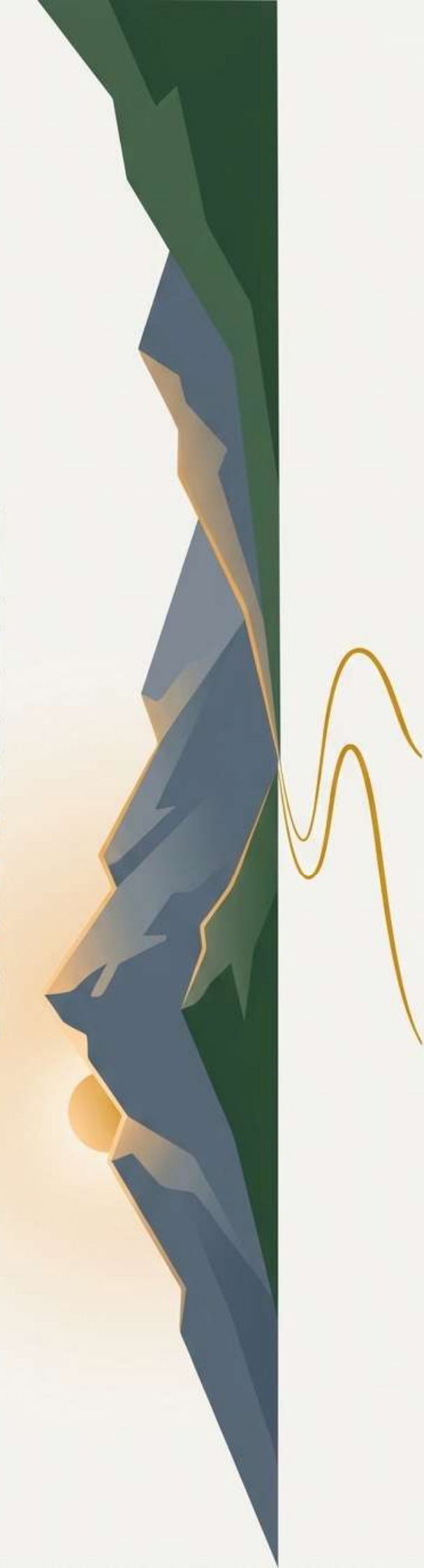


A Jornada do FP&A

Do Operacional ao Estratégico: Um Guia Para se
Tornar um Profissional de Elite



Como transformar dados em decisões e se tornar uma peça-chave para o negócio.

Existem Dois Caminhos na Carreira de Finanças. Qual é o Seu?



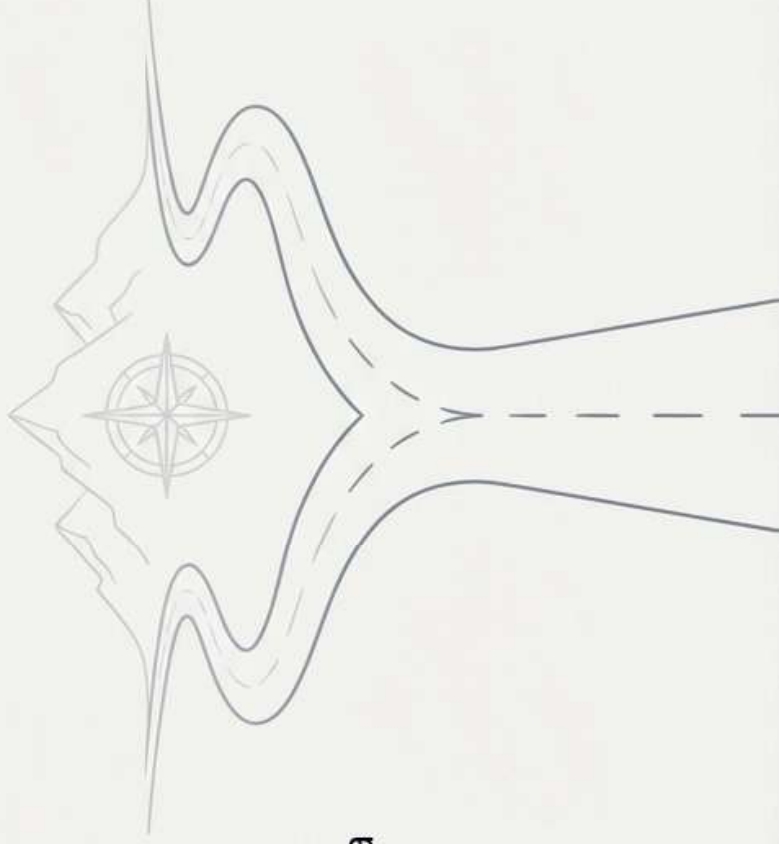
O Reativo

Focado no passado, reporta o que já aconteceu. Consolida dados, atualiza planilhas e controla o orçamento de forma rígida. É visto como um fiscalizador.



O Estratégico

Focado no futuro, ajuda a construir o que vai acontecer. Usa os dados para gerar insights, identificar riscos e oportunidades. É visto como um copiloto para o crescimento da empresa.



FP&A Básico vs. FP&A Estratégico: A Diferença Está na Geração de Valor

"Fazer o básico já não é mais suficiente para você crescer e ter sucesso profissional. Você precisa se diferenciar da manada."

O Ponto de Partida



- Consolida bases de dados.
- Atualiza planilhas.
- Elabora orçamentos.
- Realiza comparação entre Real e Orçado.
- Elabora apresentação de resultados.
- Sabe mexer em sistemas ERP.

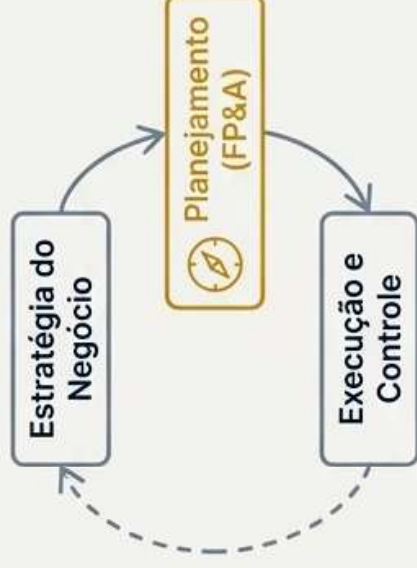
O Destino



- Recomenda novas métricas de avaliação financeira.
- Identifica riscos e possíveis mitigadores.
- Implementa planejamento de cenários.
- Identifica oportunidades (redução de custos, aumento de receita, melhoria do fluxo de caixa).
- Sabe programar e utilizar Inteligência Artificial.

Mas Afinal, o que é FP&A (Financial Planning & Analysis)?

É o processo de realizar orçamentos, previsões e análises para apoiar as principais decisões corporativas de uma empresa. O objetivo é fornecer insights financeiros que guiam a execução da estratégia do negócio.



"Quem não mede não administra."



Pilar de Gestão

Traduz o planejamento estratégico em um plano financeiro executável.



Instrumento de Controle

Cria uma base de comparação para analisar desvios e entender a performance.



Ferramenta de Decisão

Fornece a base quantitativa para alocação de recursos e investimentos.

A Escalada Para o Estratégico: Os 3 Pilares da Transformação

Sair do operacional e se tornar um parceiro estratégico não é um salto, é uma escalada. Essa jornada é construída sobre três pilares fundamentais que transformam sua mentalidade e sua entrega de valor.

Estratégico

Pilar 3: Atitude Estratégica -
Propor a solução.

Pilar 2: Mapeamento Estratégico -
Entender o porquê.

Pilar 1: Visão Estratégica -
Enxergar além dos números.

Operacional

Pilar 1: Visão Estratégica – Desenvolvendo um Olhar de Dono

O que é?

É a capacidade de enxergar o negócio de forma macro e a longo prazo. É ir além da sua tarefa e entender como a empresa cresce, gera valor e se mantém saudável. É ter um 'senso de dono'.

A Analogia do Check-up

Assim como um médico que, a partir dos primeiros sintomas, faz um diagnóstico inicial, o profissional com visão estratégica identifica oportunidades e potenciais problemas antes que se tornem críticos.

Você começa a fazer as perguntas que o acionista faria.



Resultado

Ao demonstrar essa visão, você adquire um “valor imensurável” e se torna um profissional diferenciado, em quem a liderança confia.

Pilar 2: Mapeamento Estratégico – O Raio-X dos Resultados

O que é?

Após o 'check-up' da Visão Estratégica, o mapeamento é o 'raio-x'. É a análise profunda para entender a causa raiz dos números. Por que uma meta não foi atingida? Foi falta de processo? Comunicação? Conexão entre áreas?

Sua "Caixinha de Ferramentas"

A mentalidade estratégica requer o uso de ferramentas para diagnosticar a situação.

- Exemplos: Análise SWOT, Matriz de Riscos.



"Nós temos essa obrigação como profissional de ter todas as ferramentas dentro da nossa caixinha de ferramentas. É ela que faz a diferença na nossa evolução." – Leandro Gomes

Pilar 3: Atitude Estratégica – De Analista a Solucionador de Problemas

O que é?

Se a Visão é o check-up e o Mapeamento é o raio-X, a Atitude é oferecer o “tratamento”.

Não adianta ter o diagnóstico e não propor a cura.

A Consequência

Você deixa de ser quem apenas aponta o problema e se torna quem constrói a ponte para a solução.

Como Agir

- ✓ Use suas habilidades e conhecimentos para sentar com as áreas de negócio.
- ✓ Explique os motivos e os benefícios da mudança.
- ✓ Demonstre como a solução proposta irá construir algo maior e resolver uma dificuldade real.
- ✓ Atue na causa raiz do problema, não apenas nos sintomas.



A Visão do Cume: A Confiança Como Moeda de Troca

Com os três pilares, você não entrega apenas relatórios; você entrega insights, soluções e, o mais importante, confiança. Você se torna a pessoa a quem a liderança recorre antes de tomar grandes decisões.



Sua Nova Identidade Profissional

Você vira o "Sherlock Holmes das finanças".

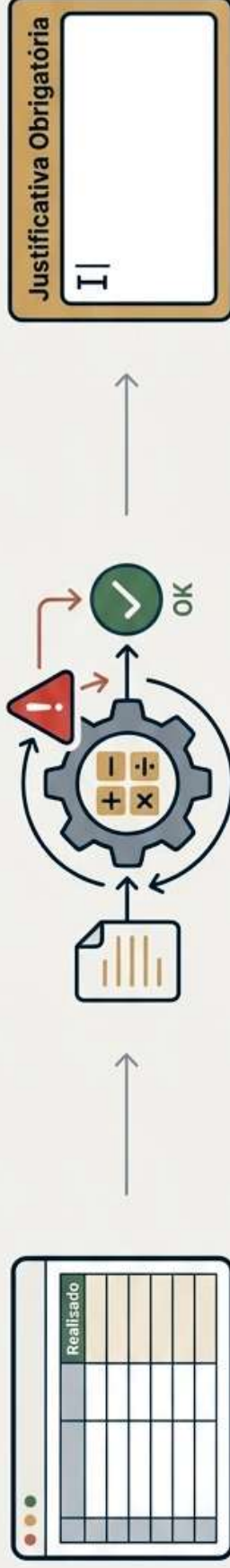
- Você sempre faz a próxima pergunta: Por quê?
- Se os custos subiram, por quê? Matéria-prima? Câmbio? Ineficiência?
- Se as vendas caíram, por quê? Contratos não renovados? Reajustes não aplicados?
- Você conecta os pontos que ninguém mais vê.

Na Prática: Como Construir Confiança e Formalizar a Análise

O Desafio

Como obter as justificativas para as variações orçamentárias sem criar conflito?

Visual: O Processo Estratégico



1. Prepare o Terreno

Crie um template (modelo) padronizado onde a área de negócio insere o resultado "Realizado".

2. Automatize a Análise

A planilha já calcula a variação (%) contra o "Orçado" e acende um alerta visual (vermelho) se a meta não foi cumprida.

3. Exija a Causa

O template tem um campo obrigatório: "Justificativa e Plano de Ação". A própria pessoa responsável explica o desvio e o que fará para corrigir.

Seu Papel na Reunião

Você não é mais o acusador. Você é o portador da informação consolidada, o "Cavaleiro do Apocalipse" que traz os fatos para a mesa. A discussão passa a ser entre os gestores sobre a solução, e não mais com você sobre o número.

A Mentalidade do Controller: Seja o Mandaloriano das Finanças

A confiança é protegida por uma postura profissional específica. Pense em si mesmo como um personagem com armadura, ferramentas e um código de conduta.



Sua Armadura (Blindagem)

Função: Protege você.

Como: Formalize conversas importantes por e-mail. Tenha os dados e as premissas sempre à mão. Você está preparado para qualquer pergunta.

Suas Ferramentas (Assertividade)

Função: Permitem que você aja.

Como: Saiba a hora certa de falar e a hora de observar. Use sua análise para atacar o problema, não as pessoas.

Seu Código (Integridade)

"Critique o processo, não critique as pessoas."

Como: Apresente os problemas de forma direta, clara e íntegra, sempre com um plano de ação sugerido. Você não é um delator, é um catalisador de melhorias.

O Legado: Para Onde a Jornada Estratégica Pode Te Levar?

Tornar-se um especialista em FP&A estratégico não é apenas sobre um cargo, mas sobre construir um ativo de carreira. Você desenvolve uma capacidade de gerar valor que pode ser replicada em qualquer empresa, setor ou desafio.



“Você se torna um profissional que as empresas não querem perder.”

A seguir, exploramos 7 objetivos de carreira que se tornam alcançáveis quando você domina a arte e a ciência do FP&A.

Sete Destinos de Carreira Para o Profissional de FP&A



1

Migrar de Área

Sair de funções puramente operacionais para uma posição mais nobre e com maior poder de desenvolvimento.



2

Crescer no Cargo Atual

Dedicar-se 100% a um FP&A de alto impacto.



3

Conquistar um Cargo Melhor

Seguir a trilha de progressão clássica: de Analista a Controller.



4

Tornar-se um Consultor

Usar a metodologia para expandir um negócio de consultoria e aplicar as melhores práticas em múltiplos clientes.



5

Obter Conhecimento Relevante

Dominar o que realmente importa para executar e gerar resultados imediatos na carreira.



6

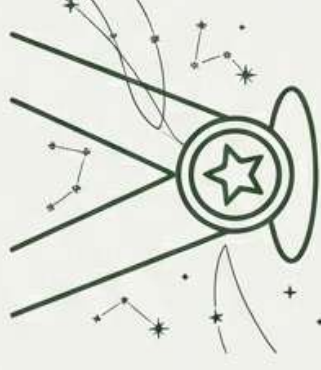
Prosperar e Alcançar Níveis Gerenciais

Construir uma reputação como o profissional 'go-to' para desafios complexos.

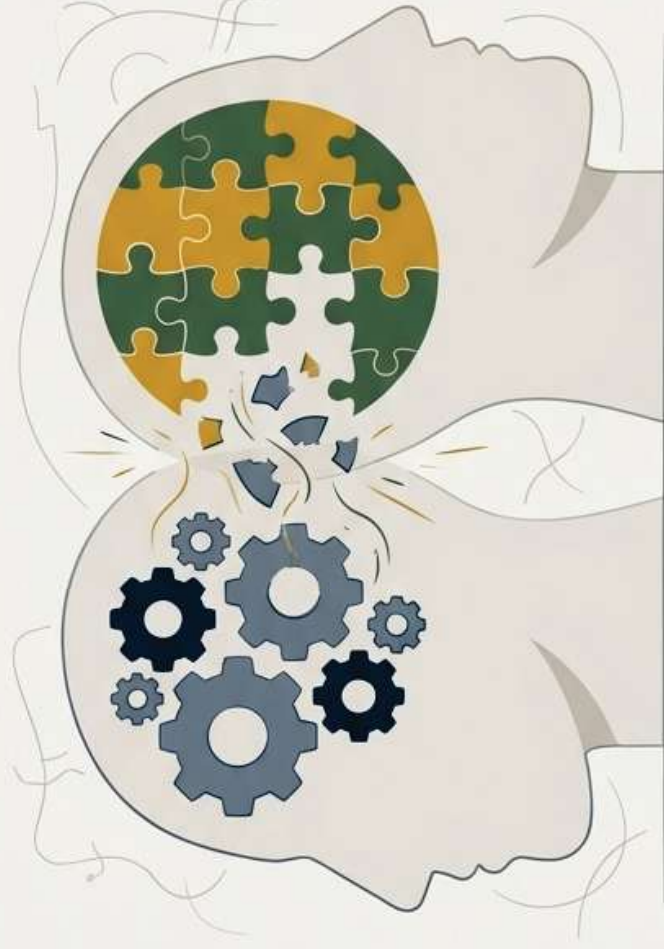
7

Ser uma Referência no que Faz

Mapear o caminho para posições de liderança, transformando seu potencial de carreira.



A Ferramenta Mais Importante da Sua Jornada é a Sua Mentalidade



A transição do básico para o estratégico, do operacional para a parceria de negócio, começa antes de qualquer planilha ou sistema. Começa com a sua atitude, sua postura e sua decisão de agir como um dono.

A Mudança de Chave

De: "Meu trabalho é entregar este relatório."

Para: **"Meu trabalho é ajudar esta área a atingir sua meta."**

"Aja como o profissional que você quer se tornar, antes mesmo de ter o título. A promoção é o reconhecimento do valor que você já está gerando."

**“Pense como um controller, mesmo que
você ainda não seja.**

**Vai fazer a diferença na sua carreira. Vai te
fazer ir mais longe.**

**E tenho certeza que você, fazendo isso, vai
aprender mais rápido e vai decolar na sua
carreira.”**

Leandro Gomes