UNIFANAP

CURSO DE ADMINISTRAÇÃO

COORDENAÇÃO DE ESTÁGIO

ANTONIO LUIZ ESPÍNDOLA BARBOSA

IMPLANTAÇÃO DE MÉTODOS DE PAGAMENTOS NA PARÓQUIA SÃO JOSÉ - APARECIDA DE GOIÂNIA

Área de concentração: Organização e métodos

Assunto: Implantação de Métodos e Processos

APARECIDA DE GOIÂNIA - GO

2023

ANTONIO LUIZ ESPÍNDOLA BARBOSA

IMPLANTAÇÃO DE MÉTODOS DE PAGAMENTOS NA PARÓQUIA SÃO JOSÉ - APARECIDA DE GOIÂNIA

Artigo apresentado em cumprimento às exigências para término do Curso de Administração sob orientação do Prof. Me Vitor Hugo Martins e Resende.

Orientador Prof. Me. Vitor Hugo Martins e Resende.

APARECIDA DE GOIÂNIA - GO

2023

UNIFANAP

CURSO DE ADMINISTRAÇÃO

TRABALHO DE CURSO

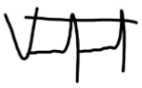
ANTONIO LUIZ ESPÍNDOLA BARBOSA

IMPLANTAÇÃO DE MÉTODOS DE PAGAMENTOS NA PARÓQUIA SÃO JOSÉ - APARECIDA DE GOIÂNIA

Artigo apresentado em cumprimento às exigências para término do Curso de Administração sob orientação do Prof. Me Vitor Hugo Martins e Resende

Avaliado em 11 / 12 / 2023

Nota Final: (9,0) nove



Professor Orientador Me. Vitor Hugo Martins e Resende

Banca Examinadora: Daniela Sousa Guedes Meireles Rocha

Aparecida de Goiânia

2023

Barbosa, Antonio Luiz Espíndola

B238i Implantação de Métodos de Pagamentos na Paróquia São José José - Aparecida De Goiânia. / Antonio Luiz Espíndola Barbosa. – Aparecida de Goiânia-GO, 2023.

V. 14 f. : il. ; 29 cm

Trabalho de conclusão de curso (Graduação em Administração) – Faculdade nossa senhora de aparecida - UniFANAP, Campus Bela Morada, Aparecida de Goiânia, 2023.

Orientador: Profº. Me. Vitor Hugo Martins e Resende.

1 Métodos de Pagamentos. 2. Diversificação. 3. Atualização. I. Título. II. Centro Universitário Nossa Senhora Aparecida – UniFANAP.

CDU 658.15

RESUMO

Este artigo aborda a análise dos procedimentos de pagamento na Paróquia São José, Aparecida de Goiânia, com foco na falta de diversidade nos métodos utilizados e seu impacto negativo nas transações. Na metodologia, foi aplicado um questionário junto aos participantes, evidenciando claramente a preocupação predominante em relação à aceitação restrita de métodos de pagamento, o que resulta em uma queda nas transações. Os dados coletados destacam a necessidade urgente de revisão e atualização das práticas de pagamento, ressaltando a importância de uma abordagem estratégica para reverter a tendência de declínio nas vendas. Recomenda-se a implementação de soluções mais flexíveis e diversificadas, alinhadas às preferências da comunidade, para promover um ambiente de transações mais eficiente e satisfatório na Paróquia São José.

Palavras-Chave: Métodos de Pagamentos. Diversificação. Atualização.

ABSTRACT

This article addresses the analysis of payment procedures in Paróquia São José, Aparecida de Goiânia, focusing on the lack of diversity in the methods used and their negative impact on transactions. In the methodology, a questionnaire was administered to participants, clearly highlighting the predominant concern regarding the restricted acceptance of payment methods, which results in a drop in transactions. The data collected highlights the urgent need to review and update payment practices, highlighting the importance of a strategic approach to reversing the trend of declining sales. It is recommended that more flexible and diversified solutions be implemented, aligned with community preferences, to promote a more efficient and satisfactory transaction environment in Paróquia São José.

***Key-words**: Payment Methods. Diversification. Update.*

1 INTRODUÇÃO

A ausência de métodos de pagamento inovadores pode acarretar consequências significativas para as empresas, manifestando-se em perda de clientes, ineficiência operacional, riscos de segurança, escassez de dados e análises (KOTLER, 2017). De acordo com a crescente predileção dos consumidores por modalidades eletrônicas e digitais, empresas que não incorporam opções contemporâneas arriscam-se a perder oportunidades de venda. Como apontado por Kotler (2017), a satisfação do cliente é crucial para a retenção e fidelização, sendo a oferta de métodos de pagamento modernos uma dimensão essencial dessa experiência.

A inércia na atualização dos métodos de pagamento pode resultar na migração de clientes para concorrentes que ofereçam alternativas mais convenientes, culminando em perdas de receitas substanciais para a empresa (Porter, 1985). Processamentos manuais de pagamentos em espécie, por exemplo, demandam tempo e esforço consideráveis, propensos a gerar filas extensas e atrasos no atendimento ao cliente (Smith et al., 2019). Além disso, a reconciliação manual de transações e a contabilização de pagamentos aumentam a probabilidade de ocorrência de erros, exigindo retrabalho e prejudicando a eficiência operacional.

A exposição a riscos de segurança representa outra faceta crítica associada a métodos de pagamento ultrapassados. A manipulação de dinheiro físico aumenta a vulnerabilidade a assaltos e roubos, enquanto cheques, desprovidos de mecanismos de segurança avançados, como criptografia e autenticação em duas etapas, se tornam suscetíveis a falsificações e insuficiências de fundos (Jones, 2020).

A carência de inovação nos métodos de pagamento também repercute diretamente na gestão financeira da empresa. O uso predominante de dinheiro em espécie dificulta o controle do fluxo de caixa, a conciliação bancária e a emissão de documentos fiscais (Silva, 2016). Além disso, a falta de dados eletrônicos impede uma análise detalhada e o planejamento financeiro eficiente, tornando desafiador o processo de tomada de decisões informadas e estratégicas (Ferreira, 2018).

Considerando a preferência crescente dos consumidores por métodos digitais e eletrônicos, sobretudo entre as gerações mais jovens (Pereira, 2019), a não oferta de opções modernas pode resultar na exclusão desses clientes. A adaptação a novas

formas de pagamento torna-se, portanto, importante para manter a competitividade no mercado (D`Antiochia, 2022).

Diante dos desafios delineados, a gestão deve contemplar a implementação de métodos de pagamento inovadores. Conforme destaca Costa (2018), o uso da tecnologia pode conferir agilidade, segurança e aprimorar a gestão na análise de dados financeiros. Nesse contexto, observa-se que a economia brasileira está gradualmente reduzindo sua dependência do papel-moeda, impulsionada pelo aumento do acesso da população aos serviços financeiros (Costa, 2018).

Mediante ao exposto, este trabalho visa facilitar a compreensão do tema, iniciando com a análise da gestão de vendas, logo após conduzir uma análise dos procedimentos relacionados aos métodos de pagamento na Paróquia São José, Aparecida de Goiânia. Além de avaliar os procedimentos vigentes nas vendas, identificar potenciais falhas nos processos e propor melhorias possíveis. Com esses objetivos em mente, a pesquisa visa não apenas diagnosticar a situação atual, mas também fornecer subsídios para uma evolução estratégica e eficaz nos métodos de pagamento adotados pela Paróquia São José.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Assim, este referencial teórico busca a compreensão de elementos-chave referentes ao tema gestão financeira, gestão de vendas e formas de pagamento.

2.1. GESTÃO FINANCEIRA

A gestão financeira é um pilar fundamental para o sucesso e a sustentabilidade de qualquer empresa. Para compreender a complexidade desse processo, é necessário mergulhar nos conceitos e práticas propostos por renomados estudiosos da área. Autores como Gitman (2010) e Ross et al. (2016) destacam a importância de uma administração financeira eficiente na maximização do valor da empresa.

De acordo com Gitman (2010), a gestão financeira compreende a tomada de decisões relacionadas ao financiamento, investimento e dividendos. O autor enfatiza a necessidade de equilíbrio entre essas decisões para otimizar a alocação de recursos e, consequentemente, a criação de valor para os acionistas.

A captação de recursos, por sua vez, desempenha um papel estratégico na gestão financeira. Para compreender os diferentes instrumentos disponíveis, é válido considerar as teorias de Myers e Majluf (1984) e Modigliani e Miller (1958). Estes

autores exploram as relações entre a estrutura de capital e o custo do capital, evidenciando que a escolha adequada de fontes de financiamento pode influenciar diretamente a rentabilidade e a competitividade da empresa.

Ademais, a importância da transparência e ética na gestão financeira é destacada por diversos autores, como Weston et al. (2004). A divulgação adequada das informações financeiras não apenas atende a requisitos legais, mas também fortalece a confiança dos investidores e demais stakeholders.

Em síntese, a gestão financeira é um campo dinâmico e desafiador, exigindo uma abordagem atualizada. A integração de conceitos, aliada à compreensão das particularidades do ambiente empresarial, é essencial para a tomada de decisões acertadas e a condução bem-sucedida das operações financeiras de uma organização.

2.2. GEDSTÃO DE VENDAS

Dentro do contexto empresarial, a gestão de vendas é um componente estratégico que vai além da simples transação comercial. Como salientado por Meinberg (2015), a atividade de vendas não apenas impulsiona o faturamento, mas desempenha um papel crucial na sustentabilidade e no crescimento contínuo da empresa. A gestão eficaz das vendas compreende um conjunto de práticas que abrangem desde o planejamento até o acompanhamento pós-venda, visando não apenas a concretização de negócios, mas também a satisfação do cliente e a fidelização.

No que tange ao planejamento de vendas, é importante considerar as variáveis de mercado, o comportamento do consumidor e as estratégias da concorrência. Nesse sentido, autores como Stanton et al. (2014) destacam a importância de uma abordagem centrada no cliente, na qual a compreensão das necessidades e expectativas do público-alvo orienta as decisões estratégicas de venda. O alinhamento entre a proposta de valor da empresa e as demandas do mercado é essencial para o desenvolvimento de estratégias de vendas eficazes.

A organização das atividades de vendas envolve a definição de metas, a alocação de recursos e a implementação de sistemas que facilitem o processo de venda. Kotler e Keller (2012) ressaltam a relevância da segmentação de mercado e do posicionamento claro dos produtos ou serviços no desenvolvimento de estratégias

de vendas bem-sucedidas. A compreensão das características distintas de cada segmento permite direcionar esforços de maneira mais eficiente, maximizando o impacto das ações de venda.

A direção das atividades de vendas refere-se à liderança e motivação da equipe responsável pela condução das negociações. Autores como Robbins e Coulter (2017) destacam que a gestão de pessoas desempenha um papel crítico nesse processo, sendo necessário inspirar e capacitar os profissionais de vendas para alcançarem seu máximo potencial. Estratégias de treinamento, feedback construtivo e reconhecimento do desempenho são ferramentas essenciais para garantir a eficácia da equipe de vendas.

Por fim, o controle das atividades de vendas envolve a análise de indicadores de desempenho, feedback do cliente e ajustes contínuos nas estratégias. Autores como Churchill e Peter (2005) ressaltam a importância de avaliar não apenas os resultados financeiros, mas também a satisfação do cliente e a eficiência dos processos de vendas. A adaptação ágil às mudanças no mercado e a constante busca por melhorias são fundamentais para garantir a competitividade e a excelência na gestão de vendas.

Dessa forma, a gestão de vendas emerge como uma disciplina que exige uma abordagem integrada, considerando não apenas as transações comerciais, mas também a construção de relacionamentos duradouros e a entrega de valor ao cliente. Ao alinhar estratégias de vendas com as demandas do mercado e promover uma gestão eficaz da equipe, as empresas podem não apenas alcançar o sucesso comercial, mas também cultivar uma base sólida para o crescimento sustentável.

2.3. TECNOLOGIA

A influência da tecnologia transcende a previsão de faturamento e se estende para diversos aspectos estratégicos, moldando o cenário empresarial de maneira abrangente. Além de seu papel fundamental na análise de dados para a previsão de receitas, a tecnologia exerce uma função vital nos meios de pagamento. Conforme destacado por Bona (2019), *softwares* avançados capacitam a interpretação de cenários econômicos e políticos, permitindo uma visão mais precisa e adaptativa no processo de planejamento financeiro.

Nos meios de pagamento, a tecnologia não apenas proporciona comodidade, mas também eleva a segurança, agilidade e integração nos processos transacionais. A evolução constante nesse domínio promete não apenas aprimorar as ferramentas existentes, mas também introduzir inovações que moldarão a experiência do consumidor e impulsionarão a expansão de mercados (BONA, 2019).

Em síntese, a tecnologia não é apenas uma ferramenta operacional, mas uma força transformadora que permeia todas as dimensões do mundo empresarial. Seja na previsão de faturamento, nos meios de pagamento ou na expansão de mercados, a constante evolução tecnológica oferece oportunidades para inovação, crescimento e aprimoramento contínuo das estratégias de negócio. Este é um cenário dinâmico no qual as empresas devem permanecer ágeis e adaptáveis para tirar pleno proveito das vantagens oferecidas pela revolução tecnológica.

2.4. FORMAS DE PAGAMENTO

Segundo Albertin (2010), ao longo da história, as modalidades de pagamento passaram por uma significativa evolução, refletindo tanto os avanços tecnológicos quanto as mudanças nas necessidades da sociedade. Inicialmente, nas sociedades antigas, mercadorias como conchas, sal, gado e metais preciosos eram utilizadas como meios de troca, devido ao seu valor intrínseco. A cunhagem de moedas metálicas, como ouro, prata e cobre, posteriormente se tornou comum, proporcionando maior praticidade nas transações.

Na Idade Média, o surgimento de cédulas e notas bancárias emitidas por instituições financeiras simplificou as transações, representando valores depositados em moedas metálicas e eliminando a necessidade de transporte de grandes quantidades de metal. No século XX, a revolução nos métodos de pagamento ocorreu com a introdução dos cartões de crédito e débito, permitindo compras imediatas com pagamento posterior e impulsionando o consumo (ALBERTIN, 2010).

Com o avanço tecnológico no final do século XX e início do século XXI, os pagamentos eletrônicos se popularizaram. Transferências bancárias, carteiras digitais e criptomoedas passaram a ser amplamente utilizadas. Segundo Albertin (2010), "As transações eletrônicas de negócio somente podem ter sucesso se as trocas financeiras entre compradores e vendedores puderem acontecer em um ambiente simples, universalmente aceito, seguro e barato".

Atualmente, presenciamos a ascensão dos métodos de pagamento sem contato, como cartões RFID e *smartphones*, possibilitando transações simples ao se aproximar de um terminal. Essa revolução nas formas de pagamento reflete a busca por simplicidade, universalidade, segurança e economia. A variedade de opções globais inclui cartões de crédito e débito para transações seguras, aplicativos de pagamento móvel como PayPal e Apple Pay, transferências bancárias eletrônicas para transações rápidas e criptomoedas oferecendo anonimato.

Além disso, a inclusão de carteiras digitais, pagamentos por *QR Code* e NFC, modelos de pagamento por assinatura, o uso de wearables e sistemas de pagamento instantâneo estão transformando as transações financeiras, proporcionando maior comodidade e segurança aos consumidores em todo o mundo. Essa constante evolução demonstra a capacidade da tecnologia em moldar e aprimorar as experiências financeiras, adaptando-se às demandas da sociedade contemporânea.

3. METODOLOGIA

3.1. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

A empresa em estudo é a Paróquia São José que está localizado na avenida 15 de novembro, no Jardim Monte Cristo em Aparecida de Goiânia, por ser tratar de uma instituição religiosa, tem 2 colaboradores efetivos e 100 voluntários. A área de desenvolvimento do estágio será na parte financeira.

3.2. CLASSIFICAÇÃO DA PESQUISA

Este estudo é de natureza descritiva e qualitativa, destinado a analisar o processo de vendas para identificar problemas no método de pagamento atual e propor melhorias. A pesquisa foi conduzida usando o aplicativo *Google Forms*, com um total de seis questões, aplicadas a 6 pessoas como parte da amostra.

3.3. ETAPAS DA PESQUISA

Para o desenvolvimento desse trabalho foram realizadas as seguintes etapas de pesquisa.

3.3.1. Revisão Bibliográfica

Inicialmente, foi realizada uma revisão bibliográfica abrangente, explorando publicações acadêmicas, artigos, livros e outras fontes relevantes. Essa revisão foi fundamental para estabelecer uma base teórica sobre a gestão financeira, o uso da tecnologia e formas de pagamento.

3.3.2. Questionário

Para coletar dados, foi desenvolvido um questionário e aplicado aos colaboradores do departamento financeiro, com foco na equipe da área de vendas. Com os dados coletados, um relatório será elaborado para descrever o estado atual do departamento, destacando quaisquer deficiências identificadas nos processos em análise, conforme pode ser observado no Quadro 1.

Quadro 1 – Questionário aplicado na empresa de estudo.

1) Qual o método de pagamento atualmente é utilizado?
   Dinheiro ( )
   Cartão crédito e/ou Débito ( )
   PIX ( )
   Outros ( ) quais:_____

2) Atualmente, porque usa este método de pagamento?
   R:_____

3) Qual o problema mais constante é verificado no momento?
   R:_____

4) Quando é informado ao cliente que só te uma modalidade de pagamento, houve cancelamento de compras?
   Sim ( ) porque:_____
   Não ( )

5) Percebe-se que á uma procura sobre novas formas de pagamentos?
   Sim ( )
   Não ( )

6) O que poderá ser feito para aprimorar o processo de pagamento?
   R:_____

Fonte: Autor (2023).

3.3.3. Análise de dados

Com os dados coletados, será feito uma análise das repostas. Será verificado a segurança nas transações de vendas, no processo de agilidade em questões como o atendimento e na gestão financeira.

3.3.4. Propostas de Melhoria

Com base nos resultados obtidos, foram elaboradas propostas de melhorias para os procedimentos de avaliação de procedimentos relacionados aos métodos de pagamento na Paróquia São José, Aparecida de Goiânia.

4. ANALISE E DISCUSSÕES

4.1 RESULTADOS DO QUESTIONÁRIO APLICADO

Os gráficos serão utilizados para demonstrar a identificação dos dados mais relevantes. A proposta de melhoria será desenvolvida com base nos resultados críticos a serem aprimorados. Um total de 6 pessoas responderam à pesquisa.

Conforme a figura 1, 100% dos participantes utilizam o dinheiro como método de venda. Isso indica uma predominância do uso de dinheiro nas transações, podendo ser influenciado por diversos fatores, como perfil do público-alvo ou natureza do negócio.

Figura 1 – Questionamento quanto ao método de pagamento utilizado

Fonte: dados da pesquisa.

Na segunda questão, 67% apontam a falta de adesão de máquinas de cartão como principal obstáculo, sugerindo uma oportunidade de melhoria na diversificação de métodos de pagamento.

A resistência a receber à vista (17%) e preocupações com fraudes (16%) também são indicadores relevantes, demandando estratégias para abordar essas preocupações.

Figura 2 – Questionamento quanto às motivações para o método de pagamento

Fonte: dados da pesquisa.

A terceira questão destaca que 50% dos entrevistados enfrentam desafios relacionados à falta de troco, indicando a necessidade de gerenciamento de troco eficiente.

As notas falsas (33%) e a possibilidade de troco errado (17%) são preocupações adicionais que podem impactar a confiança dos clientes.

Figura 3 – Questionamento quanto aos problemas encontrados constantemente

Fonte: dados da pesquisa.

A quarta questão revela que 100% das compras pagas apenas em dinheiro resultam em cancelamentos. Isso ressalta a importância de oferecer alternativas de pagamento para evitar perdas de vendas.

Figura 4 – Questionamento quanto a comunicação com o cliente

Fonte: dados da pesquisa.

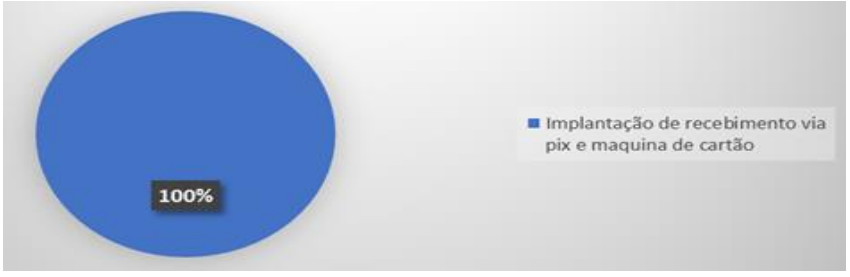
Na quinta questão, todos os entrevistados afirmam que os clientes questionam sobre a aceitação de novas formas de pagamento. Isso indica uma demanda crescente por opções de pagamento mais diversificadas.

Figura 5 – Questionamento quanto a procura de novas formas de pagamento

Fonte: dados da pesquisa.

A sexta questão aponta que 100% dos participantes identificam a instalação de novos métodos de pagamento como a solução para os desafios apresentados. Isso sugere uma oportunidade estratégica de implementar métodos de pagamento mais modernos e diversificados.

Figura 6 – Questionamento quanto ao aprimoramento do processo



Fonte: dados da pesquisa.

4.2 ANÁLISE DOS DADOS

A análise da amostragem de dados destaca a preocupação predominante em relação à falta de diversidade nos métodos de pagamento. A pesquisa revelou de maneira clara que a atual abordagem, que se concentra exclusivamente em um único método de pagamento, está impactando negativamente nas vendas.

O cerne do problema reside na aceitação restrita de métodos de pagamento. Os participantes enfatizaram que a ausência de alternativas está resultando em uma queda perceptível nas transações. Esta constatação ressalta a necessidade iminente de revisão e atualização das práticas de pagamento.

A pesquisa destaca que a resistência à diversificação nos métodos de pagamento tem um impacto direto nas vendas. Esta situação, claramente identificada pelos entrevistados, requer uma resposta estratégica para reverter a tendência de declínio nas transações.

4.3 PROPOSTA DE MELHORIAS

A pesquisa destacou um ponto crucial: a aceitação limitada de métodos de pagamento está afetando negativamente as vendas. A dependência exclusiva do dinheiro como único meio de transação tornou-se uma barreira para atender às expectativas em constante evolução dos clientes. A proposta é a diversificação gradual dos métodos de pagamento que é oferecido. Esta abordagem visa não apenas acompanhar as tendências do mercado, mas também melhorar a experiência do cliente e impulsionar as vendas.

A introdução gradual de novas opções, como cartões de débito, crédito e soluções digitais. Isso proporcionará aos clientes uma gama mais ampla de escolhas, adaptando-se aos diferentes perfis e preferências de pagamento. É crucial, no entanto, comunicar de maneira transparente essas mudanças aos clientes, garantindo uma compreensão clara do processo.

Para facilitar essa transição, investir em treinamento para a equipe, garantindo que todos estejam capacitados a lidar eficientemente com os novos métodos de pagamento. Além disso, a implementação de programas de incentivo pode ser uma estratégia eficaz para encorajar os clientes a experimentarem as novas opções.

Ao longo desse processo, manter um monitoramento contínuo para avaliar a aceitação dos novos métodos e fazer ajustes conforme necessário. Além disso, valorizar a opinião dos clientes, buscando feedback ativo para aprimorar ainda mais as práticas.

Essa proposta não apenas resolverá o desafio identificado, mas também abrirá oportunidades para fortalecer o relacionamento com os clientes e impulsionar o crescimento do negócio.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A condução desta análise dos procedimentos relacionados aos métodos de pagamento na Paróquia São José, Aparecida de Goiânia, revelou uma preocupação predominante relacionada à falta de diversidade nos métodos de pagamento, revelando claramente que a abordagem exclusiva de um único método está impactando negativamente nas vendas.

O cerne do problema identificado reside na aceitação restrita de métodos de pagamento. Os participantes enfatizaram que a ausência de alternativas está resultando em uma queda perceptível nas transações, indicando a urgência de uma revisão e atualização das práticas de pagamento. Esta constatação ressalta a necessidade iminente de considerar e implementar diferentes formas de pagamento para atender às demandas variadas dos fiéis e frequentadores.

Além disso, a pesquisa evidenciou que a resistência à diversificação nos métodos de pagamento tem um impacto direto nas vendas. A percepção clara dos entrevistados destaca a importância de uma resposta estratégica para reverter a tendência de declínio nas transações. Diante desse cenário, sugere-se a implementação de soluções que promovam uma gama mais ampla de métodos de pagamento, alinhados às preferências e necessidades da comunidade, a fim de revitalizar e fortalecer as transações na Paróquia São José.

Dessa forma, as considerações finais deste estudo destacam a relevância de uma abordagem proativa na gestão dos métodos de pagamento. A implementação de práticas mais flexíveis e diversificadas não apenas atenderá às expectativas da comunidade, mas também contribuirá para o crescimento sustentável e a eficiência operacional da Paróquia São José, proporcionando uma experiência mais fluida e satisfatória para os seus membros.

REFERÊNCIAS

ALBERTIN, Luiz Alberto. **Comércio eletrônico**: Modelo, Aspectos e Contribuições de sua Aplicação. Editora Atlas S.A.. São Paulo. 6ª ed.. p. 186. 2010

BONA, C. **Previsão de Faturamento:** O Papel dos Softwares na Análise de Cenários. Revista de Tecnologia e Inovação: 2019.

CHURCHILL, G. A., & Peter, J. P. **Marketing:** Criando valor para os clientes. Saraiva: 2005.

COSTA, A. B. **A economia brasileira e o declínio do papel-moeda.** Revista de Economia Contemporânea: 2018.

D`ANTIOCHIA, P. **Pagamentos digitais:** A inovação como protagonista na evolução do cenário financeiro. Revista de Inovação e Tecnologia: 2022.

FERREIRA, M. S. **A gestão financeira e os desafios da ausência de dados eletrônicos**. Revista de Administração Financeira: 2018.

GITMAN, L. J. **Princípios de administração financeira**. Pearson: 2010.

JONES, R. K. **Riscos de segurança associados a métodos de pagamento ultrapassados.** Journal of Security Studies: 2020.

KOTLER, P. **Marketing 4.0:** Moving from Traditional to Digital. Wiley, 2017.

KOTLER, P., & KELLER, K. L. **Administração de Marketing.** Pearson: 2012.

MEINBERG, E. **Vendas:** Estratégias e Táticas. Editora Saraiva: 2015.

MODIGLIANI, F., & MILLER, M. H. **The cost of capital, corporation finance and the theory of investment.** The American Economic Review: 1958.

MYERS, S. C., & MAJLU, N. S. **Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have**. Journal of Financial Economics: 1984.

PEREIRA, L. **Preferências de pagamento entre as gerações**. Journal of Consumer Behavior: 2019.

PORTER, M. E. **Competitive Advantage:** Creating and Sustaining Superior Performance. Free Press: 1985,

ROBBINS, S. P., & COULTER, M. **Administração.** Pearson: 2017.

ROSS, S. A., WESTERFIELD, R. W., & JORDAN, B. D. **Princípios de administração financeira.** McGraw-Hill: 2016.

SILVA, C. R. **Desafios na gestão financeira:** O impacto do uso predominante de dinheiro em espécie. Revista de Contabilidade e Finanças: 2016.

SMITH, J., et al. **Ineficiência operacional decorrente do processamento manual de pagamentos em dinheiro**. Operations Management Journal: 2019.

STANTON, W. J., ETZEL, M. J., & WaALKER, B. J. **Fundamentos de Marketing**. McGraw-Hill: 2014.

WESTON, J. F., BESLEY, S., & BRIGHAM, E. F. **Fundamentos da administração financeira**. Pearson: 2004.

TERMO DE AUTORIZAÇÃO PARA PUBLICAÇÃO DE ARTIGO CIENTÍFICO

UniFANAP CENTRO UNIVERSITÁRIO	TERMO DE AUTORIZAÇÃO PARA PUBLICAÇÃO DE ARTIGO CIENTÍFICO	Versão: 01 25/09/2020

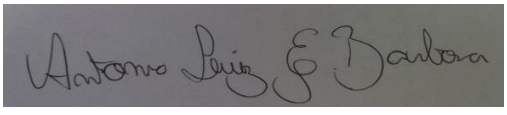
Eu, ANTONIO LUIZ ESPÍNDOLA BARBOSA, na qualidade de autor e titular dos direitos autorais do artigo científico intitulado IMPLANTAÇÃO DE MÉTODOS DE PAGAMENTOS NA PARÓQUIA SÃO JOSÉ - APARECIDA DE GOIÂNIA, autorizo a **ASSOCIAÇÃO EDUCACIONAL NOSSA SENHORA APARECIDA**, pessoa jurídica de direito privado, inscrita no CNPJ sob o nº 74.036.161/0001-71, a publicá-lo gratuitamente, sem ressarcimento de direitos autorais, em qualquer veículo de seu interesse.

Ao firmar o presente termo, declaro que o conteúdo do artigo IMPLANTAÇÃO DE MÉTODOS DE PAGAMENTOS NA PARÓQUIA SÃO JOSÉ - APARECIDA DE GOIÂNIA é de minha exclusiva autoria, não existindo sobre ele qualquer impedimento quanto à sua publicação, especialmente por não infringir as normas reguladoras do direito autoral, razão pela qual me responsabilizo por eventuais questionamentos judiciais ou extrajudiciais surgidos em decorrência de sua divulgação, eximindo a **ASSOCIAÇÃO NOSSA SENHORA APARECIDA** de qualquer responsabilidade nesse sentido.

Em acréscimo, declaro ainda assumir inteira responsabilidade pelo conteúdo do texto cuja publicação aqui autorizo, eximindo a **ASSOCIAÇÃO EDUCACIONAL NOSSA SENHORA APARECIDA** de qualquer responsabilidade pelas informações e opiniões contidas no mesmo.

Por fim, procedo a entrega do presente texto, estando o seu conteúdo já revisado gramaticalmente.

Aparecida de Goiânia / GO, 30 de novembro de 2023.



(ANTONIO LUIZ ESPÍNDOLA BARBOSA)

TERMO DE CESSÃO GRATUITA DE DIREITOS AUTORAIS

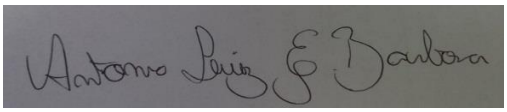
UniFANAP CENTRO UNIVERSITÁRIO	**TERMO DE CESSÃO GRATUITA DE DIREITOS AUTORAIS**	Versão: 01 25/09/2020

Eu ANTONIO LUIZ ESPÍNDOLA BARBOSA, autorizo o Centro Universitário Nossa Senhora Aparecida – Unifanap a publicar, Relatório de Estágio e/ou Artigo Científico de minha autoria, intitulado IMPLANTAÇÃO DE MÉTODOS DE PAGAMENTOS NA PARÓQUIA SÃO JOSÉ - APARECIDA DE GOIÂNIA.

Em consequência, firmo o presente, sob o título de cessão gratuita de direitos autorais, referente ao supracitado documento, reservando tão-somente a observância quanto a propriedade intelectual.

Declaro, ainda, ser de minha responsabilidade as ideias e conceitos nele emitidos.

Aparecida de Goiânia / GO, 30 de novembro de 2023.



(ANTONIO LUIZ ESPÍNDOLA BARBOSA)