

**FACULDADE DOCTUM DE JOÃO MONLEVADE
INSTITUTO ENSINAR BRASIL - REDE DOCTUM DE ENSINO**

ANÁLISE DA GESTÃO FINANCEIRA: Um estudo de caso na empresa Alpha

Lorena Rodrigues Fonseca de Ávila*

Graziela Fátima Pereira**

RESUMO

O presente artigo teve o intuito de evidenciar a relevância da gestão financeira nas empresas como fator primordial para sobrevivência no mercado e alcançar os objetivos almejados. A gestão financeira está diretamente relacionada com as estratégias de uma empresa visando potencializar os seus ganhos, porém quando desempenhada incorretamente os efeitos e as perdas podem vir a comprometer a sua estabilidade e sobrevivência no mercado. Nesse contexto, buscou-se identificar e analisar os desafios financeiros vivenciados nas empresas, através de um estudo de caso na empresa Alpha, do ramo de prestação de serviços de segurança eletrônica patrimonial, localizada na cidade de Bela Vista de Minas - MG. Aplicou-se uma pesquisa descritiva e explicativa com abordagem qualitativa. Para fundamentar o tema proposto, realizou-se pesquisa bibliográfica dos principais autores que abordam a temática da administração financeira. Foi realizado o levantamento dos dados financeiros e analisado o método de gestão utilizado na empresa. Foi constatado falhas na gestão financeira que acarretaram em uma visão distorcida da real situação financeira da empresa, influenciando em tomadas de decisões sem parâmetros corretos, impactando diretamente nos resultados financeiros e comprometendo a continuidade de suas operações.

Palavras-chave: Gestão financeira. Impactos. Análise de resultados.

* Graduanda em Administração na Faculdade Doctum de João Monlevade; e-mail: Irfa@gmail.com.

** Professora Orientadora. Mestre em Administração; e-mail: grazielafpereira@yahoo.com.br.

1 INTRODUÇÃO

O artigo científico a ser apresentado aborda um estudo de caso de uma empresa com o objetivo de analisar os seus desafios financeiros e evidenciar a relevância da gestão financeira como uma área de conhecimento essencial para todas as empresas de qualquer porte.

A gestão financeira é uma área da administração que está presente em toda atividade, com ou sem fins lucrativos. E tem o papel de direcionar as operações de uma organização para os seus objetivos propostos e visa potencializar os seus ganhos.

A viabilidade financeira e econômica de um negócio são fatores determinantes para sobreviver no mercado nacional, o qual apresenta muitas incertezas, é altamente dinâmico e está cada vez mais competitivo. Muitos negócios podem apresentar uma ideia inovadora, mas não serem economicamente viáveis, portanto, torna-se imprescindível fazer o planejamento financeiro antes de tomar qualquer decisão.

As estratégias, análises, avaliações e decisões relacionadas à captação, manutenção e administração de recursos econômicos são as principais atividades que constituem a gestão financeira. Para que seja eficiente se faz necessário o conhecimento de técnicas, métodos, tecnologias e conceitos financeiros. Além dos conhecimentos, a experiência nesta área também é fundamental.

Entre os diversos motivos que ocasionam a falência das empresas no mercado, a falta de gestão financeira ou a gestão ineficaz é um dos fatores mais comuns dessas estatísticas. Em empresas que apresentam potencial de desenvolvimento, mas que não conseguem crescer no mercado, os motivos podem estar relacionados a erros na gestão financeira.

A questão deste artigo científico nesse cenário é: quais são os desafios financeiros enfrentados na empresa Alpha? Essa questão será respondida através de um estudo de caso na empresa Alpha, localizada no município de Bela Vista de Minas - MG.

O objetivo geral deste artigo foi analisar as dificuldades financeiras vivenciadas diariamente na empresa Alpha. E os objetivos específicos consistem em realizar um levantamento dos dados financeiros da empresa; propor melhorias através de ferramentas ou métodos de gestão mais adequada e apresentar a

relevância da gestão financeira e os seus impactos quando não compreendida e administrada de forma correta.

Devido à necessidade de identificar quais são os desafios financeiros enfrentados na empresa Alpha, essa pesquisa se justifica através da análise da gestão financeira, com benefícios em obter conhecimento dos fundamentos e objetivos da administração financeira para a empresa Alpha.

Para a concretização desse artigo, foram consultados os principais autores que abordam a temática da administração financeira, tais como Groppelli e Nikbakht (2006), Gitman (2004), Berti (1999) e Zdanowicz (1986). Foi realizado um estudo de caso a partir de uma pesquisa descritiva e explicativa e adotou-se uma abordagem qualitativa.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

A seguir, será apresentado o referencial teórico do artigo que aponta os principais autores e suas obras que fundamentaram o tema proposto.

2.1 Administração Financeira

A administração financeira está presente em qualquer tipo de atividade econômica, com ou sem fins lucrativos, pois direciona a empresa para os objetivos propostos. Todos os departamentos de uma empresa são interdependentes da área financeira, qualquer decisão tomada em outros setores irá impactar diretamente nas finanças da empresa.

O modelo de gestão financeira é diferente de acordo com o porte e tipo de negócio das empresas. Porém, o menor grau de complexibilidade não quer dizer que não seja necessário ter conhecimento e experiência na área. Para melhor entendimento do tema é primordial a compreensão do termo “finanças” e suas aplicabilidades. Para a definição de finanças, seguiram-se os conceitos de autores dessa área. Groppelli e Nikbakht (2006, p.3) afirmam que:

Finanças são a aplicação de uma série de princípios econômicos e financeiros para maximizar a riqueza ou o valor total de um negócio. [...] A área de finanças é em parte ciência e em parte arte. A análise financeira fornece os meios de tomar decisões de investimento flexíveis e corretas no momento apropriado e mais vantajoso.

Entende-se que de acordo com as definições dos autores, a área de finanças não está relacionada exclusivamente ao setor de tesouraria de uma empresa onde se opera as atividades de recebimentos e pagamentos, na verdade esta é uma de muitas funções da área de finanças, que vai além de controlar o dinheiro do caixa das empresas. Para complementar o entendimento do termo finanças, observou-se os conceitos do autor Gitman (2004, p. 4) que define da seguinte forma:

Podemos definir finanças como a arte e a ciência da gestão do dinheiro. Praticamente todos os indivíduos e organizações recebem ou levantam, gastam ou investem dinheiro. A área de finanças preocupa-se com os processos, as instituições, os mercados e os instrumentos associados à transferência de dinheiro entre indivíduos, empresas e órgãos governamentais.

Observa-se que ambos os autores tratam o termo finanças com uma visão holística, ou seja, não é um fator isolado de uma organização. É necessário o entendimento de diferentes esferas que afetam uma a outra em um sistema global, o mercado em que as empresas estão inseridas.

Entendido a ideia central do termo finanças, simplifica-se o entendimento do que se trata a gestão financeira nas empresas. Para detalhar melhor o conceito da administração financeira, segue as afirmações de Gitman (2004, p. 4) que aponta as responsabilidades desta área de conhecimento:

Os administradores financeiros devem gerir ativamente os assuntos financeiros de qualquer tipo de empresa – financeiras e não financeiras, privadas e públicas, grandes e pequenas, com ou sem fins lucrativos. Eles desempenham as mais diversas tarefas financeiras, tais como planejamento, concessão de crédito a clientes, avaliação de projetos de investimento e captação de fundos para financiar as operações da empresa.

A administração financeira desempenha a parte vital dos negócios, pois se preocupa com os recursos econômicos das empresas que resulta em saúde financeira e viabilidade do negócio. Os autores Groppelli e Nikbakht (2006, p. 5) definem o papel do administrador financeiro da seguinte forma:

Para ter êxito, os administradores financeiros precisam se envolver com as mudanças que ocorrem constantemente no campo das finanças. Eles devem adotar métodos mais sofisticados para poder planejar melhor num ambiente de crescente competitividade. Precisam lidar de forma eficiente com as mudanças que ocorrem dentro e fora da empresa.

É possível perceber que o conhecimento técnico e a experiência são fatores determinantes para a gestão financeira ser mais assertiva. Portanto, a prática aliada

à técnica são fatores essenciais para desempenhar a administração financeira e ganhar competitividade no mercado.

A gestão financeira está associada ao entendimento de várias esferas que compõem a empresa, assim como os processos internos, planejamento financeiro e estratégico, captação e manutenção dos recursos econômicos, projetos de investimentos, entendimento de mercado entre outras áreas inerentes às finanças.

A gestão financeira quando conduzida de forma correta possibilita que se visualize a atual situação da empresa adotando-se um modelo de gestão mais proativa.

2.2 O objetivo da administração financeira

Conforme os conceitos da administração financeira compreende-se que é o conjunto de ações e procedimentos administrativos que tem como objetivo melhorar o desempenho das empresas, amplificando os resultados almejados para aumentar o valor do patrimônio através do lucro líquido das operações. Segundo o autor Gitman (2004, p. 12), o objetivo da administração financeira é definido como:

[...] As atividades do administrador financeiro devem ser realizadas de modo que se atinjam os objetivos dos acionistas. [...] Desse modo, os administradores financeiros precisam conhecer os objetivos dos proprietários da empresa.

Gitman (2004, p. 13) complementa que “o objetivo da empresa e, portanto, de todos os seus administradores e funcionários é maximizar a riqueza de seus proprietários, em nome dos quais ela é gerida”.

Observando a afirmação dos autores Ross *et al.* (2015), que detalham com maior profundidade o objetivo da administração financeira:

O objetivo da administração financeira é maximizar o valor unitário corrente das ações existentes. [...] Os acionistas de uma empresa são proprietários residuais. Isso quer dizer que eles têm direito apenas àquilo que sobra depois que funcionários, fornecedores e credores (e todos que tenham um direito legítimo de receber algo) forem devidamente pagos. Se qualquer um desses grupos não for pago, os acionistas não recebem. Assim, se os acionistas estão ganhando porque a parte residual está crescendo, então é porque todos os outros também estão ganhando.

Simplificando os conceitos citados pelos autores entende-se que o objetivo da gestão financeira é maximizar os resultados financeiros de uma empresa através do

controle, análise e planejamento de todas as atividades inerentes as finanças.

Os autores trazem o entendimento de que o termo maximização de lucro é amplo e generalizado devido a serem levadas em consideração todas as variáveis existentes no processo da administração financeira, as quais devem ser ponderadas mediante os objetivos e recursos que a empresa tem. Em um mercado altamente competitivo, há uma crescente necessidade de saber o momento correto para mudanças de estratégias, projetos de novos investimentos, lançar novos produtos e serviços que atendam e superem as expectativas atuais, inovar os processos entre várias outras medidas que podem ser adotadas para aumentar a competitividade.

A determinação do momento mais assertivo para adotar novas estratégias garantirá o retorno esperado ou mais aproximado do almejado, e minimizará os possíveis riscos. No entanto, para saber o momento correto se faz necessário uma série de análises técnicas dos fatos, dados, e práticas que competem à área de administração financeira.

2.3 Planejamento financeiro

O planejamento financeiro é o primeiro passo a ser feito para se concretizar a ideia de negócio, pois é nesse processo que será levantado toda a estrutura necessária para iniciar e manter uma empresa de forma sustentável no mercado. Quando a gestão descarta o planejamento, as decisões empresariais são tomadas sem fundamentos técnicos, ocasionando endividamentos e comprometendo o futuro da empresa. Para melhor entendimento do que se trata o planejamento financeiro, seguiu-se com base nos conceitos de autores como Groppelli e Nikbakht (2006, p. 319) que afirmam que:

Planejamento financeiro é o processo por meio do qual se calcula quanto de financiamento é necessário para se dar continuidade às operações de uma companhia e se decide quando e como a necessidade de fundos será financiada. Sem um procedimento confiável para estimar as necessidades de financiamento, uma companhia pode acabar não tendo fundos suficientes para pagar seus compromissos, como juros sobre empréstimos, duplicatas a pagar, despesas de aluguel e despesas de serviços públicos.

Compreende-se que o planejamento financeiro é a análise da situação financeira atual, dos objetivos propostos e o estudo dos possíveis meios para alcançar esses objetivos. A viabilidade financeira trata-se do que foi citado pelo

autor, que é a capacidade de liquidez da empresa, em que deve ter saldo em caixa para honrar com os seus compromissos e obrigações financeiras.

Observou-se que a falta de um planejamento financeiro, ou mesma que haja um, porém ineficaz, implicará na falência do negócio, pois o mesmo não terá liquidez. Sob a análise da importância da liquidez em uma organização, os autores Gropelli e Nikbakht (2006, p. 320) definem da seguinte forma:

A crise de liquidez, isto é, a falta de caixa para saldar as obrigações financeiras. [...] A capacidade de a empresa expandir suas operações usando os lucros retidos é sinal de solvência financeira, porque tais fundos tornam uma empresa financeiramente auto-suficiente. Entretanto, diante da insuficiência de lucros retidos, a administração tem maior dificuldade para tomar decisão, e precisa encontrar a melhor relação entre as dívidas e o capital próprio.

Honrar com as obrigações financeiras, aumentar o faturamento, otimizar os custos, reduzir os custos fixos e ampliar o negócio através dos lucros retidos são os principais desafios das empresas que, se adotarem uma gestão financeira adequada com base no planejamento assertivo, obterão maiores chances de sucesso no mercado e com menores riscos.

2.4 Capital de giro

O capital de giro é uma das variáveis mais evidentes em se tratando de viabilidade financeira e, muitas vezes, esse investimento não é levado em consideração para as empresas. Sem o capital de giro ideal, muitos negócios chegam à falência. Para o autor Berti (1999, p. 15) entende-se capital de giro como:

Capital de giro é o montante (parcela) de recursos destinados à aplicação dos meios, para fazer com que a empresa complete o ciclo operacional, ou seja, a aquisição da matéria-prima, do material secundário, sua transformação em produtos acabados e a distribuição deles no mercado consumidor, reiniciando-se o ciclo.

Constata-se que o capital de giro representa a capacidade de liquidez de uma empresa, pois é o capital necessário para manter a continuidade do funcionamento das operações. É uma parte do investimento que compõe uma reserva de recursos que serão utilizados para suprir as necessidades financeiras da empresa ao longo do seu ciclo operacional.

O capital de giro vem do processo ligado à circulação e geração de lucro em

uma empresa. O giro do capital resume-se ao processo desde o desembolso no caixa para aquisição de matéria prima, produção, estoque, venda e o recebimento no caixa. Em meio a esses processos, outras obrigações da empresa devem ser cumpridas como, pagamento de salários, fornecedores e impostos.

O capital de giro é um ativo necessário para financiar a continuidade das operações das organizações. Existe todo um critério técnico para se chegar ao valor ideal de capital de giro e isto vai depender de cada tipo de negócio, mas esse aprofundamento não é o foco deste artigo. O intuito é abordar de forma mais abrangente alguns aspectos importantes que englobam a administração financeira.

2.4.1 Fluxo de caixa

A administração do capital de giro está diretamente ligada ao fluxo de caixa, uma técnica gerencial muito comum nas grandes empresas para planejamento e controle financeiro. Conforme Zdanowicz (1986, p. 29) compreende-se o fluxo de caixa da seguinte forma:

Através da elaboração do fluxo de caixa, o administrador financeiro procura conciliar a manutenção da liquidez e do capital de giro da empresa, para que esta possa honrar com as obrigações assumidas perante terceiros na data do vencimento, bem como a maximização dos lucros sobre os investimentos realizados pelos acionistas.

A liquidez é um fator tão importante quanto à lucratividade, pois no mercado brasileiro atual, em que o cenário econômico e político impactam as empresas em todos os seus segmentos, devido ao ambiente de incertezas e bruscas oscilações, a preservação da liquidez é essencial para a continuidade dos negócios.

“O fluxo de caixa é o instrumento que permite ao administrador financeiro planejar, organizar, coordenar, dirigir e controlar os recursos financeiros de sua empresa para determinado período” (ZDANOWICZ, 1986, p. 19).

Basicamente, é um método de gestão financeira que projeta para um determinado período futuro todas as possíveis receitas e despesas a circularem no caixa, indicando como será o saldo de caixa para este período projetado. Através dele, é possível ter conhecimento prévio do saldo futuro em caixa, permitindo tomar decisões melhores de acordo com o cenário.

O objetivo geral das empresas é manter situação de liquidez e obter lucros

que compensem os riscos dos investimentos. Portanto, é essencial a utilização das ferramentas de administração financeira, assim como a técnica do fluxo de caixa.

Através da ótica do autor Zdanowicz, (1986, p. 20), entende-se a importância do fluxo de caixa:

Toda a administração do ativo é importante, pois se deve ter em mente os objetivos simultâneos da administração financeira: liquidez e rentabilidade. Para que seja possível um pronto pagamento das obrigações de curto prazo, é necessário manter um saldo adequado de caixa, proceder as cobranças de valores a receber, dimensionar convenientemente os estoques e avaliar os demais itens do ativo, para que se tenha o autofinanciamento do ciclo operacional da empresa.

O fluxo de caixa tem como objetivo apurar o saldo atual e projetar o saldo disponível futuro para que exista sempre o capital de giro. Para o fluxo de caixa ser eficiente, se faz necessário conter todos os registros referentes aos recebimentos, pagamentos e as previsões de receitas e despesas. Ao elaborar o fluxo de caixa, torna-se possível obter uma visão do presente e do futuro, avaliando-se a disponibilidade de caixa e a liquidez da empresa possibilitando tomadas de decisões estratégicas.

2.4.2 Planejamento e controle eficiente do caixa

O planejamento financeiro do caixa permite definir metas e auxilia nas tomadas de decisões mais assertivas por antever uma situação futura, com base nas projeções de entradas e saídas do caixa. Consiste em realizar o fluxo de caixa, que além de projetar as receitas e despesas futuras, é um instrumento utilizado também para controlar de forma eficiente todas as movimentações financeiras da empresa. O controle do caixa, quando realizado corretamente, obterá de todas as informações financeiras necessárias para comparar os resultados do desempenho alcançado e o planejado.

Para que o planejamento e o controle do caixa sejam eficazes é necessário seguir uma rotina diária de controle e atualização dos dados, organização das contas a pagar e contas a receber e ser realista considerando o fato de haver possíveis inadimplências de clientes que impactam nas receitas a receber e em todo o fluxo de caixa.

Neste sentido, o autor Zdanowicz (1986, p. 55) afirma que:

A vida da empresa não pode ser uma aventura expondo-se aos acontecimentos futuros incertos, sem um mínimo de planejamento e de controle financeiro. É preciso, além de projetar, agir com habilidade no sentido de neutralizar ou minimizar as situações desfavoráveis à empresa.

O planejamento do caixa permite ao gestor prever se o capital de giro será suficiente para determinado período. Ao visualizar uma situação financeira negativa com antecedência, torna-se possível tomar medidas mais assertivas e não ser surpreendido. Para controlar o caixa é necessário registrar todas as entradas e saídas de dinheiro e apurar o saldo existente. Sendo indispensável ter organização e disciplina, pois o controle eficiente do caixa é uma rotina administrativa que auxilia para uma boa gestão financeira.

2.4.3 Formação do preço de venda através do método *Mark-up*

A definição do preço de venda é uma das mais importantes decisões em uma empresa, pois é um fator essencial para possibilitar atingir o resultado almejado em um mercado cada vez mais competitivo, com momentos de instabilidades como as crises econômicas e o perfil do consumidor mais exigente por custo-benefício. Com isso, a formação do preço de venda torna-se cada vez mais desafiadora para as empresas.

“A adequada determinação dos preços de venda cada vez mais é questão fundamental para a sobrevivência e crescimento das empresas, independente do porte ou área de atuação” (WERNKE, 2005, p. 147).

Existem diferentes métodos de formação de preço de venda, porém esse aprofundamento não é o foco deste artigo, o intuito é abordar de forma mais abrangente o conceito de preço de venda e do método utilizado na empresa em estudo.

Assim, segundo Crepaldi (2009, p. 325), “os métodos de fixação de preços são geralmente classificados com base em três critérios: o do custo, o da demanda e o da concorrência”. Para tanto, existem algumas maneiras para auxiliar na decisão do preço de venda com base nesses critérios.

Na empresa Alpha do estudo de caso que foi realizado, a precificação dos produtos e serviços é definida através do critério dos custos. Segundo Bruni (2010 *apud* SLONGO, 2012), o processo de preço de venda através do critério do custo é

um método simples, que consiste basicamente em agregar ao valor dos custos uma margem padrão de lucro, conhecida em termos econômicos como *mark-up*.

Para Santos (2008, p. 113) define que “o processo de adicionar margem fixa a um custo-base é geralmente conhecido pela expressão *mark-up*”. Além disso, Santos (2008, p. 128) afirma que “o *mark-up* é um índice aplicado sobre o custo de um bem ou serviço para a formação do preço de venda”. Quanto à finalidade do *mark-up*, Santos (2008, p. 129), ressalta que:

O *Mark-up* tem por finalidade cobrir as seguintes contas: Impostos sobre vendas (geralmente ICMS, PIS e Cofins, IPI e ISS); Comissão sobre vendas; Impostos sobre vendas; Contribuições sobre vendas; Taxas variáveis sobre vendas; Despesas administrativas fixas; Despesas de vendas fixas; Custos indiretos de produção fixos; Lucro.

O *mark-up* é um método de precificação com base no custo, sendo muito utilizado devido a sua praticidade para o cálculo do preço de venda. É possível obter mais de um *mark-up* para diferentes produtos conforme o percentual do lucro almejado.

3 CARACTERIZAÇÃO DA ORGANIZAÇÃO

3.1 História

A empresa Alpha surgiu em junho de 2017, quando o seu proprietário, aos 30 anos, enfrentava dificuldades financeiras e estava desempregado. Anteriormente atuava profissionalmente como auxiliar técnico em uma empresa do segmento de segurança eletrônica em João Monlevade, onde obteve experiência em manutenção e instalações de equipamentos de segurança patrimonial.

Então, em busca de uma alternativa para ter uma fonte de renda resolveu prestar serviços de manutenção em equipamentos de segurança eletrônica na cidade de Bela Vista de Minas, MG. Inicialmente, utilizou os próprios recursos: uma moto, algumas ferramentas para operar as manutenções e o conhecimento técnico de nível básico na área de manutenção e eletricidade predial. Oferecia de porta em porta os seus serviços e aos poucos captava novos clientes através do *marketing* boca a boca.

Os seus primeiros serviços foram de pequenas manutenções em interfonos e

portões eletrônicos. À medida que divulgava a empresa para as pessoas, foi surgindo demanda para serviços de instalação de câmeras de segurança, alarmes e outros equipamentos. Então, a necessidade de captar recursos financeiros aumentava para possibilitar a compra de mercadorias para revender e instalar.

Poucos meses depois adquiriu um empréstimo com terceiros e comprou as primeiras mercadorias. Nesse mesmo período, investiu em cursos para qualificação técnica em instalações de equipamentos de segurança.

O mercado local, Bela Vista de Minas, era desprovido desse tipo de negócio, concentrando toda a demanda na cidade mais próxima, João Monlevade, que contém diversas empresas desse mesmo segmento. O cenário foi oportuno para a Alpha, sem concorrência próxima as chances de conquistar os clientes locais e crescer no mercado eram consideráveis.

A empresa se estabeleceu em um cômodo de sua própria residência na cidade de Bela Vista de Minas e, até o momento, não migrou para um ponto comercial devido à falta de recursos financeiros para mantê-lo. O *marketing* boca a boca que tem sido a estratégia para captar demanda e tem dado certo até então, porém a Alpha vêm enfrentado grandes desafios ao longo da sua história.

Uma característica importante é que não houve um planejamento para o negócio devido à necessidade emergencial de obter uma fonte de renda para sobreviver e a falta de compreensão dos ciclos financeiros e operacional da empresa. Com isso, tem vivenciado no decorrer do tempo muitas dificuldades para continuar no mercado.

O modelo de gestão não segue nenhum critério para avaliar tomadas de decisões e controlar os processos. A falta de conhecimento e aptidão pela gestão financeira é um fator predominante desde o início das atividades da Alpha no mercado.

3.2 Estrutura da empresa

A Alpha é de porte MEI (Microempreendedor Individual), não possui funcionário, o proprietário desempenha todas as funções da empresa, portanto não há divisões de departamentos nem relações hierárquicas. A empresa opera em sua própria residência e as atividades são desempenhadas conforme a demanda.

3.3 Identidade organizacional

A Alpha possui a sua própria logomarca, na qual foi investido em sua criação, com objetivo criar a sua própria identidade e se diferenciar das empresas concorrentes.

Além da logomarca, elaborou também as diretrizes da empresa como a missão, visão e valores descritos adiante:

- a) Missão: “Promover o desenvolvimento da segurança eletrônica patrimonial através do nosso relacionamento com clientes e parceiros, oferecendo produtos e serviços com qualidade, tecnologia e inovação”.
- b) Visão: “Ser referência no mercado nacional em melhor solução de segurança eletrônica para os nossos clientes e parceiros”.
- c) Valores: “Pessoas, Ética, Qualidade e Comprometimento”.

4 METODOLOGIA

O método de pesquisa científica adotado é um estudo de caso constituído por um único caso, que de acordo com Gil (2002 *apud* MACHADO, 2006) justifica-se pela utilização de um único caso estudado, como, por exemplo, uma empresa que apresenta problemas administrativos específicos.

Para Yin (2001 *apud* OLIVEIRA, 2011) o estudo de caso, estuda um fenômeno de forma aprofundada, permitindo um amplo conhecimento da realidade e dos fenômenos pesquisados dentro de um contexto.

Segundo Yin (2001, p. 33 *apud* OLIVEIRA, 2011, p. 27) o estudo de caso pode ser definido como “[...] uma investigação empírica que investiga um fenômeno contemporâneo dentro do seu contexto da vida real, especialmente quando os limites entre o fenômeno e o contexto não estão claramente definidos”.

A finalidade da pesquisa é descritiva, o que significa que “[...] se limita a uma descrição pura e simples de cada uma das variáveis, isoladamente, sem que sua associação ou interação com as demais sejam examinadas” (CASTRO, 1976, p. 66 *apud* OLIVEIRA, 2011, p. 22).

A pesquisa também é explicativa que segundo Gil (1999 *apud* OLIVEIRA, 2011) tem como objetivo identificar os elementos que definem ou que contribuem

para a ocorrência de um fenômeno.

Para Lakatos e Marconi (2001 *apud* OLIVEIRA, 2011) este tipo de pesquisa pretende formar relações de causa-efeito através da utilização direta das variáveis relacionadas ao objeto de estudo, buscando constatar as causas do fenômeno estudado.

Quanto ao procedimento para a realização deste estudo de caso foi feita uma pesquisa documental através de coleta de dados financeiros da empresa no ano de 2018 e 2019. A pesquisa documental é semelhante à pesquisa bibliográfica, a diferença entre ambas está na origem das fontes.

A pesquisa documental é bastante utilizada em pesquisas puramente teóricas e naquelas em que o delineamento principal é o estudo de caso, pois aquelas com esse tipo de delineamento exigem, em boa parte dos casos, a coleta de documentos para análise (MARCONI; LAKATOS, 1996).

Quanto à abordagem do problema, este estudo de caso tem caráter qualitativo, sendo que o foco é estudar como que o fenômeno se manifesta nas atividades e no objeto em estudo, através da análise de dados.

Segundo Bogdan e Biklen (2003 *apud* OLIVEIRA, 2011) a pesquisa qualitativa abrange a obtenção de dados descritivos, através do contato direto do pesquisador com o objeto de estudo, evidencia mais o processo do que o produto.

Com o intuito de analisar os desafios financeiros enfrentados pela empresa Alpha, foi feito o acompanhamento diário das atividades operacionais e financeiras da empresa desde o período de 01 de agosto do ano 2018 até 17 de abril de 2019, para compreender a dinâmica do negócio e o modelo de gestão utilizado. Durante este período de atuação no estudo do caso, foi feito o levantamento da parte documental da empresa, coletando dados financeiros desde o período de 01 de janeiro do ano 2018 até 17 de abril de 2019.

A parte documental constitui na análise das receitas através do levantamento de notas fiscais de venda ao consumidor, popularmente conhecida como nota de balcão. Os custos, despesas e investimentos foram coletados de notas fiscais de compras em fornecedor, recibos e comprovantes de pagamentos. E foi realizada a análise da movimentação bancária para apuração da situação financeira do caixa da empresa. Após a coleta dos dados, as informações foram registradas em planilhas de Excel 2010 para análise dos resultados e, posteriormente, realizou-se a tabulação dos dados e elaboração de gráficos.

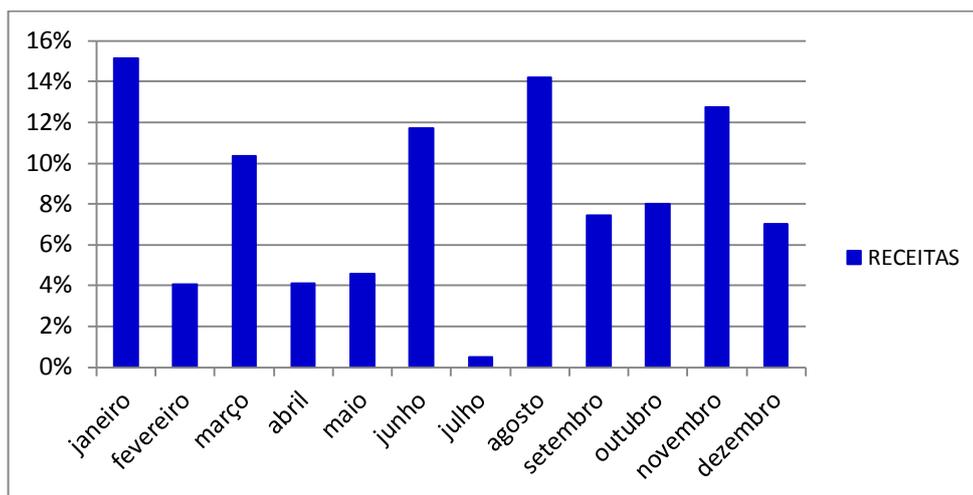
5 ANÁLISE DE DADOS

A seguir, serão apresentados os dados coletados e sintetizados, relativos à empresa Alpha, com base no referencial teórico apresentado.

5.1 Análise das receitas e despesas de janeiro de 2018 a abril de 2019

As receitas e despesas foram apuradas segundo o princípio contábil do regime de competência, ou seja, considerando o período de sua realização. O Gráfico 1 representa as receitas de vendas e prestação de serviços do ano de 2018, apuradas de janeiro a dezembro.

Gráfico 1 – Receitas do ano 2018



Fonte: Elaborado pela autora (2019)

De acordo com o Gráfico 1, observou-se que no ano de 2018 ocorreram muitas variações nas receitas da empresa. As receitas da Alpha originam-se a partir das vendas de produtos e de prestação de serviços. Analisando de uma forma geral, constatou-se que a falta de definição do público alvo, o preço de venda inadequado e ausência de estratégia de *marketing* para divulgação, foram identificados como os principais fatores que influenciaram nas variações das receitas. Tais fatores indicaram que não foi feito planejamento financeiro para a empresa impossibilitando projeções futuras. Segundo Weston (2000 *apud* LUCION, 2005) o planejamento financeiro está relacionado com as estratégias de produção e marketing da empresa para poder realizar a projeção de vendas de acordo com as necessidades

financeiras previstas.

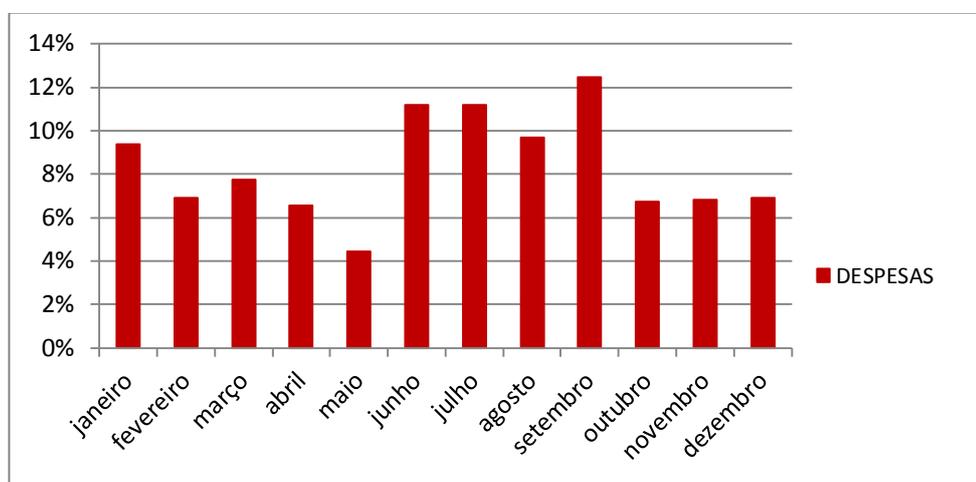
O público alvo representa o cliente ideal da empresa, portanto é imprescindível conhecê-lo. A partir de então se torna possível estabelecer uma comunicação eficiente através do *marketing* de divulgação para captar e fidelizar o cliente ideal permitindo a formação de um preço de venda mais competitivo, em vista que, o preço de venda é um fator que influencia o cliente em suas decisões de compra. E diante de um mercado com tantas concorrências, as empresas precisam saber o preço de venda adequado para que não haja prejuízos financeiros.

Na Alpha, constatou-se que a falta de conhecimento em gestão financeira implicou em precificações dos produtos e serviços sem critérios técnicos. Devido a isso, buscou-se por uma consultoria financeira para adequação do seu preço de venda, na qual foram apresentados os custos dos produtos e serviços e os preços de venda até então praticado pela empresa. Na consultoria verificou-se que, o preço de venda tanto de produto quanto de serviços representava risco financeiro para a empresa, devido o *mark-up* encontrado ter sido considerado abaixo do mínimo que deveria ser praticado.

Segundo Santos (2008 *apud* SLONGO, 2012) o *mark-up* é um índice utilizado na formação do preço de venda de um produto ou serviço. É um método simples e muito útil para as empresas, em que basicamente aplica o índice do *mark-up* sobre o custo de um produto ou serviço para a formação do preço de venda.

Quanto as despesas, o Gráfico 2 representa os dados do ano de 2018, apurados desde janeiro a dezembro.

Gráfico 2 – Despesas do ano 2018



Fonte: Elaborado pela autora (2019)

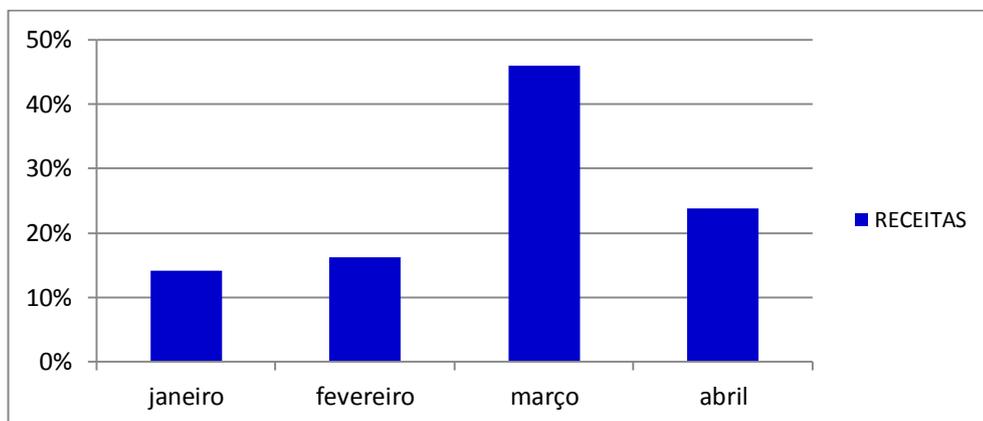
Através do levantamento dos dados referentes às despesas da empresa do ano de 2018, observou-se que não havia planejamento para orçamentos dos gastos. As tomadas de decisões na empresa não eram avaliadas de acordo com seus recursos financeiros. As principais despesas foram com compras em fornecedor, referente à aquisição de mercadorias para estoque, venda e realização dos serviços de instalações. Porém não havia previsão para vendas e de orçamentos para as despesas.

De acordo com Gitman (1997 *apud* LUCION, 2005) o planejamento financeiro direciona as ações da empresa para alcançar os seus objetivos envolvendo os seus recursos financeiros.

Para Weston (2000 *apud* LUCION, 2005) o processo de planejamento financeiro é composto por diversas etapas, iniciando pela definição dos objetivos da empresa para então determinar as suas metas de acordo com os orçamentos previstos para cada área da empresa.

No ano de 2019 representado pelo Gráfico 3, demonstra os dados referentes as receitas de vendas e prestação de serviços do período de janeiro a abril de 2019.

Gráfico 3 – Receitas do ano 2019



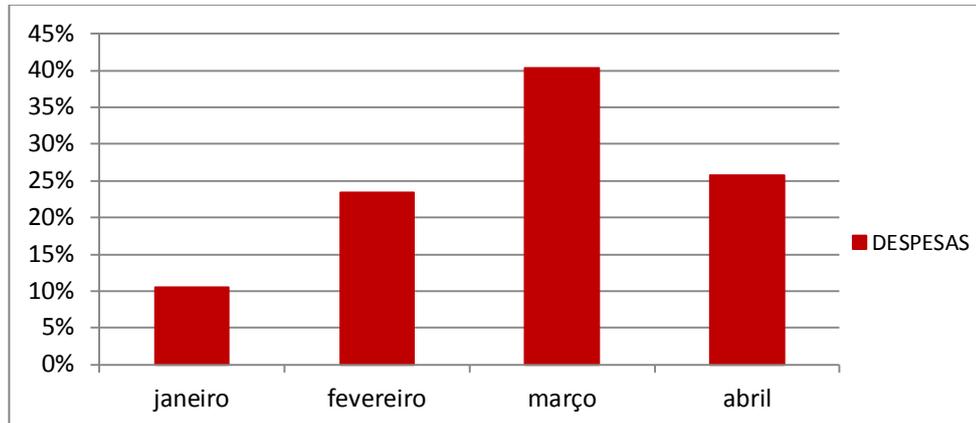
Fonte: Elaborado pela autora (2019)

No ano de 2019, constatou-se que os fatores que influenciaram nas variações das receitas de vendas e prestação de serviços decorreram das dificuldades que a empresa vem enfrentando desde o início de suas operações. Pois tais condições não mudaram até então, como a falta de definição do seu cliente ideal, o preço de venda praticado inadequado e pouca divulgação, necessitando de estratégias de *marketing* para aumentar a sua demanda. Fatores que se resumem na ausência de

planejamento financeiro.

A seguir, o Gráfico 4 apresenta os dados das despesas apuradas no período de janeiro a abril de 2019.

Gráfico 4 – Despesas do ano 2019

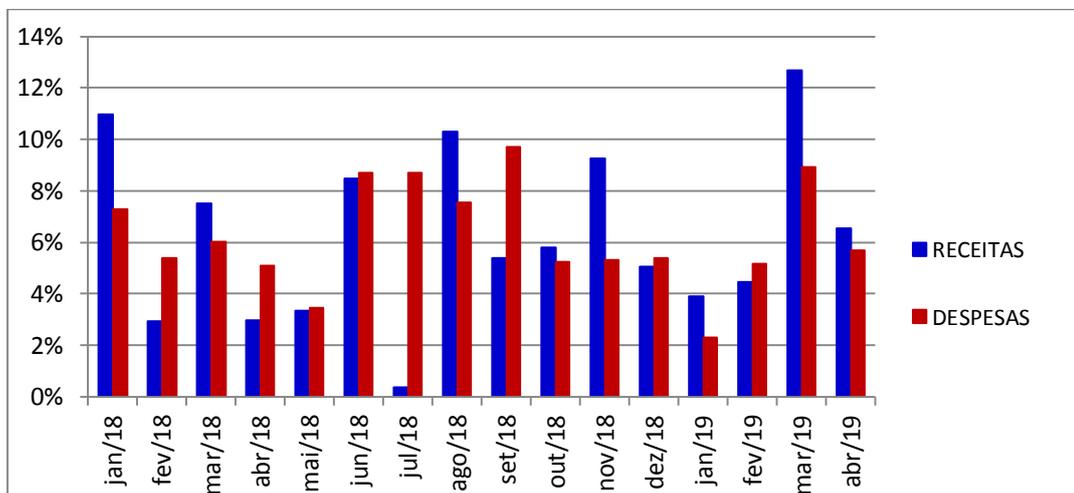


Fonte: Elaborado pela autora (2019)

De acordo com a pesquisa, as despesas ocorreram sem planejamento, ou seja, a empresa continuava a operar sem metas e objetivos definidos de acordo com os recursos disponíveis.

Após a análise de cada ano, realizou-se o levantamento do período total, confrontando-se as receitas de vendas e prestação de serviços com as despesas de janeiro de 2018 até abril de 2019. O Gráfico 5, representa os resultados das receitas e despesas referente ao período total apurado.

Gráfico 5 – Receitas e despesas de jan/2018 a abril/2019



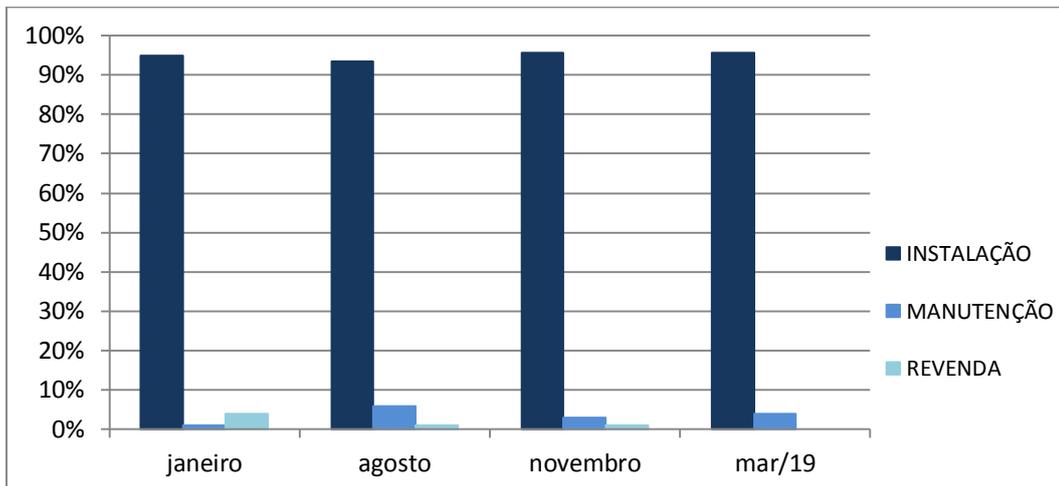
Fonte: Elaborado pela autora (2019)

Nesta etapa, foi realizada a análise dos dados financeiros do período de janeiro de 2018 até abril de 2019 com o intuito de confrontar as receitas de vendas e despesas para apuração dos resultados.

Através da análise do Gráfico 5, nota-se que, a empresa obteve resultados negativos em determinados meses, em que as despesas foram superiores as receitas. Mas também obteve resultados positivos e relevantes.

A seguir, serão demonstrados quais foram os fatores que geraram os resultados mais relevantes de receitas e despesas no período apurado. No Gráfico 6, serão detalhados os fatores que influenciaram nos resultados das receitas mais relevantes.

Gráfico 6 – Receitas mais relevantes de jan/2018 a abril/2019



Fonte: Elaborado pela autora (2019)

Analisando o Gráfico 6, identificou-se os meses que apresentaram as receitas mais relevantes de todo o período apurado. Estratificando-se os geradores das maiores receitas da empresa, constatou-se que, as maiores receitas foram geradas por prestação de serviço de instalação.

Analisando esse fator verificou-se que, as instalações caracterizaram-se como os serviços mais vantajosos pelo fato da composição do seu preço de venda, que além do custo com a mão de obra de instalação tem também o lucro sobre o produto instalado, pois são produtos que necessariamente estão agregados à prestação de serviço, devido a necessidade de mão de obra especializada para realizar a sua instalação, portanto o seu preço de venda é maior em relação à manutenção.

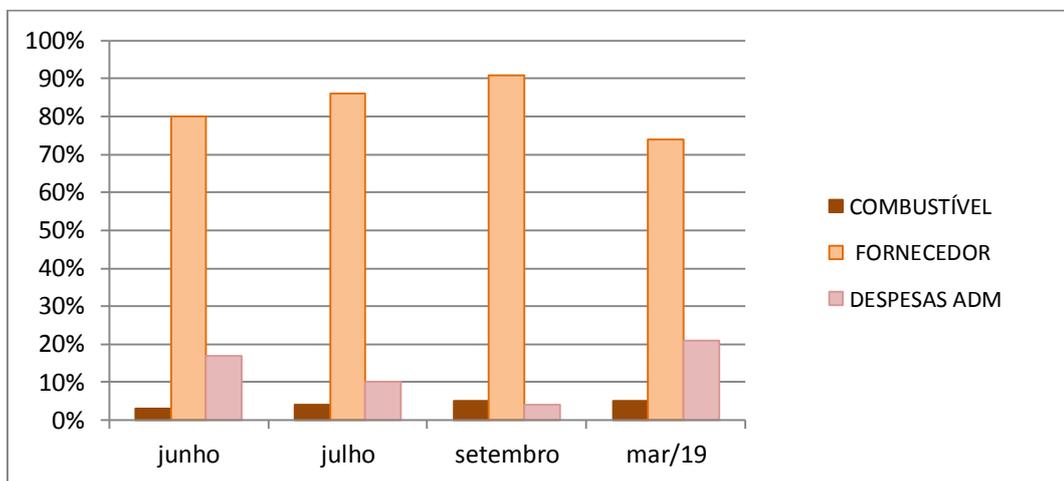
Verificou-se que os serviços de manutenção não implicaram em custo alto de mão de obra, pois se observou que geralmente estava associado à necessidade de substituição de equipamentos, gerando um serviço de instalação. E nos casos em que ocorreram apenas à manutenção, esta se caracterizou por tipo de serviços sem complexibilidade de solução, devido a isto o seu custo de mão de obra é inferior, gerando receitas menores.

Os serviços de manutenção são os menos vantajosos, mas essenciais, pois estão relacionados com as instalações, promovendo a continuidade do funcionamento dos equipamentos instalados, através de pequenos reparos, atualizações de sistemas, soluções de falhas técnicas, dentre outros. Mantendo-se a continuidade do relacionamento com o cliente.

Em relação às vendas, observou-se que fatores como a falta de estrutura adequada, uma loja física ou *online*, e a falta de divulgação da empresa influenciaram na baixa demanda por compras de produtos.

A seguir, serão demonstradas as despesas mais relevantes conforme apresentação do Gráfico 7, durante o período de janeiro de 2018 a abril de 2019.

Gráfico 7 – Despesas mais relevantes de jan/2018 a abril/2019



Fonte: Elaborado pela autora (2019)

O Gráfico 7, demonstra os meses que tiveram as despesas mais relevantes ao longo do período apurado. De acordo com a análise, os fatores que geraram esses resultados foram às despesas com fornecedor. Verificando-se mais detalhadamente observou-se que as despesas com fornecedor estão ligadas diretamente na produção e entrega do produto e/ou serviço final, pois se referem

aos produtos para instalação, manutenção, venda e estoque.

Os tipos de produtos adquiridos em fornecedores são do ramo de segurança eletrônica, assim como: câmeras de segurança, monitores, gravadores de imagens, interfones, alarmes, cercas elétricas, cercas perfurantes, cabeamentos, motores de portão eletrônico, entre outros equipamentos e componentes.

As compras ocorrem de forma frequente em todos os meses, variando no volume de acordo com a demanda. Os produtos representam uma margem de lucro de 10% para a empresa.

As despesas administrativas referem-se às despesas bancárias, telefone, internet, uniforme, imposto, alimentação, aluguel de máquina de cartão, cursos, material de escritório, entre outras.

Verificou-se que os meses em que as despesas foram mais relevantes, foi devido às decisões de compras para obtenção de estoque e para o atendimento de serviços de instalações. Porém, constataram-se falhas quanto à previsão de vendas e serviços, onde se comprometeu com aquisição de mercadorias, mas não obteve as receitas esperadas.

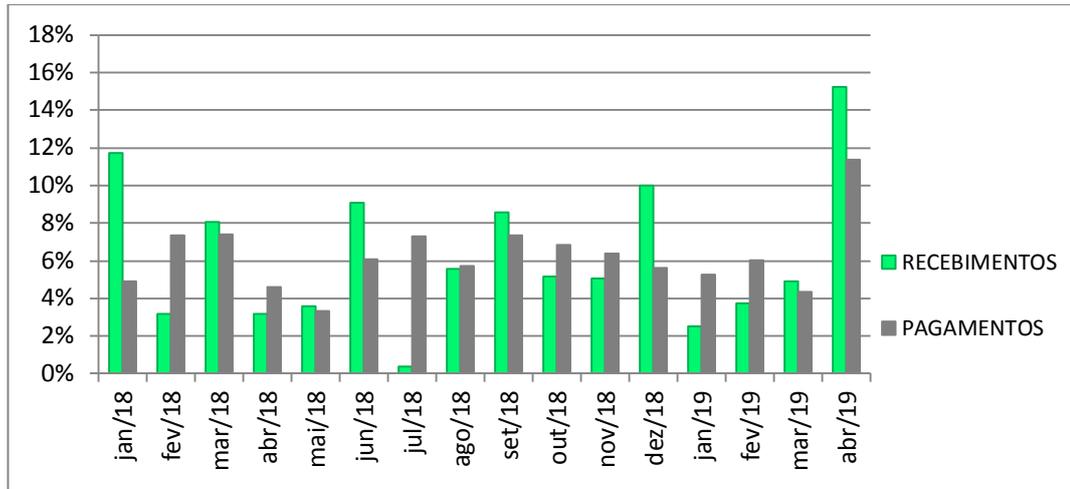
Segundo Ross (1998 *apud* LUCION, 2005) Uma das prioridades do planejamento financeiro a curto prazo é a previsão de vendas, pois direciona para as vendas projetadas em um determinado período e nos financiamentos necessários para sustentar tais vendas.

5.2 Análise do controle de caixa de janeiro de 2018 a abril de 2019

Para a análise da situação do caixa, realizou-se o levantamento dos dados financeiros segundo o princípio contábil do regime de caixa, que apropria as receitas e despesas no período de seu efetivo recebimento ou pagamento, independente do momento em que foram realizadas. O intuito foi analisar a situação financeira do caixa da empresa e apurar os seus resultados. Foram apurados os dados financeiros de janeiro de 2018 a abril de 2019, realizando a análise da movimentação bancária da conta jurídica e confrontado com as informações internas de controle financeiro da empresa.

O Gráfico 8, apresenta os dados financeiros referentes às receitas líquidas recebidas e as despesas pagas, apurados no período de janeiro de 2018 até abril de 2019.

Gráfico 8 – Recebimentos e Pagamentos de jan/2018 a abril/2019



Fonte: Elaborado pela autora (2019)

Os dados do Gráfico 8 representam as receitas e as despesas em seus respectivos períodos de recebimentos e pagamentos, ou seja, o evento foi registrado no momento em que ocorreu a transação financeira. Nota-se que em determinados meses os pagamentos foram superiores aos recebimentos. Implica-se em dizer que, pelo fato de não utilizar ferramentas de gestão financeira como fluxo de caixa, dificulta o controle das finanças da empresa.

Através do fluxo de caixa é possível definir os prazos mais adequados que devem ser concedidos aos clientes, para que se possa obter uma previsão ideal de receitas de acordo com os custos e despesas de determinado período. Durante as análises, verificou-se que os prazos para pagamentos de fornecedores eram menores do que os prazos para recebimentos dos clientes, impactando em saldos negativos no caixa.

O fluxo de caixa é uma ferramenta de gestão financeira que permite planejar, organizar, controlar e conduzir os recursos financeiros da empresa (ZDANOWICZ, 1986). Segundo Gitman (1997 *apud* LUCION, 2005) no fluxo de caixa realizam-se as projeções das entradas e saídas de caixa da empresa, estimando as suas necessidades de caixa a curto prazo.

Nesta etapa da pesquisa, foram identificadas diversas falhas na gestão financeira que dificultaram o andamento da pesquisa. Uma das falhas encontradas foi o fato das transações financeiras de recebimentos e pagamentos, não serem centralizadas no caixa da empresa, dificultando a apuração dos dados.

As receitas de vendas e prestação de serviços foram apuradas através de

notas de vendas de balcão, ou seja, através desse documento que se extraiu todas as informações referentes às receitas da empresa. Posteriormente, os registros foram transcritos para uma planilha do Excel com o intuito de facilitar o controle financeiro interno da empresa. Os custos e despesas foram apurados a partir de notas fiscais de compra, recibos, comprovantes de pagamento e acompanhamento das faturas do cartão de crédito da empresa e em seguida, foram transcritos para uma planilha do Excel.

Ao tentar confrontar os dados financeiros internos das planilhas de recebimentos e pagamentos com os dados bancários da empresa constatou-se que, os valores originados das receitas e os desembolsos referentes aos custos e despesas pagas, não foram totalmente contabilizados na conta bancária da pessoa jurídica, ou seja, as transações financeiras não foram centralizadas no caixa da empresa. Verificou-se que as finanças da empresa não eram separadas das finanças pessoais.

Portanto, tornou-se impossível efetuar a conciliação bancária, que corresponde ao processo de comparação entre o extrato bancário com as informações de controle financeiro interno da empresa para avaliar possível inconsistência de dados. E, além disso, a conciliação bancária permite analisar as receitas, despesas, saldo disponível, conferir toda transação financeira e apurar os resultados do caixa. Sem a conciliação bancária não é possível constatar erros dos registros de entradas e saídas, o que induz ao próprio gestor a apurar resultados diferentes dos reais.

Portanto, a análise da pesquisa demonstrou que um dos erros relevantes na gestão financeira da empresa Alpha, que é muito comum em outras empresas, que é quando os proprietários ou sócios não realizam a separação das finanças pessoais e empresariais. Isso decorre principalmente da falta de definição das retiradas, como lucros e pró-labore, impactando diretamente nos resultados financeiros da empresa. Em muitos casos, sócios e proprietários desconsideram a relevância da definição das retiradas que devem ser feitas, por acreditar que estarão contribuindo de certa forma, enquanto na verdade estão prejudicando o desempenho da gestão financeira da empresa e no seu resultado.

Na empresa Alpha, por ser a única fonte de renda do proprietário, o método de condução do negócio iniciou-se de forma incorreta, sem planejamento, com uma visão distorcida do que de fato é empreender, pois se utilizava dos valores da

empresa para uso pessoal ao invés de projetar para futuros investimentos. Então, devido à falta de definição das retiradas, os lucros e prejuízos não foram apurados devidamente. Tais fatores evidenciaram a falta de conhecimento em gestão financeira.

Conforme a análise dos resultados segundo princípio contábil do regime de competência e regime de caixa em que foram apurados períodos com resultados financeiros negativos, constatou-se que não houve administração correta do capital de giro na empresa. Os principais fatores que ocasionaram problemas quanto ao capital de giro foram os prazos para pagamentos de compras de mercadorias serem menores que os de recebimento das vendas e a falta de controle adequado das finanças.

O ciclo operacional de uma empresa refere-se ao prazo desde o início do processo de desembolso no caixa para aquisição de matéria prima, produção, estoque, venda e o recebimento de caixa resultante da venda do produto acabado. Esse ciclo operacional envolve os ativos de curto prazo como o estoque e contas a receber (GITMAN 2004).

Portanto, devido à falta de compreensão do ciclo operacional e a falta de conhecimento em gestão de finanças, comprometeu-se a formação do capital de giro na empresa Alpha. O capital de giro deve ser controlado de forma constante para que uma empresa consiga sobreviver no mercado, para tanto é imprescindível dispor de uma eficiente gestão financeira.

Hoje, a Alpha tem uma percepção distorcida da sua realidade com o sentimento de insatisfação em relação as suas expectativas, acreditando-se que, não se realizou nenhuma retirada de pró-labore, ou seja, não obteve a sua única fonte de renda. Porém, através das análises constatou-se que esta percepção decorre da falta organização das finanças da empresa e pessoais, fator que comprometeu os próprios resultados da situação financeira da empresa.

5.3 Propostas de melhorias para a gestão financeira na empresa Alpha

Os objetivos específicos da pesquisa consistem em propor melhorias através de ferramentas ou métodos de gestão mais adequados a empresa.

De acordo com os princípios da administração financeira, propõem-se algumas melhorias para o melhor desempenho da gestão financeira na Alpha. As

medidas emergenciais que podem ser tomadas competem à área da administração financeira. Portanto, no caso da empresa em estudo, primeiramente torna-se essencial à busca pelo conhecimento. Sugere-se a realização de um curso de gestão financeira que servirá como base para melhor compreensão dos procedimentos administrativos a serem tomados. O curso pode ser encontrado *online* e gratuito em site recomendado, como o do SEBRAE.

Sobre os métodos mais adequados para a gestão, recomenda-se a organização das finanças e definição do pró-labore. Adotar uma rotina de organização e controle do caixa com constante atualização dos dados financeiros, registrando todas as informações diariamente em uma planilha de Excel ou um *software* de gestão, que também se encontra opções *online*, gratuitas ou com preços mais acessíveis.

Sugere-se utilizar o fluxo de caixa como ferramenta de gestão financeira, que pode ser realizado através de uma planilha eletrônica. E adotar o procedimento da conciliação bancária. No entanto, todas as práticas sugeridas devem ser realizadas diariamente, com disciplina e organização com base nos princípios da gestão financeira.

Outra medida que pode ser tomada é a adequação do preço de venda de acordo com a consultoria financeira que foi realizada no mês de abril de 2019, durante a etapa de coleta de dados. Na consultoria foi verificado que *mark-up* mínimo deve ser 2,0 e o ideal é 2,5 e acima disso é excelente. O *mark-up* constatado que estava sendo praticado até então era 1,5 representando riscos financeiros. As fórmulas para o cálculo do *mark-up* e do preço de venda referenciadas na consultoria financeira foram baseadas conforme Crepaldi (2009, p. 325):

$$\text{Percentual de Markup} = [1 - \text{custo} \div \text{preço de venda}] \times 100\%$$

$$\text{Preço} = [\text{custo} \div 100\% - \text{percentual de Markup}] \times 100\%$$

Além disto, é imprescindível definir políticas de vendas, assim como os prazos concedidos aos clientes. Adequar à administração do capital de giro utilizando as técnicas e ferramentas de gestão financeira para garantir a sua capacidade de liquidez. Sugere-se também, trabalhar com foco em obter uma carteira de clientes ativa para melhorar os resultados de receitas de vendas e serviços.

Por fim, recomenda-se iniciar um planejamento financeiro, seguindo

orientação de um profissional especialista na área para fixar padrões e metas que direcionem ao objetivo da empresa e potencializem os seus ganhos. Em se tratando de planejamento, sugere-se uma nova visão para a empresa definir os seus objetivos de forma mais adequada, estabelecendo uma perspectiva mais realista e atingível para longo prazo.

Como sugestão para adequação da visão da Alpha, sugere-se da seguinte forma: “Ser referência no mercado nacional em melhor solução de segurança eletrônica para os nossos clientes e parceiros em cinco anos”.

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este artigo científico teve como objetivo geral analisar os desafios financeiros enfrentados nas empresas com base em um estudo de caso na empresa Alpha. Para isso, realizou-se o levantamento dos dados financeiros da empresa e análise do método de gestão utilizado.

Viu-se nesta pesquisa que a gestão financeira é essencial para conduzir qualquer tipo de negócio, independentemente do seu porte e complexibilidade. A gestão financeira possibilita a compreensão da real situação da empresa e define as possíveis estratégias de negócio, de acordo com os seus recursos e capacidade de atuação.

Este estudo contou com a limitação de ter sido realizado em apenas uma empresa, do segmento de segurança eletrônica patrimonial, localizada na cidade de Bela Vista de Minas - MG. Sugere-se que novas pesquisas sejam realizadas, comparando os processos de gestão financeira em mais empresas de diferentes segmentos, com o intuito de se verificar quais são as falhas mais comuns e impactantes nos resultados financeiros que influenciam na estabilidade financeira e na continuação do negócio no mercado.

Para abordar os objetivos propostos no artigo, foi realizado um estudo de caso a partir de uma pesquisa descritiva e explicativa e adotou-se uma abordagem qualitativa. Os resultados encontrados através desse trabalho, dentro dos objetivos da pesquisa, que foi analisar os desafios financeiros enfrentados nas empresas com base em um estudo de caso na empresa Alpha, constatou-se que a empresa não desempenha a gestão financeira.

Devido a isso, a empresa iniciou sem planejamento, sem controle financeiro e

manteve o foco somente nas atividades operacionais, caracterizando-se um método de gestão intuitivo por não fazer uso de nenhum procedimento administrativo em virtude da falta de conhecimento dos princípios de finanças e da administração financeira.

A pesquisa permitiu concluir que a empresa estudada está no início de um negócio e necessita de orientações quanto aos procedimentos administrativos de finanças que devem ser adotados para desempenhar a gestão financeira mais adequada ao tipo de negócio. Para isso, deve-se buscar conhecimento em gestão financeira, além disso, verificar um *software* de gestão empresarial para melhorar o desempenho e a confiabilidade dos controles financeiros.

Ao final, espera-se que este estudo seja útil para as pessoas interessadas no assunto, bem como para a sociedade em geral, inclusive para os acadêmicos do curso de administração de empresas. Acredita-se que possa contribuir também para outras empresas de diferentes segmentos.

ANALYSIS OF FINANCIAL MANAGEMENT: A case study at the company Alpha

ABSTRACT

This article aims to highlight the relevance of financial management in companies as a primary factor for survival in the market and achieve the desired objectives. Financial management is directly related to the strategies of a company aiming to boost its gains, but when incorrectly performed, the effects and losses can compromise its stability and survival in the market. In this context, we sought to identify and analyze the financial challenges faced by companies, through a case study in the Alpha company, in the branch of electronic security services, located in the city of Bela Vista de Minas, MG. A descriptive and explanatory research with a qualitative-quantitative approach was applied. In order to base the proposed theme, a bibliographical research was carried out of the main authors that approach the subject of financial administration. It was carried out the survey of the financial data and analyzed the method of management used in the company. Failures in financial management have resulted in a distorted view of the company's real financial situation, influencing decision-making without correct parameters, directly impacting financial results and jeopardizing the continuity of its operations.

Keywords: *Financial management. Impacts. Results analysis.*

REFERÊNCIAS

- BERTI, Anelio. **Análise do Capital de Giro: teoria e prática**. São Paulo: Icone, 1999.
- CREPALDI, Silvio Aparecido. **Curso básico de Contabilidade de Custos**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2009.
- GITMAN, Lawrence J. **Princípios de Administração Financeira**. 10. ed. São Paulo: Addison Wesley, 2004.
- GROPPELLI, A Angelico; NIKBAKHT, Ehsan. **Administração Financeira**. 2. ed. São Paulo: Saraiva, 2006.
- LUCION, Carlos Eduardo Rosa. **Planejamento Financeiro**. 2005. Disponível em: http://nc-moodle.fgv.br/cursos/centro_rec/docs/planejamento_financeiro.pdf. Acesso em: 17 jun. 2019.
- MACHADO, Weily Toro. **O Estudo de Caso como Método de Pesquisa Científica**. 2006. Disponível em: <https://classecontabil.com.br/o-estudo-de-caso-como-metodo-de-pesquisa-cientifica/>. Acesso em: 18 jun. 2019.
- MARCONI, M. A.; LAKATOS, E. M. **Técnicas de Pesquisa: planejamento e execução de pesquisas, amostragens e técnicas de pesquisas, elaboração e interpretação de dados**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1996.
- OLIVEIRA, Maxwell Ferreira de. **Metodologia Científica: um manual para a realização de pesquisas em administração**. 2011. Disponível em: https://adm.catalao.ufg.br/up/567/o/Manual_de_metodologia_cientifica_-_Prof_Maxwell.pdf. Acesso em: 10 mar. 2019.
- ROSS, Stephen A. et al. **Administração Financeira**. 10. ed. São Paulo: Amgh, 2015.
- SANTOS, Joel José dos. **Fundamentos de custos para formação do preço e do lucro**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2008.
- SLONGO, Giana Rita. **A formação do preço de venda dos produtos industrializados**. 2012. Disponível em: <https://www.lume.ufrgs.br/bitstream/handle/10183/79372/000897881.pdf?sequence=1>. Acesso em: 21 jun. 2019.

WERNKE, Rodney. **Análise de Custos e preços de venda:** (ênfase em aplicações e casos nacionais). São Paulo: Saraiva, 2005.

ZADNOWCZ, Jose Eduardo. **Fluxo de Caixa.** 3. ed. Porto Alegre: Sagra Luzzatto, 1986.