

## Especificação Técnica – Montagem BI

**Objetivo deste documento:** Alinhar as origens de dados e lógicas de cálculo para a construção do BI.

### Filtros Globais (Aplicáveis a todas as telas):

- Mês
- Ano
- Estabelecimento (Filial)

## TELA 1: Faturamento e Comercial

**Visão:** Comercial de Curto Prazo **Origem de Dados Principal:** Tabela de Vendas (f\_Vendas) e Tabela de Metas.

### 1. Bloco de Indicadores (5 Cards)

- **Faturamento Total do Período:** Soma bruta do valor das vendas dentro do mês/ano filtrado.
- **Evolução YoY (Faturamento):** Variação financeira (R\$) e percentual (%) do faturamento do mês filtrado contra o exato mesmo mês do ano anterior (Ex: Fev/2026 vs Fev/2025).
- **Evolução MoM (Faturamento):** Variação financeira (R\$) e percentual (%) do faturamento do mês filtrado contra o mês imediatamente anterior (Ex: Fev/2026 vs Jan/2026).
- **Ticket Médio:** Faturamento Total / Quantidade de Vendas (Contagem distinta do número de notas/pedidos).
- **Quantidade de Vendas:** Contagem do volume de operações únicas (notas/pedidos) no período.

### 2. Visuais e Metas

- **Gráfico de Colunas (Atual vs Ano Anterior):** Eixo de tempo (meses) comparando a barra de faturamento do mês atual com a barra do mesmo mês no ano anterior. Deixar sempre o ano completo, não filtrar por mês para não aparecerem apenas poucas ou uma única coluna quando houver filtro de mês

### 3. Bloco de Metas (3 Cards integrados):

- **Meta Projetada:** Valor extraído da tabela de metas para o período.
- **% de Atingimento:** Faturamento Total / Meta Projetada.

- **Status de Venda:** Exibição do Faturamento Total com formatação condicional (Cor verde se  $\geq$  Meta; Cor vermelha se  $<$  Meta).

## TELA 2: DRE Gerencial

**Visão:** Regime misto (Usar Competência para alguns números e financeiro para outros).

**Regra Compra vs Vendas:** As receitas e custos devem vir das bases de Vendas (f\_Vendas) e Compras (f\_Compras).

**Regra de Impostos:** Os impostos devem ser calculados pela data do fato gerador (competência), e não pela data de pagamento da guia (tabela f\_financeiro).

### 1. Matriz DRE (Estrutura Contábil)

Matriz estruturada pelo Plano de Contas. Deve ir da Receita Bruta até o Lucro Líquido. Após o Lucro Líquido, incluir linhas de deduções adicionais (ex: pago de empréstimos, retiradas do sócio...) até chegar à linha de **Lucro Líquido Ajustado**.

- **Colunas da Matriz (7 métricas):**

1. Valor do Mês Atual
2. Valor do Mês Anterior
3. Variação (R\$) - Mês Atual vs Mês Anterior
4. Variação (%) - Mês Atual vs Mês Anterior
5. Valor do Mesmo Mês no Ano Anterior (YoY)
6. Variação (R\$) - Atual vs Ano Anterior
7. Variação (%) - Atual vs Ano Anterior3

Categoria	Mês Atual	Mês Anterior	Variação \$	Var %	Ano Anterior	Variação \$	Var %
⊕ (+) Receita Bruta	422.614,31	905.799,47	-483.185,16	-53,34%	1.057.774,85	-635.160,54	-60,05%
⊖ (-) Deduções da Receita	-2.837,99	-68.093,86	65.255,87	95,83%	-55.126,60	52.288,61	94,85%
⊖ (-) Custos Variáveis	-255.500,00	-430.280,00	174.780,00	40,62%	-359.700,00	104.200,00	28,97%
⊖ (-) MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	164.276,32	407.425,61	-243.149,29	-59,68%	642.948,25	-478.671,93	-74,45%
⊖ (-) Desp. Operacionais	-75.694,42	-126.894,69	51.200,27	40,35%	-119.004,68	43.310,26	36,39%
⊕ (=) EBITDA (Lucro Operacional)	88.581,90	280.530,92	-191.949,02	-68,42%	523.943,57	-435.361,67	-83,09%
⊕ (+/-) Res. Financeiro	-49.092,26	-1.229,60	-47.862,66	-3892,54%	-18.494,74	-30.597,52	-165,44%
⊕ (=) LUCRO LÍQUIDO	39.489,64	279.301,32	-239.811,68	-85,86%	505.448,83	-465.959,19	-92,19%
⊖ (-) Empréstimos	-2.234,24	-24.470,13	22.235,89	90,87%	-2.993,05	758,81	25,35%
⊖ (-) Retiradas dos Sócios	-10.282,07	-10.032,62	-249,45	-2,49%	-8.000,00	-2.282,07	-28,53%
⊕ (=) LUCRO AJUSTADO	26.973,33	244.798,57	-217.825,24	-88,98%	494.455,78	-467.482,45	-94,54%

## 2. KPIs e Gráficos

- **Gráfico de Colunas (Compras vs Vendas):** Comparativo visual do volume monetário de compras frente ao de vendas. – **Regra de Filtro:** Este visual deve ignorar o filtro de "Mês" da página e exibir sempre os dados consolidados do **Ano Atual** inteiro.
- **Card - Margem de Contribuição (%):** Cálculo:  $(\text{Receita Bruta} - \text{Deduções} - \text{Custos Variáveis}) / \text{Receita Bruta}$ .
- **Card - Termômetro Fiscal (%):** Cálculo:  $\text{Total de Impostos (Competência)} / \text{Faturamento Bruto (Competência)}$ .
- **Card - Alavancagem:** Cálculo:  $\text{Dívida Bancária Total (extraída da tabela de parâmetros)} / \text{Lucro Líquido}$ .

## TELA 3: Fluxo de Caixa e Tesouraria

**Visão:** Regime de Caixa e Liquidez. **Origem de Dados Principal:** Tabela de Movimentação Financeira (f\_Financeiro).

### 1. Visuais Diários

- **Gráfico de Linha (Evolução do Saldo):** Demonstra o saldo bancário (equivalentes de caixa) acumulado dia a dia ao longo do mês filtrado.
- **Gráfico de Colunas (Operações Diárias):** Demonstra as entradas (positivas) e saídas (negativas) ocorridas a cada dia, evidenciando o volume transacionado na conta bancária.

### 2. KPIs (Cards)

- **Burn Rate (Taxa de Queima):** Média mensal das **saídas de caixa** nos últimos 3 meses, a partir da data filtrada. Retrata o custo médio de operação da empresa.
- **Fôlego de Caixa:** Saldo de Caixa no final do período filtrado / Burn Rate. Resultado em "Meses". Demonstra quanto tempo a empresa sobrevive com o dinheiro em conta sem gerar novas receitas.

## TELA 4: Produtos

**Visão:** Auditoria de Rentabilidade dos produtos.

**Origem de Dados:** Cruzamento entre d\_Produtos, f\_Vendas e f\_Compras (via SKU).

### 1. Tabela de Rentabilidade (Visão Granular)

Deve conter as seguintes 5 colunas por produto:

- **Nome do Produto**
- **Total de Vendas:** Faturamento bruto do produto no período.
- **Custo Unitário da Última Compra: Atenção à regra:** Não usar custo médio geral. O sistema deve ignorar o mês atual, buscar cronologicamente no passado a data exata da última compra deste SKU na tabela de compras, e retornar o preço unitário.
- **Custo Total das Vendas:** Quantidade Vendida no período \* Custo Unitário da Última Compra.
- **Margem do Produto (%):**  $(\text{Total de Vendas} - \text{Custo Total das Vendas}) / \text{Total de Vendas}$ .

## 2. Gráficos de Estratégia

- **Curva ABC (Gráfico de Pareto - Coluna e Linha):**
  - Eixo X: Produtos ordenados do maior para o menor faturamento.
  - Colunas: Faturamento total do produto.
  - Linha: Percentual acumulado do faturamento (até atingir 100%).
- **Matriz de 4 Quadrantes (Gráfico de Dispersão):**
  - Eixo X: Margem do Produto (%).
  - Eixo Y: Faturamento Total (R\$).
  - *Divisão:* Inserir linhas de média nos eixos para criar os 4 quadrantes clássicos: Margem Baixa/Fat. Baixo; Margem Baixa/Fat. Alto; Margem Alta/Fat. Alto; Margem Alta/Fat. Baixo.