IA APLICADA A FINANÇAS, NA PRÁTICA

A diferença não está na IA. Está em quem pede.

Método, ferramentas, agentes e governança, por quem parou de assistir palestra sobre IA e construiu uma empresa inteira com ela.

O que você vai encontrar aqui:

- a tese: o fim do fazedor de planilhas
- a régua de habilidades de 2030
- as ferramentas e os agentes que eu uso
- o método para pedir como quem sabe
- a governança que protege a empresa



Elvio Ribeiro
www.elvioribeiro.com

01 A TESE

O fim da era do fazedor de planilhas.

Durante muito tempo, fazer planilha foi trabalho sério. Era assim que a informação nascia, e quem montava bem uma planilha carregava a área nas costas. Não era limitação de talento, era falta de opção. Esse mundo acabou: hoje existem ferramentas que montam, cruzam e formatam melhor e mais rápido do que qualquer um de nós. O que valorizou não foi a planilha. Foi a análise. E analisar começa por saber pedir.

Número não surge no financeiro, ele é consequência de um comportamento. A inadimplência que eu recuperei em uma operação de educação não era problema do financeiro: ela nascia no atendimento, na logística, no processo de vendas, no sistema que falha ou em combinados não formalizados. As novas ferramentas ajudam justamente nisso, entender o fluxo para não interpretar um sintoma de caixa como problema puramente financeiro. É processo e leitura do negócio.

É por isso que a IA não ameaça o profissional de finanças. Ela ameaça uma versão dele: a que digita, concilia e formata. A leitura, o critério e a pergunta certa continuam sem concorrência, e é a chance de elevar a função financeira a um papel de verdadeira parceria de negócios. A missão continua a mesma de sempre: simplificar o complexo.

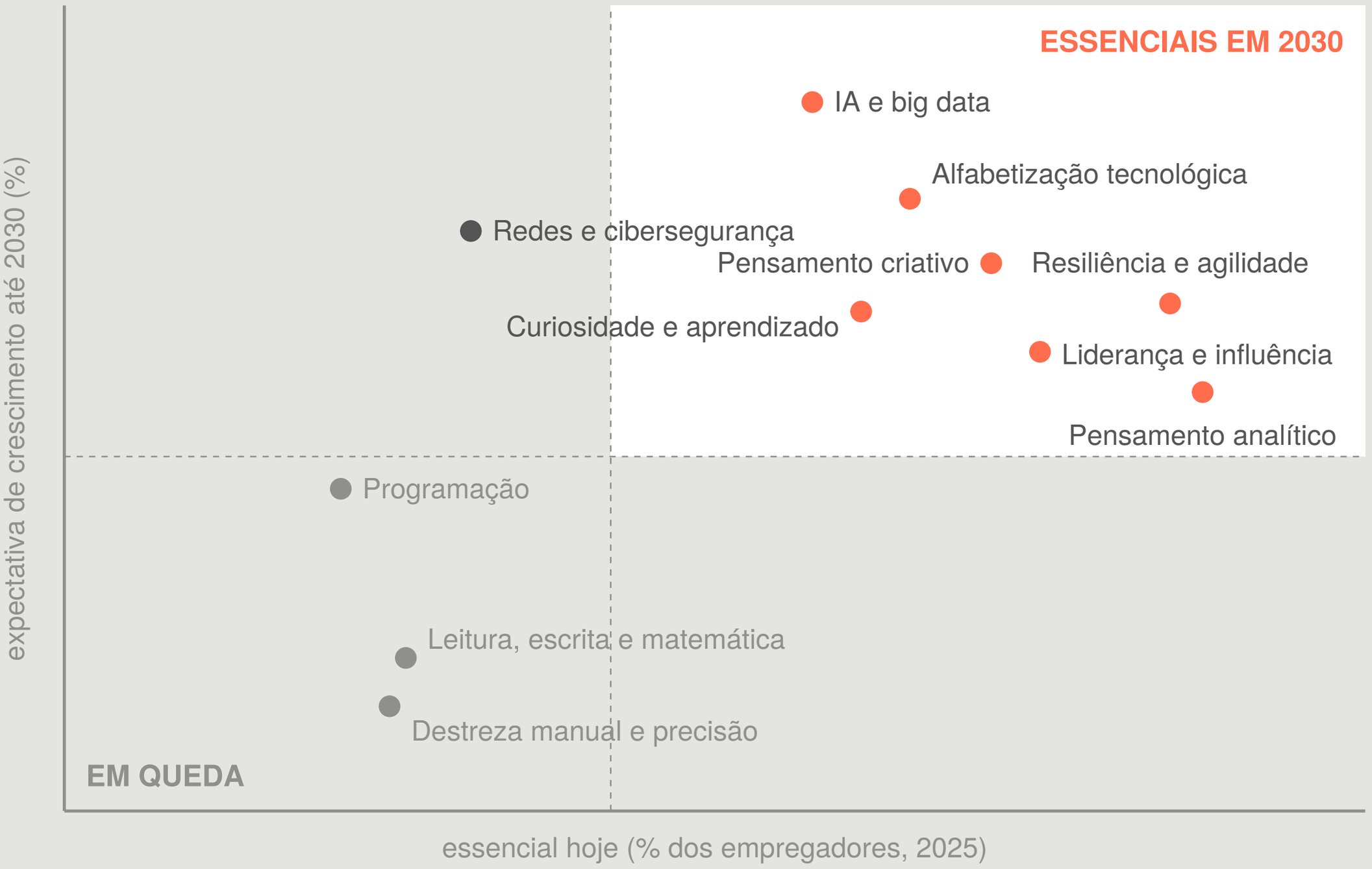
Dados mostram comportamento de pessoas. Quem não entende de pessoas não interpreta dados.



02 O CONTEXTO

A régua de 2030 já está publicada.

O Fórum Econômico Mundial estima que 39% das habilidades atuais serão transformadas ou ficarão obsoletas até 2030. O mapa abaixo mostra onde cada habilidade está hoje e para onde caminha:



Fonte: Fórum Econômico Mundial, The Future of Jobs Report 2025, Figura 3.6. Posições aproximadas.

A minha leitura: cai o que executa tarefa. Sobe o que interpreta, decide e lidera.



03 O EFEITO NO NEGÓCIO

Empresa leve, que se conhece, vende mais.

IA bem aplicada não é projeto de tecnologia, e o efeito não é simplista: mexe no processo, no caixa e até na capacidade de negociação, porque quem conhece os próprios números senta na mesa como o lado forte. Tudo pode ser melhorado, mesmo que você ainda não saiba como. A cascata é esta:

Processo mapeado
a empresa passa a se conhecer de verdade

↓

Operação leve
gente boa em análise, não em digitação; menos retrabalho

↓

Decisão rápida, negociação forte
informação confiável na mesa, no tempo da venda

↓

Mais venda, mais margem
preço certo, custo sob controle, caixa previsível

↓

Sobra para investir no novo
o motor atual, eficiente, financia a próxima aposta: a empresa se reinventa como organização infinita

Margem, eficiência e controle de custos são inegociáveis. Sem saúde, você quebra vendendo muito.



04 AS FERRAMENTAS

As que eu uso, e para quê.

Claude

É onde o verilearn nasceu: código, testes, design, o meu site e o do produto saíram de lá. Uso no app e no computador, com projetos que carregam o contexto de cada negócio, skills de finanças escritas com as minhas regras e agentes que me acompanham nas consultorias, do fechamento ao valuation.

NotebookLM

Poder absurdo de consolidação. Carrego contratos, relatórios e bases inteiras e recebo respostas com a fonte apontada, documento por documento. Em due diligence, o que era semanas de leitura vira dias, sem achismo: cada afirmação tem origem rastreável.

Copilot

IA dentro do Excel, do Word e do Outlook, onde a maioria das empresas já vive. É a porta de entrada com menor atrito para o time, porque ninguém precisa mudar de ambiente para começar a ganhar tempo.



05 A PROVA VIVA

verilearn: eu não fiz curso. Construí.

Para entender IA por dentro, escolhi o caminho mais caro e mais honesto: construir uma empresa completa com ela, sozinho, fora do meu território. Do conceito à publicação na App Store e no Google Play, conduzi estratégia, produto, precificação, marca, jurídico, tecnologia e go-to-market, com LGPD implementada inclusive para menores, testes automatizados, fallback entre provedores de IA e unit economics auditados.

E o produto responde à pergunta que todo executivo deveria fazer sobre IA: por que alguém pagaria por isso, se uma IA aberta responde de graça? Porque resposta avulsa resolve o exercício de hoje, não o problema. O verilearn não compete tentando ser uma IA mais ampla: ele transforma a resposta em ciclo, com explicação no nível do aluno, prática, revisão e a família acompanhando. IA genérica responde. Produto resolve. Nas empresas, é a mesma distância entre usar IA e implantar IA.

Enquanto o mercado discutia IA em pauta de reunião, eu paguei para ver. Literalmente: sei o custo de cada chamada em produção, e é esse critério de dono que levo para as empresas.

É preciso saber para ter lugar de voz.



06 O PRÓXIMO DEGRAU

Agentes financeiros: já saiu do papel.

Em maio de 2026, a Anthropic apresentou dez modelos de agentes para trabalhos financeiros: fechamento mensal, conciliação do razão, revisão de demonstrações, modelagem, análise de desvios, valuation e data room de due diligence. A oportunidade é real, eu uso: são horas de fechamento e conciliação que voltam para o time na forma de análise e decisão.

São arquiteturas de referência: o template entrega uns 70% do caminho. Os 30% restantes são o trabalho que vale dinheiro: conectar os dados, ensinar o plano de contas, as políticas de risco, as alçadas e a linguagem da empresa.

Skills

o manual: como a tarefa deve ser feita e o que é uma boa entrega

Connectors

as chaves: acesso governado ao ERP, planilhas e sistemas

Subagents

os assistentes: especialistas acionados para subtarefas

Um detalhe que a própria documentação deixa claro: os agentes produzem rascunhos para revisão humana qualificada. Não executam transações, não aprovam nada, não escrevem no razão. O botão parece pronto, mas a responsabilidade continua no mesmo lugar: no profissional que carrega a experiência.

O agente vem pronto. Quem precisa estar pronto é você e o seu negócio.



07 O MÉTODO

Pedir como quem sabe.

Passo zero: mapeie o processo.

Sem isso, a IA automatiza o processo existente e dá escala aos defeitos dele.

1. Defina o problema.

Não o que você quer que a IA faça, mas o que o negócio precisa resolver.

2. Detalhe a situação específica.

Dados disponíveis, período, materialidade, o que separar e o que não misturar.

3. Dê uma instrução clara de entrega.

Formato, profundidade, para quem é e que decisão aquele material vai sustentar.

A IA amplifica o conhecimento de quem sabe definir o problema, estabelecer critérios e validar a resposta. As próximas páginas mostram a diferença.



08 O MÉTODO APLICADO

O mesmo pedido, dois níveis de resposta.

Caixa, resultado, contas a pagar e capital de giro: a ferramenta é a mesma.
O que muda é o repertório dentro do pedido.

Análise de fluxo de caixa

prompt simples

Analise o fluxo de caixa da empresa.
Compare o realizado com a projeção, identifique desvios e mostre os períodos com risco de falta de caixa.
Crie um relatório executivo em Excel.

Opus 5 Alto

prompt + conhecimento

Use os arquivos de fluxo realizado, forecast de 13 semanas, contas a pagar e contas a receber. Recalcule o saldo diário e semanal, valide o saldo inicial e separe operação, investimento, dívida e eventos não recorrentes. Identifique gaps de liquidez, concentração de recebimentos, atrasos relevantes e necessidade de funding. Monte cenários base, pressão e crítico, com impacto no caixa mínimo e ações para os próximos 30 dias. Entregue em Excel com resumo executivo e gráficos.

Opus 5 Alto

Análise mensal de resultados

prompt simples

Analise os resultados financeiros do mês.
Compare o realizado com o orçamento e explique as principais variações.
Crie um relatório para a diretoria.

Opus 5 Alto

prompt + conhecimento

Leia a DRE por centro de custo e compare realizado x orçamento, previsão atual e mês anterior, em valor e %. Destaque variações acima da materialidade definida e separe efeitos recorrentes, pontuais e reclassificações. Em receita e margem, explique o impacto de preço, volume e mix quando os dados permitirem. Mostre as principais causas, o efeito esperado nos próximos meses e o risco para o resultado anual. Entregue comentários por área e um resumo para a diretoria.

Opus 5 Alto

Conciliação de contas a pagar

prompt simples

Compare o contas a pagar com os pagamentos realizados.
Identifique diferenças, pagamentos pendentes e possíveis duplicidades.
Crie uma planilha com o resultado.

Opus 5 Alto

prompt + conhecimento

Compare o contas a pagar com os lotes bancários e os comprovantes de pagamento. Cruze fornecedor, CNPJ, documento, vencimento, valor bruto, retenções, descontos, juros e valor líquido. Classifique cada item como conciliado, divergência de valor, pagamento parcial, duplicidade, título não registrado ou pendência manual. Não compense diferenças sem evidência. Entregue um Excel com resumo por status, aging das pendências e itens de maior impacto financeiro.

Opus 5 Alto

Análise de capital de giro

prompt simples

Analise o capital de giro da empresa.
Identifique os principais problemas e oportunidades para melhorar o caixa.
Apresente recomendações.

Opus 5 Alto

prompt + conhecimento

Use contas a receber, contas a pagar, estoque e receita líquida. Calcule DSO, DPO, giro de estoque, ciclo financeiro e capital de giro por mês, cliente e fornecedor. Identifique concentração, atrasos, desvios de prazo e oportunidades de liberação de caixa. Separe efeito de crescimento, sazonalidade e deterioração operacional. Simule o impacto de reduzir DSO, renegociar DPO e ajustar estoque. Entregue um Excel com diagnóstico, sensibilidades e plano de ação priorizado.

Opus 5 Alto



09 CONTEXTO

A IA precisa conhecer a sua empresa.

IA genérica dá resposta de internet. IA com o plano de contas, o calendário fiscal, as políticas e o vocabulário da casa dá resposta de negócio.

Por isso eu não trabalho com perguntas avulsas. Trabalho com projetos: um para fechamento, um para orçamento, um para cada frente relevante. Dentro de cada um, o contexto permanente que a empresa levaria semanas para explicar a um analista novo: estrutura de contas, premissas, regras de negócio, modelos de relatório, histórico de decisões.

O efeito prático é que a IA para de começar do zero a cada conversa. Ela chega sabendo onde está pisando, como chegaria um executivo que fez a lição de casa antes da primeira reunião. Contexto não é detalhe técnico. É a lição de casa que separa resposta de opinião.

Essa é a distância entre brinquedo e ferramenta de gestão.



10 SKILLS E AGENTES

A minha equipe digital.

O melhor prompt da sua equipe hoje está perdido numa conversa antiga, numa mensagem chamada "versão final 3". Skill resolve isso: é a instrução escrita uma vez, com as minhas regras e o meu padrão de entrega, que a IA aplica sozinha toda vez que a tarefa aparece.

Tenho skills para análise de resultados, conciliação, forecast, leitura de contratos e preparação de apresentações. Cada relatório sai no mesmo padrão, com as mesmas definições de métrica, todo mês, independente de quem pediu. É a diferença entre ter um truque e ter um processo.

Na prática, funciona como uma equipe: cada agente com função definida, regra escrita, entrega padronizada e histórico auditável. Eu fico com a parte que nenhuma skill faz: decidir.

Prompt bom é talento individual. Skill é capacidade instalada na empresa.



11 GOVERNANÇA

Segurança: o desafio da confidencialidade.

Quem garante quais dados saíram da empresa, em qual ambiente foram inseridos, quem teve acesso, onde ficaram armazenados, como a resposta foi validada e qual decisão foi tomada a partir dela? Uma coisa é usar IA. Outra é implantar. A diferença é do tamanho do risco de expor dados sensíveis.

A régua que eu sigo: conta corporativa, nunca pessoal. Configurações revisadas para que o dado da empresa não treine modelo. Acesso governado. Validação humana de todo número relevante. Jurídico e TI na conversa desde o início, não depois do incidente.

E para o dado realmente sensível, uma técnica simples: a IA gera a lógica, o cálculo ou o script com dados fictícios ou apenas os cabeçalhos das colunas, e a execução acontece dentro do ambiente da empresa. O dado real nunca sai de casa. Foi assim que implementei LGPD no verilearn, inclusive para menores, que é o nível mais duro da régua.

Uso sem governança vira passivo de LGPD premium, com assinatura mensal.



12 A VISÃO

Está escrito no meu caderno:

Se hoje você precisa de 10 pessoas para fazer algo certo ou errado, quero precisar de 5 ou 6 para fazer isso de forma rastreável e eficiente.

Isso não é discurso de corte. É realocação de talento: menos gente digitando, mais gente analisando, com processo rastreável do início ao fim. A empresa fica mais leve, se conhece melhor e vende mais.



13 QUEM ESCREVEU

Minha base é finanças. Minha atuação é transformação.

20 anos
de finanças e gestão

+R$ 20 mi
capturados em eficiências

150+
profissionais liderados

1 empresa
construída com IA, nas lojas

Sou Elvio Ribeiro, CFO e Advisor. Acumulei as cadeiras de CFO e Diretor de Pessoas porque nunca aceitei que planilha e gente fossem trabalhos diferentes: o número é sempre consequência de um comportamento, e quem domina os dois lados não precisa escolher.

Quando a IA chegou, não terceirizei a opinião. Construí o verilearn sozinho, do conceito às lojas de aplicativos, e somei experiências de imersão no ecossistema de inovação da Califórnia em 2024 e 2025, estudando de perto como as empresas mais avançadas aplicam a tecnologia. Hoje levo essa combinação para empresas que querem crescer com processo leve, margem protegida e governança de verdade.

Tudo que está neste material, eu fiz. É isso que me diferencia de quem apresenta slide sobre o assunto.

Sigo aberto a bons desafios executivos e projetos de advisory.

www.elvioribeiro.com

