

Sumário

	Página
1 Objetivo	2
2 Introdução	3
3 Método	4
4 Análises	5
4.1 Análise 1	5
4.2 Análise Extra	8
4.2.1 Análise dos produtos	8
4.2.2 Análise das cidades	10
4.3 Análise 2	11
4.4 Análise 3	14
5 Conclusão	15
6 Anexo	16

1 Objetivo

Esse template foi criado para o alocado conseguir observar como ficaria sua análise o arquivo principal. É daqui que o gerente de projetos irá copiar a análise e inserir no documento principal que gerará o relatório estatístico.

2 Introdução

3 Método

Neste estudo, serão utilizados dados fictícios fornecidos pela ESTAT - Consultoria Estatística, com o objetivo de avaliar o nível de conhecimento do Trainee. Foram aplicados os seguintes métodos descritivos e inferenciais: [...] para a análise das variáveis em estudo (conferir Anexo 1).

4 Análises

O conjunto de dados consiste em 19.885 observações de compras feitas por 1990 **clientes** de 10 tipos de **produtos** em 18 **lojas** distintas nas 5 **cidades** da região de interesse.

4.1 Análise 1

O objetivo desta análise é compreender o comportamento das **lojas** ao longo da série temporal por meio da **receita anual** e da **receita média**. A receita anual corresponde à soma da quantidade vendida multiplicada pelo preço unitário de cada item comercializado em determinado ano, enquanto a receita média é a soma da receita anual dividido pela quantidade de lojas na região. Foram utilizados gráficos de dispersão para facilitar a visualização e a análise dos dados. Na Figura 1, o gráfico é apresentado em facetas e mostra a receita anual de cada loja, com o ano no eixo x e a receita total anual no eixo y. Já na Figura 2, o gráfico apresenta a receita média. A Tabela 1 apresenta a média, a mediana e o desvio-padrão da receita de cada loja em todo o período, enquanto a Tabela 2 mostra a receita média em reais ao longo dos anos de 1880 a 1889.

Figura 1: Receita anual das lojas

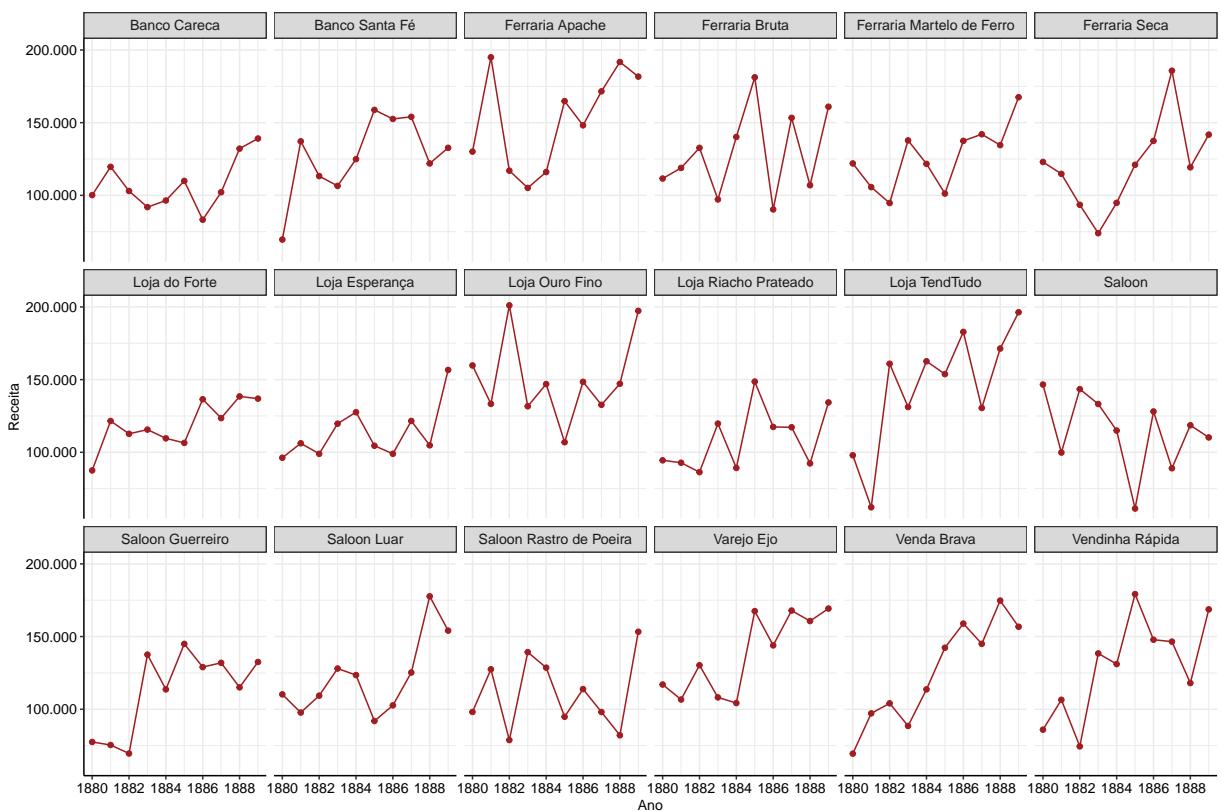


Tabela 1: Resumo da receita das lojas em todo o período

Loja	Média	Mediana	DP
Ferraria Apache	15211,02	6438,59	19009,86
Loja Ouro Fino	15052,68	6402,90	17799,87
Loja TendTudo	14496,37	5506,92	18169,25
Varejo Ejo	13756,91	5727,71	15719,38
Vendinha Rápida	12967,56	5204,73	16064,40
Ferraria Bruta	12931,75	5173,67	15770,30
Banco Santa Fé	12713,51	6438,59	13874,71
Ferraria Martelo de Ferro	12645,38	5519,74	14845,16
Venda Brava	12507,55	4857,38	15424,63
Saloon Luar	12205,33	5090,43	14329,95
Ferraria Seca	12052,96	4457,61	14572,85
Loja do Forte	11888,41	5351,92	12931,86
Saloon	11453,42	3922,36	13910,80
Loja Esperança	11352,05	4562,99	13116,79
Saloon Guerreiro	11272,70	3886,12	13556,47
Saloon Rastro de Poeira	11145,99	4343,31	12951,11
Loja Riacho Prateado	10926,29	4457,61	12936,53
Banco Careca	10776,12	4564,21	12315,83

As 18 lojas da região apresentam comportamentos diversos, sendo que a maioria registrou crescimento na receita anual ao final do período em relação ao primeiro ano da série. A loja **Saloon** destaca-se das demais, em que sua receita anual apresentou uma queda significativa durante o mesmo intervalo. As lojas que tiveram maior receita média nos 10 anos em estudo foram **Ferraria Apache**, **Loja Ouro Fino** e **Loja TendTudo**, já as que tiveram a menor receita méida foram **Banco Careca**, **Loja Riacho Prateado** e **Saloon Rastro de Poeira**.

Figura 2: Receita média da região

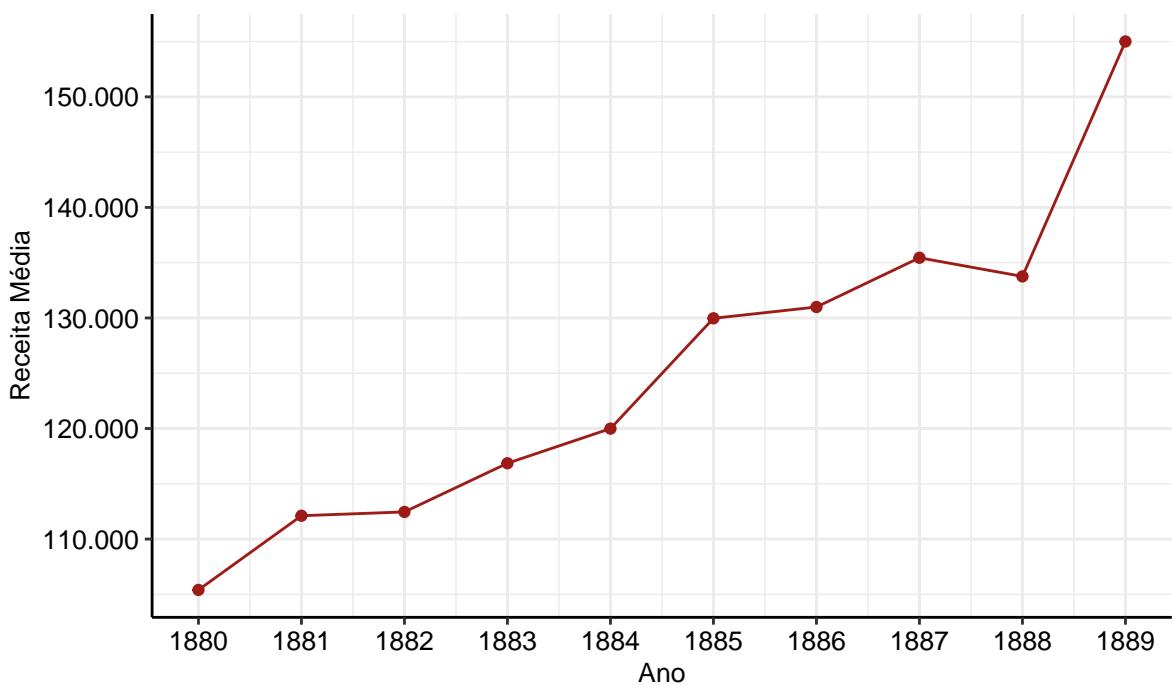


Tabela 2: Receita méida da região nos anos de 1880 a 1889

Ano	Receita média (R\$)
1880	105399,0
1881	112110,0
1882	112452,4
1883	116856,9
1884	119989,8
1885	129969,0
1886	130989,2
1887	135444,8
1888	133757,6
1889	155009,1

A receita média da região apresentou um crescimento expressivo ao longo do período analisado, com um aumento total de R\$49.610,10 desde o início da série histórica. Esses resultados indicam que a região apresenta **grande potencial** de investimento.

4.2 Análise Extra

4.2.1 Análise dos produtos

O objetivo desta análise é examinar mais detalhadamente a **receita anual** e a **receita média por produto** na região, bem como a **quantidade vendida**.

Figura 3: Receita anual por produto

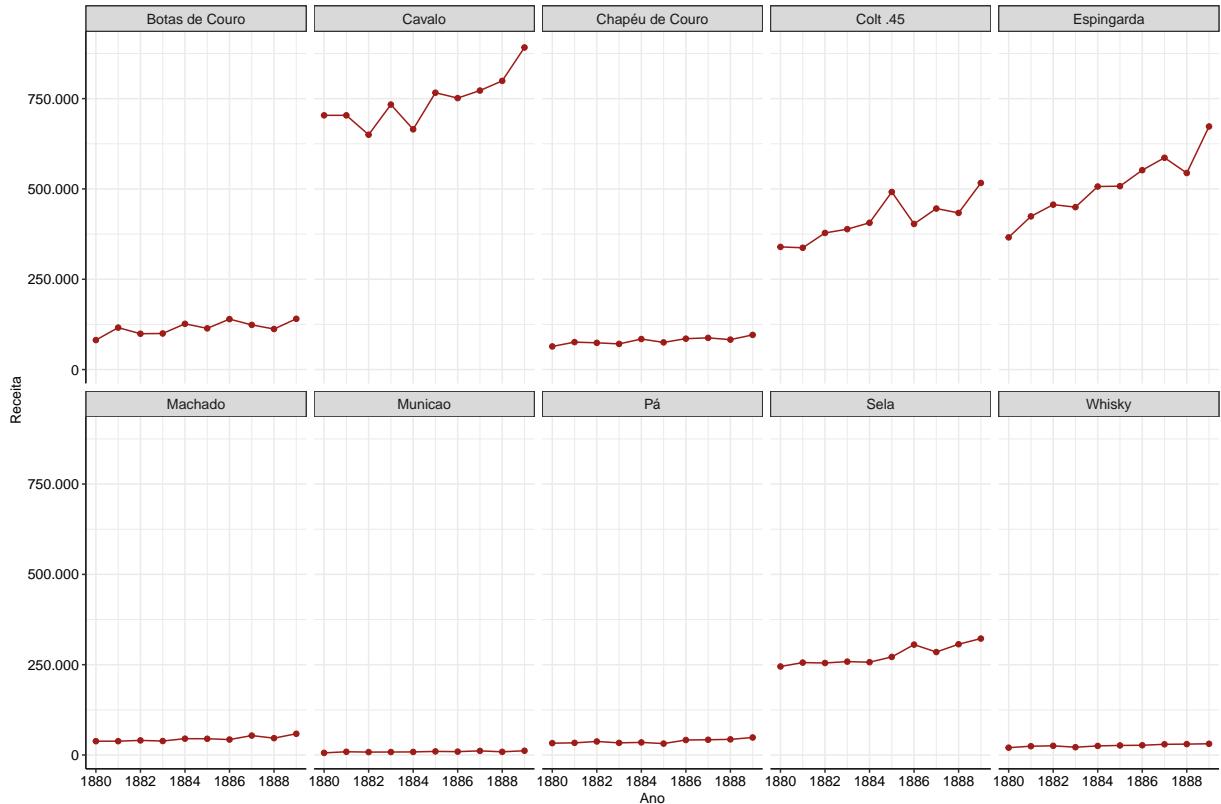


Tabela 3: Quantidade de produtos vendidos nos anos de 1880 a 1889

Produto	Quantidade
Chapéu de Couro	5414
Espingarda	5149
Colt .45	5146
Sela	5107
Pá	5058
Botas de Couro	5047
Municao	4862
Whisky	4838
Machado	4752
Cavalo	2494

Tabela 4: Resumo da receita dos produtos nos anos de 1880 a 1889

Produto	Média	Mediana	DP
Cavalo	7781,00	7300,54	2812,05
Espingarda	5300,04	5373,12	2068,62
Colt .45	4332,07	4242,84	1729,77
Sela	2889,71	2800,88	1033,25
Botas de Couro	1207,07	1119,30	464,01
Chapéu de Couro	833,76	803,88	315,86
Machado	468,60	461,50	187,60
Pá	397,05	381,51	152,56
Whisky	273,08	274,32	109,53
Municao	95,35	90,02	39,12

Dos 10 produtos disponíveis, o **Cavalo** apresentou a maior média de receita, mesmo sendo o menos vendido. Esse resultado se deve ao elevado preço unitário do produto, de R\$ 2.981,99. O **Chapéu de Couro** foi o item mais vendido na região, seguido pela **Espingarda** e pela **Colt .45**. É importante observar que a soma das quantidades vendidas das duas armas foi de 10.295 unidades, enquanto o total de **Munições** vendidas foi de apenas 4.862. Esse contraste pode indicar que os consumidores adquirem munições em outras regiões ou não sentem necessidade de comprá-las com frequência após a aquisição da arma. Além disso, nota-se que foram vendidas mais do que o dobro de **Selas** em relação ao número de **Cavalos**, o que pode sugerir que as **Selas** vendidas na região são de baixa qualidade ou mal cuidadas.

4.2.2 Análise das cidades

Nessa análise iremos aprofundar o entendimento de cada **cidade** observando a **receita anual** e a **receita média** assim como a **taxa de crescimento econômico**.

Figura 4: Receita anual por cidade

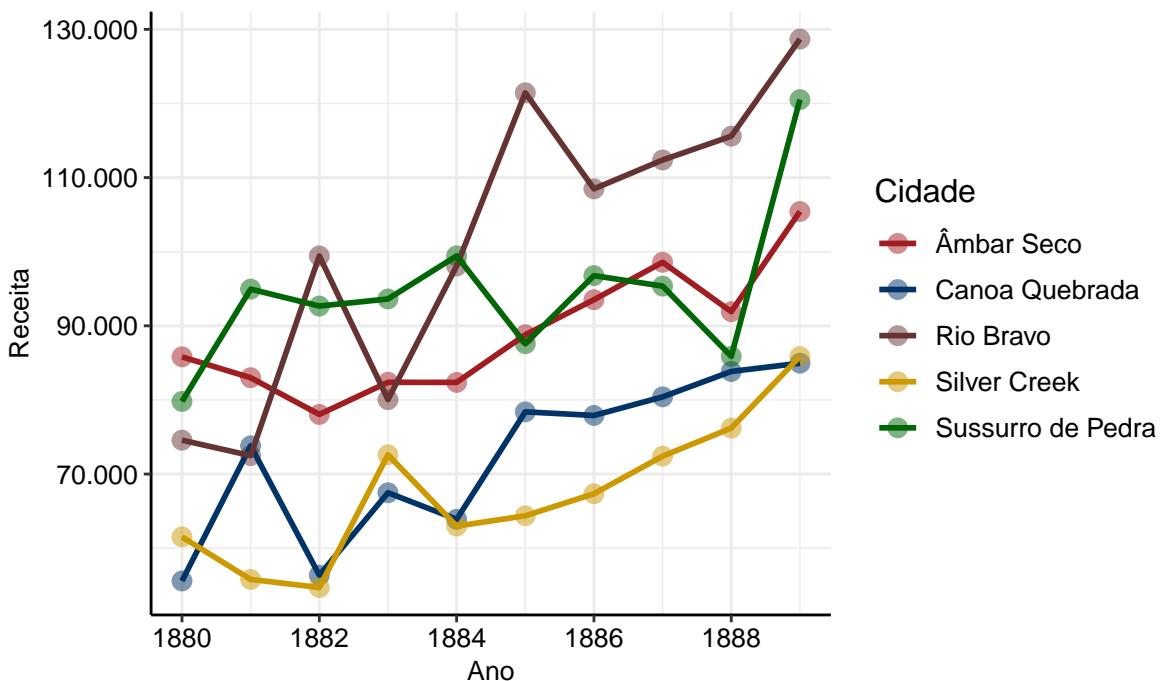


Tabela 5: Resumo da receita das cidades nos anos de 1880 a 1889

Cidade	Média	Mediana	DP
Rio Bravo	13423,15	5257,70	16264,93
Canoa Quebrada	12790,71	5204,73	15455,60
Sussurro de Pedra	12566,06	5486,29	14598,46
Silver Creek	11925,67	4869,64	14032,26
Âmbar Seco	11812,52	4379,56	14248,61

Tabela 6: Taxa de crescimento econômico (%) das cidades entre 1880 e 1889

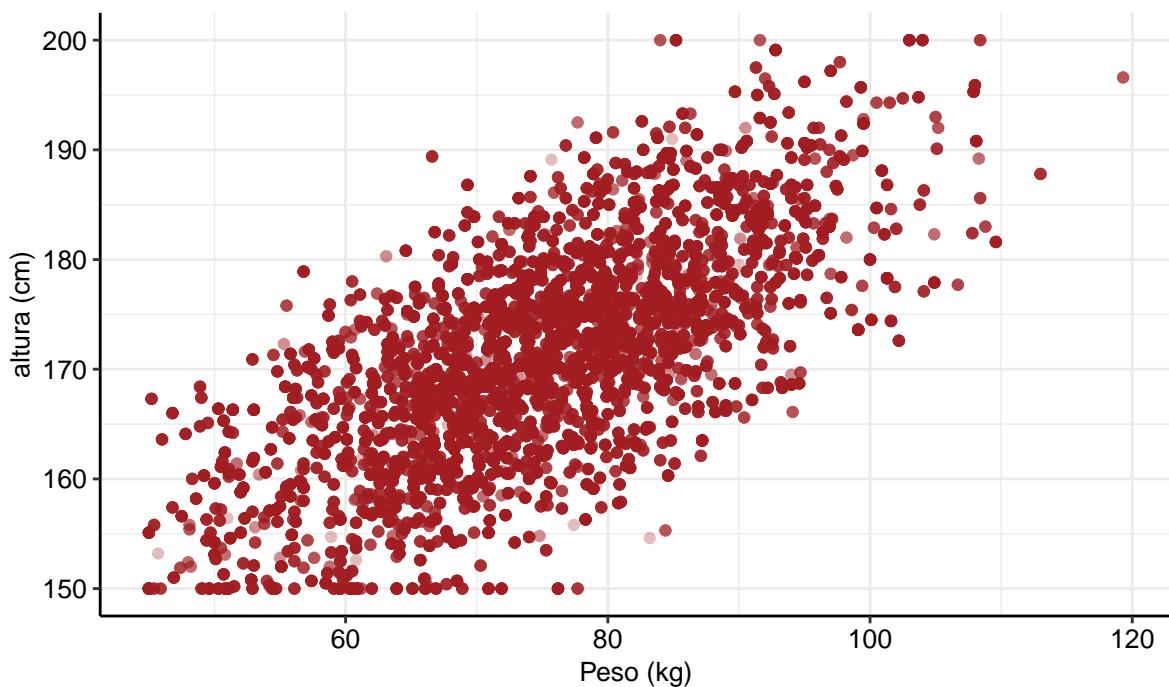
Cidade	Taxa de crescimento (%)
Rio Bravo	72,56
Canoa Quebrada	52,86
Sussurro de Pedra	51,04
Silver Creek	39,56
Âmbar Seco	22,86

A cidade de **Rio Bravo** apresentou o maior crescimento em receita anual ao longo do período analisado, destacando-se também por possuir o maior número de vendas (11290) e a maior receita média (R\$2.527,90). Observa-se que **Canoa Quebrada** realizou apenas 8.031 vendas nos 10 anos em análise, mas registrou a segunda maior receita média. Todas As cidades demonstram bom crescimento econômico e se mostram **promissoras** para investimentos futuros, porém as cidades com maior taxa de crescimento econômico foi **Rio Bravo, Canoa Quebrada e Sussure de Pedra**.

4.3 Análise 2

O objetivo desta análise é investigar se existe relação linear entre o **peso** e a **altura** dos clientes, em que o peso foi convertido para quilogramas (multiplicando o valor em libras por 0.453592) e a altura convertido para centímetros (multiplicando o valor em decímetros por 10).

Figura 5: Dispersão entre peso e altura dos clientes



Quadro 1: Principais métricas do peso (kg)

Estatística	Valor
Média	75,21
Desvio Padrão	11,85
Mínimo	45,00
1º Quartil	67,10
Mediana	75,20
3º Quartil	83,60
Máximo	119,30

Quadro 2: Principais métricas da altura (cm)

Estatística	Valor
Média	171,60
Desvio Padrão	9,88
Mínimo	150,00
1º Quartil	164,90
Mediana	171,90
3º Quartil	178,30
Máximo	200,00

Para realizar a análise, primeiro foram realizados dois testes de aderência de Kolmogorov–Smirnov a fim de verificar normalidade das variáveis. As hipóteses nulas H_0 consideram que o **peso** dos clientes provém de uma população normalmente distribuída com média igual a 75.21048 e variância igual a 140.4506, e que a **altura** dos clientes provém de uma população normalmente distribuída com média igual a 171.0633 e variância igual a 97.70323. As hipóteses alternativas H_1 afirmam que os dados não seguem essas distribuições propostas. As estatísticas de teste foram $D_p = 0.01888389$ e $D_t = 0.01577982$, com p-valores de 1.3×10^{-6} e 1.0×10^{-4} , respectivamente, sugerindo que os dados seguem uma distribuição aproximadamente normal. Nos gráficos seguintes podemos observar melhor a suposição de normalidade.

Figura 6: Verificação da suposição de normalidade para a variável peso

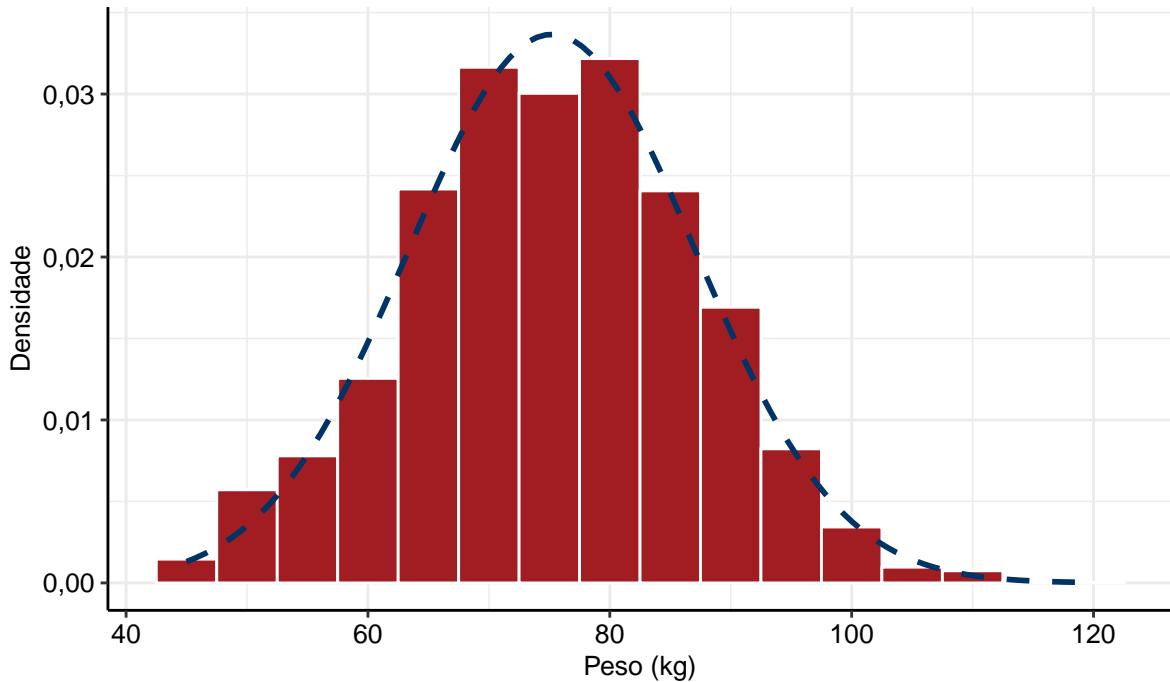
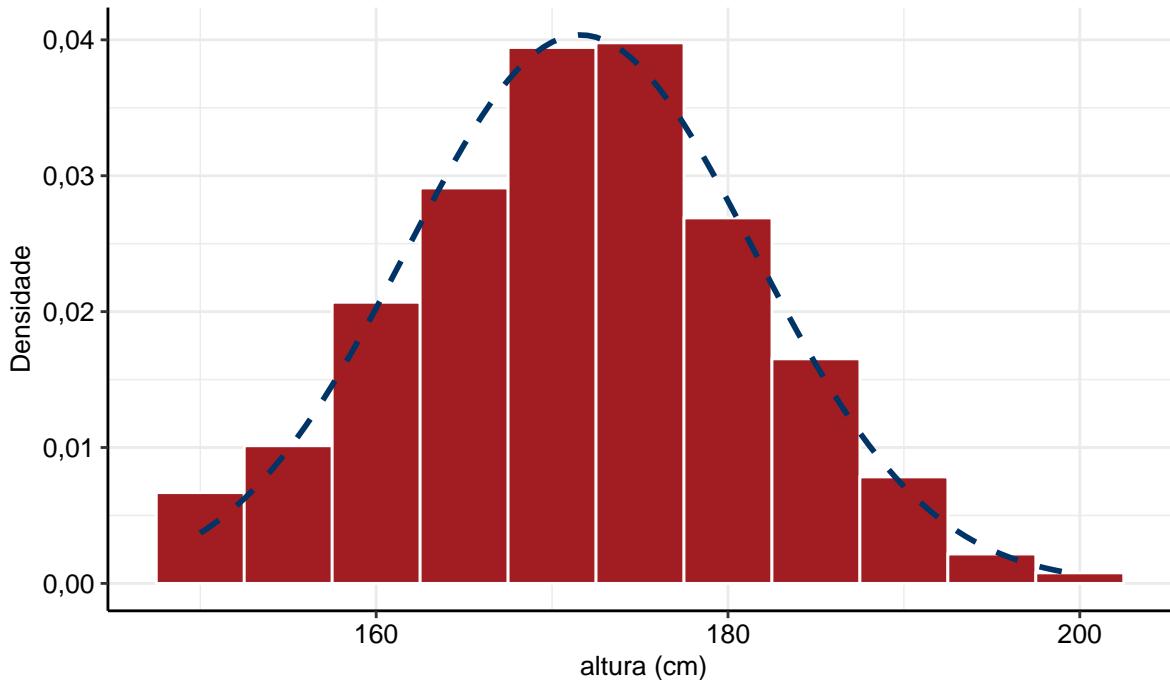


Figura 7: Verificação da suposição de normalidade para a variável altura



Em seguida, após a verificação da normalidade das variáveis, aplicou-se o teste de correlação de Pearson sob a hipótese nula $H_0 : \rho = 0$ contra a hipótese alternativa $H_1 : \rho \neq 0$, ao nível de significância de 5%. O resultado obtido foi $p\text{-valor} < 2.2 \times 10^{-16}$, indicando evidência significativa de correlação linear entre as variáveis. O estimador do coeficiente de correlação foi $\hat{\rho} = 0.6931284$, e o

intervalo de confiança a 95% foi dado por $IC_{\rho; 0.95} = [0.6858365; 0.7002811]$. O estimador da correlação de Pearson ($0.5 < \hat{\rho} < 0.7$) indica, na população de clientes, uma relação linear positiva moderada, quase alta, entre o **peso** e a **altura**. Isso é, à medida que a altura dos clientes aumenta, o peso também tende a aumentar. O p-valor muito baixo fornece evidência estatística que a correlação linear é não nula, sugerindo que a relação observada dificilmente ocorreu ao acaso. O intervalo de confiança indica que a verdadeira correlação populacional provavelmente está entre $[0.6858; 0.7003]$. Assim, podemos concluir que em geral, **clientes mais altos pesam mais**.

4.4 Análise 3

5 Conclusão

6 Anexo

1. Dicionário das variáveis do banco de dados

- ClientID: Chave do cliente
- Name: O nome do cliente
- Age: A idade do cliente em anos
- Sex: Sexo do Cliente
- Height_dm: A altura do cliente em decímetros
- Weight_lbs: O peso do cliente, em libras
- Anual_Income_usd: Renda do cliente anualmente em dólares
- CityID: Chave da cidade
- NameCity: Nome da cidade
- EmployeeID: Chave do funcionário
- EmployeeName: Nome do funcionário
- StoreID: Chave da loja
- StoreName: Nome da loja
- CityID: Chave da cidade
- ItemID: Chave do produto
- NameProduct: Nome do produto
- UnityPrice: Preço unitário do produto em dólares
- SaleID: Chave da venda
- ItemID: Chave do produto
- SaleID: Chave da venda
- Date: A data da ocorrência da venda (YYYY-MM-DD)
- StoreID: Chave da loja
- ClientID: Chave do cliente
- Quantity: Quantidade comprada deste produto