

PRÊMIO REVELAÇÃO EM FINANÇAS · IBEF-SP

Manu Insights

Uma plataforma multiagentes que analisa sell-in, mercado e margem de contribuição para devolver diagnóstico de negócio em minutos. Construídos dentro da área de gestão de receitas.



Camilla Gonzaga Moreira

Revenue Growth Management

Matheus Feres de Oliveira

Agosto de 2026

Thalia Ariely Marques Silva

A M. Dias Branco em números

Companhia brasileira, líder de mercado em massas e biscoitos, com exportação para mais de 40 países.

R\$ 10,2 bi

receita líquida em 2025

15,3%

margem EBITDA média de 2006 a 2025

22

unidades industriais

93%

de penetração nos lares



ESCALA E PRESENÇA

+20

marcas no portfólio

AAA

rating mantido pela Fitch

57%

receita de marcas adquiridas

+16 mil

colaboradores

0,5x

alavancagem média 20 anos

25

centros de distribuição

~300 mil

pontos de venda

+3,2 mil

idades no Brasil

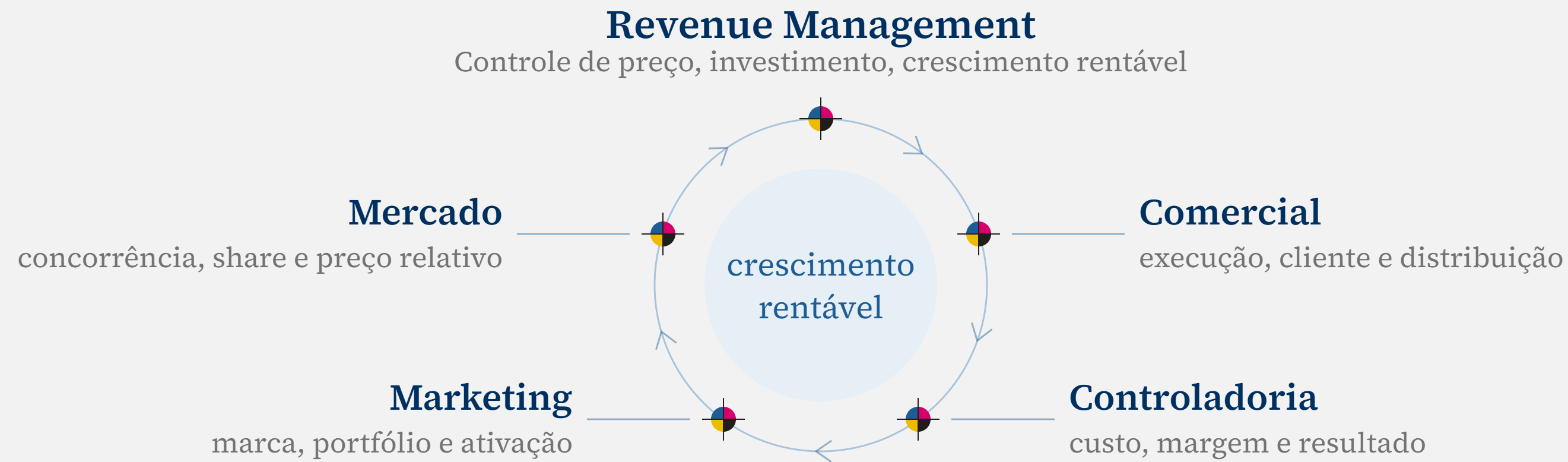
Revenue Management

Executar melhor preço para alavancar margem e atingir crescimento rentável.

01



Conectando decisões de negócio à geração de valor



PRINCIPAIS ALAVANCAS DE VALOR

Pricing

Preço por canal, região, marca e portfólio.

Investimentos comerciais

Promoção e verba onde o retorno é maior.

Rentabilidade

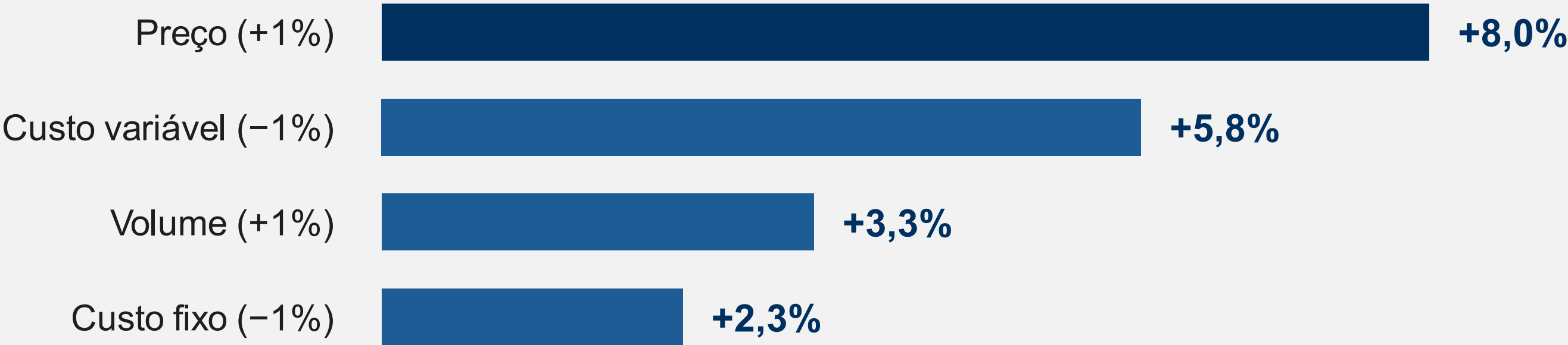
O impacto das decisões em receita e margem.

Dados e inteligência

Do dado à recomendação.

Por que preço é alavanca

Impacto no resultado operacional de uma melhoria de 1% em cada variável.



Pequenas melhorias de preço geram grandes impactos no resultado. Proteger e capturar esse ponto percentual é o trabalho diário do Revenue Management.

Fonte: The Power of Pricing, McKinsey & Company.

O cenário antes do projeto

Dados dispersos

Diversas ferramentas de BI com lógicas, filtros e nomenclaturas diferentes, mais planilhas para cruzar sell-in, mercado e margem à mão.

Cinco a sete dias

Era o tempo de um cenário completo. Quando o diagnóstico ficava pronto, o mês de referência já estava distante e a correção saía com atraso.

Postura reativa

Perguntas levantadas na reunião “e se abirmos por marca?”, “isso também acontece em São Paulo?”, voltavam como dever de casa para a semana seguinte.

Contratar mais analistas multiplicaria o custo do gargalo sem eliminar a fragmentação entre ferramentas, o retrabalho e o risco de erro em cruzamentos de alto volume.

A Solução

Uma Plataforma
Multiagentes, a Manu

02



A Manu em uma conversa *Uma* *plataforma* **Multiagentes**

01

Pergunta

A pessoa descreve, o que quer investigar.

02

Plano

A Manu propõe o plano de análise e pede consentimento.

03

Execução narrada

Os agentes rodam; ela interpreta citando cada número.

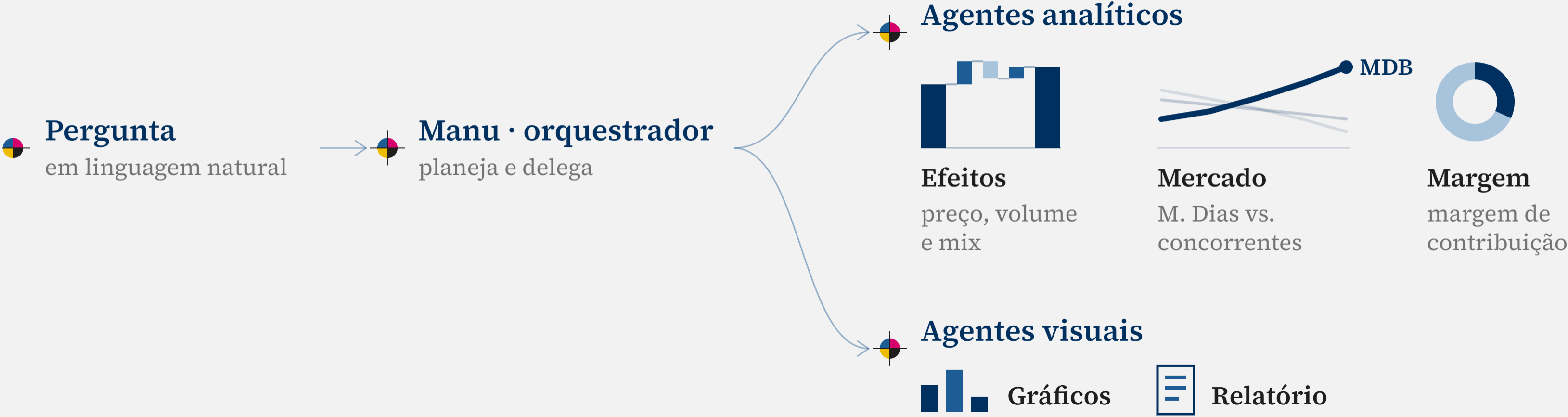
04

Entrega

Três saídas: chat, PDF e painel interativo.



Como funciona e o que devolve



PRINCIPAIS INDICADORES

Efeitos (Preço, Volume, Mix) DN DP Share Volume Share Valor Margem entre outros

CONSTRUÍDA SOBRE

Cloud

Claude motor agêntico

LangChain orquestração

SSO Microsoft Individual

rede corporativa

Case Prático

Aplicação em mundo real

03



A conversa

01 TUDO COMEÇA COM A PERGUNTA

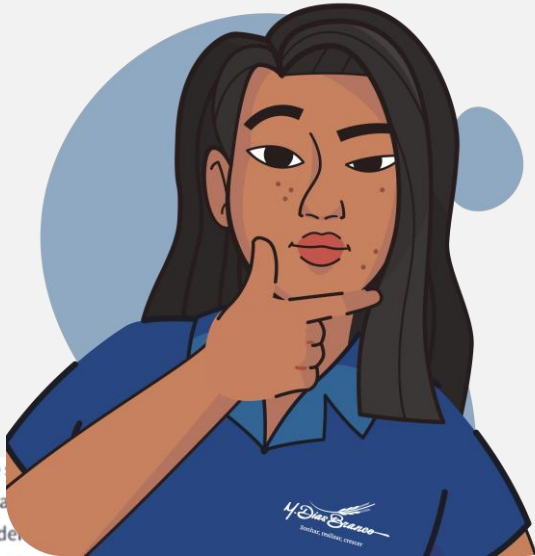
"Manu, considerando o cenário de mercado e concorrentes para [redacted] na UF [redacted] e no canal [redacted], há espaço para um possível aumento de preços? Gostaria que considerasse o cenário de Abr/26 até Jun/26"



02 E A INTERAÇÃO COM A MANU TRAZ OS INSIGHTS



Decisão e impacto: Case de Repasse



O que a Manu recomendou

“Há espaço de reposicionamento: a MDIAS está precificada abaixo da posição que sua liderança sustenta, há precedente competitivo. A leitura correta é de espaço qualificado, porém sem sinal livre de risco dada a retração do mercado.”



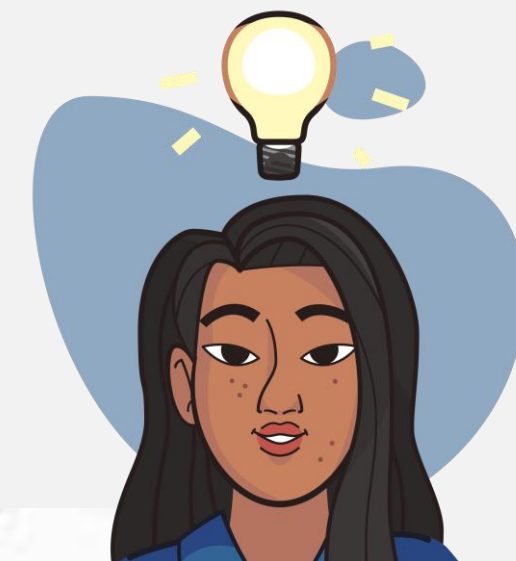
A decisão tomada

Repasse de preço faseado a partir da segunda quinzena de junho, focado em três canais x UF e em uma família representativa para a companhia.

O impacto medido

A margem de contribuição **sai de 53,3%** no cenário médio pré-aumento **para 54,7%**, em uma família, em três canais e em uma UF.

+R\$ 278 mil de margem de contribuição



Antes e depois

ANTES

5 a 7 dias

Três ferramentas de BI e planilhas de apoio

Cruzamento sell-in × mercado × margem manual

Executivo montado gráfico por gráfico

DEPOIS

20 minutos

Uma interface conversacional única

Cruzamento automatizado e auditável

Resposta no chat, PDF executivo e painel interativo (HTML)

Neste caso: de 5 DIAS para 20 MINUTOS e o analista passou a gastar o tempo' interpretando, não extraindo.

Com análise robusta em tempo recorde, as áreas alinham antes: decisões coerentes e alinhadas.



Da entrega à rotina

Em produção

No ambiente corporativo desde dezembro de 2025, no navegador, com login único. **Hoje são 108 usuários** acompanhando o desempenho do negócio e com de **potencial +1000 usuários**.

Gestão da mudança

Treinamento estruturado com RM, TI, Controladoria, Comercial, Marketing/Trade e RH, para uso **incorporado à rotina de decisão da empresa toda** e não só uma consulta esporádica.



Copiloto, não substituto

A Manu entrega leitura; o analista decide e age. O ganho aparece quando o time deixa de consolidar dados e passa a **interpretar e tomar decisões**.

Curadoria contínua

Base e regras revisadas pelo próprio RM a cada sprint, com as respostas auditadas contra a fonte. **Novas bases e agentes em fase de homologação** (Markup, Bandas de Preço)



Feito sob medida

O time especificou, construiu, testou e mantém a plataforma. Não é solução de prateleira: **é a visão M. Dias materializada numa IA.** Sua evolução segue as prioridades estratégicas da companhia e acompanha a evolução da tecnologia.

