



EPIMONÍ

Consultoria especializada em supermercados

"Aqui não é só teoria. Aqui também é prática."

IR – Manual do Índice de Rentabilidade

1. Introdução ao Índice de Rentabilidade (IR)

O Índice de Rentabilidade (IR) avalia se aquilo que se vende realmente gera resultado. Ele vai além do faturamento, mostrando se a operação está sendo financeiramente saudável. Rentabilidade é o que garante a continuidade, o crescimento e a segurança da empresa.

2. Objetivo do IR

O principal objetivo do IR é mensurar a margem real obtida nas vendas e identificar distorções que afetam a lucratividade. É um índice vital para o trabalho dos compradores, da diretoria e do setor financeiro. Com ele, decisões passam a ser tomadas com base em dados e não apenas em volume.

3. Indicadores analisados dentro do IR

- **Margem de contribuição por departamento e total**
- **Lucro bruto diário e acumulado**
- **Produtos com margem negativa ou abaixo do esperado**
- **Análise da margem por fornecedor**
- **Comparação entre margem prevista e margem realizada**





EPIMONÍ

Consultoria especializada em supermercados

"Aqui não é só teoria. Aqui também é prática."

- **Ranking de produtos mais lucrativos**
-

4. Como analisar os dados

- **Compare margem prevista X realizada**, ajustando negociações com fornecedores.
 - **Observe a margem dos campeões de venda**, pois vender muito sem margem significa prejuízo disfarçado.
 - **Avalie a rentabilidade por categoria ou mix**, identificando desequilíbrios que exigem intervenção.
 - **Analise as margens por fornecedor** e renegocie onde for necessário.
 - **Crie alertas para margens negativas**, corrigindo rapidamente rupturas operacionais.
-

5. Como aplicar os resultados na gestão

- **Ajustes de precificação inteligente** com base em margem e volume.
- **Substituição de produtos com baixa margem por alternativas mais rentáveis.**
- **Negociação ativa com fornecedores para aumentar a rentabilidade.**
- **Melhor alocação de verbas promocionais**, priorizando itens com melhor margem.





EPIMONÍ

Consultoria especializada em supermercados

"Aqui não é só teoria. Aqui também é prática."

- **Treinamento da equipe de compras** com foco em rentabilidade e não apenas custo de aquisição.

6. Exemplo prático

Um determinado produto está entre os mais vendidos, mas aparece com margem real de apenas 5%, bem abaixo da meta de 25%. O IR alerta para isso, permitindo investigar causas (quebra de preço, desconto não previsto ou custo de aquisição mal negociado). A ação pode envolver negociação com o fornecedor, retirada de promoção ou aumento do preço de venda.

7. Checklist de ações recomendadas

Área	Ação recomendada
Compras	Reavaliar fornecedores e custos de aquisição
Gerência	Verificar distorções entre margem esperada e realizada
Comercial	Reforçar vendas de produtos com boa margem
Financeiro	Acompanhar a lucratividade geral e propor cortes de perdas
Marketing	Evitar promoção de itens com margem comprometida

"Faturar é necessário. Lucrar é vital."

