

Análise de Dados Financeiros

INTRODUÇÃO

A área de finanças é fundamental para o sucesso de uma empresa, pois é responsável por gerenciar os recursos financeiros da organização e garantir que esses recursos sejam utilizados de forma eficiente e eficaz para alcançar os objetivos da empresa.

Algumas das principais funções da área de finanças:

- Planejamento financeiro: criação de um plano financeiro estratégico para a empresa, que define como a empresa irá alocar seus recursos financeiros para atingir seus objetivos.
- Controle financeiro: monitorar constantemente os fluxos de caixa, as receitas e as despesas da empresa para garantir que ela esteja operando dentro de seu orçamento e prevendo possíveis desvios.
- Gerenciamento de riscos: avaliar e gerenciar os riscos financeiros da empresa, como riscos de mercado, de crédito e de liquidez.
- Tomada de decisões financeiras: fornecer informações e análises financeiras para ajudar a empresa a tomar decisões importantes, como investir em novos projetos, fazer aquisições ou buscar financiamento externo.
- Relacionamento com investidores: gerenciar o relacionamento com os investidores, divulgando informações financeiras e ajudando a construir a confiança do mercado na empresa.

Os KPIs (Indicadores-chave de Performance / Performance Indicator Keys) são métricas importantes que a área de finanças pode usar para monitorar o desempenho financeiro de uma empresa. A seguir estão alguns dos principais KPIs:

- Fluxo de caixa: medida do dinheiro que entra e sai da empresa em um determinado período de tempo. O fluxo de caixa positivo é um sinal de que a empresa está gerando receita suficiente para cobrir suas despesas.
- Margem de lucro: porcentagem de lucro que a empresa ganha em cada venda. Pode ser calculada dividindo o lucro líquido pela receita total.
- Retorno sobre investimento (ROI): medida do retorno que a empresa está obtendo de seus investimentos. Pode ser calculado dividindo o lucro pelo investimento inicial.
- Endividamento: medida da quantidade de dívida que a empresa tem em relação ao patrimônio líquido. Ele pode ser calculado dividindo a dívida total pelo patrimônio líquido.
- Faturamento: receita total que a empresa gera em um determinado período de tempo.

- Custo de aquisição de clientes (CAC): quantidade de dinheiro que a empresa gasta para adquirir cada novo cliente. Pode ser calculado dividindo o custo total de marketing e vendas pelo número de novos clientes.
- Prazo médio de pagamento (PMG): tempo médio que a empresa leva para pagar seus fornecedores. Pode ser calculado dividindo o valor total das compras pelo valor total pago a fornecedores em um determinado período de tempo.

As despesas de uma empresa podem variar dependendo do setor em que ela atua, do tamanho da empresa e de vários outros fatores. Algumas das principais despesas comuns das empresas são:

- Custos de produção: incluem os gastos dos materiais, equipamentos, mão de obra e outros custos relacionados à produção de bens ou serviços.
- Despesas administrativas: custos relacionados à administração da empresa, como aluguel, serviços públicos, telefone, internet, material de escritório, salários e benefícios dos funcionários, entre outros.
- Despesas de vendas e marketing: custos relacionados à venda e promoção de produtos ou serviços, como publicidade, comissões de vendas, material promocional, eventos de marketing e outras despesas relacionadas.
- Despesas financeiras: custos relacionados ao financiamento da empresa, como juros de empréstimos, taxas bancárias, despesas de cartão de crédito, entre outros.
- Impostos e taxas: incluem impostos, taxas e tributos que a empresa deve pagar, como imposto de renda, ICMS, ISS, contribuições previdenciárias e outras obrigações fiscais.
- Despesas com tecnologia: custos relacionados à tecnologia da informação, como software, hardware, serviços em nuvem, licenças, manutenção, suporte técnico, entre outros.
- Despesas com pesquisa e desenvolvimento: custos relacionados à pesquisa e desenvolvimento de novos produtos ou serviços, incluindo salários e benefícios de pesquisadores, equipamentos, materiais e outros custos relacionados.

Objetivo do dashboard:

Mostrar os seguintes KPI's:

- Total de receitas
- Total de despesas.
- Margem de lucro.
- Total de receitas por componente.
- Total de despesas por componente em relação à média de despesas.
- Total de receitas e despesas por componente e por ano, com a hierarquia tipo/componente.
- Identificar os segmentos onde receitas e despesas são maiores e menores afim de traçar seu plano estratégico.

Dicionário de dados

Tipo: A natureza da transação financeira, podendo ser:

- Despesas: Valores que representam saídas de recursos, como pagamentos ou custos.
- Receitas: Valores que representam entradas de recursos, como vendas ou rendimentos.

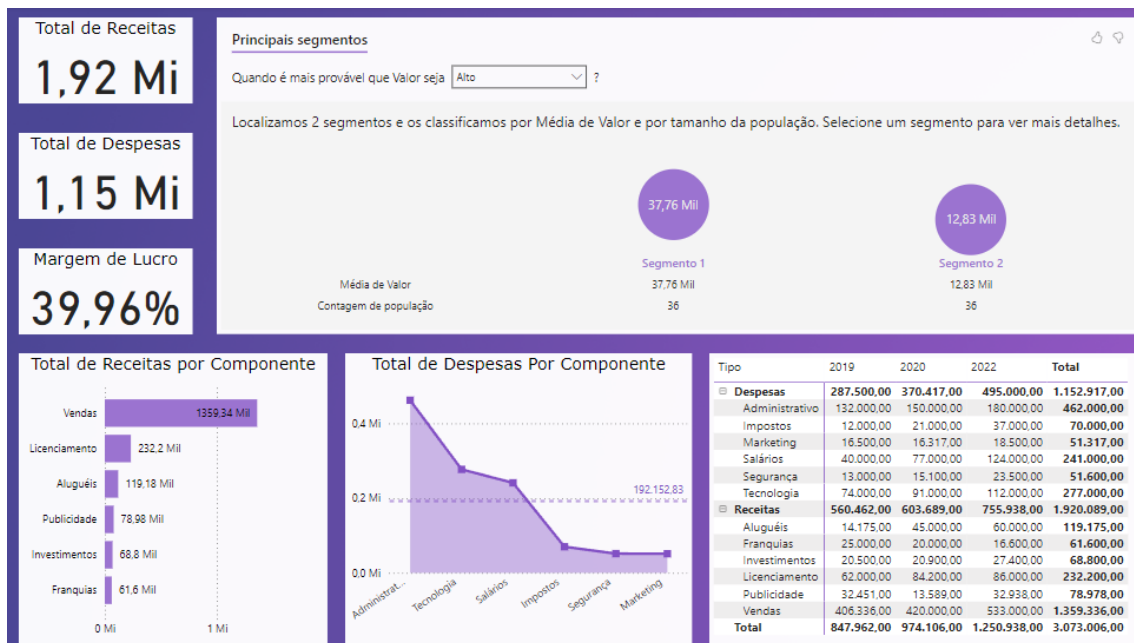
Componente: Especifica a categoria ou origem da transação, permitindo classificar os dados. Exemplos incluem:

- Administrativo: Gastos ou receitas relacionados à gestão administrativa da empresa.
- Aluguéis: Valores pagos ou recebidos referentes a locações.
- Franquias: Transações ligadas a operações de franquias.
- Impostos: Pagamentos de tributos ou restituições.
- Investimentos: Aplicações financeiras ou retornos de investimentos.
- Licenciamento: Custos ou ganhos relacionados a licenças.
- Marketing e Publicidade: Gastos com campanhas promocionais e de divulgação.
- Salários: Pagamentos a funcionários.
- Segurança: Investimentos ou despesas em segurança patrimonial ou digital.
- Tecnologia: Custos ou ganhos relacionados a softwares, hardware ou infraestrutura tecnológica.
- Vendas: Receitas provenientes de produtos ou serviços comercializados.

Data: O momento em que a transação ocorreu. Geralmente, é usada para análises temporais, como acompanhamento mensal ou anual.

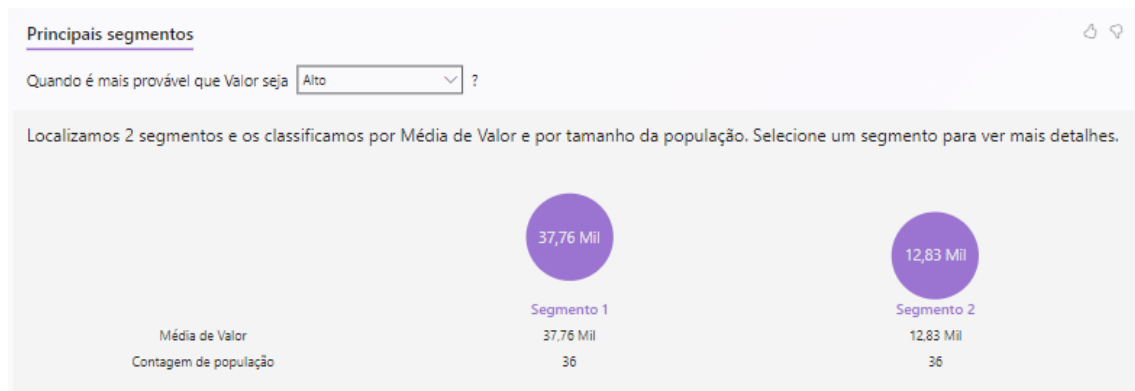
Valor: O montante financeiro da transação, podendo ser um número positivo (receitas) ou negativo (despesas).

DESENVOLVIMENTO



- Total de receitas: 1,92 milhões
- Total de despesas: 1,15 milhões
- Margem de lucro: 39,96% - um indicador saudável de rentabilidade
- Total de receitas por componente:
 - Vendas: 1.359.336,00
 - Licenciamento: 232.200,00
 - Aluguéis: 119.175,00
 - Publicidade: 78.978,00
 - Investimentos: 68.800,00
 - Franquias: 61.600,00
- Total de despesas por componente:
 - Administrativo: 462.000,00
 - Tecnologia: 277.000,00
 - Salários: 241.000,00
 - Impostos: 70.000,00
 - Segurança: 51.600,00
 - Marketing: 51.317,00
 - Média: 192.152,83

Principais segmentos:



- Segmento 1: Vendas
 - O valor médio é 37,76 mil. Isso representa 30,65 mil unidades a mais que a média geral 7,11 mil.
- Segmento 2: Administrativo
 - O valor médio é 12,83 mil. Isso representa 5,72 mil unidades a mais que a média geral 7,11 mil.



- Segmento 1: Marketing
 - O valor médio é 1,43 mil. Isso representa 5,69 mil unidades a menos que a média geral 7,11 mil.
- Segmento 2: Segurança
 - O valor médio é 1,43 mil. Isso representa 5,68 mil unidades a menos que a média geral 7,11 mil.
- Segmento 3: Franquias
 - O valor médio é 1,71 mil. Isso representa 5,4 mil unidades a menos que a média geral 7,11 mil.
- Segmento 4: Receitas
 - O valor médio é 1,91 mil. Isso representa 5,2 mil unidades a menos que a média geral 7,11 mil.
- Segmento 5: Despesas
 - O valor médio é 1,94 mil. Isso representa 5,17 mil unidades a menos que a média geral 7,11 mil.
- Segmento 6: Publicidade

- O valor médio é 2,19 mil. Isso representa 4,92 mil unidades a menos que a média geral 7,11 mil.

Tabela

Tipo	2019	2020	2022	Total
Despesas	287.500,00	370.417,00	495.000,00	1.152.917,00
Administrativo	132.000,00	150.000,00	180.000,00	462.000,00
Impostos	12.000,00	21.000,00	37.000,00	70.000,00
Marketing	16.500,00	16.317,00	18.500,00	51.317,00
Salários	40.000,00	77.000,00	124.000,00	241.000,00
Segurança	13.000,00	15.100,00	23.500,00	51.600,00
Tecnologia	74.000,00	91.000,00	112.000,00	277.000,00
Receitas	560.462,00	603.689,00	755.938,00	1.920.089,00
Aluguéis	14.175,00	45.000,00	60.000,00	119.175,00
Franquias	25.000,00	20.000,00	16.600,00	61.600,00
Investimentos	20.500,00	20.900,00	27.400,00	68.800,00
Licenciamento	62.000,00	84.200,00	86.000,00	232.200,00
Publicidade	32.451,00	13.589,00	32.938,00	78.978,00
Vendas	406.336,00	420.000,00	533.000,00	1.359.336,00
Total	847.962,00	974.106,00	1.250.938,00	3.073.006,00

1. Visão por Componente e Ano:

- Os valores variam ao longo dos anos, e cada componente tem uma contribuição específica.
- Exemplos de valores totais por ano:
 - Despesas:
 - Administrativo: 132.000 (2019), 150.000 (2020), 180.000 (2022).
 - Tecnologia: 74.000 (2019), 91.000 (2020), 112.000 (2022).
 - Salários apresentam um crescimento expressivo de 40.000 (2019) para 124.000 (2022).
 - Impostos mais que triplicaram de 12.000 (2019) para 37.000 (2022).
 - Receitas:
 - Vendas: 406.366 (2019), 420.000 (2020), 533.000 (2022).
 - Licenciamento cresceu de 62.000 (2019) para 86.000 (2022).
 - Publicidade apresenta queda em 2020 (13.589) com recuperação em 2022 (32.938).

2. Acumulado por Componente:

- Despesas:
 - Administrativo lidera com 462.000 acumulados.
 - Tecnologia representa 277.000, indicando alto investimento.
- Receitas:
 - Vendas dominam com 1.359.336, representando a principal fonte de receita.
 - Licenciamento e Publicidade contribuem significativamente (232.200 e 78.978, respectivamente).

INSIGHTS

- **Receitas por Componente:**
 - Vendas lideram com 1,36 milhões, representando a principal fonte de receita.
 - Licenciamento e Aluguéis também contribuem significativamente, com 232.200 e 119.175, respectivamente.
 - Publicidade, Investimentos e Franquias apresentam receitas mais modestas, mas ainda estratégicas para diversificação.
- **Despesas por Componente:**
 - Administrativo é o maior custo, com 462.000, seguido por Tecnologia (277.000) e Salários (241.000).
 - Impostos cresceram consideravelmente, indicando uma área para possíveis otimizações fiscais.
- **Tendências por Ano:**
 - Receitas e despesas cresceram de 2019 a 2022, alinhadas ao aumento em componentes-chave como Vendas e Tecnologia.
 - Salários mostram um crescimento expressivo de 40.000 (2019) para 124.000, sugerindo ampliação ou valorização da equipe.
- **Margens em Segmentos:**
 - Vendas superam a média geral em 30,65 mil unidades.
 - Componentes como Marketing e Segurança estão abaixo da média geral, sinalizando possível subutilização ou menor retorno.
- **Pontos de Atenção!**
 - Publicidade teve uma queda significativa em 2020 necessitando revisão estratégica.
 - Marketing e Segurança podem ser revistos para maior alinhamento estratégico ou redução de custos.
 - Impostos apresentam crescimento elevado; explorar incentivos fiscais ou reestruturações pode ser benéfico.

CONCLUSÃO

- O dashboard fornece uma visão abrangente e detalhada do desempenho financeiro da empresa, destacando tanto as fortalezas quanto áreas que demandam atenção. A análise demonstra que a empresa apresenta uma base sólida de receitas, especialmente impulsionada por Vendas, enquanto mantém uma margem de lucro robusta de 39,96%.
- **Principais Destaques:**
 - Receitas: As vendas, com 1.36 milhões, são o pilar financeiro da organização, complementadas por ganhos consistentes em Licenciamento e Aluguéis.

- Despesas: Os custos administrativos e tecnológicos lideram, representando áreas críticas para o funcionamento, mas também possíveis fontes de otimização.
 - Eficiência Operacional: A alta taxa de entregas no prazo (87%) reflete um bom gerenciamento logístico e alinhamento com os objetivos organizacionais.
- Pontos de Melhoria:
 - Marketing e Segurança têm desempenhos abaixo da média geral, indicando potencial para revisão de estratégia ou relocação de recursos.
 - Impostos e Despesas Administrativas cresceram significativamente; estrais e de eficiência podem ajudar a reduzir esses custos.
 - Publicidade: A queda em 2020 exige a investigação e reformulação para aproveitar melhor esse canal.
- Caminhos para o Futuro:
 - Expandir a diversificação das receitas, reduzindo a dependência das vendas.
 - Manter investimentos estratégicos em Tecnologia e Pessoas, alinhando crescimento de despesas à geração de receita.
 - Implementar estratégias para otimizar despesas menos eficientes, aumentando a margem operacional.
 - No geral, o dashboard oferece as bases para decisões informadas e estratégicas, permitindo à empresa alinhar seu crescimento financeiro com eficiência operacional.