

Explicação dos insights do relatório de Análise Orçamentária

1. 🛢 Saúde do Orçamento (Disponível vs. Total)

- **O que é:** Quanto sobrou do seu "tanque de gasolina" **do ano todo**.
 - **Exemplo:**
 - Você tem um tanque de **R\$ 100.000** para usar o ano inteiro (Orçado Anual).
 - O sistema soma tudo que já foi aprovado e pago (R\$ 80.000).
 - O seu "Disponível Remanejável" é de R\$ 20.000 (ou 20%).
 - **O Insight ⚠ (Alerta Laranja):** O sistema apita e diz: "**Atenção!** Você só tem 20% de gasolina para o resto do ano!"
-


2. ⏳ Gargalo de Aprovação (Pendentes vs. Aprovados)

- **O que é:** A "caixa de entrada" do gerente está lotada?
 - **Exemplo:**
 - O gerente já **aprovou** R\$ 10.000 em gastos este mês (e-mails que ele já leu e respondeu).
 - Mas na caixa de entrada dele, existem R\$ 8.000 em pedidos **pendentes** (e-mails não lidos).
 - **O Insight ⏳ (Alerta Laranja):** O sistema vê que 8.000 é mais que 50% de 10.000 e avisa: "**Gargalo!** O gerente está com R\$ 8.000 parados na mesa dele. Isso está atrasando o trabalho da equipe, ele precisa aprovar ou reprovar logo!"
-


3. 🍕 Concentração de Gasto (Onde está o Risco)

- **O que é:** Tem uma única pessoa "comendo a pizza inteira"?
 - **Exemplo:**
 - A empresa inteira gastou **R\$ 50.000** (Aprovado).
 - O sistema olha o ranking e vê que o Centro de Custo "**Marketing**" gastou sozinho **R\$ 30.000**.
 - **O Insight ⓘ (Informativo):** O sistema calcula ($30.000 / 50.000 = 60\%$) e informa: "**Concentração!** O 'Marketing' está comendo 60% de toda a pizza. Isso não é bom nem ruim, mas você (gestor) precisa saber que o risco de estourar o orçamento está concentrado neles."
-



4. ☑ Ritmo de Gasto (Burn Rate)

- **O que é:** Estamos correndo mais rápido que o relógio? (Este era o da sua dúvida).
 - **Exemplo:**
 - Pense no mês como uma corrida de **30 dias**.
 - Seu orçamento mensal é de **R\$ 3.000** (seu "fôlego" para a corrida).
 - O "ideal" é que no dia 15 (metade do tempo), você tenha gasto R\$ 1.500 (metade do fôlego).
 - **O Insight  (Alerta Laranja):** "Atenção: Estamos no dia 10 (33% do tempo da corrida), mas você já gastou R\$ 1.800 (60% do seu fôlego). Se continuar nesse ritmo, seu fôlego (dinheiro) vai acabar muito antes do fim do mês!"
-

5. Custo de Emergência

- **O que é:** Isso é "azar" ou é "falta de planejamento"?
 - **Exemplo:**
 - É normal ter 1 pneu furado (um gasto de emergência).
 - Mas a empresa gastou R\$ 100.000 (Aprovado) e, desse total, R\$ 35.000 foram marcados como "Emergência".
 - **O Insight  (Alerta Vermelho):** "Crítico: 35% dos seus gastos são 'emergências'! Se você fura o pneu toda semana, o problema não é o pneu, é o caminho que você está usando. Seu planejamento está falho, você precisa prever melhor esses 'imprevistos' no orçamento."
-

6. Precisão Orçamentária (Orçado vs. Realizado)

- **O que é:** Nossos "chutes" (estimativas) são bons?
 - **Exemplo (Gastando *mais*):**
 - A equipe de TI pediu R\$ 1.000 para um servidor (Orçado).
 - Na hora de pagar, a nota veio R\$ 1.300 (Realizado).
 - Se isso acontece sempre...
 - **O Insight  (Alerta Laranja):** "Atenção: A equipe de TI está consistentemente errando as estimativas em 30% para mais. Eles precisam orçar valores mais realistas, senão o orçamento sempre vai estourar."
 - **Exemplo (Gastando *menos*):**
 - A equipe de Compras orçou R\$ 10.000 para material de escritório.
 - Mas eles são bons negociadores e só gastaram R\$ 7.000.
 - **O Insight  (Oportunidade):** "Oportunidade: A equipe de Compras está 30% abaixo do orçado. Podemos 'desbloquear' esses R\$ 3.000 que eles economizaram e remanejar para o Marketing, que está precisando."
-

7. ☹ Taxa de Rejeição (Eficiência da Gestão)

- **O que é:** Estamos perdendo tempo analisando "lixo"?
- **Exemplo:**
 - O gerente recebeu 100 pedidos de lançamento este mês.
 - Ele teve que Reprovar/Cancelar 25 desses pedidos.
- **O Insight ⚠ (Alerta Laranja):** "Atenção: 25% (1 em cada 4) dos pedidos são reprovados. Estamos perdendo tempo analisando pedidos que não deveriam nem ter sido feitos. As equipes precisam ser treinadas sobre o que pode e não pode ser pedido."