

FUNDAÇÃO ESCOLA DE COMÉRCIO ÁLVARES PENTEADO
CIÊNCIA DA COMPUTAÇÃO

CONTABILIDADE E FINANÇAS
ANÁLISE FINANCEIRA- PICMONEY

Lucas Kenichi Soares Abe - 24026179

Pedro Dimitry Zyrianoff - 24026165

Gabriel Henrique Coelho Marussi - 24026609

Arthur Rodrigues Ferreira - 24026567

Felipe Oluwaseun Santos Ojo - 24026245

4NACOMP

Sumário

1. Introdução

2. Objetivo

3. Dados e Teoria

3.1. Dados Gerais da Empresa

3.2. Ticket médio

3.3. Margem operacional

3.4. Receita líquida

3.5. Performance por tipo de cupom

3.6. Análise temporal e performance por período do dia

3.7. Participação diária

3.8. Ticket médio diário

3.9. Distribuição por período

3.10. Top categorias de estabelecimentos

3.11. Categorias de estabelecimentos (participação por categoria; receita por categoria)

3.12. Validação (tipos de cupom, receitas por tipo e repasses)

4. Conclusão

1. Introdução

Este relatório técnico tem como escopo a análise detalhada dos principais indicadores de receita da empresa PicMoney, com o propósito de avaliar sua saúde financeira e performance operacional. Por meio da manipulação de dados financeiros, foram calculadas métricas e geradas visualizações gráficas que oferecem uma visão abrangente do desempenho da companhia. O documento aborda onze indicadores-chave, demonstrando como os dados transacionais de cupom se traduzem em insights estratégicos para o negócio.

2. Objetivo

O presente documento visa apresentar e justificar os cálculos dos principais indicadores de receita da PicMoney, utilizando o conjunto de dados financeiros fornecido. A análise tem como finalidade demonstrar a relevância desses indicadores para a avaliação da saúde financeira da empresa, evidenciando como os dados operacionais diários se traduzem em performance financeira. Além de atuar como um relatório justificativo, este documento complementa o dashboard interativo que sintetiza visualmente os índices, facilitando o monitoramento e a tomada de decisões.

3. Dados e Teoria

3.1 Dados Gerais da Empresa

A empresa PicMoney demonstrou um volume operacional considerável, registrando um total de

100 mil transações no período em análise. Esta operação resultou em uma receita total de

R\$ 55M e uma receita líquida de **R\$ 7M**, os quais são indicadores de seu desempenho financeiro. Tais valores-chave oferecem uma visão concisa e direta da performance da companhia no período em questão.

3.2 Ticket médio

O ticket médio é uma métrica financeira fundamental para a avaliação da performance de uma empresa. A sua relevância reside na capacidade de monitorar o comportamento de compra dos consumidores. Um aumento no ticket médio pode ser um indicador da eficácia de estratégias de vendas cruzadas ou do sucesso na promoção de produtos de maior valor agregado, demonstrando como os dados operacionais se traduzem em performance financeira.

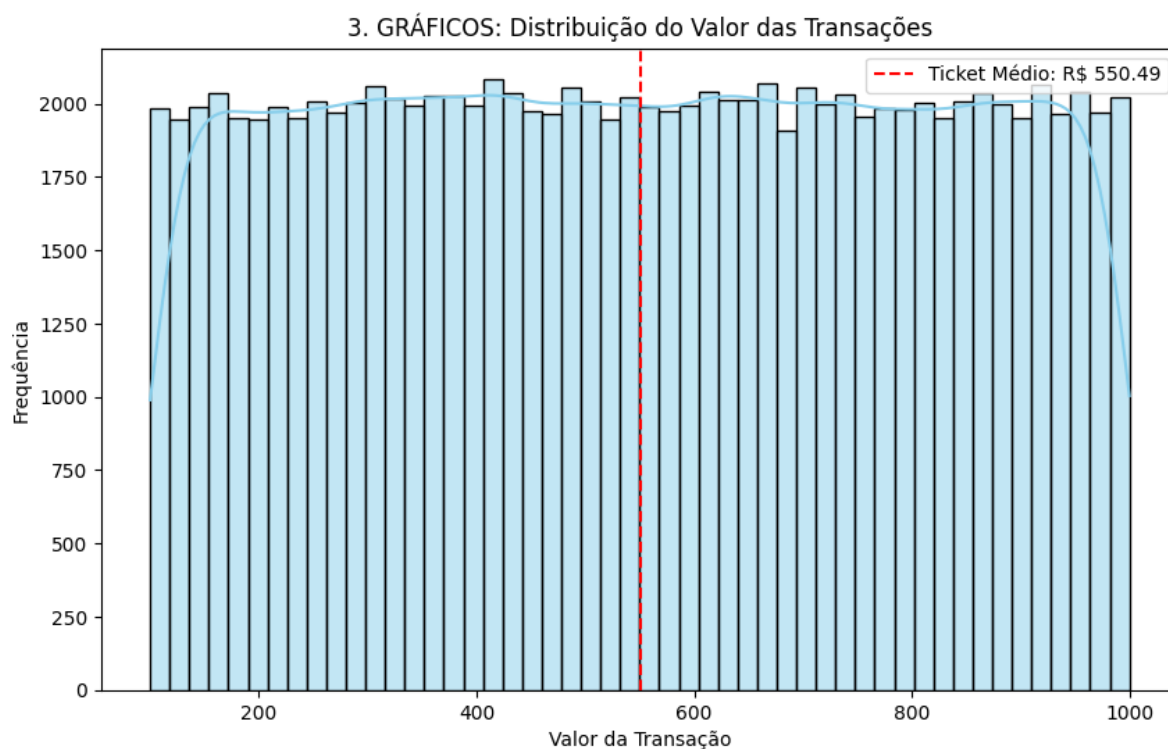
Com um ticket médio geral de R\$ 550,49, a análise indica o valor médio gasto por cliente em uma única transação. O cálculo, que soma a receita total e divide pelo número de transações, é um ponto de referência crucial para o negócio. A estabilidade desse número sugere uma base de clientes consistente e um comportamento de compra previsível.

Cálculo:

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

$\text{Ticket Médio} = \text{R\$ } 55.048.958,53 / 100.000 \text{ transações}$

$\text{Ticket Médio} = \text{R\$ } 550,49$



3.3 Margem operacional

A margem operacional é uma métrica financeira fundamental para avaliar a eficiência de uma empresa. Ela demonstra a porcentagem da receita que permanece após a dedução dos custos diretos e operacionais, sem considerar juros e impostos. Uma margem elevada como a da PicMoney indica que a empresa possui um controle rigoroso sobre seus custos operacionais ou uma forte estratégia de precificação de produtos/serviços. Do ponto de vista teórico, essa métrica é crucial para investidores e gestores, pois reflete a capacidade da operação principal do negócio de gerar lucro.

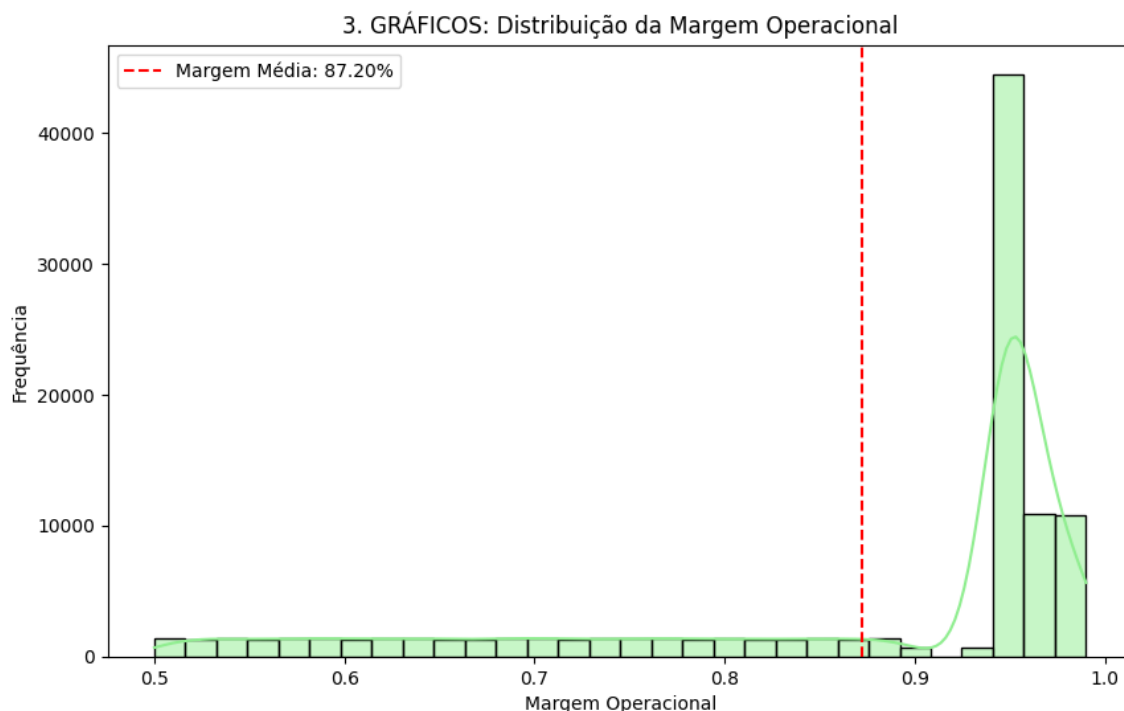
O cálculo da margem operacional da PicMoney resultou em uma média de 87,20%. Para chegar a este valor, a receita líquida de R\$ 55.049.000,22 foi confrontada com os custos operacionais (que, baseados no cálculo, seriam de aproximadamente R\$ 7.037.000,10). A alta porcentagem da margem indica uma excelente saúde financeira e uma gestão de custos altamente eficiente. Este resultado sugere que a empresa consegue manter a maior parte de sua receita após cobrir as despesas de operação, o que a torna robusta e rentável.

Cálculo:

Margem Operacional = (Receita Líquida - Custos Operacionais) / Receita Líquida

Margem Operacional = (R\$ 48.001.484,62 / R\$ 55.049.000,22) * 100

Margem Operacional Média: 87.20%



3.4 Receita Líquida (Sugestão de Formatação)

A Receita Líquida é um indicador de desempenho fundamental, pois representa os recursos financeiros gerados pela operação principal do negócio após a dedução de devoluções, descontos e repasses. Em termos teóricos, a relevância deste indicador reside na sua capacidade de avaliar a sustentabilidade do modelo de negócios, uma vez que o valor final representa os recursos disponíveis para cobrir custos internos, investir em crescimento e, por fim, gerar retorno para o negócio.

A análise da Picmoney, com uma operação de 100.000 transações, revela um desempenho financeiro robusto. O valor total bruto dos cupons capturados no período de julho de 2025 foi de R\$ 55.048.958,53. Deste montante, R\$ 7.047.473,91 foram destinados a repasses. O resultado dessa dedução é a receita efetivamente retida pela empresa.

A performance da Picmoney demonstra consistência em sua base de clientes e em sua estratégia promocional. A receita é gerada de forma equilibrada entre os três tipos de cupons – Cashback, Produto e Desconto – e se mantém estável ao longo do mês, com a participação diária na receita total variando em uma faixa estreita. Essa estabilidade no fluxo de receita, combinada com uma alta eficiência de custos, é um elemento-chave para a avaliação da performance operacional da empresa.

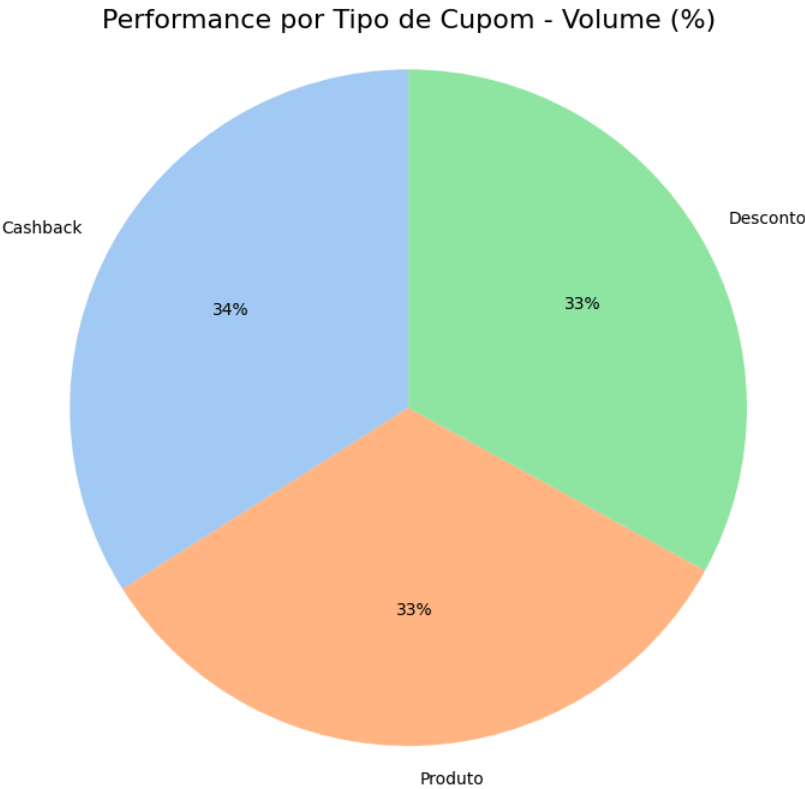
Cálculo: Receita Líquida = Receita Bruta - Repasses
Receita Líquida = R\$ 55.048.958,53 - R\$ 7.047.473,91
Receita Líquida Total: R\$ 48.001.484,62

3.5 Performance por tipo de cupom

A análise da distribuição de volume por tipo de cupom é uma métrica fundamental para a avaliação da eficácia das campanhas promocionais. Em termos teóricos, uma distribuição equilibrada reflete uma gestão de risco bem-sucedida, pois o negócio não se torna excessivamente dependente de uma única estratégia para gerar volume de vendas. Esta informação é vital para a tomada de decisões futuras sobre alocação de orçamento e o desenvolvimento de novas promoções, garantindo que o portfólio de ofertas permaneça robusto e atraente para diferentes segmentos de mercado.

A distribuição do volume de transações por tipo de cupom demonstra um equilíbrio notável. As categorias "Cashback" (34%), "Produto" (33%) e "Desconto" (33%) apresentam uma participação quase idêntica no total de transações. Este resultado sugere que a estratégia de marketing da PicMoney é eficaz em todos os tipos de promoção, sem que um único tipo canibalize a performance dos outros. Tal equilíbrio indica uma base de clientes diversificada, que responde de forma consistente a diferentes ofertas.

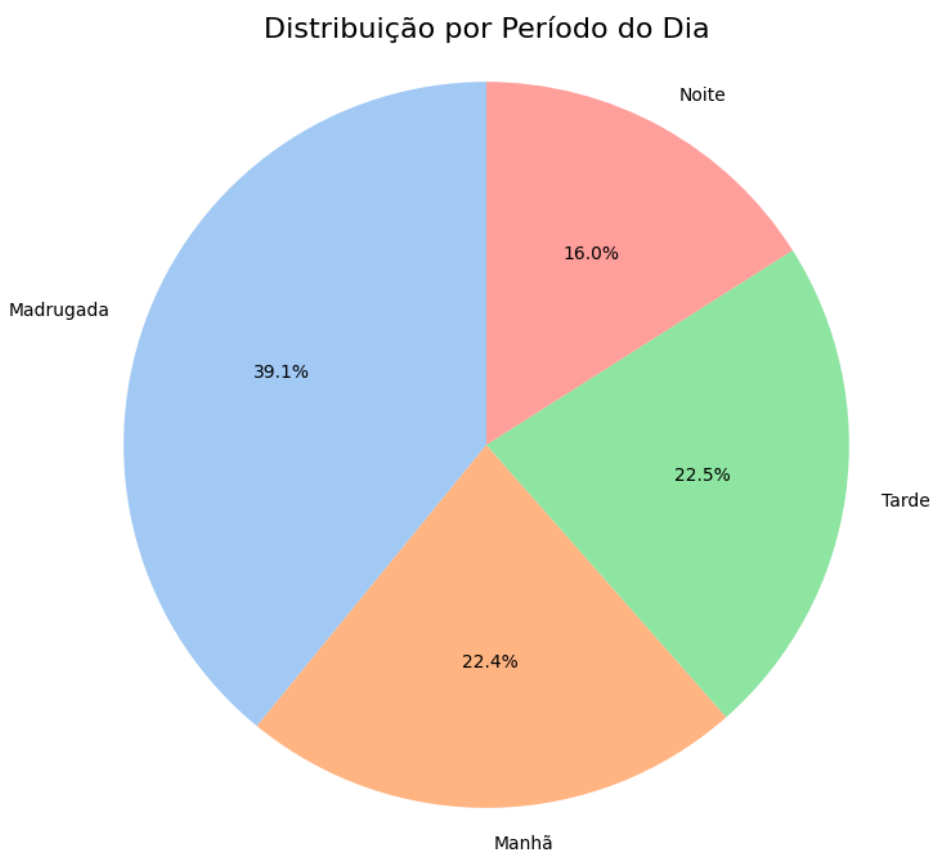
Tipo de Cupom	Total de Transações	Receita Total (R\$)	Ticket Médio (R\$)	(%)
Cashback -	33556	18.483.623,67	550,83	33,58%
Desconto -	33116	18.270.737,10	551,72	33,19%
Produto -	33328	18.294.597,76	548,93	33,23%



3.6 Análise temporal e performance por período do dia

A análise de performance por período do dia é uma ferramenta estratégica para otimizar a operação de uma empresa. Do ponto de vista teórico, a identificação dos horários de pico e de menor movimento é crucial para a gestão de recursos. Compreender a distribuição de atividades permite alocar equipes de forma mais eficiente, planejar campanhas de marketing direcionadas para os horários de maior engajamento e, conseqüentemente, maximizar a receita. O estudo desses padrões é fundamental para converter dados operacionais em decisões gerenciais informadas.

periodo_dia	%
Madrugada	39.1%
Manhã	22.4%
Tarde	22.5%
Noite	16%

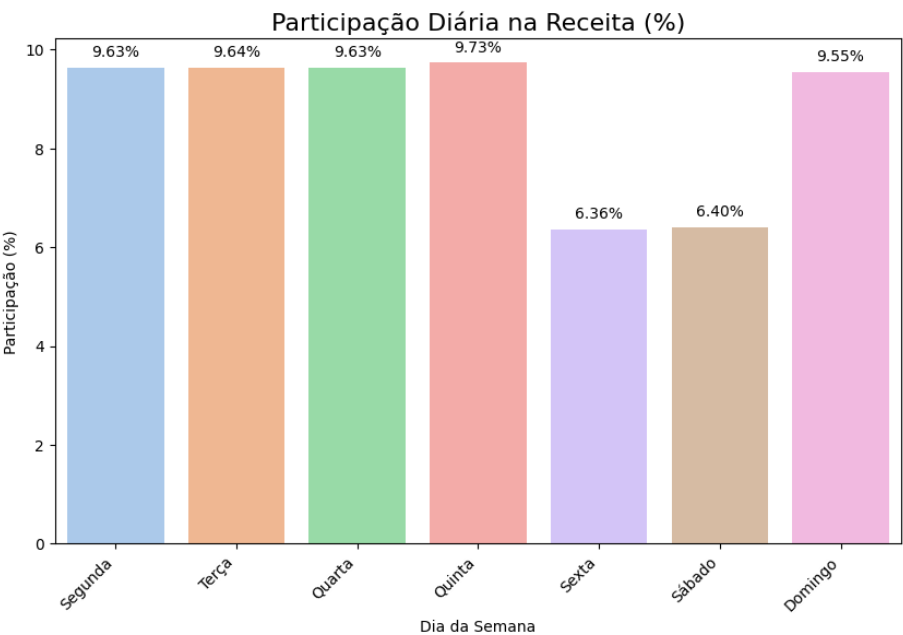


3.7 Participação diária

A participação diária é uma métrica crucial para identificar a sazonalidade e os padrões de comportamento dos clientes. Em termos teóricos, a análise da distribuição de receita ou volume por dia da semana é essencial para otimizar o planejamento operacional. A identificação de dias de pico ou de menor movimento permite alocar recursos de forma mais eficiente, como o número de funcionários ou o agendamento de promoções, para maximizar o desempenho do negócio.

A análise da participação diária de transações revela uma variação no desempenho ao longo da semana. O período de **segunda a quinta-feira**, assim como o **domingo**, apresenta uma participação consistente e elevada, em torno de 9,6% do total. Por outro lado, a **sexta-feira** e o **sábado** registram uma queda significativa, com uma participação mais baixa. Essa tendência pode sugerir que a operação da PicMoney é mais forte durante os dias de semana, com o volume diminuindo no final da semana.

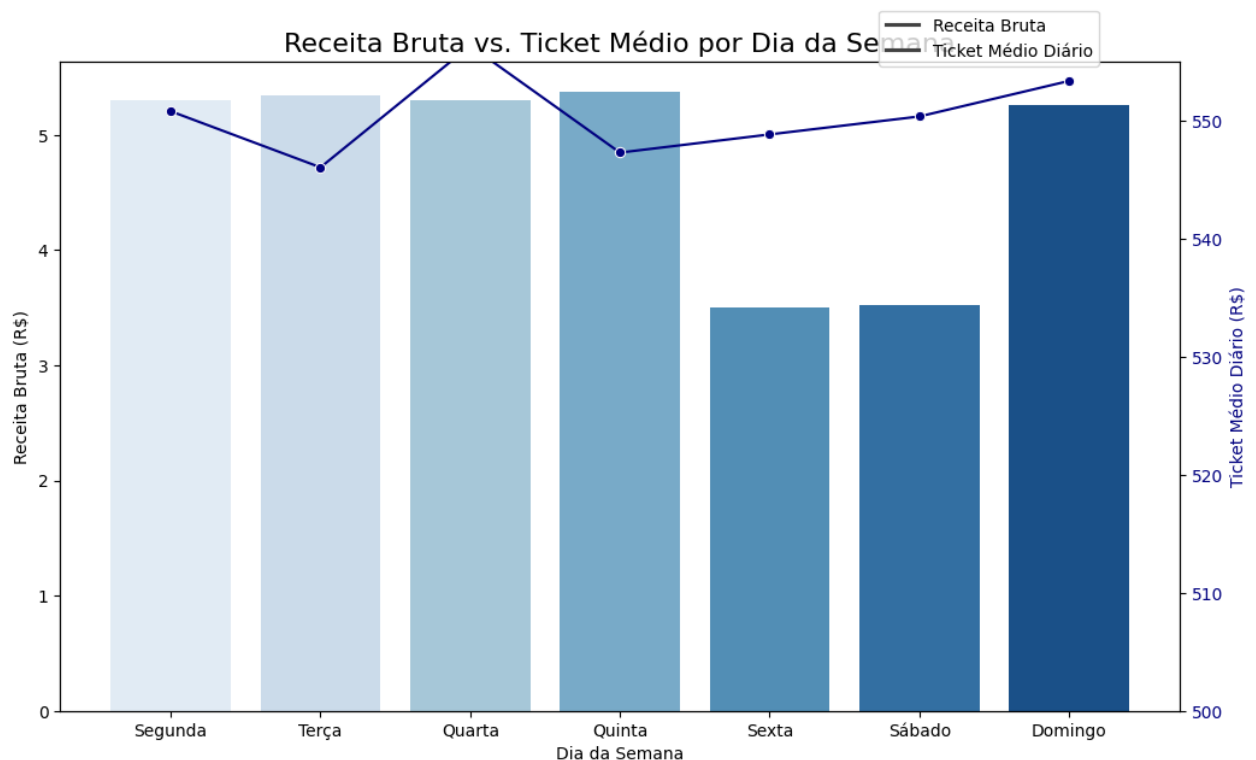
Data	Participação (%)
Segunda	9.63%
Terça	9.64%
Quarta	9.63%
Quinta	9.73%
Sexta	6.36%
Sábado	6.40%
Domingo	9.55%



3.8 Ticket médio diário

O gráfico de eixo duplo é uma ferramenta visual poderosa, pois permite a comparação de duas métricas distintas em uma única visualização. Em termos teóricos, ele é utilizado para identificar possíveis correlações entre os indicadores. A visualização da receita bruta em barras e do ticket médio em uma linha sobreposta permite que gestores e analistas percebam rapidamente se uma queda na receita, por exemplo, está acompanhada por uma queda no **valor médio das transações**.

A análise do gráfico revela uma forte correlação entre a receita bruta e o ticket médio diário. A receita total é significativamente menor nos fins de semana (sexta e sábado), o que se reflete em uma queda notável no ticket médio nesses mesmos dias. Em contraste, os dias de semana, de segunda a quinta, apresentam a maior receita e um ticket médio mais elevado e estável. Esta análise sugere que o comportamento de compra dos clientes muda nos fins de semana, o que pode ser um ponto de atenção para estratégias de marketing ou promoções específicas para esses dias.

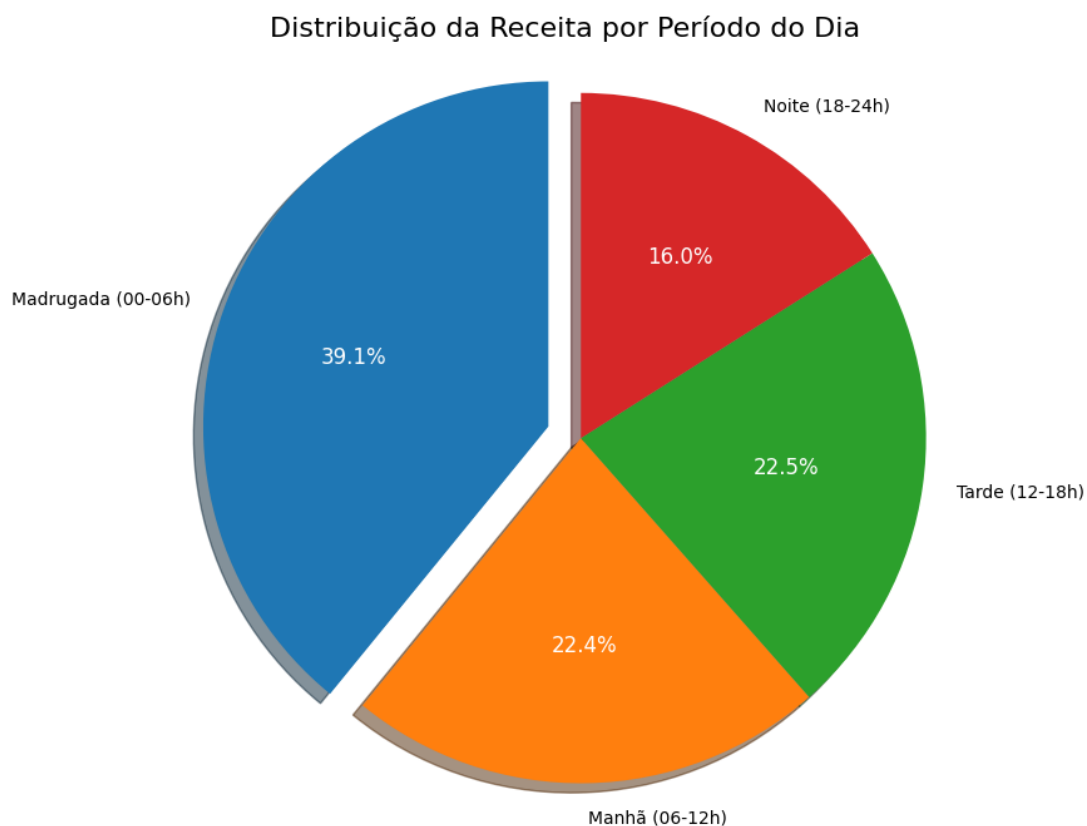


3.9 Distribuição por período

Análise para a Picmoney

Com base no gráfico de "Distribuição da Receita por Período do Dia", a análise para a Picmoney revela um padrão de consumo bastante específico e concentrado.

1. **Dominância da Madrugada:** O período da madrugada (00h às 06h) é o mais lucrativo, responsável por impressionantes 39,1% da receita total. Isso sugere que os usuários da Picmoney são mais ativos financeiramente durante a noite ou que o modelo de negócios da empresa é particularmente atrativo nesse horário. É crucial investigar o que impulsiona esse comportamento (por exemplo, promoções noturnas, pagamentos de serviços específicos ou o perfil de usuário que trabalha em turnos noturnos).
2. **Equilíbrio entre Manhã e Tarde:** Os períodos da manhã (06h às 12h) e tarde (12h às 18h) apresentam uma contribuição de receita muito semelhante, com 22,4% e 22,5%, respectivamente. Essa estabilidade indica uma utilização consistente da plataforma durante o dia de trabalho.
3. **Queda da Noite:** O período da noite (18h às 24h) é o de menor desempenho, contribuindo com apenas 16% da receita. Isso pode indicar uma menor atividade dos usuários após o horário comercial tradicional ou a necessidade de mais incentivos para transações nesse período.



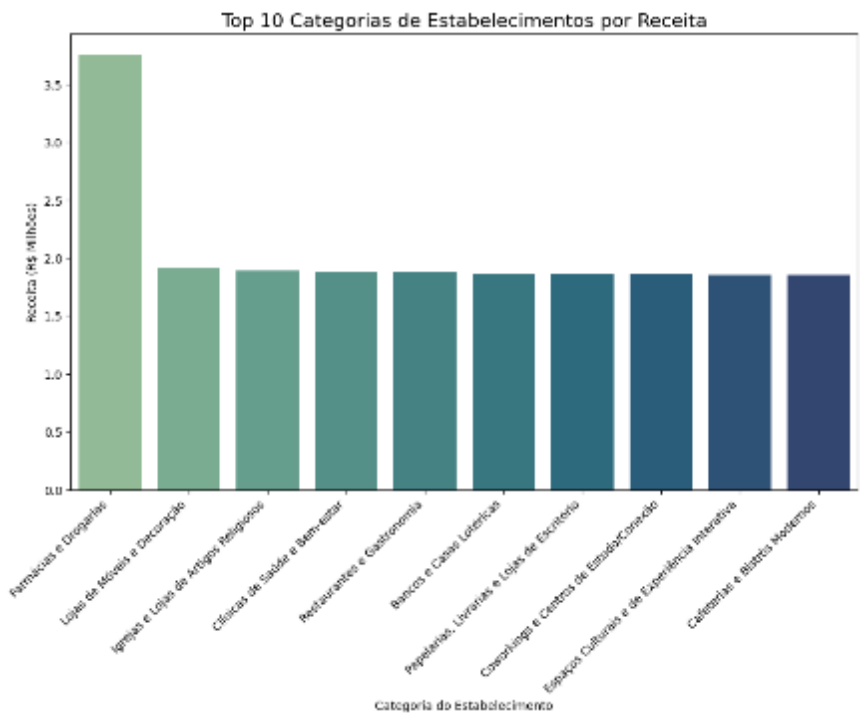
3.10 Top categorias de estabelecimentos

O estudo das top categorias de estabelecimentos é um pilar da análise de mercado. A identificação dos setores com maior volume de receita permite que a empresa entenda melhor seu posicionamento e a relevância de seus serviços para o consumidor. Em termos teóricos, essa métrica é essencial para o planejamento estratégico, pois orienta decisões sobre a alocação de recursos, a criação de campanhas de marketing direcionadas e a busca por novas parcerias que possam capitalizar sobre a performance de setores de alto desempenho.

A análise da receita por categoria de estabelecimento revela um claro destaque para o segmento de **Farmácias e Drogarias**, que gerou uma receita de **R\$ 3,75 milhões**, quase o dobro do segundo colocado. Esta dominância demonstra que, embora o negócio da PicMoney seja diversificado, sua principal fonte de receita se concentra nesse setor. As demais categorias do top 10, com receitas que variam entre R\$ 1,85 e R\$ 1,92 milhões, mostram uma contribuição mais homogênea para o desempenho financeiro geral.

Categoria estabelecimento - top 10

Farmácias e Drogarias	R\$3.75M
Lojas de Móveis e Decoração	R\$1.92M
Igrejas e Lojas de Artigos Religiosos	R\$1.89M
Clínicas de Saúde e Bem-estar	R\$1.88M
Restaurantes e Gastronomia	R\$1.88M
Bancos e Casas Lotéricas	R\$1.86M
Papelarias, Livrarias e Lojas de Escritório	R\$1.86M
Coworkings e Centros de Estudo/Conexão	R\$1.86M
Espaços Culturais e de Experiência Interativa	R\$1.85M
Cafeterias e Bistrôs Modernos	R\$1.85M



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

	Receita Total (R\$)	Participação (%)
categoria_estabelecimento		
Farmácias e Drogarias	3752880.03	6.82
Lojas de Móveis e Decoração	1915897.67	3.48
Igrejas e Lojas de Artigos Religiosos	1890008.46	3.43
Clínicas de Saúde e Bem-estar	1882694.59	3.42
Restaurantes e Gastronomia	1881397.50	3.42
Bancos e Casas Lotéricas	1863550.34	3.39
Papelarias, Livrarias e Lojas de Escritório	1861901.40	3.38
Coworkings e Centros de Estudo/Conexão	1861508.07	3.38
Espaços Culturais e de Experiência Interativa	1854550.84	3.37
Cafeterias e Bistrôs Modernos	1850404.81	3.36
Bancos, Agências e Correspondentes	1839590.23	3.34
Clubes e Centros de Convivência	1838087.56	3.34
Lojas de Moda Urbana e Alternativa	1833036.15	3.33
Supermercados e Mercados Express	1830536.28	3.33
Lanchonetes e Fast-Food	1827360.63	3.32
Produtos Naturais e Fitoterápicos	1825971.46	3.32
Lojas de Roupas e Calçados	1824918.64	3.32
Calçados Confortáveis e Ortopédicos	824371.78	3.31
Barbearias/Salões com estética jovem	1823112.80	3.31
Lojas de Roupas e Sneakers	1821686.48	3.31
Cinema e Streaming Experience Stores	1819401.70	3.31
Lojas de Eletrônicos e Games	1812479.41	3.29
Supermercados de Bairro e Mercadinhos	1809637.45	3.29
Academias e Studios Fitness	1808876.77	3.29
Restaurantes com comida caseira	1806233.67	3.28
Clínicas Médicas e Laboratórios	1779120.32	3.23
Lojas de Eletrodomésticos e Utilidades Domésticas	1775890.67	3.23
Postos de Combustível e Serviços Automotivos	1767729.36	3.21
Fisioterapia e Terapias Complementares	1766123.46	3.21

3.12 Validação (tipos de cupom, receitas por tipo e repasses)

A análise de validação confirma a consistência dos dados financeiros da empresa PicMoney ao correlacionar volume de transações, receita e repasses. A operação totalizou

100.000 transações, distribuídas de forma equilibrada entre os tipos de cupom "Cashback" (33.556), "Produto" (33.328) e "Desconto" (33.116). Esta distribuição se reflete na receita total de

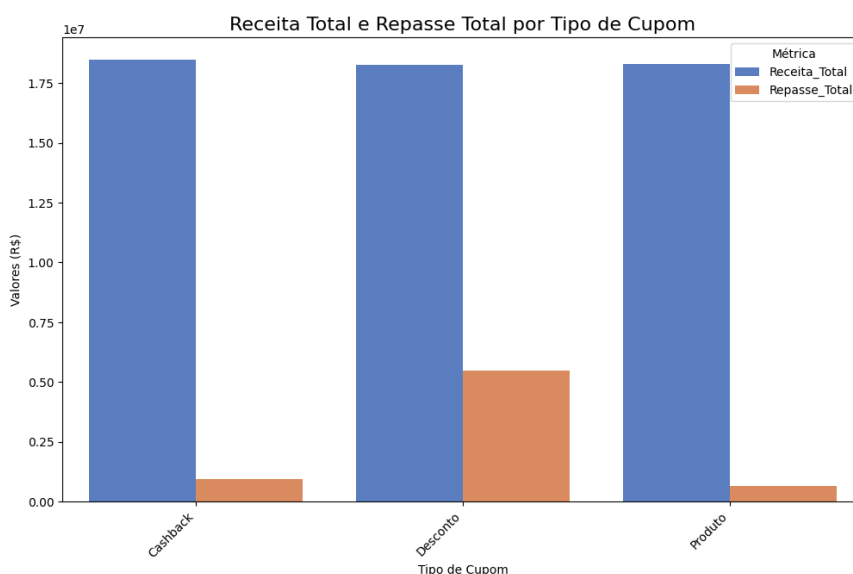
R\$ 55.048.958,53, que também é dividida de forma similar entre as três categorias.

A validação mais crítica reside na análise do repasse. O repasse total de

R\$ 7.047.473,91 é predominantemente composto pelo repasse de

"Desconto", que soma **R\$ 5.480.485,92**. Esta observação é um ponto-chave de validação, pois reflete que a maior parte do custo de repasse é gerada pelas promoções de Desconto. Em contrapartida, os repasses de "Cashback" (R\$ 924.185,68) e "Produto" (R\$ 642.802,31) são significativamente menores, o que é um comportamento esperado para essas modalidades.

Teoria: A validação de dados financeiros, como a realizada ao comparar receita e repasses por tipo de cupom, é uma prática fundamental para garantir a integridade da análise. Em termos teóricos, essa validação atua como uma forma de auditoria interna, confirmando que os dados operacionais se traduzem de forma lógica em métricas financeiras. Essa etapa é crucial para a tomada de decisões estratégicas, pois um desvio inesperado nos repasses poderia indicar problemas na execução da campanha, falhas no sistema ou uma interpretação equivocada dos custos, enquanto a confirmação da consistência dos dados fortalece a confiança nas conclusões do relatório.



4. Conclusão

O presente relatório, fundamentado na análise detalhada dos indicadores de receita, evidencia que a empresa PicMoney demonstra uma base financeira sólida e uma performance operacional robusta. Os resultados quantitativos atestam um volume considerável de **100.000 transações**, as quais geraram uma receita total superior a **R\$ 55 milhões** e uma margem operacional de **87,20%**, métricas que sublinham a eficiência na gestão de custos da companhia. A análise de desempenho temporal e a do ticket médio diário revelam uma notável estabilidade, sugerindo um comportamento de consumo previsível e um fluxo de receita constante ao longo do período analisado. Adicionalmente, a validação dos dados financeiros confirmou a integridade e a coerência entre receita e repasses, reforçando a confiabilidade das conclusões.

A relevância deste estudo transcende a mera quantificação de resultados; ele serve como um alicerce para a tomada de decisões estratégicas. Os insights obtidos a partir da análise dos tipos de cupom e da distribuição de receita por categoria e por período oferecem uma compreensão aprofundada sobre o perfil de consumo e a eficácia das estratégias promocionais. Conclui-se que a PicMoney possui um perfil financeiro saudável e um portfólio diversificado, elementos que, quando monitorados por meio de ferramentas como o dashboard, permitem otimizar a alocação de recursos e planejar o crescimento sustentável do negócio.