

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.

(DATA SCIENCE ACADEMY, 2023)

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.

Dataset: dados foram extraídos do curso Microsoft Power BI para Business Intelligence e Data Science da Data Science Academy (DSA) - [Microsoft Power BI Para Business Intelligence e Data Science](#)

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.

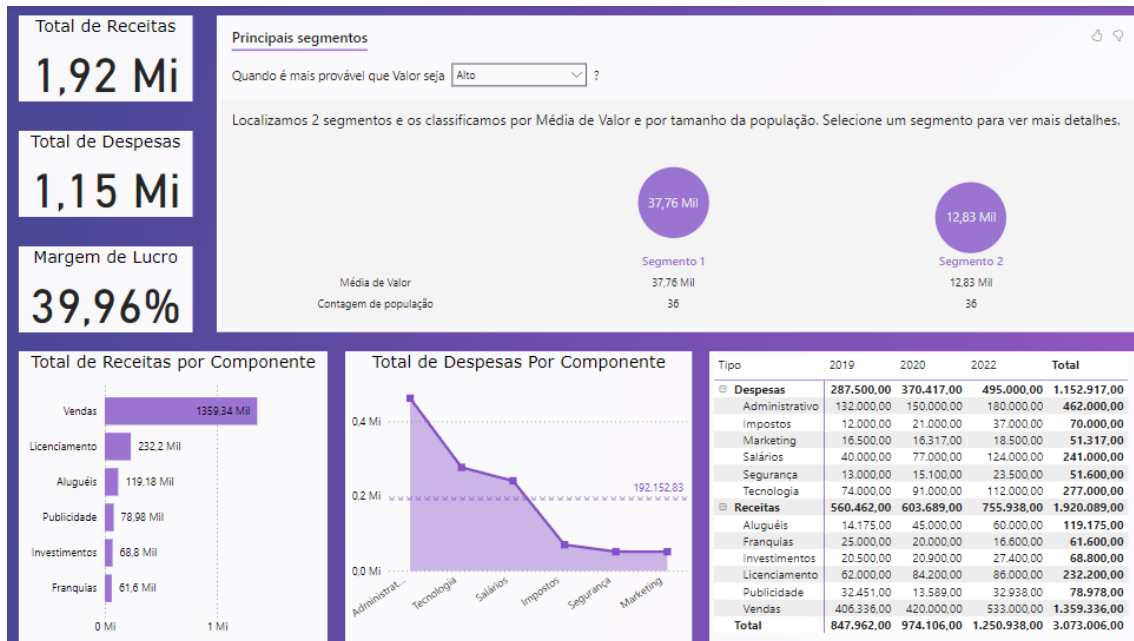
Componente: Especifica a categoria ou origem da transação, permitindo classificar os dados. Exemplos incluem:

- 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.

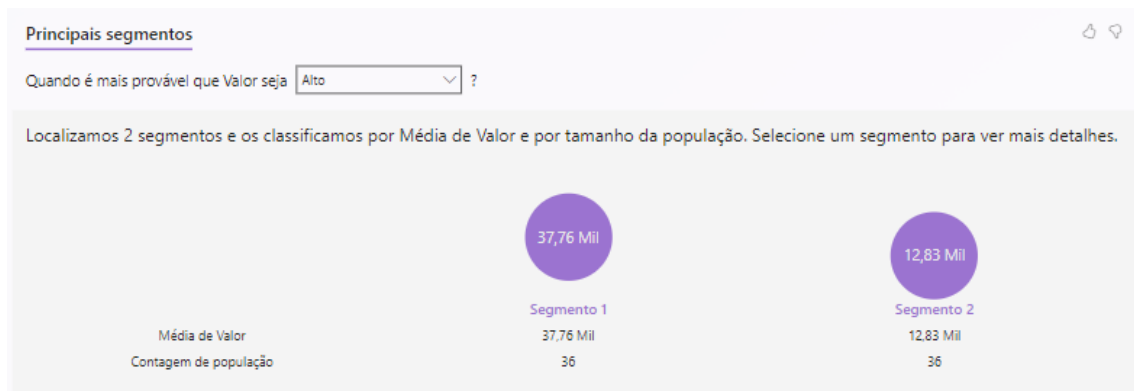
Valor: O montante financeiro da transação, podendo ser um número positivo (receitas) ou negativo (despesas).

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.