

## Contabilidade e Finanças – Entrega 1

Docente: Maurício Lopes da Cunha

Integrantes:

Antonio Petri 24026144

Daniel Kyoshi 24026509

Gabriel Paschoal 21010656

Vitor Kenzo 24026113

Dados Utilizados: Para o cálculo desses indicadores, foram utilizados os dados da planilha “PicMoney-Base\_de\_Transações\_-\_Cupons\_Capturados-100000linhas”.

### RESUMO EXECUTIVO

Volume de Operação: 100.000 transações processadas em julho/2025

Receita Total Movimentada: R\$55.048.958,53

Receita Líquida PicMoney: R\$7.047.473,91

Margem Média Operacional: 12,8%

Ticket Médio: R\$550,49

### **Ticket médio**

Dados Colunas: Receita = valor\_cupom Volume de Transações = Total de linhas da planilha, visto que cada linha é um cupom comprado.

Métricas Para o cálculo do Ticket Médio foi utilizado a seguinte fórmula:

$\text{Ticket Médio} = \text{Receita Total} / \text{Volume de Transações}$

Somando a coluna do valor\_cupom = R\$55.048.958,53

Volume de Transações = 100.000

$\text{Ticket Médio} = 55.048.958,53 / 100.000 = 550,48$

### **Teoria e Análise**

O Ticket Médio é um indicador essencial em modelos de negócio baseados em vendas, pois expressa o valor médio desembolsado em cada transação durante um período específico. No mês de julho, o gasto médio por cliente na PicMoney foi de R\$550,48, um montante bastante elevado para uma plataforma de cupons. Esse

resultado demonstra o forte posicionamento da empresa no mercado, conquistando principalmente consumidores com maior poder aquisitivo.

## **Margem Operacional**

Dados

Colunas:

Receita Líquida: repasse\_picmoney

Total de repasses: repasse\_picmoney

Receita Total: valor\_cupom

Métricas Para o cálculo da Margem Operacional foi utilizado a seguinte fórmula

$$\text{Margem Operacional} = (\text{Receita Líquida} / \text{Receita Total}) \times 100$$

$$\text{Margem Operacional} = (7.047.473,91/55.048.958,5) \times 100$$

$$\text{Margem operacional} = 12,8\%$$

### **Teoria e Análise**

A Margem Operacional é um índice que revela a porcentagem de receita que permanece como ganho para a empresa após o pagamento das despesas. No caso da PicMoney, não foram consideradas despesas adicionais, portanto o cálculo foi realizado diretamente pela razão entre Receita Líquida e Receita Total, resultando em 12,8%. Isso significa que, nesse período, 12,8% da receita bruta ficou como lucro para a companhia.

## **Receita Líquida**

Dados

Colunas:

Receita total: valor\_cupom

Total de Repasses: repasse\_picmoney

Métricas

Para o cálculo de Receita Líquida foi utilizada a seguinte fórmula:

$$\text{Receita Líquida} = \text{Receita Total} - \text{Total de Repasses}$$

$$\text{Receita Líquida} = 55.048.958,53 - 7.047.473,91$$

$$\text{Receita Líquida} = \text{R\$}48.001.484,62$$

### **Teoria e Análise**

A Receita Líquida corresponde ao montante obtido pelas vendas após a dedução das despesas. O valor de R\$48.001.484,62 demonstra o resultado efetivo alcançado pela empresa no período em questão, refletindo o quanto permaneceu como receita disponível após os repasses.

### **Performance e cálculo por tipo de cupom**

Receita Líquida = 7.047.473,91

Receita Total = 55.048.958,53

### **Cashback**

#### **Dados**

Para os cálculos de Receita, Margem e Ticket Médio foram utilizadas as colunas

tipo\_cupom

valor\_cupom

repassa\_picmoney

#### **Métrica**

Receita Total apenas de Cashback = 18.483.623,67

Total de Repasses apenas de Cashback = 924.185,68

#### **Volume de Transações:**

Volume de Transações = 33.556

Receita:

Receita = Receita total - Total de Repasses

Receita = 18.483.623,67 – 924.185,68

Receita = R\$17.559.437,99

#### **Margem:**

Margem = (Receita Líquida / Receita Total) x 100

$$\text{Margem} = (924.185,68 / 18.483.623,67) \times 100$$

$$\text{Margem} = 5\%$$

### **Ticket médio:**

$$\text{Ticket médio} = \text{Receita total} / \text{Volume de Transações}$$

$$\text{Ticket médio} = 18.483.623,67 / 33.556$$

$$\text{Ticket médio} = \text{R\$}550,82$$

Cálculo de Validação:

$$\text{Participação no Volume} = (\text{Transações do Tipo} \div \text{Total}) \times 100 \rightarrow 33,55\%$$

$$\text{Cálculo do Repasse} = \text{Receita} \times (\text{Margem}/100) \rightarrow 18.483.623,67 \times 0,05 = \text{R\$}924.181,18$$

(Resultado diferente por conta do arredondamento da Margem)

$$\text{Ticket médio por tipo} = 18.483.623,67 / 33.556 = \text{R\$}550,82$$

$$\text{Participação na receita: } (\text{Receita do tipo} / \text{Receita total}) \times 100 =$$
$$(18.483.623,67 / 55.048.958,53) \times 100 = 33,57\%$$

## **Desconto**

### **Dados**

Para os cálculos de Receita, Margem e Ticket Médio foram utilizadas as colunas

tipo\_cupom

valor\_cupom

repasse\_picmoney

### **Métrica**

$$\text{Receita Total apenas de Desconto} = \text{R\$}18.270.737,1$$

$$\text{Total de Repasses apenas de Desconto} = \text{R\$}5.480.485,92$$

Volume de Transações:

$$\text{Volume de Transações} = 33.116$$

Receita:

Receita = Receita total - Total de Repasses

Receita = 18.270.737,1 - 5.480.485,92

Receita = R\$12.814.111,84

Margem:

Margem = (Receita Líquida / Receita Total) x 100

Margem = (5.480.485,92 / 18.270.737,1) x 100

Margem = 29,95%

Ticket médio:

Ticket médio = Receita total / Volume de Transações

Ticket médio = 18.270.737,1 / 33.116

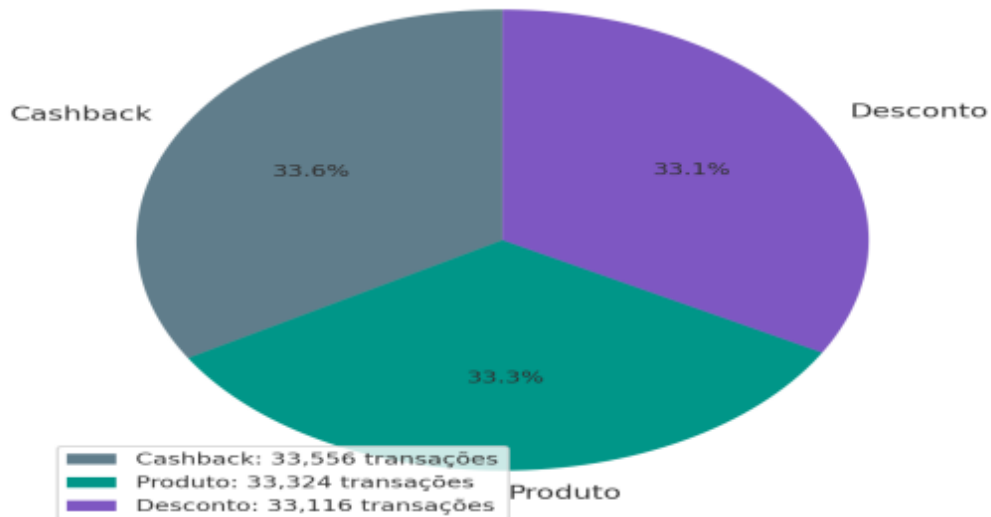
Ticket médio = R\$551,71

Cálculo de Validação:

Participação no Volume = (Transações do Tipo ÷ Total) × 100 -> 33,116% Cálculo do Repasse = Receita x (Margem/100) -> 18.270.737,1 x 0,2995 = R\$5.472.085,76 (Resultado diferente por conta do arredondamento da Margem) Ticket médio por tipo = 18.270.737,1 / 33.116 = R\$551,71 Participação na receita: (Receita do tipo/Receita total)x100 = (18.270.737,1/55.048.958,53)x100 = 33,18%

## Gráfico Geral por Cupom (Distribuição de Transações)

Gráfico geral por tipo de cupom  
Distribuição de cupons por Categoria



Teoria e Análise envolvendo os 3 tipos de cupons

A análise por tipo de cupom é fundamental para compreender o comportamento do consumidor. Os cupons foram divididos em três categorias: Cashback, Produto e Desconto. Os resultados mostram que o Desconto lidera em repasse, ultrapassando R\$ 5 milhões, mesmo com menor participação em volume. Já o Cashback aparece como o mais utilizado, apresentando o maior ticket médio, mas com uma margem reduzida de apenas 5%. O Produto, por sua vez, possui participação ligeiramente inferior ao Cashback e apresenta tanto a margem quanto o repasse mais baixos entre os três. Dessa forma, percebe-se que, embora o Cashback domine em volume, os cupons de Desconto se destacam em rentabilidade. A escolha estratégica dependerá do foco: expansão (Cashback) ou lucratividade (Desconto).

## Performance por período do dia

Dados

Cálculos realizados utilizando as colunas

valor\_cupom

Hora

Métrica

Receita total por período do dia durante o mês de julho

Receita total -> Manhã: R\$21.148.161 = 38,41%

Receita total -> Tarde: R\$20.278.047 = 36,83%

Receita total -> Noite: R\$13.622.751 = 24,74%

Receita total -> Madrugada: R\$0 = 0%

Transações por período do dia durante o mês de julho

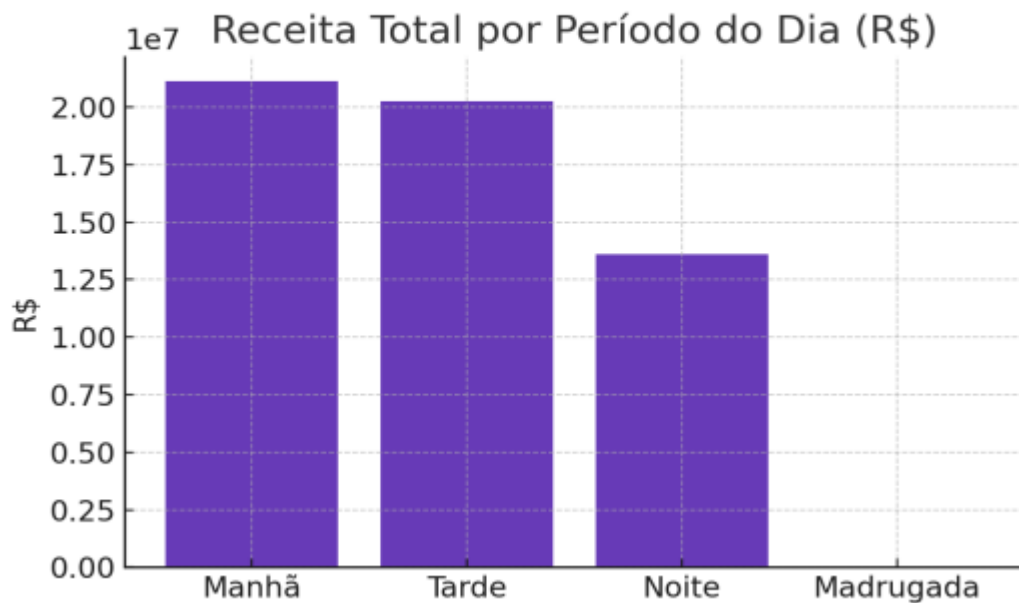
Transações -> Manhã: 38.437 = 38,43%

Transações -> Tarde: 36.942 = 36,94%

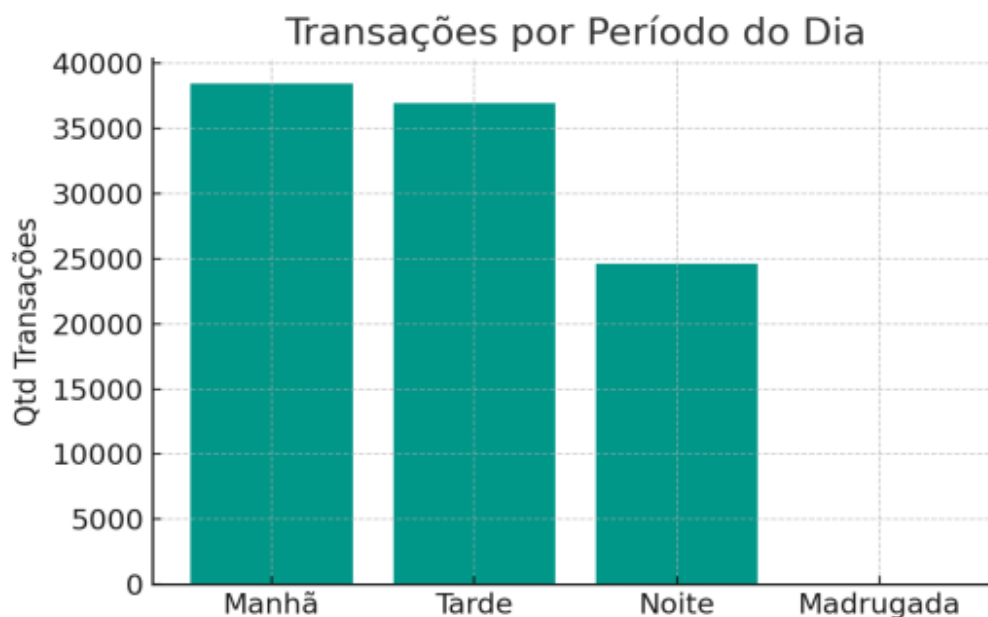
Transações -> Noite: 24.621 = 24,62%

Transações -> Madrugada: 0

### Receita Total por Período do Dia



## Transações por Período do Dia



### Teoria

e

### Análise

O estudo da receita e do volume de transações ao longo dos diferentes períodos do dia no mês de julho evidencia um padrão de consumo fortemente concentrado nas horas diurnas. A manhã se destaca como o intervalo de maior desempenho, seguida pela tarde e, em menor intensidade, pela noite. Já a madrugada não apresentou registros de movimentação, o que indica ausência de operação ou de demanda significativa nesse horário.

## Análise Temporal – Performance por Dia da Semana

Dados

Cálculos realizados utilizando as colunas

valor\_cupom

Data

Métrica

Receita total por dia durante o mês de julho



Domingo: R\$ 7.065.568,30 -> 12,83%

Segunda-feira: R\$7.115.223,90 -> 12,92%

Terça-feira: R\$ 8.912.994,76 -> 16,19%

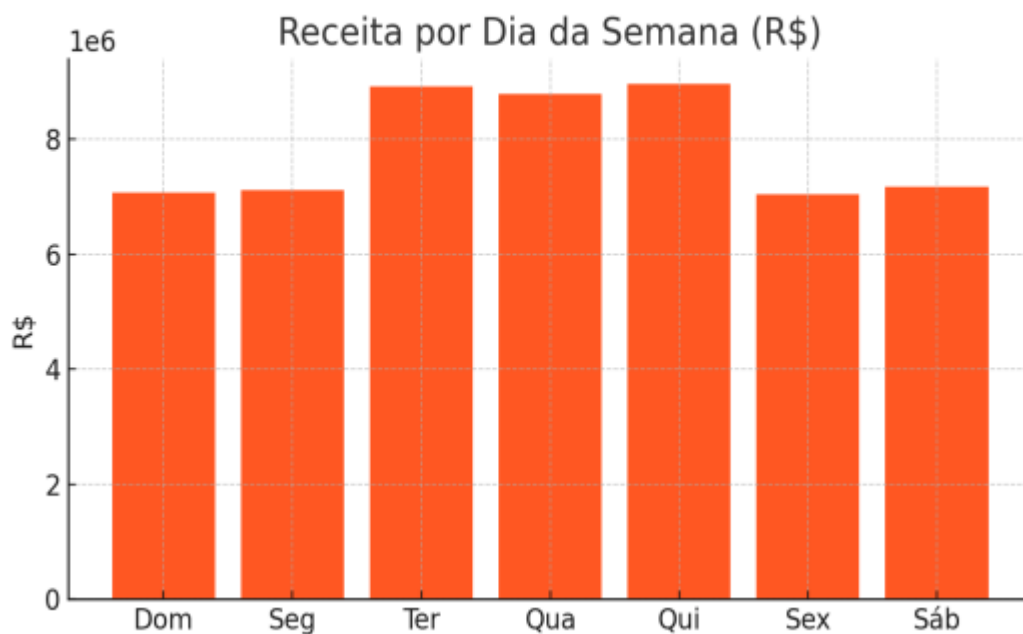
Quarta-feira: R\$ 8.787.173,24 -> 15,96%

Quinta-feira: R\$ 8.953.466,54 -> 16,26%

Sexta-feira: R\$ 7.042.129,63 -> 12,79%

Sábado: R\$ 7.172.402,16 -> 13,02%

### Receita por Dia da Semana



### Participação Diária

Dados

Cálculos realizados utilizando as colunas

valor\_cupom

Data

## Métrica

Transações por dia durante o mês de julho

Domingo: 12.841 transações -> 12,84%

Segunda-feira: 12.871 transações -> 12,87%

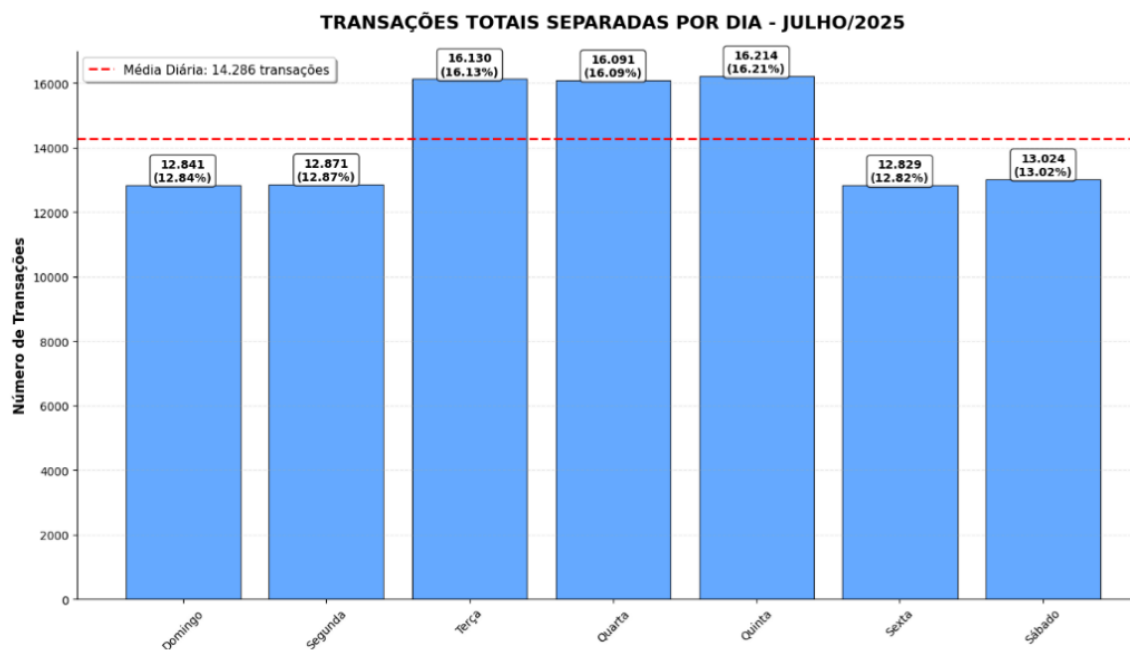
Terça-feira: 16.130 transações -> 16,13%

Quarta-feira: 16.091 transações -> 16,09%

Quinta-feira: 16.214 transações -> 16,21%

Sexta-feira: 12.829 transações -> 12,82%

Sábado: 13.024 transações -> 13,02%



## Distribuição por Período

Dados

Para os cálculos foram utilizadas as colunas:

-valor\_cupom

Métrica

$\% \text{Período} = (\text{Volume do Período} / \text{Total de Transações}) \times 100$

Domingo:  $12.841 / 100.000 \rightarrow 12,84\%$

Segunda-feira:  $12.871 / 100.000 \rightarrow 12,87\%$

Terça-feira:  $16.130 / 100.000 \rightarrow 16,13\%$

Quarta-feira:  $16.091 / 100.000 \rightarrow 16,09\%$

Quinta-feira:  $16.214 / 100.000 \rightarrow 16,21\%$

Sexta-feira:  $12.829 / 100.000 \rightarrow 12,82\%$

Sábado:  $13.024 / 100.000 \rightarrow 13,02\%$

$\text{Receita Período} = \% \text{Período} \times \text{Receita total}$

Domingo:  $0,1283 \times 55.048.958,53 = \text{R\$}7.062.781,37$

Segunda-feira:  $0,1292 \times 55.048.958,53 = \text{R\$}7.112.325,442$

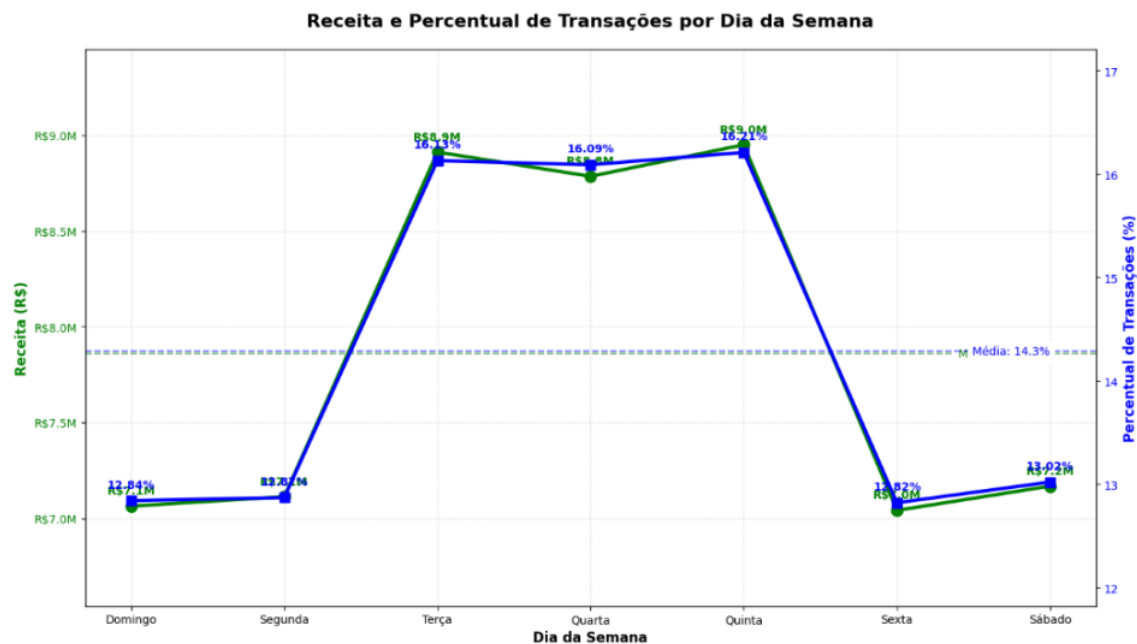
Terça-feira:  $0,1619 \times 55.048.958,53 = \text{R\$}8.912.426,386$

Quarta-feira:  $0,1596 \times 55.048.958,53 = \text{R\$}8.785.813,781$

Quinta-feira:  $0,1626 \times 55.048.958,53 = \text{R\$}8.950.960.656$

Sexta-feira:  $0,1279 \times 55.048.958,53 = \text{R\$}7.040.761.795$

Sábado:  $0,1302 \times 55.048.958,53 = \text{R\$}7.167.374.400$



## Ticket médio diário

### Dados

As colunas utilizadas para o cálculo de Ticket médio diário foram:

-valor\_cupom

-As próprias linhas dos dados, pois cada linha representa uma transação

### Métrica

Ticket médio = Receita total do dia / Transações totais do dia

Domingo: R\$7.065.568,30 / 12.841 transações = R\$550,23

Segunda-feira: R\$7.115.223,90 / 12.871 transações = R\$552,81

Terça-feira: R\$8.912.994,76 / 16.130 transações = R\$552,57

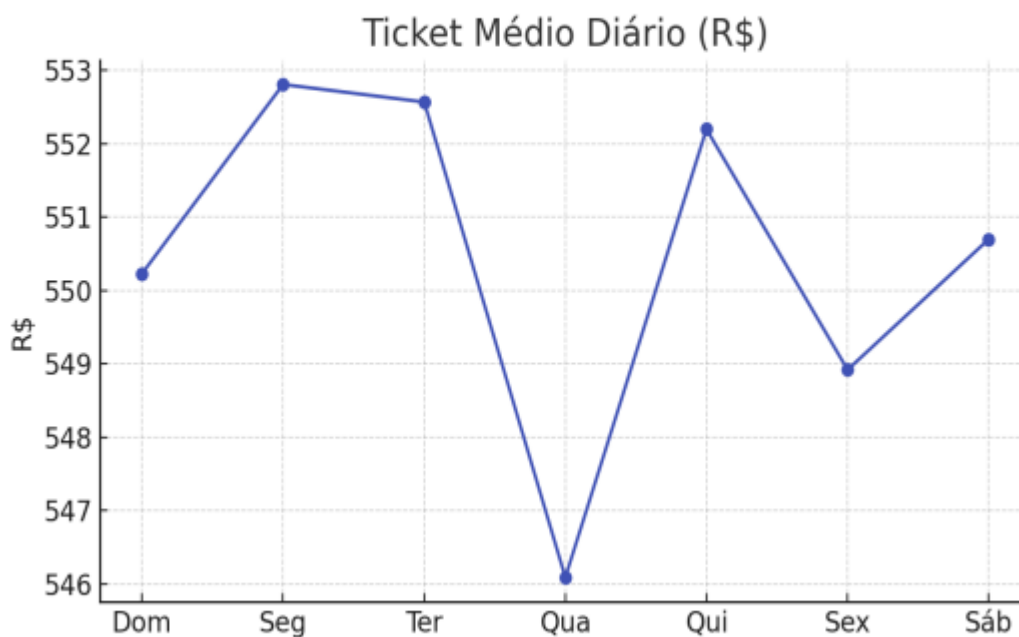
Quarta-feira: R\$8.787.173,24 / 16.091 transações = R\$546,09

Quinta-feira: R\$8.953.466,54 / 16.214 transações = R\$552,2

Sexta-feira: R\$7.042.129,63 / 12.829 transações = R\$548,92

Sábado: R\$7.172.402,16 / 13.024 transações = R\$550,7

### Ticket Médio Diário



### Teoria e Análise (Participação Diária, Ticket Médio Diário, Distribuição por Período)

A avaliação das receitas e transações por dia da semana é essencial para compreender o comportamento dos consumidores e identificar padrões de demanda. Os dados mostram que terça-feira e quinta-feira concentram o maior desempenho, representando 16% cada tanto nas transações quanto nas receitas. Em contrapartida, sexta-feira e domingo revelam os menores índices de vendas, evidenciando momentos de menor dinamismo no consumo. Esses resultados reforçam a necessidade de estratégias específicas por dia da semana: nos dias de pico, o foco deve estar na eficiência operacional e no controle da capacidade, enquanto na sexta-feira há uma oportunidade estratégica de impulsionar o consumo por meio de campanhas que associem compras e lazer.

No que se refere ao **ticket médio diário**, a análise aponta para uma estabilidade notável no padrão de gasto dos clientes, com valores variando entre R\$546,09 e R\$552,81. Essa pequena oscilação demonstra que, independentemente do volume de vendas, o perfil de consumo permanece consistente e previsível. A segunda-feira registra o ticket médio

mais elevado (R\$552,81), enquanto terça e quinta também apresentam resultados acima da média. Já a quarta-feira concentra o valor mais baixo da semana. É relevante destacar que, mesmo com diferenças expressivas no número de transações — como o contraste de mais de 3.300 operações entre terça e sexta-feira —, o ticket médio mantém-se praticamente constante, refletindo um comportamento de consumo estruturado e homogêneo.

## **Top 10 categorias de estabelecimentos**

Dados

Para esses dados foram utilizadas as colunas

-valor\_cupom

-categoria\_estabelecimento

Métrica

Top 1: Farmácias e Drogarias = R\$3.752.880,03

Top 2: Lojas de móveis e decorações = R\$1.915.897,67

Top 3: Igrejas e lojas de artigos religiosos = R\$1.890.008,46

Top 4: Clínicas de Saúde e Bem-estar = R\$1.882.694,59

Top 5: Restaurantes e Gastronomia = R\$1.881.397,50

Top 6: Bancos e Casas lotéricas = R\$ 1.863.550,34

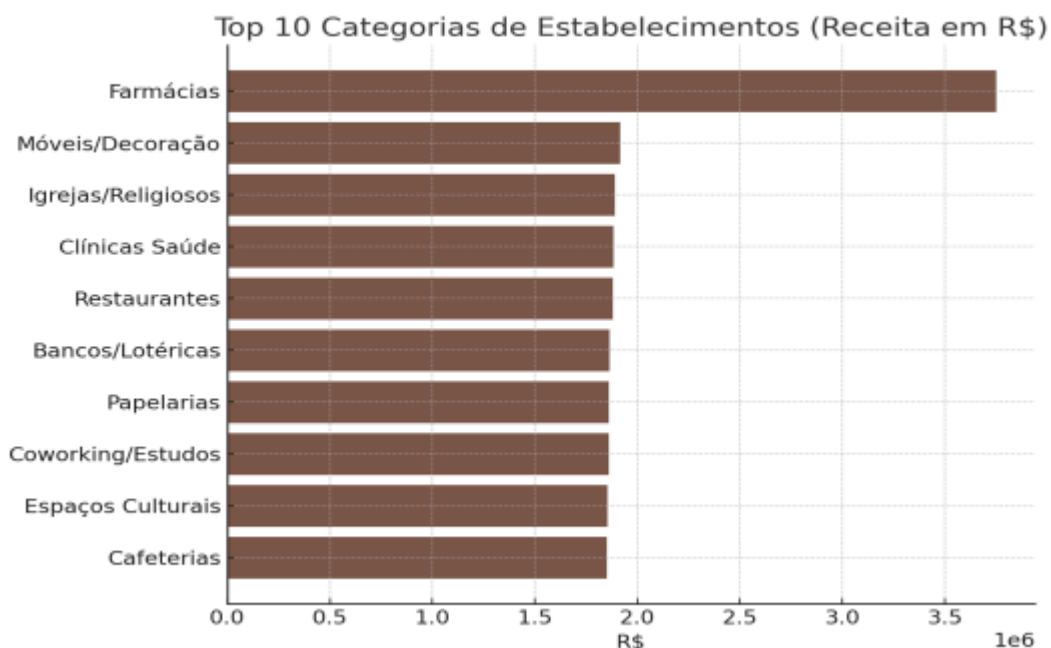
Top 7: Papelarias, livrarias e lojas de escritório = R\$ 1.861.901,40

Top 8: Coworking e Centro de estudos/ Conexão = R\$ 1.861.508,07

Top 9: Espaços culturais e de experiência interativa = R\$ 1.854.550,84

Top 10: Cafeterias = R\$ 1.850.404,81

## Top 10 Categorias de Estabelecimentos



### Teoria

e

### Análise

O setor de **Farmácias e Drogarias** se consolida como a categoria de maior destaque, alcançando mais que o dobro da Receita Total em comparação com a segunda colocada. Esse resultado é justificado pelo fato de envolver produtos de primeira necessidade, cuja demanda é contínua e pouco sensível a variações de consumo.

A análise do **top 10 categorias** evidencia um ecossistema comercial ao mesmo tempo diversificado e concentrado, no qual as necessidades básicas exercem papel central na definição do comportamento do consumidor. Entre as demais categorias, observa-se um ambiente competitivo e dinâmico, sinalizando espaço para estratégias de diferenciação capazes de atrair nichos específicos e gerar maior participação no mercado.

## Categorias de estabelecimentos (participação por categoria; receita por categoria)

Participação por Categoria

Fórmula -> %Categoria = (Receita da Categoria/Receita total) x100

Farmácias e Drogarias =  $(3.752.880,03 / 55.048.958,53) \times 100 = 6,81\%$

Lojas de móveis e decorações =  $(1.915.897,67 / 55.048.958,53) \times 100 = 3,48\%$

Igrejas e lojas de artigos religiosos =  $(1.890.008,46 / 55.048.958,53) \times 100 = 3,43\%$

Clínicas de Saúde e Bem-estar =  $(1.882.694,59 / 55.048.958,53) \times 100 = 3,42\%$

Restaurantes e Gastronomia =  $(1.881.397,50 / 55.048.958,53) \times 100 = 3,41\%$

Bancos e Casas lotéricas =  $(1.863.550,34 / 55.048.958,53) \times 100 = 3,38\%$

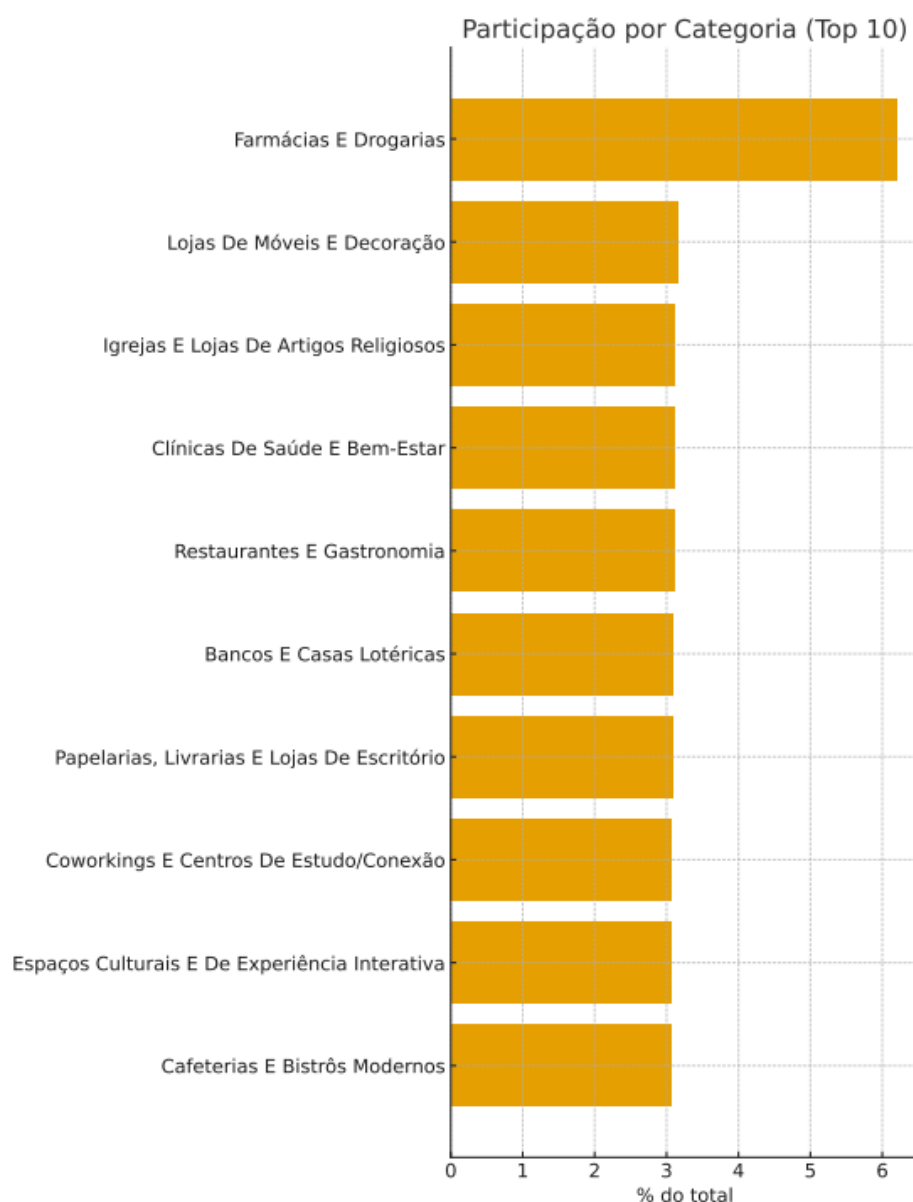
Papelarias, livrarias e lojas de escritório =  $(1.861.901,40 / 55.048.958,53) \times 100 = 3,38\%$

Coworking e Centro de estudos/ Conexão =  $(1.861.508,07 / 55.048.958,53) \times 100 = 3,38\%$

Espaços culturais e de experiência interativa =  $(1.854.550,84 / 55.048.958,53) \times 100 = 3,36\%$

Cafeterias =  $(1.850.404,81 / 55.048.958,53) \times 100 = 3,36\%$





## Receita por Categoria (Reverso)

Fórmula -> Receita Categoria = (%Categoria / 100) x Receita total

Farmácias e Drogarias = 6,81% x 55.048.958,53 = R\$3.748.834,07

Lojas de móveis e decorações = 3,48% x 55.048.958,53 = R\$1.915.703,75

Igrejas e lojas de artigos religiosos = 3,43% x 55.048.958,53 = R\$1.888.179,27

Clínicas de Saúde e Bem-estar =  $3,42\% \times 55.048.958,53 = R\$1.882.674,38$

Restaurantes e Gastronomia =  $3,41\% \times 55.048.958,53 = R\$1.877.169,48$

Bancos e Casas lotéricas =  $3,38\% \times 55.048.958,53 = R\$1.860.654,79$

Papelarias, livrarias e lojas de escritório =  $3,38\% \times 55.048.958,53 = R\$1.860.654,79$

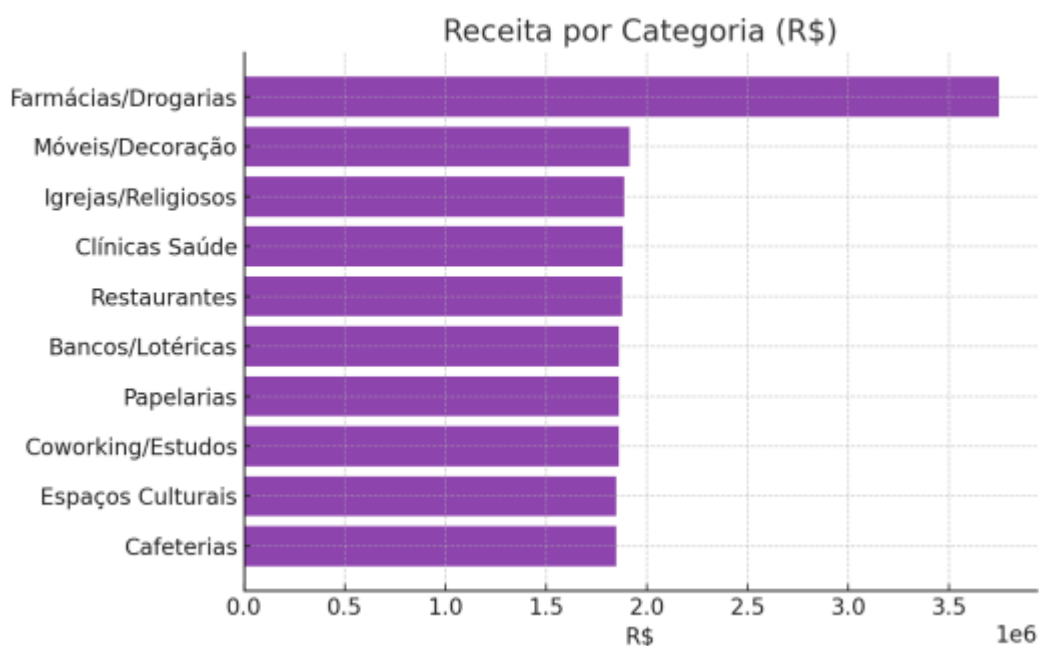
Coworking e Centro de estudos/ Conexão =  $3,38\% \times 55.048.958,53 = R\$1.860.654,79$

Espaços culturais e de experiência interativa =  $3,36\% \times 55.048.958,53 = R\$1.849.645$

Cafeterias =  $3,36\% \times 55.048.958,53 = R\$1.849.645$

**Nota: Os cálculos resultaram em valores diferentes aos originais devido ao arredondamento das porcentagens.**

### Receita por Categoria



### Fórmulas de Validação

Soma dos tipos de cupom

Total volume = Cashback + Produto + Desconto

Total volume = 33.556 + 33.324 + 33.116 = 99.996

## **Soma das receitas por tipo**

Receita total = Receita cashback + receita produto + receita desconto

Receita total = 18.483.623,67 + 18.294.597,76 + 18.270.737,1 = R\$55.048.958.53

## **Total de repasses**

Total repasses = Repasse cashback + repasse produto + repasse desconto

Total repasses = 924.185,68 + 642.802,31 + 5.480.485,92 = R\$7.047.473.91

## **CONCLUSÃO**

Em **julho de 2025**, a plataforma **PicMoney** registrou **100.000 transações** e movimentou um total de **R\$55.048.958,53**, demonstrando uma operação sólida, diversificada e com expressivo potencial de crescimento estratégico. Os resultados refletem a maturidade operacional do negócio, mas também apontam para oportunidades relevantes de **otimização da rentabilidade**, especialmente por meio do **rebalanceamento estratégico dos modelos de cupons**, permitindo alinhar volume, margem e repasse de forma mais eficiente.