



Consultoria especializada em supermercados

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

Manual Explicativo – CONTROLADORIA

1. Introdução à Controladoria

A **Controladoria** é o setor responsável por transformar dados financeiros e operacionais em decisões estratégicas. Dentro da consultoria EPIMONÍ, ela reúne as principais análises sobre despesas, desempenho dos setores, equilíbrio entre compras e vendas e o resultado líquido da loja.

Mais do que um simples controle de números, a Controladoria oferece uma **visão gerencial integrada**, que apoia a tomada de decisão com inteligência, precisão e rapidez. Seu objetivo é manter a loja equilibrada, rentável e com gestão ativa sobre os principais indicadores financeiros.

2. Objetivo da Controladoria

A Controladoria foi criada para permitir que os gestores acompanhem **de forma clara, prática e visual** os resultados que realmente impactam a saúde financeira da loja. Através de seus relatórios e painéis interativos, a Controladoria oferece:

- **Prevenção de desvios financeiros.**
 - **Correção de rumos em tempo hábil.**
 - **Planejamento baseado em dados reais.**
 - **Visão integrada entre setores, compras e resultado.**
-





Consultoria especializada em supermercados

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

3. Como funciona a Controladoria

A aba CONTROLADORIA é dividida em **quatro páginas principais**, cada uma com um foco estratégico específico:

Despesas Operacionais

Aqui é possível acompanhar os custos fixos e variáveis da loja, como energia, folha de pagamento, serviços, entre outros. A visão clara dessas despesas permite identificar onde é possível economizar sem comprometer a operação.

Desempenho Setorial

Mostra o desempenho individual de cada setor (mercearia, FLV, frios, açougue, etc.), incluindo indicadores como vendas, margem, rentabilidade e participação no resultado total da loja.

Compras x Vendas

Analisa o equilíbrio entre o que está sendo comprado e o que de fato está sendo vendido. Essa comparação ajuda a prevenir excessos de estoque, rupturas e problemas de fluxo de caixa.

Resultado Líquido

Consolida todos os dados em um único painel que mostra o resultado real da loja — receita menos despesas, gerando uma visão clara do **lucro ou prejuízo do período**.

4. Indicadores analisados na Controladoria

- Total de despesas operacionais
- Distribuição de custos por tipo (fixo, variável, administrativo, etc.)
- Vendas por setor e ticket médio





Consultoria especializada em supermercados

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

- Margem de contribuição por departamento
- Percentual de compras sobre as vendas
- Comparativo de estoque comprado vs giro
- Resultado líquido total da loja
- Participação percentual de cada setor no resultado
- Tendência de rentabilidade no período

5. Como analisar os dados

- **Despesas Operacionais:** Verifique os custos que mais pesam no orçamento. Avalie onde há desperdício ou onde é possível negociar reduções.
- **Desempenho Setorial:** Compare setores com maior e menor contribuição. Avalie se há desequilíbrio entre vendas e margem.
- **Compras x Vendas:** Verifique se o setor está comprando dentro da realidade de giro. Excesso de compras pode indicar má gestão ou risco de perda.
- **Resultado Líquido:** Observe se o lucro está de fato se consolidando. Caso o resultado esteja negativo, retorne às abas anteriores e investigue o motivo principal.

6. Como aplicar os resultados na gestão





EPIMONÍ

Consultoria especializada em supermercados

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

- **Rever o planejamento de compras**, com base na comparação entre compras e vendas reais.
- **Reduzir ou renegociar despesas operacionais**, principalmente as recorrentes ou com alto impacto.
- **Focar em setores com alta rentabilidade** e reorganizar setores que estão com desempenho negativo.
- **Planejar ações promocionais** para girar estoque parado ou com baixa saída.
- **Utilizar os dados nas reuniões de equipe**, para alinhamento de metas e correção de rota.
- **Acompanhar o resultado líquido com frequência**, e não apenas no final do mês.

7. Exemplo prático

Imagine que o setor de Frios apresenta compras muito superiores às vendas do mês. Ao analisar o painel "Compras x Vendas", é possível identificar esse descompasso. A ação imediata seria:

- Reduzir as próximas compras.
- Criar ações de giro no setor.
- Avaliar se há perdas ou falhas de precificação.
- Conversar com o responsável pelo setor e realinhar metas.

Essa análise evita acúmulo de estoque, perdas e impacto direto no resultado líquido.





EPIMONÍ

Consultoria especializada em supermercados

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

8. Checklist de ações recomendadas por área

Área

Ação Relevante

Gerência

Monitorar semanalmente os dados de resultado, compras e desempenho.

Financeiro

Acompanhar despesas e garantir que fiquem dentro do previsto.

Compras

Ajustar pedidos com base na venda real e na margem do setor.

Departamentos

Responsabilizar-se pelos resultados setoriais e colaborar com os ajustes.

Direção

Tomar decisões estratégicas com base na análise do resultado líquido.





EPIMONÍ

Consultoria especializada em supermercados

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

"Não se pode gerenciar o que não se mede — e a
Controladoria existe para que nenhuma decisão seja
tomada no escuro."

