

**FACULDADE DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS  
CENTRO DE ENSINO SUPERIOR DO EXTREMO SUL DA BAHIA  
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO**

**DANIELE CARMO SCOPEL**

**GESTÃO FINANCEIRA: ENFOQUE NAS CARTEIRAS DE RECEBIMENTO NO  
FLUXO DE CAIXA EM EMPRESAS NA CIDADE DE ITAMARAJU/BA.**

Itamaraju/BA

2019

**DANIELE CARMO SCOPEL**

**GESTÃO FINANCEIRA: ENFOQUE NAS CARTEIRAS DE RECEBIMENTO NO  
FLUXO DE CAIXA EM EMPRESAS NA CIDADE DE ITAMARAJU/BA.**

Projeto de monografia apresentado a  
Faculdade de Ciências Sociais  
Aplicadas -FACISA, como requisito para  
a obtenção do Grau de Bacharel em  
Administração.

Orientador:  
Gustavo Souza de Melo

Itamaraju/BA

2019

SCOPEL, Daniele Carmo.

Estudo sobre gestão financeira: Enfoque na análise do impacto das carteiras de recebimento no fluxo de caixa em empresas na cidade de Itamaraju-BA / Daniele Carmo Scopel; Gustavo Souza de Melo. Itamaraju-BA 2019.

69 fls.

Monografia do Curso de Administração – Faculdade de Ciências Sociais Aplicadas – FACISA.

1. Gestão financeira. 2. Análise 3. Fluxo de Caixa.

**DANIELE CARMO SCOPEL**

**GESTÃO FINANCEIRA: ENFOQUE NAS CARTEIRAS DE RECEBIMENTO NO  
FLUXO DE CAIXA EM EMPRESAS NA CIDADE DE ITAMARAJU/BA.**

Monografia apresentada à Banca  
Examinadora da Faculdade de Ciências  
Sociais Aplicadas - FACISA, como exigência  
para a obtenção do Grau de Bacharel em  
Administração.

**Banca Examinadora:**

---

Gustavo Souza de Melo

---

Examinador (a) I: Marcio Balbino da Costa

---

Examinador (a) II: Cristofher Martins Vieira

Itamaraju/BA, 17 de dezembro de 2019.



### **Dedicatória**

Esse trabalho é dedicado primeiramente a Deus que esteve comigo em todos os momentos do curso e me deu forças para continuar, em segundo lugar a minha família por ter me apoiado em minhas escolhas e decisões e em terceiro lugar aos meus amigos em especial da minha turma do curso de administração.

### **Agradecimentos**

Inicialmente agradeço a Deus, por ter me proporcionado saúde, inteligência, e força de vontade para vencer mais esta etapa de minha vida. Aos meus pais que de forma direta contribuíram para que este trabalho acontecesse. Agradeço a todos os professores da FACISA – Faculdade de Ciências Sociais Aplicadas. Agradecimento especial ao orientador professor Gustavo Souza de Melo pela sua ajuda, paciência e por mostrar-se sempre prestativo nos momentos em que precisei. Ao professor Emanuel Vieira pelas diretrizes e orientações fornecidas ao longo deste trabalho e a todas as empresas que contribuíram fornecendo as informações no preenchimento do questionário. Agradeço aos meus amigos que estiveram presentes na minha vida, compartilhando bons e maus momentos, em particular a todos os acadêmicos da minha turma de administração e a todos que de alguma forma contribuíram para a realização deste trabalho, muito obrigada.

Alguns homens vêem as coisas como são, e perguntam: "Por quê?" Eu sonho com as coisas que nunca existiram e pergunto: Por que não?

Bernard Shaw

SCOPEL, Daniele Carmo. **Estudo sobre gestão financeira: Enfoque na análise do impacto das carteiras de recebimentos no fluxo de caixa de empresas da cidade de Itamaraju/BA.** 2019. 69 f. Monografia (Bacharelado em Administração) – Faculdade de Ciências Sociais Aplicadas, Itamaraju-BA.

### **Resumo**

O tema do presente trabalho parte da importância da gestão financeira nas organizações abordando suas principais funções e conceitos, o fluxo de caixa é uma das principais armas de gerenciamento utilizadas pelas empresas para se manterem competitivas saudáveis financeiramente, assim, aborda-se sobre os meios cambiais entre empresas e clientes. Neste entendimento questiona-se: Como é analisado e interpretado o desempenho da carteira de recebíveis por meio das empresas em uma cidade do interior da Bahia, acerca de prazos, taxas e custos na transação comercial de recebimentos em vendas e prestações de serviços?, O objetivo geral é de identificação quanto a visão que os empresários têm em relação às carteiras de recebimentos e se existem mecanismos empresariais para motivar o cliente a usar uma forma de pagamento direcionada às estratégias da empresa, e os objetivos específicos são: Buscar e apontar possíveis práticas comerciais em relação às transações financeiras entre empresas e seus clientes, descrever as opiniões dos empresários quanto às suas preferências e desafios frente às diferentes formas de recebimento, apreciar o quanto de educação financeira está presente nas empresas pesquisadas. O trabalho aborda fatores importantes para o bom gerenciamento das organizações com referenciais teóricos sobre as diferentes carteiras de recebimentos nas empresas através de uma pesquisa in loco por amostragem aplicada na cidade de Itamaraju/BA, onde permitiu o pesquisador identificar como é realizada a administração financeira, através do fluxo de caixa nas formas de pagamentos, e concluir com sugestões de trabalhos futuros e intervenções administrativas.

**Palavras Chave:** Gestão financeira. Organizações. Formas de pagamentos.



SCOPEL, Daniele Carmo. **Study about financial management: Focus on the analysis of impact of the receivable portfolios on the cash flow of businesses in the city of Itamaraju/BA.** 2019. 69 f. Monography in Administration – Applied Social Science College – FACISA, Itamaraju.

#### **Abstract**

The subject of the presented work comes from the importance of financial management in the organizations by approaching its main functions and concepts. The cash flow is one of the most utilized management weapons by the companies, so that they can stay competitive and financially healthy. Thus, it approaches about the exchange forms between companies and customers. In this understanding, the question is made: How is it analyzed and interpreted the performance of the receivable portfolio through businesses in a city in Bahia's countryside, about the fees, rates and receiving commercial transaction costs in sales and provision of services? As general objective is the identification about the vision that the businessmen have about the receivable portfolio and if there are business mechanisms to motivate the customer to use a paying method oriented to the companies' strategies. The specific objectives are: To seek and to point out possible commercial practices about the financial transactions between businesses and their customers, to describe the opinion of the businessmen about their preferences and challenges before different ways of receiving and to appreciate how the financial education is present in the researched businesses. The work approaches important factors to the good management of the organizations with theoretical frameworks about the different receivable portfolios in the businesses with a research *in loco* through applicable samples in the city of Itamaraju/BA, which allowed the researcher to identify how it is made the financial administration through the cash flow in the paying methods and to conclude with suggestions of future works and administrative interventions.

Key words: Financial management. Organizations. Payment methods.

## **Lista de Figuras**

Figura 1 - Histórico das principais teorias da administração.....	20
Figura 2 Esquema de pagamento em 4 partes.....	28
Figura 3 Esquema de pagamento em 3 partes.....	28
Figura 4 - Linha do tempo - Histórico do empreendedorismo.....	38

### **Lista de Abreviaturas e Siglas**

ABECS - Associação Brasileira das Empresas de Cartões de Crédito e Serviços;

CAPM – capital asset pricing model;

CNPJ - Cadastro Nacional de Pessoas Jurídica;

MEI – Microempreendedor Individual;

SEBRAE - Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas.

## Lista de gráficos

Gráfico 1: Porte ramo e de atividades das empresas pesquisadas.....	43
Gráfico 2: Meios de pagamentos disponibilizados aos clientes.....	46
Gráfico 3: Segurança com o dinheiro em caixa.....	47
Gráfico 4: Tipos de recebimentos.....	48
Gráfico 5: Preferência na forma de pagamento.....	48
Gráfico 6: Seguro contra assaltos.....	49
Gráfico 7: Frequência de antecipação de recebíveis.....	50
Gráfico 8: Conhecimento sobre tarifas e taxas de juros.....	51
Gráfico 9: Porcentagem por antecipar recebíveis.....	52
Gráfico 10: Leitura das cláusulas estabelecidas no contrato de cartão de crédito....	52
Gráfico 11: Controle de Fluxo de Caixa.....	53
Gráfico 12: Lançamento de futuros recebíveis no Fluxo de Caixa.....	55
Gráfico 13: Conhecimento dos empresários sobre operações de crédito.....	56
Gráfico 14: Nível de escolaridade dos empresários.....	57
Gráfico 15: Realização de cursos de gerenciamento.....	58
Gráfico 16: Participação de empresários em curso de movimentações financeiras...	59

## Sumário



<b>1 INTRODUÇÃO</b> .....	14
<b>2 METODOLOGIA</b> .....	16
<b>3 HISTÓRICO DA TEORIA GERAL DA ADMINISTRAÇÃO</b> .....	18
<b>2 HISTÓRIA DO COMÉRCIO E TROCA DE VALORES</b> .....	21
2.1 HISTÓRIA DO COMÉRCIO .....	21
2.2.1 Dinheiro à vista .....	24
2.2.2 Cartão de Crédito/Débito .....	25
2.2.3 Boletos .....	28
2.2.4 Cheques .....	28
<b>3 HISTÓRICO DO EMPREENDEDORISMO</b> .....	30
3.1 CARACTERÍSTICAS DO EMPREENDEDOR .....	32
<b>4 INTRODUÇÃO À ADMINISTRAÇÃO DE CAPITAL DE GIRO</b> .....	33
4.1 ESTRURA DAS TAXAS DE JUROS .....	35
4.2 FLUXO DE CAIXA .....	36
4.3 ANÁLISE E DIMENSIONAMENTO DE INVESTIMENTOS EM CAPITAL DE GIRO .....	38
4.4 ADMINISTRAÇÃO DO DISPONÍVEL .....	39
4.4.1 Razões para demanda de caixa .....	39
4.5 ADMINISTRAÇÃO DE VALORES A RECEBER .....	40
4.5.1 Políticas de Crédito .....	41
<b>5 EDUCAÇÃO FINANCEIRA</b> .....	42
<b>6 ANÁLISE E DISCURSÃO DE DADOS</b> .....	43
<b>CONCLUSÃO</b> .....	61

## 1 INTRODUÇÃO

Desde muito tempo já existiam a necessidade de troca de mercadorias entre as pessoas como fator de sobrevivência, à medida em que crescia o número da população, houve a maximização da necessidade de mais alimentos e novos produtos, assim o comércio se tornava mais forte e o escambo começou a ser utilizado com maior frequência. Com isso houve a precisão de desenvolvimento de um meio pelo qual as trocas pudessem ser feitas, criando-se a moeda-mercadoria, isto é, uma mercadoria que assumisse a função de ser moeda de troca.

Com o aumento das trocas comerciais, foi necessário a criação de novas formas de pagamentos sendo reforçado pela condição da economia capitalista, tendo um dos objetivos os lucros, assim requerendo a padronização dos meios de pagamento.

Este trabalho consiste em analisar a importância da gestão financeira para as empresas, as suas principais funções e conceitos relacionados com o tema. A pesquisa iniciou a partir do discorrimento da evolução histórica da teoria geral da administração, em seguida com o contexto histórico do comércio e troca de valores, prosseguindo com breve histórico do empreendedorismo, administração do capital de giro, a importância da educação financeira e por fim a análise e discussão dos dados coletados com a pesquisa de campo.

No Brasil há um grande número de abertura de micro e pequenas empresas anualmente, mas surge um agravante sobre a situação preocupante da quantidade de organizações que encerram suas atividades. De acordo com uma pesquisa realizada pelo - Sebrae (2004), a alta mortalidade das empresas no Brasil está interligada principalmente com falhas gerenciais na condução dos negócios e seus recursos e também relacionado com as causas econômicas conjunturais e tributárias.

Diante da situação exposta, surge então o problema desta pesquisa: Como é analisado e interpretado o desempenho da carteira de recebíveis por meio das empresas em uma cidade do interior da Bahia, acerca de prazos, taxas e custos na transação comercial de recebimentos em vendas e prestações de serviços?

Procede como justificativa da questão abordada, a necessidade de os comerciantes criarem estratégias para facilitar o pagamento de bens ou serviços em suas empresas para atrair maior número de clientes sem onerar e ou comprometer seu fluxo de caixa.



Nestes entendimentos elenca-se como objetivo geral de identificação quanto a visão geral que os empresários têm em relação às carteiras de recebimentos e se existem estratégias empresariais para motivar o cliente a usar uma forma de pagamento específico.

De modo específico busca-se apontar possíveis práticas comerciais em relação às transações financeiras entre empresas e seus clientes; descrever as opiniões dos empresários quanto as suas preferências e desafios frente às diferentes formas de recebimento e apreciar o quanto de educação financeira está presente nas empresas pesquisadas.

Colabora a importância desta pesquisa a grande relevância da gestão financeira para que as empresas sejam bem-sucedidas e consigam manter-se no mercado, através dela é possível visualizar a atual situação das mesmas, por meio de registros adequados, corroborando para a otimização de resultados e superação de determinados problemas, oriundos da inadequada gestão de recursos financeiros.

Salim (2013) afirma que o não cumprimento da gestão financeira da empresa pode acarretar consequências como o desconhecimento sobre geração de lucros ou prejuízos, o cálculo errado sobre o preço de venda do produto final. E ainda a empresa também desconhece sobre os valores recebidos e pagos, não conseguindo administrar corretamente o capital de giro por falta de informações.

Portanto, conclui-se que com a gestão financeira nas empresas é possível a obtenção de sucesso e lucros, através de um conjunto de ações e procedimentos administrativos, tais como planejamento, análise e o controle das atividades financeiras, como também optar pelas melhores formas de recebimentos para uma maior margem de receitas.

Este trabalho é composto por referenciais teóricos, de autores recentes sobre os temas abordados, pesquisa realizada diretamente em empresas, localizados na cidade de Itamaraju, gráficos dos resultados da pesquisa e uma breve análise destas respostas e uma breve conclusão sobre o tema abordado.

## 2 METODOLOGIA

A metodologia desta pesquisa está delineada de acordo com os objetivos propostos e com a problemática exposta. A pesquisa se configura como exploratória com abordagem qualitativa e quantitativa. Quanto aos procedimentos, trata-se de pesquisa bibliográfica e pesquisa de campo. A pesquisa de campo foi realizada com microempreendedores Individuais (MEI), microempresas e pequenos empresários da cidade de Itamaraju, Estado da Bahia.

A pesquisa exploratória busca apenas levantar informações sobre um determinado objetivo, delimitando assim um campo de trabalho, mapeando as condições de manifestação desse objeto (SEVERINO; ANTÔNIO JOAQUIM, 2011).

A pesquisa bibliográfica pode ser considerada um procedimento formal com método de pensamento reflexivo que solicita um tratamento científico constituindo-se no caminho para se conhecer a realidade ou para que sejam descobertas verdades parciais. Mais que encontrar a verdade significa: encontrar respostas para questões propostas, através de métodos científicos (LAKATOS; MARCONI, 2001).

A pesquisa de campo segundo Prestes é desenvolvida principalmente nas ciências sociais, sendo aquela em que o pesquisador através de questionários, entrevistas, observações, etc, coleta seus dados, investigando os seus dados no seu meio.

Na pesquisa de campo, o objeto/fonte é abordado em seu meio ambiente próprio. A coleta de dados é feita nas condições naturais em que os fenômenos ocorrem, sendo assim diretamente observados, sem intervenção e manuseio por parte do pesquisador. Abrange desde os levantamentos (surveys), que são mais descritivos, até estudos mais analíticos. (SEVERINO, 2011, p.123).

A pesquisa foi aplicada nos principais centros comerciais da cidade de Itamaraju/BA, sendo no centro da cidade alta nas suas principais avenidas localizadas em torno da praça Castelo Branco e no centro de comércio da cidade baixa localizados próximos a praça da Independência.

A abordagem do público alvo deu-se por meio de entrevistas com visitas in loco, com a utilização de um de um questionário. No momento da aplicação do questionário o pesquisador identificou o porte da empresa, através da questão 1 do questionário com a finalidade de efetivar a pesquisa, e prosseguir com as demais perguntas no intuito de chegar aos resultados finais almejados. Segundo Severino.



O questionário é um conjunto de questões, sistematicamente articuladas, que destinam a levantar informações escritas por parte dos sujeitos pesquisados, com vistas a conhecer a opinião dos mesmos sobre os assuntos em estudo. As questões devem ser pertinentes ao objeto e claramente formuladas, de modo a serem bem compreendidas pelos sujeitos. As questões devem ser objetivas, de modo a suscitar respostas igualmente objetivas, evitando provocar dúvidas, ambiguidades e respostas lacônicas. (SEVERINO, 2011, p. 125)

A pesquisa de campo iniciou-se no dia 01 de outubro de 2019 e estendeu-se até o dia 19 de outubro de 2019, sendo realizada nos horários das 12:30 às 13:30. Ao total foram visitadas e entrevistadas 25 empresas. O questionário foi aplicado aos proprietários dos estabelecimentos, contendo 17 questões sendo 14 objetivas e 3 subjetivas.

As respostas das questões de pesquisa aplicadas aos empresários locais foram confrontadas com referências teóricas, buscando o elo do conhecimento exploratório de pesquisa com as práticas acadêmicas em relação à gestão financeira de empresas.

### 3 HISTÓRICO DA TEORIA GERAL DA ADMINISTRAÇÃO

A tarefa da administração é explanar os objetivos que são propostos pelas organizações convertendo-os em ações para a sobrevivência da empresa, através de planejamento, organização, direção e controle de todas as áreas em todos os níveis hierárquicos, com o intuito de alcançar os objetivos gerais de maneira eficiente. Para Chiavenato (2001), a administração é processo de planejar, organizar, dirigir e controlar a ação organizacional a fim de alcançar objetivos globais.

Os primeiros pontos para o surgimento da teoria geral da administração deram-se a partir “ênfase nas tarefas”, através da administração científica de Taylor (Taylor foi um engenheiro mecânico considerado como o pai da administração), o qual ocorreu por volta do século XX, posteriormente veio a “ênfase nas tarefas”, com base na teoria clássica de Fayol (Fayol foi um engenheiro de minas, um dos teóricos clássicos da ciência da administração), juntamente com a teoria da burocracia de Weber (Weber foi um importante sociólogo e destaque da economia alemã). Em seguida relatando ainda o surgimento da teoria da administração veio a reação humanística, a partir da teoria das relações humanas, com “ênfase nas pessoas”. Logo após apareceu a “ênfase no ambiente”, sendo a partir da teoria de sistemas e sendo completada pela teoria da contingência, e posteriormente surgiu a “ênfase na tecnologia”, nesta perspectiva o autor abaixo afirma que:

Cada uma das cinco variáveis – tarefas, estrutura, pessoas, ambiente e tecnologia – provocou em a seu tempo uma diferente teoria administrativa, marando um gradativo passo do desenvolvimento da TGA. A teoria administrativa foi expandindo e se ampliando rapidamente. Para administração científica em seu pioneirismo na história da administração. (CHIAVENATO, 2001, p.10).

As organizações que predominam e funcionam na sociedade atual precisam ser administradas, elas são formadas por capital humano que por sua vez são pessoas que gerem os conhecimentos empresariais e ainda as organizações são compostas por capital financeiro, tecnológico, mercadológico, entre outros. No mercado existe uma grande dependência para sobrevivência das pessoas e também das empresas, pois uma depende da outra para manter-se na sociedade, como atesta o autor abaixo:

Há uma estreita interdependência: A vida das pessoas depende das organizações e estas dependem da atividade e do trabalho das pessoas. As pessoas nascem, crescem, aprendem, vivem, trabalham, se divertem, são tratadas e morrem dentro das organizações. (CHIAVENATO, 2001, p. 1).

Existem vários tipos de organizações, pois são através delas que ocorrem a produção de bens e o desenvolvimento de serviços, sendo elas de tamanhos, características e principalmente de objetivos distintos, elas podem ser organizações lucrativas (são aquelas chamadas de empresas que objetivam lucros), pois segundo Ross, Westerfield, e Jaffe (1995) a finalidade da empresa é criar valor para o seu proprietário.

E ainda existem as organizações não lucrativas (exército, igrejas, entidades filantrópicas, etc), elas exercem atividades de cunho social destinadas à sociedade, sendo assim o seguinte autor expõe seu ponto de vista sobre organizações sem finalidade lucrativa:

Um composto de organizações sem fins lucrativas, criadas e mantidas pela ênfase na participação da ação voluntária, num âmbito não governamental, dando continuidade às práticas tradicionais de caridade, da filantropia e do mecenato e expandido o seu sentimento para outros domínios, graças, sobretudo à incorporação da cidadania e das suas múltiplas manifestações na sociedade civil. Fernandes (FERNANDES, 1994, p.27).



ÊNFASE	TEORIAS ADMINISTRATIVAS	CARACTERÍSTICAS	PRINCIPAIS ENFOQUES
nas tarefas	Administração Científica (Taylor – 1903)	corrente iniciada por Taylor; considera a administração uma ciência aplicada na racionalização e no planejamento das atividades operacionais	racionalização do trabalho no nível operacional
na estrutura	Teoria Clássica (Fayol – 1916)	corrente iniciada por Fayol para o tratamento da administração como ciência na formatação e na estruturação das organizações	organização formal. princípios gerais da administração funções do administrador
	Teoria Neoclássica (1954)	corrente eclética e pragmática, baseada na atualização e no redimensionamento da Teoria Clássica e na ênfase colocada nos objetivos	
	Teoria da Burocracia (Weber – 1909)	corrente baseada nos trabalhos de Max Weber; descreve as características do modelo burocrático de organização	organização formal burocrática racionalidade organizacional
	Teoria Estruturalista (1947)	corrente baseada na sociologia organizacional; procura consolidar e expandir os horizontes da administração.	múltipla abordagem: - organização formal e informal - análise intra-organizacional e interorganizacional
nas pessoas	Teoria das Relações Humanas (1932)  (integração das pessoas nos grupos sociais e a satisfação das necessidades individuais)	corrente iniciada com a experiência de Hawthorne; combatia os pressupostos clássicos através da ênfase nas pessoas e nas relações humanas	organização informal motivação, liderança, comunicações e dinâmica de grupo

Figura 1 - Histórico das principais teorias da administração.

Fonte: <https://studylibpt.com/doc/848749/5.-principais-teorias-administrativas--suas>.

Segundo CHIAVENATO (2001), as teorias administrativas surgiram como resposta aos problemas organizacionais e empresariais mais relevantes de sua época, e foram bem-sucedidas ao apresentarem soluções adequadas a tais problemas.

Quando as organizações atingem um determinado porte elas precisam ser administradas e para sua gestão é necessária uma equipe de profissionais qualificados e preparados para assumir os diversos cargos hierárquicos que ocupam dentro da instituição, CHIAVENATO (2001), afirma que a administração nada mais é



do que a condução racional e estratégica das atividades de uma organização, seja ela lucrativa ou não-lucrativa.

Nas organizações são necessários que haja administradores preparados para enfrentar os desafios do dia a dia, precisam ter conhecimento e ter disposição a um naipe de alternativas apropriadas para cada situação.

A administração é fundamental para a existência, continuidade e sucesso das organizações, ela consiste no planejamento, na estruturação, na direção e controle de todas as atividades e ações que ocorrem nas mesmas. Neste sentido é abordado que:

Sem a administração, as organizações jamais teriam condições de existir, sobreviver e crescer. A TGA é o campo do conhecimento humano que se ocupa do estudo da Administração das organizações em geral e das empresas em particular (CHIAVENATO 2001).

Toda organização necessita da administração para sua sobrevivência, visto que esta é base para sustentar seu desenvolvimento no mercado, além de exercer a função de controlar o fluxo das atividades interna, através de suas diversas ferramentas.

## **2 HISTÓRIA DO COMÉRCIO E TROCA DE VALORES**

### **2.1 HISTÓRIA DO COMÉRCIO**

Há muitos tempos, a população não precisava de dinheiro, as pessoas moravam em cavernas, utilizavam pele de animal como coberta e seus alimentos eram provenientes de resultados de caça e pesca. Quando o número de habitantes na terra começou a crescer criaram-se grupos chamados comunidades, daí em diante iniciou o desenvolvimento da agricultura, da produção de ferramentas e de vasilhas para cozinhar.

No momento em que integrantes de uma comunidade necessitavam de determinados objetos que não possuíam e não desenvolviam, iam a uma outra comunidade mais próxima e realizavam trocas por outras coisas. Surgindo-se então o escambo.

O escambo é uma forma de comércio onde o homem trocava o que possuía pelo que necessitava ou desejava ter no momento, sendo esta a primeira descoberta para realização do comércio. Conforme D'Aquino (2008), inúmeros objetos e

utensílios foram usados como dinheiro em diversos momentos da história e em diferentes lugares. Havia uma complicação ao realizar esta prática, pois, para que a troca fosse justa as duas partes tinham que estar de acordo quanto ao valor do produto, sendo assim, muitas vezes o escambo não era realizado devido à diferença entre os valores da troca, os autores TROSTER e MOCHÓN (2002), afirmam que a troca significa uma transação em que dois indivíduos permutam bens entre si. Eles se desfazem do produto que possuem em excesso e adquirem os produtos de que necessitam.

Devido as muitas confusões com a prática do escambo, as pessoas entraram em acordo para classificar cada objeto ou produto com um valor justo e poder realizar o processo de troca. Dessa forma durante algum tempo nas comunidades os alimentos e certos utensílios foram utilizados como dinheiro para compra e venda de mercadorias.

Antes da descoberta do Brasil, no decorrer em que aumentavam as trocas entre os povos, ou seja, entre as comunidades que existiam, alguns metais preciosos como o ouro e a prata, foram usados como instrumentos de troca com o objetivo de simplificar o comércio.

Após a chegada dos portugueses no Brasil, o pau-brasil tornou-se a principal mercadoria usada como elemento de troca. E logo após alguns commodities como algodão, açúcar e até mesmo o fumo, foram utilizados como moedas-mercadorias, criadas com o intuito de facilitar as trocas. De acordo com alguns estudos, as moedas precisariam ser razoavelmente raras, afim de que tivessem valor, e obrigatoriamente respondesse a carência da população local. Assim, era criado o valor de uso, e concomitantemente o valor de troca.

Como explica os autores Carlos Paiva e André Cunha ao afirmarem que a moeda mercadoria “não era durável, divisível, ou suficientemente escassa para ser percebida como portadora de valor intrínseco e, assim, ter uma aceitação universal.”

De acordo com a apostila Cadernos BC série Educativa do Banco Central, os primeiros comerciantes viajavam carregando seus sacos de ouro e prata e algumas balanças, com as quais pesavam a quantidade necessária de metal para comprar ou vender mercadorias.

Dessa forma surgiu as primeiras moedas de ouro e de prata, em cada uma era escrito seu peso e seu valor, ainda nelas continha algumas outras informações como

desenhos, legendas, nomes e até imagem de governantes que faziam circular em seu domínio.

Muitas pessoas saíam pelas ruas com suas moedas para fazerem compras, no entanto, por questões de segurança, visto que na época já haviam assaltantes, os comerciantes encontraram uma possível solução, sendo ela guardar as moedas em única casa de uma pessoa de confiança, chamado de ourives. De acordo com ASHTON, 2012, os ourives são responsáveis pela fabricação, acabamento, ajustes, finalização e eventualmente também a cravação das gemas lapidadas.

Com o passar do tempo os ourives se cansaram de realizar o mesmo processo de dar recibos pelas mesmas moedas, então tiveram uma ideia, sendo que o comprador pagasse o vendedor com o recibo, sendo o recibo a prova de que o comprador tinha depósitos na casa do ourives, nascendo as primeiras cédulas de papel (recibos de papel que representavam uma quantidade de ouro e prata), surgindo a primeira forma do dinheiro, para TROSTER e MOCHÓN (2002, p. 42), o dinheiro é todo meio de pagamento aceito que pode ser permutado por bens e serviços, além de ser utilizado para saldar dívidas.

Então os ourives começaram a emprestar através de réis (plural do nome das unidades monetárias de Portugal, do Brasil e de outros países lusófonos durante certos períodos da história). Tornando-se os ourives os primeiros banqueiros da época.

Em um tempo mais recente, exemplificando a II Guerra mundial, nos EUA, no estado de New Hampshire, houve uma reunião tendo como objetivo determinar um sistema de câmbio fixo para que todos os países utilizassem uma única moeda como referência. Após a reunião, decidiram que a moeda a ser utilizada como referência seria o dólar norte-americano.

Na década de 70, muitos países abandonaram esse sistema de câmbio fixo e começaram a utilizar o sistema de câmbio flexível, resultando em uma maior liberdade de atuação dos mercados de acordo com sua oferta e demanda. O abandono desse sistema iniciou-se pelos Estados Unidos, e a partir desta decisão ocorreu duas crises de petróleo no de 1970.

Segundo Vilga e Sprogis (2015, p. 59) por maiores benefícios do sistema fixo, os países tinham que manter políticas econômicas parecidas, com propostas de



manutenção de taxas de inflação e de juros. Porém os reflexos negativos apareciam nos resultados da balança comercial e de pagamentos de cada país

Com a junção do sistema financeiro e do comércio produtos e serviços, nos anos de anos de 1990 através da globalização, houve um grande avanço nas relações internacionais, as empresas e o bancos começaram a realizar negócios entre si de maneira segura e ágil.

## 2.1 CARTEIRA DE RECEBIMENTOS

Desde muito tempo, a necessidade de realização de pagamentos já existia, conta-se a história que antigamente nossos ancestrais utilizavam gado, assim como outros animais como troca, por serem valiosos.

No mundo contemporâneo esta realidade não poderia ser diferente, visto a fatores como, o grande índice de consumo e a transformação intensa com o uso da tecnologia. Com isso em uma visão histórica é perceptível a evolução nas formas de pagamento, sendo buscado pelas pessoas um caminho mais simples, tecnológico e rápido para resolução de seus problemas de consumo, tanto no momento de adquirir os produtos até na forma de quitação dos mesmos.

Ao longo da história, surgiu meios de pagamentos adequando-se a realidade das pessoas, desde das moedas até as cédulas de papel, que se tornaram umas das maneiras de realizar pagamentos e recebimentos mais clássicos. Em seguida vieram as empresas de cartões, as máquinas eletrônicas como exemplo o ATM, posteriormente, os boletos e até chegar nas carteiras digitais como os aplicativos.

### 2.2.1 Dinheiro à vista

Uma das formas de pagamentos e recebimentos mais clássicas do mercado é o dinheiro a vista, devido a sua facilidade de comercialização de produtos, bens e serviços, utilizado por muitas pessoas, principalmente por aquelas que não possuem afinidade com meio digital e tecnológico.

Desde da época do escambo, o ser humano procurou sempre formas de trocas de suas mercadorias, com o isso o dinheiro foi uma forma inventada de maneira universal para efetuar as trocas criando-se um valor para seus produtos; no decorrer dos séculos o dinheiro foi introduzido em todas as sociedades e povos.

No Brasil o dinheiro chegou junto com os colonizadores, vindo do Portugal para realizar comercialização, o dinheiro teve que ser aceito, visto que o real português era insuficiente para atender a demanda que a colônia necessitava.

No ano de 1810 foi criado o Banco do Brasil, sendo a primeira instituição financeira a operar no país. Foram lançados em circulação os primeiros bilhetes de banco no país, tornando os percussores das cédulas atuais.

A medida que o número da população crescia, havia a falta dos metais preciosos que eram utilizados para fabricar as cédulas de valores relevantes, elas eram fabricadas pelo Tesouro Nacional, desde o ano de 1866 até o final do período imperial.

As cédulas de réis foram desenvolvidas durante o Segundo Império, sendo muito utilizado no Brasil no Governo de D. Pedro II, nesta época o centro da economia do país estava voltado para a produção cafeeira.

Nos primeiros anos da República, órgãos do governo, além dos bancos foram encarregados de emitir as notas, sendo destacado como principal órgão para a emissão das cédulas o Tesouro Nacional.

No ano de 1942, no governo de Getúlio Vargas, houve a reforma monetária onde foi lançado o cruzeiro. No momento em que o Cruzeiro passou a circular era possível encontrar em uso mais de cinquenta espécies de cédulas diferentes com título, faces e origem gráficas diversas, que tornavam o meio circulante brasileiro confuso, facilitando falsificações. Segundo um documento produzido pela Casa da Moeda, responsável pela apuração da autenticidade do nosso dinheiro, não havia naquele momento uma moeda ou cédula que ainda não houvesse sido falsificada. (GONÇALVES, 1989).

Era possível verificar também o isolamento que a nossa moeda se encontrava em relação às outras vigentes pelo mundo, devido ao fracionamento milesimal que só era adotado no Brasil dificultando a conversão e o entendimento do nosso sistema. (TRIGUEIROS, 1987).

### **2.2.2 Cartão de Crédito/Débito**

É sabido da existência das inúmeras formas de pagamentos dos produtos/serviços demandados pelo mercado, sendo uma das formas de pagamentos mais utilizadas na atualidade através do cartão, tanto na opção débito ou crédito, isto acontece devido a vários fatores, como a comodidade, a segurança e os benefícios que o cartão oferece.

Conforme estudo realizado pela Associação Brasileira de Empresas de Cartões de Crédito (ABECS), o número de transações com cartões cresceu 9,4% na comparação entre o primeiro semestre de 2016 e o mesmo período do ano anterior.

Tendo como origem na década de 1920 nos Estados Unidos, os cartões eram utilizados por poucos usuários, conforme revela a Associação Brasileira das Empresas de Cartões de Crédito e Serviços (ABECS), em ocasião em que “Frank MacNamara estava com executivos financeiros em um restaurante na cidade de Nova York”, diante da situação do pagamento da dívida referente ao consumo no local em que estava, deparou em um cenário desprovido de dinheiro em espécie e de talão de cheques e então surgiu a ideia de criar um mecanismo de controle no qual contivesse o nome do devedor e em tempos pudesse pagar a conta de forma mais concentrada, rápida e segura. Na época foi criado o Diners Club Card, confeccionado por papel e utilizado por pessoas consideradas com maiores poderes executivos. Ao passar do tempo este mecanismo de pagamento ganhou espaço na sociedade aumentando a aceitação em diversos estabelecimentos comerciais.

No Brasil de acordo com a ABECS, no ano de 1954 através do empresário tcheco Hanus Tauber, foi comprado uma franquia da Diners Club, certificando a informação, e utilizando como base houve uma pesquisa realizada pelos autores Zouain et al (2007), comprovando que os cartões de crédito chegaram ao Brasil em 1956 com o lançamento do cartão Diners Club. Na década seguinte, foi lançado o primeiro cartão associado a banco, o que “abriu as portas” para os cartões de débito. Tal modalidade estreou no Brasil em 1983, seguido pelo cartão de crédito internacional, que estreou no país em meados de 1990.

Em intervalo aos acontecimentos descritos acima no ano de 1971, surgiu Associação Brasileira das Empresas de Cartões de Crédito e Serviços (ABECS). Em 1974 a sede da ABECS foi transferida para São Paulo.

Atualmente grande parte da população possui e utilizam o cartão como um meio para realizar pagamentos em estabelecimentos credenciados, fazer saques de dinheiro, compras online e transações em equipamentos eletrônicos habilitados. Podendo ser emitidos para pessoas físicas ou jurídicas. Para a efetivação de compras à vista, utiliza-se a função débito. De acordo com manual do portador de cartão ABECS (2005), o cartão a débito é um meio de pagamento vinculado a uma conta bancária que, entre outras funções, é utilizado para aquisição de bens e /ou serviços.

No momento em que ocorre a concretização da aquisição a débito o dinheiro é debitado da conta corrente do pagador.

As pessoas que escolhem em adquirir produtos ou até mesmos serviços, optando pelo pagamento parcelado com o cartão, utilizam a função crédito, tais pessoas são denominadas portadores titulares, pois contratam o cartão de crédito, podendo ainda selecionar outros cidadãos para possuírem cartões adicionais como dependentes. Ao momento da utilização da função crédito o titular deve atentar-se quanto a data de pagamento, o mesmo iniciará a liquidar as parcelas na data do pagamento da fatura, data está em que já foi acordada anteriormente no momento da solicitação da função crédito estabelecida entre o cliente e a intermediária.

O cartão é composto com algumas características essenciais, sendo o nome do portador (nome do titular do cartão), o número do cartão (número de identificação), data de validade (o mês e o ano até quando o cartão poderá ser utilizado), bandeira (é uma logomarca na parte esquerda inferior do plástico identificando o cartão pode ser utilizado), emissor (nome da instituição financeira que realizou a emissão do cartão), tarja magnética (local onde estão gravadas as principais informações do plástico), código de segurança (sequência de 03 a 04 números).

Cada vez mais as instituições financeiras no papel de intermediárias de cartão buscam melhorar e adaptar seus produtos, ou seja, os cartões, para cada público específico, sendo assim foram desenvolvidos alguns tipos de cartões além dos citados anteriormente, como por exemplo, cartão múltiplo, o cartão pré-pago e ainda o cartão de loja.

O mercado de cartões está, de maneira geral, estruturado como uma plataforma de três ou quatro partes. A principal diferença entre as duas estruturas está nas figuras do credenciador e do banco emissor. No modelo de quatro partes, mostrado na figura (2), o emissor e o credenciador são entidades distintas, são exemplos desse modelo a Visa, MasterCard e TecBan. Na plataforma de três partes uma única entidade presta os serviços de emissão e de credenciamento. Esquemas Amex, Hipercard e Diners exemplificam esse modelo, conforme figura (3).



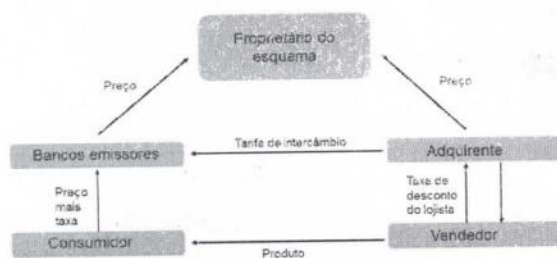


Figura 2. Esquema de pagamento em 4 partes  
Fonte: Autora

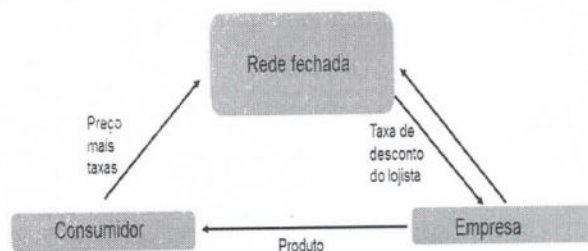


Figura 3. Esquema de pagamento em 3 partes  
Fonte: Autora

### 2.2.3 Boletos

O boleto bancário se tornou uns dos meios de pagamentos mais simples e ágeis, tendo funcionalidades importantes de cobrança e controle de recebimentos por parte dos vendedores. Muitas empresas praticam o ato de oferecer descontos através do pagamento dos boletos na data estipulada, sendo uma forma de estratégia para muitos negócios.

Através de uma parceria firmada entre a E-commerce Brasil e o SEBRAE (Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas), foi realizado uma pesquisa que demonstrou que pagamentos através de boleto bancário são considerados uma das melhores opções de cobrança de 75% da população brasileira, aproximando em um resultado de 3,6 bilhões de boletos emitidos anualmente.

Comprova-se a grande preferência em utilizar esta forma de pagamento, visto sua praticidade e segurança, tanto para a pessoa física, quanto para a pessoa jurídica, além de possuir uma característica diferente dentre demais alternativas de pagamento que é a taxa de juros menor.

### 2.2.4 Cheques

O cheque trata-se de um título de crédito sendo utilizado com uma ordem de pagamento à vista, sua origem está relacionada à letra de câmbio). O cheque é conceituado pelo autor abaixo como:

Entende-se por cheque uma ordem de pagamento, à vista, dada a um banco ou instituição assemelhada, por alguém que tem fundos disponíveis no mesmo, em favor próprio ou terceiro. (MARTINS, 2002).



Logo, pode-se afirmar que o cheque é um título de crédito, dotado de formalidades, sendo diferenciado de outros títulos de crédito, pois não pode ser impresso em qualquer papel ou formato.

[...] um instrumento de natureza e função dúplice. Por ângulo, constitui uma ordem incondicional de pagamento imediato (pagamento à vista, sem prazo, sem termo) de valor determinado, sendo formulada pelo titular de uma conta bancária contra a Instituição Financeira responsável pela mesma. (MAMEDE, 2008).

Através do cheque os clientes de instituições financeiras por meio de conta corrente, adquire o produto para ser utilizado como forma de pagamento para cumprir suas obrigações financeiras. O correntista ordena que o banco retire o dinheiro de sua conta e pague a pessoa que apresenta uma folha de cheque devidamente preenchida e assinada pelo emitente.

As instituições financeiras nas suas políticas e regimentos internos determinam e estabelecem algumas normas e condições em relação ao cheque, principalmente quanto aos valores a serem sacados, valores altos devem ser comunicados aos gerentes e aos tesoureiros com um prazo de antecedência para o ocorrer o processo de saque.

Ao expor o assunto, Coelho (2007), diz que, alguns doutrinadores comercialistas, tratam o cheque como sendo Título de crédito impróprio, melhor definido como meio de pagamento, do que instrumento de circulação creditícia.

Vale salientar que o cheque é um dos meios de pagamento utilizado nos negócios com a possibilidade de poder quitar as compras de forma parcelada, no entanto, nenhum comércio é obrigado a receber este título como meio de pagamento, sendo assim não possui um uso forçado no mercado, mas como fator de opção de uso de consumidores e aceitação do mesmo pelos comércios.

#### 2.2.4.1 Breve histórico sobre a origem do cheque

Há controvérsias sobre a história do surgimento do cheque, alguns pesquisadores buscam as suas raízes desde a Antiguidade, alguns historiadores relatam que no Egito, na Grécia e em Roma já eram utilizadas as ordens de pagamentos a terceiros. Entende-se que o surgimento se deu no momento em que muitas das pessoas por motivos de segurança entregavam seus bens de valores a uma única pessoa de confiança e recebia em troca um recibo. Requião, reconhece

que na Idade Média em razão do aparecimento dos bancos de depósito, teriam surgido ordens de pagamento com algumas características dos cheques atuais.

Foi na Inglaterra, contudo, a partir do século XVII, que o cheque tornou impulso, a ponto de vulgarmente imaginar-se tenha sido um título criado pelo gênio mercantil dos ingleses, nos tempos modernos. (REQUIÃO, 2007, p. 485).

Neste contexto histórico do cheque, Martins (2000), afirma que a partir da segunda metade da Idade Média ordens de pagamento contra bancos, com algumas características dos cheques atuais, entre as quais o fato de poderem as mesmas circular e de haver a responsabilidade dos que nelas lançavam suas assinaturas, forma usuais em vários países da Europa. Esses documentos eram outros, chamados *polizze nonata fede*, Itália, e *bills of sacario*, Inglaterra.

Percebe-se o documento denominado cheque, foi mais difundido no país da Inglaterra e desencadeou rapidamente por outros países até chegar no Brasil.

De acordo com o Decreto-Lei nº 2.591, a regulamentação de uso do cheque se deu no Brasil em 07 de agosto de 1912, no entanto, há relatos que o uso de cheque no país brasileiro começou no final do século XIX.

### **3 HISTÓRICO DO EMPREENDEDORISMO**

O empreendedorismo tem sua origem desde a época primitiva, e cresceu juntamente com a evolução da humanidade. Desde muito tempo os seres humanos já buscavam maneiras empreendedoras para sobreviver e resolver situações do dia a dia, um exemplo clássico é a criação de ferramentas para práticas de caça e pesca. De acordo com o autor abaixo:

O termo empreendedorismo está cada vez mais presente no mundo da gestão empresarial: sua origem vem desde os primórdios da humanidade quando o homem construía ferramentas, a fim de facilitar a caça de animais. (CRUZ, 2005).

Relatam Fengler e Drews (2010), que a origem da palavra remete ao século XIX, quando o francês e economista Jean Baptiste Say definiu empreendedor como aquele que transfere recursos econômicos de um setor de produtividade mais baixa para um setor de produtividade mais elevada e de maior rendimento, ou seja, aquele indivíduo que assume riscos.

A figura 4 apresenta de maneira condensada um breve histórico do empreendedorismo, este que é definido por LEITE (2000), como a criação de valor por pessoas e organizações trabalhando juntas para implementar uma ideia por meio da aplicação da criatividade, capacidade de transformar e o desejo de tomar aquilo que comumente se chamaria de risco.

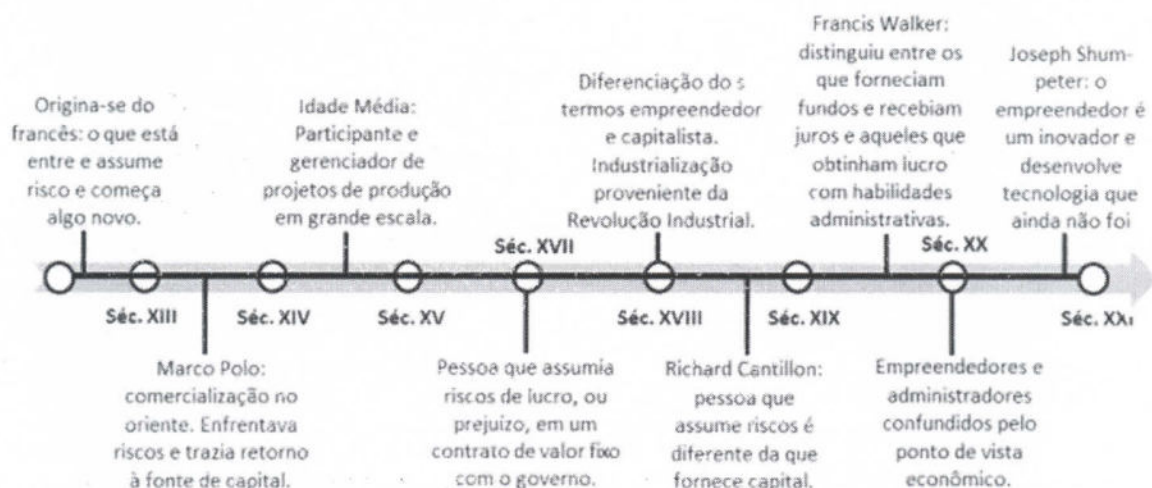


Figura 4 - Linha do tempo - Histórico do empreendedorismo.  
Fonte: Adaptado de Hirsch; Peters; Shepherd (2009).

O empreendedorismo é uma palavra originalmente francesa que apareceu pela primeira vez em 1437. A definição mais comum usada na época era "celui qui entreprend quelque chose" e quer dizer aquele que se compromete com algo (LANDSTRÖM, 2005, p. 08). Não existe uma definição concisa e universalmente aceita, mas a tradução literal da palavra *entrepreneur* significa aquele que está entre ou intermediário (HIRSRICH; PETERS, 2009).

Expõe-se que o empreendedorismo está ligado com a satisfação das necessidades e com a disposição de preparação para enfrentar possíveis crises e desafios, explorando as oportunidades e curiosidades através da inovação e criatividade.

Empreendedorismo é o processo de criar algo novo com o valor, dedicando, o tempo e o esforço necessários, assumindo os riscos financeiros, psíquicos e sociais correspondentes e recebendo as consequentes recompensas da satisfação e independência econômica e pessoal. (SEBRAE, 2007, p.15).

Pode-se refletir que o empreendedorismo é uma excelente ferramenta a ser utilizada pelas empresas como uma maneira de buscar espaço no mercado que atuam, com o uso das novas ideias e aperfeiçoamento das existentes, buscando



agilidade dos processos e inovação para atender a cada público de consumidor específico.

### 3.1 CARACTERÍSTICAS DO EMPREENDEDOR

No mundo contemporâneo, o mercado está cada vez mais competitivo, em virtude disto é necessário que as empresas passem por drásticas mudanças, para se tornarem um diferencial no mercado e atingir uma maior clientela. Uma das principais estratégias utilizadas é o empreendedorismo, transformando seus bens tangíveis e intangíveis com o toque da inovação e da criatividade.

Segundo BERNARDI (2000), a definição predominante da figura do empreendedor conduz ao traçado de um perfil característico e típico de personalidade em que se destacam, o senso de oportunidade, dominância, agressividade e energia para realizar, a autoconfiança, otimismo, o dinamismo, independência, a persistência, a criatividade, liderança carismática e até mesmo a habilidade de relacionamento.

Indivíduos com perfil de empreendedor tornam-se cada vez mais essenciais dentro das organizações, pois há uma grande necessidade da criatividade no trabalho, da inserção de novas possibilidades e oportunidades, fazendo com que a empresa seja um lugar sustentável, gerando soluções rápidas, constantes e funcionais para seus clientes.

Ações de empreendedorismo podem acontecer através das redes de relacionamento, como também nos meios que se convive, através de estudos, pesquisas, círculos virtuais, conhecimento de mercado, ainda pode nascer das características pessoais dos empreendedores, como habilidades e gostos, em consonância a isto:

A ideia de um empreendimento surge da observação, da percepção e análise de atividades, tendências e desenvolvimentos, na cultura, na sociedade, nos hábitos sociais do consumo. As oportunidades detectadas ou visualizadas, racional ou intuitivamente, das necessidades e das demandas prováveis, atuais e futuras, e necessidades não atendidas definem a ideia de empreendimento. (BERNARDI 2012).

Os empreendedores utilizam das oportunidades que são favorecidas pelo mercado, como as necessidades que ainda não foram sanadas pelas empresas e pelos empresários. Eles observam as tendências e possuem uma visão diferente das demais pessoas, conseguem enxergar crises em novos negócios, possuem um olhar sistêmico sobre as situações onde todos vêem apenas o lado ruim, os

empreendedores conseguem enxergar o lado bom. Ainda conseguem transformar os problemas em soluções.

Segundo Dornelas (2001), somente na década de 1990 que o movimento do empreendedorismo começou a ganhar destaque no Brasil. No momento em que entidade como o Sebrae (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) e Softex (Sociedade Brasileira para Exportação de Software) foram criadas. Os ambientes políticos e econômico não eram propícios, e o empreendedor praticamente não encontrava informações para auxiliá-lo na jornada empreendedora. Antes desse período, o termo empreendedor era praticamente desconhecido.

Com isso, o empreendedorismo começou a crescer no país sendo aplicado nos mais diversos ramos empresariais. Na atualidade ainda é perceptível a necessidade da população empreendedora para que demais empresas possam surgir sendo primordial à economia do país.

#### **4 INTRODUÇÃO À ADMINISTRAÇÃO DE CAPITAL DE GIRO**

O capital de giro tem grande importância no dia a dia das empresas, participando de forma direta do desempenho operacional das organizações, ele é o responsável por cobrir mais da metade dos ativos totais investidos.

Para Assaf Neto e Silva (2003; p.450) "o capital de giro representa o valor dos recursos demandados pela empresa para financiar seu ciclo operacional. "

De acordo com Santos:

Uma empresa utiliza para seu funcionamento recursos materiais de renovação lenta, como as instalações, equipamentos e imóveis, denominados capital fixo ou permanente – e recursos materiais de rápida renovação, como estoques de matérias – primas e produtos que formam seu capital circulante. Os recursos materiais de renovação rápida são denominados, capital de giro. No Balanço Patrimonial, o capital de giro é representado pelo ativo circulante ou ativo corrente composto pelas disponibilidades financeiras, contas a receber e estoques. (SANTOS, 2001, p.22).

No momento que não é feita uma administração correta do capital de giro, a empresa terá resultados negativos em seus recursos financeiros. Esta administração trata-se dos ativos e dos passivos correntes.

Quando se pensa em abrir uma empresa é necessário desenvolver um planejamento para que a mesma possa atuar no mercado. Sendo um ponto principal



a realização de um investimento em ativos tais como mão de obra, estoques, máquinas terrenos, entre outros.

Logo o dinheiro investido na produção de uma empresa deve ser retornado à mesma em uma quantia idêntica ou superior, sendo assim a base da criação de valor, ou seja, a empresa tem por finalidade criar valor para seu proprietário, e os valores da empresa são representados através do balanço patrimonial, o qual se trata de um retrato financeiro da empresa e de suas atividades em um determinado período de tempo, conforme Ross, Westerfield, Jaffe p.26.1995). Nesta questão o autor abaixo traz sua versão sobre o objetivo de uma empresa.

O objetivo econômico das empresas é a maximização de seu valor de mercado a longo prazo, pois dessa forma estará sendo aumentada a riqueza de seus proprietários (acionistas de sociedades por ações ou sócios de outros tipos de sociedades). (HOJI, 2003, p. 133 – 149).

O balanço patrimonial mostra o cenário da empresa em um estipulado período, ou seja, é como uma fotografia da situação da empresa. Normalmente as empresas escolhem em qual período do ano irá fechar o seu balanço. Este é composto por dois lados sendo um mostrado os ativos da e o outro passivo.

Para HOJI, no balanço patrimonial, as contas representativas do ativo e do passivo devem ser agrupadas de modo a facilitar o conhecimento e a análise da situação financeira da companhia e apresentadas em ordem decrescente de grau de liquidez para o ativo, e de exigibilidade para o passivo.

Para NETO 2003, os ativos são recursos da empresa mantidos na expectativa que possam gerar benefícios econômicos futuros aos investidores.

O balanço patrimonial é estruturado e representado em três segmentos, em colunas ou campos distintos, sendo a coluna do Ativo reunindo o ativo circulante e o ativo não circulante, a coluna do Passivo em que agrupa o passivo circulante e o passivo não circulante, e por fim o patrimônio líquido.

O ativo é considerado de duas maneiras sendo fixos e circulantes, os ativos fixos podem ser tangíveis, como máquinas, aparelhos, equipamentos, mobilizado. Já ativos fixos intangíveis, são as marcas registradas e a qualidade da administração, estes são classificados como fixos devido a sua longa duração de tempo.

Os ativos circulantes, ao contrário dos fixos são compreendidos devido a sua pequena extensão de tempo na empresa. São considerados como curto prazo os valores realizáveis (convertidos em dinheiro), por

exemplo são eles os estoques que possuem rápido giro, despesas antecipadas, e demais. São descritos ativos por Hoji como:

Ativos são todos os bens que se convertem em dinheiro a curto prazo. Considera-se como curto prazo os valores realizáveis (convertíveis em dinheiro) até o final do exercício social seguinte. (HOJI, 2003, p. 252).

Perez e Famá (2006) descrevem que são considerados ativos os bens e os direitos de uma entidade, expressos em moeda e à disposição da administração; Já sob uma ótica econômica e financeira, os ativos são recursos controlados pela empresa e capazes de gerar benefícios futuros (entradas de caixa ou redução de saídas de caixa).

O passivo de uma entidade encerra os sacrifícios futuros, prováveis de benefícios econômicos que resultaram de obrigações presentes. (Hendriksen, Teoria da Contabilidade, 1999).

As obrigações das empresas a curto prazo são chamadas de passivo, são obrigações exigíveis que até o final do exercício seguinte ou final do ciclo operacional devem ser regularizados, por exemplo financiamentos e empréstimos de terceiros.

Passivos são obrigações da empresa que requerem um pagamento em dinheiro dentro de um prazo estipulado. Muitos passivos envolvem obrigações contratuais de devolução de um montante predeterminado, além de juros, dentro de um período definido (WESTERFIELD e JAFFE, 1995, p. 44).

Para realização de uma boa administração de capital de giro é necessário ocorrer alta rotação ao circulante, resultando mais dinâmico o fluxo de operação nas empresas, gerando assim menor necessidade de imobilização de capital no ativo circulante e conseqüentemente incentivo ao aumento da lucratividade.

#### 4.1 ESTRURA DAS TAXAS DE JUROS

No sistema econômico existem diversas taxa de juros, tendo elas como característica comum a remuneração sobre o capital emprestado. A variação das taxas no mercado ocorre a diversos fatores e razões, podendo ser através dos prazos de recebimentos, determinadas condições estabelecidas através de políticas, resoluções e circulares entre aplicadores e captadores de recursos, risco das operações de crédito e até mesmo as garantias ofertadas, em consonância a isto os autores afirmam que:

A noção taxa de juros é desenvolvida com base na preferência temporal dos agentes possuidores de recursos e no retorno dos



investimentos daqueles que demandam os recursos oferecidos (ASSAF NETO e SILVA, 2012, p. 16).

Muitas das decisões empresariais devem ser cuidadosamente tomadas e adequadas de acordo com o comportamento das taxas de juros impostas pelo mercado através da economia dos países. Algumas dessas decisões são pagamentos a fornecedores, modalidade de compras, condições de vendas, entre outros.

Para Keynes, a taxa de juros é considerada uma taxa referencial nas decisões de investimentos; a aceitação de uma alternativa de investimento somente ocorre quando a rentabilidade esperada superar a taxa de juros.

#### 4.2 FLUXO DE CAIXA

O cenário econômico na atualidade em conformidade com a concorrência existente no mercado entre as organizações, exigem das empresas uma maior eficiência e eficácia na gestão financeira dos seus recursos.

Sendo o fluxo de caixa um instrumento de grande importância para as empresas, fundamental na administração financeira tendo como função dimensionar com segurança nas tomadas de decisões empresariais. A apuração do fluxo de caixa de forma correta produz vantagens significativas na análise do desempenho organizacional, diminuindo substancialmente a necessidade de capital, assim aumentando os lucros devido à redução de despesas.

Assaf Neto e Silva (1997, p.35) define que “o fluxo de caixa é de fundamental importância para as empresas, constituindo-se numa indispensável sinalização dos rumos financeiros dos negócios”, pois a falta de caixa pode causar uma séria descontinuidade em suas operações. Essa ferramenta é essencial para a administração e avaliação financeira das organizações, pois permite gerenciar os recursos financeiros e evitar situações de insolvência ou falta de liquidez que representam sérias ameaças à continuidade das organizações.

As atividades financeiras realizadas nas empresas demandam um constante acompanhamento dos resultados com o objetivo de avaliar o desempenho para que haja aprimoramento e correções quando necessário, ainda a administração financeira possui uma importante função demonstrar para a empresa a suficiência de seus recursos para suprir os compromissos assumidos e proporcionar a potencialização das riquezas.



ASSAF NETO e SILVA (2012, p. 33) afirmam que o fluxo de caixa é um instrumento que possibilita o planejamento e o controle dos recursos financeiros de uma empresa. Gerencialmente, é indispensável ainda em todo o processo de tomada de decisões financeiras.

O fluxo de caixa é um elemento que interliga as entradas e saídas dos recursos monetários no ambiente de uma empresa em um determinado período. Com base na elaboração do fluxo de caixa que ocorre um pré diagnóstico de possíveis sobras ou ausências de caixa, para assim serem tomadoras medidas a sanar os eventuais problemas.

A relevância do fluxo de caixa também está na abrangência de sua interferência, pois não só a área financeira deve estar comprometida com os resultados de caixa, mas também as demais áreas da empresa, conforme destaca os autores:

a) A área de produção muda os prazos de fabricação dos produtos, por consequência promove alterações nas necessidades de caixa; da mesma forma, os custos de produção têm significativos reflexos sobre o caixa;

b) As decisões de compras devem estar em sintonia com a existência de saldos disponíveis de caixa, ou seja, deve haver preocupação com a sincronização dos fluxos de caixa, avaliando-se a relação entre os prazos obtidos para pagamento das compras com os definidos para recebimento das vendas;

c) Políticas de cobrança mais ágeis e eficientes permitem a disponibilização dos recursos financeiros de uma forma mais rápida, resultando em um importante reforço de caixa;

d) A área de vendas deve manter um controle mais próximo sobre os prazos concedidos e sobre os hábitos de pagamentos dos clientes, de maneira a não pressionar negativamente o fluxo de caixa, ou seja, as decisões envolvendo vendas devem ser tomadas somente após uma prévia avaliação de suas implicações sobre os resultados de caixa;

e) A área financeira deve avaliar cuidadosamente o perfil de seu endividamento, de forma que os desembolsos necessários ocorram concomitantemente à geração de caixa da empresa. (ASSAF NETO e SILVA, 1997, p. 36).

Dessa forma, o intuito mais importante no fluxo de caixa é conceder maior agilidade nas entradas de caixa em relação aos gastos, o controle do fluxo de caixa tende a beneficiar a empresa em suas atividades operacionais. Devido esta ferramenta proporcionar informações gerenciais permitindo identificar o processo de circulação do dinheiro e a liquidez da empresa, demonstrando se o fluxo de recebimentos supre os pagamentos que a empresa tem que arcar.

#### 4.3 ANÁLISE E DIMENSIONAMENTO DE INVESTIMENTOS EM CAPITAL DE GIRO

Este tópico trata diretamente da capacidade financeira de uma empresa em liquidar seus diversos compromissos passivos nos prazos estipulados. Para que ocorra a avaliação de capacidade de liquidação é preciso utilizar indicadores operacionais, como a liquidez corrente, a liquidez seca, a liquidez imediata, entres outros, para:

Uma importante metodologia de estudo de posição de equilíbrio de uma empresa é aquela baseada na distinção de seus ativos e passivos circulantes em itens operacionais (ou cíclicos) e financeiros (ou erráticos). Além de proporcionar uma avaliação mais analítica da posição financeira da empresa, o critério permite, ainda, de maneira relativamente simples e dinâmica, que se identifiquem as efetivas necessidades de capital de giro da empresa, ou seja, o volume de investimento operacional em giro adequado a seu equilíbrio financeiro. (ASSAF NETO e SILVA 2012, p. 65).

A liquidez corrente, ocupa-se em verificar a capacidade de pagamento de pagamento da empresa em um determinado período de tempo, por exemplo dentro de um ano, ou seja, a liquidez corrente apura a comprometimento de quitação de compromissos no curto prazo:

Uma forma mais rotineira de se analisar a liquidez de uma empresa costuma enfatizar a solvência de curto prazo e análise de contas dos ativos e passivos circulantes. Geralmente, a forma mais comum, para se analisar a relação entre os ativos e os passivos de curto prazo pode envolver o cálculo simples do capital de giro. (BRUNI 2011, p. 127).

Quanto maior for a liquidez corrente de uma empresa, mais alta será sua capacidade de financiar suas necessidades de capital de giro.

A liquidez seca refere a porcentagem das dívidas que as empresas possuem, com a condição de serem liquidadas com os valores em ativos a receber. Segundo ASSAF NETO e SILVA (2012, p. 22), a liquidez seca mede o percentual das dívidas de curto prazo em condições de serem liquidadas mediante o uso de ativos monetários de maior liquidez (basicamente, disponível a valores a receber).

A liquidez imediata, é aquela que demonstra a capacidade de pagamento da empresa em pagar suas responsabilidades financeiras utilizando apenas o saldo disponível. Define-se liquidez corrente imediata como:

O índice de liquidez imediata representa o valor que dispõe imediatamente para saldar dívidas de curto prazo. As disponibilidades representam os recursos que já estão



convertidos em dinheiro com grande liquidez, como as aplicações financeiras de liquidez imediata. (BRUNI, 2011, p. 132).

Através de métodos de verificar a liquidez das empresas em relação a seus compromissos é possível obter uma precisão mais consistente e também avaliar a estrutura financeira empresarial detectando pontos no que diz respeito a capacidade de pagamento.

#### 4.4 ADMINISTRAÇÃO DO DISPONÍVEL

Na teoria de finanças houve vários avanços dentre eles, um dos mais importantes o qual foi denominada a Moderna Teoria das Carteiras, segundo ASSAF NETO e SILVA (2012, p. 99), esta teoria, é particularmente o modelo de precificação de ativos (capital asset pricing model – CAPM), revolucionou as finanças ao propor uma análise voltada para o investigador que contemplava não somente o retorno, mas também o risco dos ativos.

O modelo CAPM busca retirar da realidade da empresa os pontos mais importantes para em seguida buscar entender de melhor maneira a realidade, e verificar mais condições de adaptação. Neste modelo um dos pressupostos é que os resultados podem ser obtidos em um período de tempo, para os investidores. Possuindo dois fluxos a aplicação financeira no primeiro momento e o resgate com seus respectivos rendimentos no segundo momento.

Assim o CAMP é utilizado para estimar o custo do capital próprio das empresas, levando em consideração que o capital empresarial é composto de parcela de capital próprio e parcela de terceiros. O CAMP tem como função aferir o capital próprio, demonstrando aos acionistas o retorno do dinheiro que foi injetado em uma determinada companhia.

##### 4.4.1 Razões para demanda de caixa

Em uma situação em que a empresa possui um controle sobre sua liquidez, consequentemente seu saldo de caixa seria zero, no entanto, esta é uma afirmação que não acontece no dia a dia das empresas, pois existem diversos fatores que interferem nesta situação, como por exemplo, inflação, incerteza do fluxo de caixa, o alto custo do dinheiro, entre outros, acarretando de forma que qualquer entidade necessita manter um nível mínimo de caixa.

Considera-se que existem três motivos para que uma empresa mantenha um valor mínimo de caixa. O primeiro motivo é



denominado transação. Uma empresa precisa ter recursos aplicados no caixa para poder honrar os compromissos assumidos. Se existisse sincronia perfeita entre os recebimentos e os pagamentos, a demanda de caixa para transação seria desnecessária. Uma empresa que mantenha diariamente recursos em caixa para fazer face à necessidade de troco também o faria pelo motivo transação. O segundo motivo de existência de um nível de caixa refere-se à preocupação. Como existem fluxos de pagamentos futuros nem sempre totalmente previsíveis e em face da atitude do administrador financeiro em relação ao risco, uma empresa deve manter uma quantidade de recursos para estas eventualidades. O terceiro motivo refere-se à especulação. Neste caso, a existência de recursos em caixa decorre da perspectiva de uma oportunidade futura para fazer negócios. (ASSAF NETO e SILVA, 2012, p. 100).

Visando que investimentos realizados em caixa, resultam em perda de rentabilidade, é de responsabilidade da empresa manter um controle sobre este item para que não ocorra aumentos em níveis que gerem risco.

#### 4.5 ADMINISTRAÇÃO DE VALORES A RECEBER

O crédito está relacionado à troca de bens presentes por bens futuros, faz parte do dia a dia das pessoas, segundo (Schrickel 1997, p. 25), operação de crédito é todo ato de vontade ou disposição de alguém de destacar ou ceder, temporariamente, parte de seu patrimônio a um terceiro, com a expectativa de que esta parcela volte à sua posse integralmente, após decorrer o tempo estipulado. Como completa os autores:

O resultado de uma operação de crédito refere-se ao compromisso assumido pelo comprador em quitar sua dívida. Este compromisso pode estar expresso num instrumento como a duplicata a receber, a nota promissória, o cheque pré-datado, o comprovante de venda de cartão de crédito etc. (ASSAF NETO e SILVA, 2012).

Os recursos disponibilizados através do crédito por intermédio das instituições financeiras, são concedidos em parcelas e sobre taxa de juros, ou seja, toda operação de crédito é sempre em forma de empréstimo terá um custo na forma de juros.

No cotidiano das empresas é perceptível e evidenciado a importância e a grande necessidade da gestão de valores a receber, situação visível mesmo em uma economia inflacionária, em que operações de crédito poderia implicar arcar com perdas com a desvalorização da moeda.

Nas vendas a prazo existem ao menos cinco possíveis motivos para que esta situação aconteça, como defende ASSAF NETO e SILVA (2012), o primeiro motivo seria, o acesso ao mercado de capitais é diferente para compradores por diversos motivos, tornando o custo do financiamento e a quantidade de recursos obtida um



inibidor à comercialização de produtos. A segunda razão seria quando o governo utilizar a elevação da taxa de juros da economia como um instrumento de política monetária, dificultando o acesso de potenciais clientes ao mercado de capitais. Em terceiro lugar, as empresas com alto grau de sazonalidade têm no crédito um incentivo para que os clientes façam aquisição de mercadorias de forma mais regular, evitando problemas decorrentes da concentração de vendas em determinado período de tempo. Em quarto lugar, a venda a prazo pode ser justificada como uma importante estratégia de mercado, sendo comum principalmente no varejo, e por fim pode existir a venda a prazo pela impossibilidade tecnológica de vender a vista.

As diversas razões do critério venda a prazo não respondem particularmente pela existência do crédito. Na realidade, observa-se que em cada situação pode prevalecer um motivo para que a empresa opte em vender a prazo.

#### **4.5.1 Políticas de Crédito**

Na política de crédito está descrito, todas as taxas de juros, os critérios para concessão e as modalidades de crédito que as instituições dispõem aos seus clientes, ou seja, são dispostos elementos fundamentais para que ocorra o fluxo de crédito. De acordo com SECURATO (2002), as políticas de crédito estão ligadas intimamente à questão da liquidez, retorno e risco do portfólio, que deverão estar de acordo com o perfil do detentor de recursos.

No momento da confecção das políticas, as empresas devem levar em consideração o fluxo de caixa oriundo desta política e quais os investimentos necessários para colocá-la em prática.

Para Assaf Neto e Silva (2012), as principais medidas financeiras de uma política de crédito, são o investimento de capital, o investimento em estoques, as despesas de cobrança e as despesas com devedores duvidosos.

Para que ocorra as efetuações de vendas, a política de crédito é de grande importância pois influencia diretamente no capital da empresa. Quando em uma política de crédito está descrito de maneira objetiva os critérios para comercialização e ofertas dos produtos e serviços é possível obter um resultado positivo, aumentando o volume das vendas, assim provocando de maneira mais ágil a recuperação dos investimentos, resultando em maior liquidez.

Santos e Comitre (2007), afirmam que dependendo das condições internas e externas, a alta administração, que rege a política de crédito de uma empresa, pode



alterar os prazos de concessão, as taxas de juros, as garantias, os critérios de análise de crédito, o que determinará a rentabilidade e o risco do negócio de uma empresa.

As empresas normalmente realizam mudanças e atualizações nas políticas de crédito de maneira estratégica, tendo objetivo de atingir um maior público de mercado, sendo também uma maneira que a empresa encontra de adaptação a realidade da comunidade à qual está inserida.

Tradicionalmente, para estudar a alteração da política de crédito usa-se comparar as receitas e os custos da situação da situação existente com a situação proposta. Caso a lucratividade da alternativa que está sendo considerada seja maior que a da situação atual, aceita-se a alteração na política de crédito. (ASSAF NETO e SILVA, 2012).

Para Santos (2001), uma política de crédito ideal seria conseguir incentivar o aumento das vendas com a diminuição da inadimplência. Pois quando uma empresa tende a optar por uma política com critérios mais liberais, suas vendas crescem, no entanto, seu risco tendem a aumentar em decorrência ao aumento da inadimplência.

## **5 EDUCAÇÃO FINANCEIRA**

A educação financeira remete a um intermédio em que é possível que os indivíduos compreendam a como fazer um bom uso do dinheiro, isto quer dizer que, poderão realizar tomadas de decisões conscientes e sustentáveis financeiramente.

Conforme a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE, 2005), a Educação Financeira consiste no processo pelo qual os indivíduos e as sociedades melhoram seu entendimento acerca dos conceitos e produtos financeiros. Para tal, analisam três grupos de abordagens: informação, formação e orientação, para que os indivíduos possam desenvolver valores e competências que passam a ser primordiais para se tornarem mais conscientes das oportunidades e riscos envolvidos. Concomitantemente, poderão manifestar escolhas bem informadas, saberão onde procurar ajuda e ainda, praticar ações que irão melhorar o seu bem-estar. A OCDE (2005), ainda destaca que, deste modo, esses indivíduos contribuirão com responsabilidade e permanecerão comprometidos com o futuro.

A ausência do alcance a informação referente ao conhecimento financeiro, traz resultados indesejáveis, como falta do planejamento e orçamento financeiro, precipitações em tomadas de decisões e principalmente como citado anteriormente a falta de informações sobre o assunto, o que acaba dificultando a vida de grande parte da população.



## 6 ANÁLISE E DISCUSSÃO DE DADOS

Esta seção apresenta os resultados e a análise dos dados obtidos por meio da pesquisa de campo realizada com microempreendedores individuais (MEI), micro e pequenas empresas do município de Itamaraju/BA, com o objetivo de identificar os principais pontos relacionados aos impactos das carteiras de recebimento em empresas de diferentes portes, bem como analisar o índice de conhecimento dos empreendedores em relação aos meios de pagamentos disponibilizados aos clientes e sobre critérios de movimentações financeiras, após analisá-los à luz do referencial teórico.

O município de Itamaraju é localizado no Extremo Sul Baiano, com área total de 2.580 Km<sup>2</sup>, de acordo com pesquisa da Econodata, a cidade de Itamaraju possui 5.219 empresas ativas.

A parte inicial do questionário aplicado na pesquisa está relacionada com informações que tratam da identificação do porte da empresa e ramo principal de atividade, os quais apresentam os seguintes resultados evidenciados no gráfico 1.

Gráfico 1. Porte ramo e de atividades das empresas pesquisadas



Fonte – Pesquisa de campo (2019)

Conforme o gráfico 1, as microempresas são mais representativas no mercado o qual foi realizado a pesquisa, sendo a porcentagem de 53%, em segundo lugar com 32% de participação estão os microempreendedores individuais (MEI), e por fim em uma menor quantidade estão as empresas de pequeno porte com 12%. E a principal atividade que ganha destaque no gráfico é no setor comercial com percentual de 85%,

em seguida vem o ramo de prestação de serviço com 11% das empresas exercendo suas atividades neste setor e por último com número reduzido a área industrial com apenas 4%.

Dessa forma evidencia-se que as microempresas possuem uma importante participação na economia mercadológica.

A relevância econômica e social das microempresas é destacada pela contribuição significativa no crescimento econômico do país e na promoção do desenvolvimento regional. O conjunto desses empreendimentos, superior às grandes organizações como geradoras de emprego, constitui-se em fonte de inovações e empregos, absorvem com maior facilidade a mão de obra não qualificada e minimizam o desequilíbrio gerado quando as grandes corporações reduzem seus quadros funcionais. (BARROS NETO e SOUZA, 2008).

Através das microempresas é nítido perceber sua grande atuação nas regiões do Brasil, ocupando uma grande parcela do mercado do país através de seus produtos e serviços ofertados, estas estão cada vez mais buscando inovações e formas para adaptações as demandas dos clientes.

Na amostragem foi perceptível também a participação dos microempreendedores exercendo suas atividades no comércio.

A partir o surgimento da Lei complementar 128/2008 criou-se o papel do microempreendedor individual – MEI, sendo uma pessoa que trabalha por conta própria, podendo ser realizado em residência ou em um ponto comercial, legalizado como pequeno empresário.

O Portal do Empreendedor define um Microempreendedor Individual como a pessoa que trabalha por conta própria e se legaliza como pequeno empresário. Conforme Art. 966 da Lei Complementar 128/2008:

Considera-se empresário quem exerce profissionalmente atividade econômica organizada para a produção ou a circulação de bens ou de serviços. Parágrafo único. Não se considera empresário quem exerce profissão intelectual, de natureza científica, literária ou artística, ainda com o concurso de auxiliares ou colaboradores, salvo se o exercício da profissão constituir elemento de empresa.

Na lei mencionada anteriormente o governo estabeleceu condições especiais para que o trabalhador que exerce suas atividades de maneira informal possa se legalizar e fazer o registro no Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas (CNPJ), o que



facilita a abertura de conta corrente em instituições financeiras, a emissão de notas fiscais e ainda o direito a diversos benefícios.

Conforme pesquisa do perfil do Microempreendedor Individual realizada em 2015 pelo SEBRAE:

Após mais de cinco anos da existência do Microempreendedor Individual (MEI), não há dúvidas do tamanho e da importância desse fenômeno. De julho de 2009 a dezembro de 2015 o número de MEI saltou de zero para 5.680.614 alcançando uma média de 100 registros por hora.

Os MEI's possuem uma grande importância no cenário da sociedade, visto que muitas pessoas que desejam entrar no mercado de trabalho, podem iniciar com o trabalho de MEI, possuindo benefícios e atendendo as demandas dos consumidores através de seus produtos e serviços ofertados.

Em que pese na pesquisa realizada o número das empresas de pequeno porte ser reduzido, estas também desenvolvem um papel na sociedade de grande relevância.

As pequenas empresas são de grande importância econômica e social, segundo Solomon (1986), através de uma análise histórica, infere-se que a partir de negociantes que, acompanhados de seus servos, viajavam pelo interior do país vendendo mercadorias à nobreza. Estas empresas acabaram se tornando um dos principais alicerces do desenvolvimento econômico das nações industrializadas de nossos dias.

As Pequenas empresas possuem algumas características próprias e exclusivas. A significativa contribuição na geração do produto nacional, na absorção de mão de obra, na flexibilidade locacional (espalham-se invariavelmente por todo o território nacional, desempenhando importante papel na interiorização do desenvolvimento), no caráter majoritariamente por todo o território nacional (nas pequenas empresas há a predominância absoluta do capital privado nacional), são algumas destas características. (CHÉR, 1990. p.19).

As pequenas empresas possuem um significado importante na geração de empregos e apoio às grandes empresas, mesmo participando com uma pequena fatia do bolo do faturamento com exportação, elas corroboram para o incremento da competitividade e para a captação

A pequena empresa apresenta melhor desempenho em atividades que requerem habilidades ou serviços especializados, ou seja, nos casos em que os produtos ou serviços tem de ser projetados ou prestados para atender às especificidades desejadas por um indivíduo ou por um pequeno grupo de clientes, a pequena empresa acaba levando vantagem sobre as grandes organizações e sobre a tecnologia de produção em massa. Numa