

UNIVERSIDADE FEDERAL DE MINAS GERAIS

Faculdade de Ciências Econômicas

Centro de Pós-Graduação e Pesquisas em Administração

Curso de Especialização em Gestão Estratégica

Daniel Miranda Silva

**PLANO DE NEGÓCIOS PARA O DESENVOLVIMENTO DE UM APLICATIVO DE
EDUCAÇÃO FINANCEIRA PARA CRIANÇAS E ADOLESCENTES.**

Belo Horizonte

2025

UNIVERSIDADE FEDERAL DE MINAS GERAIS

Faculdade de Ciências Econômicas

Centro de Pós-Graduação e Pesquisas em Administração

Curso de Especialização em Gestão Estratégica

Daniel Miranda Silva

**PLANO DE NEGÓCIOS PARA CRIAÇÃO DE UM APLICATIVO DE EDUCAÇÃO
FINANCEIRA PARA CRIANÇAS E ADOLESCENTES.**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado à Faculdade de Ciências Econômicas da Universidade Federal de Minas Gerais, como requisito parcial à obtenção do título de Especialista em Gestão Estratégica de Negócios.

Orientador: Prof. Dr. Marcos Paulo de Oliveira Corrêa

Belo Horizonte

2025

Ficha catalográfica

S586p
2025

Silva, Daniel Miranda.
Plano de negócios para o desenvolvimento de um aplicativo de educação financeira para crianças e adolescentes [manuscrito] / Daniel Miranda Silva. – 2025.
1 v.: il.

Orientador: Marcos Paulo de Oliveira Corrêa.

Monografia (especialização) – Universidade Federal de Minas Gerais, Centro de Pós-Graduação e Pesquisas em Administração. Inclui bibliografia.

1. Administração. 2. Educação financeira. I. Corrêa, Marcos Paulo de Oliveira. II. Universidade Federal de Minas Gerais. Centro de Pós-Graduação e Pesquisas em Administração. III. Título.

CDD: 658

Elaborado por Leonardo Vasconcelos Renault – CRB-6/2211
Biblioteca da FACE/UFMG. – /094/2025



Universidade Federal de Minas Gerais
Faculdade de Ciências Econômicas
Centro de Pós-Graduação e Pesquisas em Administração
Curso de Especialização em Gestão Estratégica

ATA DA DEFESA DE TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO do Senhor **DANIEL MIRANDA DA SILVA**, matrícula nº **2023707638**. No dia 23/06/2025 às 19:30 horas, reuniu-se em sala virtual, a Comissão Examinadora de Trabalho de Conclusão de Curso - TCC, indicada pela Coordenação do Curso de Especialização em Gestão Estratégica - CEGE, para julgar o Trabalho de Conclusão de Curso intitulado "PLANO DE NEGÓCIOS PARA O DESENVOLVIMENTO DE UM APLICATIVO DE EDUCAÇÃO FINANCEIRA PARA CRIANÇAS E ADOLESCENTES", requisito para a obtenção do Título de Especialista. Abrindo a sessão, o orientador e Presidente da Comissão, Prof. Marcos Paulo de Oliveira Corrêa, após dar conhecimento aos presentes do teor das Normas Regulamentares de apresentação do TCC, passou a palavra ao aluno para apresentação de seu trabalho. Seguiu-se a arguição pelos examinadores, seguida das respostas do aluno. Logo após, a Comissão se reuniu sem a presença do aluno e do público, para avaliação do TCC, que foi considerado:

APROVADO

NÃO APROVADO

__100__ (cem) __ pontos

O resultado final foi comunicado publicamente ao aluno pelo orientador e Presidente da Comissão. Nada mais havendo a tratar, o Senhor Presidente encerrou a reunião e lavrou a presente ATA, que será assinada por todos os membros participantes da Comissão Examinadora. Belo Horizonte, 23/06/2025.

Prof. Marcos Paulo de Oliveira Corrêa
(CEGE/UFGM)



Documento assinado digitalmente
MARCOS PAULO DE OLIVEIRA CORREA
Data: 23/06/2025 20:14:00-0300
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Prof^a Roberta de Cássia Macedo
(Universidade FUMEC)



Documento assinado digitalmente
ROBERTA DE CASSIA MACEDO
Data: 23/06/2025 21:08:52-0300
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Resumo

Este trabalho apresenta o plano de negócios do PREEG Educacional, um aplicativo voltado para a promoção da educação financeira de crianças e adolescentes. A proposta visa contribuir para a superação da histórica deficiência dos brasileiros no que se refere à formação patrimonial e ao comportamento responsável frente aos investimentos. A educação financeira desempenha um papel fundamental no desenvolvimento de competências essenciais para enfrentar os desafios econômicos do cotidiano, especialmente em um contexto de constantes transformações sociais e tecnológicas. A ausência de conhecimentos financeiros básicos, ainda presente em grande parte da população, gera dificuldades relacionadas à gestão de recursos, como a incapacidade de poupar, investir e evitar endividamentos excessivos. Nesse cenário, o ensino da educação financeira desde a infância configura-se como uma solução estratégica para formar indivíduos mais conscientes e preparados economicamente. A participação dos pais nesse processo é essencial, pois o ambiente familiar representa um espaço propício para introduzir conceitos relacionados ao uso responsável dos recursos financeiros. Ademais, o avanço das tecnologias e a consequente mudança nas relações de consumo, impulsionadas especialmente pela expansão do comércio eletrônico durante a pandemia da COVID-19, intensificaram o acesso de públicos cada vez mais jovens ao mercado de consumo. Crianças e adolescentes, considerados nativos digitais, são diariamente expostos a estímulos de consumo, o que torna ainda mais relevante a promoção de uma educação financeira que os capacite a organizar suas finanças, evitar o endividamento precoce e se proteger contra fraudes. Assim, o desenvolvimento do PREEG Educacional surge como uma ferramenta inovadora e necessária, alinhada às novas demandas sociais, visando fomentar práticas financeiras conscientes desde a infância, com reflexos positivos na vida adulta e na sociedade como um todo.

Palavras-chave: Educação Financeira; Infância e Adolescência; Consumo Consciente; Tecnologia; Plano de Negócios.

Abstract

This paper presents the business plan for PREEG Educacional, an application aimed at promoting financial education for children and adolescents. The proposal seeks to address the historical deficiency among Brazilians regarding wealth formation and responsible investment behaviors. Financial education plays a fundamental role in developing essential skills to face everyday economic challenges, especially in a context of constant social and technological transformations. The lack of basic financial knowledge, still prevalent among a large portion of the population, leads to difficulties in managing resources, such as the inability to save, invest, and avoid excessive debt. In this scenario, teaching financial literacy from childhood emerges as a strategic solution to foster more economically aware and prepared individuals. Parental involvement is essential in this process, as the family environment represents a suitable space to introduce concepts related to responsible financial management. Moreover, technological advances and the consequent changes in consumer relations, especially driven by the expansion of e-commerce during the COVID-19 pandemic, have intensified young people's access to consumption. Children and adolescents, considered digital natives, are exposed daily to consumer stimuli, making financial education even more relevant to enable them to organize their finances, avoid early indebtedness, and protect themselves against fraud. Thus, the development of PREEG Educacional emerges as an innovative and necessary tool, aligned with new social demands, aiming to foster conscious financial practices from an early age, with positive impacts on adulthood and society as a whole.

Keywords: Financial Education; Childhood and Adolescence; Conscious Consumption; Technology; Business Plan.

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	9
2	JUSTIFICATIVA	11
3	SUMÁRIO EXECUTIVO	12
4	PLANO OPERACIONAL	15
5	CONCLUSÃO	20
6	REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	21

1 INTRODUÇÃO

A educação financeira desempenha um papel crucial no desenvolvimento das habilidades necessárias para lidar com os desafios econômicos da vida cotidiana. Em um cenário de constantes transformações econômicas e sociais, a educação se apresenta como uma ferramenta muito importante para o desenvolvimento dos indivíduos, no qual, são gerados conhecimentos e aprendizados importantes para a experiência de toda uma vida (Oliveri, 2013).

A ausência de conhecimento financeiro básico, observada em grande parte da população, resulta em dificuldades para poupar, investir e evitar endividamentos excessivos. Neste contexto, o ensino de educação financeira para crianças e adolescentes emerge como uma solução estratégica para moldar uma geração mais preparada e consciente economicamente. E essa educação pode começar dentro de casa, através da transmissão das informações pelos seus pais. Em que, mostrar para elas e mantê-las informadas sobre como os recursos que sustentam suas vidas chegam até suas casas, e que, se não houver economia e poupança, esses recursos se esgotam, levando à falta de necessidades básicas (Castro et al, 2023).

A mesada se apresenta como um instrumento eficiente para estimular as crianças a pouparem dinheiro, ainda mais quando atrelada a alguma atividade. Sendo recomendado uma determinada frequência para cada faixa de idade, de forma que, conforme a criança vá crescendo, essa mesada passe a representar uma forma de salário e como utilizá-lo da forma mais eficaz (Castro et al, 2023).

Em um mundo cada vez mais conectado pela tecnologia, as relações de consumo se alteraram também, facilitando o acesso a públicos cada vez mais jovens com essa necessidade de compras, em que, com a pandemia, o atendimento presencial foi suspenso, levando consumidores a comprar online e comerciantes a adaptarem seus produtos para esse formato, o que contribuiu para o sucesso do e-commerce no Brasil e no mundo (Tomé, 2021). Nesse contexto, jovens e adolescentes compõem um mundo “*nati digital*”, sendo bombardeados por propagandas para consumo diariamente. Por isso, a educação sobre organização financeira e padrões de consumo se apresentam importantes para que essas novas gerações não se afundam em dívidas e nem caiam em golpes. (VANDERLEY et al, 2021)

A infância e a adolescência são períodos cruciais no desenvolvimento de valores, hábitos e comportamentos que tendem a perdurar ao longo da vida. A incorporação de conceitos básicos de finanças durante estas fases pode ajudar a criar cidadãos mais preparados para tomar decisões econômicas informadas, contribuindo para o bem-estar individual e o progresso coletivo (Domingos, 2022).

Em 2018, a Base Nacional Comum Curricular (BNCC) incluiu a educação financeira como um tema transversal no ensino fundamental aparecendo em mais de um campo de estudos, reconhecendo a importância de introduzir esse aprendizado desde cedo. Em que, com um maior espaço para o empreendedorismo individual, se torna imprescindível o entendimento tanto sobre o sistema monetário nacional e internacional, quanto sobre uma educação financeira eficaz (De Matos et al, 2022).

Paralelamente, o avanço tecnológico tem oferecido ferramentas poderosas para a disseminação da educação financeira. Em particular, os aplicativos digitais têm se destacado como meios altamente eficazes para alcançar o público jovem. A geração atual, conhecida como nativa digital, está habituada a interagir com dispositivos móveis e aplicativos, o que cria uma oportunidade única para integrar educação financeira em sua rotina de forma lúdica e interativa. Plataformas que utilizam gamificação, simulações e desafios financeiros têm mostrado grande potencial para engajar crianças e adolescentes, promovendo a assimilação de conceitos financeiros de maneira prática e acessível (Medeiros e Medeiros, 2018).

A convergência entre educação financeira e tecnologia oferece uma solução inovadora para superar as barreiras tradicionais de ensino. Por meio de aplicativos voltados ao público infantojuvenil, é possível transformar conceitos abstratos em experiências concretas, facilitando a compreensão e o desenvolvimento de habilidades financeiras. Esses aplicativos também permitem personalização e aprendizado autônomo, ajustando-se às necessidades e ao ritmo de cada usuário. Além disso, o uso de tecnologias digitais pode ampliar o alcance da educação financeira, superando as limitações geográficas e democratizando o acesso ao conhecimento. No qual, tendo em vista que o endividamento das famílias brasileiras em 2022 atingiu a marca de 77,9% e aproximadamente 71,44 milhões de pessoas estão em situação de inadimplência no Brasil, essa facilidade de acesso ao conhecimento oferecida pela tecnologia se mostra como uma grande oportunidade tanto para a conscientização dos adultos sobre educação financeira, quanto para o desenvolvimento de novas gerações competentes sobre finanças (Bach, 2024)

Assim, este trabalho apresenta como objetivo geral elaborar um plano de negócio para desenvolvimento de um aplicativo de educação financeira para crianças e adolescentes compatível com IOS e Android. Além disso, será explorado como a integração da tecnologia, especialmente através de aplicativos, pode potencializar os esforços de disseminação e ensino da educação financeira, contribuindo para a formação de cidadãos mais preparados para os desafios econômicos da atualidade. Esse objetivo, assim como os específicos, será abordado no próximo tópico.

Além disso, como objetivos específicos, espera-se a definição do planejamento estratégico da organização, definição das ações de marketing para divulgação do aplicativo,

elaboração de um plano operacional detalhado e identificar e analisar aspectos jurídicos e financeiros envolvidos no desenvolvimento e operação do aplicativo.

2 JUSTIFICATIVA

A realização deste estudo sobre a educação financeira voltada para crianças e adolescentes, com foco na utilização de ferramentas tecnológicas como aplicativos, é essencial para enfrentar desafios sociais, econômicos e educacionais no Brasil. Em uma sociedade onde o consumo desenfreado é incentivado e as taxas de endividamento são alarmantes, a falta de preparo financeiro não é apenas um problema individual, mas uma questão que impacta o desenvolvimento sustentável do país (Moreira, 2010). Dados recentes mostram que grande parte da população brasileira não possui conhecimentos básicos sobre finanças, o que contribui para dificuldades em lidar com o crédito, economizar e planejar o futuro. Esse cenário evidencia a urgência de ações estruturadas para reverter esse quadro desde as primeiras etapas da formação educacional.

O público infantojuvenil é particularmente relevante neste contexto, pois hábitos e comportamentos financeiros têm raízes em padrões aprendidos na infância. Por isso, investir na educação financeira desde cedo é uma estratégia com potencial de longo alcance. No entanto, apenas incluir o tema nos currículos escolares, conforme preconiza a Base Nacional Comum Curricular (BNCC), não garante sua eficácia. É preciso considerar as características da geração atual, que está imersa em um ambiente digital e tem formas específicas de aprender e se engajar (Moreira, 2010).

A tecnologia, quando bem utilizada, surge como uma aliada poderosa para tornar o ensino da educação financeira mais atrativo e acessível. Aplicativos e plataformas digitais, com sua capacidade de integrar elementos interativos, gamificação e personalização, podem transformar o aprendizado em uma experiência prática e divertida. Isso não apenas aumenta a adesão por parte dos jovens, mas também facilita a internalização de conceitos que, de outra forma, poderiam ser percebidos como abstratos ou desinteressantes. Em que, entende-se que o uso de elementos de jogos para inventar artifícios para a aprendizagem gamificada, ajuda no aperfeiçoamento de um conhecimento (Curvo, 2022).

Portanto, este estudo se justifica pela necessidade de identificar estratégias inovadoras para promover a educação financeira no Brasil, considerando o contexto sociocultural e as novas possibilidades trazidas pela era digital. A combinação de ensino tradicional com recursos tecnológicos pode ser a chave para transformar a educação financeira em uma ferramenta eficaz de inclusão social e preparação para um futuro economicamente mais sustentável e equilibrado.

3 SUMÁRIO EXECUTIVO

Propõe-se o desenvolvimento do aplicativo de educação financeira para crianças e adolescentes. O nome busca brincar de forma irônica entre a busca do desenvolvimento cognitivo e a preguiça para começar esse processo. Em período da humanidade em que as pessoas, principalmente os adolescentes, são bombardeadas diariamente pelo reflexo de olhar as redes sociais de forma compulsiva, o foco para os estudos se apresenta bem afetado e a criação de uma disciplina para a quebra de vícios se torna cada vez mais difícil, por isso o aplicativo foi intitulado PREEG Educacional (Godinho, 2024).

Este plano de negócio busca estruturar uma solução prática e interativa para auxiliar crianças e adolescentes a adquirirem, de forma lúdica e consistente, noções fundamentais de educação financeira. A ideia surgiu a partir da experiência pessoal do autor no mercado financeiro, onde foi constatada uma realidade preocupante, qual seja, a de que apenas uma pequena parcela da população brasileira investe, e, entre essas pessoas, poucas têm um entendimento sólido sobre finanças, no qual, em abril de 2020, o número de CPFs cadastrados na Bolsa de Valores dobrou, atingindo 2 milhões de pessoas pessoa física (Costa, 2022). Essa lacuna no conhecimento financeiro reflete-se em comportamentos de consumo descontrolados, dificuldade em poupar e vulnerabilidade a fraudes e práticas financeiras predatórias (Barros, 2023).

A missão do PREEG é ambiciosa, pois tem como objetivo revolucionar o segmento de educação financeira e, com isso, reformular a vida dos brasileiros, tanto na forma de gastos deles quanto em seus investimentos e construção de patrimônio. Essa iniciativa visa criar uma geração mais consciente sobre dinheiro, que possa iniciar investimentos mais cedo, construir seu patrimônio ao longo do tempo e evitar armadilhas financeiras, como golpes e apostas online, que afetam especialmente os mais jovens. Hoje em dia, há um foco maior do mercado de educação financeira nos adultos, pois, normalmente, estão trabalhando e possuem recursos para investir. O foco do aplicativo será nas crianças e adolescentes, porque, assim, será possível já desde cedo construirmos nas mentes dessas gerações mais novas, estruturas de conhecimentos voltados para a valorização do trabalho, noções de investimentos e adaptação do patrimônio construído de acordo com as mudanças do mercado.

O aplicativo PREEG tem como intenção estar inserido no setor de educação online, aproveitando o crescimento significativo da tecnologia educacional no Brasil. Por meio dele, serão produzidos vídeos educativos curtos, tarefas cotidianas e questionários interativos para ensinar conceitos financeiros como poupança, planejamento, controle de gastos e até mesmo investimentos básicos. A interação entre pais e filhos será um elemento-chave, permitindo que os

pais acompanhem o aprendizado dos filhos enquanto também reforçam valores como responsabilidade, disciplina e organização.

A educação financeira para crianças tem um impacto profundo não apenas na vida individual, mas também na sociedade como um todo (Leite e Wiedemann, 2024). Quando crianças aprendem cedo sobre o valor do dinheiro, o papel do planejamento e os perigos do consumo impulsivo, elas desenvolvem habilidades para tomar decisões financeiras inteligentes e conscientes no futuro. O PREEG visa preencher essa lacuna no sistema educacional, que só recentemente incluiu a educação financeira como parte obrigatória do currículo escolar, conforme diretrizes da Base Nacional Comum Curricular (BNCC).

A empresa PREEG será estruturada juridicamente como uma Microempresa (ME), considerando que o número de funcionários será inferior a 9 e que o faturamento anual previsto está acima de oitenta e um mil reais. Tendo em vista que buscamos. Essa forma jurídica é adequada para o estágio inicial do negócio, permitindo simplicidade administrativa e custos reduzidos, além de ser compatível com o perfil de startups que estão no início de suas operações. A empresa PREEG será estruturada juridicamente como uma Microempresa (ME), considerando que o número de funcionários será inferior a 9 e que o faturamento anual previsto está acima de R\$ 81.000,00. Essa forma jurídica é adequada para o estágio inicial do negócio, pois permite simplicidade administrativa, custos reduzidos e é compatível com o perfil de startups em início de operação. O planejamento financeiro prevê a aquisição mensal de 100 novos assinantes, com o valor da assinatura fixado em R\$ 49,90. Além da receita proveniente das assinaturas, há uma expectativa de captação de recursos por meio de anúncios e publicidades, com uma estimativa inicial de R\$ 3.000,00, aumentando progressivamente em R\$ 1.000,00 a cada mês. Esse modelo possibilita um crescimento sustentável da receita, alinhado com a expansão gradual da base de usuários e a consolidação da marca no mercado (ALMEIDA et al, 2021).

O enquadramento tributário escolhido é o Simples Nacional, um regime que consolida e simplifica o recolhimento de impostos federais, estaduais e municipais, reduzindo a carga tributária e facilitando a gestão financeira da empresa. Este modelo é amplamente adotado por micro e pequenas empresas no Brasil, especialmente na fase inicial de suas atividades, devido à sua eficiência em manter a conformidade fiscal com menos burocracia. Segundo Leitão (2014):

Pelo fato de serem pequenas, essas empresas podem incorrer em custos econômicos superiores ao das maiores empresas. Nesse sentido, muitos países têm buscado criar mecanismos específicos que permitam às MPEs terem igualdade de condições em relação às grandes no que tange às suas obrigações tributárias. Assim, simplificações de declarações, eliminação de obrigações acessórias e mesmo redução da carga tributária tem sido utilizadas pelas administrações tributárias no enfrentamento da questão. O Brasil concedeu uma série de benefícios fiscais e simplificações administrativas para as pequenas e

microempresas desde a criação do Simples pela Lei n. 9.317/96. Houve redução da carga tributária, simplificação da escrituração fiscal, pagamento em um único documento de vários tributos federais e a possibilidade de se inserir também, mediante convênio, os tributos estaduais e municipais.

Demonstrando assim, que o Simples Nacional faz mais sentido para esse início da empresa, por facilitar os encargos e recolhimento. Já o capital social da empresa será constituído com a contribuição igualitária dos três sócios. Cada um realizará um aporte inicial de R\$ 5.000,00, totalizando R\$ 15.000,00. Esse montante será destinado à estruturação do aplicativo, incluindo desenvolvimento de software, marketing inicial e despesas operacionais básicas. O capital social é essencial para garantir a sustentabilidade inicial da empresa e reforçar o compromisso dos sócios com o sucesso do negócio.

Aspecto	Descrição
Forma Jurídica	Microempresa (ME)
Regime Tributário	Simples Nacional — escolhido pela simplificação dos encargos e do recolhimento de tributos
Número de Sócios	3
Capital Social	R\$ 15.000,00
Aporte de Cada Sócio	R\$ 5.000,00
Finalidade do Capital Social	Desenvolvimento do aplicativo, marketing inicial e cobertura de despesas operacionais básicas
Justificativa do Regime	O Simples Nacional faz mais sentido para o início da empresa, pois facilita os encargos e o recolhimento
Comprometimento dos Sócios	O capital social representa o compromisso e a responsabilidade de cada sócio com o sucesso do negócio

Fonte: Elaborado pelo autor

No que diz respeito às fontes de financiamento, inicialmente, o capital virá dos aportes dos sócios. No entanto, à medida que o negócio se desenvolve e atinge novos estágios de maturidade, outras possibilidades serão exploradas. Essas incluem a entrada de novos sócios estratégicos, que podem trazer capital e expertise, além de parcerias com instituições como o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae¹) e o Parque Tecnológico de Belo Horizonte (BHTec²), que oferecem suporte técnico, financeiro e de inovação para startups. Há também a perspectiva de atrair investimentos de fundos de private equity, especialmente aqueles focados em empresas inovadoras e de tecnologia, alinhadas ao perfil do PREEG.

¹ Saiba mais em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/>

² Saiba mais em: <https://bhtec.org.br/>

Além disso, a estrutura da empresa será orientada para facilitar a escalabilidade, permitindo que o aplicativo cresça de forma sustentável e atenda a um número crescente de usuários. Essa preparação inclui um planejamento financeiro rigoroso, a busca por parcerias estratégicas no mercado de educação e tecnologia, e o uso de plataformas digitais modernas para a operação e entrega dos serviços.

Inicialmente, o faturamento do aplicativo será focado em duas formas. Primeiro seria através da monetização via publicidade. Em que, com a parceria com outras empresas, vamos disponibilizar um espaço destinado para anúncios e visualização dos clientes. A segunda forma, será através de assinaturas. No qual, o usuário poderá optar por utilizar o aplicativo de forma gratuita, onde terá limitações de tarefas e acesso aos anúncios. Já o usuário que optar pela assinatura, não receberá anúncios, poderá incluir tarefas ilimitadas para os filhos e as crianças e adolescentes terão acesso a todo o material educativo de uma só vez e não será necessário esperar a finalização de uma tarefa para acessar um vídeo educativo e depois ao questionário. Com a assinatura, será disponibilizado vídeos, PDFs e questionários com uma maior diversificação de perguntas para o público-alvo realizar quando quiser e poder agregar maiores recompensas, tudo isso, com a autorização dos pais ou responsável.

Conforme o nosso modelo for se estruturando e a base de clientes crescendo, novas parcerias e a busca de novos investidores se fará muito importante para aumentar os serviços prestados, com uma prateleira de produtos bem ampla, abrangendo para a atuação dentro do mercado financeiro, assim como os bancos virtuais, voltado para o objetivo de transformar o aplicativo em uma fintech. Esse formato de empresa unifica o mercado financeira com o tecnológico, normalmente, empresas no estágio inicial, intituladas de startups, com grande potencial de crescimento, voltadas para inovações no mercado financeiro (CONSTANCIO et al., 2024).

O modelo de negócios do PREEG, aliado a uma estrutura jurídica e tributária eficiente, posiciona a empresa como uma iniciativa promissora no segmento de educação financeira no Brasil. Com uma base sólida e um planejamento estratégico, a empresa estará preparada para enfrentar os desafios do mercado e contribuir para a formação de uma sociedade mais consciente financeiramente.

4 PLANO OPERACIONAL

O plano operacional do PREEG tem como objetivo detalhar as etapas necessárias para o desenvolvimento e operacionalização do aplicativo de educação financeira voltado para crianças e adolescentes, assegurando eficiência e qualidade desde o planejamento inicial até a entrega do

produto final aos usuários. Este documento estrutura os processos essenciais para criar, implementar e manter o aplicativo, alinhando as áreas tecnológicas, administrativas e operacionais de forma a atingir as metas do negócio.

No que tange à estrutura organizacional, o PREEG contará com equipes especializadas divididas em quatro áreas principais: Desenvolvimento de Software, Marketing e Vendas, Atendimento ao Cliente, e Administração e Finanças. A equipe de Desenvolvimento de Software será responsável pela codificação do aplicativo, criação de uma interface amigável e implementação de funcionalidades como gamificação e vídeos educativos. A equipe de Marketing e Vendas será incumbida de criar campanhas digitais, gerenciar redes sociais e estabelecer parcerias estratégicas com escolas e instituições financeiras. Já o Atendimento ao Cliente oferecerá suporte por meio de canais como e-mail, chat e FAQs interativas, enquanto a Administração e Finanças gerenciará os recursos financeiros e administrativos, incluindo controle de orçamento e análise de receitas e despesas.

A disposição das áreas ocorrerá de forma horizontal, em que não ocorre uma hierarquia entre as áreas e sim uma comunicação aberta, montando um ambiente que uma área responderá igualmente a outra com suas operações, sendo que, para diferentes prazos, uma das áreas pode ter necessidade de uma maior atenção do que outras. Por exemplo, para o curto prazo há uma necessidade de uma maior atenção para a área de Desenvolvimento de Software, para que o produto, que seria o aplicativo, necessita estar pronto para utilização dos usuários. E da área de Marketing e Vendas para a captação de novos usuários.

Conforme ocorrer a expansão da base de clientes, a área de Atendimento aos Clientes terá uma maior atuação tanto para entender o que tem dado certo com os serviços e conteúdo do aplicativo, quanto quais as melhorias. Os processos operacionais do PREEG estão organizados em etapas distintas. Inicialmente, o desenvolvimento do aplicativo envolverá a definição de funcionalidades, como gamificação, quizzes financeiros e uma interface responsiva compatível com iOS e Android. Esse processo será seguido por um cronograma de desenvolvimento que contempla planejamento e prototipagem nos três primeiros meses, codificação e design no período entre o quarto e o sexto mês, testes e ajustes no sétimo mês, e o lançamento beta no oitavo mês.

Em relação às estratégias de marketing e lançamento, o PREEG adotará uma abordagem multifacetada que inclui presença ativa em redes sociais com conteúdos educativos, parcerias com escolas para divulgação, e campanhas digitais segmentadas para pais e educadores. Essas iniciativas visam maximizar o alcance e o impacto do aplicativo junto ao público-alvo. Das redes sociais existentes, o foco será maior no TikTok e Instagram, que proporcionam um contato mais próximo com o público infante juvenil, e também a estrutura de vídeos curtos vai em linha com os conteúdos curtos que serão disponibilizados pelo aplicativo PREEG.

A parceria com escolas se apresenta crucial para a disseminação da atuação do PREEG. Inicialmente, através de palestras para crianças junto aos pais para que, aos poucos, o aplicativo se faça presente no dia a dia das crianças, em que, seria criado um projeto criando uma moeda da própria escola que a criança ao finalizar determinadas atividades e alcançar certos objetivos, definidos junto aos professores, eles são recompensados com essas moedas que podem ser gastos na cantina da escola ou no desconto de certas viagens escolares.

Para a operacionalização contínua, o PREEG contará com atualizações trimestrais para introduzir novas funcionalidades, além de correções de bugs e suporte técnico ágil. As métricas de desempenho incluirão o número de downloads, a taxa de usuários ativos e os níveis de satisfação dos usuários, permitindo monitorar o sucesso e identificar áreas de melhoria.

Por meio do número de downloads, será possível identificar as regiões onde estamos obtendo maior sucesso, bem como as faixas de idade e a renda mensal dos usuários. Essas informações serão coletadas no momento do primeiro cadastro, realizado pelos pais para si e para seus filhos. Com base nesses dados, será possível direcionar inicialmente as ações para públicos com características semelhantes. Além disso, as informações coletadas fornecerão subsídios para adaptações e melhorias, visando a expansão para novas áreas e personas diferentes daquelas que o aplicativo está conseguindo atrair inicialmente.

A taxa de usuários ativos possibilitará compreender os fatores que estão contribuindo para uma maior retenção dos clientes, bem como identificar quais funcionalidades e áreas do aplicativo estão gerando maior engajamento. Esses insights serão fundamentais para otimizar a experiência do usuário, reforçando os pontos fortes da plataforma e ajustando aspectos que apresentem menor adesão, garantindo assim a manutenção da base de usuários ao longo do tempo.

Já o nível de satisfação de usuários vai em linha com a taxa de usuários ativos, porém buscará obter informações mais gerais, focando no feedback do usuário sobre a usabilidade, design e velocidade de resposta para as atividades dos usuários. Além também de buscar obter indicações de novos usuários para a expansão da base e fidelização dos usuários.

O cronograma operacional contempla ações bem estruturadas ao longo de doze meses. Nos dois primeiros, será realizada uma investigação aprofundada do mercado, com o intuito de analisar concorrentes, compreender seus respectivos modelos de negócio e identificar fragilidades ou segmentos ainda inexplorados. Simultaneamente, ocorrerá a composição da equipe, por meio da integração de profissionais estratégicos aos sócios fundadores, visando atender às demandas iniciais do desenvolvimento do aplicativo. Durante esse mesmo intervalo, será elaborado o planejamento preliminar, com foco na definição da divisão de setores e na delimitação das atribuições específicas de cada área.

Do terceiro ao décimo mês, as atividades estarão concentradas no desenvolvimento do aplicativo. Nesse período, a equipe de Desenvolvimento de Software atuará na definição e implementação das funcionalidades essenciais e diferenciadas da plataforma. As funções básicas, como login, segurança de dados e adequação à Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD), seguirão padrões semelhantes aos dos concorrentes. Já os recursos exclusivos serão voltados para o propósito central do aplicativo, como a interação entre pais e filhos na execução de tarefas, disponibilização de conteúdos especializados e aplicação de testes dinâmicos.

Paralelamente, serão traçadas as estratégias de marketing, iniciando-se com o pré-lançamento entre o terceiro e o quarto mês. Essa etapa terá como objetivo gerar engajamento e expectativa por meio da criação de perfis oficiais do PREEG nas plataformas Instagram e TikTok. Entre o quinto e o sétimo mês, a ênfase estará na aproximação com potenciais patrocinadores e na participação em eventos voltados à educação financeira, visando ampliar a visibilidade da marca. Do oitavo ao décimo mês, os esforços se concentrarão na veiculação de campanhas direcionadas ao público-alvo, por meio das redes sociais mencionadas, bem como em portais e revistas digitais especializadas no setor financeiro.

Os meses dez e onze serão destinados à fase de testes e ajustes. O foco principal será a otimização da experiência do usuário, buscando identificar e corrigir eventuais falhas antes da disponibilização oficial do aplicativo. Por fim, o décimo segundo mês marcará o lançamento do PREEG, acompanhado da análise de seus primeiros indicadores de desempenho. A partir desses resultados, todas as áreas envolvidas receberão feedbacks estruturados, possibilitando a identificação de melhorias e a promoção de aperfeiçoamentos contínuos, com base nas necessidades e expectativas dos usuários.

Mês	Atividades			
1	Pesquisa de Mercado	Composição da equipe	Divisão dos setores	
2				
3	Traçar estratégias de marketing		Definir funções da Plataforma	
4				
5	Captação de patrocinadores	Participação em eventos		
6				
7				
8	Divulgação das redes sociais	Campanhas em portais de finanças		
9				
10				
11	Testes e Ajustes Finais			
12	Lançamento			

Fonte: Elaborado pelo autor

Conclui-se que o plano operacional do PREEG foi desenvolvido com o objetivo de viabilizar uma execução estruturada e eficiente do projeto, buscando contribuir de forma significativa para a educação financeira de crianças e adolescentes por meio da interação com seus responsáveis e atividades práticas do cotidiano. Embora o aplicativo ainda esteja em fase de desenvolvimento, foram considerados diversos desafios operacionais, como barreiras tecnológicas, necessidade de validação do modelo de negócios e estratégias para aquisição e retenção de usuários. A equipe tem buscado mitigar essas questões por meio de testes contínuos, escuta ativa de feedbacks dos usuários teste e ajustes nas funcionalidades com base em dados coletados.

Como próximos passos, o projeto prevê a ampliação de funcionalidades, como a inclusão de trilhas personalizadas de aprendizagem, além de possíveis integrações com outras plataformas educacionais. Em médio prazo, também se considera a expansão para novos mercados, como escolas e instituições públicas, ampliando o alcance e a relevância do PREEG no cenário nacional.

Para o futuro, nosso objetivo é estabelecer canais de comunicação com fintechs, que utilizam tecnologias como blockchain e big data para integrar serviços financeiros a inovações tecnológicas. A presença dessas empresas no mercado tem aumentado a concorrência, especialmente com a ampliação da oferta de crédito para diversos setores da economia. Além

disso, os avanços tecnológicos impulsionados por essa competição geram maior agilidade e eficiência nas operações financeiras.

Por meio dessa comunicação com as fintechs, será possível desenvolver novos serviços e distribuir produtos diretamente no aplicativo do PREEG, posicionando-o como um distribuidor de ativos financeiros. Esse modelo permitirá evoluir para uma corretora, oferecendo não apenas os serviços tradicionais, como venda e distribuição de produtos financeiros, mas também criando um ambiente de educação financeira, onde os clientes poderão aprender mais sobre investimentos e construir seu patrimônio de forma sólida.

Para isso, serão necessários novos acordos e mudanças em certas partes de regulamento e jurídicas dentro da empresa. Além disso, não descartamos, para essa futura fase, a possibilidade de fusões ou até a compra de empresas que possam complementar os nossos serviços e nos ajudem no caminho para nos tornarmos um hub de conhecimento sobre investimentos e distribuição de produtos referência para o mercado nacional.

5 CONCLUSÃO

A elaboração do plano de negócios do PREEG Educacional permitiu uma análise detalhada, tanto operacional quanto financeira, para avaliar sua viabilidade. A proposta da empresa é promover a educação financeira de crianças e adolescentes, contribuindo para combater a tradicional falta de preparo dos brasileiros em relação a investimentos e à construção de patrimônio.

Durante a análise operacional, foi identificada uma dificuldade expressiva no desenvolvimento do software, principalmente pela escassez de profissionais qualificados que aceitem atuar sem remuneração imediata, em troca de participação societária.

Esse obstáculo também impactou negativamente a captação de patrocinadores, uma vez que as negociações costumam exigir a apresentação de um protótipo funcional, etapa que está estagnada pela ausência de uma equipe técnica.

Como estratégia para superar essa barreira, os próximos esforços serão direcionados ao estabelecimento de parcerias com empresas juniores de universidades em Belo Horizonte, buscando reduzir custos na formação de um time de desenvolvedores. A conclusão dos primeiros projetos permitirá uma abordagem mais eficaz junto a potenciais patrocinadores, facilitando a obtenção dos recursos necessários para o desenvolvimento completo do aplicativo e distribuição para o mercado.

6 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Castro, L. C., Nicoli, A. A. T. S., de Souza, C. S. (2024). Um estudo sobre a educação financeira nas escolas. **Revista Multidisciplinar do Nordeste Mineiro**. V. 2.
<https://revista.unipacto.com.br/index.php/multidisciplinar/article/view/1201/1165>
- Ditta, A. W. C., Ignacio, F., de Matos, T. V., Ramirez, R. A., (2022). Educação financeira como tema transversal na base nacional comum curricular – BNCC. *Revista Fatec Zona Sul*. V. 8.
<https://revistarefas.com.br/RevFATECZS/article/view/524/359>
- Curvo, E. F., Leão, M. F., (2024). A gamificação como estratégia de ensino para a Educação Financeira na Educação Básica. **CoInspiração - Revista dos Professores que Ensinam Matemática**, Mato Grosso, v. 7, p. e2024015, 2024. DOI: 10.61074/CoInspiracao.2596-0172.e2024015.
<https://sbemmatogrosso.com.br/publicacoes/index.php/coinspiracao/article/view/177>
- Matos, K. A., & Godinho, M. O. D., (2024). A influência do uso excessivo das redes sociais na saúde mental de adolescentes: uma revisão integrativa. **Revista Foco**, 17(4), e4716-e4716.
<https://ojs.focopublicacoes.com.br/foco/article/view/4716>
- da Costa, M. R., Mendes, A. C. A., Silva, M. S., & Lunkes, R. J., (2022). Os Fatores Determinantes Para a Entrada de Pequenos Investidores na Bolsa de Valores do Brasil. **Revista de Contabilidade & Controladoria**, 14(2). https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/103785651/84158-351814-3-PB-libre.pdf?1687818413=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DOs_Fatores_Determinantes_Para_a_Entrada.pdf&Expires=1749062952&Signature=HPW4zKo5bYqRn4BNH-h~mtAItwCOsNYAyXSpny6ZuQm841skrLDBI10VpnJUV1yxdOCTv7f0oM46c7~Zz~NZ6oHxLZfXlkk2S3Jbvi9C1HgLP1pV0I6Q7npoA0w3wab00tmMqNAAbzWf6lBdYns0ceLXVH-ul7ndvTB~EpRJeMHINhr4Xc22cJM~GzZ8BCftGkHiCBBza1tLhY8lkUk13xoasxzi0uBT0rww81f2wMLE0YmqGbH79AK8IMYHHqIU9OSXz9icHqW447q--XzSqMLcoFPvkFbgrbIknIWCNvYGOcb1vEMBFkGBjllu90RAqlMuGV~8GSXE9EpF~sUG_mg&Key-Pair-Id=APKAJLOHF5GGSLRBV4ZA
- Silva, V. G. M., Pereira, A. F., de Faria Barros, N. M., & de Assis Vieira, M. A. (2023). Finanças pessoais: a influência das disciplinas de finanças no comportamento financeiro dos estudantes de administração de uma universidade pública. **Research, Society and Development**, 12(5), e21212541706-e21212541706.
<https://rsdjournal.org/index.php/rsd/article/view/41706>