias Training Center", a martial arts academy, investigating the influence of financial planning on customer satisfaction and durability of MEI in the market. Data collection involved semi-structured interviews and structured questionnaires. The interviews provided a comprehensive understanding of the academy's functioning, while the questionnaires yielded objective information regarding student satisfaction and specific aspects of the training. The results revealed high student satisfaction, particularly regarding the quality of classes and payment methods. Additionally, the need for improvements in financial management and responsibility distribution by the academy owner was identified. These findings underscore the importance of financial planning for the success of individual entrepreneurs, although the specificities of each business should be taken into account.

**Keywords:** Financial planning; Satisfaction; Microentrepreneur.

## 1 INTRODUÇÃO

No Brasil, existe uma grande quantidade de pessoas com o pensamento empreendedor. A pesquisa do SEBRAE (2021) informa que 46,2% da população tem o sonho de ter o próprio negócio. Seguindo a mesma pesquisa, em 2021 o Brasil registrou um recorde de abertura de novos negócios, com 682,7 mil microempresas abertas e 3,1 milhões de novos cadastros de Microempreendedores Individuais (MEI).

Os pequenos empreendedores desempenham um papel importante na economia do país. A categoria que mais cresce é a de Microempreendedor Individual (MEI), alcançando no final de 2022 a representatividade de 73,4% do total de empresas formais, equivalente a 14.820.414 CNPJs. Contudo, 29% dos MEI fecham antes de completar 5 anos de atividade, de acordo com o levantamento realizado pelo SEBRAE.

Um dos obstáculos responsáveis pelo alto índice de MEI que fecham as portas precocemente, é a ausência de planejamento financeiro. De acordo com Gitman (1997, p.588) “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.”.

Com base em entrevistas realizadas pelo SEBRAE (2022), 77% dos MEI nunca realizou algum curso na área de administração financeira, isso contribui com a ausência do

<sup>1</sup> Artigo apresentado para a disciplina de TCC II e defendido no semestre de 2023.1, na cidade de São Luís/MA

<sup>2</sup> Graduando do Curso de Administração/UFMA. Contato: andre-lucas2000@hotmail.com;

<sup>3</sup> Professor Orientador. Dr. em Informática na Educação. Departamento de Ciências Contábeis, Imobiliárias e Administração - DECCA/UFMA. Contato: ademir.martins@ufma.br.

planejamento. Kiyosaki (1977) ressalta a importância da educação financeira em vez de apenas buscar lucro monetário. Ele enfatizou que muitas pessoas estão excessivamente preocupadas em ganhar dinheiro, quando deveriam direcionar sua atenção para o desenvolvimento de conhecimentos e habilidades financeiras.

Perante o exposto, o presente trabalho tem como foco de pesquisa a seguinte questão: “Qual a influência do planejamento financeiro na satisfação dos clientes e durabilidade do MEI no mercado?”. Para responder essa questão tem-se, então, como objetivo geral analisar qual a influência do planejamento financeiro na satisfação dos clientes e durabilidade do MEI no mercado. A empresa foco de estudo foi a academia de artes marciais “Centro de Treinamento Josuelmo Farias” (CTJF). Os objetivos específicos foram: a) levantar o perfil da empresa, b) identificar como é tratado o fluxo de caixa; c) analisar o grau de satisfação dos alunos com o CTJF; d) aplicar um planejamento financeiro na gestão da empresa.

A metodologia abordada é do tipo exploratória com estudo de caso, tendo aplicação de uma pesquisa de satisfação para os alunos do CT e entrevista com o proprietário com perguntas semiestruturadas.

## **2 MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL**

O referencial teórico é demonstrado abaixo, no qual foi abordado o conceito do MEI e suas principais características, baseado principalmente em dados apresentados pelo SEBRAE.

### **2.1 Origem**

A categoria de Microempreendedor Individual foi criada em 19 de dezembro de 2008, através da lei complementar N°128 e entrou em vigor em 2009. O objetivo da criação do MEI é de facilitar a formalização dos trabalhadores informais, que contabilizavam pelo menos 4,1 milhões de pessoas, segundo o IBGE. Essas pessoas, mesmo tendo renda, ainda constavam como desempregadas e não tinham amparo do Governo. (SEBRAE, 2023)

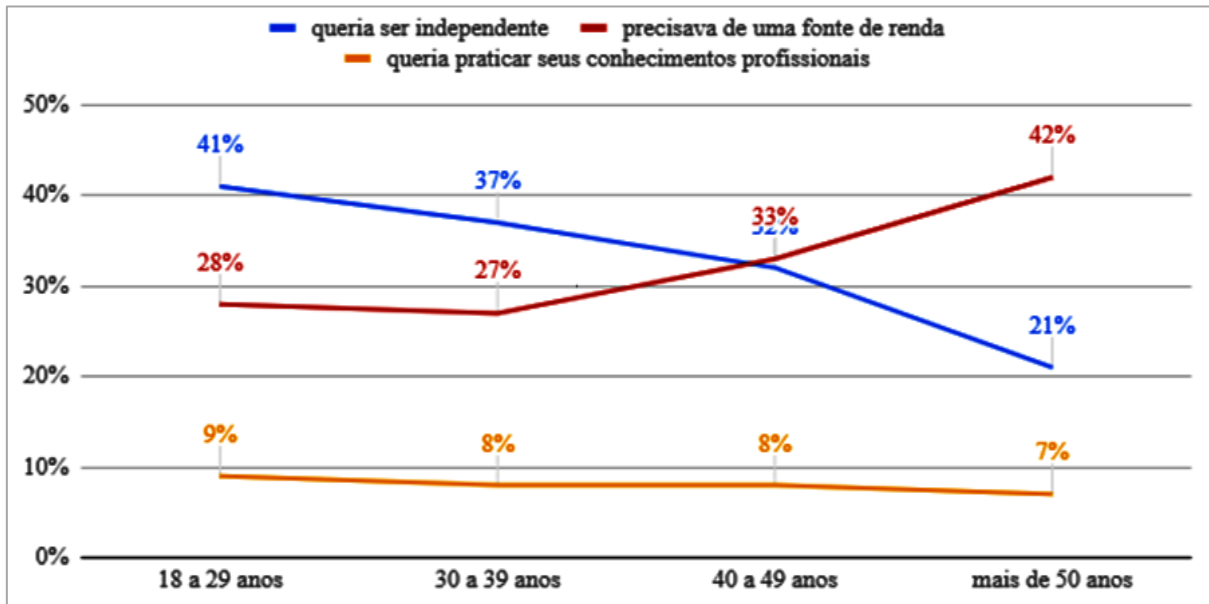
O SEBRAE desempenhou um papel fundamental na disseminação e implementação do MEI no país. Através de programas e campanhas de informação e capacitação, contribuiu para que os empreendedores conhecessem e aderissem ao MEI, proporcionando-lhes benefícios e facilidades para formalizar seus negócios.

Ao se formalizar como MEI, é obrigatório pagar uma taxa de imposto mensal ao Governo de acordo com a categoria escolhida. Essa taxa é fixa, só havendo reajuste de acordo com o salário-mínimo vigente. Em contrapartida, ao pagar o imposto, o MEI está habilitado a receber uma série de benefícios empresariais e pessoais. Os benefícios que os microempreendedores individuais recebem ao se formalizarem são (SEBRAE, 2022): CNPJ, dispensa de alvará e licença para suas atividades; Poderá vender para o governo; Terá acesso a produtos e serviços bancários como crédito; Baixo custo mensal de tributos (INSS, ISS e ICMS) em valores fixos; Vai poder emitir nota fiscal; Acesso ao apoio técnico do SEBRAE; Direitos e benefícios previdenciários: Aposentadoria por idade; Aposentadoria por invalidez, Auxílio-doença, Salário maternidade, Pensão por morte (para família).

### **2.2 Características**

Alguns comportamentos comuns dos Microempreendedores Individuais são demonstrados na pesquisa realizada pelo SEBRAE (2022). Por exemplo, a maior parcela das pessoas que se tornam MEI buscam independência, ou seja, querem ser o próprio chefe, além de quererem ter uma fonte de renda. A porcentagem varia de acordo com a faixa etária. (Figura 1).

Figura 1 - Motivos para empreender x idade



Fonte: SEBRAE (2022). Estudo do perfil do microempreendedor individual.

É também o que afirma o consultor de negócios do Sebrae Caio Ribeiro:

[...] a necessidade de renda é a principal explicação para esse crescimento, mas existem outras. A facilidade para abrir uma MEI, impostos bem menores - de no máximo R\$ 71,10 por mês, que já inclui a contribuição para o INSS com todas as garantias da Previdência, como auxílio-doença e aposentadoria - e a possibilidade de emitir nota fiscal. Mas ele ressalta que, para fazer bons negócios, o empreendedor precisa se preparar. (G1 -Jornal Nacional 2023)

Ainda de acordo com o estudo realizado pelo SEBRAE, quase 90% dos MEIs compreendem que que a criação da categoria foi uma boa política governamental, e ao se formalizarem, 69% dos MEIs garantem que houve um aumento no total de vendas. Contudo, aproximadamente 30% dos MEIs fecham o negócio antes de terem completado 5 anos, uns dos motivos apresentados foram a ausência de planejamento e gestão financeira, principalmente no período de crise decorrente da pandemia. Piero Contezini, CEO do Asaas<sup>4</sup>, comenta:

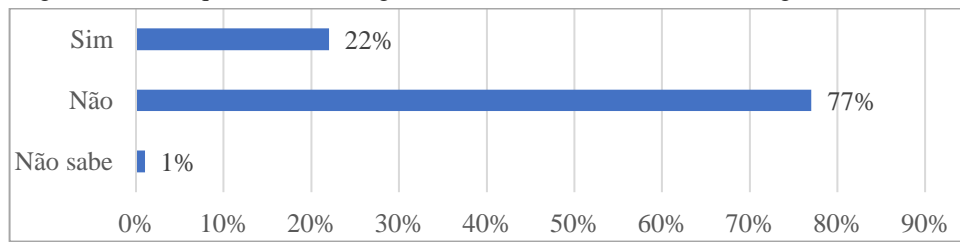
*O cenário certamente é desafiador para qualquer empreendedor. Justamente por isso, os cuidados com as finanças precisam ser redobrados. No entanto, mesmo questões básicas como controle do fluxo de caixa e classificação de despesas acabam, muitas vezes, sendo deixadas de lado por esses pequenos empreendedores por falta de conhecimento. (CONTEZINI, 2021)*

### 2.3 Especializações

Dados obtidos pelo SEBRAE apontam que 77% dos MEIs nunca fizeram um curso ou treinamento na área de gestão financeira (Figura 2). Alguns dizem não terem tempo para cursos e outros dizem possuírem o controle do negócio na cabeça. (CONTEZINI, 2021). Aristóteles disse a seguinte frase: “A educação tem raízes amargas, mas seus frutos são doces”. Visto isso, entende-se que, para alcançar o conhecimento é necessário abrir mão de algumas coisas por um período, contudo, esses sacrifícios são compensatórios no decorrer do tempo.

<sup>4</sup> Asaas: fintech que oferece soluções para automatizar as atividades burocráticas das empresas.

Figura 2 - MEIs que realizaram algum curso ou treinamento na área de gestão financeira



Fonte: Adaptado de SEBRAE (2021). Estudo do perfil do microempreendedor individual.

De acordo com Dau (2021), em artigo publicado no site Jornal Contábil, intitulado "30% dos MEIs fecham as portas antes dos cinco anos de atividade", os principais motivos para o fechamento dos MEIs incluem a falta de conhecimento em gestão empresarial, dificuldades financeiras e a concorrência acirrada. A falta de capacitação em administração financeira é apontada como fator que pode contribuir para as dificuldades enfrentadas.

## 2.4 Planejamento financeiro

A importância do planejamento financeiro é fundamental para o funcionamento e a sustentabilidade de uma empresa. Ele permite que a organização estabeleça metas claras, direcione suas ações, coordene seus recursos financeiros e controle suas operações. O planejamento financeiro também auxilia na tomada de decisões estratégicas, na alocação eficiente de recursos, na identificação de fontes de financiamento e na previsão de resultados futuros. (GITMAN,1997).

A falta de um planejamento financeiro adequado dos MEIs contribui com que eles não tenham o controle dos ganhos e despesas, perdendo assim a previsão de faturamento, sendo esse o principal motivo de ocorrência de dificuldades e falências da categoria. Maximiano (2011, p. 87), informa que “as decisões que procuram, de alguma forma, influenciar o futuro, ou que serão colocadas em prática no futuro, são decisões de planejamento.”

Gitman (1997, p. 588) discorre que “o processo de planejamento financeiro se inicia com a projeção de planos financeiros a longo prazo, ou estratégicos, que por sua vez direcionam a formulação de planos e orçamentos operacionais a curto prazo” A estratégia de mercado é traçada com base em dados e conduz aos planos de curto prazo, que são operacionalizados levando em consideração a participação de mercado e a aceitação dos produtos. A execução do planejamento financeiro global é acompanhada por meio da análise das variações orçamentárias, com destaque para a previsão de vendas e o orçamento de caixa.

## 3 METODOLOGIA

A pesquisa adotou uma abordagem qualitativa, que se mostra adequada para explorar e compreender fenômenos complexos e contextuais. A escolha desse método permitiu uma investigação mais aprofundada das experiências, percepções e opiniões que não podem ser quantificadas pelos participantes envolvidos na academia de artes marciais (MINAYO, 2014).

Para a coleta de dados, foram utilizadas duas técnicas complementares: a entrevista semiestruturada e a aplicação de questionários estruturados. A entrevista semiestruturada é uma forma flexível de obter informações, permitindo que o entrevistador explore tópicos específicos e, ao mesmo tempo, dê espaço para que o participante expresse suas opiniões e experiências de forma mais livre. Isso proporcionou uma compreensão mais abrangente do funcionamento da academia, capturando perspectivas individuais dos participantes, suas vivências e impressões sobre o treinamento, ambiente e relacionamento com os instrutores. (SELLTIZ, 1987)

Além disso, o questionário estruturado foi aplicado para obter informações mais objetivas. Essa técnica permitiu coletar dados, opiniões gerais e informações sobre a satisfação dos alunos com os serviços oferecidos pela academia, bem como aspectos específicos relacionados às técnicas de treinamento, infraestrutura e horários de funcionamento (GIL, 1999, p.128). O questionário foi elaborado com perguntas fechadas, fornecendo respostas pré-determinadas para facilitar a análise quantitativa posterior.

A entrevista e a aplicação do questionário foram realizadas entre os dias 08 e 10 de maio de 2023. Responderam ao questionário 21 pessoas, somando todas as modalidades.

## **4 RESULTADOS E DISCUSSÃO**

A empresa alvo de análise se trata de uma academia de artes marciais, cujo nome é “Centro de Treinamento Josuelmo Farias” (CTJF). Após um breve histórico da empresa, iremos discorrer sobre ações específicas que foram providenciadas visando uma melhor estruturação financeira: o trinômio Missão-Visão-Valores; o público alvo; o fluxo de caixa, pesquisa de satisfação dos clientes e considerações sobre o processo todo.

### **4.1 Histórico da empresa**

O proprietário, Sr. Josuelmo, iniciou sua vida como professor de jiu-jitsu em 2014, ministrando aulas em clubes privados, apenas com o objetivo de uma renda extra. O número de alunos aumentou bastante e ele observou uma oportunidade de transformar, o que seria uma renda extra, em sua principal fonte de renda.

Foi então que juntou dinheiro e no início de 2022 decidiu sair do clube onde dava aulas e abrir sua própria academia. Sua principal dificuldade foi encontrar um local adequado e com um preço acessível para se instalar. O primeiro lugar que foi alugado era pequeno e havia apenas 1 banheiro. Contudo, seus alunos estavam todos lá. O Sr. Josuelmo viu que precisava expandir as modalidades e utilizar mais horários, foi então que entrou em contato com professores de Boxe e Muay Thai e assim conseguiu disponibilizar mais modalidades e horários de lutas no CTJF.

O número de alunos continuou aumentando e era necessário encontrar um lugar maior e com mais banheiros. Após uma longa busca, ele encontrou um local com todas as características que precisava, e em agosto de 2022 ele se mudou para o espaço novo, onde está instalado até os dias atuais. Ele reforça que isso só foi possível graças a Deus e aos alunos que permaneceram fiéis a ele e deram oportunidade dele se reestruturar.

### **4.2 Missão, visão, valores**

O trio Missão-Visão-Valores é uma ferramenta fundamental para definir a direção estratégica de uma empresa. A missão estabelece o propósito da organização, a visão define os objetivos futuros e os valores orientam o comportamento da empresa. Essa abordagem permite planejar negócios diferenciados, atrair colaboradores engajados e garantir o crescimento sustentável. (NAKAGAWA, 2018)

De acordo com o proprietário do CTJF:

- Missão — Promover o desenvolvimento físico, mental e emocional dos nossos alunos através do treinamento de artes marciais, oferecendo instrutores capacitados e uma infraestrutura de qualidade;
- Visão — Ser reconhecido como a melhor academia de artes marciais da região, proporcionando variedade de modalidades e formando atletas de destaque;

- Valores — excelência, integridade, comprometimento, valorização das pessoas, melhoria contínua, espírito de equipe, responsabilidade social e paixão pela arte marcial.

### 4.3 Público-alvo

Com base nas informações contidas no site do SEBRAE (2021), definir o público-alvo é crucial no planejamento empresarial, permitindo estruturar objetivos comerciais e de marketing. Conhecer o público ajuda a desenvolver produtos e serviços alinhados às suas expectativas. Focar em nichos específicos reduz custos e facilita a satisfação dos clientes.

O público-alvo do CTJF é composto por jovens e adultos de ambos os sexos, com idade, acima de 8 anos, que desejam melhorar seu condicionamento físico, ganhar força, perder peso e desenvolver habilidades de autodefesa, ao mesmo tempo em que buscam equilíbrio mental e redução do estresse. Que estejam interessadas em aprender técnicas de jiu-jitsu, muay thai e boxe, além de desenvolver concentração, disciplina e autoconfiança. Atualmente conta com alunos entre 8 e 55 anos.

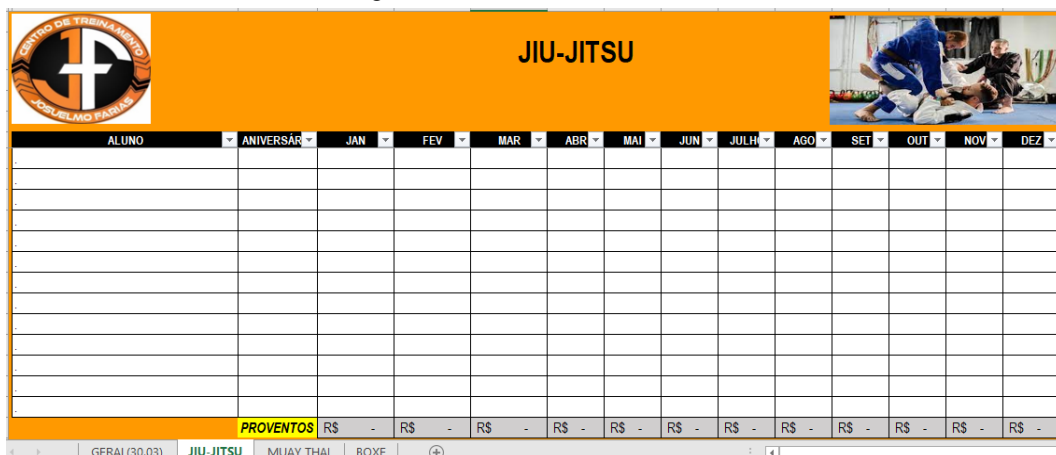
### 4.4 Fluxo de caixa

O fluxo de caixa é uma ferramenta importante para a tomada de decisões empresariais. Ele ajuda a empresa a planejar e controlar suas atividades futuras, tanto operacionais quanto não operacionais, ao fornecer informações sobre as entradas e saídas de dinheiro. O autor Eduardo Zdanowicz, comenta que “o fluxo de caixa se destaca como um instrumento útil ao processo de tomada de decisão [...] por meio do fluxo de caixa a empresa irá planejar e controlar todas as suas atividades operacionais e não operacionais futuras”. (ZDANOWICZ, 2002, p. 35)

O CTJF não possuía um controle financeiro rotineiro e estava tendo dificuldades para separar os custos da empresa e os pessoais. Foi então que sentiu-se a necessidade de utilizar uma planilha de controle no Excel, onde pudesse ser colocado o número de alunos de cada modalidade, o valor recebido de cada um, a quantia a ser repassada para os professores, custos operacionais e o lucro obtido.

Dessa forma ele conseguiu ter noção dos alunos que estavam em dias e de como realmente estava a sua situação financeira. Nas figuras a seguir estão presentes as planilhas dos fluxos de caixas do Jiu-Jitsu (Figura 3), Muay Htay (Figura 4), Boxe (Figura 5).

Figura 3 - Fluxo de caixa: Jiu-Jitsu



	ALUNO	ANIVERSÁRIO	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JULH	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
PROVENTOS	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -

Fonte: Autor (2023)



Figura 4 - Fluxo de caixa: Muay Thai

Fonte: Autor (2023)

Figura 5 - Fluxo de caixa: Boxe

Fonte: Autor (2023)

Além das planilhas individuais por categoria de esporte há uma planilha com a visão geral consolidada de todo fluxo de caixa (Figura 6).

Figura 6 - Fluxo de caixa: Visão geral

TOTAL						
JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	
R\$ -	R\$ -	R\$ -				
JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	

DESPESAS	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN
Aluguel						
Energia						
Manutenção						
Descartáveis						
Itens de limpeza e higiene						
<b>Total</b>	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -

INVESTIMENTOS	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN
Kimono						
Rash Guard						
Faixas						
Bandagens						
Luvax						
Energéticos						
Outros						
<b>Total</b>						

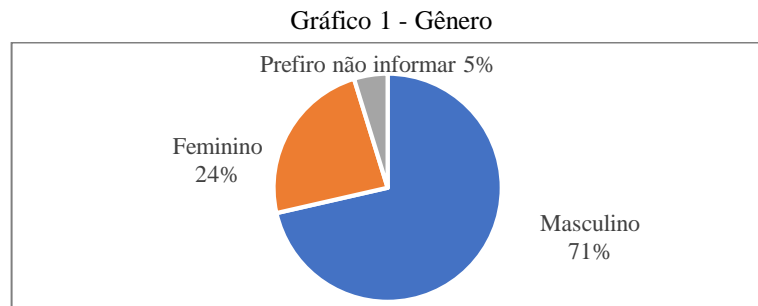
Fonte: Autor (2023)

#### 4.5 Satisfação dos clientes

Conforme Kotler (1998), a satisfação do cliente está ligada à relação entre as expectativas do produto e seu desempenho percebido. Para evitar clientes insatisfeitos, é importante avaliar a satisfação dos consumidores em relação aos serviços prestados. A pesquisa de satisfação é uma das maneiras utilizadas para realizar essa avaliação e identificar possíveis falhas antecipadamente.

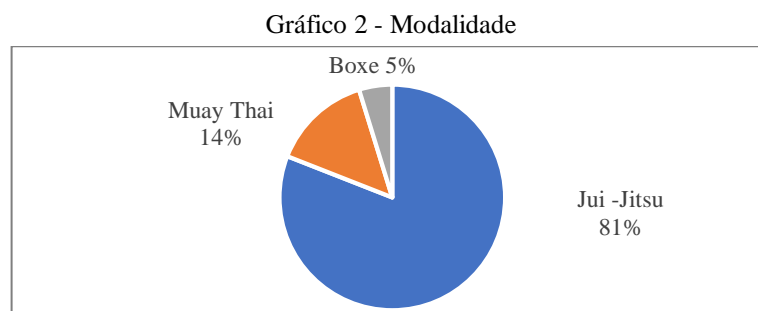
Foi realizada uma pesquisa de satisfação com 10 perguntas para o público do CTJF. Ao todo foram obtidas 21 respostas dos alunos matriculados.

De início, foi perguntado qual o gênero do participante, 71% correspondem ao gênero masculino, 24% ao feminino e 5% preferiram não informar, como representado no Gráfico 1.



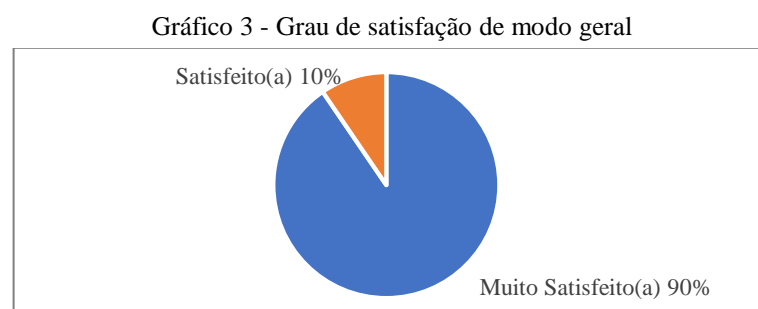
Fonte: Autor (2023). Dados da pesquisa.

Na questão seguinte, ao perguntar qual a modalidade do participante, a grande maioria informou que pratica o jiu-jitsu, correspondendo a 81%, seguido por 14% no muay thai e 5% no boxe, conforme representado no Gráfico 2.



Fonte: Autor (2023). Dados da pesquisa.

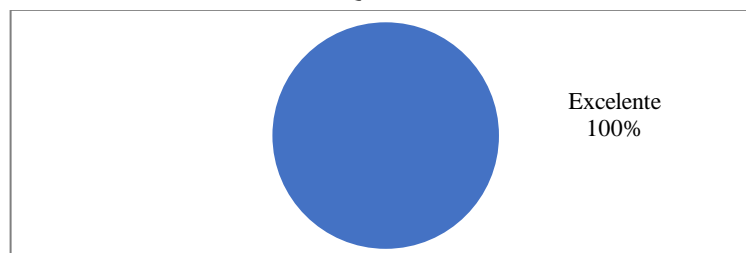
O primeiro questionamento foi sobre qual era o nível de satisfação sobre o CTJF, de forma geral. Foram disponibilizadas 4 opções, que variam de “Muito Satisfeito(a)” até “Insatisfeito(a)”. Apenas duas categorias foram votadas, 90,5% se dizem estar muito satisfeitos e 9,5 dizem estar satisfeitos, conforme representado no Gráfico 3.



Fonte: Autor (2023). Dados da pesquisa.

De forma unânime, todos os participantes responderam que consideram excelente a qualidade das aulas ministradas pelos professores do CTJF, o que indica que o nível técnico e didático dos mesmos está agradando todos os alunos, como representado no Gráfico 4.

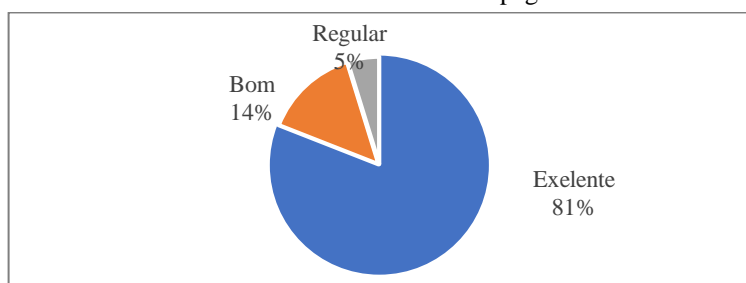
Gráfico 4 - Qualidade das aulas



Fonte: Autor (2023). Dados da pesquisa.

Foi questionado também sobre a satisfação sobre os métodos de pagamentos disponibilizados pela academia. Grande parte respondeu que acha excelente, o correspondente a 81%, seguido por 14,3% que acha bom e por fim 4,8% acha regular, o que abre um alerta para entender quais métodos podem ser abordados. O Gráfico 5 representa essa distribuição.

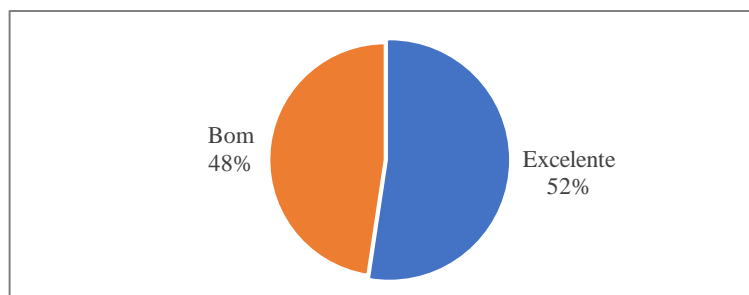
Gráfico 5 - Sobre os métodos de pagamentos



Fonte: Autor (2023). Dados da pesquisa.

Em relação a estrutura da academia, foi observado que um pouco mais da metade acham excelente, o equivalente a 52%, e 48% acham boa, como representado no Gráfico 6. Com isso acredita-se que o CTJF possui uma estrutura adequada, porém ainda cabe algumas melhorias para torná-la excelente.

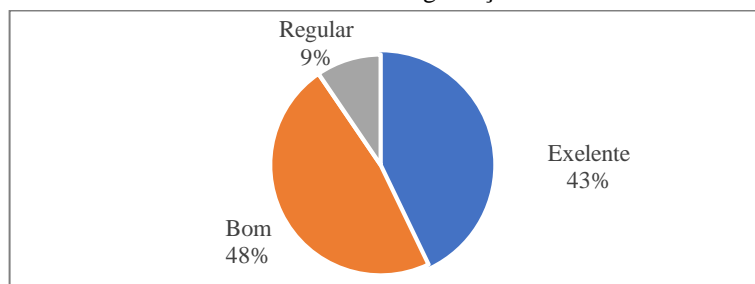
Gráfico 6 - Estrutura



Fonte: Autor (2023). Dados da pesquisa.

O nível do sentimento de segurança dos alunos também foi questionado e o resultado foi dividido. A maioria dos alunos, na faixa de 48%, acham a segurança boa no CTJF, seguido por 43% que acham excelente e 9% acham regular, como representado no Gráfico 7. Percebe-se que em quesito de segurança, o CTJF precisa investir mais para minimizar os riscos percebidos pelos alunos.

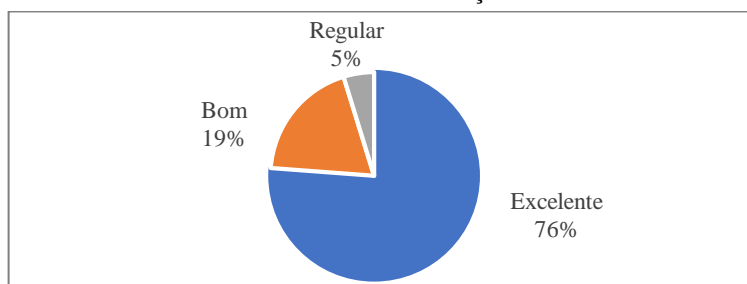
Gráfico 7 - Segurança



Fonte: Autor (2023). Dados da pesquisa.

A localização da academia agrada a maioria dos alunos do CTJF, sendo que 76% consideraram excelente, 19% boa e 5% regular, como representado no Gráfico 8.

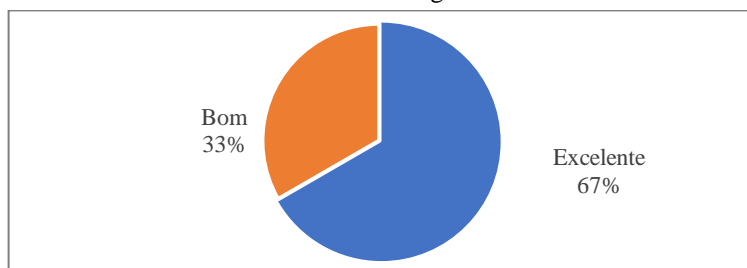
Gráfico 8 - Localização



Fonte: Autor (2023). Dados da pesquisa.

Além disso, a parte da higiene da academia também foi questionada: 67% dos alunos consideram excelente e 33% consideram boa, como representado no Gráfico 9.

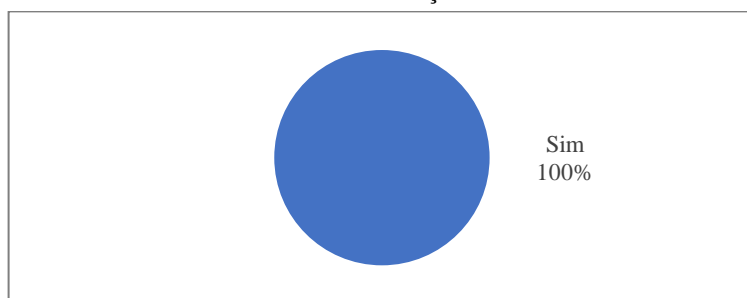
Gráfico 9 - Higiene



Fonte: Autor (2023). Dados da pesquisa.

Quando questionados, todos os participantes informaram que recomendariam a academia para algum amigo e/ou familiar (Gráfico 10)

Gráfico 10 - Recomendação da academia



Fonte: Autor (2023). Dados da pesquisa.

Na etapa final do questionário, foi inserido um campo onde os alunos poderiam dar algumas sugestões de melhoria para o CTJF. Todas as sugestões foram analisadas e o proprietário já tomou ciência de alguns pontos que pode melhorar a curto, médio e longo prazo. Algumas das sugestões enviadas pelos alunos foram: um bebedouro maior, enviar um cronograma das aulas da semana e tentar resgatar os alunos que por algum motivo deixaram de frequentar a academia.

#### **4.6 Planejamento financeiro**

Seguindo o estudo fornecido pelo Sebrae (2020) existem 6 estratégias para organizar o planejamento financeiro de uma empresa.

- 1) Em primeiro lugar, é essencial estabelecer objetivos claros e específicos que direcionem as metas financeiras a serem alcançadas, isso proporcionará um senso de direção e orientação para o planejamento. O proprietário do CTJF já está analisando seus objetivos, embora nem todos estejam definidos.
- 2) Uma vez estabelecidos os objetivos, é fundamental monitorar regularmente a saúde financeira da empresa. Isso envolve o acompanhamento cuidadoso das receitas, despesas, lucros e fluxo de caixa. Essas informações fornecerão insights valiosos sobre o desempenho financeiro da empresa e ajudarão a identificar áreas de melhoria e oportunidades. O Sr. Josuelmo está preenchendo a planilha de fluxo de caixa, contudo ele não o faz de forma diária, e sim de forma esporádica.
- 3) Continuando o raciocínio em fluxo de caixa, é crucial manter um controle preciso e organizado desse aspecto. Ter lucro não é o bastante se não houver dinheiro suficiente em caixa para cobrir as despesas operacionais. Um fluxo de caixa bem gerenciado permite tomar decisões informadas e manter a empresa em funcionamento, reduzindo as chances de problemas financeiros futuros.
- 4) Outra etapa importante é a definição estratégica dos preços dos produtos ou serviços oferecidos pela empresa. É essencial considerar os custos envolvidos na produção ou fornecimento, bem como a estratégia de posicionamento no mercado. A precificação adequada é crucial para garantir a rentabilidade e a competitividade da empresa. De acordo com o proprietário, para definir o valor da mensalidade, ele pesquisou o preço dos concorrentes locais, calculou o gasto de gasolina e aluguel, e dessa forma precificou de forma mais adequada.
- 5) Além disso, é fundamental planejar e executar estratégias promocionais eficazes ao longo do ano. Isso pode incluir a realização de promoções, descontos, campanhas de marketing direcionadas e outras iniciativas para impulsionar as vendas e atrair clientes. O planejamento cuidadoso dessas ações promocionais ajudará a maximizar os resultados e a obter o retorno desejado sobre o investimento.
- 6) Por fim, é importante lembrar que o planejamento financeiro não deve recair apenas sobre os ombros do empreendedor. É essencial delegar responsabilidades e envolver a equipe na execução do planejamento. Além disso, é necessário incentivar uma mudança de mentalidade na equipe, para que o controle financeiro se torne um hábito e todos entendam a importância de manter as finanças em ordem.

## 5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O objetivo geral da pesquisa visou analisar a importância do planejamento financeiro para o microempreendedor individual, especificamente usando a academia “Centro de Treinamento Josuelmo Farias” como um estudo de caso. Para esse propósito, a pesquisa investigou a operação da empresa, o nível de satisfação dos alunos e os métodos financeiros utilizados.

Em relação às características dos entrevistados, observou-se que a maioria é do gênero masculino (71%) e praticante de Jiu-jitsu (81%). Esses dados podem ser explicados pelo fato de que as artes marciais ainda são predominantemente praticadas por homens, mesmo havendo um aumento considerável do público feminino nos últimos anos. Além disso, a predominância de alunos de Jiu-jitsu se deve ao fato de que essa categoria já tinha uma turma estabelecida e foi a primeira a ser implementada no CTJF. A modalidade que mais possui mulheres atualmente no CTJF é a do Muay Thai.

Seguindo a pesquisa, percebeu-se que o grau de satisfação geral do CTJF pelos alunos teve em sua maioria o status de “Muito Satisfeito(a)” (90%) seguido por unanimidade a classificação da qualidade das aulas como “Excelente” (100%). Quanto aos métodos de pagamentos, 81% consideram excelentes.

Sobre a estrutura da academia, 52% dos participantes consideram como excelente, já em relação a segurança, 48% classificam o nível como “Bom”. Entrando no contexto de localização, 76% dos alunos consideraram o local atual como excelente. Já no aspecto de higiene, 67% classificam o CTJF como excelente. Por fim, todos os alunos (100%) informaram que recomendariam o CTJF para um amigo e/ou familiar.

Quanto ao aspecto organizacional da empresa, verificou-se que o proprietário possui várias responsabilidades, como limpeza, organização interna da academia, controle de receitas e despesas, ministração de aulas de Jiu-jitsu, além de seus afazeres pessoais. Isso resulta em uma sobrecarga, o que pode comprometer a execução adequada de algumas dessas tarefas. No entanto, o Sr. Josuelmo reconheceu a necessidade de terceirizar algumas dessas responsabilidades e está tomando medidas para melhorar o controle da academia e implementar um planejamento financeiro adequado.

Percebe-se que o planejamento financeiro desempenha um papel fundamental na sustentabilidade do CTJF no mercado. Ele proporciona estabilidade financeira, permite a antecipação de desafios, estabelecimento de metas e objetivos, além de garantir um controle eficiente das finanças. Além disso, ao adotar um planejamento adequado, o Sr. Josuelmo é capaz de ter uma previsão do tempo necessário para obter os recursos suficientes para aprimorar a academia, o que pode resultar em uma maior satisfação dos clientes. Sem um planejamento adequado, o MEI corre o risco de enfrentar dificuldades financeiras e ter dificuldades em se manter competitivo no mercado a longo prazo.

Este estudo analisou o comportamento de uma academia de artes marciais e apresentou algumas medidas que podem ser adotadas para melhorar a gestão do planejamento financeiro. No entanto, é importante ressaltar que os dados obtidos nesta pesquisa não devem ser generalizados, uma vez que existem diversas categorias de microempreendedores individuais, cada uma com suas especialidades.

## REFERÊNCIAS

CIDADE VERDE. Pesquisa aponta que 46% da população sonha em abrir o próprio negócio. Cidade Verde, 30 mar. 2023. Disponível em: <https://cidadeverde.com/masavio/121932/pesquisa-aponta-que-46-da-populacao-sonha-em-abrir-o-proprio-negocio>. Acesso em: 5 maio 2023.

DATASEBRAE. Perfil do Microempreendedor Individual. 2021. Disponível em: <https://datasebrae.com.br/perfil-do-microempreendedor-individual/>. Acesso em: 04 maio 2023.

DAU, Gabriel. 30% Dos MEIs Fecham As Portas Antes Dos Cinco Anos De Atividade. Rede Jornal Contábil. Araguari, MG. 26 Jul 2021. Disponível em < <https://www.jornalcontabil.com.br/30-dos-meis-fecham-as-portas-antes-dos-cinco-anos-de-atividade/> >. Acesso em 15mai 2023.

ECONOMIA SC. 30% dos MEIs fecham em até 5 anos; boa gestão financeira poderia evitar falências. Economia SC, 26 jul. 2021. Disponível em: <https://economiasc.com/2021/07/26/30-dos-meis-fecham-em-ate-5-anos-boa-gestao-financeira-poderia-evitar-falencias/>. Acesso em: 12 maio 2023

EDUCAÇÃO UOL. Sem fundamento escolar, nada feito. Educação UOL, 23 jun. 2016. Disponível em: <https://educacao.uol.com.br/bancoderedacoes/redacao/sem-fundamento-escolar-nada-feito.jhtm>. Acesso em: 12 maio 2023.

G1 - JORNAL NACIONAL. Número de funcionários no Brasil aumenta 10 vezes em uma década. G1 - Jornal Nacional, 15 fev. 2023. Disponível em: <https://g1.globo.com/jornal-nacional/noticia/2023/02/15/numero-de-empresarios-individuais-no-brasil-aumenta-10-vezes-em-uma-decada.ghtml>. Acesso em: 03 maio 2023.

GIL, Antônio Carlos. Métodos e técnicas de pesquisa social. 5. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

GITMAN, Lawrence J. Princípios de Administração Financeira. 7ª ed. São Paulo: Ed. Harbra, 1997.

KOTLER, Philip. Administração de marketing: análise, planejamento, implementação e controle. 5. ed. São Paulo: Atlas, 1998.

MACHADO, Fábio. 30% dos MEIs fecham as portas antes dos cinco anos de atividade. Jornal Contábil, 10 mar. 2021. Disponível em: <https://www.jornalcontabil.com.br/30-dos-meis-fecham-as-portas-antes-dos-cinco-anos-de-atividade/>. Acesso em: 05 maio 2023

MINAYO, M. C. de S. (Org.). O desafio do conhecimento: pesquisa qualitativa em saúde. 14ª ed. Rio de Janeiro: Hucitec, 2014. 408 p.

SEBRAE SANTA CATARINA. Você sabe o que é um Microempreendedor Individual (MEI)? [S.l.], [s.d.]. Disponível em: <https://www.sebrae-sc.com.br/blog/voce-sabe-o-que-e-um-microempreendedor-individual-mei>. Acesso em: 24 maio 2023

SEBRAE. 6 estratégias para organizar o planejamento financeiro da sua empresa. Sebrae, 21 out. 2020. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/ce/artigos/6-estrategias-para-organizar-o-planejamento-financeiro-da-sua-empresa,55419a2091a3a710VgnVCM100000d701210aRCRD>. Acesso em: 29 maio 2023.

SEBRAE. Brasil tem quase 15 milhões de Microempreendedores Individuais. Portal Sebrae, 20 abr. 2021. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/brasil-tem-quase-15-milhoes-de-microempreendedores-individuais,e538151eea156810VgnVCM1000001b00320aRCRD>. Acesso em: 03 maio 2023.

SEBRAE. Como definir o público-alvo da sua empresa. Sebrae, 12 set. 2021. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/pr/artigos/como-definir-o-publico-alvo-da-sua-empresa,399f288acc58d510VgnVCM1000004c00210aRCRD>. Acesso em: 24 maio 2023

SEBRAE. Conheça as vantagens e obrigações de ser um MEI. Sebrae, 5 jan. 2022. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/ac/artigos/conheca-as-vantagens-e-obrigacoes-de-ser-um-mei,ed71c306d70db710VgnVCM100000d701210aRCRD>. Acesso em: 5 maio 2023

SEBRAE. Missão, Visão e Valores do SEBRAE. Sebrae, [s.d.]. Disponível em: [https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/ME\\_Missao-Visao-Valores.PDF](https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/ME_Missao-Visao-Valores.PDF). Acesso em: 23 maio 2023.

SEBRAE. Planejamento financeiro e a importância para micro e pequenas empresas. Sebrae, 15 mar. 2022. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/planejamento-financeiro-e-a-importancia-para-micro-e-pequenas-empresas,fd2ac83eec486810VgnVCM1000001b00320aRCRD>. Acesso em: 15 maio 2023.

SELLTIZ, Claire et alii. Métodos de pesquisa nas relações sociais. Tradução de Maria Martha Hubner de Oliveira. 2a edição. São Paulo: EPU, 1987.

VEJA. Brasil cairá na lista de países mais populosos do mundo. Veja, 25 mar. 2021. Disponível em: <https://veja.abril.com.br/mundo/brasil-caira-na-lista-de-paises-mais-populosos-do-mundo/>. Acesso em: 03 maio 2023.

ZDANOWICZ, José Eduardo. Fluxo de Caixa: uma decisão de planejamento e controle financeiro. 9. ed. Porto Alegre: Editora Sagra Luzzatto, 2002.