

# Contabilidade e Finanças – Entrega 1

## **Docente:**

Maurício Lopes da Cunha

## **Integrantes:**

Leonardo Santos da Silva – 24026495

Lucas de Lima Gutierrez - 24026013

Lucas Silva Maciel – 24025942

Otávio Vecchi Zeferino – 24025982

Thiago Akira Higa Mitami – 24026254

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

## **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

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

### Teoria e Análise

O Ticket Médio é uma métrica fundamental em negócios baseados em vendas. Ele representa o valor médio gasto por transação em um determinado período. No mês de julho, o valor médio gasto por cliente na PicMoney foi de R\$550,48, um valor extremamente alto, principalmente para uma plataforma de cupons. Isso indica um posicionamento muito forte da empresa no mercado, atraindo clientes com alto 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

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

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

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

### Teoria e Análise

A Margem Operacional é um indicador que mostra a % do dinheiro que sobra de lucro para a empresa, depois de pagar todas as despesas. Nos dados da PicMoney, não há nenhuma despesa, sendo assim, calculamos direto a Receita Líquida/ Receita Total, resultando em 12,8%, isso significa, sobrou 12,8% de lucro para a PicMoney.

## **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 representa o valor total gerado pelas vendas após pagar as despesas. O valor R\$48.001.484,62 indica o quanto a empresa gerou em receita líquida no período analisado.

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

$$\text{Receita Líquida} = 7.047.473,91$$

$$\text{Receita Total} = 55.048.958,53$$

## **Cashback**

### **Dados**

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

valor\_cupom

repasse\_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

Margem = (924.185,68 / 18.483.623,67) x 100

Margem = 5%

Ticket médio:

Ticket médio = Receita total / Volume de Transações

Ticket médio = 18.483.623,67 / 33.556

Ticket médio = R\$550,82

Cálculo de Validação:

Participação no Volume = (Transações do Tipo ÷ Total) × 100 -> 33,55%

Cálculo do Repasse = Receita × (Margem/100) -> 18.483.623,67 × 0,05 = R\$924.181,18 (Resultado diferente por conta do arredondamento da Margem)

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

Participação na receita: (Receita do tipo / Receita total) × 100 = (18.483.623,67 / 55.048.958,53) × 100 = 33,57%

## **Produto**

### **Dados**

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

tipo\_cupom

valor\_cupom

repasse\_picmoney

### **Métrica**

Receita Total apenas de Produto = R\$18.294.597,76

Total de Repasses apenas de Produto = R\$642.802,31

Volume de Transações:

Volume de Transações = 33.324

Receita:

Receita = Receita total - Total de Repasses

Receita = 18.294.597,76 - 642.802,31

Receita = R\$17.651.795,45

Margem:

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

$$\text{Margem} = (642.802,31 / 18.294.597,76) \times 100$$

$$\text{Margem} = \underline{3,51\%}$$

Ticket médio:

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

$$\text{Ticket médio} = 18.294.597,76 / 33.324$$

$$\text{Ticket médio} = \underline{\text{R\$548,99}}$$

Cálculo de Validação:

$$\text{Participação no Volume} = (\text{Transações do Tipo} \div \text{Total}) \times 100 \rightarrow \underline{33,32\%}$$

$$\text{Cálculo do Repasse} = \text{Receita} \times (\text{Margem}/100) \rightarrow 18.294.597,76 \times 0,0351 = \underline{\text{R\$642.140,38}} \text{ (Resultado diferente por conta do arredondamento da Margem)}$$

$$\text{Ticket médio por tipo} = 18.294.597,76 / 33.324 = \underline{\text{R\$548,99}}$$

$$\text{Participação na receita: } (\text{Receita do tipo} / \text{Receita total}) \times 100 = (18.294.597,76 / 55.048.958,53) \times 100 = \underline{33,23\%}$$

## **Desconto**

### **Dados**

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

tipo\_cupom

valor\_cupom

repasse\_picmoney

## Métrica

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

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

Volume de Transações:

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:

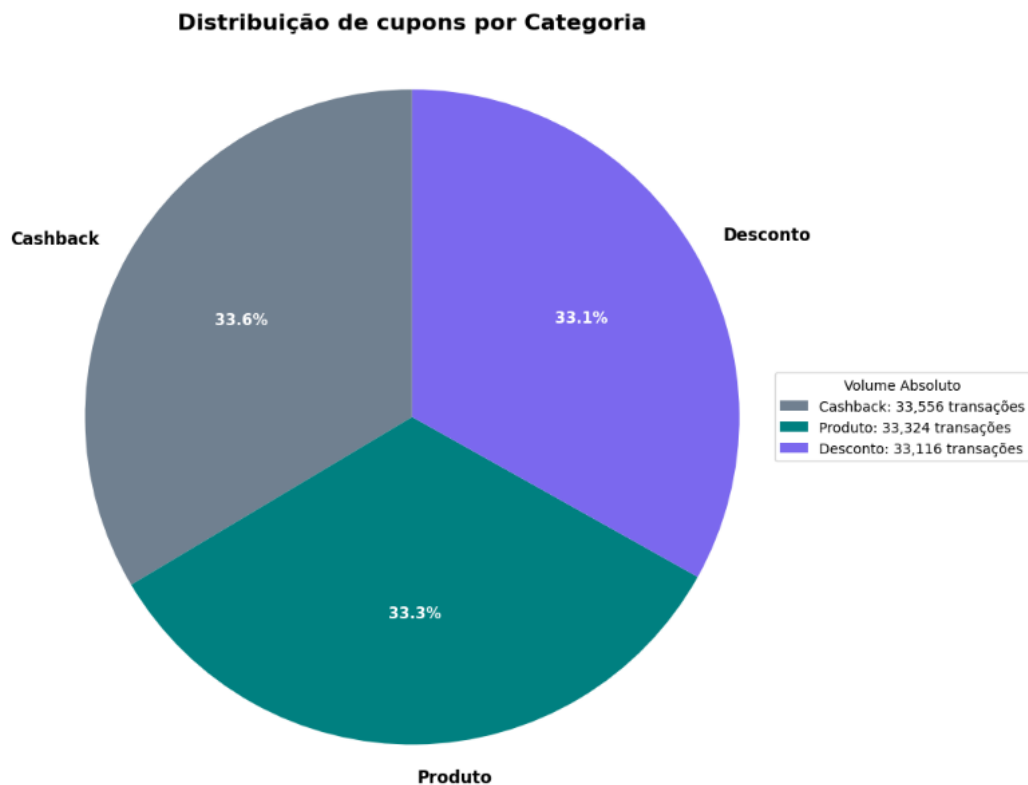
Participação no Volume = (Transações do Tipo ÷ Total) × 100 -> 33,116%

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:  $(\text{Receita do tipo} / \text{Receita total}) \times 100 =$   
 $(18.270.737,1 / 55.048.958,53) \times 100 = \underline{33,18\%}$

### Gráfico geral por tipo de cupom (Google Colab)



### Teoria e Análise envolvendo os 3 tipos de cupons

A análise por tipo de cupom é essencial para entender o comportamento do consumidor. Os cupons são categorizados em Cashback, Produto e Desconto. Após os cálculos, é notável que o Desconto é o líder em Repasse, ultrapassando os R\$5 milhões, mesmo possuindo uma menor participação de volume. Já o Cashback é o tipo mais popular, atingindo o maior ticket médio, mas com uma margem baixa de 5%. O Produto possui uma participação pouco abaixo do Cashback, e contém a margem e o repasse mais baixo dos 3. Essa análise demonstra que, o cashback domine em volume, mas os cupons de desconto são os mais rentáveis. A estratégia ideal depende do objetivo: crescimento (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

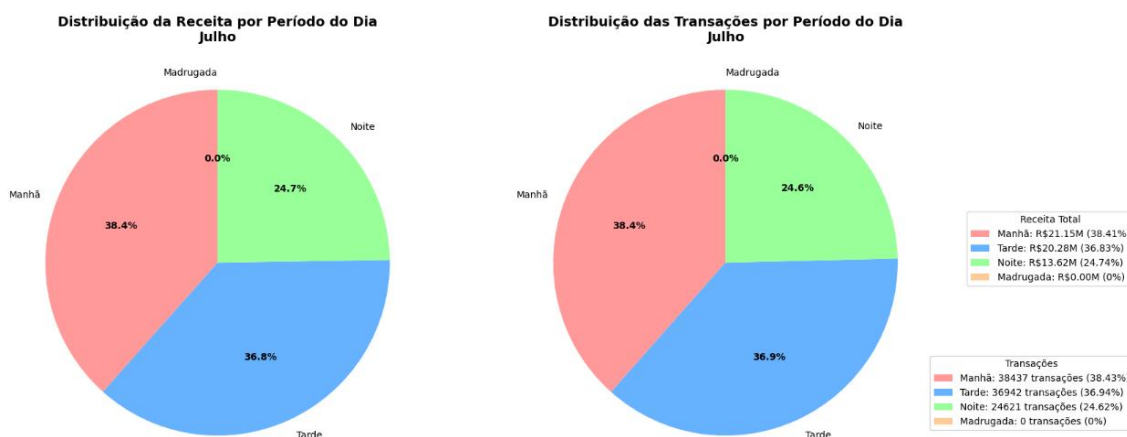
Transações -> Manhã: 38.437 = 38,43%

Transações -> Tarde: 36.942 = 36,94%

Transações -> Noite: 24.621 = 24,62%

Transações -> Madrugada: 0

### **Gráficos (Google Colab)**



## Teoria e Análise

A análise da receita e do volume de transações por período do dia durante o mês de julho revela um padrão de consumo fortemente concentrado no período diurno, com a manhã emergindo como o intervalo de maior performance, seguida pela tarde e, posteriormente pela noite. A madrugada não registrou qualquer movimentação, indicando que não há operação ou demanda relevante 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%

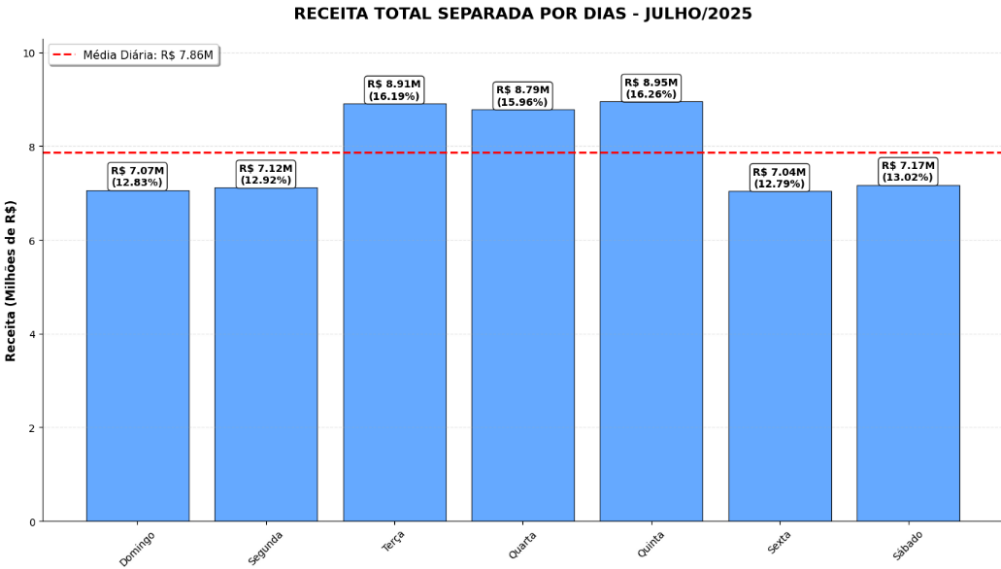
Quarta-feira: R\$ 8.787.173,24 -> 15,96%

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%

Gráfico (Google Colab)



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%

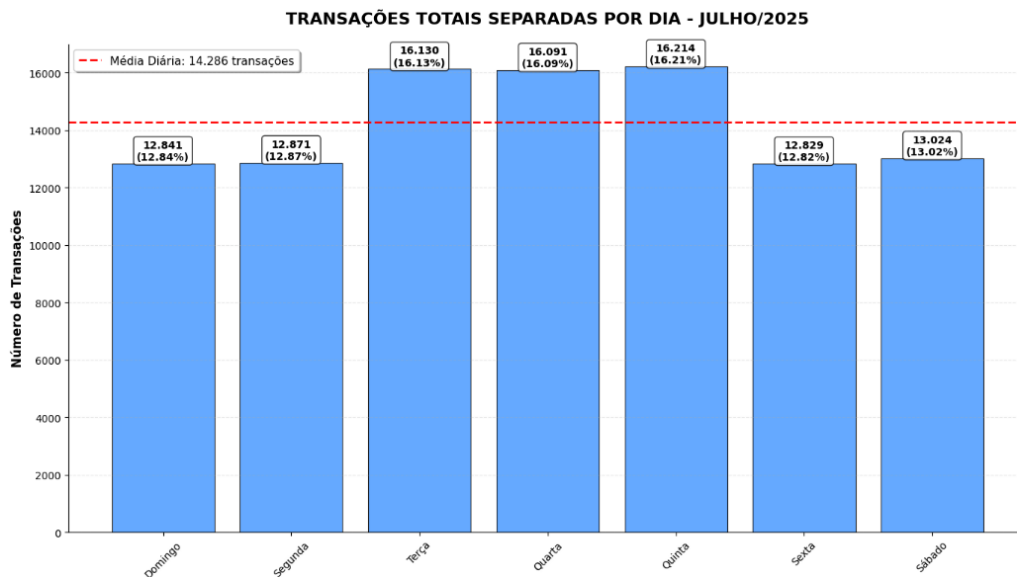
Quarta-feira: 16.091 transações -> 16,09%

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

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

Sábado: 13.024 transações -> 13,02%

### Gráficos (Google Colab)



### Distribuição por Período

#### Dados

Para os cálculos foram utilizadas as colunas:

-valor\_cupom

#### Métrica

**%Período = (Volume do Período / Total de Transações) x100**

Domingo: 12.841 / 100.000 -> 12,84%

Segunda-feira: 12.871 / 100.000 -> 12,87%

Terça-feira: 16.130 / 100.000 -> 16,13%

Quarta-feira: 16.091 / 100.000 -> 16,09%

Quinta-feira: 16.214 / 100.000 -> 16,21%

Sexta-feira: 12.829 / 100.000 -> 12,82%

Sábado: 13.024 / 100.000 -> 13,02%

### Receita Período = %Período x 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:  $0,1619 \times 55.048.958,53 = \text{R\$}8.912.426,386$

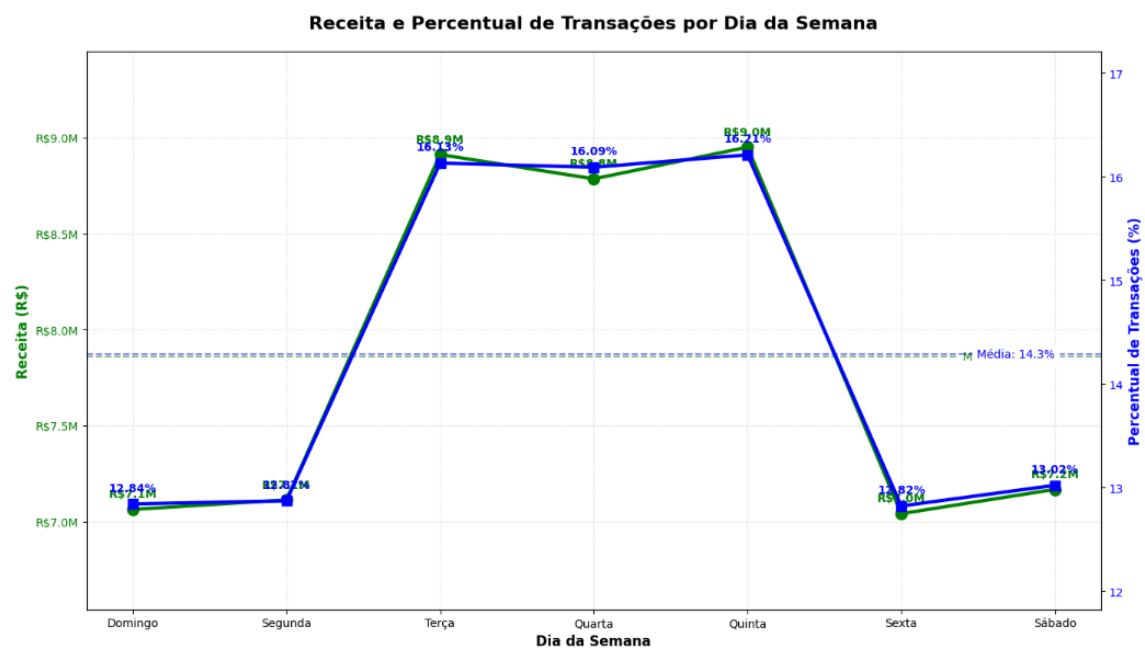
Quarta-feira:  $0,1596 \times 55.048.958,53 = \text{R\$}8.785.813,781$

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

### Gráfico (Google Colab)



### **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

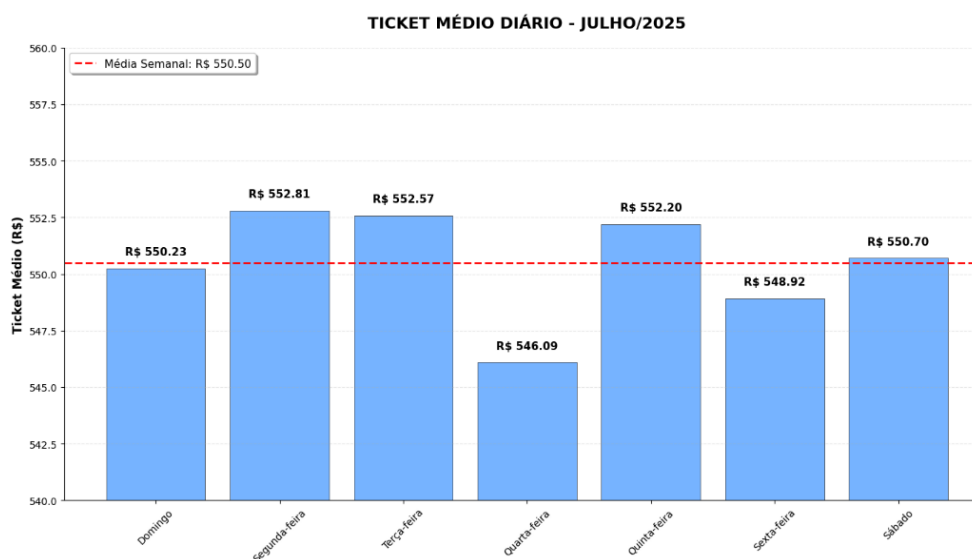
Quarta-feira: R\$8.787.173,24 / 16.091 transações = R\$546,09

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

### Gráfico (Google Colab)



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

A análise de receita e transações por dia da semana é fundamental para entender o comportamento do consumidor. Terça e quinta representam os dias com mais performance, ambos com 16% tanto nas transações quanto nas receitas cada. Os

dados também indicam que sexta e domingo possuem a menor taxa de vendas. Esta análise ressalta a importância de desenvolver estratégias diferenciadas por dia da semana. Os dias de pico devem focar em eficiência operacional e gestão de capacidade, enquanto a sexta-feira representa uma oportunidade clara de crescimento através de campanhas específicas que associem consumo e lazer.

A análise do ticket médio diário ao longo dos dias da semana revela um padrão de notável estabilidade e consistência no comportamento do consumidor. Os valores oscilam entre R\$546,09 e R\$552,81. Essa mínima flutuação indica que o perfil de gasto dos clientes mantém-se homogêneo, independentemente do dia da semana. Refletindo uma base de consumo previsível e estruturada. A segunda-feira apresenta o ticket médio mais alto (R\$552,81), a terça-feira e quinta-feira também registram valores elevados. Já quarta-feira é o ticket mais baixo. É interessante notar que, mesmo com variações significativas no volume de transações entre os dias, como a diferença de mais de 3.300 transações entre terça e sexta, o ticket médio mantém-se estável.

## **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

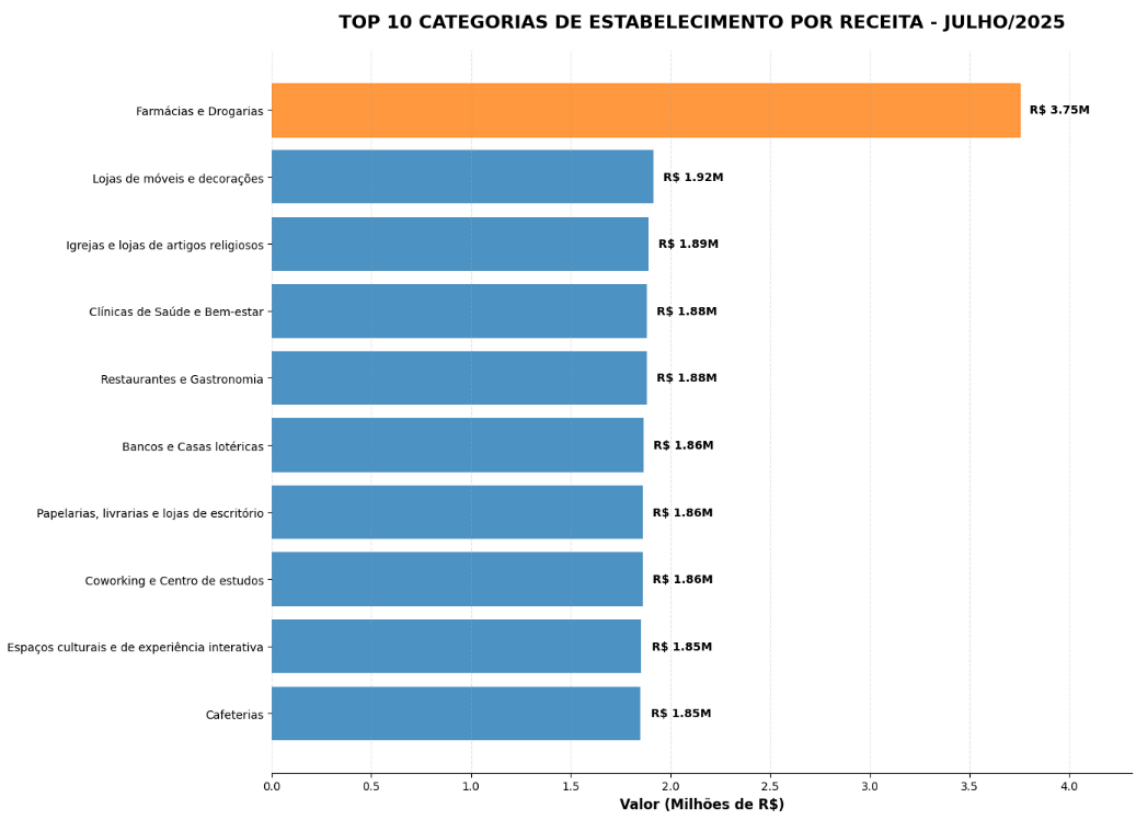
Top 4: Clínicas de Saúde e Bem-estar = R\$1.882.694,59

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

Gráfico (Google Colab)



Teoria e Análise

O destaque está em Farmácias e Drogarias como categoria líder, com mais que o dobro de Receita Total da segunda colocada. Isto é explicado devido ao fato de serem necessidades básicas. A análise do top 10 de categorias revela um ecossistema comercial diversificado, mas concentrado, onde necessidades básicas dominam o comportamento do consumidor. A competitividade entre as demais categorias sugere um mercado dinâmico e aberto a estratégias de diferenciação.



## **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 =  $6,81\% \times 55.048.958,53 = R\$3.748.834,07$

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

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

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.**

## **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 apresentou resultados com 100.000 transações, e R\$55.048.958.53 movimentados, com solidez robusta, diversificada, e um potencial significativo para otimizações estratégicas. O negócio apresenta

maturidade operacional como espaço significativo para otimização de rentabilidade através do rebalanceamento estratégico dos modelos de cupom.