



Distilo

RELATÓRIO DE ANÁLISE

Análise de Rentabilidade

Exemplo de margem e DRE (dados fictícios).

Gerado em

Cliente

runId

30/04/2026

Relatório demonstrativo · dados sintéticos

demo-rentabilidade

Distribuidora Aurora: onde a margem mora e onde ela sangra

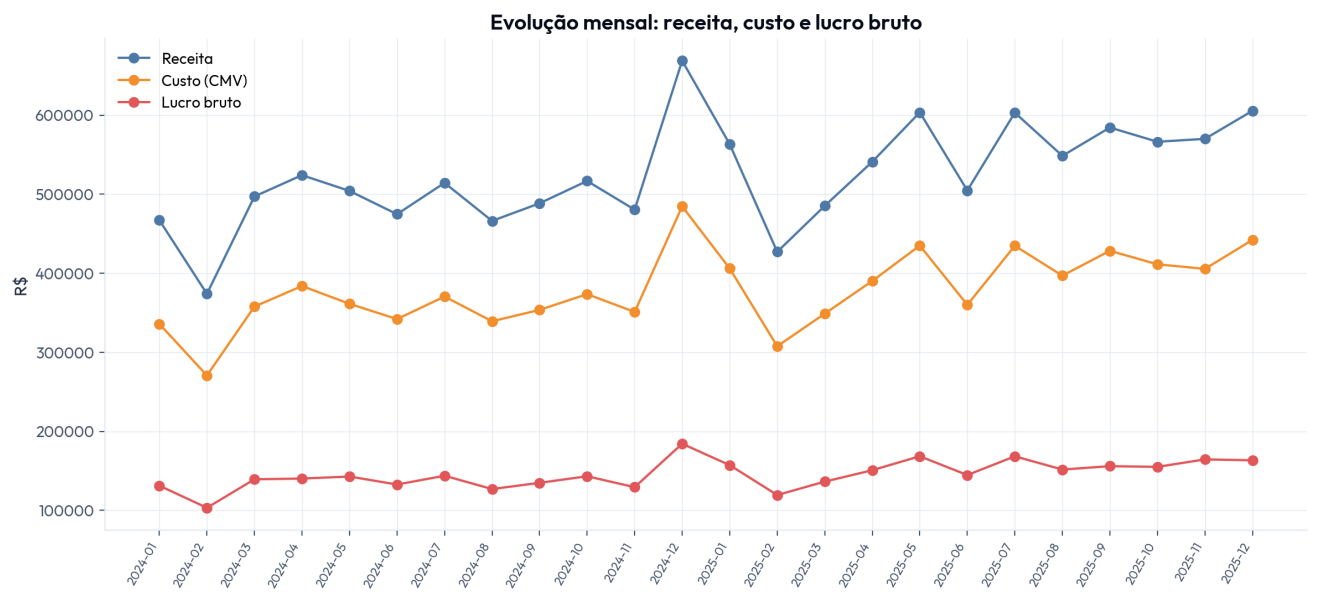
Análise de rentabilidade (margem por eixo + DRE consolidada). Período 2024-2025. Empresa fictícia, dados sintéticos: a sua análise traz os seus produtos e clientes reais.

A operação fatura R\$ 12.580.038 no período com lucro operacional de R\$ 871.520 (6,9% da receita). A margem bruta é de 27,7%, mas 2 produtos vendem no prejuízo e drenam R\$ 9.472 de margem que poderia ter ficado em caixa. A receita cresceu 10,5% de 2024 para 2025.

Demonstrativo de resultado (DRE consolidada)

Linha	Valor	% receita
Receita bruta	R\$ 12.580.038	100,0%
(-) Impostos sobre vendas	-R\$ 721.200	-5,7%
(=) Receita líquida	R\$ 11.858.838	94,3%
(-) Custo das mercadorias (CMV)	-R\$ 9.091.737	-72,3%
(=) Lucro bruto	R\$ 3.488.301	27,7%
(-) Comissão de vendas	-R\$ 324.869	-2,6%
(=) Margem de contribuição	R\$ 2.442.232	19,4%
(-) Despesas fixas	-R\$ 1.570.711	-12,5%
(=) Lucro operacional	R\$ 871.520	6,9%

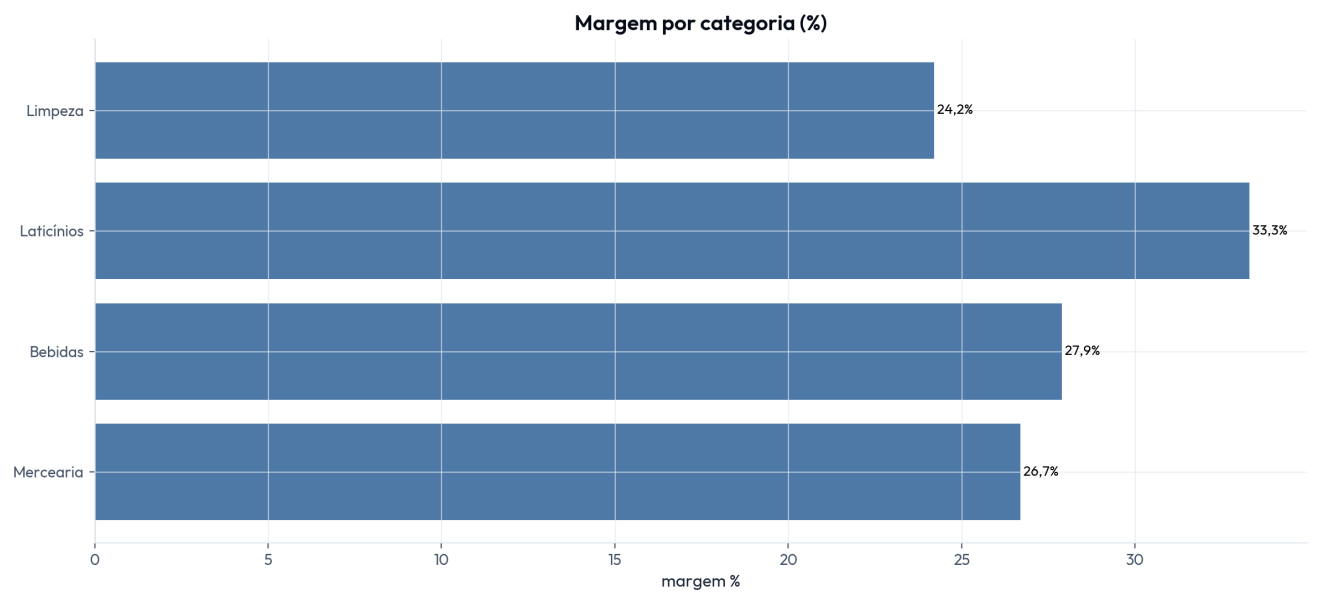
De cada R\$ 100 vendidos, sobram cerca de R\$ 6,93 no operacional. Margem operacional na banda baixa.



Onde a margem mora (e onde sangra)

Por categoria

Categoria	Receita	Margem %	% receita
Mercearia	R\$ 5.679.260	26,7%	45,1%
Bebidas	R\$ 3.814.859	27,9%	30,3%
Laticínios	R\$ 1.801.008	33,3%	14,3%
Limpeza	R\$ 1.284.911	24,2%	10,2%

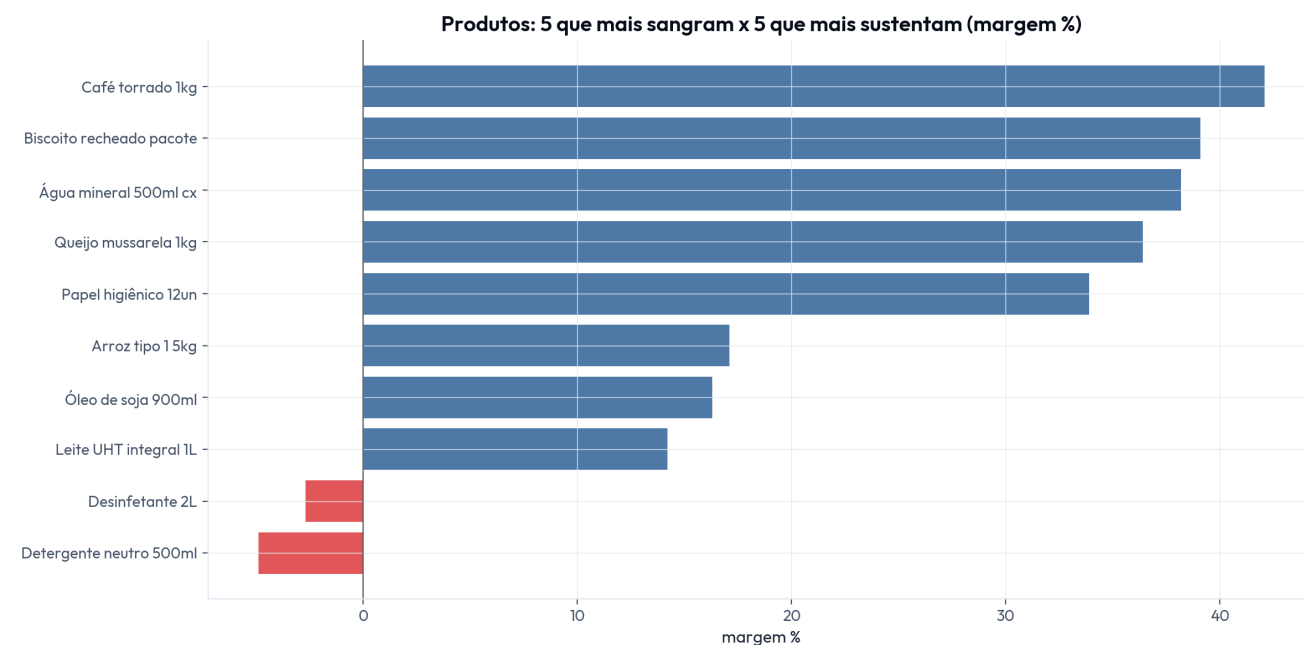


Laticínios sustenta a operação (margem 33,3%); Limpeza é a mais fraca (margem 24,2%).

Produtos que sangram

2 produtos vendem com margem negativa. Detalhe completo em [produtos_margem_negativa.csv](#).

Produto	Categoria	Receita	Margem %	Margem R\$
Detergente neutro 500ml	Limpeza	R\$ 67.572	-4,9%	-R\$ 3.325
Desinfetante 2L	Limpeza	R\$ 226.291	-2,7%	-R\$ 6.147

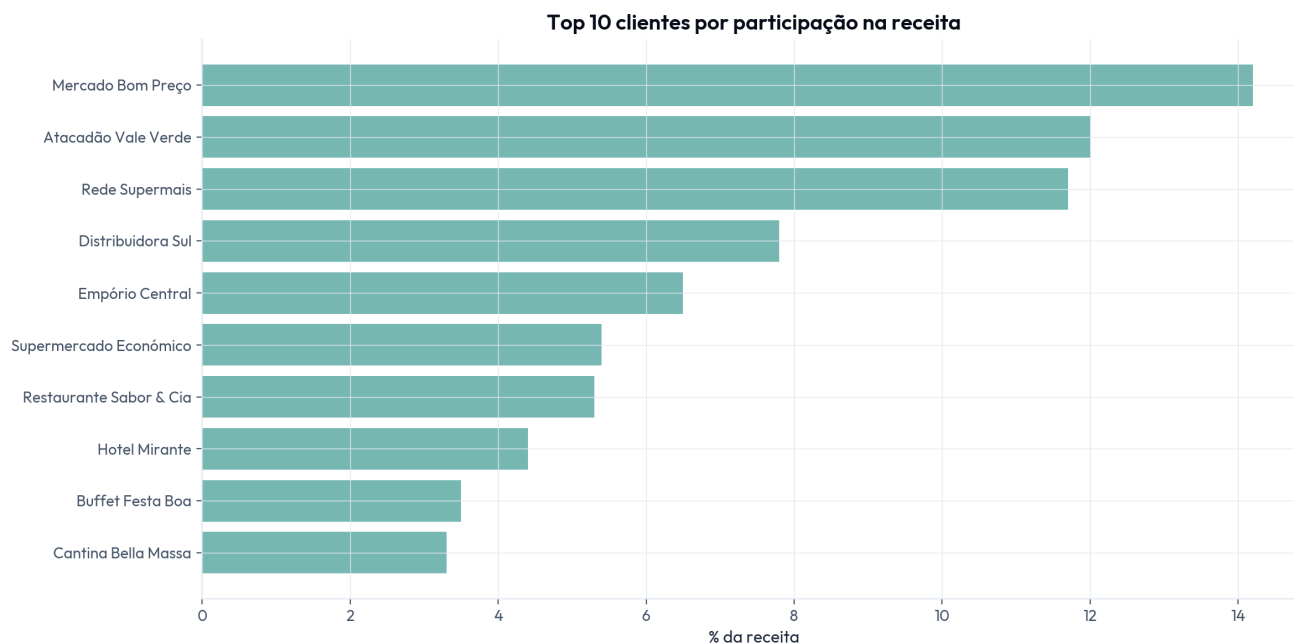


Ação: repreçar ou descontinuar esses itens. Se virarem break-even, a operação recupera R\$ 9.472 de margem. Antes de descontinuar, checar se algum é item-isca que puxa o pedido do cliente (cross-check com [margem_por_cliente.csv](#)).

Concentração de receita (risco)

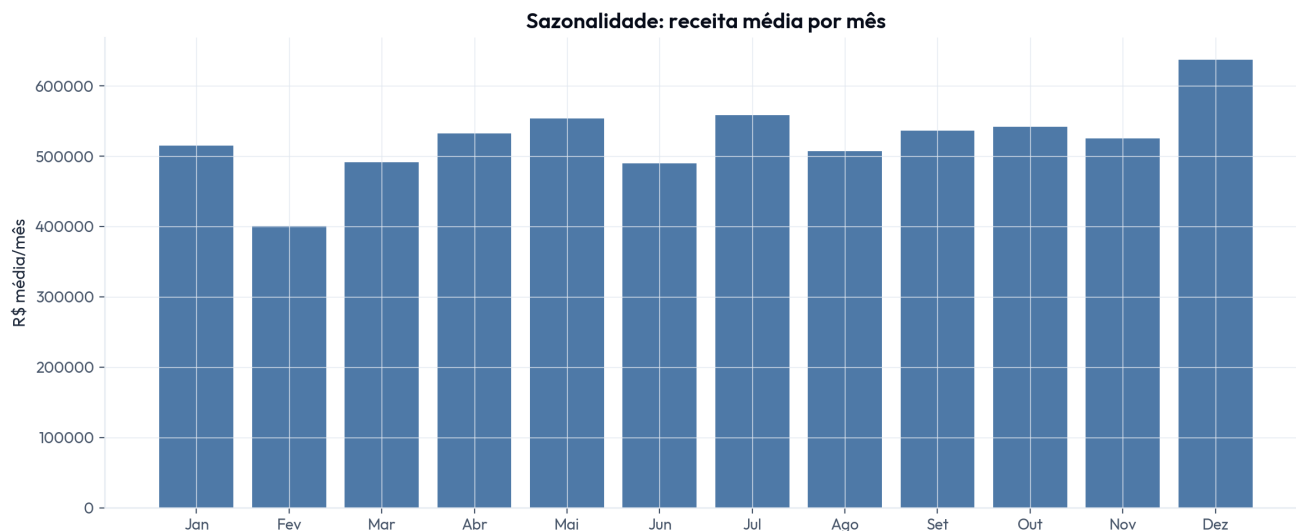
Os 3 maiores clientes respondem por 37,9% da receita; Mercado Bom Preço sozinho é 14,2%. Concentração assim significa que perder um cliente grande derruba o caixa do mês.

Cliente	Receita	% receita	% acumulado
Mercado Bom Preço	R\$ 1.785.703	14,2%	14,2%
Atacadão Vale Verde	R\$ 1.504.031	12,0%	26,2%
Rede Supermais	R\$ 1.477.192	11,7%	37,9%
Distribuidora Sul	R\$ 976.607	7,8%	45,7%
Empório Central	R\$ 821.818	6,5%	52,2%
Supermercado Económico	R\$ 673.222	5,4%	57,6%
Restaurante Sabor & Cia	R\$ 668.348	5,3%	62,9%
Hotel Mirante	R\$ 556.572	4,4%	67,3%
Buffet Festa Boa	R\$ 444.809	3,5%	70,8%
Cantina Bella Massa	R\$ 413.835	3,3%	74,1%



Sazonalidade (quando o caixa aperta)

O pico é dezembro (R\$ 637.240/mês em média); o vale é fevereiro (R\$ 400.550/mês). Programar compras e capital de giro para o vale evita aperto.



Próximos passos

- **Este mês:** decidir repreço/descontinuação dos 2 produtos negativos (`produtos_margem_negativa.csv`).
- **Próximo ciclo de compras:** renegociar custo das categorias de margem baixa com fornecedores, começando pela de maior receita.
- **Gestão de risco:** plano de retenção para os top 3 clientes; meta de reduzir a concentração dos 3 maiores abaixo de 33%.
- **Caixa:** provisionar capital de giro extra antes do vale de fevereiro.

Limitações (leia antes de aprovar)

- Custo é o custo direto da mercadoria informado na venda; rateio de despesa fixa por produto não foi feito (a DRE consolida no nível da operação).
- Classificação fixo x variável das despesas seguiu a coluna `tipo` do arquivo de despesas.
- Sazonalidade usa média de 2 anos (2024-2025); eventos pontuais podem distorcer um mês específico.

Anexo: arquivos gerados

- `margem_por_produto.csv` , `margem_por_categoria.csv` , `margem_por_canal.csv` , `margem_por_cliente.csv` : margem por eixo.
- `produtos_margem_negativa.csv` : subset crítico (margem < 0).
- `cliente_concentracao_top10.csv` : top 10 clientes + share acumulado.
- `dre_consolidada.csv` , `dre_mensal.csv` , `dre_anual.csv` : demonstrativo de resultado.
- `sazonalidade_mes.csv` : receita média por mês do ano.