

RELATÓRIO EXECUTIVO

Diagnóstico Financeiro e Sazonalidade – UrbanFlow (2023)

Autor: Tiago Magalhães Santos

Ferramentas: Power BI | SQL | DAX

1. Visão Geral e Objetivo do Estudo

Este relatório tem como objetivo analisar o desempenho financeiro da UrbanFlow ao longo de 2023, com foco na evolução do fluxo de caixa, eficiência operacional e identificação de riscos sazonais.

A análise foi desenvolvida a partir de dados tratados em SQL, modelados em Power BI e organizados para suportar decisões estratégicas, com ênfase no diagnóstico do 3º Trimestre (T3), período de maior instabilidade financeira.

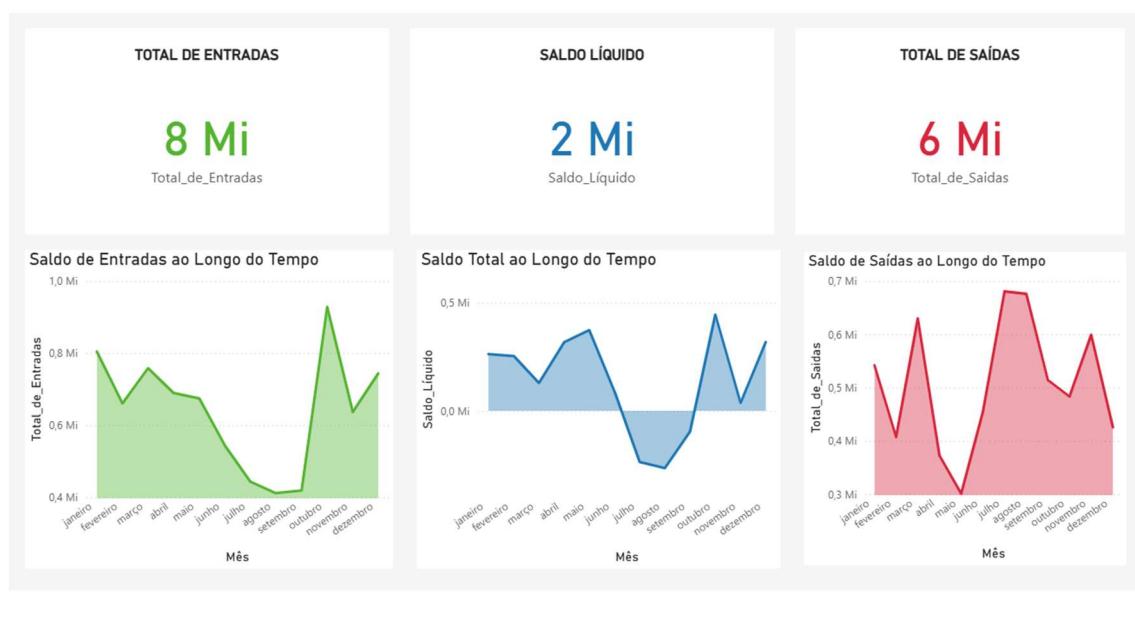
2. Saúde Financeira e Evolução do Saldo

A UrbanFlow apresentou um volume anual robusto de movimentações, com forte volatilidade ao longo do segundo semestre.

- 📌 Conforme demonstrado na Figura 1, o saldo operacional sofre uma queda acentuada entre julho e setembro, caracterizando o chamado “efeito tesoura”, onde as despesas atingem o pico enquanto as receitas entram em retração.
- 📌 O gráfico evidencia que, apesar da recuperação expressiva em outubro e dezembro, o T3 operou com saldo pressionado e risco elevado de liquidez.

▣ **Figura 1 – Evolução de Entradas, Saídas e Saldo Líquido (Página KPIs e Visão Macro)**

KPIs e Visão Macro



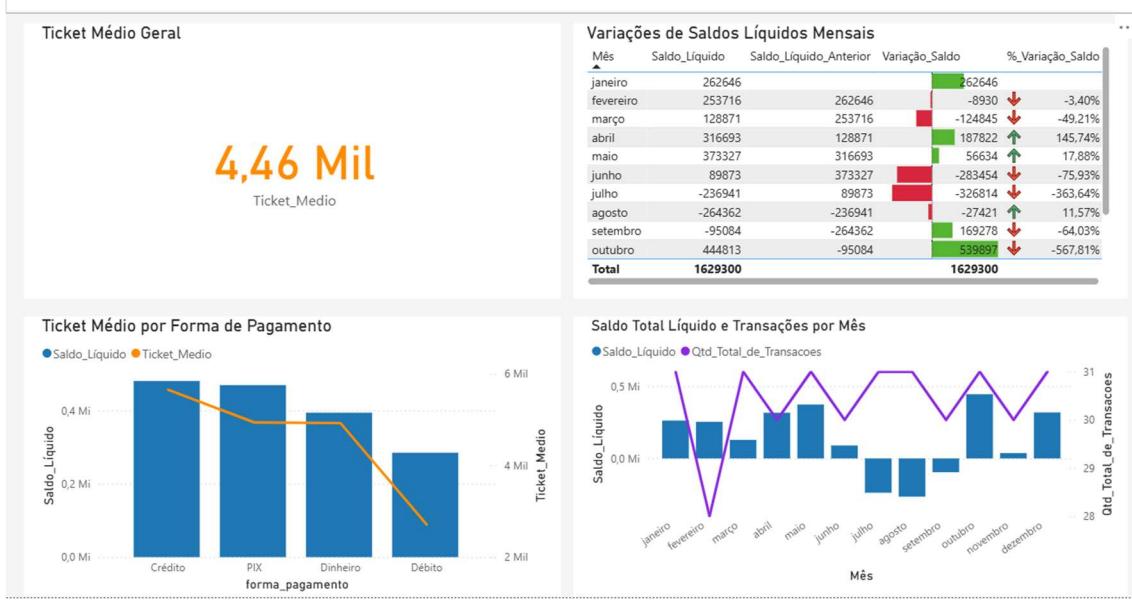
3. Eficiência Operacional e Ticket Médio

Mesmo diante da volatilidade, a operação manteve um Ticket Médio Geral de 4,46 mil, indicando boa eficiência por transação.

- ❖ A Figura 2 mostra que o Crédito é o principal motor de valor da empresa, apresentando o maior ticket médio entre os meios de pagamento, enquanto o PIX se destaca como impulsor de liquidez imediata.
- ❖ As variações mensais (MoM) antecipam sinais de alerta já em junho, culminando na forte contração observada em julho.

 **Figura 2 – Ticket Médio Geral e Variação Mensal (Página Análise Geral)**

Análise Geral

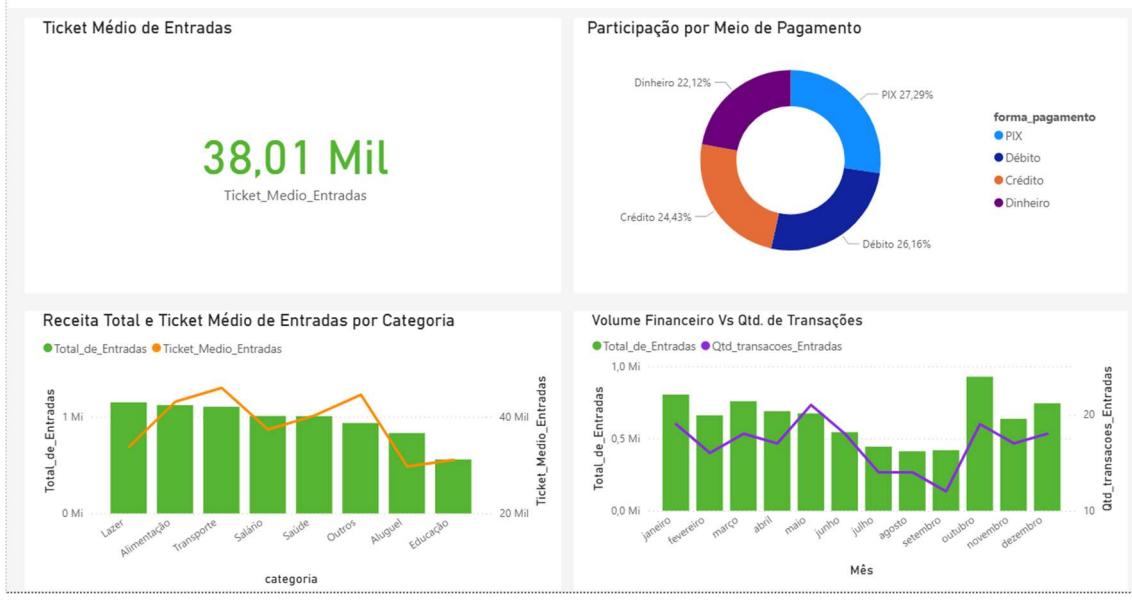


4. Análise de Receitas: Volume vs. Qualidade

O faturamento da UrbanFlow está concentrado principalmente nas categorias Lazer, Alimentação e Transporte.

- ➡ Conforme ilustrado na Figura 3, o Lazer lidera em volume financeiro, porém apresenta um dos menores tickets médios, caracterizando uma operação de alto giro e baixo valor unitário.
- ➡ Em contrapartida, Alimentação e Transporte mantêm um equilíbrio saudável entre volume total e ticket médio, sendo fundamentais para a estabilidade da receita.

Figura 3 – Receita por Categoria e Ticket Médio (Página Relatório de Receitas)
Relatório de Receitas



5. Estrutura de Despesas e Complexidade Operacional

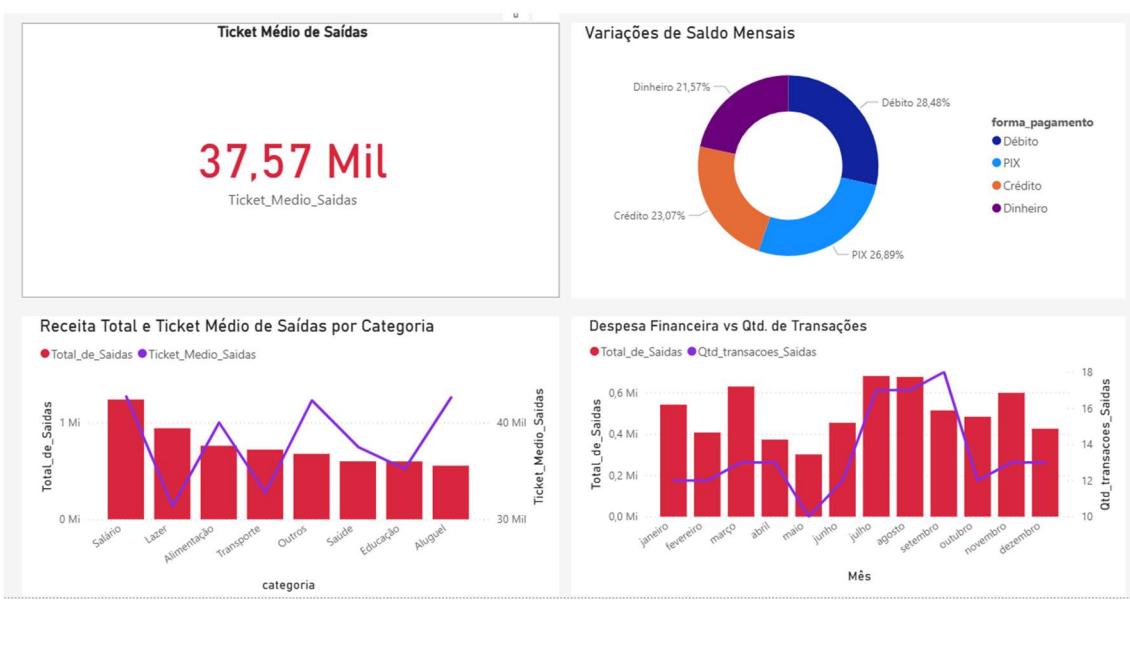
As despesas concentram-se principalmente em Salários, Alimentação e Lazer, refletindo um modelo de operação intensiva.

📌 A Figura 4 evidencia que, apesar da redução do valor total de despesas em setembro, houve um aumento expressivo no número de transações, elevando a complexidade operacional e pressionando o caixa.

📌 Categorias como Salários e Aluguel apresentam os maiores tickets médios de saída, representando os desembolsos unitários mais pesados da empresa.

 **Figura 4 – Estrutura de Despesas e Volume de Transações (Página Relatório de Despesas)**

Relatório de Despesas



6. Diagnóstico Contábil: Fixo vs. Variável (T3)

O principal risco identificado no T3 foi a inversão da previsibilidade financeira.

- ➡ Conforme demonstrado na Figura 5, as entradas fixas recuaram (impacto da sazonalidade educacional), enquanto as despesas variáveis aumentaram significativamente, especialmente em Saúde e Transporte.
- ➡ Esse desequilíbrio estrutural explica o prejuízo do período, indo além de uma simples queda de vendas.

 **Figura 5 – Comparativo Fixo vs. Variável (Página Diagnóstico T3)**

Relatório de Entradas e Saídas Fixas e Variáveis



7. Conclusão Executiva e Recomendações

Veredito Estratégico

O prejuízo do 3º Trimestre não foi causado apenas pela retração de receitas, mas por uma falha de ajuste da estrutura de custos, que se tornou excessivamente variável em um período de baixa previsibilidade.

Recomendações-Chave

- Criar gatilhos de contenção de custos variáveis para o T3 (Saúde e Transporte).
- Replanejar manutenções e vacâncias de ativos (Aluguel) fora do período de baixa arrecadação.
- Estruturar combos promocionais em Lazer para elevar o ticket médio.
- Incentivar o uso estratégico de Crédito e PIX, garantindo liquidez e qualidade de receita.