

**CENTRO PAULA SOUZA**  
**ESCOLA TÉCNICA PROFESSOR MASSUYUKI KAWANO**  
**Técnico em Contabilidade**

**Ana Paula Candido da Silva**  
**Maria Gabriela Brito dos Santos**  
**Marinete Gomes do Nascimento Gonçalves**  
**Noemi Stéfany Damaceno Campos**  
**Rhayany Alves de Moura**  
**Rosiléia da Silva Pessôa**

**POLÍTICA DE COBRANÇA: uma proposta de implantação para  
MEI e pequenas empresas.**

**Tupã-SP**  
**2023**

**Ana Paula Candido da Silva**  
**Maria Gabriela Brito dos Santos**  
**Marinete Gomes do Nascimento Gonçalves**  
**Noemi Stéfany Damaceno Campos**  
**Rhayany Alves de Moura**  
**Rosiléia da Silva Pessôa**

**POLÍTICA DE COBRANÇA: uma proposta de implantação para  
MEI e pequenas empresas.**

Trabalho de conclusão de curso apresentado ao Curso Técnico em Contabilidade da ETEC Prof. Massuyuki Kawano, orientado pela Prof<sup>a</sup> Esp. Renata Miranda Duarte como requisito parcial para obtenção do título de Técnico em Contabilidade.

Menção do Trabalho: MB

**Tupã-SP**  
**2023**

**ETEC PROF. MASSUYUKI KAWANO**  
Técnico em Contabilidade

**Ana Paula Candido da Silva**  
**Maria Gabriela Brito dos Santos**  
**Marinete Gomes do Nascimento Gonçalves**  
**Noemi Stéfany Damaceno Campos**  
**Rhayany Alves de Moura**  
**Rosiléia da Silva Pessôa**

**POLÍTICA DE COBRANÇA: uma proposta de implantação para  
MEI e pequenas empresas.**

Apresentação para a Banca em caráter de validação do título de Técnico em  
Contabilidade.

BANCA EXAMINADORA:

---

Prof. Esp. Renata Miranda Duarte  
Orientadora

---

Prof. (a). Natália Troccoli Marques da Silva  
Avaliadora

---

Douglas Belo Bernardi  
Avaliador

**Tupã, 05 de Dezembro de 2023**

Dedico esse trabalho aos meus pais, familiares e amigos, que muito me apoiaram durante toda a trajetória para concluir essa etapa e realizar mais um sonho.

Gostaríamos de agradecer em primeiro lugar, à Deus, em que fez com que nossos objetivos fossem alcançados, durante esse ano de estudos. Aos amigos, por todo o apoio e pela ajuda, que muitos contribuíram para a realização deste trabalho. Aos professores, pelas correções e ensinamentos que permitiram apresentar um melhor desempenho no nosso processo de formação profissional ao longo do curso. Aos nossos colegas de curso, com quem convivemos intensamente durante esse ano, pelo companheirismo e pela troca de experiências que permitiu crescer não só como pessoa, mas também como formandos. À instituição de ensino ETEC Prof. Massuyuki Kawano, que foi essencial no nosso processo de formação profissional, pela dedicação, e por tudo o que aprendemos ao longo do curso.

“O sucesso é a soma de pequenos esforços  
repetidos dia após dia”.

*Robert Collier*

## RESUMO

Este trabalho se destina a todos os micros e pequenos empreendedores, para auxiliá-los a manter o equilíbrio financeiro de suas contas, conceder prazo de pagamento aos clientes e elaborar uma política de cobrança adequada, uma vez que devido à sobrecarga do microempreendedor, grande parte acaba não tendo uma política de cobrança elaborada, o que resulta na ausência de capital, desorganização das empresas e aumento de custos. Assim, este trabalho tem como objetivo geral desenvolver uma política de cobrança, bem estruturada e eficaz, para auxiliar o MEI e as Pequenas Empresas a manter o equilíbrio financeiro de suas contas e conceder prazo de pagamento aos clientes. A metodologia utilizada no desenvolvimento deste trabalho foi a pesquisa exploratória e bibliográfica para o levantamento de dados teóricos sobre o assunto. Também foi realizada uma pesquisa de campo, por meio de questionários de múltipla escolha e disseminada plataforma Google Forms, com a finalidade de identificar como é realizada a política de cobrança pelos microempreendedores individuais, além da realização de uma entrevista com um profissional contábil visando o levantamento de informações sobre o assunto. Por meio das pesquisas realizadas foi possível identificar que na maioria das empresas a política de cobrança é realizada pelos sócios e que a maioria apresenta sobrecarga devido as demais funções, e que o relacionamento entre cliente e empresa interfere muito na realização da cobrança em suas empresas, confirmando a hipótese de que é essencial possuir uma política de cobrança estruturada. Com base nisto, foi estruturada a política de cobrança para MEI e pequenas empresas, bem como uma planilha a fim de auxiliar na organização do dia a dia e manter o equilíbrio financeiro, contando com cadastros de clientes, fornecedores e entradas e saídas de mercadorias. Diante do exposto é possível identificar que possuir uma política de cobrança bem estruturada é fundamental para os micros e pequenos empreendedores, para que consigam conceder um prazo adequado para recebimentos e pagamentos de dívidas, a fim de manter equilíbrio financeiro, minimizando os riscos de perdas causadas pela inadimplência e reduzir conflitos em relação ao vínculo de amizade criado entre cliente e empresa. Desta maneira conclui-se que a aplicação da política de cobrança trará as empresas assertividade, praticidade e eficácia nas atividades realizadas pelas mesmas, oferecendo uma melhor organização e desempenho financeiro.

**Palavras Chaves:** Política de Cobrança, Empreendedores, Pequenas Empresas, Organização, Contas a receber e a pagar.

## LISTA DE FIGURAS

<b>FIGURA 01</b> - ESTRUTURA SIMPLIFICADA DE BALANÇO PATRIMONIAL.....	17
<b>FIGURA 02</b> - PLANILHA DE CADASTRO DE CLIENTES.....	35
<b>FIGURA 03</b> - PLANILHA DE CADASTRO DE FORNECEDORES.....	35
<b>FIGURA 04</b> - PLANILHA DE CONTROLE DE ENTRADAS/COMPRAS. ....	36
<b>FIGURA 05</b> - PLANILHA DE CONTROLE DE SAÍDAS/VENDAS. ....	36
<b>FIGURA 06</b> - MENSAGEM AUTOMÁTICA PARA WHATSAPP E SMS. ....	37



## LISTA DE GRÁFICOS

<b>GRÁFICO 01</b> - SEGMENTO DA EMPRESA. ....	25
<b>GRÁFICO 02</b> - QUANTIDADE DE FUNCIONÁRIOS ATIVOS NA EMPRESA. ....	26
<b>GRÁFICO 03</b> - RESPONSÁVEL PELA POLÍTICA DE COBRANÇA DA EMPRESA. ....	26
<b>GRÁFICO 04</b> - QUAL A IMPORTÂNCIA DA POLÍTICA DE COBRANÇA. ....	27
<b>GRÁFICO 05</b> - PRAZO MÉDIO DE RECEBIMENTOS DE CONTAS A RECEBER. ....	28
<b>GRÁFICO 06</b> - PRAZO MÉDIO PARA RECEBIMENTO. ....	28
<b>GRÁFICO 07</b> - FORMA DE RECEBIMENTO DAS VENDAS. ....	29
<b>GRÁFICO 08</b> - MÉTODO DE COBRANÇA UTILIZADO PELA EMPRESA. ....	30
<b>GRÁFICO 09</b> - RELACIONAMENTO ENTRE CLIENTE E EMPRESA INTERFERE NA POLÍTICA DE COBRANÇA. ....	31
<b>GRÁFICO 10</b> - QUANTO INTERFERE O RELACIONAMENTO ENTRE CLIENTE E EMPRESA. ....	31
<b>GRÁFICO 11</b> - QUAL A MAIOR DIFICULDADE DA SUA EMPRESA EM RELAÇÃO A COBRANÇA E MÉTODO REALIZADO. ....	32
<b>GRÁFICO 12</b> - PLANO DE MELHORIA. ....	33

## SUMÁRIO

<b>1</b>	<b>INTRODUÇÃO.....</b>	<b>11</b>
<b>2</b>	<b>REVISÃO DA LITERATURA.....</b>	<b>14</b>
2.1	ORIGEM DA CONTABILIDADE .....	14
2.2	DEFINIÇÃO E CONCEITOS DA CONTABILIDADE .....	15
2.3	A CONTABILIDADE E O PLANO DE CONTAS.....	16
2.3.1	A CONTA DUPLICATAS A RECEBER.....	17
2.4	CONTABILIDADE FINANCEIRA X CONTABILIDADE GERENCIAL .....	18
2.5	CONTROLE FINANCEIRO .....	19
2.6	PRAZO MÉDIO .....	19
2.7	ADMINISTRAÇÃO DO CONTAS A RECEBER .....	20
2.8	POLÍTICA DE COBRANÇA.....	22
2.9	MEI E PEQUENAS EMPRESAS .....	23
<b>3</b>	<b>PESQUISAS DE CAMPO.....</b>	<b>25</b>
3.1	PESQUISA COM EMPREENDEDORES .....	25
3.1.1	ANÁLISE .....	33
3.2	ENTREVISTA COM PROFISSIONAL CONTÁBIL .....	34
<b>4</b>	<b>PROPOSTA DE POLITICIA DE COBRANÇA PARA MEI E PEQUENA EMPRESA.....</b>	<b>35</b>
	<b>CONSIDERAÇÕES FINAIS .....</b>	<b>38</b>
	<b>REFERÊNCIAS.....</b>	<b>40</b>
	<b>APÊNDICE A – QUESTIONÁRIO APLICADO MEI E PEQUENAS EMPRESAS. ...</b>	<b>44</b>
	<b>APÊNDICE B – ENTREVISTA COM PROFISSIONAL CONTÁBIL. ....</b>	<b>47</b>

## 1 INTRODUÇÃO

O microempreendedor individual (MEI), é a pessoa que trabalha como pequeno empresário ou pequena empresária de forma individual e, ao se formalizar, irá conquistar uma série de benefícios para facilitar o caminho ao sucesso (Gov.br, 2023).

De acordo com a Receita Federal (2023), no Brasil existem 14.825.471 empresas Optantes no SIMEI, elas representam cerca de 70% das empresas em atividade no Brasil, contudo eles acabam se tornando vítimas da desorganização administrativa pois possuem escassez de recursos, sejam eles financeiros, tecnológicos e profissionais. Geralmente os microempreendedores individuais possuem apenas um funcionário, fato este que impacta em todas as atividades se tornarem responsabilidade do próprio empreendedor, assim sobrecarregando-o e dificultando a realização de rotinas administrativas que deveriam ser realizadas constantemente como a política de cobrança de seus clientes.

A política de cobrança é composta pelo resultado das ações planejadas para o recebimento de contas e seus vencimentos, e quando realizado de maneira eficiente é capaz de diminuir perdas, proporcionar maior controle do fluxo de caixa, facilitar o equilíbrio das contas e favorecer a saúde financeira do negócio.

Levando em consideração a grande sobrecarga do microempreendedor citada acima, grande parte deles e das Pequenas Empresas acabam não tendo uma política de cobrança elaborada, o que resulta na ausência de capital, desorganização das empresas e aumento de custos.

Nesse contexto, o presente trabalho consiste em investigar: Como elaborar uma política de cobrança acessível, constante e eficiente que possa ser utilizada pelo microempreendedor e as Pequenas Empresas?

Dessa maneira, é possível o levantamento de hipóteses como: Possuir uma política de cobrança bem estruturada é fundamental ao MEI e as Pequenas Empresas, por ser um instrumento gerencial, a fim de que consiga conceder a seu cliente um prazo para recebimentos e pagamentos de dívidas e manter um equilíbrio financeiro, sendo assim minimizando os riscos de perdas

causadas pela inadimplência; O relacionamento entre cliente e empresa acaba interferindo na política de cobrança devido ao vínculo de amizade criado entre eles.

Com base no exposto, este trabalho tem como objetivo geral desenvolver uma política de cobrança, bem estruturada e eficaz, para auxiliar o MEI e as Pequenas Empresas a manter o equilíbrio financeiro de suas contas e conceder prazo de pagamento aos clientes. E como objetivos específicos: Realizar uma pesquisa de campo para saber como as empresas controlam as Contas a Pagar e a Receber; oferecer ao MEI e Pequenas Empresas maior organização de suas contas a serem recebidas; Melhorar o relacionamento entre cliente e empresa; Facilitar a análise do perfil dos clientes; Desenvolver um folder ilustrativo sobre como implantar a política de cobrança.

Atualmente muitas empresas estão optando pelas soluções digitais de cobrança com o intuito de facilitar as atividades do dia a dia uma vez que, devido a possibilidade de contratação de apenas um colaborador para o MEI, muitos empreendedores acabam trabalhando sozinhos, sobrecarregando suas funções durante sua jornada de trabalho.

Segundo Sebrae (2023) no ano de 2021 a inadimplência no varejo brasileiro ultrapassou mais de 10%. O aumento dessa inadimplência pode estar relacionado há muitos fatores, como a alta taxa de desemprego e a falta de uma política de cobrança.

Nesse contexto, justifica-se a importância deste trabalho uma vez que a maioria das Pequenas Empresas e MEIs não entendem a importância desta área, além de que, em muitos casos por falta de tempo a cobrança acaba sendo feita no dia a dia de qualquer jeito, o que leva a muitas cobranças caírem no esquecimento ou são cobradas meses depois, o que pode ocasionar no esquecimento da pessoa a ser cobrada, e conseqüentemente mesma acaba se recusando a realizar o pagamento.

A metodologia utilizada no desenvolvimento desse trabalho foi uma pesquisa exploratória, bibliográfica, para o levantamento das considerações teóricas sobre o assunto. Também foi realizada uma pesquisa de campo, por meio de questionários de múltipla escolha pela plataforma Google Forms, com a finalidade de identificar como é realizada a política de cobrança pelos microempreendedores individuais, e posteriormente, foi estruturada uma política de cobrança para facilitar o seu dia a dia.

Este trabalho se destina a todos os micros e pequenos empreendedores para auxiliá-los a manter o equilíbrio financeiro de suas contas e conceder prazo de pagamento aos clientes. Os dados foram coletados por meio de questionários, com questões fechadas e de múltipla escolha, apresentadas por escrito e voltadas aos pequenos empreendedores com o intuito de obter dados para elaborar uma política de cobrança. Os dados foram apresentados e tratados quantitativamente, através de gráficos para melhor entendimento sobre como é realizada atualmente a cobrança pelos empreendedores e pequenas empresas, visando traçar estratégias para elaboração de uma política de cobrança.

## 2 REVISÃO DA LITERATURA

### 2.1 ORIGEM DA CONTABILIDADE

A origem da contabilidade remonta a milhares de anos, quando as primeiras civilizações começaram a desenvolver sistemas para registrar e controlar suas transações comerciais. Acredita-se que a contabilidade tenha surgido na antiga Mesopotâmia, por volta de 8.000 a.C., com o surgimento da agricultura e do comércio. Iudícibus, Martins e Carvalho (2005) afirma que a Contabilidade, como sistema de escrituração e como hoje é conhecida, surgiu através da interação e integração de grande número de eventos, fatores históricos, com a participação de várias civilizações e vários povos.

Naquela época, segundo Miranda (2021), os agricultores precisavam registrar seus estoques de grãos e animais para acompanhar suas atividades e garantir a segurança alimentar. Esses registros primitivos consistiam em símbolos e marcas em tabletes de argila, que eram usados para representar quantidades e itens específicos. Com o desenvolvimento das cidades-estados e o surgimento do comércio, a contabilidade tornou-se ainda mais importante. Os comerciantes precisavam de registros precisos para acompanhar suas transações, calcular lucros e prejuízos, e estabelecer acordos de crédito. Esses registros evoluíram para sistemas mais sofisticados, utilizando símbolos e hieróglifos para representar valores e informações.

Miranda (2021) declara também que a contabilidade também teve uma importante influência na antiga civilização egípcia, onde os registros eram mantidos em papiros. Os escribas egípcios eram responsáveis por manter registros precisos de transações e bens, além de calcular impostos e tributos. Ela continuou a se desenvolver em outras civilizações antigas, como a Grécia e Roma. Os romanos foram particularmente avançados em suas práticas contábeis semelhante ao que é usado até hoje, utilizando um sistema de contabilidade de partidas dobradas criadas pelo frei franciscano Luca Pacioli em um livro que foi publicado em 1494, Gomides (2016) cita que o principal preceito que o método das partidas dobradas traz é que para cada débito existe um crédito correspondente e vise e versa.

No entanto, foi apenas durante a Idade Média que a contabilidade começou a se consolidar como uma profissão. Os primeiros livros de contabilidade

foram escritos por monges e clérigos, que eram responsáveis por gerenciar as finanças das igrejas e mosteiros. Esses livros estabeleceram os princípios básicos da contabilidade e delinearam métodos para registrar transações, calcular lucros e preparar demonstrações financeiras.

Durante o período da Alta Idade Média (476 – 1.000), a influência da Igreja sobre as terras e a economia fizeram com que, no Ocidente Europeu, ocorresse uma estagnação na evolução social e econômica. O Oriente, entretanto, não sofria do mesmo modo a influência da Igreja ou dos problemas gerados pelos grandes latifúndios, permitindo que fosse desenvolvido nesta região um método de registros que posteriormente seria desenvolvido na Itália sob o nome de Método das Partidas Dobradas ou Método Veneziano, uma equação onde um conjunto de créditos sempre corresponderá a um conjunto de débitos no mesmo valor. (LOPES, 2023, n.p.)

Com base nas afirmações de Heissler, Vendrusculo e Sallaberry (2018) ao longo dos séculos, a contabilidade continuou a evoluir e se adaptar às mudanças nas práticas comerciais e nas regulamentações. No século XIX, com o advento da Revolução Industrial e o crescimento das empresas, a contabilidade se tornou cada vez mais complexa, levando ao desenvolvimento de normas contábeis mais sofisticadas e à profissionalização da contabilidade.

Conforme Miranda (2021) hoje em dia, a contabilidade é uma disciplina essencial para empresas, organizações sem fins lucrativos e entidades governamentais. Ela desempenha um papel fundamental na tomada de decisões financeiras, no cumprimento de obrigações legais e na prestação de contas aos stakeholders.

## 2.2 DEFINIÇÃO E CONCEITOS DA CONTABILIDADE

Conforme Lins (2005 p.14) “CONTABILIDADE é a ciência que estuda e controla o PATRIMÔNIO, sua composição, suas variações, o resultado decorrente das atividades desenvolvidas pela pessoa, seja física ou jurídica”.

Segundo Redação (2023 n.p.) “o objeto da contabilidade é o patrimônio, para ser calculado o contador ou a equipe deve levar em consideração tudo o que compõe os direitos e as obrigações da entidade”.

Almeida Junior (2023 n.p) diz que “a finalidade da contabilidade é produzir informações úteis para tomada de decisões. Uma informação é útil se é relevante (importa para tomada de decisão) e fidedigna (verdadeira)”.

De acordo com Lins (2005 p.14) “o campo de aplicação da contabilidade é o das entidades econômico administrativas, ou como já vimos, as AZIENDAS”.

Ainda de acordo com Lins (2005 p.32) “plano de contas é um elenco sistematizado e metódico de todas as contas que serão utilizadas na empresa”.

Um Plano de Contas deve ter as seguintes características:

Flexibilidade - O Plano de Contas deve ser adequado ao porte e a atividade econômica da empresa.

Codificação - Deve ser utilizada a codificação numérica, pois, desta forma, se conseguirá ampliar ou reduzir o número de contas existentes.

Obediência às Normas e Determinações Legais - Deverão ser obedecidas às normas contábeis e a legislação na elaboração do Plano de Contas.

(LINS, 2005, p.32)

## 2.3 A CONTABILIDADE E O PLANO DE CONTAS

Na contabilidade, de acordo com Schmitz (2023), o Plano de contas é uma relação de classificações e códigos como receitas, despesas, ativos e passivos, utilizadas para registrar as atividades da empresa. Sua utilização é devida importância pois serve para uma relação padronizada e estruturação dos relatórios contábeis, como por exemplo Balanço Patrimonial e a Demonstração do Resultado do Exercício. Ele separa as receitas, despesas, ativos e passivos.

Segundo Sistema Indústria (2011 p.9) “Plano de contas é o conjunto de contas previamente estabelecido que norteia os trabalhos contábeis de registro de fatos e atos inerentes à Entidade”.

Conforme Aresta e Souza (1979) o plano de contas deve estar habilitado para satisfazer todas as necessidades das áreas incluídas. Sua estrutura deverá abranger especificadamente todos os diferentes seguimentos de atividades, e de forma que oriente cada um separadamente.



**Figura 01 - Estrutura Simplificada de Balanço Patrimonial.**

BALANÇO PATRIMONIAL	
<b>1</b>	<b><u>ATIVO</u></b>
1.1	Circulante
1.1.01.01	Caixa
1.1.01.02.01	Banco Conta Movimento
1.1.02.01	Clientes
1.1.02.01.01.01	Títulos e Duplicatas a Receber de Clientes
1.1.02.02.01.04	Títulos a Receber
<b>2</b>	<b><u>PASSIVO</u></b>
2.1	Passivo Circulante
2.1.01.01	Empréstimos e Financiamentos
2.1.01.02	Obrigações com Outras Instituições
2.1.02.01.01	Fornecedores
2.1.03.01.01.05	Provisão para IOF
2.1.05.02	Contas a Pagar

Fonte: Elaborado pelos autores (adaptado de Portal da Contabilidade, 2022).

### 2.3.1 A CONTA DUPLICATAS A RECEBER

Segundo Santos (2023) declara que “Duplicatas a Receber” é uma conta contábil usada para registrar os valores que uma empresa tem a receber de seus clientes, normalmente relacionadas a vendas de produtos ou serviços prestados a prazo. É uma conta do ativo circulante no Balanço Patrimonial, já que representa o valor a ser recebido dentro de um período relativamente curto, geralmente em apenas um ano.

Ainda de acordo com Santos (2023), o mesmo afirma que esta conta é importante para acompanhar as obrigações financeiras dos clientes com a empresa e para o planejamento de Fluxo de Caixa, permitindo com que tenha uma melhoria nas suas finanças e assim tendo o controle de suas vendas ou serviços prestados ao cliente e assim permite que a empresa tenha uma boa visibilidade sobre os valores a receber e a previsão de entrada de recursos.

Conforme Santos (2023) os pagamentos são recebidos dos seus clientes, os valores correspondentes são baixados da conta Duplicatas a Receber e transferindo para a conta Caixa ou Banco, conforme como o pagamento da conta for realizada. Realizar uma boa conta a receber fornece que o fluxo de caixa seja eficiente assim não tendo prejuízo ao Balanço da Empresa.

## 2.4 CONTABILIDADE FINANCEIRA X CONTABILIDADE GERENCIAL

A contabilidade financeira é oficialmente obrigatória, pois segue padrões internacionais legais; já a contabilidade gerencial, embora necessária, é extraoficial e facultativa. Crepaldi (2011, p. 6) afirma que:

A contabilidade Gerencial que tem como objetivo fornecer ferramentas como instrumento aos seus gestores de organizações, auxiliando em suas funções gerenciais, voltada para melhorar a sua utilização de recursos econômicos na empresa, através de um controle adequado, efetuado pelo sistema de informação empresarial. Já a contabilidade Financeira permite a elaboração de processos demonstrativos financeiros para os métodos externos: pessoal externo à organização, como acionistas, credores e autoridades governamentais. Porém esse processo tem como influência máxima pelas autoridades que estipulam padrões, fiscais e regulamentadores, também por exigir auditorias dos contadores independentes.

Atualmente, é importante que uma organização tenha como ferramenta a informação, pois quanto mais informações possuírem, os seus gestores conseguiram buscar formas melhores de desempenho para a empresa devido à grande dificuldade que se encontra para que se mantêm ativa no mercado pela alta nas concorrências, mostrando que necessitam de controles gerenciais sobre a movimentação operacional e financeira.

Nesse sentido, Limeira (2003, p. 13 APUD FAGUNDES et al 2013, p.5,) afirma:

O cenário de crescente competitividade levou as empresas a uma árdua luta pela sobrevivência, e uma das chaves do sucesso passou a ser o gerenciamento eficaz das inúmeras informações disponíveis que podem servir de base para uma decisão econômico-financeira.

Portanto, assim que usada a informação como ferramenta de gestão, pode servir como auxílio para que seus gestores usem em suas tomadas de decisões e avaliações, garantindo a sua organização estabilidade econômica e

permanência ativa no mercado. Qualquer organização procura sempre por extrair algum tipo de informação que será útil e que atendam às suas necessidades.

## 2.5 CONTROLE FINANCEIRO

Segundo Precioso (2023) o controle financeiro é a prática de gerenciar a entrada e a saída de dinheiro das contas da sua empresa. Essa análise tem como objetivo manter a empresa com bons resultados e lucro financeiro para garantir um bom controle financeiro.

O controle financeiro da empresa consiste em conduzir de forma mais breve e objetiva a rotina financeira e contábil do negócio, controlando a rotina do fluxo de caixa. É um processo que visa analisar toda a parte financeira de um negócio por meio de inúmeros processos. Essa análise tem como objetivo manter a empresa com bons resultados e lucro financeiro para garantir um bom controle financeiro.

Conforme Sebrae (2022) fazer esse acompanhamento é fundamental para o dia a dia da empresa. Pode-se dizer que as informações geradas com esses controles representam o primeiro estágio para a gestão do capital de giro.

## 2.6 PRAZO MÉDIO

Conforme The Capital Advisor (2023, n.p.) “PMC - Prazo Médio de Cobrança é o tempo médio que decorre entre a venda do produto e/ou serviço para o consumidor e o recebimento do valor da duplicata pela empresa”. O PMC é muito importante para a gestão financeira e comercial das empresas, com ele é possível obter o conhecimento do Prazo Médio, ou seja, proporcionando o diagnóstico do andamento e da velocidade dos processos operacionais. Além disso, ele indica a necessidade de obter o valor mínimo que deve cobrir os gastos de todas as operações (compra, produção e venda) até a entrada do capital novo.

$$PMC = SDR \times 360 / (ROB - DA)$$

Onde:

SDR = Saldo das duplicatas a receber

ROB = Receita Operacional Bruta

DA = Devolução e abatimentos

Supondo, por exemplo, que uma empresa tenha 350.000 em duplicatas a receber e que suas vendas (já descontando devoluções) totalizem 2.000.000, temos o seguinte cálculo:

$$PMC = 350.000 \times 360 / 2.000.000 = 63$$

Ou seja, o Prazo Médio de Cobrança dessa empresa seria igual a 63 dias. (RETORNO, 2020, n.p.)

## 2.7 ADMINISTRAÇÃO DO CONTAS A RECEBER

Segundo o envolvidas Souza e Aresta (1979, p. 74, apud. SANTOS, TONIN, 2015) o plano de contas é o instrumento principal para a captação das informações que alimentarão o sistema contábil-financeiro e que serão por ele processadas e armazenadas para a emissão de relatórios. Além disso, o plano de contas deve ser capaz de satisfazer as necessidades de informação das diversas áreas envolvidas.

O todo das operações é constituído, detalhadamente em diferentes atividades desempenhadas por setores diferentes. As necessidades de acumulação de informações de uma área de custos, por exemplo, nunca serão as mesmas das de uma área de compras (SOUZA; ARESTA, 1979, p. 74, apud. SANTOS, TONIN, 2015).

Souza e Aresta (1979, p. 74, apud. SANTOS, TONIN, 2015), consideram que a estrutura do plano de contas deverá cobrir cada segmento dos diferentes tipos de atividades de forma especificamente orientada para cada um. Além disso, os detalhamentos devem ser integrados à estrutura de forma homogênea, visando assegurar compatibilidade de informações e um tratamento consistente ao longo da estrutura. Deve-se oferecer uma definição adequada aos usuários dos sistemas conduzindo corretamente a determinação dos centros de lucro e custos, das áreas responsáveis, dos agrupamentos lógicos de contas e das próprias contas em si. Já as definições inadequadas ou insuficientes da estrutura do plano de contas que não consideram os múltiplos aspectos mencionados, que trarão um risco de comprometimento do sistema como um todo, pois devido à falta de capacidade do sistema para fornecer as informações e ineficácia, poderia ser gerado um descrédito entre os usuários, que implicaria má utilização das potencialidades do sistema.

Segundo Potrich et al., 2012; Trevizan, 2015 (apud. SANTOS; TONIN, s.d.) As pequenas e médias empresas do Brasil, estão inseridas em um

cenário contínuo de mudanças no setor econômico e concorrência acirrada. Em 2015, o Fundo Monetário Internacional ainda previa uma queda de 1,5% na economia e um crescimento de apenas 0,7% para o ano seguinte, 2016. Diante da situação preocupante, as empresas necessitam de um grande esforço para captar clientes para que mantenha permanente no mercado.

Para Nazário (2007, p. 02 *apud.* SANTOS, TONIN, 2015) nesta situação, a falta de uma gestão adequada no setor financeiro, em questão as contas a receber, pode ocasionar o fechamento das portas de uma organização. O departamento de contas a receber é responsável por assegurar o retorno do valor do produto vendido ao cliente, assim a gestão correta dos recebimentos é muito necessária para que as empresas garantam o lucro esperado.

O orçamento de caixa é importante pois apresenta uma demonstração de entradas e saídas de caixa planejadas da empresa, que a utiliza para estimar suas necessidades de caixa no curto prazo, com especial atenção para o planejamento do uso de superávits e a cobertura de déficits. Geralmente, esse método destina-se a cobrir o prazo de um ano, dividido em períodos menores, o número e o tipo de intervalos dependem da natureza do negócio, quanto mais sazonais e incertos forem os fluxos de caixa de uma empresa, maior será seus intervalos. Porém, como muitas organizações enfrentam um fluxo de caixa sazonal, o orçamento de caixa com muita frequência é apresentado em base mensal, com isso, as empresas com padrões estáveis de fluxo de caixa podem usar intervalos trimestrais ou anuais (GITMAN, 2006, p. 94).

Para Gitman (2006) a sincronização dos fluxos no orçamento de caixa no fim do mês, não garante que a empresa seja capaz de saldar seus compromissos diariamente. Como os fluxos de caixa geralmente são muito variáveis quando analisados em bases diária, um planejamento eficaz requer uma análise além do orçamento de caixa, com isso o responsável financeiro deve planejar e acompanhar os fluxos de caixa frequentemente do que apenas uma vez por mês, assim, quanto maior for a viabilidade dos fluxos de caixa de um dia para o outro, mais atenção será necessária.

No entanto, os motivos para a elaboração de previsões de fluxo de caixa são importantes: as previsões fornecem condições para o estabelecimento de liquidez adequada, permitem à empresa minimizar os custos de financiamento ou maximizar o rendimento de aplicações e ajudam os executivos financeiros a gerir exposições a risco de câmbio mais adequadamente (GITMAN, 2006, p. 99).

Gitman, (2006) Cita, como o orçamento de caixa mostra os fluxos de caixa somente em termos totais para cada mês, as informações fornecidas por esse orçamento não são necessariamente adequadas para garantir a solvência da empresa. Portanto, é preciso uma boa organização para examinar mais de perto os padrões de recebimentos e pagamentos diários para assegurar que haja recursos adequados para o pagamento de contas à medida que vencem.

Dada a importância do fluxo de caixa para uma boa administração financeira, é surpreendente descobrir quantas empresas ignoram o processo de previsão desse fluxo. As razões comuns para isso são: as previsões incorretas, sua elaboração é difícil e os administradores não percebem seus benefícios a não ser quando a empresa já se encontra em dificuldades financeiras, considerando que cada empresa tem sua própria metodologia de previsão de caixa. Se as entradas e saídas de caixa da empresa não formarem uma série que os administradores possam representar num gráfico, será difícil fazer previsões adequadas (GITMAN, 2006, p. 99).

Gitman (2006) Destaca que o uso de contas a receber como garantia, possui dois meios comumente com o objetivo de obter financiamento de curto prazo com contas a receber, são o desconto de contas a receber e o factoring de contas a receber. Portanto, apenas o primeiro gera um empréstimo de curto prazo com garantia; a operação factoring significa a venda de contas a receber com diferença. Embora, o factoring não seja realmente uma forma de empréstimo de curto prazo com garantia, envolve o uso de contas a receber na obtenção de fundos de curto prazo necessários.

## 2.8 POLÍTICA DE COBRANÇA

A política de cobrança é a realização das ações de uma empresa que possui o planejamento para que seus clientes realizem os pagamentos conforme o que foi combinado, evitando o atraso dos recebimentos com regras estabelecidas para cada situação. Segundo Receiv (2020) quando uma empresa não possui políticas formalmente definidas, ela corre o risco de oferecer produtos ou serviços sem critérios financeiros. Sendo assim a organização deve sempre estar um passo à frente e saber como abordar e quais ações tomar nessas situações. O ideal é que siga uma política de cobrança eficiente.

Há cinco passos considerados como mais importantes para a elaboração da política de cobrança:

- Levantamento de dados e análise criteriosa das informações;
  - Entendimento dos motivos de atrasos e comportamentos de pagamento;
  - Definição das etapas da cobrança em função do tempo de atraso das dívidas;
  - Definição da estrutura organizacional e atribuição de atividades;
  - Definição dos métodos, canais de cobrança e tecnologias necessárias.
- (RECEIV, 2020, n.p.)

Para Lemes et al. (2002 apud POTRICH et al. 2012), a política de cobrança deve ser sequencial, seguindo os seguintes passos: inicialmente após dois dias de atraso, por telefone, no quinto dia por carta ou e-mail, após 10 dias de atraso, novamente por carta ou e-mail informando que o título será encaminhado para os advogados da empresa para medidas judiciais. Caso o cliente ainda não tenha realizado o pagamento, deve ser acionado o avalista ou garantidor. A empresa pode conceber um prazo para que este título seja enviado automaticamente ao Cartório de Protesto de Títulos e comunicação da inadimplência às Agências de Crédito.

Muitas vezes, antes mesmo de chegar ao encaminhamento para o cartório, o cliente é bloqueado, ou seja, ele se torna impossibilitado de realizar novas compras até que ele conceda o pagamento de suas dívidas.

## 2.9 MEI E PEQUENAS EMPRESAS

De acordo com o site Gov.br (2022), MEI é a pessoa que trabalha como pequeno empresário ou pequena empresária de forma individual e, ao se formalizar, conquistará uma série de benefícios para facilitar o caminho ao sucesso.

Os microempreendedores individuais (MEI) e empresas de pequeno porte (EPP), desempenham um papel crucial nas economias locais e globais. Essas empresas, por sua natureza empreendedora e flexível, são fundamentais para o crescimento econômico, a geração de empregos e o desenvolvimento sustentável.

Conforme Sebrae (2021), as MEIs são empreendimento individuais, enquanto as pequenas empresas geralmente têm uma equipe maior e um escopo um pouco maior de operações. Uma das principais vantagens das MEIs e pequenas empresas é sua capacidade de se adaptar rapidamente às mudanças do mercado. Essas empresas têm uma proximidade maior com os clientes, o que lhes permite

compreender melhor suas necessidades e fornecer um atendimento mais personalizado.

As MEIs e pequenas empresas também desempenham um papel crucial na geração de empregos. De acordo com Cenci, Machado e Carvalho (2021) Intenções de crescimento para microempreendedores individuais representam preditores de crescimento e, se acompanhadas de alerta empreendedor aumentarão as chances de identificação de oportunidades de mercado. Ao criar oportunidades de trabalho em suas comunidades, contribuem para reduzir o desemprego e melhorar a qualidade de vida das pessoas. Essas empresas também são fontes de aprendizado e desenvolvimento profissional, oferecendo aos funcionários a chance de adquirir novas habilidades e crescer em suas carreiras.

De acordo com o site Gov.com (2023), embora as MEIs e pequenas empresas enfrentem desafios, como acesso a financiamento e concorrência com grandes corporações, existem diversas iniciativas governamentais e privadas que buscam apoiar seu crescimento e desenvolvimento. Programas de capacitação, linhas de crédito especiais e parcerias com instituições financeiras são apenas alguns dos recursos disponíveis para ajudar essas empresas a superarem obstáculos e expandirem seus negócios.



### 3 PESQUISAS DE CAMPO

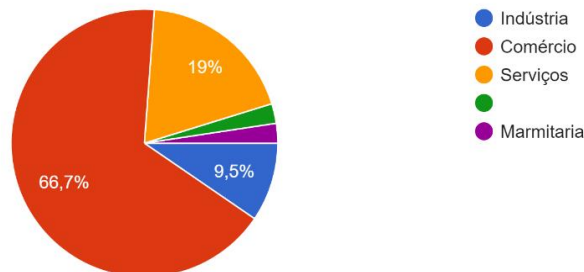
#### 3.1 PESQUISA COM EMPREENDEDORES

Entre os dias 29 de setembro e 05 de outubro de 2023 foi realizada uma pesquisa de campo, por meio da plataforma *Google Forms*, com o total de 42 interações de empresas situadas na cidade de Tupã-SP. A pesquisa foi propagada pela rede social WhatsApp® e em forma de abordagem nas lojas do comércio da cidade, com o objetivo de levantar dados sobre como é realizado sua política de cobrança.

Em primeiro momento os entrevistados foram questionados sobre qual o segmento da empresa. Os resultados obtidos podem ser observados abaixo:

**Gráfico 01 - Segmento da empresa.**

Qual seguimento da sua empresa?  
42 respostas



Fonte: Elaborado pelos autores (2023).

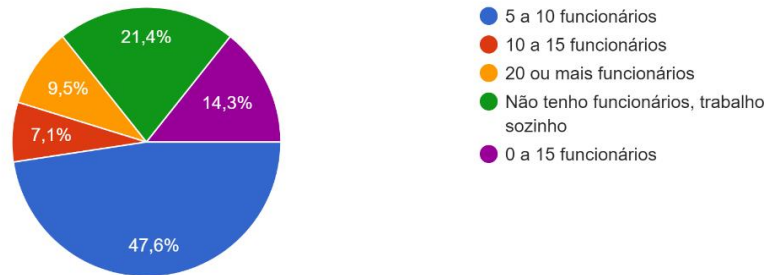
Com base no gráfico acima, pode-se observar que 66,7% dos entrevistados pertencem ao segmento de Comércio, 19% pertencem ao de Serviços e 9,5% pertencem ao segmento das Indústrias, já 2,4% se enquadram em Marmitaria e 2,4% como outros tipos de segmentos.

Em seguida, os entrevistados foram questionados sobre quantos funcionários trabalham na empresa atualmente. As respostas podem ser observadas no gráfico abaixo.

### Gráfico 02 - Quantidade de funcionários ativos na empresa.

Quantos funcionários trabalham na empresa atualmente?

42 respostas



Fonte: Elaborado pelos autores (2023).

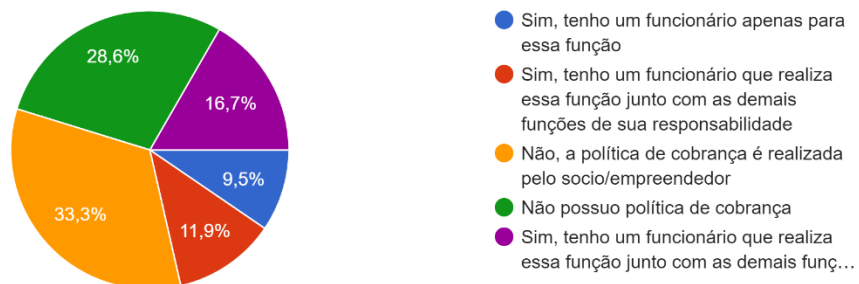
Como ilustra o gráfico acima, foi constatado que 47,6 % das empresas possui de 5 a 10 funcionários para a realização de suas atividades. Já 21,4% das empresas entrevistadas não possui funcionários, trabalham sozinhos; 14,3% das empresas possuem de 0 a 15 funcionários; 9,5% das empresas possuem 20 funcionários ou mais e 7,1% das empresas entrevistadas têm de 10 a 15 funcionários.

Posteriormente os entrevistados foram questionados se a empresa possui algum funcionário específico que seja responsável pela política de cobrança. As respostas podem ser observadas no gráfico abaixo.

### Gráfico 03 - Responsável pela política de cobrança da empresa.

A empresa possui algum funcionário responsável pela política de cobrança da empresa?

42 respostas



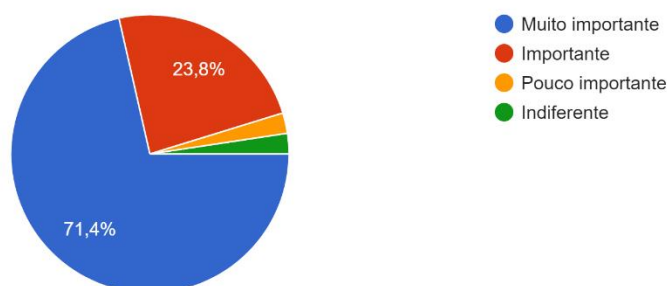
Fonte: Elaborado pelos autores (2023).

Analisando o gráfico, onde as empresas entrevistadas relatam que 33,3% delas não possui um funcionário responsável pela política de cobrança, pois esse método é realizado pelo socio/empreendedor. Já 28,6% das empresas não possui uma política de cobrança; 16,7% relatam que possui um funcionário que já realiza essa função junto com as demais atividades; 11,9% relatam que possui política de cobrança e que têm um funcionário que realiza essa função junto com as demais funções de sua responsabilidade e 9,5% possuem um funcionário apenas para essa função.

Considerando as informações obtidas através do gráfico acima, os entrevistados opinaram sobre a importância de uma Política de Cobrança eficiente, como ilustra o gráfico abaixo.

#### Gráfico 04 - Qual a importância da Política de Cobrança.

Em sua opinião, qual a importância de uma Política de Cobrança eficiente?  
42 respostas



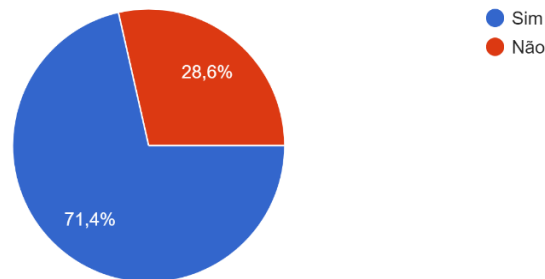
Fonte: Elaborado pelos autores (2023).

No gráfico acima, 71,4% dos entrevistados consideram que é muito importante a empresa ter uma política de cobrança, já 23,8% relataram que é importante e 2,4% dos entrevistados consideram que é pouco importante e indiferente ter uma política de cobrança.

Concluindo essa análise, no gráfico abaixo foi questionado aos entrevistados se a sua empresa possui algum prazo médio de recebimentos de duplicatas a receber, como pode ser observado a seguir.

### Gráfico 05 - Prazo médio de recebimentos de contas a receber.

A empresa possui prazo médio de recebimentos de duplicatas/contas a receber?  
42 respostas



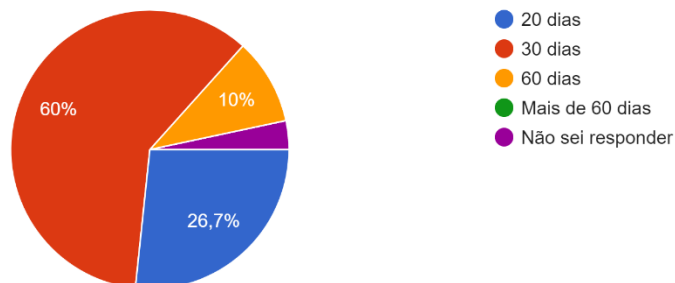
Fonte: Elaborado pelos autores (2023).

Como ilustra o gráfico acima, 71,4% das empresas entrevistadas relataram que possuem um prazo médio de recebimentos para duplicatas e contas a receber e 28,6% não possui o prazo médio para recebimentos de contas a receber e duplicatas.

Em seguida, os entrevistados foram questionados sobre qual seu prazo médio de recebimento, cujas respostas podem ser observadas no gráfico abaixo.

### Gráfico 06 - Prazo médio para recebimento.

Qual o prazo médio de recebimento da empresa?  
30 respostas



Fonte: Elaborado pelos autores (2023).

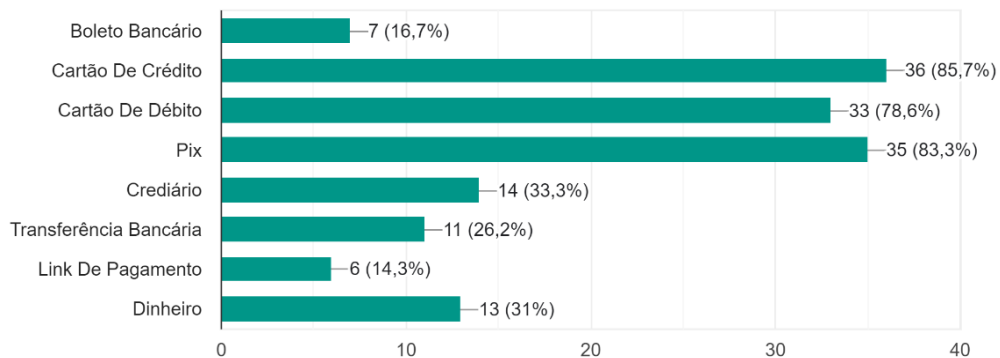
Como mostra o gráfico acima, das empresas entrevistadas 60% possuem prazo médio de recebimento para 30 dias, já 26,7% têm o prazo médio para recebimento em 20 dias e 10% das empresas possuem o prazo médio de recebimento em 60 dias e 3,3% não souberam responder.

Os entrevistados foram questionados também sobre qual era a forma de recebimento das vendas realizadas pela sua empresa, como ilustra o gráfico abaixo.

### Gráfico 07 - Forma de recebimento das vendas.

Qual forma de recebimento das vendas pela sua empresa?

42 respostas

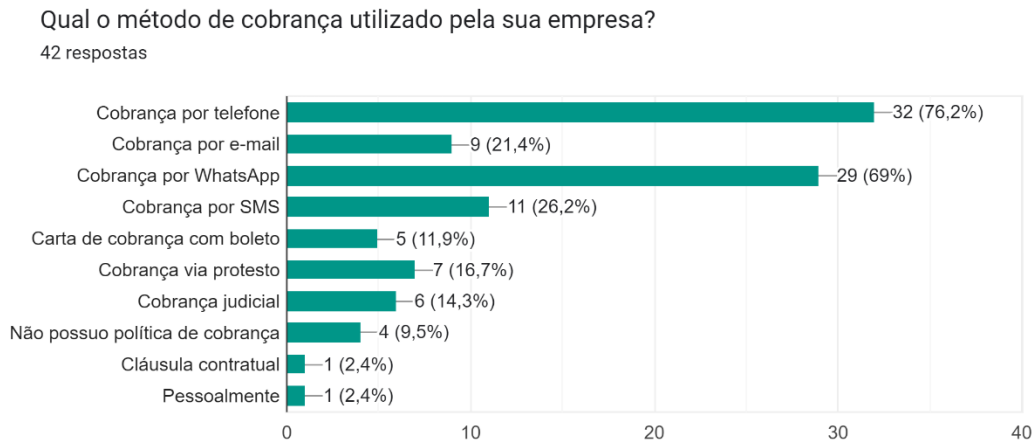


Fonte: Elaborado pelos autores (2023)

Como mostra o gráfico acima, 85,7% das empresas entrevistadas utilizam a forma de recebimento de suas vendas através de Cartão de Crédito; em seguida 83,3% utilizam via Pix; 78,6% usam o meio de Cartão de Débito; 33,3% das empresas utilizam a forma de recebimento por Crediário. Também, com 31% dos entrevistados utilizam como forma de recebimento por dinheiro; 26,2% por Transferência Bancária; outras empresas com 16,7% usam como forma de recebimento através de Boletos Bancários e finalizando com 14,3% por Link de Pagamento. É importante ressaltar que neste questionamento os entrevistados poderiam optar em responder mais de uma alternativa dentro das opções que foram dadas.

Em seguida os entrevistados foram questionados também sobre qual é o método de cobrança utilizado por eles. As respostas podem ser observadas no gráfico abaixo.

**Gráfico 08 - Método de cobrança utilizado pela empresa.**



Fonte: Elaborado pelos autores (2023).

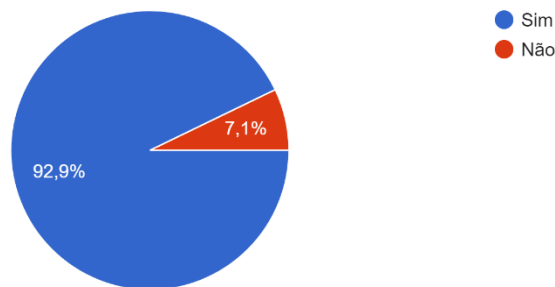
Baseando-se no gráfico acima, 76,2% dos entrevistados utilizam o meio de cobrança por telefone; 69% realizam cobrança por meio do WhatsApp; 21,4% fazem suas cobranças por e-mail; 26,2% utilizam o meio de cobrança por SMS; 11,9% por carta de cobrança com boleto; 16,7% fazem cobrança via protesto; 14,3% por cobrança judicial; 9,5% não possuem política de cobrança; 2,4% usam o meio de cláusula contratual e 2,4% fazem a cobrança pessoalmente.

Os entrevistados opinaram ainda se o relacionamento entre cliente e empresa interfere na aplicação da política de cobrança na empresa como mostra o gráfico abaixo.

### Gráfico 09 - Relacionamento entre cliente e empresa interfere na política de cobrança.

Com base em suas experiências, o relacionamento entre cliente e empresa acaba interferindo na política de cobrança devido ao vínculo de amizade criado entre eles?

42 respostas



Fonte: Elaborado pelos autores (2023)

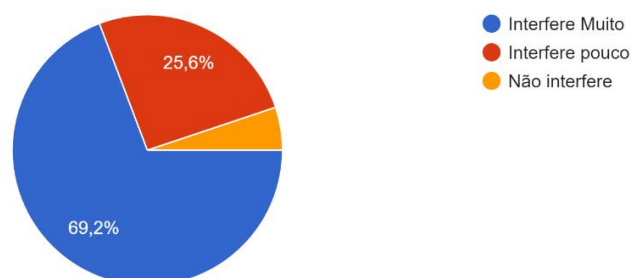
Observando o gráfico acima, das empresas entrevistadas 92,9% relatam que o relacionamento entre cliente e empresa afeta sim na política de cobrança, devido ao vínculo de amizade criado entre eles e apenas 7,1% opinam que o relacionamento entre cliente e empresa não interfere na política de cobrança.

Concluindo a análise do gráfico, os entrevistados opinaram enquanto interfere o relacionamento entre cliente e empresa, devido ao vínculo de amizade criado entre eles, como ilustra o gráfico abaixo.

### Gráfico 10 - Quanto interfere o relacionamento entre cliente e empresa.

Quanto interfere?

39 respostas



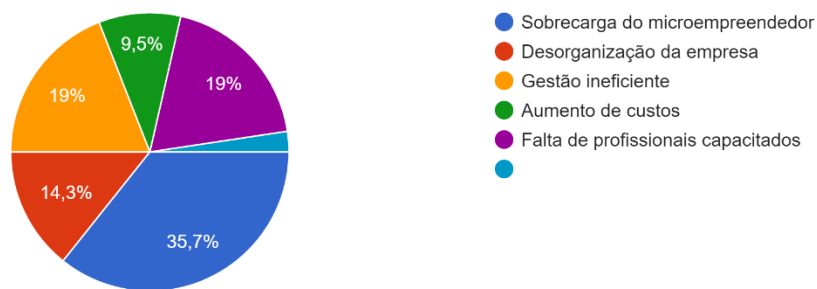
Fonte: Elaborado pelos autores (2023).

Em relação ao gráfico acima, pode-se observar que 69,2% das empresas entrevistadas opinaram que o relacionamento entre cliente e empresa interfere muito em relação a política de cobrança, já 25,6% relataram que interferem pouco e 5,2% não interferem.

Os entrevistados foram questionados ainda em relação a cobrança e os métodos utilizados qual é a maior dificuldade encontrada pela empresa, como pode-se observar no gráfico abaixo.

**Gráfico 11 - Qual a maior dificuldade da sua empresa em relação a cobrança e método realizado.**

Em relação a cobrança e o método realizado, qual é a maior dificuldade da empresa?  
42 respostas



Fonte: Elaborado pelos autores (2023).

Com base no gráfico acima, 35,7% das empresas entrevistadas relataram que a maior dificuldade da empresa em relação a cobrança e método utilizado é a sobrecarga do microempreendedor; Já 19% opinaram que a dificuldade da sua empresa é por gestão ineficiente; 19% pela falta de profissionais capacitados; 14,3% têm dificuldade na desorganização da empresa; 9,5% a dificuldade se concentra no aumento de custos e 1,5% opinaram que enfrentam outros tipos de dificuldades dentro das alternativas formuladas.

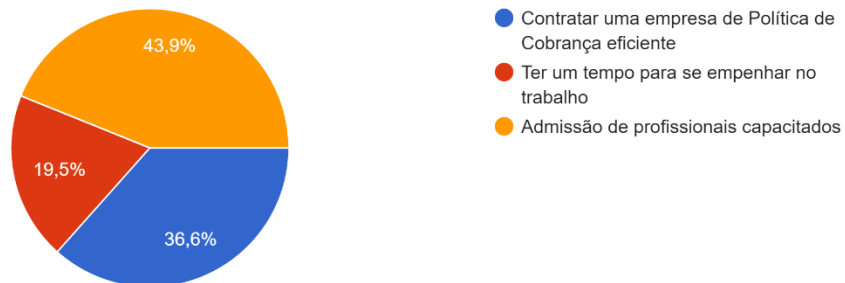
Com relação a maior dificuldade da empresa, os entrevistados foram questionados sobre qual seria o plano de melhoria a ser seguido. As respostas podem ser observadas no gráfico abaixo.



### Gráfico 12 - Plano de melhoria.

Ainda sobre a maior dificuldade da empresa, qual é o plano de melhoria a ser seguido?

41 respostas



Fonte: Elaborado pelos autores (2023).

Analisando o gráfico acima, 36,6% das empresas opinaram que o plano de melhoria a ser seguido por elas, seria contratar uma empresa de Política de Cobrança eficiente; 43,9% preferem uma melhoria pela admissão de profissionais capacitados e 19,5% acham melhor ter um tempo para se empenhar no trabalho, como forma de melhoria da maior dificuldade que se encontra em suas empresas.

#### 3.1.1 ANÁLISE

Após dados obtidos pela pesquisa, foi analisado que a maioria das empresas entrevistadas são empresas no seguimento de comércio e possuem de 5 a 10 funcionários. Também foi possível identificar que em 33,3% das empresas a política de cobrança é realizada pelo próprio sócio, e 36,7% dizem que a maior dificuldade na empresa, nos dias de hoje é pela sobrecarga do microempreendedor e que 92,9% afirmam que o relacionamento entre cliente e empresa interfere, e muito na realização da cobrança em suas empresas.

Com base nisso, é possível confirmar a hipótese de que possuir uma política de cobrança bem estruturada é fundamental para o MEI e Pequenas Empresas, para que consiga conceder a seu cliente um prazo para recebimentos e pagamentos de dívidas, a fim de manter equilíbrio financeiro, minimizando os riscos de perdas causadas pela inadimplência e reduzir conflitos em relação ao vínculo de amizade criado entre cliente e empresa.

### 3.2 ENTREVISTA COM PROFISSIONAL CONTÁBIL

No dia 4 de outubro de 2023 foi realizada a entrevista com um profissional da área contábil de Osvaldo Cruz, a entrevista foi por meio do aplicativo WhatsApp e teve como objetivo obter informações sobre como é desenvolver uma política de cobrança e como sua estrutura deve ser para auxiliar o MEI e as Pequenas Empresas a manter o equilíbrio financeiro de suas contas e conceder prazo de pagamento aos clientes.

Inicialmente a entrevistada foi questionada sobre a sua opinião de como a contas a receber influencia na lucratividade e rentabilidade das empresas, a mesma respondeu que a influência é fundamental para o bom andamento de qualquer empresa, seus clientes possuem política de cobrança e afirmou que a eficiência dela colabora para boa gestão e tomada de decisões.

Foi questionado sobre o relacionamento entre cliente e empresa, sua resposta foi que com certeza interfere e a prestação de serviço e/ou atendimento de qualidade, faz com que o cliente satisfeito cumpra com suas obrigações e acaba gerando vínculo entre eles.

Outro ponto importante é sobre a importância de possuir uma política de cobrança acessível, ela afirmou que é fundamental para o desenvolvimento de qualquer empresa sendo ela micro, pequena ou grande empresa e a falta ocasiona perdas que a longo prazo prejudicam o desenvolvimento e crescimento da empresa. Por último, realizamos o questionamento sobre sua opinião sobre como deveria ser a política de cobrança de MEI e Pequenas empresas, ela afirmou que ter um contas a receber organizado, um colaborador responsável e capacitado por esse trabalho, com habilidades no trato com pessoas é essencial para o mercado de trabalho.

#### 4 PROPOSTA DE POLITICIA DE COBRANÇA PARA MEI E PEQUENA EMPRESA

Neste tópico será realizado a definição das etapas básicas a serem seguidas para obter uma política estruturada com objetivo de auxiliar MEIs e Pequenas Empresas.

A primeira etapa, que a empresa deve seguir é levantar dados e analisar os clientes antes de efetuar a venda a prazo. Após o levantamento de dados, é importante que a empresa realize o cadastro completo dos clientes, contendo nome, endereço, CPF, telefone, telefone para recado e e-mail. Como esta proposta é destinada a MEIs e Pequenas Empresas, caso a mesma não tenha um sistema informatizado, esse cadastro pode ser implementado por uma planilha do Excel.

**Figura 02 - Planilha de Cadastro de Clientes.**

CADASTRO DE CLIENTES							
NOME	CPF	RG	CIDADE	ENDEREÇO	ESTADO	TELEFONE	E-MAIL
Maria Célia Rodrigues	256.933.561-90	46702739-2	Máua	Avenida São Paulo	SP	(14) 998456187	<a href="mailto:mceliarodrigues22@gmail.com">mceliarodrigues22@gmail.com</a>
Marcelo Santos Silva	560.879.223.08	13062792-3	Tupã	Rua Paraíso	SP	(14)996276545	<a href="mailto:marcelosilva2@outlook.com">marcelosilva2@outlook.com</a>
Júlia Cristina Azevedo	345.902.123.18	35662489-7	Marília	Rua Santos Dummont	SP	(14)996423398	<a href="mailto:juliaazevedo15@gmail.com">juliaazevedo15@gmail.com</a>
Rodrigo Souza Lima	345.279.543-04	23489561-2	Araçatuba	Avenida Duque de Caxias	SP	(14)998120587	<a href="mailto:rodrigosl@outlook.com">rodrigosl@outlook.com</a>
Carla Melo Pereira	545.327.411-67	34517847-X	São José do Rio Preto	Rua Governador Vasques	SP	(14)996416523	<a href="mailto:carlamelop23@gmail.com">carlamelop23@gmail.com</a>

Fonte: Elaborado pelos autores (2023).

Seguindo o mesmo padrão para realizar o cadastro de fornecedores, como ilustra a imagem abaixo.

**Figura 03 - Planilha de Cadastro de Fornecedores.**

CADASTRO DE FORNECEDORES							
RAZÃO SOCIAL	CNPJ	INSCRIÇÃO ESTAD	CIDADE	ENDEREÇO	ESTAD	TELEFONE	E-MAIL
TR Participações	98.876.532/0001-45	-	Tupã	AV Tiradentes	SP	(14) 3442-4567	<a href="mailto:contato@trparticipações.com.br">contato@trparticipações.com.br</a>
Textil Jeans LTDA	77.366.525/0001-61	-	São Paulo	AV Brasil	SP	(11) 3456-9786	<a href="mailto:contato11@trparticipações.com.br">contato11@trparticipações.com.br</a>

Fonte: Elaborado pelos autores (2023).

Também deve ser realizado o controle de entradas e saídas, com datas, valores e quantidades das compras e vendas, fornecedores e clientes.

**Figura 04** - Planilha de Controle de Entradas/Compras.

ENTRADAS					
Data	Produto	Qtde.	Preço Unit.	Valor Total	Fornecedor
12/03/2023	Camisa Polo Azul	10	R\$ 15,00	150	TR Participações
20/03/2023	Calça Jeans Preta	15	R\$ 50,00	750	Textil Jeans LTDA
				0	
				0	
				0	

Fonte: Elaborado pelos autores (2023).

A empresa deve estipular/calcular o PMC (Prazo Médio de Cobrança) e organizar o cronograma para realizar a cobrança, que pode ser feita 5 dias antes para lembretes de vencimento e 5 dias após para comunicar o atraso e os juros após o vencimento, após irá definir métodos, canais e tecnologias que será realizado o contato com o cliente.

**Figura 05** - Planilha de Controle de Saídas/Vendas.

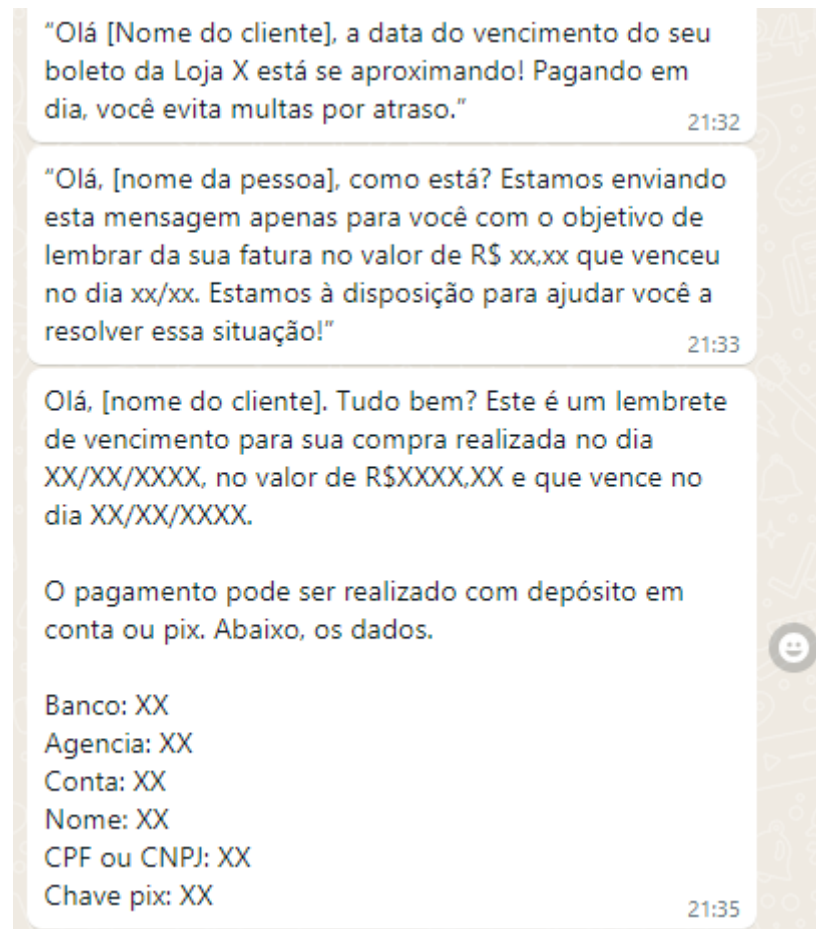
SAÍDAS							
Compra	Pagamento	Qtde.	Preço Unit.	Valor Total	Cliente	Vencimento	Situação
10/11/2023	10/11/2023	2	R\$ 40,00	R\$ 80,00	Marcelo Santo	20/11/2023	OK
05/11/2023	Aguardando	5	R\$ 24,00	R\$ 120,00	Rodrigo Souza	20/11/2023	EM ATRASO
08/11/2023	22/11/2023	2	R\$ 40,00	R\$ 80,00	Carla Melo Per	20/11/2023	EM ATRASO

Fonte: Elaborado pelos autores (2023).

Caso o atraso persista por mais 10 dias, realizar a cobrança por outros meios como ligação, SMS, recados ou até mesmo visita a residência, mas se o atraso ainda persistir e for superior a 20 dias, o correto é analisar a dívida e observar se compensa protestar a mesma no cartório especializado.

Segue exemplos de mensagens automáticas que pode ser utilizada no WhatsApp e SMS.

**Figura 06** - Mensagem automática para WhatsApp e SMS.



Fonte: Elaborado pelos autores (2023).

Estas orientações têm como objetivo diminuir custos para a empresa e otimizar tempo dos empreendedores. Por se tratar de uma proposta de baixo custo e fácil modificação, a mesma pode ser realizada por meio de planilhas e adaptadas conforme a necessidade de cada empresa.

## CONSIDERAÇÕES FINAIS

De acordo com a Receita Federal (2023), no Brasil cerca de 70% das empresas em atividade no Brasil são optantes no SIMEI, no entanto eles acabam se tornando vítimas da desorganização administrativa pois possuem escassez de recursos, sejam eles financeiros, tecnológicos e profissionais. Assim, os microempreendedores individuais possuem apenas um funcionário ativo em sua empresa, fato este que impacta em muitas atividades se tornarem responsabilidade do próprio microempreendedor, causando uma sobrecarga e dificultando a realização de rotinas administrativas que deveriam ser realizadas constantemente como a política de cobrança de seus clientes.

Diante deste cenário, este trabalho teve como objetivo desenvolver uma política de cobrança, bem estruturada e eficaz, para auxiliar o MEI e as Pequenas Empresas a manter o equilíbrio financeiro de suas contas e conceder prazo de pagamento aos clientes. No entanto, para que isso fosse possível foram realizadas pesquisas de campo com microempreendedores para obter informações precisas sobre como é realizada a política de cobrança nas empresas, além de uma entrevista com um profissional contábil auxiliando com informações necessárias sobre o tema. Posteriormente com os resultados da pesquisa de campo, identificou-se que na maioria das empresas a política de cobrança é realizada pelos próprios sócios e que a maioria apresenta sobrecarga devido as demais funções realizadas, e por fim que o relacionamento entre cliente e empresa interfere muito na realização das cobranças.

Nesse contexto, este trabalho traz como proposta o desenvolvimento de uma política de cobrança, aplicada diariamente como rotina administrativa, que visa auxiliar MEIs e Pequenas Empresas, por meio da elaboração de planilhas em Excel para realizar o cadastro completo dos clientes com todos os dados pessoais para que em caso de atraso, a empresa possa entrar em contato com os clientes, além de ter o controle de todas suas entradas e saídas, desta maneira a empresa consegue estipular/calcular o PMC (Prazo Médio de Cobrança) e organizar o cronograma para realização desta atividade.

Diante do exposto é possível identificar que possuir uma política de cobrança bem estruturada é fundamental para o MEI e Pequenas Empresas, para que consigam conceder um prazo adequado para recebimentos e pagamentos de

dívidas, a fim de manter equilíbrio financeiro, minimizando os riscos de perdas causadas pela inadimplência e reduzir conflitos em relação ao vínculo de amizade criado entre cliente e empresa. Desta maneira conclui-se que a aplicação da política de cobrança trará as empresas assertividade, praticidade e eficácia nas atividades realizadas pelas mesmas, oferecendo uma melhor organização e desempenho financeiro.

## REFERÊNCIAS

ALMEIDA JUNIOR, **Conceitos, objetivos e finalidades da contabilidade**. Disponível em: <https://pingback.com/profalmeidajunior/conceitos-objetivos-e-finalidades-da-contabilidade>. Acesso em: 15 abr. 2023.

ARESTA, Antônio Jorge Bastos; SOUZA, Sérgio Martins de. Plano de contas: um novo enfoque de definição. **Revista de Administração de Empresas**, [S.L.], v. 19, n. 4, p. 73-77, dez. 1979. FapUNIFESP (SciELO). <http://dx.doi.org/10.1590/s0034-75901979000400006>. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/rae/a/kLRSgHqk8fv6JD86pQkQmry/>. Acesso em: 04 ago. 2023.

CENCI, Jaci José; MACHADO, Hilka Pelizza Vier; CARVALHO, Carlos Eduardo. **Microempreendedores Individuais que Querem Crescer Estão Alerta a Oportunidades?** 2021. 19 f. Tese (Doutorado) - Curso de Atribuição 4.0 Internacional, Universidade do Oeste de Santa Catarina, Chapecó, 2022. Disponível em: <http://dx.doi.org/10.15728/bbr.2022.19.5.5.pt>. Acesso em: 18 maio 2023.

CREPALDI, Silvio Aparecido. **Auditoria Contábil: teoria e prática**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2011. Acesso em: <https://www.candidomendes.edu.br/wp-content/uploads/2019/05/2017-TCC-Na%CC%81dia-Martins-1.pdf>. Acesso em: 26 de maio de 2023.

FAGUNDES, Jair Antônio. Et al. **REVISTA DA CONTABILIDADE DOM ALBERTO. Aplicabilidade da contabilidade gerencial como ferramenta de gestão para tomada de decisões nas indústrias**. v.1. n.3. Santa Cruz do Sul, junho 2013. Disponível em: <https://domalberto.edu.br/wp-content/uploads/sites/4/2017/08/Aplicabilidade-da-Contabilidade-Gerencial-como-Ferramenta-de-Gest%C3%A3o-para-Tomada-de-Dec.pdf>, Acesso em: 25 de maio de 2023.

GITMAN, Lawrence J. Fluxos de caixa e planejamento financeiro: fluxo de caixa dentro do mês. In: GITMAN, Lawrence J. **Princípios de Administração Financeira**. 10. ed. São Paulo: Pearson Education, 2006. Cap. 3,

GOMIDES, Paula. **Luca Pacioli e o Método das Partidas Dobradas**. Disponível em: <https://administradores.com.br/artigos/luca-pacioli-e-o-metodo-das-partidas-dobradas>. Acesso em: 02 abr. 2023.

GOV.br. **Conheça o Programa de Simplificação do Acesso a Produtos e Serviços Financeiros para os Pequenos Negócios(CRED+)**. Disponível em: <https://www.gov.br/empresas-e-negocios/pt-br/credito/credmei-credmpe>. Acesso em: 20 maio 2023.

Gov.br. **O que é MEI - Microempreendedor Individual? Quem pode ser MEI?** 2023. Disponível em: <https://www.gov.br/empresas-e-negocios/pt-br/empreendedor/perguntas-frequentes/o-que-e-o-microempreendedor-individual-mei/o-que-e-mei>. Acesso em: 23 maio 2023.



GOV.br. **O que é MEI - Microempreendedor Individual? Quem pode ser MEI?** 2022. Disponível em: <https://www.gov.br/empresas-e-negocios/pt-br/empreendedor/perguntas-frequentes/o-que-e-o-microempreendedor-individual-mei/o-que-e-mei>. Acesso em: 01 jun. 2023.

HEISSLER, Ismael Paulo; VENDRUSCULO, Maria Ivanice; SALLABERRY, Jonatas Dutra. A EVOLUÇÃO DA CONTABILIDADE AO LONGO DA HISTÓRIA DO BRASIL. **Revista de Administração e Contabilidade**, Porto Alegre - Rs, v. 34, n. 17, p. 04-25, dez. 2018. Disponível em: <https://core.ac.uk/download/pdf/229768282.pdf>. Acesso em: 18 ago. 2023.

IUDÍCIBUS, Sérgio de; MARTINS, Eliseu; CARVALHO, L. Nelson. **CONTABILIDADE: ASPECTOS RELEVANTES DA EPOPÉIA DE SUA EVOLUÇÃO**. 2005. 13 f. Tese (Doutorado) - Curso de Contabilidade Financeira, Fea-Usp, São Paulo, 2005. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/rcf/a/HCCs3zhm3GWv4JTN5KPJJSS/?format=pdf>. Acesso em: 24 maio 2023.

LINS, José Pessoa. **CONCEITOS BÁSICOS DE CONTABILIDADE**. 2005. 44 f. Tese (Doutorado) - Curso de Contabilidade, Esafaz, Pernambuco, 2005. Disponível em: [https://portalesafaz.sefaz.pe.gov.br/moodle/cursos/conceito\\_contabilidade\\_atual/apostila/apostila%20de%20contabilidade.pdf](https://portalesafaz.sefaz.pe.gov.br/moodle/cursos/conceito_contabilidade_atual/apostila/apostila%20de%20contabilidade.pdf). Acesso em: 05 jun. 2023.

LOPES, André Charone Tavares. **FUNDAMENTOS DA EVOLUÇÃO HISTÓRICA DA CIÊNCIA CONTÁBIL**: conceitos gerais, período intuitivo-primitivo, período racional-mnemônico, período lógico racional, período da literatura ou literário, período pré-científico, período científico,.... Conceitos gerais, período intuitivo-primitivo, período racional-Mnemônico, período lógico racional, período da literatura ou literário, período pré-científico, período científico,.... Disponível em: <https://meuartigo.brasilecola.uol.com.br/administracao/fundamentos-evolucao-historica-ciencia-contabil-1.htm>. Acesso em: 06 abr. 2023.

MIRANDA, Eduardo Luis de. **A EVOLUÇÃO DA CONTABILIDADE NO BRASIL**. 2016. Disponível em: <https://monografias.brasilecola.uol.com.br/administracao-financas/a-evolucao-contabilidade-no-brasil.htm>. Acesso em: 06 jun. 2023.

MIRANDA, Izabella. **A importância da contabilidade para o crescimento seguro das empresas**: a contabilidade faz muito mais do que realizar a gestão do faturamento, como auxilia também no crescimento sustentável da sua empresa.. A contabilidade faz muito mais do que realizar a gestão do faturamento, como auxilia também no crescimento sustentável da sua empresa.. 2021. Disponível em: <https://www.contabeis.com.br/noticias/48336/a-importancia-da-contabilidade-para-o-crescimento-seguro-das-empresas/>. Acesso em: 23 ago. 2023.

PORTAL CONTABILIDADE. Equipe (org.). **COMO ELABORAR UM PLANO DE CONTAS CONTÁBIL**. 2022. Disponível em: <https://www.portaldecontabilidade.com.br/guia/planodecontas.htm>. Acesso em: 11 ago. 2023.

POTRICH, Ani Caroline Grigion *et al.* **POLÍTICA DE COBRANÇA DE CONTAS A RECEBER: UM ESTUDO DE CASO NO COMÉRCIO VAREJISTA DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO. *Sistemas & Gestão***, Santa Maria, v. 7, n. 7, p. 392-401, dez. 2012. Disponível em:

<https://www.revistasg.uff.br/sg/article/download/V7N3A8/V7N3A8/1297>. Acesso em: 01 set. 2023.

PRECIOSO, Maria Luiza. **Controle financeiro empresarial: dicas e planilhas para baixar**: apenas com uma gestão adequada é possível atingir o sucesso. conheça aqui as melhores práticas do controle financeiro empresarial. Apenas com uma gestão adequada é possível atingir o sucesso. Conheça aqui as melhores práticas do controle financeiro empresarial. 2023. Disponível em:

<https://simplifica.contasimples.com/controle-financeiro-empresarial/>. Acesso em: 19 maio 2023.

RECEITA FEDERAL. **Relatórios**: total de empresas optantes no simei em janeiro/2023. Total de Empresas Optantes no SIMEI em janeiro/2023. 2023.

Disponível em:

<http://www22.receita.fazenda.gov.br/inscricaoimei/private/pages/relatorios/opcoesRelatorio.jsf><http://www22.receita.fazenda.gov.br/inscricaoimei/private/pages/relatorios/opcoesRelatorio.jsf>. Acesso em: 13 abr. 2023.

RECEIV. **Política de cobrança: o que é, como elaborar e aprimorar a da sua empresa?** 2020. Disponível em: <https://receiv.it/blog/politica-de-cobranca-o-que-e-como-elaborar-e-aprimorar-a-da-sua-empresa/>. Acesso em: 17 maio 2023.

REDAÇÃO (ed.). **Qual é o objetivo da contabilidade? Entenda tudo sobre a área.** 2023. Disponível em: <https://ead.ucpel.edu.br/blog/objetivo-da-contabilidade>. Acesso em: 04 abr. 2023.

RETORNO, Equipe Mais. **O que é Prazo Médio de Cobrança?** 2020. Disponível em: <https://maisretorno.com/porta/termos/p/pmc-prazo-medio-de-cobranca>. Acesso em: 01 set. 2023.

SANTOS, Elisângela Rodrigues da Silva; TONIN, João Ricardo. **ANÁLISE DA GESTÃO DE CONTAS A RECEBER DE UMA EMPRESA DO SEGMENTO DE TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO.** 2015. 21 f. Tese (Doutorado) - Curso de Mba Gestão Financeira, Faculdade Cidade Verde, Paraná, 2015. Cap. 2. Disponível em: [https://unicv.edu.br/admin/assets/repositorio\\_arquivo/98923795a2454b34e695e16e25791078.pdf](https://unicv.edu.br/admin/assets/repositorio_arquivo/98923795a2454b34e695e16e25791078.pdf). Acesso em: 18 ago. 2023.

SANTOS, Luiz Eduardo. **Fundamentos Decifrados de Contabilidade.** São Paulo: Contabilidade Decifrada, 2023. Disponível em:

[http://www.contabilidadedecifrada.com.br/upload/topico/pdf\\_envios/aula-e-08-e001-033-a-texto.pdf](http://www.contabilidadedecifrada.com.br/upload/topico/pdf_envios/aula-e-08-e001-033-a-texto.pdf). Acesso em: 11 ago. 2023.

SCHMITZ, Bruna. **O que é Plano de Contas?** 2023. Disponível em:

<https://ajuda.contaazul.com/hc/pt-br/articles/360019773271-O-que-%C3%A9-Plano-de-Contas->. Acesso em: 11 ago. 2023.

SEBRAE. Serviço Brasileiro de Apoio Às Micro e Pequenas Empresas. **O empregado do MEI:** saiba quais são os custos, as exigências e as obrigações do mei ao contratar um empregado. Saiba quais são os custos, as exigências e as obrigações do MEI ao contratar um empregado. 2023. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/o-empregado-do-mei,84892bf060b93410VgnVCM1000003b74010aRCRD>. Acesso em: 26 maio 2023.

SEBRAE. **Controles financeiros são essenciais para a gestão do capital de giro:** gerir as finanças corretamente traz tranquilidade para pensar em novos investimentos, seja em inovação, produtos ou melhorias na estrutura empresarial. Gerir as finanças corretamente traz tranquilidade para pensar em novos investimentos, seja em inovação, produtos ou melhorias na estrutura empresarial. 2022. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/controles-financeiros-sao-essenciais-para-a-gestao-do-capital-de-giro,df395415e6433410VgnVCM1000003b74010aRCRD>. Acesso em: 05 maio 2023.

SEBRAE. **Microempresa, Empresa de Pequeno Porte e Microempreendedor Individual: diferenças e características.** 2021. Disponível em: <https://www.sebrae-sc.com.br/blog/epp-microempresa-mei>. Acesso em: 15 maio 2023.

SEBRAE. **Saiba como lidar com clientes inadimplentes no varejo:** um dos principais vilões para o comércio varejista é o cliente inadimplente. por isso, é fundamental conhecer algumas técnicas para reverter a situação. Um dos principais vilões para o comércio varejista é o cliente inadimplente. Por isso, é fundamental conhecer algumas técnicas para reverter a situação. 2023. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/saiba-como-lidar-com-clientes-inadimplentes-no-varejo,a4cdb25785f07810VgnVCM1000001b00320aRCRD>. Acesso em: 13 abr. 2023.

SISTEMA INDÚSTRIA. **PLANO DE CONTAS E MANUAL DE PADRONIZAÇÃO CONTÁBIL DO SISTEMA INDÚSTRIA.** 2011. Disponível em: [https://www.rr.senai.br/site/repositorio/05-Manual\\_Padronizacao\\_Contabil.pdf](https://www.rr.senai.br/site/repositorio/05-Manual_Padronizacao_Contabil.pdf). Acesso em: 08 ago. 2023.

THE CAPITAL ADVISOR (ed.). **PMC - Prazo Médio de Cobrança:** o que é pmc - prazo médio de cobrança. entenda melhor o conceito de pmc e descubra sua importância!. O que é PMC - Prazo Médio de Cobrança. Entenda melhor o conceito de PMC e descubra sua importância!. Disponível em: <https://comoinvestir.thecap.com.br/pmc-prazo-medio-de-cobranca#:~:text=descubra%20sua%20import%C3%A2ncia!-,O%20que%20%C3%A9%20PMC%20%2D%20Prazo%20M%C3%A9dio%20de%20Cobran%C3%A7a,cr%C3%A9dito%20e%20cobran%C3%A7a%20da%20empresa..> Acesso em: 31 ago. 2023.

**APÊNDICE A – QUESTIONÁRIO APLICADO MEI E PEQUENAS EMPRESAS.****1.Qual seguimento da sua empresa?**

- Indústria
- Comércio
- Serviços

**2.Quantos funcionários trabalham na empresa atualmente?**

- 5 a 10 funcionários
- 10 a 15 funcionários
- 20 ou mais funcionários
- não tenho funcionários, trabalho sozinho

**3.A empresa possui algum funcionário responsável pela política de cobrança da empresa?**

- Sim, tenho um funcionário apenas para essa função
- Sim, tenho um funcionário que realiza essa função junto com as demais funções se sua responsabilidade
- Não, a política de cobrança é realizada pelo socio/empreendedor
- não possuo política de cobrança

**4.Em sua opinião, qual a importância de uma Política de Cobrança eficiente?**

- Muito importante
- Importante
- Pouco importante
- Indiferente

**5.A empresa possui prazo médio de recebimentos de duplicatas/contas a receber?**

- Sim
- Não

**Se sim: Qual o prazo médio de recebimento da empresa?**

- 20 dias
- 30 dias

- 60 dias
- mais de 60 dias
- Não sei responder

**6.Qual forma de recebimento das vendas pela sua empresa?**

- Boleto Bancário
- Cartão De Crédito
- Cartão De Débito
- Pix
- Crediário
- Transferência Bancária
- Link De Pagamento

**7.Qual o método de cobrança utilizado pela sua empresa?**

- Cobrança por telefone
- Cobrança por e-mail
- Cobrança por WhatsApp
- Cobrança por SMS
- Carta de cobrança com boleto
- Cobrança via protesto
- Cobrança judicial
- Outros, Quais?\_\_\_\_\_
- não possuo política de cobrança

**8.Com base em suas experiencias, o relacionamento entre cliente e empresa acaba interferindo na política de cobrança devido ao vínculo de amizade criado entre eles?**

- Sim
- Não

**Se sim, quanto interfere?**

- Interfere Muito
- Interfere pouco
- Não interfere

**9.Em relação a cobrança e o método realizado, qual é a maior dificuldade da empresa?**

- Sobrecarga do microempreendedor
- Desorganização da empresa
- Gestão ineficiente
- Aumento de custos
- Falta de profissionais capacitados

**10.Ainda sobre a maior dificuldade da empresa, qual é o plano de melhoria a ser seguido?**

- Contratar uma empresa de Política de Cobrança eficiente
- Ter um tempo para se empenhar no trabalho
- Admissão de profissionais capacitados

## **APÊNDICE B – ENTREVISTA COM PROFISSIONAL CONTÁBIL.**

1. Em sua opinião como a contas a receber influência na lucratividade e rentabilidade da empresa?
2. As empresas que você presta serviço possuem política de cobrança? Por quê?
3. O relacionamento entre cliente e empresa acaba interferindo na política de cobrança?
4. Em sua opinião, qual a importância de possuir uma política de cobrança acessível, constante e eficiente que possa ser utilizada pelo microempreendedor e as Pequenas Empresa?
5. O que a falta desta Política de Cobrança eficiente pode ocasionar nas empresas? Justifique sua resposta
6. Em sua opinião, como deveria ser a política de cobrança de MEI e Pequenas empresas?