

O estado do **Forecast Accuracy** no Brasil 2025

SUMÁRIO

1 Mensagem inicial

2 Sobre a pesquisa

3 Forecast Accuracy em detalhes

4 Análises aprofundadas do Forecast Accuracy por setor

5 Plannera

6 Mensagem final e agradecimento

MENSAGEM INICIAL

Para que criamos esse **relatório?**

A reunião começa e os olhos se voltam para você.

É hora de apresentar os resultados do último trimestre do time de planejamento de demanda e, claro, as metas de acuracidade para o próximo trimestre.

Você respira fundo, mostra a evolução do Forecast Accuracy, os aprendizados do ciclo anterior, os ajustes aplicados para os próximos meses.

Tudo certo: números revisados, cenários alinhados, planos prontos para seguir.

Você hesita.

E então vem a pergunta inevitável:

“Esse número está bom?”

A equipe de vendas cruza os braços. O gerente de operações franze a testa.

E por mais que a previsão tenha sido construída com cuidado, você sabe que está prestes a responder algo que não está 100% claro nem para você.

Porque, no fundo, essa é uma pergunta que você também se faz:

Esse FA está bom... comparado com quem?”

“A nossa performance está acima da média ou estamos só confortáveis demais?”

Foi exatamente dessa dúvida que nasceu o Benchmarking de Forecast Accuracy.

Em 2024, decidimos lançar um estudo colaborativo com empresas de todo o Brasil, reunindo **dados reais, padronizados e comparáveis** sobre o desempenho da **previsão de demanda**.

E os resultados não só ajudaram muitas equipes a revisar metas e defender investimentos, como também serviram de alavanca para melhorias concretas nos processos de previsão, colaboração e tomada de decisão.

Mas claro... nem tudo foi simples.

Logo no início, nos deparamos com um desafio clássico:

Cada empresa mede o Forecast Accuracy de um jeito diferente.

Algumas calculam no nível SKU. Outras, no nível SKU–Regional. Algumas olham o mês 0. Outras, o mês 1. E, com isso, os números simplesmente não se conversam.

Foi aí que a gente entendeu: não bastava apenas coletar os dados. Precisávamos padronizar.

Criamos, então, um **método único e transparente de cálculo**. Aplicamos a mesma lógica para todas as empresas, independentemente do porte ou do setor, e geramos uma régua justa, uniforme e que realmente faz sentido.

No ano passado, **mais de 50 empresas** participaram.

Este ano, esse número **passou de 70**.

Inúmeros insights foram gerados. Equipes de diferentes segmentos foram reconhecidas. E, mais importante, conseguimos oferecer um retrato confiável da acuracidade da previsão no Brasil.

Porque nesse jogo comparativo de mercado, **saber onde você está,** com dados, **é um diferencial enorme.**

E mais: é importante que todos saibam onde estamos juntos nessa escala.

Com este relatório, queremos apoiar profissionais e empresas a tomarem decisões mais seguras, mais embasadas e mais estratégicas.

No final, quando perguntam por que criamos esse estudo, a resposta continua simples:

Queremos elevar o nível do mercado.

E agora, vamos compartilhar com você o que aprendemos.

Esperamos que você aproveite!

Com carinho,

plannera



SOBRE A PESQUISA

Perguntas frequentes e metodologia

O que é Forecast Accuracy?

Vamos começar pelo básico: o Forecast Accuracy (FA) é o indicador que mede quão precisa é a previsão de demanda em relação à demanda real.

Quando pensamos em um alvo, tanto um arremesso “para cima”, quanto um arremesso “para baixo” (fora do centro do alvo) representam um erro de precisão.

Isso porque, seja para mais ou para menos, o que o FA busca medir é justamente essa distância do alvo. Ou seja, o erro de previsão.

Como é calculado o Forecast Accuracy nesta pesquisa?

Agora que você já sabe o que é o FA, vamos explicar como é a metodologia que usamos para calculá-lo. Para entender melhor, primeiro, vamos olhar para um SKU planejado e sua demanda real:

Como calcular o FA a partir de um SKU?

Exemplo

Plano: **50**

Realizado: **150**

Com base nesses valores, podemos calcular o Erro Percentual Absoluto (APE, na sigla em inglês) do plano em relação ao que foi realizado:

$$APE = |\,Erro\,\%\,| = \frac{|\,Real - Plano\,|}{Real} = \frac{|\,150 - 50\,|}{150} = \frac{100}{150} = 67\%$$

Onde: Erro% limitado a **+ 100%/-100%**

Forecast Accuracy = 1 - APE = 1 - 67% = 33%

Como calcular o FA a partir de vários SKUs?

Vejamos agora como podemos utilizar o cálculo em uma base de dados com mais de um SKU:

Exemplo

Plano:	50	75
Realizado:	150	50
Erro:	**67%**	**50%**

Calculando o Forecast Accuracy geral:

Para calcular o FA de um plano, utilizamos a fórmula FA = 1-WMAPE, calculando a acuracidade de cada SKU e ponderando pelo impacto de cada um no total do indicador.

Exemplo

Peso=Real	|Erro%|*Peso
150	100
50	25
Total: 200	Total: 125

Nesta pesquisa, fizemos a ponderação pelo volume real da demanda, dessa maneira, chegamos a um FA de 37% no exemplo da empresa acima.

$$WMAPE = \frac{\sum_{i=0}^{n} (|Erro\%| * Peso)}{\sum_{i=0}^{n}(Peso)} = \frac{125}{200} = 63\%$$

Forecast Accuracy = 1 - WMAPE = 1 - 63% = 37%

Premissas de cálculo do Forecast Accuracy

1. Limitamos o Erro Percentual Absoluto entre –100% e +100%.
2. O cálculo é feito em lag 1.
3. A ponderação é feita pelo volume real faturado.
4. No caso do Real ser 0, usamos o número do Plano no denominador para evitar a divisão por 0 no cálculo do Erro (APE).

Por que limitamos o erro a –100%?

Há uma pequena particularidade matemática na fórmula de cálculo de WMAPE que faz com que erros para baixo (Plano>Real) tenham mais relevância na média geral que erros para cima (Real>Plano).

Isto acontece porque não importa o quão grande for o Real, o numerador da fração sempre cresce mais ou menos junto com o denominador da fração. Imagine que se o Real for

1.000, e o Plano for 1, o erro seria de (1.000-1)/1.000 = 99,9%. O erro máximo nestes casos será de 100%.

O problema é que, no caso contrário, você pode ter erros enormes. Se o Plano for 1.000 e o Real for 1, você terá um erro de (1-1.000) /1 = -99.900%. Isto cria uma assimetria de erros que atrapalha a interpretação do indicador.

Há algumas maneiras de lidar com isso.

Neste estudo e em todas as nossas metodologias, nós limitamos o erro a -100%, para garantir a simetria com o limite natural de +100%. Temos uma planilha de cálculo do WMAPE, que pode deixar mais claro como esta fórmula funciona na prática.

Quer calcular o seu próprio FA?

Faça o download **aqui**

O que é o Bias?

O Bias, também chamado de viés, é um indicador complementar ao Forecast Accuracy. Ele responde à pergunta sobre o quanto estamos sendo pessimistas ou otimistas no plano de demanda. Os valores, ao contrário do Forecast Accuracy, podem assumir seu aspecto negativo ou positivo, declarando vendas acima ou abaixo do plano previsto.

Atenção: assim como no FA, também é importante ponderar a medição do Bias, destacando assim os erros que têm mais impacto no negócio.

Como o Bias é calculado nesta pesquisa?

O cálculo do Bias é muito parecido com o WMAPE. Basicamente, retiramos o módulo do cálculo do erro absoluto e deixamos os erros positivos e negativos se compensarem para entendermos o quanto em geral estamos errando para cima ou para baixo do planejado.

Para exemplificar o cálculo do BIAS, vamos usar um dos SKUs vistos anteriormente. Acompanhe abaixo:

Exemplo

Plano:	75
Realizado:	50

O Bias de um SKU é definido pelo seu Erro Percentual. Nesse caso, como o plano é maior que o realizado, dizemos que o Bias do plano é otimista e teve um impacto de -50%. Com esses valores, podemos calcular o Erro Percentual (PE) desse plano em relação ao realizado:

$$PE = Erro\ \% = \frac{Real - Plano}{Real} = \frac{50 - 75}{50} = \frac{-25}{50} = -50\%$$

Onde: Erro% limitado a + 100%/-100%

Como calcular o Bias em uma base de mais de um SKU?

Vejamos agora como podemos usar o cálculo em uma base de dados com mais de um SKU:

Exemplo

Plano:	10	75
Realizado:	25	50
Erro%:	**60**	**-50**

Assim como no primeiro exemplo, podemos calcular o Bias de cada linha da base, representada pelo Erro Percentual. Neste caso, um SKU teve um viés pessimista (indicador positivo) e o outro teve viés otimista (indicador negativo).

Exemplo

Peso=Real	|Erro%|*Peso
25	15
50	-25
Total: 75	Total: -10

Considerando a ponderação pelo volume realizado, podemos então, aplicar a fórmula para achar o Erro médio ponderado (WMPE), que representa o Bias total da base:

$$\sum_{i=0}^{n} ((Erro\ \% * Peso)) / \sum_{i=0}^{n} ((Peso)) = -10/75 = -13\%$$

Por que o FA e o Bias são complementares nas análises dos indicadores?

Vamos observar o exemplo das vendas de um SKU ao longo de um semestre:

Vendas Reais

Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun
40	50	60	50	30	40

Agora, imaginando que tivemos dois planos distintos para esse período, como podemos avaliá-los?

Plano 1

Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun
20	25	30	25	15	20

Vendas Reais

Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun
40	50	60	50	30	40

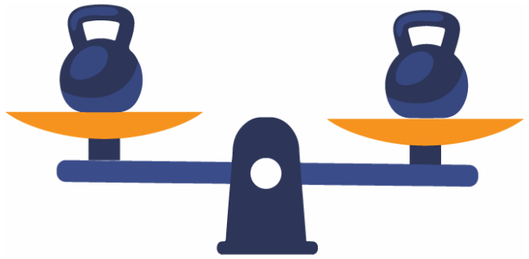
Plano 2

Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun
60	75	90	75	45	60

-50%

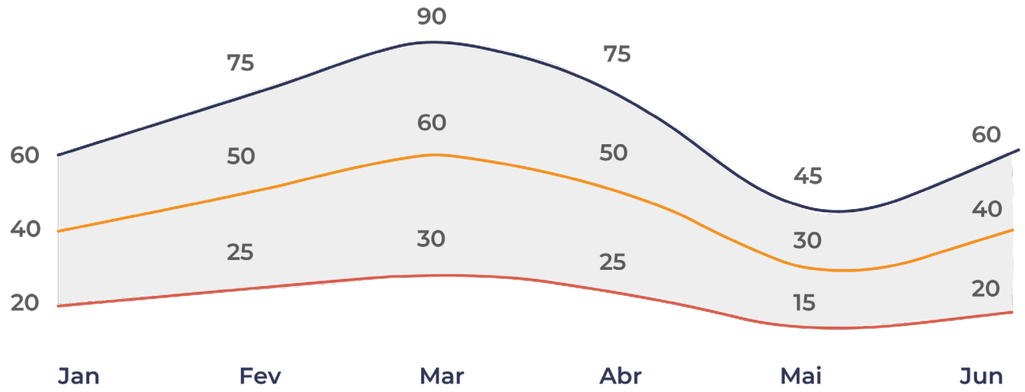
+50%

Em termos de acuracidade, ambos os planos apresentam 50% de Forecast Accuracy em cada mês, ou seja, têm impactos iguais em volume em relação às vendas reais.



Porém, quando medimos o Bias, a mensagem é que os planos são opostos em termos de viés de planejamento.

Observando as três séries em gráfico, podemos identificar que o Plano 1 esteve consistentemente abaixo das vendas reais. Já o Plano 2 sempre apresentou uma expectativa acima do que foi vendido a cada mês.



Plano 1, **Vendas reais**, **Plano 2**.

Nesse sentido, podemos concluir que o Plano 1 tem Bias Pessimista de +50%.

Uma das possíveis consequências de um plano como esse poderia ser uma indisponibilidade de produtos, e, consequentemente, um baixo nível de serviço.

Já o Plano 2 nos mostra um Bias Otimista de -50%. Um dos possíveis impactos para um plano como esse seria o aumento excessivo de estoques

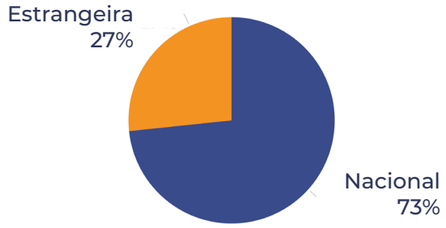
Quem participou da pesquisa

Ao todo, **75 empresas** participaram desse estudo.

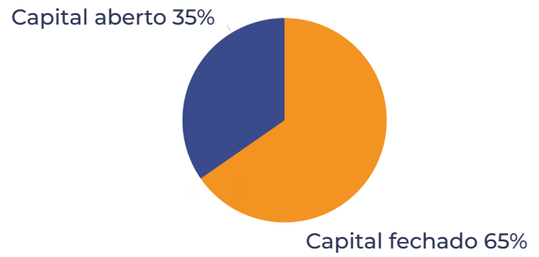
Entre elas, 73% são nacionais e 27% são multinacionais estrangeiras.

Sendo 35% de capital aberto e os outros 65% de capital fechado:

Qual é a origem das empresas participantes?



Quantas empresas são de capital aberto e capital fechado?



As empresas foram agrupadas em 12 setores no total, como mostrado a seguir:

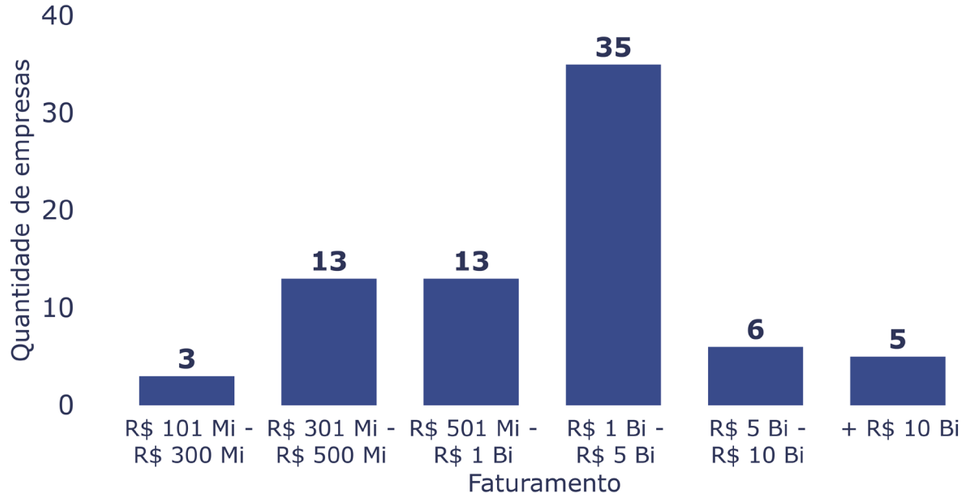
Quantas empresas compõem cada setor nesse estudo?



Os setores classificados como “Outros” incluem: Utilities, Mineração e Metais, Moda, Suplementação Alimentar, Autopeças e Maquinário.

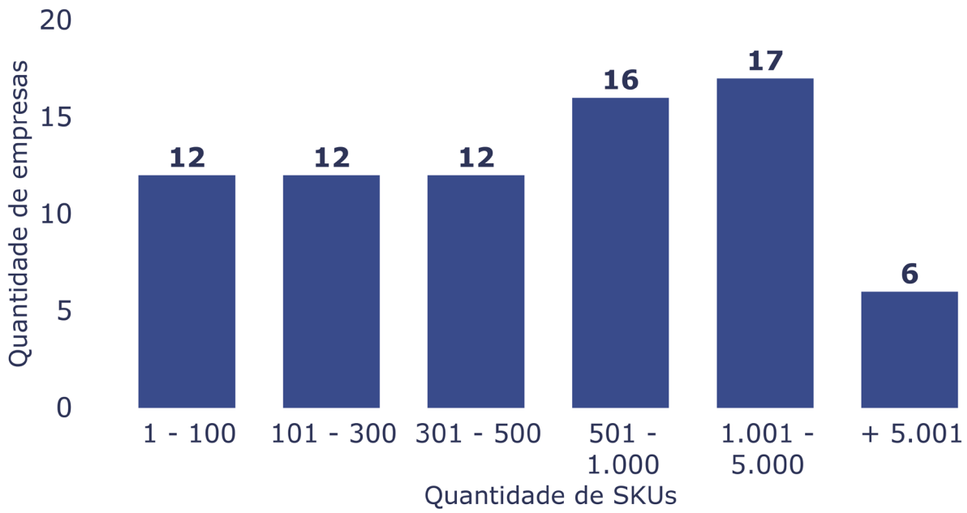
Em relação à faixa de faturamento das empr esas, o gráfico abaixo nos mostra exatamente a segmentação:

Qual é a faixa de faturamento dos participantes?



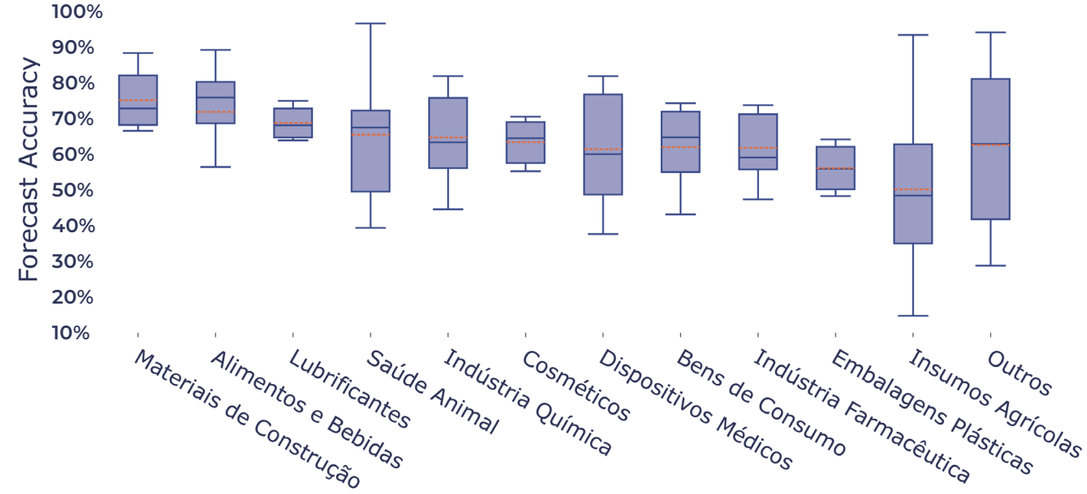
Sobre os SKUs, o gráfico a seguir nos mostra a quantidade de SKUs por quantidade de empresas.

Quantos SKUs têm as empresas da pesquisa?



Distribuição do Forecast Accuracy por setor

Como a distribuição do Forecast Accuracy se comporta em cada setor?



A análise da distribuição do Forecast Accuracy entre setores revela comportamentos distintos, influenciados pela natureza do portfólio e pela maturidade dos processos de planejamento.

Setores como Insumos Agrícolas e Saúde Animal, por exemplo, apresentaram maior amplitude na dispersão do FA, o que revela uma menor similaridade entre as empresas agrupadas.

Já setores como Lubrificantes, Cosméticos e Embalagens Plásticas demonstraram baixa variabilidade entre os quartis, sugerindo que empresas desses setores estão mais niveladas quando comparadas.

Mudanças no perfil dos participantes (2024 vs. 2025)

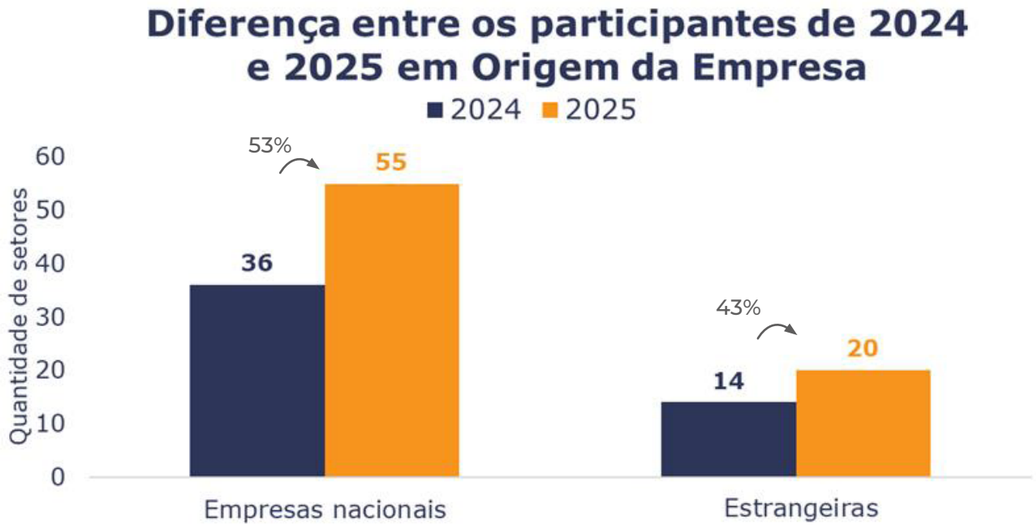
O número de participantes cresceu cerca de 50% em 2025 em relação a 2024, passando de 50 para **75 empresas** envolvidas na pesquisa. Essa expansão fortaleceu a amostra, ampliando a representatividade dos dados apresentados.

Entre as mudanças mais relevantes, destacam-se:

A Empresas Nacionais e Estrangeiras

Houve um crescimento de 53% nas empresas nacionais participantes, reforçando a maior adesão de companhias locais ao benchmarking de Forecast Accuracy.

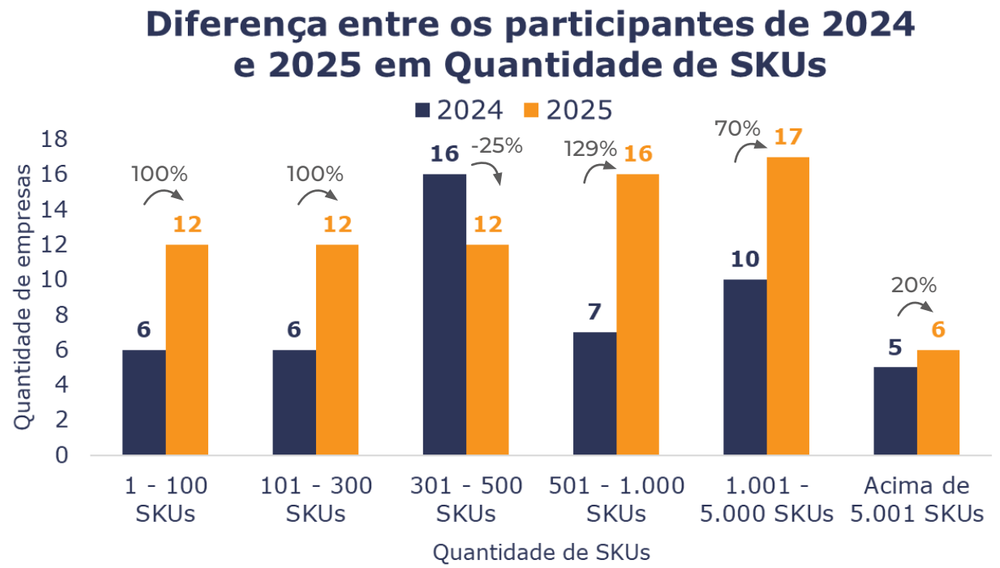
Estrangeiras: o aumento foi de 43%, ampliando a comparação entre práticas locais e globais.



A Faixas de SKUs

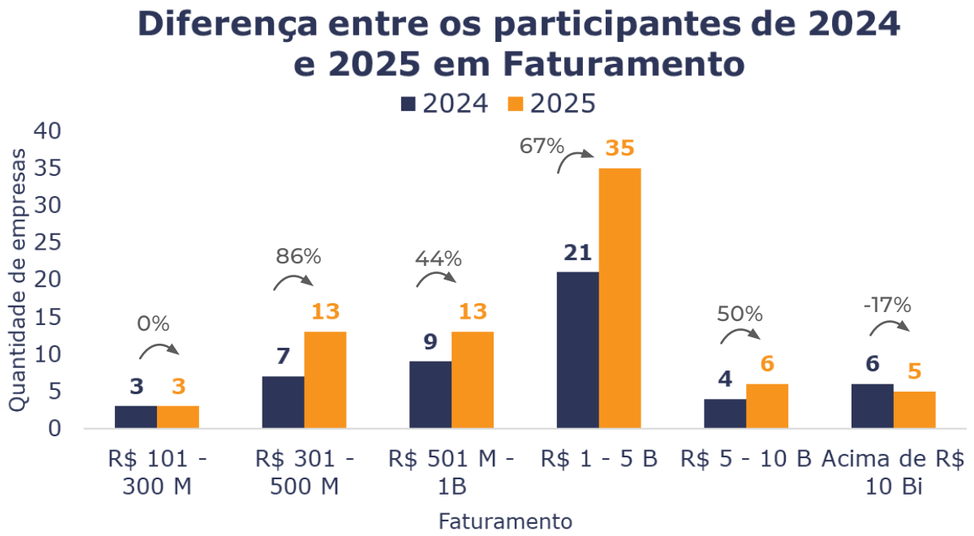
- Empresas com 101 a 300 SKUs dobraram (+100%), demonstrando maior engajamento de empresas com portfólios de complexidade moderada.
- Em contrapartida, empresas com 301 a 500 SKUs caíram 25%, reduzindo a representatividade dessa faixa específica.

- Faixas maiores, como 1.001 a 5.000 SKUs, cresceram 70%, enquanto acima de 5.001 SKUs tiveram aumento de apenas 20%, indicando estabilidade na participação das empresas com portfólios mais complexos.



C Faixa de Faturamento

- Empresas faturando entre R$ 301 e 500 milhões aumentaram em 86%, consolidando essa faixa como ponto de virada no S&OP, já apontado em análises anteriores.
- Já as empresas acima de R$ 10 bilhões reduziram em 17%, indicando menor adesão de grandes conglomerados em 2025.



FORECAST ACCURACY EM DETALHES

Visão geral do Forecast Accuracy

Após a coleta e uma profunda análise dos dados, chegamos aos seguintes resultados:

65% foi a média do Forecast Accuracy a nível SKU considerando todas as **75 empresas** que participaram desse Benchmarking.

Maior FA encontrado: O maior Forecast Accuracy identificado no estudo foi de 96%, alcançado por uma empresa do setor de Saúde Animal.

Menor FA encontrado: O menor FA registrado neste estudo foi de 14%, referente a uma empresa do setor de Insumos Agrícolas.

Os cinco melhores resultados:

As **cinco melhores médias** de Forecast Accuracy identificadas no estudo deste ano variam entre **88%** e **96%**.

Os setores com maior representatividade entre os cinco primeiros colocados incluem **Saúde Animal**, **Gases industriais** (agrupado em outros), **Insumos Agrícolas**, **Alimentos e Bebidas** e **Materiais de Construção**.

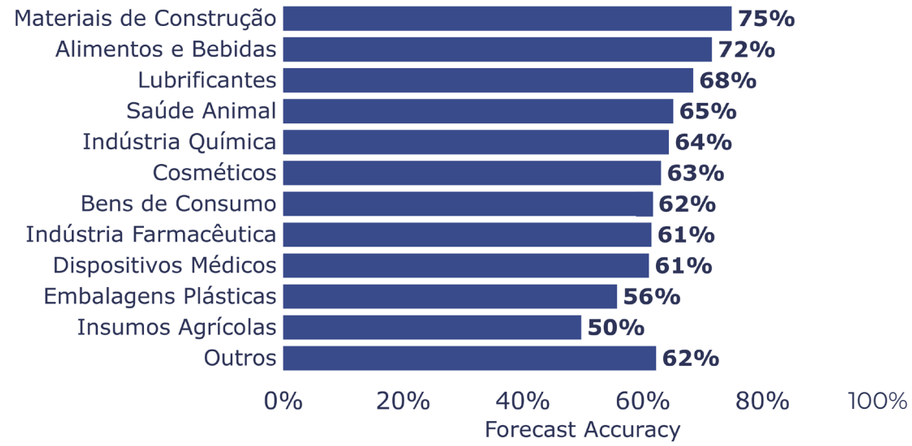
Os cinco piores resultados:

As cinco menores médias de Forecast Accuracy observadas neste estudo variam entre **14%** e **39%**.

Os resultados mais baixos foram registrados por empresas de setores diversos, incluindo **Insumos Agrícolas**, **Alimentos e Bebidas**, **Autopeças** (classificado em "Outros"), **Dispositivos Médicos** e **Distribuição de Energia** (também contido em "Outros").

Panorama por setor e região

Qual é o Forecast Accuracy de cada setor?



A análise por setor revela grandes variações no desempenho de Forecast Accuracy (FA).

Enquanto alguns segmentos alcançam resultados bastante positivos, outros ainda enfrentam grandes desafios.

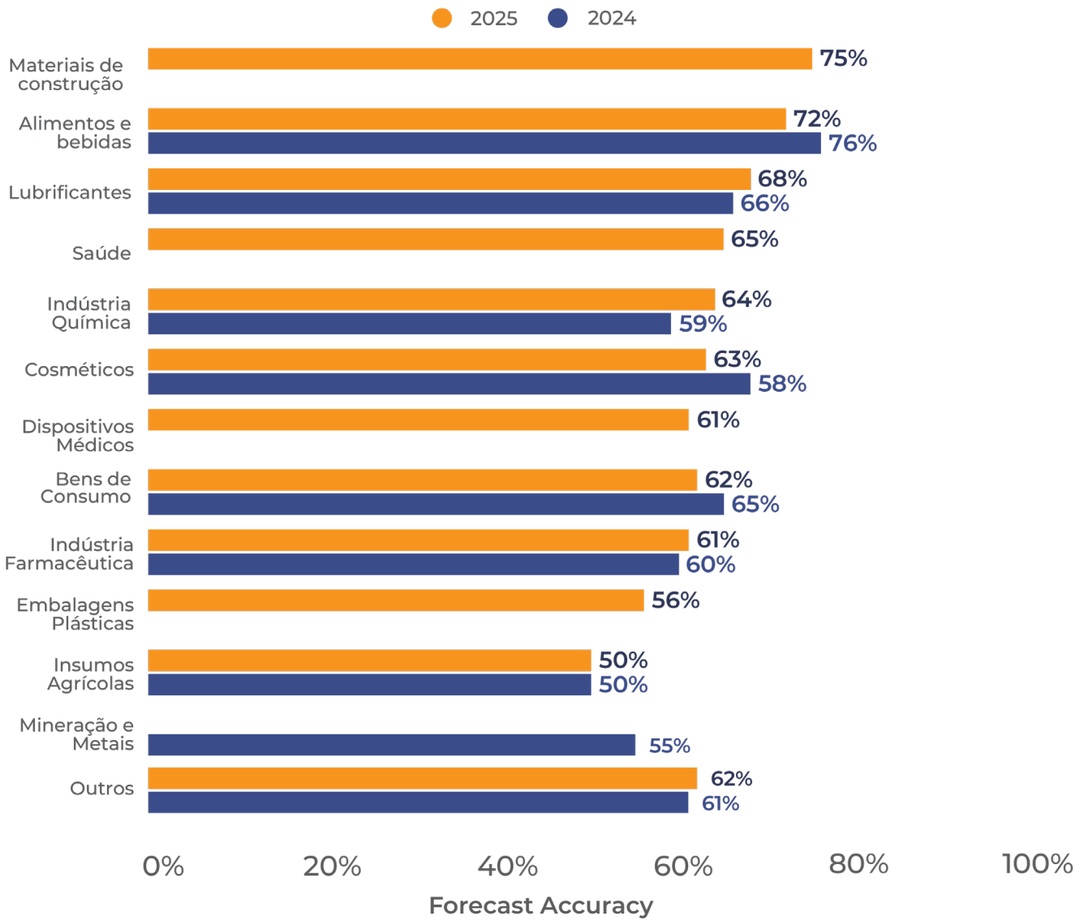
Entre os destaques positivos estão os setores de Materiais de Construção (75%), Alimentos e Bebidas (72%) e Lubrificantes (68%), que apresentam as maiores médias de FA no estudo, indicando uma maior estabilidade da demanda ou maior maturidade dos processos de planejamento.

Na outra ponta, setores como Embalagens Plásticas (56%) e Insumos Agrícolas (50%) aparecem com os menores índices médios de acuracidade, o que pode estar relacionado a maior variabilidade da de-

manda, maior dependência de fatores externos (como clima e sazonalidade) ou processos de previsão ainda em estágio de desenvolvimento.

Setores com produtos mais duráveis e estoques mais regulados são mais propensos a terem FA acima da média.

Qual é o Forecast Accuracy de cada setor ano a ano?



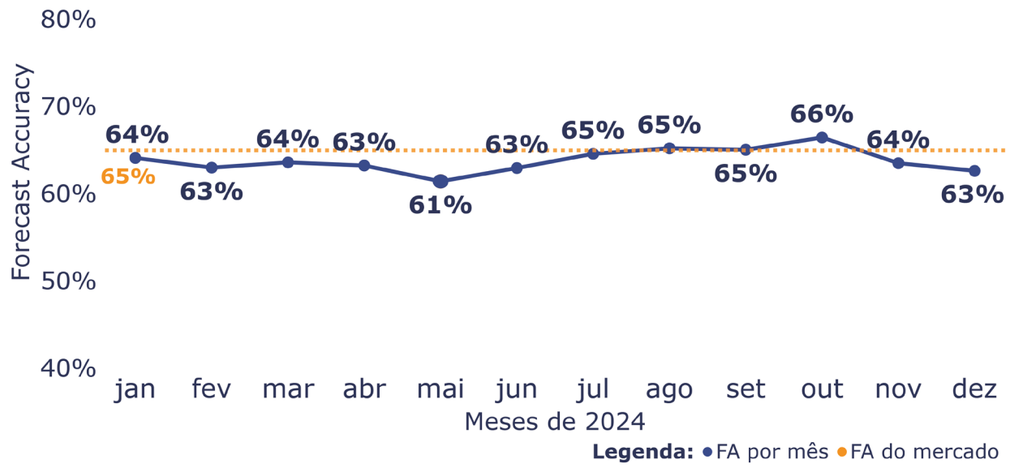
No geral, a média do Forecast Accuracy (FA) se manteve relativamente estável na maioria dos setores, com variações de até 5 pontos percentuais.

Fatores que influenciam o FA

Diferenças regionais e impacto climático

Sudeste *Desempenho levemente abaixo da média nacional*

Forecast Accuracy do Sudeste em 2024



A região Sudeste **concentrou a maior parte da amostra do estudo**, com 53 empresas participantes. O Forecast Accuracy da região oscilou de 61% a 66% ao longo do ano, mantendo-se em patamares muito próximos à média nacional de FA, que foi de 65%.

Apesar de algumas variações mensais, o Sudeste apresentou comportamento relativamente estável, sem quedas bruscas no indicador.

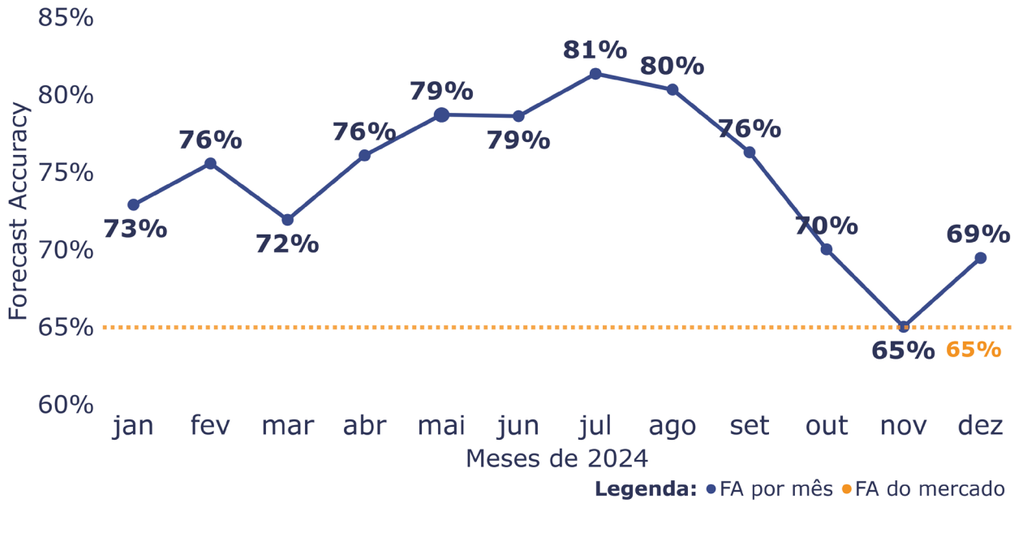
Centro-Oeste *Forte desempenho, mas volatilidade no final do ano*

O Centro-Oeste apresentou uma trajetória de Forecast Accuracy **acima da média nacional durante grande parte de 2024**, com picos importantes entre junho e agosto, quando o FA atingiu níveis de 79% a 81%.

No entanto, a partir de setembro, observou-se uma queda acentuada, encerrando o ano em patamares mais próximos ou até abaixo da média nacional de FA, chegando a 65% em novembro, o menor valor do período.

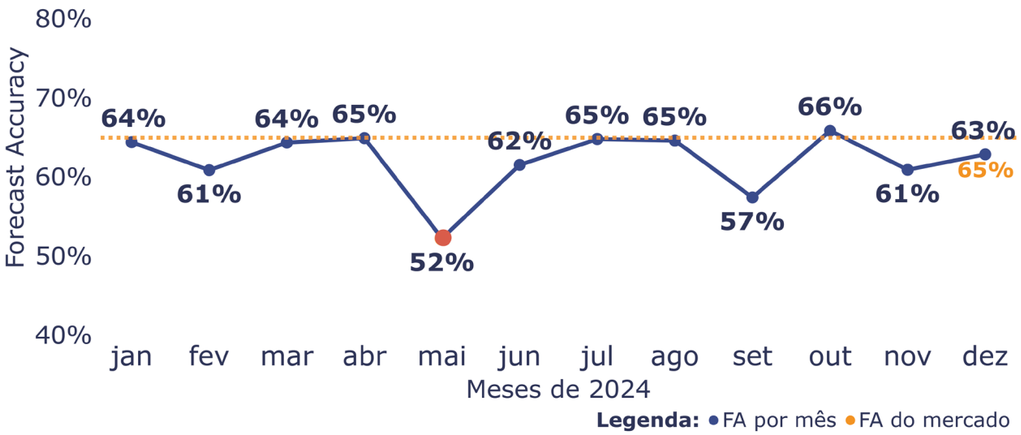
Apesar da oscilação, o resultado médio anual do Centro-Oeste em 2024 demonstrou consistência superior à média histórica da região.

Forecast Accuracy do Centro-Oeste em 2024



Sul *Sul: chuvas de maio afetaram drasticamente o FA*

Qual foi o impacto das enchentes no Forecast Accuracy das empresas no Sul?



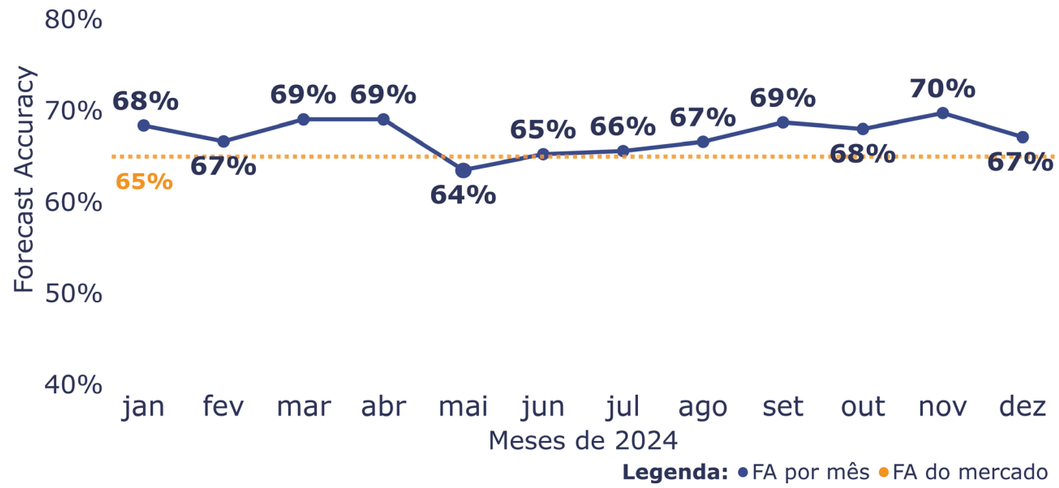
A região Sul **foi a mais impactada por fatores externos** no período analisado.

Em maio de 2024, fortes enchentes provocaram desastres na região, o que provavelmente resultou na queda abrupta de 13 pontos percentuais no índice de Forecast Accuracy.

Esse evento climático extremo influenciou diretamente o desempenho das empresas locais, fazendo o Sul ter uma queda expressiva no mês de maio.

Nordeste *Estabilidade moderada com resultados acima da média nacional*

Forecast Accuracy do Nordeste em 2024



O Forecast Accuracy do Nordeste em 2024 apresentou desempenho relativamente estável, oscilando entre 64% e 70% ao longo do ano, com maior consistência a partir do segundo semestre.

O menor índice foi registrado em maio, quando o FA atingiu 64%. Esse resultado coincide com o período das enchentes no Sul do Brasil, que, embora tenham ocorrido em outra região, podem ter impactado a cadeia de abastecimento de empresas com operações integradas, inclusive no Nordeste, contribuindo para a queda no indicador.

No restante do ano, o FA mostrou recuperação gradual, encerrando o período em níveis próximos à média nacional.

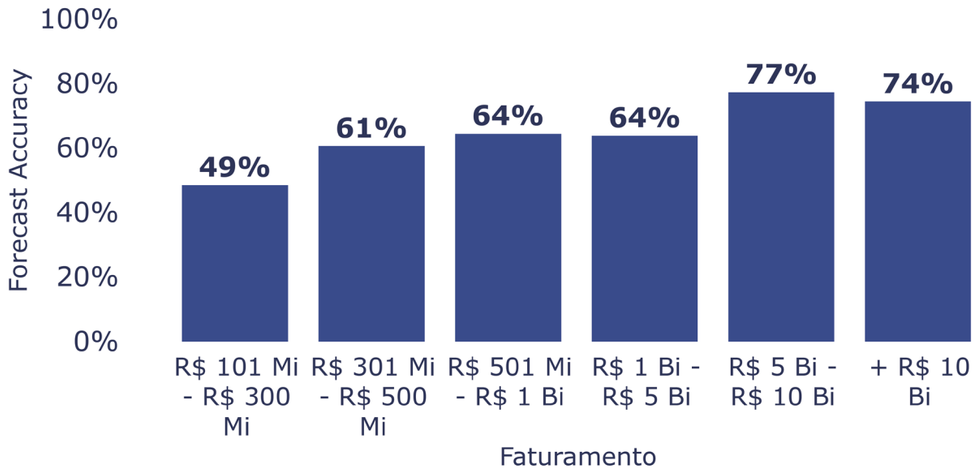
Faturamento da empresa

A relação entre faturamento e Forecast Accuracy aponta um comportamento de aumento crescente no indicador em relação ao faturamento da empresa.

Isso indica que, quanto menor o porte da empresa, maiores são os desafios: essas companhias costumam ter processos manuais, ausência de ferramentas de apoio e times enxutos ou inexistentes.

Por outro lado, à medida que as empresas crescem em faturamento, observamos maior capacidade de investimento em tecnologia, processos estruturados e equipes especializadas, o que contribui para elevar a acuracidade do planejamento.

Qual é o Forecast Accuracy de cada faixa de faturamento?



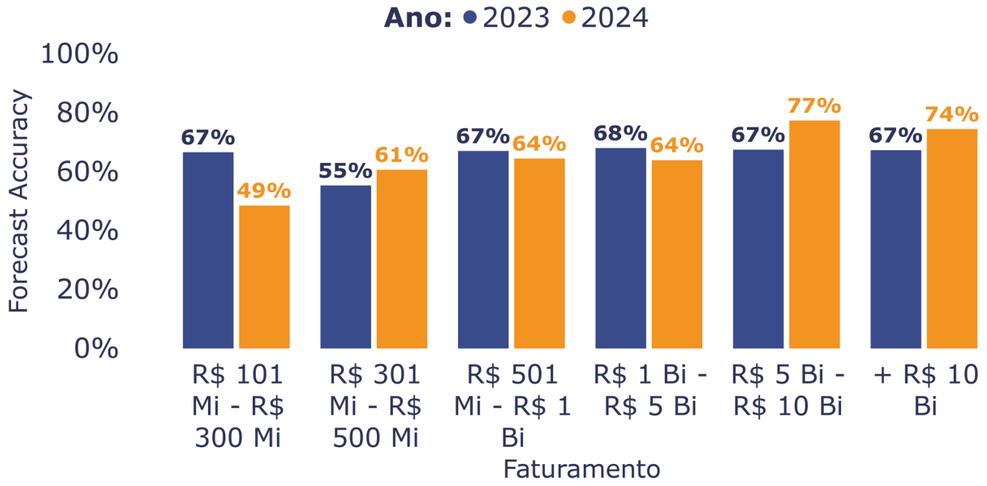
Comparativo de FA por faixa de faturamento (2023 vs. 2024)

Comparando os dois anos, vemos uma mudança grande no comportamento das faixas de faturamento. Enquanto no ano anterior, essa característica não parecia influenciar no FA, neste ano vemos um padrão diferente, com uma acuracidade pior em empresas com menos recursos e muito elevado em companhias maiores.

Empresas com faturamento entre R$ 101 e R$ 300 milhões sofreram uma queda acentuada de quase 20 p.p. em relação ao ano anterior.

Por outro lado, o grupo que fatura acima de R$ 5 bilhões teve um crescimento expressivo de mais de 7 p.p., com uma média impressionante passando os 70%. Um detalhe relevante aqui: todas as empresas acima de R$ 10 bilhões mantiveram FA acima de 60%, contribuindo para uma alta média geral.

Qual é o Forecast Accuracy de cada faixa de faturamento ano a ano?





Caio Rodrigues | COO na Plannera

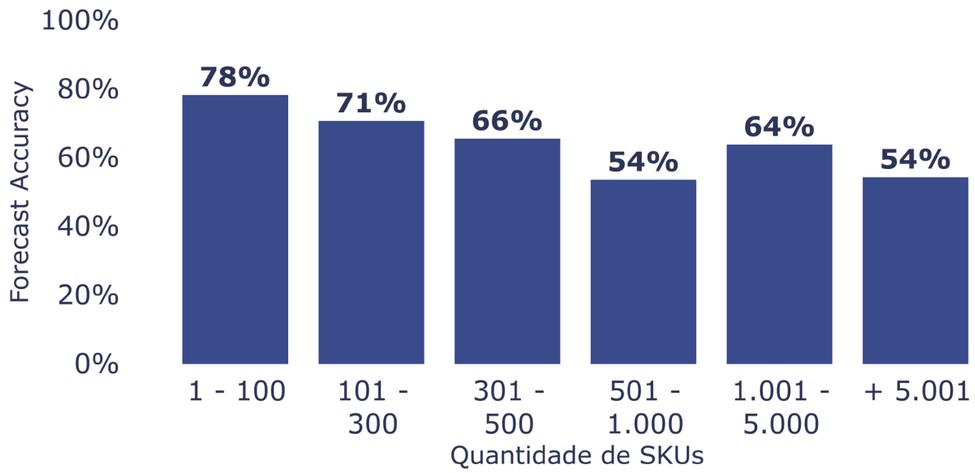
"Em 2024, vemos uma correlação positiva entre o faturamento das empresas e o FA, diferente de 2023, quando tínhamos um FA relativamente estável entre todas as faixas de faturamento. Isso pode indicar um investimento maior em previsibilidade durante um ano de incerteza econômica. Alguns fatores que colaboraram com essa incerteza foram: o aumento da SELIC, inflação acima da meta e eleições nos EUA.

As empresas com maior capacidade de investimento conseguiram ter melhores previsões, enquanto as menores viram uma queda nos seus indicadores."

Complexidade operacional e sua influência

Número de SKUs e sua relação com o FA

Quanto a média do Forecast Accuracy varia dependendo da quantidade de SKUs?



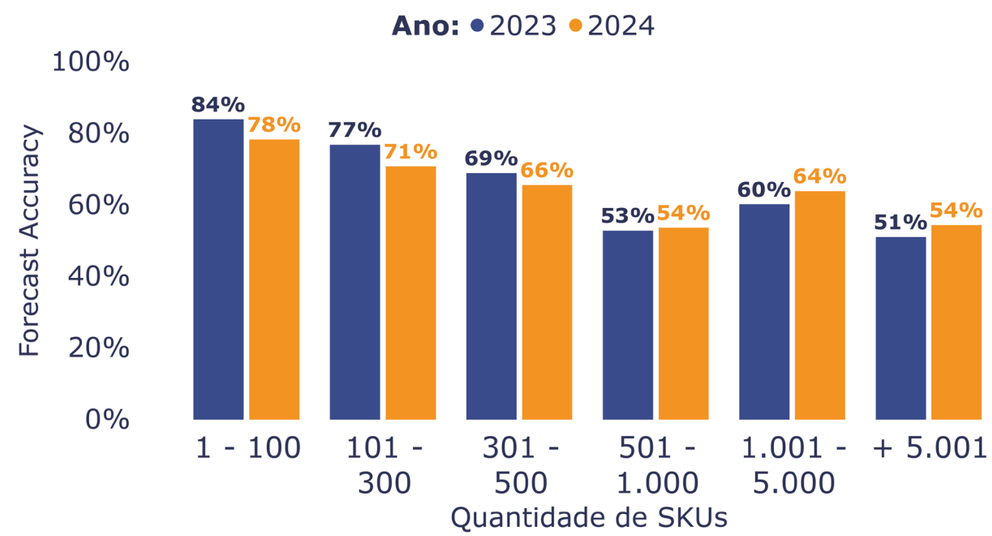
A complexidade do portfólio, representada pela quantidade de SKUs, tem impacto direto na acuracidade do forecast. Percebe-se uma clara tendência de piora no FA conforme a quantidade de SKUs aumenta.

Em 2024, empresas com até 500 SKUs mantiveram FA acima da média, reforçando a correlação entre portfólios mais enxutos e maior previsibilidade.

Acima dessa faixa, o aumento da complexidade tende a comprometer o desempenho.

FA médio por faixa de SKUs entre os ano

Qual é o Forecast Accuracy por nº de SKUs ano a ano?



Os dados de 2024 reforçam o padrão visto no ano anterior, indicando que portfólios maiores adicionam mais complexidade ao planejamento.

No entanto, a análise ano a ano mostra uma redução nas faixas mais baixas (até 500 SKUs) e melhora nas faixas superiores, o que pode refletir o avanço da profissionalização e o uso mais intensivo de tecnologia nas empresas com portfólios amplos.



Tânia Gonçalves | Head of Customer Success na Plannera

“ Quanto maior a complexidade do portfólio, maior o desafio de prever com precisão, não é mesmo?

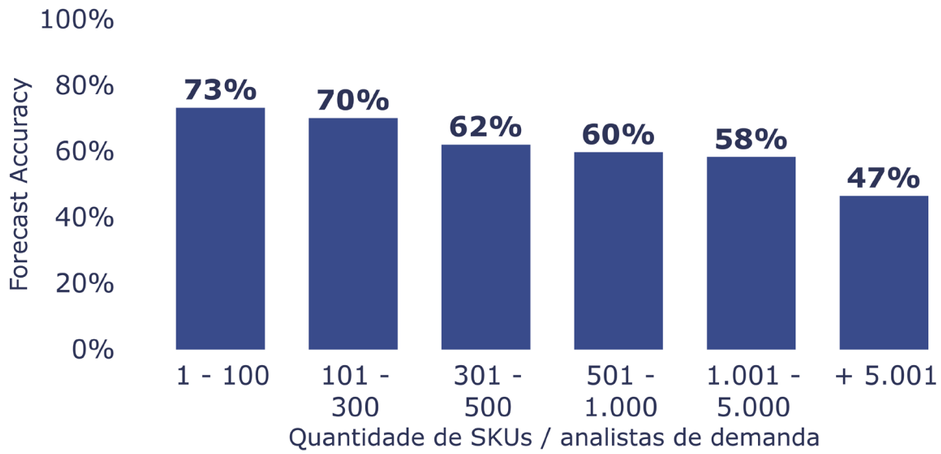
Os resultados de FA, segmentados pelo número de SKUs atendidos por cliente, evidenciam diretamente o impacto dessa complexidade na performance preditiva.

Clientes com portfólios menores continuam apresentando os melhores índices de acurácia na comparação entre 2023 e 2024. No entanto, o destaque vai para a faixa de maior complexidade, que neste ano apresenta uma evolução significativa, reflexo de investimentos contínuos na maturidade do processo de previsão.

Embora os desafios ainda persistam, os dados de 2025 indicam sim uma tendência positiva de melhoria na previsibilidade mesmo em cenários com elevado nível de variáveis. Essa sinalização deve ser acompanhada de perto e sustentada por iniciativas consistentes em tecnologia, capacitação e integração de processos. ”

Relação SKUs por analista de demanda

Qual é o Forecast Accuracy dependendo da quantidade de SKUs por analistas de demanda?



A relação entre quantidade de SKUs por analista e o FA mostra um comportamento esperado de diminuição no indicador conforme o número de SKUs por analista aumenta.

Em linhas gerais, quanto maior a quantidade de SKUs por analistas de demanda, menor o Forecast Accuracy.

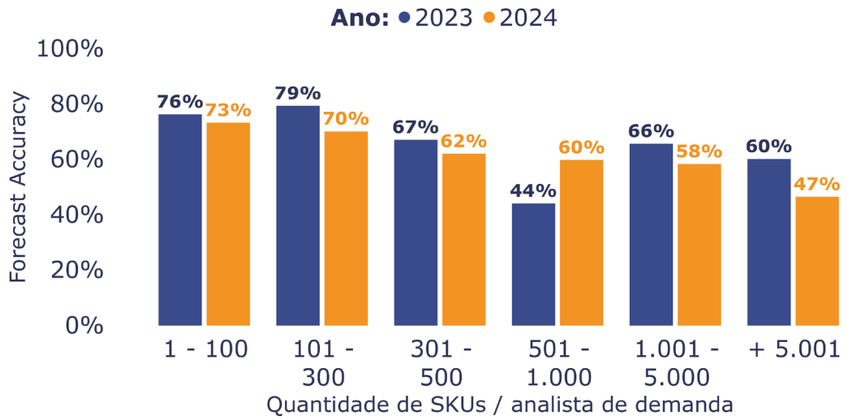
Empresas com mais de 500 SKUs por analista tendem a ter FA abaixo da média nacional.

A comparação com o ano anterior revela: com exceção da comparação de 501-1.000 e de +5.001, as faixas estão consistentes, apresentando resultados similares.

Todas as faixas apresentam desempenho inferior, com exceção do avanço de 16 p.p. na faixa de 501 a 1.000 SKUs por analista.

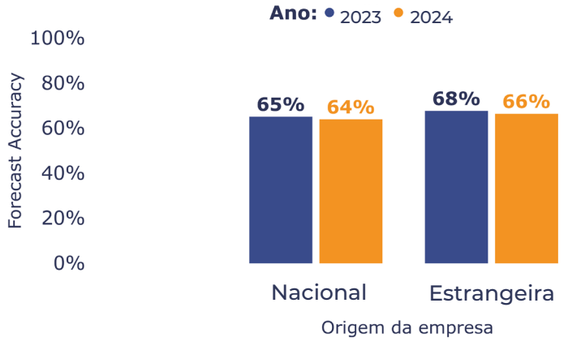
Uma análise mais aprofundada com exclusão de três outliers extremos (com até 56 mil SKUs por analista) também confirmou que a relação entre carga e resultado existe.

Qual é o Forecast Accuracy quando olhamos para o nº de SKUs por analista ano a ano?



Origem da empresa: nacional vs. estrangeira

Qual é o Forecast Accuracy quando olhamos para o local de origem, ano a ano?



As empresas estrangeiras seguem com desempenho superior em FA, mantendo uma leve vantagem em relação às nacionais.

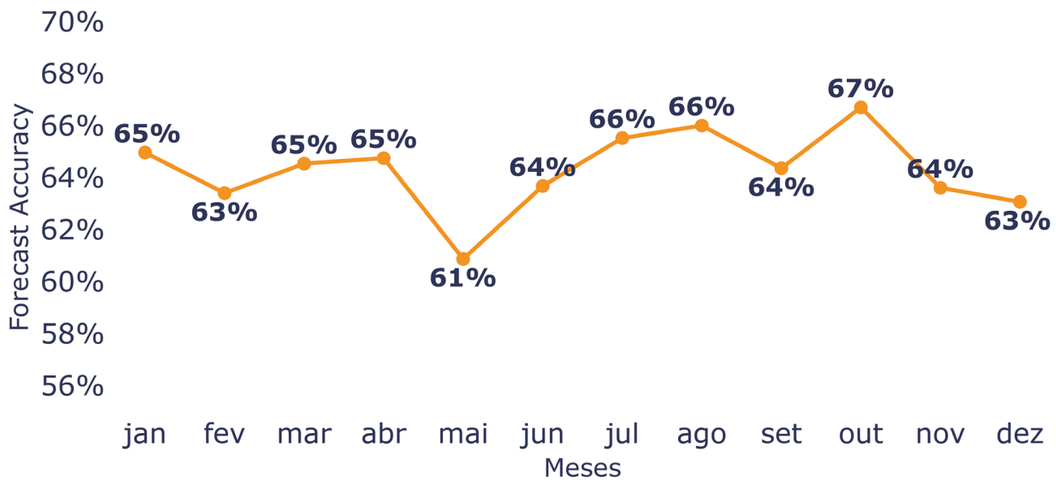
As empresas estrangeiras apresentaram uma leve queda em sua média de FA, passando de 68% em 2024 para 66% em 2025, representando uma redução de 2 p.p.

Por outro lado, as empresas nacionais tiveram um desempenho praticamente estável, com uma pequena variação negativa de 1 p.p., saindo de 65% em 2023para 64% em 2024. Apesar da queda, o indicador permanece próximo ao patamar das multinacionais, sinalizando consolidação do planejamento nas empresas brasileiras.

A diferença entre estrangeiras e nacionais, que em 2023 era de 3 p.p., diminuiu para apenas 2 p.p. em 2024, mostrando que as empresas nacionais seguem avançando em maturidade de S&OP e processos de previsão, reduzindo a distância histórica em relação às multinacionais.

ANÁLISES DO FORECAST ACCURACY POR SETOR

Como o Forecast Accuracy se comportou ao longo dos meses de 2024?



O Forecast Accuracy em 2024 ficou relativamente estável ao longo do ano, com médias mensais variando entre 61% (pior resultado em maio) e 67% (melhor resultado em outubro). No geral, os índices oscilaram pouco em torno de 64-66%, indicando consistência moderada no desempenho de previsão, apesar de alguns picos e quedas pontuais.

Em maio, houve uma queda brusca, e talvez a razão tenha sido pelos fatores externos com eventos climáticos severos, como as enchentes do sul. Setores como Indústria Farmacêutica e Cosméticos, Lubrificantes e Bens de Consumo tiveram seus piores resultados de FA nesse mês.

Nesta seção, vamos mostrar como o Forecast Accuracy se comportou em cada setor, apontando quais tiveram melhores resultados, quais enfrentaram mais desafios e o que isso nos ensina para melhorar o planejamento.



Evelyn Costa | Gerente de Projetos de Consultoria na Plannera

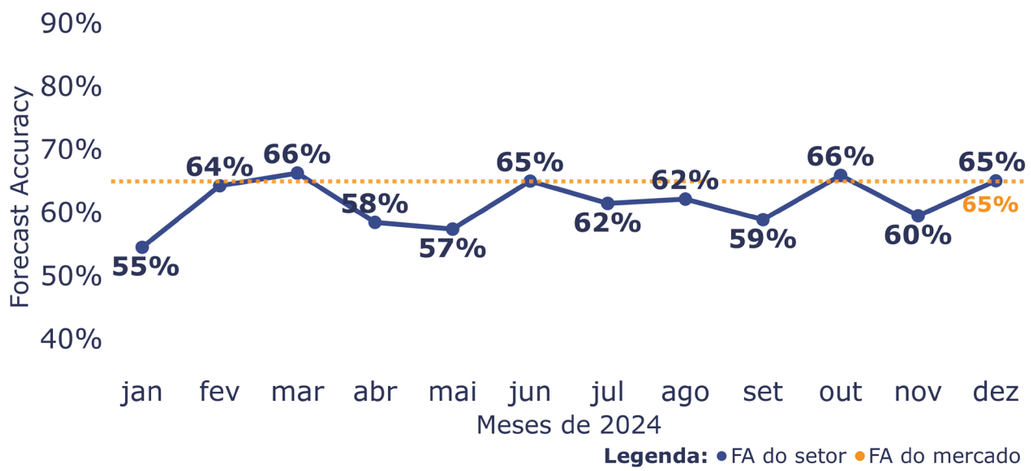
“De um modo geral, o ano de 2023 foi mais estável do que 2024 em diversos setores da economia no Brasil. Em 2023, o IPCA (inflação) fechou em 4,62%, enquanto 2024 fechou em 4,83%, acima do teto de 4,75% da meta. Além disso, 2024 foi marcado por climas adversos em diferentes regiões do país (secas, altas temperaturas, enchentes) e pelo câmbio desfavorável. Estes fatores implicaram em maior volatilidade do mercado e, consequentemente, um desafio maior para o planejamento e para a acuracidade de projeções de demanda.”



Indústria Farmacêutica e Cosméticos

Visão geral do Forecast Accuracy em 2024

Forecast Accuracy da Indústria Farmacêutica e Cosméticos em 2024

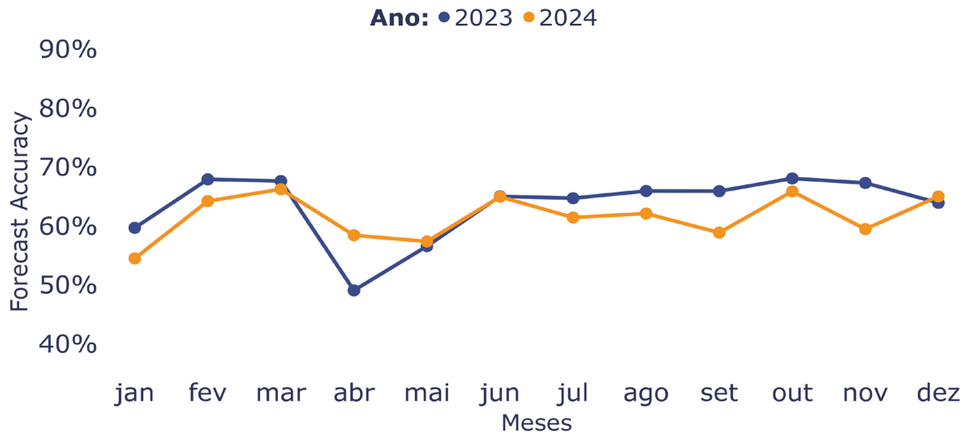


A **pré-alta** e a **alta de preços** do setor teve um efeito significativo nos meses de abril e maio no Forecast Accuracy do setor de Indústria Farmacêutica e de Cosméticos.

Em 2024, o setor apresentou forte variação ao longo do ano, com quedas marcantes em janeiro, abril e maio.

Comparativo entre 2024 e 2023

Qual é a diferença do Forecast Accuracy de Farma e Cosméticos nos relatórios?



Comparado a 2023, o impacto da alta de preços foi menos severo, mas ainda significativo, com redução de 8 pontos percentuais durante a pré-alta de 2024 (contra 17 p.p. em 2023).

Os dados também confirmam a persistência do padrão de menor acuracidade nos meses iniciais do ano, principalmente janeiro, abril e maio, refletindo os efeitos da pré-alta.



Paulo Henrique Souza | Diretor de PPCP e Excelência Operacional do Laboratório Cristália

“No nosso caso temos dois cenários distintos: o mercado hospitalar, responsável por 70% do faturamento, não sofreu impacto; já o mercado de varejo foi muito afetado pela pré-alta. Produtos de oftalmologia, por exemplo, praticamente dobraram as vendas em fevereiro e março de 2025, e mesmo com forecast ajustado, o FA despencou de 73% para 41%. Algumas empresas estão negociando entregas pós-pré-alta para diluir volumes e evitar rupturas.”

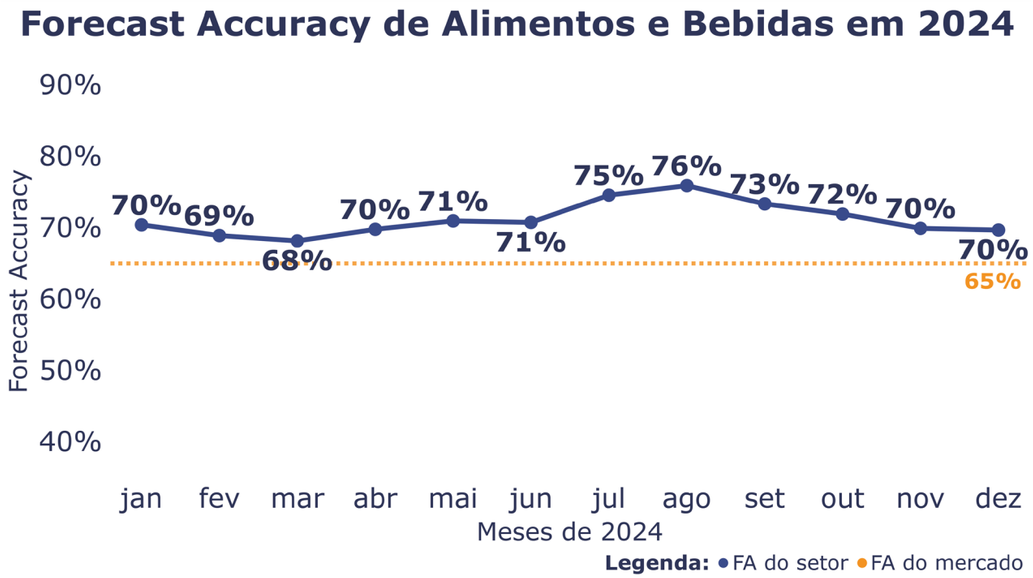


Rogério Santos | Gerente de S&OP da União Química

“Vários fatores influenciaram o cenário: a alta taxa de juros fez distribuidoras agirem com cautela na antecipação de compras. Além disso, o reajuste do preço CMED, previsto próximo ao de 2024 (4,5%), levou indústrias a considerarem a pré-alta dentro da normalidade, com abastecimento já realizado na virada do ano. Em abril, o maior desafio é acompanhar o comportamento do mercado e evitar impactos em toda a cadeia.”

Alimentos e Bebidas

Visão do Forecast Accuracy em 2024

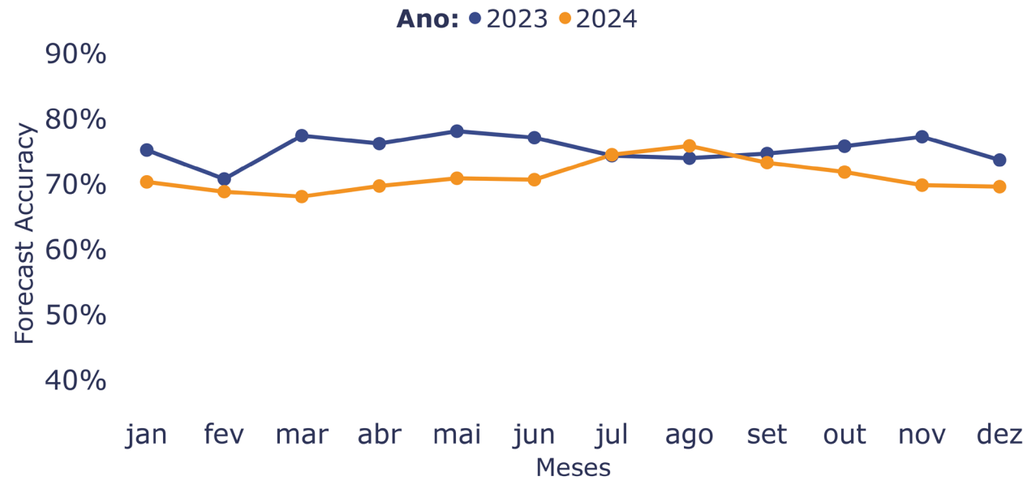


Em 2024, o Forecast Accuracy (FA) do setor de Alimentos e Bebidas apresentou um desempenho relativamente consistente, com médias mensais que variaram de 68% a 76%. Os gráficos mostram que o setor começou o ano em patamares próximos a 70%, atingiu seu pico em agosto com 76% e encerrou o ano retornando à média de 70%. Apesar dessas oscilações, não foi identificada uma tendência clara de alta ou baixa no indicador ao longo do ano, tampouco um padrão sazonal evidente.

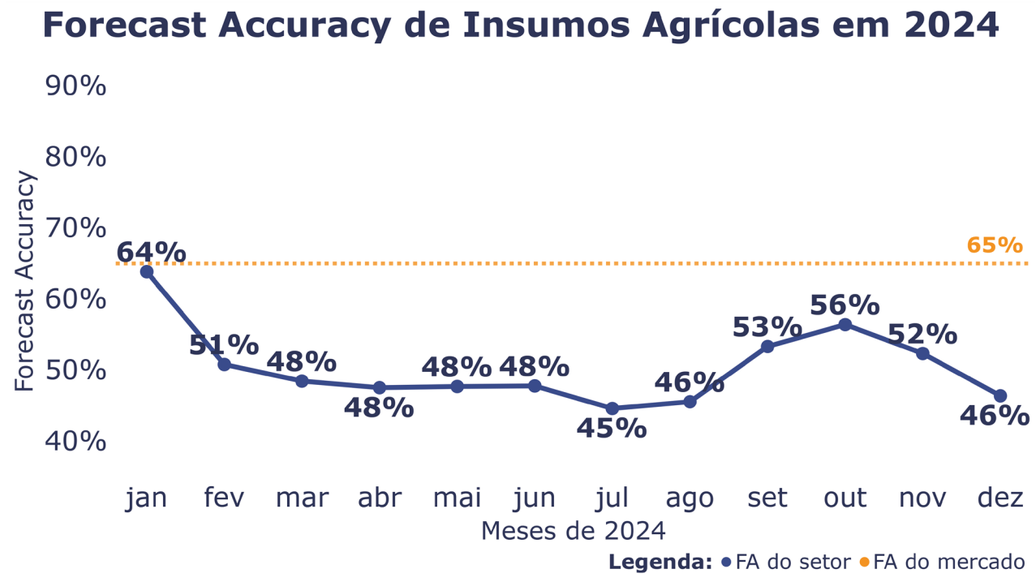
Comparativo entre 2023 e 2024

A análise YoY entre 2024 e 2023 também demonstra uma estabilidade, mas indica que a demanda do setor não apresentou sinais de tendência ou sazonalidade que pudessem ser mapeados de forma consistente.

Essa ausência de tendência definida se diferencia de setores como o farmacêutico, que apresentaram variações mais ligadas a eventos específicos, como a pré-alta de preços.



Insumos Agrícolas



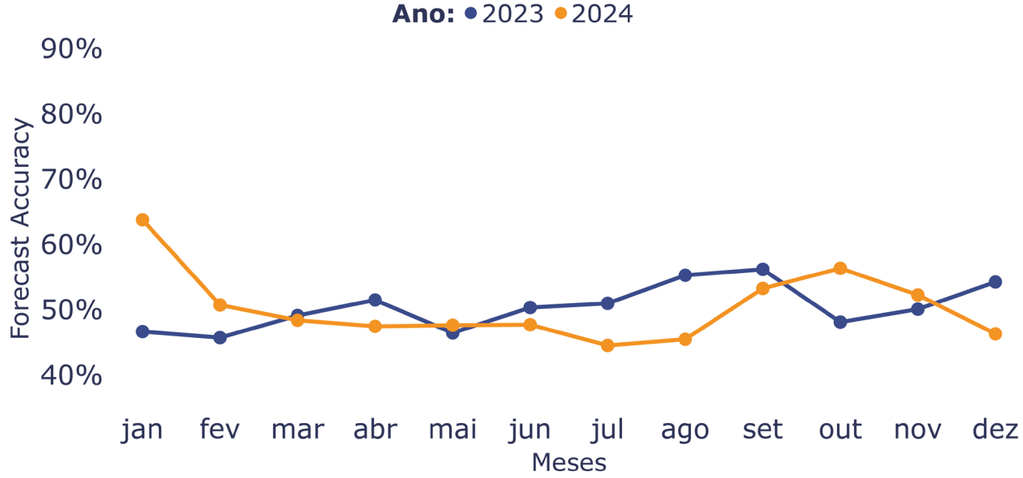
O Forecast Accuracy do setor de Insumos Agrícolas em 2024 apresentou grande instabilidade ao longo do ano, oscilando entre picos como janeiro (64%) e quedas acentuadas em meses críticos como março (48%) e julho (45%). No se-

gundo semestre, houve uma recuperação parcial, com o índice subindo em setembro (53%) e outubro (56%), antes de voltar a cair em dezembro (46%). Essas flutuações refletem a alta sensibilidade do setor a fatores climáticos, logísticos e macroeconômicos que impactam diretamente a previsibilidade da demanda.

Em março/24, o mês foi marcado por episódios de chuvas intensas que causaram alagamentos, deslizamentos e impactos diretos no agronegócio. Estados como Rio de Janeiro, Pará, Maranhão, Rio Grande do Sul e Espírito Santo registraram acumulados de chuva muito acima da média histórica, prejudicando operações logísticas e o escoamento de insumos e produtos agrícolas.

Comparativo entre 2024 e 2023

Qual é a diferença do Forecast Accuracy de Insumos Agrícolas nos relatórios?



No comparativo YoY, os gráficos mostram que 2024 iniciou com um desempenho superior a 2023 em janeiro, onde o FA foi 63% em 2024 contra 47% em 2023.

Entretanto, nos meses seguintes, o desempenho nos dois anos se manteve relativamente parecido.



Everton Adams | Coordenador de S&OP na Biotrop

Gerente de Supply Chain na Biotrop **| Andressa Gerber**

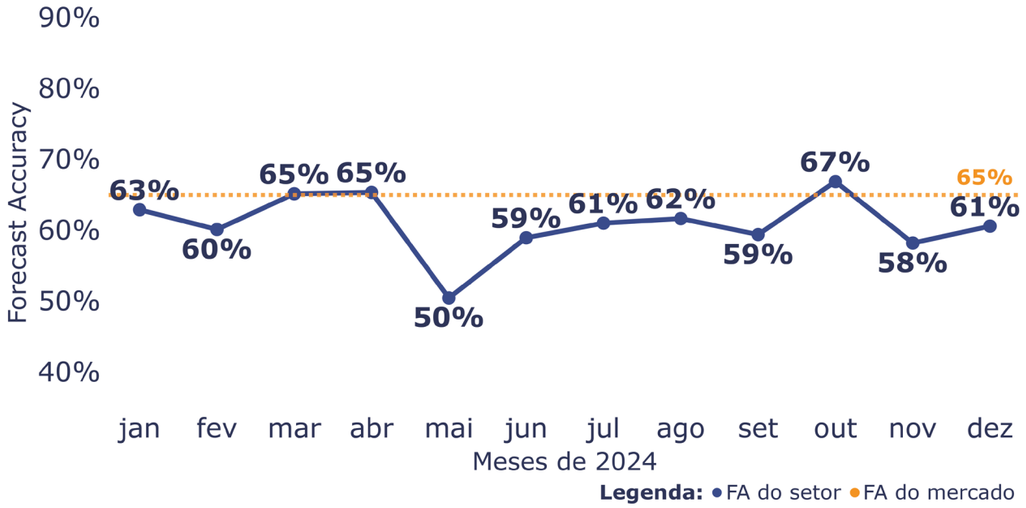


> “A Biotrop tem apresentado avanços significativos em seu Forecast de Demanda (FA), impulsionados principalmente pela atuação próxima do time comercial no campo, em constante alinhamento com as necessidades dos clientes. Esse relacionamento direto permite identificar demandas reais e conectar as necessidades da ponta com as tecnologias oferecidas pelos produtos biológicos, especialmente no contexto da agricultura regenerativa.
>
> O segmento de insumos biológicos vem se destacando de forma consistente, apresentando crescimento contínuo ano após ano, em contraste com a trajetória do setor químico. Para planejar adequadamente essa demanda, enfrentamos desafios recorrentes como a ocorrência ou não de pragas, variações climáticas, instabilidades econômicas e outros fatores externos. Acreditamos que a proximidade com o cliente é fundamental para garantir previsões mais assertivas e estratégias comerciais mais eficazes.” ”

Bens de Consumo

Visão geral do Forecast Accuracy

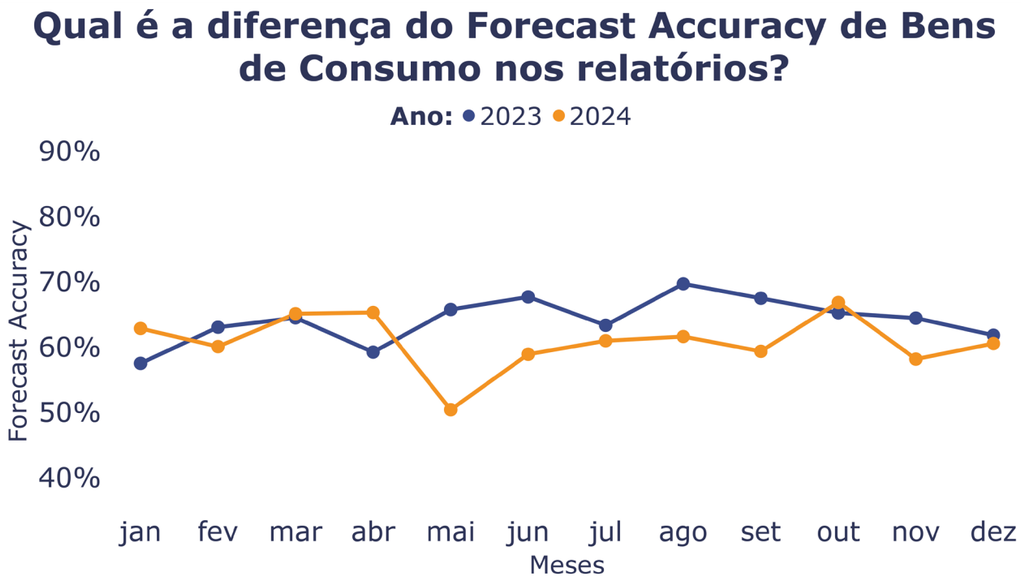
Forecast Accuracy de Bens de Consumo em 2024



O Forecast Accuracy no setor de Bens de Consumo em 2024 apresentou grande volatilidade ao longo dos meses, variando entre 50% e 67%. O pior desempenho foi registrado em maio, com apenas 50% de acuracidade, enquanto o melhor resultado apareceu em outubro, alcançando 67%.

Em abril de 2024, o Focus registrou a primeira alta da Selic do ano, subindo para 9,13%, enquanto o IPCA caiu para 3,71%. Esses movimentos econômicos podem ter influenciado o comportamento de compra dos consumidores e impactado o desempenho do FA no setor.

Comparativo entre 2024 e 2023

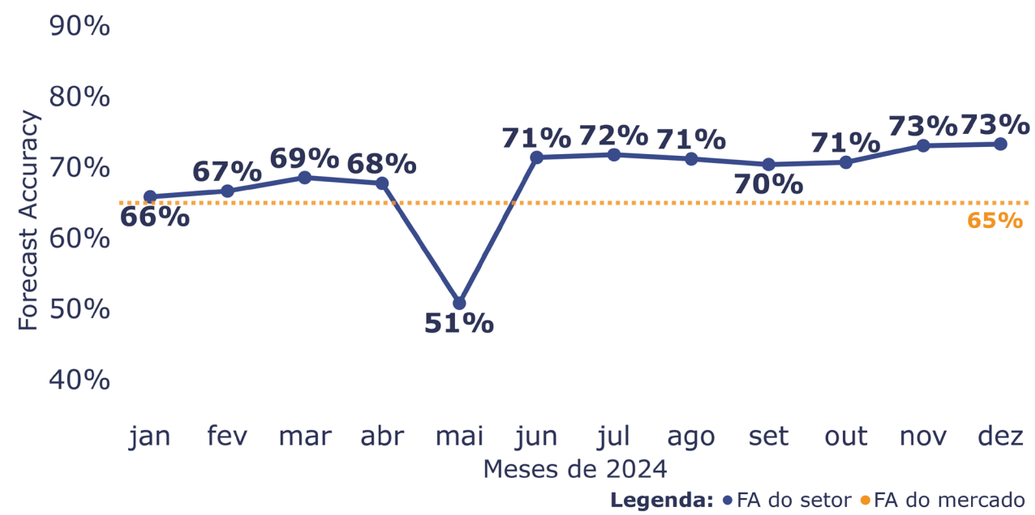


A comparação ano a ano mostra que 2024 teve um padrão de FA mais inconsistente, com patamares levemente inferiores à média de 2023 em boa parte do ano. O gráfico comparativo indica que, apesar de algumas faixas de meses em 2024 apresentarem estabilidade, a performance não conseguiu superar as melhores médias de 2023.

Lubrificantes

Visão geral do Forecast Accuracy

Em 2024, o Forecast Accuracy de Lubrificantes apresentou oscilações pontuais, mas se manteve majoritariamente acima de 65% em quase todos os meses, exceto em maio, quando teve uma queda significativa para 51%. O desempenho geral mostrou estabilidade na segunda metade do ano, com o FA subindo progressivamente e encerrando dezembro em 73%.



Alguns fatores que influenciaram o cenário em 2024:

A produção de veículos no Brasil teve alta histórica em 2024, permitindo ao país recuperar a oitava posição no ranking global de fabricantes, impulsionando a demanda por lubrificantes.

O governo brasileiro manteve incentivos robustos à indústria automotiva, com políticas como o Rota 2030 e o anúncio do Mover, que destinou R$ 3,5 bilhões em incentivos fiscais em 2024 para inovação, redução de emissões e fortalecimento da cadeia produtiva nacional.

Em maio, as enchentes no Rio Grande do Sul afetaram severamente o abastecimento de combustíveis: a Refinaria Alberto Pasqualini (Refap) ficou sem acesso logístico, deixando cidades e prefeituras sem diesel para

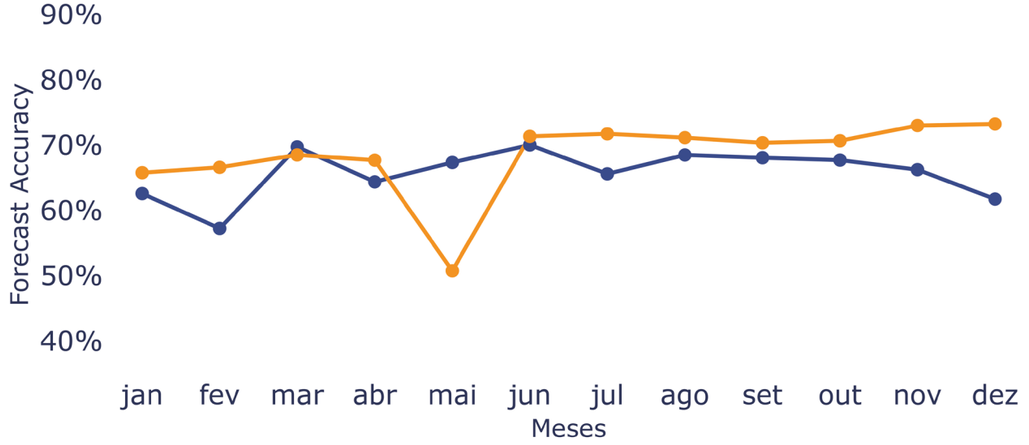
operações básicas, com impactos também na cadeia de lubrificantes.

Em âmbito global, o crescimento da demanda por petróleo em 2024 foi o mais fraco desde 2020, segundo a IEA, enquanto a OPEP+ paralisou parte da produção de petróleo no primeiro trimestre, influenciando preços e disponibilidade de insumos para lubrificantes.

Esses eventos ajudaram a moldar a performance do FA no setor.

Comparativo entre 2024 e 2023

Qual é a diferença do Forecast Accuracy de Lubrificantes nos relatórios?



O comparativo entre os anos mostra que em 2024 o setor conseguiu manter um patamar mais elevado e mais consistente de acuracidade ao longo do ano em comparação a 2023, com exceção do mês de maio.

Esse comportamento sugere maior estabilidade no processo de planejamento das empresas do setor, possivelmente ligado ao melhor alinhamento entre oferta e demanda, aprendizado das crises anteriores e ajustes estratégicos decorrentes das políticas de incentivo e recuperação econômica.



Gustavo Augusto | Head de Inteligência de Mercado, Analytics & S&OP da Raízen

"Verifiquei aqui internamente os históricos que temos e também o comportamento do mercado.

Notamos que ao longo de 2023 e 2024 as variações de volumes gerais de lubrificantes (fonte IBP) foram de 5,7%, sendo que no segmento Diesel foi de 3,7%, Gasolina (leves e motos) de 9,4% e Industrial de 5,6%.

Então, talvez essa variação se deva a alguns fatores em determinados segmentos:

Lubrificantes automotivos:

Aumento da produção e venda de veículos novos no Brasil em 2024, segundo a Anfavea, especialmente nos segmentos de veículos leves e motos.

Alta na frota circulante ativa, que influencia diretamente o consumo de lubrificantes de reposição.

Em segmentos como frotas leves de entrega e transporte urbano, a tendência de uso mais severo dos veículos faz com que a frequência de troca de óleo aumente.

Lubrificantes industriais, puxados pela retomada da atividade industrial em alguns setores:

Indústrias de base, como papel e celulose, alimentos e energia, demonstraram crescimento em 2024, impactando positivamente a demanda por lubrificantes industriais.

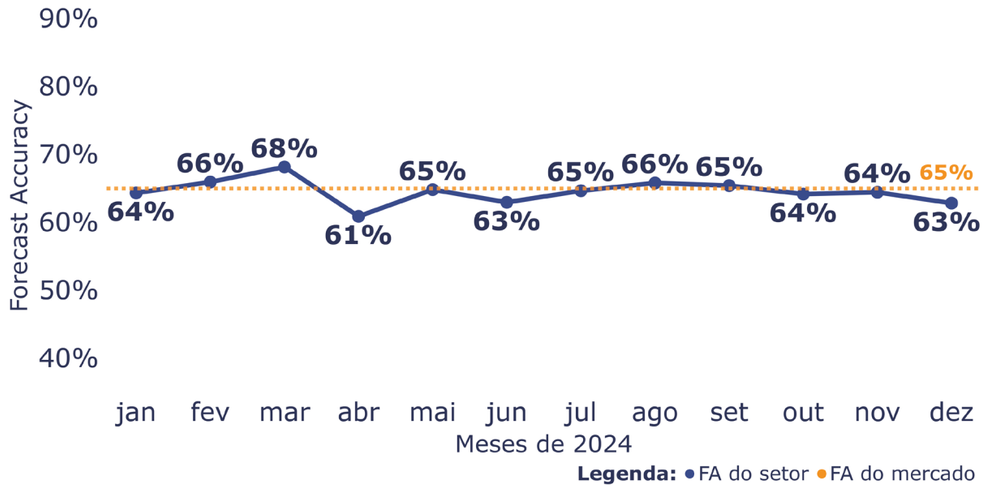
Maior nível de utilização da capacidade instalada em setores que demandam lubrificação contínua e especializada.

Dinâmica positiva em segmentos estratégicos como agronegócio e transporte."

Indústria Química

Visão Geral do Forecast Accuracy

Forecast Accuracy de Indústria Química em 2024



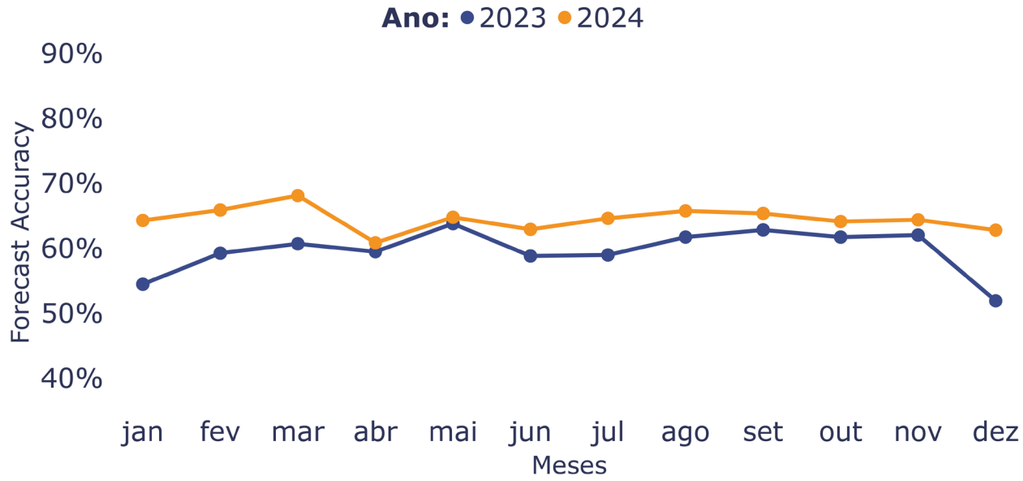
O setor químico apresentou certa estabilidade no Forecast Accuracy ao longo de 2024, com resultados variando de 61% a 68%. O primeiro trimestre mostrou um desempenho mais forte, atingindo o pico de 68% em março. No entanto, abril marcou um recuo para 61%, coincidindo com o início do período de maior impacto climático e logístico no ano. Após essa queda, o FA oscilou levemente, mantendo-se entre 63% e 66% nos meses seguintes, mas com tendência de leve queda no fim do ano, fechando dezembro em 63%.

Entre os fatores que podem ter influenciado o desempenho, destaca-se a continuidade dos benefícios fiscais do Regime Especial da Indústria Química (REIQ), que reduziu custos com insumos como álcool, eteno e cloro.

Comparativo entre 2023 e 2024

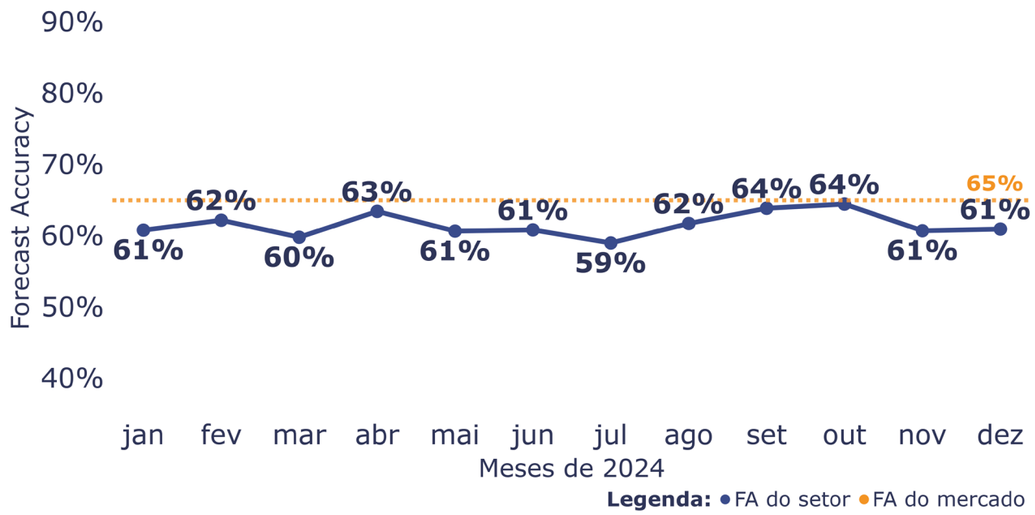
A comparação entre 2024 e 2023 revela que, apesar das oscilações mensais, o setor químico conseguiu manter uma média de FA relativamente estável nos dois anos. O gráfico evidencia que 2024 apresentou melhora no nível do FA em todos os meses em relação ao ano anterior.

Qual é a diferença do Forecast Accuracy na Indústria Química YoY?



Dispositivos Médicos

Forecast Accuracy de Dispositivos Médicos em 2024



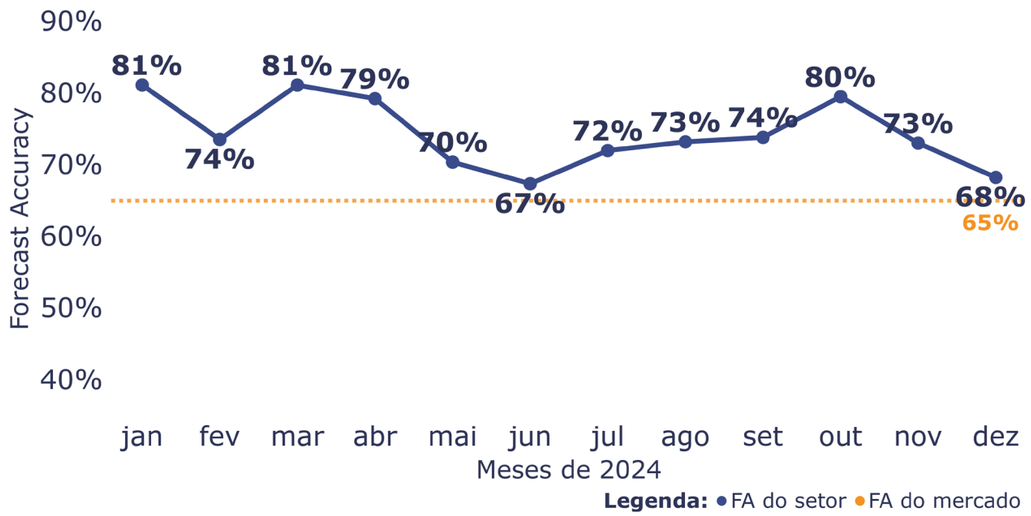
O Forecast Accuracy no setor de Dispositivos Médicos em 2024 apresentou comportamento notavelmente estável ao longo do ano, com valores mensais variando entre 59% e 64%. Os menores índices ocorreram em julho (59%) e os maiores em setembro e outubro (64%), mas, no geral, a variação mensal foi con-

tida, refletindo previsibilidade típica de mercados regulados e com alta exigência de certificações.

Em 2024, o setor de Dispositivos Médicos não apresentou quórum suficiente, e por isso não pudemos fazer uma análise ano a ano.

Materiais de Construção

Forecast Accuracy de Materiais de Construção em 2024



O setor de Materiais de Construção apresentou variações relevantes no Forecast Accuracy ao longo de 2024, com valores mensais oscilando entre 67% e 81%. Houve picos de desempenho em janeiro e março, ambos com 81%, contrastando com quedas em junho (67%) e dezembro (68%).

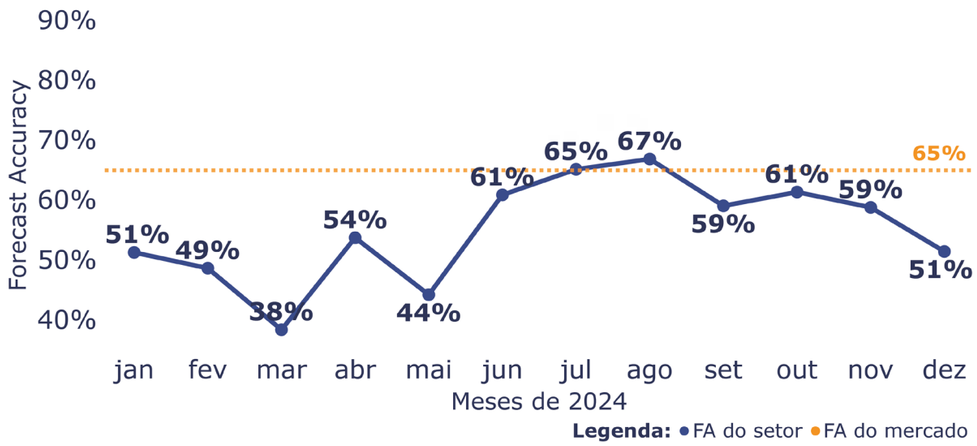
Apesar das grandes variações, o setor apresentou uma amostra bem homogênea, com resultados bem semelhantes, como mostrado na seção 2.2.1. No entanto, não foi possível identificar precisamente o que pode ter gerado esses resultados.

No ano anterior, esse setor não apresentou quórum suficiente para análise estatística, impossibilitando a comparação do Forecast Accuracy ano a ano.

Embalagens e Recipientes

Visão geral do Forecast Accuracy

Forecast Accuracy de Embalagens e Recipientes em 2024



O setor de Embalagens e Recipientes registrou grande volatilidade no Forecast Accuracy ao longo de 2024, variando entre 38% (março) e 67% (agosto). O primeiro trimestre apresentou resultados muito abaixo da média nacional, especialmente em março, mês em que o índice atingiu seu menor patamar do ano. A partir de junho, houve recuperação gradual, com estabilidade próxima ou acima de 60% até outubro, seguida de nova queda nos dois últimos meses do ano.

Essa instabilidade pode estar relacionada, em parte, a fatores externos que afetaram diretamente a cadeia de suprimentos do setor. Em março/24, a importação de resinas vindas da Ásia sofreu severas consequências em função do agravamento dos conflitos no Canal de Suez. Ataques a cargueiros no Mar Vermelho provocaram saltos nas tarifas, atrasos significativos no transporte e riscos de indisponibilidade de navios na rota Ásia-Brasil, afetando o abastecimento de matérias-primas críticas como polietileno, polipropileno e PVC, essenciais para a produção de embalagens plásticas.

No ano anterior, o setor de Embalagens Plásticas não apresentou quórum suficiente para análise estatística, impossibilitando a comparação do Forecast Accuracy entre 2023 e 2024.

PLANNERA

Quem somos

A **Plannera** é uma consultoria especializada em S&OP e S&OE, com mais de 12 anos de atuação focada exclusivamente em planejamento. Respiramos esse tema todos os dias e apoiamos empresas em todo o Brasil na construção de processos mais maduros, colaborativos e conectados com a realidade do negócio.

Em 2025, fomos eleitos número 1 em Consultoria e Tecnologia de S&OP no Brasil, segundo pesquisa do Instituto Mission com mais de 1000 profissionais da área.



Esse reconhecimento reforça o nosso posicionamento:

Somos especialistas:

Para nós, ser especialista significa escolher um foco e fazer dele a nossa excelência. Planejamento é só o que fazemos e, por isso, entregamos com profundidade técnica, metodologia própria e conhecimento aplicado.

Somos completos:

S&OP não se resolve com uma solução isolada. Trabalhamos de forma integrada, unindo consultoria, tecnologia, mentoria e projetos de Data Science para gerar impacto real e sustentável.

Somos parceiros:

Estar ao lado dos nossos clientes em cada passo é parte do nosso compromisso. Sabemos que a evolução do planejamento é uma jornada de longo prazo e é nela que caminhamos juntos, colaborando com consistência e dedicação.

Com mais de 100 projetos realizados, ajudamos empresas a melhorar sua acuracidade, reduzir estoques e perdas de venda, e aumentar a eficiência operacional. Tudo isso com uma média de satisfação de 9,1 entre os usuários das nossas soluções.

O que fazemos

A atuação da Plannera cobre todas as frentes que influenciam o sucesso de um processo de S&OP/IBP e S&OE:

Consultoria: comece com o pé direito com o apoio de nossos especialistas para qualquer desafio nos seus processos de S&OP e S&OE.

Tecnologia: conte com a tecnologia certa para o tamanho do seu desafio e nível de maturidade.

Data Science: trabalhamos com Machine Learning/IA para transformar dados em informações relevantes para o seu negócio.

Mentoria: aprenda durante toda a sua jornada com grandes especialistas do mercado.

Nossos resultados

Aumento de **Forecast Accuracy**	5% a 30%
Redução de **estoques**	5% a 30%
Redução de **Perdas de Vendas**	15% a 40%
Aumento na **eficiência**	10% a 30%

Quem já viu resultado

Ao longo da nossa jornada, temos orgulho de caminhar ao lado de grandes empresas que escolheram transformar seus processos de S&OP com a gente.

A seguir, você confere algumas das marcas que já fazem parte dessa história:

Coca-Cola, General Mills, BAT Brasil, sabesp, Groupe SEB, grupo boticário, EMS, Manuchar, União Química farmacêutica nacional S/A, supley, embraco, fey, Pierre Fabre, farmax, Cristália, Integralmedica, raízen, apodi, Biotrop, Silimed, Arthrex, S.I.N. Implant System, Iconic, suzano, ourofino agrociência, Adimax, ourofino saúde animal, Casa Flora, Skala, equatorial energia, BASF We create chemistry, Dynatech, CSN Cimentos, valgroup, Lindt, Messer Gases for Life

Fale com a gente!

Ferramenta do Plannera Insights

Neste ano, lançamos uma plataforma onde você pode participar e receber insights sobre todas as nossas principais pesquisas de mercado em um mesmo local.

Como funciona

Na tela inicial da plataforma, o participante encontra três blocos: S&OP, S&OE e FA, cada um com sua respectiva jornada.



A S&OP e S&OE

Ao clicar em “Participar”, o usuário acessa um formulário dividido por áreas.

- S&OP: Demanda, Estoques, Operações, Governança e Inteligência de Dados
- S&OE: Governança, Demanda, Operações, Abastecimento e Inteligência de Dados

As respostas são salvas automaticamente a cada clique, o que permite o preenchimento gradual e colaborativo, cada área podendo contribuir com suas respostas no tempo mais adequado.

B Forecast Accuracy

Ao selecionar “Participar”, a empresa tem acesso ao modelo de dados esperado e pode realizar o upload direto do arquivo com suas informações.

Resultados disponíveis

A ferramenta disponibiliza três tipos de resultado para cada estudo:

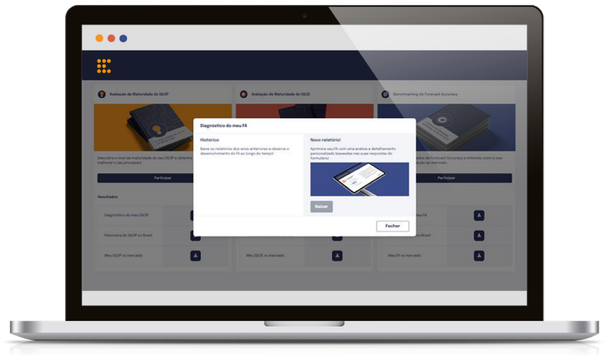
Diagnóstico: uma avaliação individual da empresa, com recomendações específicas para cada âmbito do S&OP, S&OE e FA.

Panorama: relatório de mercado, consolidando os dados das empresas participantes de forma anônima, com insights amplos sobre o cenário nacional.

Meu vs. Mercado: benchmarking comparativo entre os resultados da empresa e a média do mercado e do seu setor. Essa funcionalidade está disponível em janelas de tempo específicas, sempre comunicadas previamente pela Plannera.

Além disso, a ferramenta atua como um repositório histórico, permitindo que

A ferramenta Plannera Insights foi essencial para consolidar os dados apresentados neste relatório, garantindo padronização, segurança e profundidade nas análises, além de facilitar o acesso aos resultados para todas as empresas participantes.



Quer participar da próxima edição ou entender melhor como essa solução pode apoiar o seu planejamento?



MENSAGEM FINAL DE AGRADECIMENTO

“ Estamos muito felizes em compartilhar a primeira parte do Plannera Insights deste ano: o **Benchmarking de Forecast Accuracy.**

Este projeto nasceu com o propósito de gerar valor para os profissionais de S&OP e para o mercado como um todo.

Acreditamos que estudos como esse, com dados consistentes e comparáveis, são fundamentais para a evolução da comunidade de planejamento no nosso país, estimulando a troca de boas práticas e a busca por novos patamares de acuracidade.

Com esta análise, esperamos oferecer insights que não apenas revelem onde estamos hoje, mas também apontem caminhos para melhorar o processo de planejamento de demanda como um todo.

A participação ativa dos profissionais do mercado foi fundamental para que esse levantamento se tornasse realidade, e agradecemos imensamente a todos que contribuíram. Estamos construindo, juntos, um cenário mais robusto e fundamentado para o S&OP no Brasil.

Quero aproveitar para agradecer especialmente à toda a minha equipe de marketing, que se dedicou intensamente para consolidar essas informações e traduzir os resultados em dados acionáveis para o mercado, e agradecer também a todos que fizeram parte dessa construção! A dedicação e a colaboração de cada um foram essenciais para entregarmos uma pesquisa profunda com muitos dados relevantes para o mercado.

Vamos seguir juntos, impulsionando o avanço das práticas de S&OP e fortalecendo nossa comunidade!

Obrigado a todos que colaboraram e acompanhem as próximas fases do Plannera Insights 2025! Tem muito mais vindo por aí! ”



Gabriel Moreira | Coordenador de Marketing

CRÉDITOS



Diego | CEO e co-fundador

Tem mais de 15 anos de experiência com consultoria em Supply Chain. É CEO e co-fundador da Plannera, uma empresa especializada em implantar e melhorar processos de S&OP de forma completa.

Caio Rodrigues | COO

Tem mais de 15 anos de experiência com consultoria em Estratégia e Operações, foi diretor em grandes empresas como Hortifruti e YDUQS e é o atual COO da Plannera, gerindo as áreas de Consultoria e Customer Success.





Tânia Gonçalves | Head de Customer Success

Profissional com mais de 20 anos de experiência em Supply Chain. Formada em Marketing, com forte expertise em implementação de processos de alta performance. Hoje lidera a área de Customer Success na Plannera, garantindo a evolução dos processos de S&OP, S&OE e IBP por meio da tecnologia.

Gabriel Moreira | Coordenador de Marketing

Formado em Publicidade pela UFRJ e mestre pela COPPEAD/UFRJ, é responsável por coordenar a área de marketing da Plannera.





Mariana Fonseca | Analista de Inteligência de Mercado

Cursando Banco de Dados - Ênfase em Data Analytics na PUCRS. Na Plannera, é responsável por desenvolver análises sobre tendências de mercado, concorrência e comportamento do cliente, apoiando a tomada de decisões estratégicas por meio de dados estruturados e padronizados.



Gabriela Peres | Analista de Conteúdo

Publicitária formada pela FACHA, especializada em copywriting, atua como Analista de Conteúdo na Plannera, desenvolvendo conteúdos estratégicos sobre S&OP para blogs, redes sociais, e-mails e materiais ricos. Analisa performance, tendências e engajamento para otimizar a comunicação com o público da marca.

Geórgea Badolato | Community Manager

Community Manager na Plannera, formada em Marketing e cursa pós graduação na Puc Minas em Gestão de produtos digitais. Responsável pela comunidade PlanAhead e eventos da Plannera.





Nathália Ferreira | Account-Based Marketing

Formada em Marketing pela UniCarioca. Na Plannera, atua como Analista de ABM, apoiando as estratégias de geração de receita.

Julia Cordeiro | Designer

Cursando Comunicação Visual - Design na UFRJ. Responsável por toda a identidade visual da empresa e pela edição de conteúdos.





Maria Eduarda Abreu | Estagiária de Marketing

Cursando Engenharia de Produção na UFRJ. Na Plannera, ajuda a garantir o funcionamento eficiente e contínuo das operações de marketing, conectando ferramentas, processos e equipes para otimizar resultados.

Breno Simas | Assistente de Customer Success

Cursa Engenharia de Produção na Universidade Veiga de Almeida e atua no time de Customer Success da Plannera. Atende clientes diariamente, oferecendo suporte ágil e analisando oportunidades de melhoria.



Pedro Henriques | Analista de Customer Success



Formado em Marketing pela UniCarioca, é Analista Sênior de Customer Success na Plannera, com foco em S&OP. Especialista em dados, apoia a melhoria de processos e a tomada de decisão dos clientes.



Amanda Araujo | Product Owner

Cursando Engenharia de Produção. Há mais de 2 anos atuando em Produto na Plannera. Atualmente responsável pelo Plannera Hub, plataforma que unifica todas as soluções da empresa.

Ingrid Melo | Analista de UX/UI



Formada em Estudos de Mídia na UFF. Responsável por planejar e prototipar a melhor experiência do usuário em nossas plataformas.



Lucas Oliveira | Analista de Produto

Estudante de Administração na FSM. Responsável por garantir o sucesso das implantações de tecnologia alinhada com o processo ideal, trabalhando no controle de qualidade do produto.

Carlos André | Desenvolvedor



Cursando Ciência da computação, trabalha como Desenvolvidor Jr na Plannera. Participou da criação de todos os atuais produtos da empresa. Atuou no projeto de construção da ferramenta Plannera Insights.