

FUNDAÇÃO ESCOLA DE COMÉRCIO ÁLVARES PENTEADO

CAMPUS LIBERDADE

BACHARELADO EM CIÊNCIA DA COMPUTAÇÃO

GUILHERME DE LIMA SIQUEIRA - 21010649

GABRIEL CARVALHO MOTA - 24026334

RODRIGO LUIZ MENEZES DOS REIS - 24025708

VITORIA LETICIA MACIEL DA SILVA - 24026593

ANÁLISE FINANCEIRA DA EMPRESA PICMONEY – JULHO/2025

São Paulo, 2025

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	3
2 METODOLOGIA	4
3 RESULTADOS E DISCUSSÃO	5
3.1 Ticket Médio	
3.2 Margem Operacional	
3.3 Receita Líquida	
3.4 Performance por Tipo de Cupom	
3.5 Performance por Período do Dia	
3.6 Participação Diária e Ticket Médio Diário	
3.7 Distribuição por Período	
3.8 Top Categorias de Estabelecimentos	
3.9 Validação	
4 CONCLUSÃO	15
REFERÊNCIAS	16

1 INTRODUÇÃO

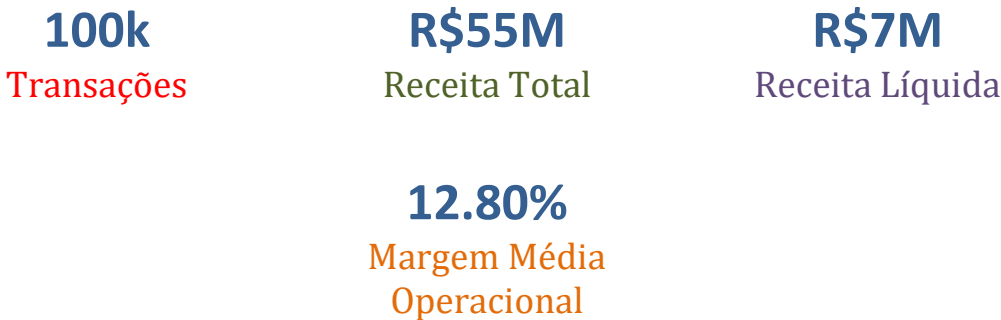
Este relatório apresenta a análise financeira da empresa PicMoney referente ao mês de julho de 2025. São abordados indicadores essenciais, como ticket médio, margem operacional e receita líquida, bem como a performance por tipo de cupom, períodos do dia, participação diária e categorias de estabelecimentos. O objetivo é fornecer uma visão consolidada para avaliação da operação e embasar decisões estratégicas.

2 METODOLOGIA

A análise foi realizada a partir da base de transações da PicMoney, contendo dados de cupons capturados no mês de julho de 2025. Foram utilizados cálculos de soma, contagem e médias para obtenção dos principais indicadores. As métricas seguiram fórmulas estabelecidas na literatura de gestão financeira, adaptadas ao contexto da empresa.

3 RESULTADOS E DISCUSSÃO

Resumo Executivo



O mês de julho apresentou uma performance consistente, com Ticket Médio de R\$ 550,49 e Margem Operacional de 12,80%. Esses resultados demonstram a capacidade da plataforma em manter um equilíbrio entre volume de transações e eficiência financeira, garantindo que uma parcela relevante da receita movimentada seja convertida em valor líquido para a empresa. O desempenho reforça a solidez do modelo operacional da PicMoney e evidencia a importância de acompanhar esses indicadores de forma contínua para orientar decisões estratégicas.

3.1 Ticket Médio

O Ticket Médio reflete o valor médio gasto por cliente em cada transação. No caso analisado, referente ao mês de julho de 2025, o valor de R\$ 550,49 foi obtido a partir de dois números principais: a soma de todos os cupons capturados, que resultou em aproximadamente R\$ 55.048.958,53, e o volume de transações no período, que totalizou 100.000. A partir desses valores, realizou-se uma divisão simples, chegando ao gasto médio por transação. Assim, pode-se afirmar que cada venda processada pela PicMoney, em julho de 2025, representou em média esse valor.

Esse resultado não é apenas uma métrica operacional, mas um elemento relevante de análise financeira. O Ticket Médio permite compreender o perfil de consumo dos clientes e avaliar a efetividade das estratégias comerciais e promocionais. Em termos teóricos, é um indicador que relaciona diretamente a operação (número de transações) ao desempenho financeiro (receita total), mostrando como dados brutos podem ser traduzidos em insights de gestão.

Além disso, o Ticket Médio funciona como parâmetro de monitoramento ao longo do tempo: se estiver crescendo, pode indicar maior adesão a produtos de maior valor agregado ou sucesso das ações de cross-sell e up-sell; se estiver em queda, pode sinalizar necessidade de rever preços ou estratégias promocionais. Esse acompanhamento, aliado ao dashboard interativo a ser apresentado, permitirá visualizar facilmente a evolução do indicador e apoiar a tomada de decisão de forma ágil e fundamentada.

Portanto, o Ticket Médio de R\$ 550,49 encontrado neste estudo ilustra não apenas um cálculo matemático, mas um reflexo direto do comportamento dos clientes da PicMoney, evidenciando a importância de transformar dados operacionais em análise financeira estruturada.

Formula:

$$\text{Ticket Médio} = \frac{\text{Receita Total}}{\text{Quantidade de Transação (Volume)}}$$

Com valores:

$$\text{R\$550,49} = \frac{55.048.958,53}{100.000}$$

3.2 Margem Operacional

A Margem Operacional indica a proporção da receita que permanece com a empresa após a dedução dos repasses, representando um importante indicador de eficiência financeira. No caso da PicMoney, com base nos dados de julho de 2025, a margem calculada foi de aproximadamente 12,80%. Esse percentual foi obtido relacionando o valor total dos repasses (R\$ 7.047.473,91) com a receita bruta do período (R\$ 55.048.958,53).

Esse resultado significa que, para cada R\$ 100,00 movimentados em transações na plataforma, cerca de R\$ 12,80 se converteram em receita operacional para a empresa. Em termos teóricos, a Margem Operacional é fundamental para avaliar a rentabilidade e a sustentabilidade do modelo de negócios, uma vez que reflete diretamente a capacidade da operação em gerar valor líquido.

Formula

$$\text{Margem Operacional} = \frac{\text{Total de repasse}}{\text{Receita total}}$$

Com valores:

$$0,1280 = \frac{R\$7.047.473,91}{55.048.958,53}$$

3.3 Receita Líquida

A Receita Líquida é um dos principais indicadores de desempenho financeiro, pois revela o valor efetivamente retido pela empresa após os repasses realizados. No caso da PicMoney, considerando os dados de julho de 2025, esse valor foi obtido subtraindo-se do total de receita bruta — aproximadamente R\$ 55.048.958,53 — os repasses destinados aos parceiros, que somaram cerca de R\$ 7.047.473,91. O resultado desse cálculo correspondeu a uma Receita Líquida próxima de R\$ 48 milhões.

Esse indicador é relevante porque traduz a operação em termos financeiros líquidos, permitindo compreender quanto do montante movimentado se converte em valor realmente capturado pela empresa. Em termos teóricos, a Receita Líquida é essencial para avaliar a sustentabilidade do modelo de negócios, já que representa os recursos disponíveis para cobrir custos internos, investir em crescimento e gerar retorno.

A análise desse resultado, quando acompanhada no dashboard interativo, facilita a visualização da eficiência da plataforma e permite ao gestor identificar tendências e possíveis ajustes na estrutura de repasses ou nas estratégias de captação de receita.

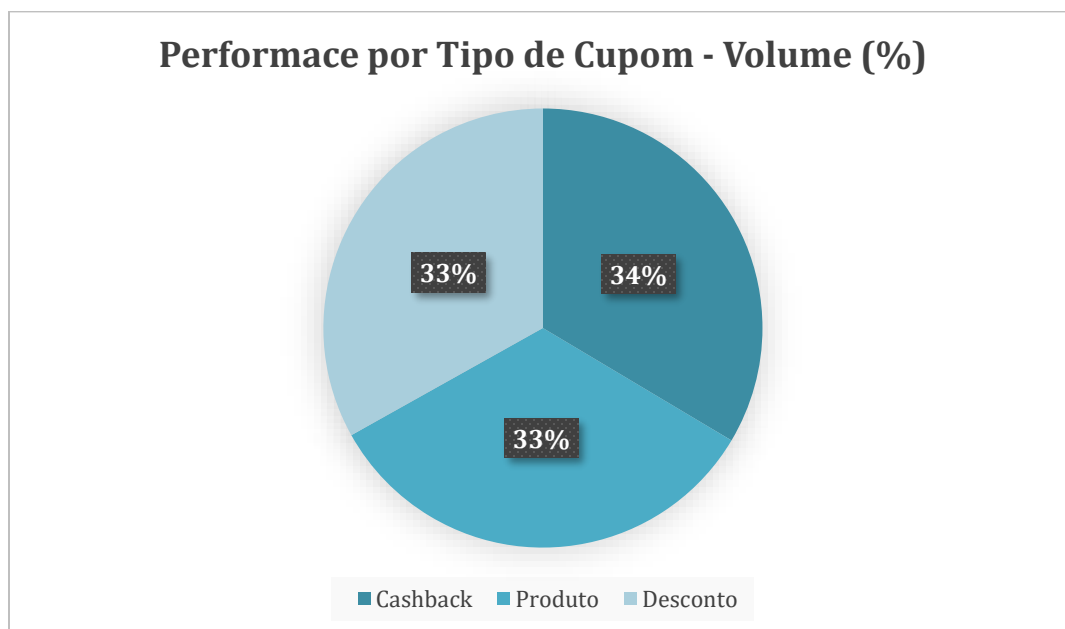
Formula:

$$\text{Receita líquida} = \frac{\text{Receita Total}}{\text{Total de repasses}}$$

Com valores:

$$\text{R\$ } 48.001.484,62 = \frac{\text{R\$ } 55.048.958,53}{\text{R\$ } 7.047.473,91}$$

3.4 Performance por Tipo de Cupom



Cashback	Produto	Desconto
Volume: 33556(33,56%)	Volume: 33328(33,33%)	Volume: 33116(33,19%)
Receita: R\$18.483.623,67	Receita: R\$ 18.294.597,76	Receita: R\$ 18.270.737,10
Margem: 5,00%	Margem: 3,51%	Margem: 30,00%
Ticket Médio: R\$ 550,83	Ticket Médio: R\$ 548,93	Ticket Médio: R\$ 551,72

Participação no Volume – Cashback

Formula:

$$\text{Participação no Volume} = 100 \times \left(\frac{\text{Transações do Tipo}}{\text{Total}} \right)$$

Com valores:

$$33,56\% = 100 \times \left(\frac{33556}{100.000} \right)$$

Cálculo do Repasse – Cashback

Formula:

$$\text{Cálculo do Repasse} = \text{Receita} \times \left(\frac{\text{Margem}}{100} \right)$$

Com valores:

$$924185,68 = 18.483.623,67 \times \left(\frac{5\%}{100} \right)$$

Ticket Médio por Tipo – Cashback

Formula:

$$\text{Ticket Médio por Tipo} = \frac{\text{Receita do Tipo}}{\text{Volume do Tipo}}$$

Com valores:

$$550,83 = \left(\frac{18.483.623,67}{33556} \right)$$

Participação no Volume – Produto

Formula:

$$\text{Participação no Volume} = 100 \times \left(\frac{\text{Transações do Tipo}}{\text{Total}} \right)$$

Com valores:

$$33,33\% = 100 \times \left(\frac{33328}{100.000} \right)$$

Cálculo do Repasse – Produto

Formula:

$$\text{Cálculo do Repasse} = \text{Receita} \times \left(\frac{\text{Margem}}{100} \right)$$

Com valores:

$$642.802,31 = 18.294.597,76 \times \left(\frac{3,51\%}{100} \right)$$

Ticket Médio por Tipo – Produto

Formula:

$$\text{Ticket Médio por Tipo} = \frac{\text{Receita do Tipo}}{\text{Volume do Tipo}}$$

Com valores:

$$\text{R\$ } 548,93 = \left(\frac{18.294.597,76}{33328} \right)$$

Participação no Volume – Desconto

Formula:

$$\text{Participação no Volume} = 100 \times \left(\frac{\text{Transações do Tipo}}{\text{Total}} \right)$$

Com valores:

$$33,12\% = 100 \times \left(\frac{33116}{100.000} \right)$$

Cálculo do Repasse – Desconto

Formula:

$$\text{Cálculo do Repasse} = \text{Receita} \times \left(\frac{\text{Margem}}{100} \right)$$

Com valores:

$$5.480.485,92 = 18.270.737,10 \times \left(\frac{30,00\%}{100} \right)$$

Ticket Médio por Tipo – Desconto

Formula:

$$\text{Ticket Médio por Tipo} = \frac{\text{Receita do Tipo}}{\text{Volume do Tipo}}$$

Com valores:

$$551,72 = \left(\frac{18.270.737,10}{33116} \right)$$

Cashback

O cashback representou aproximadamente um terço do volume total de transações. Esse resultado confirma seu papel como ferramenta de fidelização, uma vez que, ao oferecer retorno financeiro ao consumidor, incentiva a recorrência de compras e o engajamento dos clientes. No entanto, por natureza, essa modalidade tende a apresentar margens operacionais mais baixas, reforçando sua função estratégica voltada à retenção, mais do que à maximização de resultados financeiros imediatos.

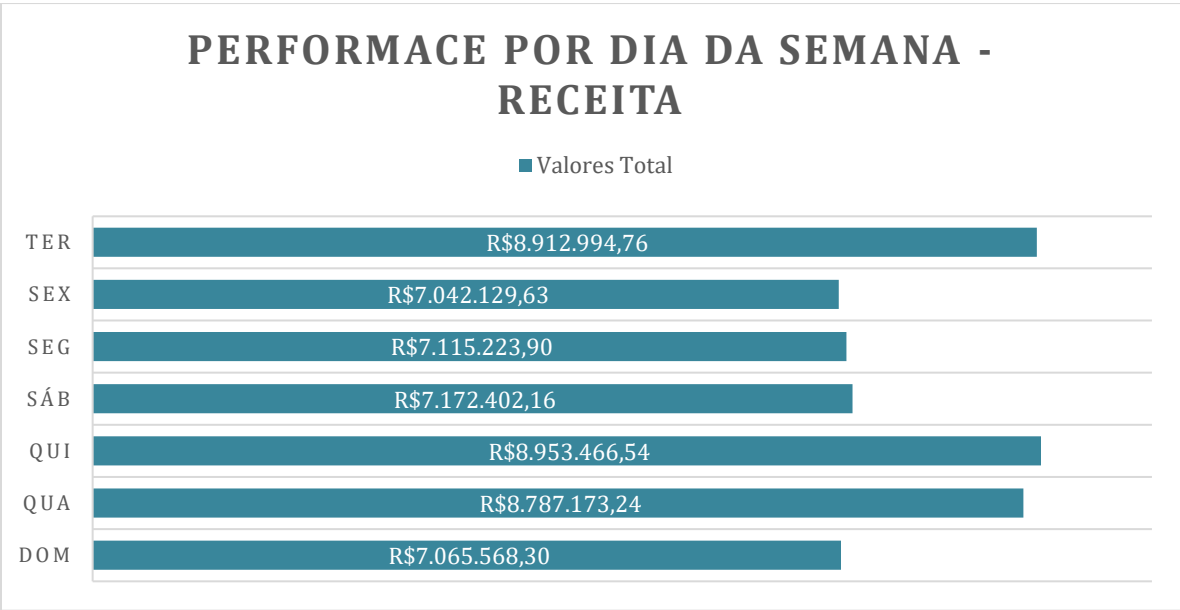
Produto

Os cupons de produto também corresponderam a cerca de um terço das transações, demonstrando sua relevância como mecanismo de promoção direcionada. Esse tipo de incentivo é utilizado para estimular a venda de itens específicos ou liquidar estoques, refletindo uma estratégia de precificação dinâmica. Na PicMoney, essa modalidade mostrou equilíbrio em participação de volume, mas sua rentabilidade permanece limitada, já que o foco está na movimentação de categorias específicas.

Desconto

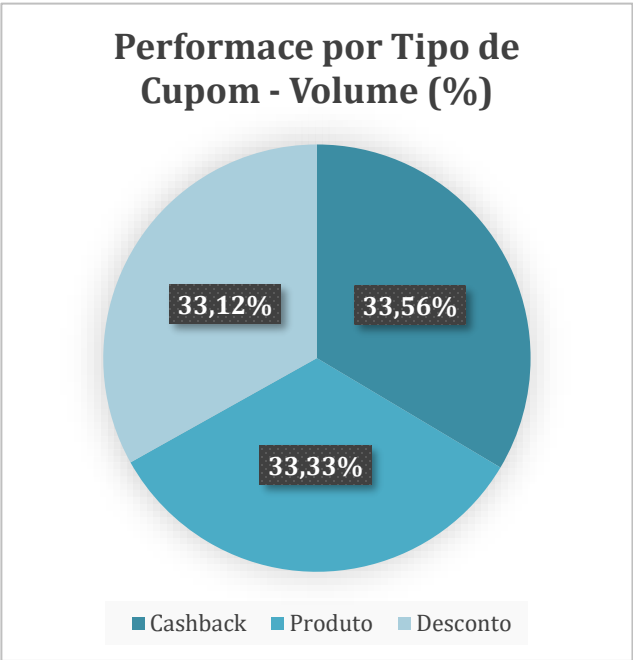
Os cupons de desconto representaram igualmente um terço do volume de transações, destacando-se como mecanismo capaz de acelerar a decisão de compra do consumidor. Esse desempenho reforça a literatura, que aponta os descontos diretos como instrumentos eficazes para aumentar o giro de vendas. Além de manter volume expressivo, essa modalidade apresentou maior margem operacional, tornando-se, no período analisado, a mais eficiente financeiramente para a empresa.

3.5 Performance por Período do Dia



No mês de julho de 2025, observou-se que **terça-feira** (R\$ 8.912.994,76) e **quinta-feira** (R\$ 8.953.466,54) foram os dias de maior receita, seguidos de **quarta-feira** (R\$ 8.787.173,24). Esses resultados indicam maior concentração de compras na metade da semana. Por outro lado, os menores volumes foram registrados no **domingo** (R\$ 7.065.568,30) e na **sexta-feira** (R\$ 7.042.129,63), sugerindo queda na movimentação às vésperas e durante o fim de semana. Esse comportamento evidencia que o engajamento do consumidor na plataforma é mais forte nos dias úteis, principalmente entre terça e quinta-feira, o que pode orientar a definição de campanhas específicas e reforço operacional nesses períodos.

3.6 Participação Diária e Ticket Médio Diário



No mês de julho de 2025, a distribuição de transações por tipo de cupom mostrou equilíbrio entre as modalidades. O Cashback representou 33,56% do volume, com 33.556 transações, reforçando seu papel de fidelização. Os cupons de Produto corresponderam a 33,33% (33.328 transações), sendo usados para impulsionar vendas específicas e liquidar estoques. Já os cupons de Desconto responderam por 33,12% (33.116 transações), destacando-se por estimular compras imediatas e apresentar a maior margem operacional, o que os torna mais vantajosos financeiramente.

Dia da semana:	Ticket Médio Diário
dom	R\$ 550,24
qua	R\$ 546,09
qui	R\$ 552,21
sáb	R\$ 550,71
seg	R\$ 552,81
sex	R\$ 548,92
ter	R\$ 552,57
Total	R\$ 3.853,55

A análise do Ticket Médio por dia da semana em julho de 2025 mostra que os valores permaneceram relativamente estáveis, variando entre R\$ 546,09 e R\$ 552,81. O menor

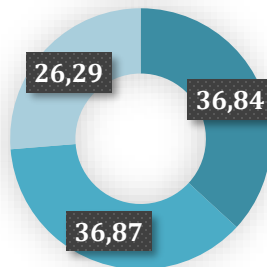
Ticket Médio foi registrado na quarta-feira (R\$ 546,09), enquanto o maior ocorreu na segunda-feira (R\$ 552,81), seguido de perto pela quinta-feira (R\$ 552,21) e terça-feira (R\$ 552,57).

Essa estabilidade sugere que o comportamento de consumo dos clientes da PicMoney é homogêneo ao longo da semana, sem oscilações significativas. Ainda assim, o desempenho ligeiramente superior no início da semana (segunda e terça-feira) pode indicar maior propensão dos consumidores a realizar compras nesse período, possivelmente associada ao planejamento semanal de consumo.

De forma geral, o Ticket Médio Diário confirma que, independentemente do dia, cada transação manteve um patamar próximo a R\$ 550,00, reforçando a consistência do perfil de gasto médio dos clientes da plataforma.

3.7 Distribuição por Período

Distribuição por Período do Dia - Volume (%)



■ Manhã (6h-12h) R\$ 20.279.386,78 ■ Tarde (12h-18h) R\$ 20.296.954,95 ■ Noite (18h-24h) R\$ 14.472.616,80

Formula:

$$\text{Distribuição por Período do Dia (\%)} = \frac{\text{Receita total do Tipo}}{\text{Receita Total}}$$

Com valores:

$$36,84\% = 100X\left(\frac{20.279.386,78}{55.048.958,53}\right)$$

3.8 Top Categorias de Estabelecimentos



O gráfico de barras evidencia as dez principais categorias de estabelecimentos em termos de receita. Restaurantes e Fast Food aparecem em primeiro lugar, ultrapassando os R\$ 10,5 milhões, seguidos de Farmácias e Drogarias com cerca de R\$ 7,1 milhões. Logo após, destacam-se Clínicas e Laboratórios, Cafeterias e Bistrôs, e Lojas de Roupas e Moda, todas com valores entre R\$ 5,1 milhões e R\$ 5,2 milhões.

Na parte inferior do ranking encontram-se segmentos com menor impacto, como Lanchonetes e Açaiterias (R\$ 2,6 milhões), Lojas de Eletrodomésticos e Eletrônicos (R\$ 2,1 milhões) e Bares e Entretenimento (R\$ 1,6 milhão). A diferença de magnitude entre as primeiras posições e as últimas mostra que a concentração de receita está fortemente voltada para os setores de alimentação e saúde, enquanto as demais categorias, embora relevantes, apresentam menor representatividade no faturamento total.

Participação por Categoria (%)

A análise da participação por categoria demonstra como a receita total de julho de 2025 se distribuiu entre os diferentes segmentos de estabelecimentos. O maior destaque foi o setor de Restaurantes e Fast Food, responsável por 19,22% da receita, confirmando o peso do consumo alimentar rápido na operação. Em seguida aparecem as Farmácias e Drogarias com 12,92%, refletindo a relevância do setor de saúde e bem-estar para os usuários da plataforma.

As demais categorias apresentam participações mais equilibradas, variando entre 9% e 10%, como Clínicas e Laboratórios (9,55%), Cafeterias e Bistrôs (9,43%), Lojas de Roupas e Moda (9,42%) e Clubes e Centros de Lazer (9,36%), evidenciando diversificação no consumo. Já categorias como Supermercados e Mercados (9,18%) e Academias e Studios Fitness (9,30%) também aparecem com participação relevante, ainda que ligeiramente menor. Por fim, segmentos de menor peso foram Lanchonetes e Açáiterias (4,75%), Lojas de Eletrodomésticos e Eletrônicos (3,98%) e Bares e Entretenimento (2,91%), que juntos somaram menos de 12% da receita total.

Esse panorama confirma que a PicMoney atua em um mercado diversificado, mas com forte concentração em alimentação e saúde, que juntos superam 30% da receita.

3.9 Validação

Somas dos Tipos de Cupom

Formula:

$$\text{Total Volume} = \text{Cashback} + \text{Produto} + \text{Desconto}$$

Com valores

$$100000 = 33556 + 33328 + 33116$$

Soma das Receitas por Tipo

Formula:

$$\text{Receita Total} = \text{Receita Cashback} + \text{Receita Produto} + \text{Receita Desconto}$$

Com valores:

$$55.048.958,53 = 18.483.623,67 + \text{R\$ } 18.294.597,76 + \text{R\$ } 18.270.737,10$$

Total de Repasse:

$$\text{Receita Repasse} = \text{Repasse Cashback} + \text{Repasse Produto} + \text{Repasse Desconto}$$

Com valores

$$7.047.473,91 = 924.185,68 + 642.802,31 + 5.480.485,92$$

4 CONCLUSÃO

Performance Sólida

A Margem Operacional de 12,80% e o Ticket Médio de R\$ 550,49 demonstram consistência e eficiência na operação da plataforma PicMoney.

Diversificação Equilibrada

Observa-se uma distribuição balanceada entre os tipos de cupom (Cashback, Produto e Desconto) e entre as principais categorias de estabelecimentos, com destaque para alimentação e saúde.

Oportunidades Identificadas

Há potencial de crescimento no período noturno, que concentrou apenas 26% das transações, e também nos finais de semana, quando a movimentação foi inferior à registrada nos dias úteis.

Síntese Geral

Julho de 2025 apresentou resultados consistentes, com 100.000 transações processadas e mais de R\$ 55 milhões movimentados, consolidando a posição da PicMoney como uma plataforma relevante no mercado de transações digitais..

REFERÊNCIAS

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE NORMAS TÉCNICAS. NBR 14724:2011: Informação e documentação – Trabalhos acadêmicos – Apresentação. Rio de Janeiro, 2011.

Relatório Analítico PicMoney – Agosto 2025 (documento fornecido como referência).

Planilha de transações: PicMoney-Base_de_Transa__es_-_Cupons_Capturados-100000 linhas.xlsx.