

TOUCH MAG

ANO 02 | EDIÇÃO 02





TOCCATO

Transformando Dados em
Informação

EXPEDIENTE

Founder:

Simoni Oliani

CEO:

Leonardo Farah

Diretoria:

Karen Madeira

Perácio Ferreira

Fábio Mello

Gilberto Costa

Marketing e Relacionamento

com o Cliente:

Priscila Trosdorf Durante

Simone Alves Ferreira

Reportagem e Edição:

Gisele Dias (MTb SC 00571)

Projeto Gráfico e Diagramação:

Bourg Comunicação

Imagens:

Shutterstock

Divulgação

Impressão e Tiragem:

COAN | 4.000

A HORA DA TRANSFORMAÇÃO CHEGOU

por Simoni Oliani
Founder da Toccato

Sua corporação já está transformada digitalmente? Saiba que ainda dá tempo de embarcar nessa nova era, sob risco de ficar para trás na jornada da evolução tecnológica.

Transformação Digital (TD) é um conceito que parece antigo, mas é novo e revolucionário. Não se trata apenas de trazer para o mundo digital o que está no papel. É uma forma moderna de conectar, integrar e sincronizar todo o caminho produtivo de um determinado setor de uma corporação. O Business Intelligence (BI) é umas das etapas indispensáveis da TD.

Preparamos esta edição da Touch Magazine para apresentar às corporações brasileiras a nova tendência da TD e os diversos usos que têm sido dados ao BI Brasil afora.

Você vai se surpreender ao saber que uma rede de supermercados mineira vem usando o BI para oferecer uma experiência individualizada de consumo aos seus clientes. Graças às capacidades da tecnologia, cada cliente recebe promoções pensadas exclusivamente para atender às suas necessidades de consumo.

Quer mais surpresas? Então veja como o Distrito Federal se vale da tecnologia para administrar imóveis públicos. Localizar

dívidas pendentes e descobrir o impacto de obras públicas nos imóveis da redondeza são só alguns dos fins para os quais o BI é empregado na capital federal.

Tem transparência também. Tribunal de Contas do Estado do Mato Grosso do Sul (TCE-MS), Instituto Chico Mendes de Conservação da Biodiversidade (ICMBio) e Secretaria do Tesouro Nacional (STN) são apenas alguns dos órgãos que se empenham em usar a tecnologia para garantir a devida transparência no uso do dinheiro público.

Essas e outras inovações relatadas aqui na revista foram implementadas com agilidade e simplicidade, mudando a relação das corporações com a inteligência analítica. Gestos intuitivos, como o “arrastar e soltar” usado em computadores pessoais e smartphones, agora são empregados por profissionais dos mais diferentes setores para descobrir novas e melhores formas de apoiar seus negócios.

Vem conosco nessa viagem para o futuro. Vem conhecer o que a TD e o BI podem proporcionar e aproveite para se deliciar com as matérias de turismo, esportes e cultura que preparamos. Afinal, a vida não é só negócios. Boa leitura!

O PAPEL DOS DADOS NA APROXIMAÇÃO COM O CLIENTE

por **Priscila Trosdorf Durante**

Coordenadora de Marketing e Relacionamento com o Cliente da Toccato

Como o uso estratégico de informações pode aprimorar a interação entre empresas e clientes.

Em minha trajetória profissional, tive contato com diversos tipos de clientes e isso me trouxe um sentimento de segurança, afinal eu poderia afirmar que “conhecia” os perfis de cada um. Essa segurança caiu por terra no último ano, onde muitas mudanças aconteceram e a principal lição que aprendi foi que a tecnologia transformadora atingiu seu maior nível. Tudo acontece muito mais rápido do que há uns meses atrás, a informação que ontem era importante, hoje pode já não ser mais. Assim como aquilo que fazia você se destacar no seu mercado, amanhã poderá não ser nada mais do que o básico.

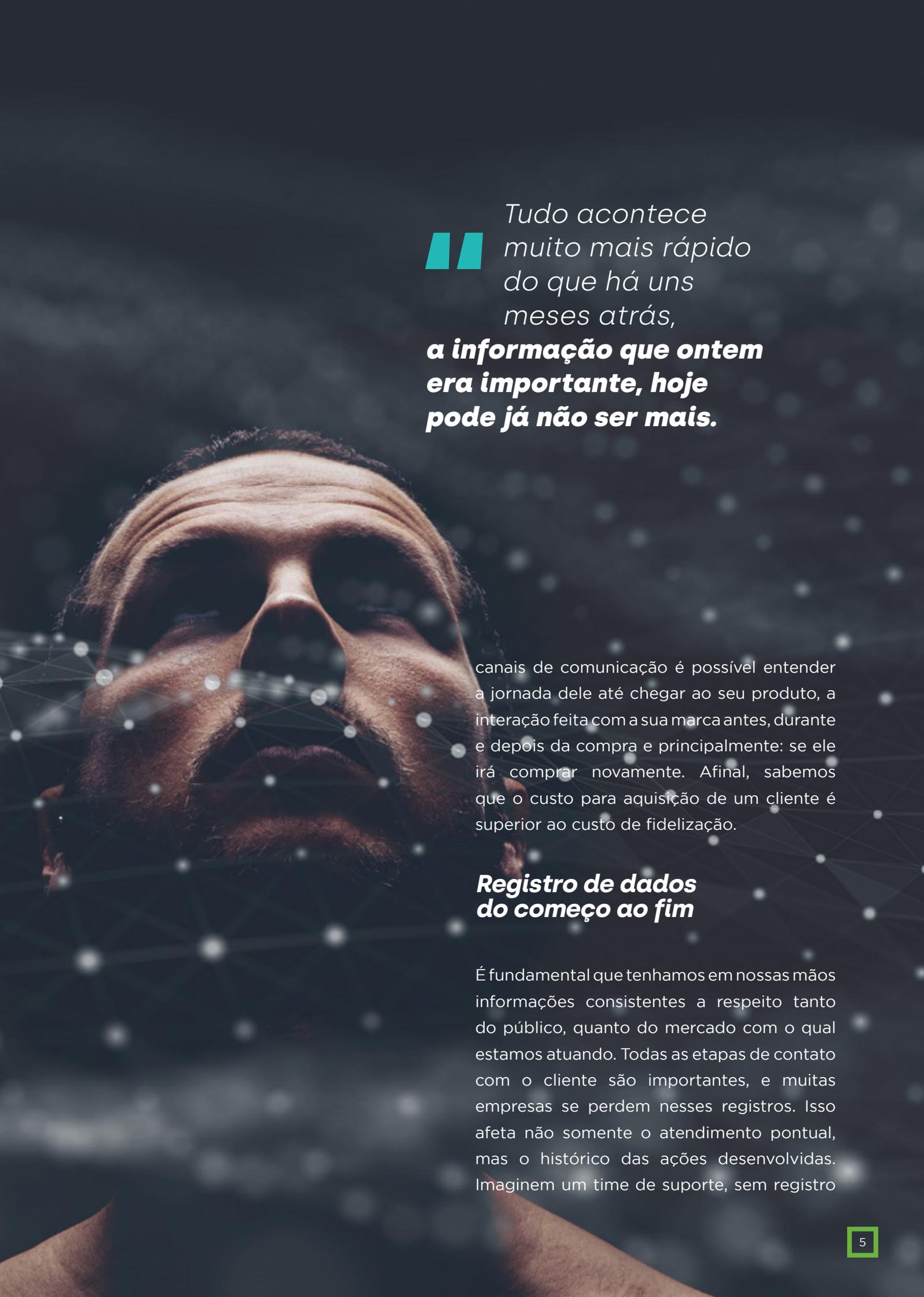
Estamos cada vez mais conectados e cientes daquilo que queremos e pecamos às vezes por falta de empatia. Sim, em uma era onde o contato físico é cada vez mais deixado de lado, a prática de se colocar no lugar do outro tem perdido espaço. Isso quando deveríamos olhar com muito mais carinho para ela, afinal, todos nós somos clientes em

algum momento e se colocar no lugar dos seus clientes pode ser o seu maior diferencial na era do consumidor 4.0.

Você, assim como eu, já deve ter passado por situações onde um atendimento ruim, o fez ignorar a qualidade do produto ou serviço. Sabemos que uma experiência negativa pode nos fazer jamais retornar aquele estabelecimento. E mesmo assim, como empreendedores ainda continuamos pecando em itens básicos.

O relacionamento com o cliente tem passado por constantes mudanças e muito se fala em utilizar a tecnologia a favor das melhores práticas, mas como identificar se o uso da tecnologia está realmente aproximando sua marca dos consumidores e se estes estão satisfeitos com o seu atendimento?

Felizmente, hoje o mercado disponibiliza diversas ferramentas que nos permitem realizar um verdadeiro estudo a respeito de nossos clientes. Além da integração dos



**Tudo acontece
muito mais rápido
do que há uns
meses atrás,
**a informação que ontem
era importante, hoje
pode já não ser mais.****

canais de comunicação é possível entender a jornada dele até chegar ao seu produto, a interação feita com a sua marca antes, durante e depois da compra e principalmente: se ele irá comprar novamente. Afinal, sabemos que o custo para aquisição de um cliente é superior ao custo de fidelização.

Registro de dados do começo ao fim

É fundamental que tenhamos em nossas mãos informações consistentes a respeito tanto do público, quanto do mercado com o qual estamos atuando. Todas as etapas de contato com o cliente são importantes, e muitas empresas se perdem nesses registros. Isso afeta não somente o atendimento pontual, mas o histórico das ações desenvolvidas. Imaginem um time de suporte, sem registro

ARTIGO

de todos os tickets abertos pelo cliente X ou Y. Além de não passar credibilidade para o cliente, o banco de dados também ficará incompleto.

O uso de softwares analíticos é capaz de potencializar o alcance das ações e auxiliar no processo de avaliação do quão efetivas elas têm sido. Registrar o histórico das atividades é importante, assim como saber extrair insights destas informações.

Transformando dados em conhecimentos

Ao conseguir captar toda a trajetória do cliente com a sua marca, e manter essa base organizada e atualizada, o próximo passo é transformar esses dados em informações úteis para a tomada de decisão e definições estratégicas.

Saber utilizar essas informações a seu favor será o ponto de virada das suas ações. Aqui entra novamente a questão da empatia. Vamos voltar ao exemplo do time de suporte: eles registram todos os tickets abertos pelos clientes, então se a Mariana do financeiro tiver o mesmo problema que a Joana do comercial, eles poderão resolver a questão de forma rápida e efetiva. E proativamente ofertar uma solução definitiva para o problema, por exemplo. Além de transmitir segurança ao cliente, irão eliminar o retrabalho e evitar possíveis novos chamados pelo mesmo tema.

Lembre-se: os dados têm muito o que nos dizer, sejam eles internos ou externos ao nosso negócio. Precisamos saber interpretar o que eles nos dizem.

A melhor fonte sempre será a voz do consumidor

Uma pesquisa realizada pela consultoria internacional TNS Research International revelou que 90% dos consumidores utiliza a web como fonte de informações para realizar uma compra. Uma informação que vai de encontro com o aumento do mercado por influência, onde blogs, sites e canais de vídeos exploram seu 'poder' de influenciar pessoas para consumirem os produtos ou serviços.

Isso nos mostra que público tem a necessidade de consultar várias fontes ao decidir por uma marca ou produto. Como utilizar esses dados a favor da sua estratégia? Saiba ouvir o seu público. Ele e somente ele te dará as respostas que você procura. Ao compreender nossos clientes abrimos caminho para um relacionamento longo e proveitoso, pois nada melhor do que um consumidor feliz que irá divulgar sua marca espontaneamente e ser fiel a ela. Todos conhecemos o case Apple e o segredo continua o mesmo – o propósito supera o produto, ele deve ser o foco de uma empresa.

É preciso focar mais em propósito e experiência do usuário, produtos e serviços são oferecidos a todo tempo e de formas extremamente criativas, no final do dia o que irá te diferenciar do seu concorrente é o quanto você conhece seu cliente e sabe conversar com ele, na linguagem dele, nos canais de comunicação em ele está e ofertando algo em que ele acredita.

CASE

CRESCIMENTO CONTINUO E SEGURO

O Grupo Würth se expandiu rapidamente no Brasil e hoje compartilha a tecnologia do BI para as subsidiárias da América Latina.

CASE

O Grupo Würth nasceu em 1945, na Alemanha, como uma loja de parafusos com volume de vendas de 80 mil euros/ano. Hoje é um robusto grupo de empresas com vendas anuais em torno de 13 bilhões de euros. São mais de 400 companhias, distribuídas em mais de 80 países. Atua nas áreas: automotiva, cargo, metal, manutenção, madeira, construção civil e revenda.

No Brasil o Grupo iniciou suas atividades em 1972, em uma modesta sede de 200m², instalada no bairro de Santo Amaro, na capital paulista. A empresa experimentou uma rápida expansão no setor automotivo e transferiu-se, em 1986, para Cotia, na Grande São Paulo, onde passou a ocupar 55.000m², sendo 25.000m² de área construída. Hoje ela soma, só no Brasil, 180.000 clientes, um catálogo de 10.000 produtos e conta com cerca de 1.300 colaboradores, 1.100 deles atuando na área de vendas.

Para crescer continuamente, na velocidade que o mercado exige, o Grupo Würth aposta na tecnologia. Na divisão brasileira, o Business Intelligence (BI) tornou-se um aliado dos executivos que precisam gerenciar bases de dados imensas, que estão em constante evolução. Só uma destas bases é atualizada a cada dois meses com 1 bilhão de dados novos, exemplifica Raphael Bilecki Freitas, Coordenador de Gestão de Negócios da Würth do Brasil.

Com o apoio do BI, os executivos do grupo no Brasil têm acesso simples e rápido a dados e indicadores que, no mercado em que a empresa está inserida, mudam dinamicamente. Nos painéis desenvolvidos em Qlik eles conseguem acessar com



Graças à tecnologia do Business Intelligence, aliada ao georreferenciamento, será possível mapear o território que os vendedores Würth percorrem no país, os clientes atendidos, o volume de negócios realizados e outros indicadores que permitirão aos executivos do grupo visualizar de forma geográfica o desempenho da equipe em todos os cantos do Brasil.

velocidade e autonomia informações detalhadas de clientes e vendedores, verificar a performance mensal por segmento ou divisão, identificar pontos fracos e fortes nas vendas, faturamento, entre outras visualizações possíveis.

Os próprios painéis vêm evoluindo e hoje a consulta é duas a três vezes mais rápida do que na época em que o grupo começou a usar a plataforma Qlik. O principal valor da inserção do Business Intelligence na Würth do Brasil foi a rapidez e autonomia que tecnologia propiciou para a tomada de decisão de diretores, gerentes e outros executivos, avalia Freitas. Tanto que a

divisão latino-americana do grupo já adotou a solução para controlar vendas e recursos humanos em todo o continente.

Vendas e futuro

As vendas são um ponto nevrálgico na operação da Würth do Brasil. É preciso grande esforço para gerenciar uma equipe de 1.100 vendedores que se espalham pelo país. Parte da performance destes profissionais é acompanhada no Qlik Sense, em busca de novas e melhores formas de tornar os negócios mais eficientes e assertivos.

Um desses caminhos começa a ser traçado agora e deve estar concluído em 2019. Graças à tecnologia do Business Intelligence, aliada ao georreferenciamento, será possível mapear o território que os vendedores Würth percorrem no país, os clientes atendidos, o volume de negócios realizados e outros indicadores que permitirão aos executivos do grupo visualizar de forma geográfica o desempenho da equipe em todos os cantos do Brasil.

Enquanto essa tecnologia não chega, cada um dos 1.100 vendedores da Würth no Brasil pode conhecer sua performance profissional através dos cerca de 5 mil relatórios desenvolvidos e distribuídos mensalmente. Esses relatórios reúnem mais de 130 indicadores que detalham a atuação de cada um, inclusive os quilômetros rodados por cada representante de vendas.

Com tecnologia, agilidade e precisão de informação, a Würth vem crescendo no Brasil e exportando para a América Latina tecnologias que fazem o negócio prosperar, mantendo a tradição de crescimento contínuo e seguro idealizada em 1945 pelo fundador da corporação, o alemão Adolf Würth.

CASE

AGILIDADE, OUSADIA E ATITUDE PARA COMPETIR

Terceira maior rede de lojas Samsung do Brasil, a Varejo Mais é uma empresa jovem, que tem a inovação em seu DNA.

Na Varejo Mais, o futuro já chegou. A terceira maior rede de lojas Samsung do Brasil tem em seu DNA a busca contínua pela inovação e desenvolvimento de ferramentas de gestão que ajudem a tomar decisões rápidas e que levem a mudanças precisas. “É uma empresa jovem de espírito e de idade e acredita que, para competir nesse mundo corporativo com gigantes, tem que se destacar com agilidade, ousadia e atitude”, define Thadeu Oliveira, sócio e presidente da rede.

A Varejo Mais nasceu em 2013 e, dois anos depois, já estava presente em cinco estados. De 2015 a 2018 experimentou um crescimento acelerado e hoje reúne 30 lojas em sete estados das regiões do Norte, Nordeste e Sudeste do país. A plataforma Qlik de Business Intelligence (BI) tem papel importante nessa trajetória.





A terceira maior rede de lojas Samsung do Brasil tem em seu DNA a **busca contínua pela inovação** e desenvolvimento de ferramentas de gestão que ajudem a tomar decisões rápidas e que levem a mudanças precisas.

O crescimento trouxe necessidades urgentes. “A gestão à distância era uma grande dificuldade e uma competência que precisávamos aprender” revela Oliveira, para explicar porque a rede se concentrou inicialmente em desenvolver painéis e indicadores de controles na área comercial. Foram criadas inúmeras visões para cada regional, com históricos na linha do tempo. “Conseguimos acompanhar o desempenho e metas de todo time e realizar em poucos cliques um diagnóstico completo dos motivos de sucesso ou insucesso de uma região, loja, vendedor ou produto”, explica o executivo.

Game

Hoje, a empresa disponibiliza uma única tela com relatório completo para cada vendedor e para cada loja, onde o indivíduo tem disponível diariamente todo seu histórico de resultados e indicadores, atuais e na linha do tempo. Mas a Varejo Mais vai além. Está em fase final um projeto de gamificação. Cada integrante do time de vendas terá em seu smartphone pessoal um aplicativo, desenvolvido pela Varejo Mais, onde poderá acompanhar sua performance de vendas, alcance de metas, desafios e campanhas. “Através do BI, eles terão acesso à performance uns dos outros e a relatórios das conquistas e sonhos alcançados por cada um”, relata Oliveira, com a empolgação de quem está sempre em busca do novo. O game está sendo desenvolvido com base na missão da empresa: Transformar Vidas e Realizar Sonhos. “Todos passarão a entender na prática o sentido da nossa missão”, aposta o executivo.

CASE

“Acreditamos que descentralizar as informações não é mais diferencial competitivo, mas sim questão de sobrevivência. Temos que colocar todos da empresa a serviço de encontrar sempre oportunidades de melhorias em nosso negócio”, prega o presidente da Varejo Mais. E ele não está sozinho. Wanderley Cunha, gestor de produtos e inovação da rede, conta que em cada uma das inúmeras visitas que realiza aos pontos de vendas, faz questão de ouvir vendedores e gestores, em busca de sugestões de novos indicadores a serem inseridos nos painéis.

A empresa investiu para que todas as lojas e setores tenham uma licença da plataforma Qlik e não impõe restrição quanto ao acesso aos relatórios ou à consulta de informações de outras lojas ou vendedores. “A troca de experiência é essencial e o time consegue ver o que os melhores estão fazendo e como estão fazendo. Isso gera uma onda de aprendizado contínuo e crescente. É bonito de se ver hoje vendedores usando o BI diariamente e analisando como outros destaques estão performando melhor”, se encanta Oliveira.

A cúpula de tomadores de decisão da rede também está conectada na tecnologia. “Sem pestanejar, posso afirmar que todos os gestores da Varejo Mais utilizam diariamente o BI da Qlik”, afirma o presidente. A alta direção, por exemplo, acompanha numa única tela a performance comercial da empresa, das regionais e das lojas. “Com isso, sabemos definir rapidamente onde e em que intensidade devemos demandar esforços para melhorar os resultados do nosso negócio”, descreve.

Os diretores da Varejo Mais também usam

os painéis em discussões semanais de planejamento de vendas e compras, assim como para definir volume de investimentos nos lançamentos de produtos. Em momentos de urgência, o BI mais uma vez é indispensável. A ferramenta NPrinting, da plataforma Qlik, gera e envia relatórios automaticamente por e-mail quando algo foge dos parâmetros definidos como bons e que demanda ações de correção.

Transparência

Como o futuro chega antes na Varejo Mais, o Business Intelligence não pode parar. A constante evolução das visualizações é garantida pelo orçamento mensal para desenvolvimento. Não poderia ser diferente, já que o presidente da corporação não dá limite aos seus sonhos.

A rede está migrando para o BI todos os relatórios financeiros gerenciais (DREs, Orçamento, Balanço, Indicadores e Fluxo de Caixa). “Com certeza, nosso próximo grande case será o cockpit da empresa e por loja, com indicadores financeiros e informação diária do Ebit do realizado e projetado. Esse será um grande divisor de águas na nossa gestão, pois teremos transparência total dos nossos resultados diários e, através de políticas de participação nos resultados, teremos todo time atuando como sócios do negócio, analisando e buscando oportunidades de reduzir custos, aumentar receitas e melhorar margens”, antecipa Oliveira.

“É muito bom ver as áreas pedindo e sugerindo novas visões, controles e relatórios que irão facilitar seu dia a dia e tornar a empresa mais competitiva”, finaliza o empresário, com o brilho nos olhos de quem sabe que está construindo um futuro seguro e próspero para toda a sua equipe, sem deixar de sonhar.



CASE

INFORMAÇÕES NA VELOCIDADE DO MERCADO IMOBILIÁRIO

Terracap garante agilidade e segurança no fechamento de negócios com o patrimônio imobiliário público do DF.

O mercado imobiliário brasileiro é feroz, rápido e implacável. Segundo a Câmara Brasileira da Construção (CBIC), em 2017 o volume de imóveis vendidos no Brasil cresceu 9,4% em comparação com 2016. Foram 94.221 unidades comercializadas no ano passado, uma média de 258 comercializações a cada dia. O número de empreendimentos lançados elevou-se 5,2% em um ano, finalizando 2017 em 82.343 unidades lançadas, uma média de 225 lançamentos a cada dia.

O levantamento da CBIC também informa que no ano passado as vendas aceleraram em 14 das 23 cidades e regiões pesquisadas. Entre elas, São Paulo, Região Metropolitana de Belo Horizonte e Distrito Federal, que concentram boa parte dos negócios do setor.

É neste cenário nervoso, de negócios fechados em ritmo acelerado, que trabalha João Veloso, economista e Gerente de Formação de Negócios da Terracap - Agência de Desenvolvimento do Distrito Federal. Essa empresa pública tem como finalidade gerir o patrimônio imobiliário do DF, mediante utilização, aquisição, administração, disposição, incorporação, oneração ou alienação de bens. Também cabe a ela realizar obras e serviços de infraestrutura e obras viárias na capital do país.

Diante de tamanha responsabilidade, Veloso e seu colegas de trabalho não temem. Eles contam com a ajuda do Business Intelligence para cruzar dados e descobrir novas e melhores formas de tornar a gestão dos negócios da Terracap cada vez mais eficiente e competitiva no mercado.

As ferramentas Qlik fazem parte da rotina de trabalho dos analistas de negócios da Agência de Desenvolvimento do Distrito

Federal. “Usamos o Qlik especialmente nas áreas comercial, financeira e de novos negócios” releva Veloso, ressaltando que com ela é possível descobrir novas informações no banco de dados da empresa pública, que, segundo ele, “é muito rico”.

Entres os diversos painéis Qlik destacados pelo executivo, está o de dívida ativa. Graças a ele, foi possível “limpar” os dados e localizar dívidas pendentes em imóveis que retornaram ao estoque da Terracap, dando início ao resgate desses valores para os cofres públicos do Distrito Federal. Outra solução que facilitou a vida dos analistas de negócios da instituição foi o que permite descobrir o impacto de obras realizadas pela Terracap nos imóveis da redondeza.

 *Graças ao Qlik, os dados são extraídos de pelo menos oito sistemas corporativos da Terracap e **atualizados automaticamente.***

“Precisamos de velocidade na geração de informações” resume Veloso, para justificar o real valor dos painéis Qlik nos negócios administrados por ele e seus cerca de 60 colegas que são usuários da ferramenta dentro da Terracap. Ele lembra sem saudades do tempo em que dependia do setor de Tecnologia da Informação para apurar informações cruciais, capazes de garantir a maior lucratividade possível nos negócios

operados com o patrimônio imobiliário da capital federal.

Transparência

Os cidadãos do DF ganharam duplamente com o uso do Qlik pela Terracap. Além de garantir os melhores negócios ligados ao patrimônio imobiliário público, a ferramenta também foi fundamental para dar a devida transparência às ações da instituição.

Na aba acesso à informação/despesas, do site da Terracap (<http://www.terracap.df.gov.br>), qualquer pessoa pode conhecer e explorar informações relacionadas às despesas realizadas desde 2008 pela empresa. Nesse ambiente virtual, é possível navegar por telas específicas relacionadas a contratos e convênios, execução orçamentária, diárias e passagens, suprimento de fundos e despesas com pessoal.

Graças ao Qlik, os dados são extraídos de pelo menos oito sistemas corporativos da Terracap e atualizados automaticamente. Mas nem sempre foi assim. Antes de 2016, quando o portal ainda não utilizava a tecnologia Qlik, o que os cidadãos viam eram informações estáticas, geradas a cada dois meses e publicadas em arquivos fechados, que não permitiam pesquisas. “Hoje, a cada dia essa informação é atualizada” descreve Thiago Freire, economista da Terracap, que destaca a possibilidade de o cidadão fazer filtragens e buscas nos painéis.

Graças às medidas adotadas, a Terracap foi premiada em 2016 e 2017 por ter atendido 100% do Índice de Transparência Ativa, conta Freire, com orgulho típico do servidor público que sabe que está executando seu trabalho em benefício da sociedade.

SUPERAR LIMITES

NAS RUAS DAS CIDADES

Correr para chegar, para dar conta do trabalho, para não se atrasar pra reunião. Essa é a rotina de muita gente, a maioria das pessoas está sempre correndo atrás de algo. Mas, que tal correr por prazer, para ter mais saúde física e mental? Essa é uma proposta que vem seduzindo cada vez mais brasileiros, que buscam nesta prática esportiva o bem-estar do corpo e da mente.

No meio executivo, a corrida de rua vem se disseminando como uma alternativa ao estresse do escritório. Cargas pesadas de responsabilidade, prazos e metas apertados, tudo deixa de ter tanta importância quando se sente o vento na cara e o único limite a ser vencido é o próprio corpo.

Felix Muniz, diretor da Falçõ Inteligência Empresarial, está nesse time. Ele começou





a correr em 2015 e comemora a eliminação 40kg. Mas não é só isso. Ele também se sente mais produtivo no trabalho. “Melhorei minha capacidade como empresário, aumentou minha concentração, passei a fechar mais negócios” relata com empolgação. “O que me motivou foi muito mais a terapia do que a perda de peso”, revela.

O diretor da Falqon começou a correr influenciado pelos amigos, entre eles Marco Túlio Vieira de Assis Cabral, gerente de sistemas da Cencosud do Brasil. Marco já é um corredor mais experiente, iniciou em 2007, e depois de passar por uma grave lesão, hoje está decido a “aproveitar mais o caminho do que a chegada”. Ele comemora também o aumento do círculo de amizades, provocado pela prática das corridas em equipe.

Ambos enfrentam rotinas profissionais intensas, o que não é impedimento para saírem às ruas das suas cidades correndo antes ou depois do expediente de trabalho. Contudo, correr só não basta, é preciso preparar o corpo para suportar treinos exaustivos e contínuos. Assim, intercalam a corrida com outras práticas como musculação, natação e pilates. Fisioterapeutas, ortopedistas e nutricionistas fazem parte da equipe multiprofissional que os acompanham, além é claro de educadores físicos.

Além de contar com acompanhamento profissional multidisciplinar, também é preciso conter a empolgação inicial. Depois de começar a correr mais de 60km por semana sem supervisão técnica, Marco se lesionou já no primeiro ano e precisou ficar três anos parado para se recuperar. Com

BEM-ESTAR

Félix a experiência não foi tão traumática. O “joelho de corredor”, uma lesão comum entre esses atletas, o deixou fora das ruas por cinco meses. Ambos retornaram aos treinos com mais cautela e atentos aos limites do próprio corpo.

Os desafios se multiplicam pelo Brasil e pelo mundo. Félix se prepara para correr uma maratona em Berlim em 2019. Contudo, diz que prefere as meias maratonas, “mais rápidas e de menor impacto” e as provas de 5km e 10km, “mais divertidas”, onde ele consegue explorar a capacidade de explosão muscular que lhe é peculiar.

Marco Túlio está disposto a enfrentar o Desafio do Dunga, nos Estados Unidos, em janeiro de 2019. São quatro provas seguidas, de 5km, 10km, 21km e 42km, um esforço para o qual vem preparando o corpo desde a metade de 2018. Ele, que já fez a Volta à Ilha, em Florianópolis, e percorreu outros tantos roteiros pelo país, diz que a corrida mais legal de que participou foi a XTERRA, em Tiradentes, Minas Gerais. O traçado é pelas montanhas e o circuito é feito durante a noite, o que garante uma dose extra de adrenalina.

Os dois são unânimes em afirmar que ganharam qualidade de vida ao se tornarem corredores amadores e não trocam essa vida por nada, apesar das dificuldades que encontram para praticar o esporte. Rotinas cheias de viagens, a poluição das cidades, a falta de tempo, nada abala o ânimo dos executivos-corredores. “Na corrida você busca a melhor versão de você mesmo”, finaliza Félix, com a certeza de que está no caminho certo para sair sempre vencedor, não importa em que posição cruze a linha de chegada.



CASE

ANTECIPAR TENDÊNCIAS PARA

CRESCER COM SEGURANÇA

A Olé Consignado planeja ações com ajuda do BI para evitar surpresas e percalços nas operações financeiras.

CASE

Administrar a carteira de 2,2 milhões de clientes da Olé Consignado, que vem crescendo de forma acelerada e se espalha por todo o país, pode ser uma missão desafiadora. Mas a instituição financeira conta com uma “mãozinha” da tecnologia, para garantir um desenvolvimento sustentável e rentável dos negócios.

Fruto da joint venture entre o Banco Bonsucesso e o Santander, a Olé Consignado nasceu Banco Bonsucesso Consignado, em fevereiro de 2015. Em 2016 a instituição teve seu nome e sua marca alterados e, assim, nasceu a Olé Consignado, que tem como missão ser a solução para milhares de servidores públicos, aposentados e pensionistas da União, Estados e Municípios que precisam de crédito.

Em junho de 2018 a Olé registrou carteira de crédito de R\$ 12,4 bilhões, volume 42% maior quando comparado ao mesmo período do ano anterior. Somou R\$ 5,13 bilhões em novas concessões de empréstimos nos seis primeiros meses de 2018 – crescimento de 41% quando comparado ao primeiro semestre de 2017.

Para garantir o desenvolvimento sustentável desejado, a Olé Consignado aposta, entre outras coisas, em planejamento. O setor coordenado por Vinicius Lott utiliza o Business Intelligence (BI) da Qlik para adiantar o que vem por aí, evitando surpresas e percalços nas operações financeiras. “Conseguimos antecipar tendências”, esclarece Lott, explicando que os painéis que seu setor gera e distribui para executivos da empresa

 Além da velocidade na consulta, os painéis de BI também tornam mais eficiente a rotina no Banco Olé, evitando retrabalho, identificando boas práticas e adiantando as **melhores formas de ampliar a performance da instituição.**

apontam mudanças de comportamento e auxiliam na proposição de planos de ações. Lott ainda não está satisfeito, e planeja avançar ainda mais na área de predição.

O setor de Planejamento dá suporte principalmente às áreas de negócio da Olé Consignado. Para dar conta de tamanha demanda, ele e sua equipe permanecem com painéis da plataforma Qlik abertos o dia inteiro. Lott calcula que em pelo menos três das suas oito horas de trabalho, ele permaneça debruçado sobre os dados fornecidos pelos painéis, para gerar informações novas e necessárias para os setores que apoia.

O gerente de Planejamento entende que, no atual cenário econômico, em que a demanda



por crédito pessoal tende a crescer, a ajuda do BI faz a diferença. “Temos ali os dados mais detalhados, o que agiliza bastante o nosso trabalho”, descreve. Nos painéis Qlik os executivos conseguem visualizar até a rentabilidade de cada um dos mais de dois milhões de contratos de crédito mantidos pela instituição. Com poucos cliques, é fácil para os usuários dos painéis conhecerem outros indicadores, como taxa, receita e custo por diversas dimensões, como regiões e tipos de processamentos dos contratos. “Ajudamos o banco a gerar valor” resume Lott.

Além da velocidade na consulta, os painéis de BI também tornam mais eficiente a rotina no Banco Olé, evitando retrabalho, identificando boas práticas e adiantando as melhores formas de ampliar a performance

da instituição. A visualização gráfica também facilita a visão em massa dos dados, que são muito volumosos dentro da Olé, descreve Lott.

Mas não é só o planejamento que se vale do poder de análise para orientar sua atuação na Olé Banco Olé. Diego Augusto Fernandes de Paula, da área de informação e inteligência competitiva, conta que a corporação inteira usa o BI, desde o pessoal do operacional até a diretoria. Há quem prefira acessar em dashboard, outros usam dispositivos móveis e os setores também constroem seus próprios painéis. Todos na Olé Consignado estão cientes de que é preciso cada vez mais tecnologia para se destacar no competitivo cenário financeiro.

BEACH TENNIS

O TÊNIS VAI INVADIR SUA PRAIA

O tênis chegou à praia. E nesse astral mais light e lúdico, vem atraindo públicos que curtem esse clima mais relaxado, com sol, música e gritos da torcida, coisa impensável na modalidade tradicional do esporte.

O beach tênis nasceu na década de 1980, na Itália, país que hoje lidera o ranking mundial da prática esportiva. Desembarcou no Brasil em 2008, onde amealhou praticantes que fizeram do país a segunda potência do esporte no mundo.

Gustavo Gaidzinski, CIO da rede de Supermercados Angeloni - a maior de Santa Catarina e uma das maiores do país - é um desses que não resistiram ao charme do beach tênis. Ele já foi praticante de tênis tradicional na adolescência, dos 12 aos 15



anos, quando era federado e competia em nível estadual, época em que chegou a jogar contra seu xará Gustavo Kuerten. Largou o esporte para se dedicar aos estudos e voltou a praticar aos 23 anos, mas dois anos depois abandonou de vez as quadras, forçado por mudança de cidade e responsabilidades profissionais.

No início de 2018, ele foi apresentado ao beach tênis, e foi amor à primeira vista. Tanto que já compete em nível estadual, voltou a ser um atleta federado. Se orgulha de já disputar a classe intermediária. A competição conta com as classes A, B e C. Pretende chegar ao final de 2018 consolidado na liderança da classe B e já almeja chegar à categoria principal no ano que vem. Sua competição mais recente foi em outubro, em Florianópolis, durante a Semana Guga Kuerten.

Para chegar ao topo do ranking, ele pratica beach tênis de duas a três vezes por semana, numa academia especializada da cidade onde mora, Criciúma, no Sul de Santa Catarina. Também investe em treinamentos funcionais e passou a ser acompanhado por nutricionista. Tudo para estar com o preparo físico necessário para enfrentar os sets na areia fofa, o que exige mais força e capacidade pulmonar que a modalidade tradicional do esporte.

As regras do beach são similares ao tradicional, com a diferença fundamental que a bola não quica na areia da praia.

O beach tênis nasceu na década de 1980, na Itália,

país que hoje lidera o ranking mundial da prática esportiva. Desembarcou no Brasil em 2008, onde ameahou praticantes que fizeram do país a segunda potência do esporte no mundo.

Tamanho de quadra e altura da rede também são outros, mas a pontuação segue a mesma lógica. Os sets são mais curtos, considerando que a prática exige mais do atleta.

A raquete também é diferente, sem cordas, o que, na visão de Gaidzinski é uma vantagem. “Não precisa manutenção”, relata ele, lembrando dos tempos do tênis tradicional, quando precisava investir nisso e ter duas raquetes. O valor do equipamento também é parecido com o do esporte tradicional.

Apesar do nome, a prática do beach tênis está disseminada pelo país, inclusive nas regiões afastadas do litoral. Surgem cada vez mais clubes, academias e até condomínios residenciais com quadras preparadas para o esporte. O CIO do Angeloni conta que ter praticado tênis tradicional ajuda, mas não é pré-requisito para quem quer ingressar na modalidade de areia. “O que vale é a vontade de jogar”, sentencia.



CASE

GRAN MESTRI

IMPLEMENTA PLATAFORMA DE BI

A indústria de queijos começou utilizando a plataforma Qlik na área comercial e continua expandindo o uso da ferramenta em outros setores.





A Gran Mestri é uma das maiores indústrias de queijos duros da América Latina. Ela foi fundada por Acari Luiz Menestrina, descendente de italianos, e é uma empresa que fabrica os produtos com muito cuidado, desde a extração da matéria-prima, o leite, até a produção final dos queijos. Atuando a nível nacional, é uma organização ecologicamente sustentável e altamente tecnológica.

Para que os produtos da Gran Mestri sejam reconhecidos pela qualidade que possuem, existe todo um processo entre a equipe, principalmente na área comercial.

A empresa necessitava de uma ferramenta ágil para aprimorar o setor comercial, e foi dessa forma que encontraram a plataforma Qlik Sense. A responsável pela implementação do BI foi a H2J, empresa catarinense com expertise em indústria, e integra a rede de parceiros Toccato. Revendedora Qlik com a maior carteira de clientes no Brasil.

A Gran Mestri conheceu a plataforma de BI através do Jefferson Oestreich, CEO da H2J. A demanda inicial pela implementação da ferramenta era otimizar o trabalho na área comercial, gerando mais vantagem competitiva. Com a plataforma Qlik, a empresa consegue enxergar qual é o tipo de produto que dá melhores resultados, qual produto necessita de uma atuação diferente e onde eles estão deixando de aproveitar oportunidades, com análises de informação feitas através do mapa.



CASE

O Qlik Sense é uma ferramenta de BI que está sendo implantada em quase todos os setores. O projeto ainda não foi finalizado, mas após verem os resultados que eram possíveis de se obter com a plataforma, a Gran Mestri optou por implementá-la em outros setores, como produção/fábrica (para controle de qualidade do leite), contabilidade, controladoria e financeiro.

De acordo com Jackson Barbosa, Executivo de Vendas da H2J, a implementação do BI aconteceu de forma rápida, em apenas algumas semanas. “Nós definimos um escopo inicial com a Gran Mestri, que foi o comercial. Foi um projeto bem ágil, a implementação e as primeiras entregas foram muito rápidas, em poucas semanas eles já começaram a analisar”, conta.

Daniel Neis, Gerente Financeiro da Gran Mestri, elenca os principais pontos positivos da plataforma Qlik: agilidade, confiabilidade e rentabilidade. “A velocidade é uma das principais características, porque toda informação está ao seu alcance, conseguimos visualizar o que for preciso com alguns cliques. Tem também a questão da confiabilidade da ferramenta, ela é estável, é rápida no sentido de desempenho, tem um rendimento bom, facilidade de uso, é intuitiva, sem dúvidas uma ferramenta muito bem desenvolvida”, ressalta.

Neis explica que os gestores utilizam a ferramenta como apoio nas tomadas de decisão. “Todos os gestores principais têm acessos à ferramenta em suas áreas e conseguem fazer o gerenciamento das suas informações. Hoje, a gestão das principais áreas, comercial e a própria fábrica, contam com os indicadores de desempenho, de



*Daniel Neis,
Gerente
Financeiro da
Gran Mestri,
elencando os principais
pontos positivos
da plataforma
Qlik: **agilidade,
confiabilidade e
rentabilidade.***

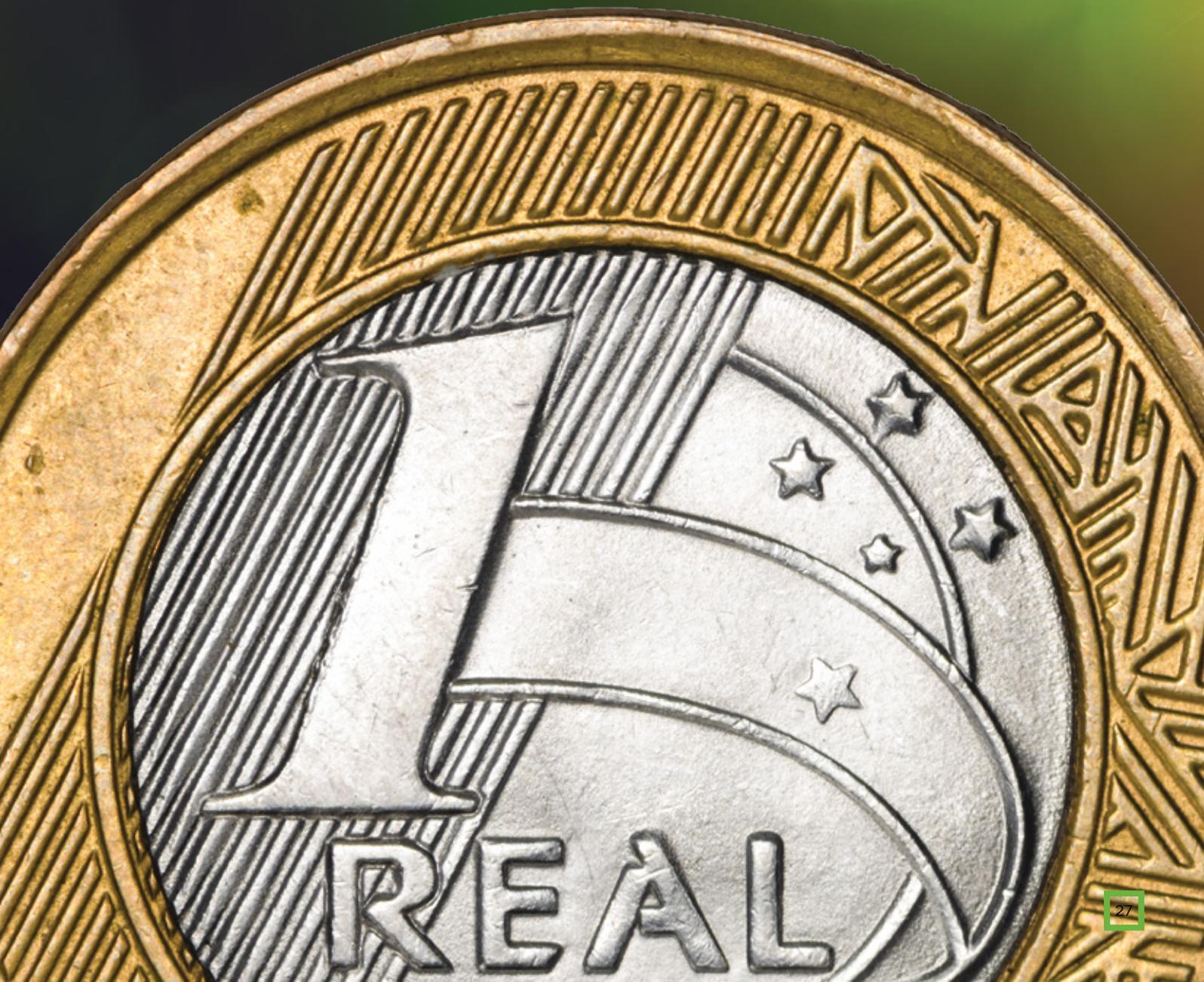
ordens, de produção e de estoque. A informação de tudo isso é gerada através do Qlik”, afirma.

Para Leonardo Farah, CEO da Toccatto, o uso de uma ferramenta de BI nas indústrias, como a Gran Mestri, é fundamental para melhorar a visibilidade de onde é possível ganhar produtividade. “A plataforma Qlik apoia os gestores a aumentarem sua visão com o uso dos dados. O casamento do uso na área comercial com a área de produção, certamente promoverá uma vantagem competitiva maior, pois são setores completamente relacionados em uma indústria.”, finaliza o executivo.

CASE

GASTAR COM RESPONSABILIDADE

Portal de Custos da Secretaria do Tesouro Nacional quer difundir nova cultura no uso dos recursos públicos federais.



CASE

Em tempos de turbulência econômica, controlar custos é essencial. Desde os executivos de grandes conglomerados, até as donas de casa de orçamentos mais modestos, todos os brasileiros e brasileiras estão preocupados em gastar com responsabilidade nesses últimos anos. No governo federal não é diferente. É preciso reduzir custos.

Foi para fomentar essa cultura da gestão de custos no setor público que a Secretaria do Tesouro Nacional (STN) lançou, em novembro de 2017, o Portal de Custos do site Tesouro Transparente (www.tesourotransparente.gov.br). A proposta é que os gestores de todos os órgãos e entidades da Administração Pública Federal utilizem essas informações nos seus processos decisórios, contribuindo para a melhoria da qualidade do gasto

Os portais foram desenvolvidos em Qlik, a ferramenta de Business

Intelligence (BI) que permitiu reunir dados de diferentes bases e dar a flexibilidade e navegabilidade necessárias para uso por qualquer pessoa.

público, esclarece Giuliano Passos Cardoso, da Coordenadoria de Informações de Custos.

Quer saber quanto a Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT) gasta de água e esgoto? Ou a despesa do Ministério de Relações Exteriores com itens de copa e cozinha? Ou ainda quanto sai para os cofres da União manter o corpo funcional da Universidade Federal de Alagoas? Está tudo lá (e muito, muito mais) no Portal de Custos do site Tesouro Transparente, é só acessar <http://www.tesourotransparente.gov.br/visualizacoes/portal-de-custos>.

Além do Portal de Custos, o site Tesouro Transparente também traz os painéis Regra de Ouro, Operações de Crédito e Teto de Gastos, todos criados para apoio na gestão pública e que conferem a saudável transparência no uso do dinheiro público. Mas, eles têm outra semelhança: foram desenvolvidos em Qlik, a ferramenta de Business Intelligence (BI) que permitiu reunir dados de diferentes bases e dar a flexibilidade e navegabilidade necessárias para uso por qualquer pessoa.





CASE

O painel Operações de Crédito, por exemplo, interessa especialmente para Estados e Municípios. Ali eles podem consultar o histórico de pedidos de verificação de limites para contratações de crédito, conforme estabelecido na Lei de Responsabilidade Fiscal. Já o painel Teto de Gastos apresenta quanto os poderes Executivo, Legislativo e Judiciário federais gastaram de seu total permitido, de acordo com o Novo Regime Fiscal (NRF).

Operações complexas

Além dos painéis de uso externo, o BI também agiliza e dá mais segurança ao trabalho de pelo menos cem funcionários da STN. Hugo Rezende, Chefe do Núcleo de Análise de Dados e Soluções Informacionais explica que a tecnologia tem colaborado para que técnicos tomem decisões mais rápidas e assertivas, dando agilidade e segurança em operações altamente complexas.

Um bom exemplo é o painel que controla os títulos do Tesouro Direto. Esses títulos são adquiridos por pessoas físicas como forma segura de investimento. Graças à agilidade da ferramenta de BI, os profissionais podem

saber, em pouco cliques, a quantidade de investidores, o total de adesões mensais e o total de desembolso previsto para pagamento dos investimentos. “São volumes em milhões e até bilhões de Reais”, resume Rezende para justificar a dimensão da operação.

O Qlik também é usado para controlar projetos na área de Tecnologia da Informação. Nos painéis os profissionais envolvidos podem ver o orçamento previsto e executado, os percentuais do cumprimento das etapas e até o risco dos projetos.

Outra importante função cumprida com apoio do BI é a análise da requisição de operações de créditos de Estados e Municípios. Com a tecnologia, os técnicos podem distribuir da melhor forma possível a carga de análises dos processos de solicitação de operação de crédito.

E assim, com apoio da tecnologia e empenho de sua equipe, a Secretaria do Tesouro Nacional vai fomentando Brasil afora uma nova cultura de controle de gastos públicos, com decisões que se apoiam em informações seguras e atualizadas. O modelo do Portal de Custos, por exemplo, é um sucesso onde é apresentado. Segundo Eric Gonçalves, da Coordenadoria de Informações de Custos, é normal que Secretarias, Ministérios e outros órgãos que conhecem a ferramenta mostrem interesse em utilizá-la para criar portais com informações próprias, dispostas de forma ainda mais minuciosa. É a tecnologia a serviço da transparência e modernização no poder público.



CASE

TECNOLOGIA A SERVIÇO DO CONSUMIDOR

O Super Nosso usa o Business Intelligence para oferecer a cada cliente uma experiência única de consumo, com comodidade e preços promocionais



 **super
nosso**
GOURMET DE CORAÇÃO

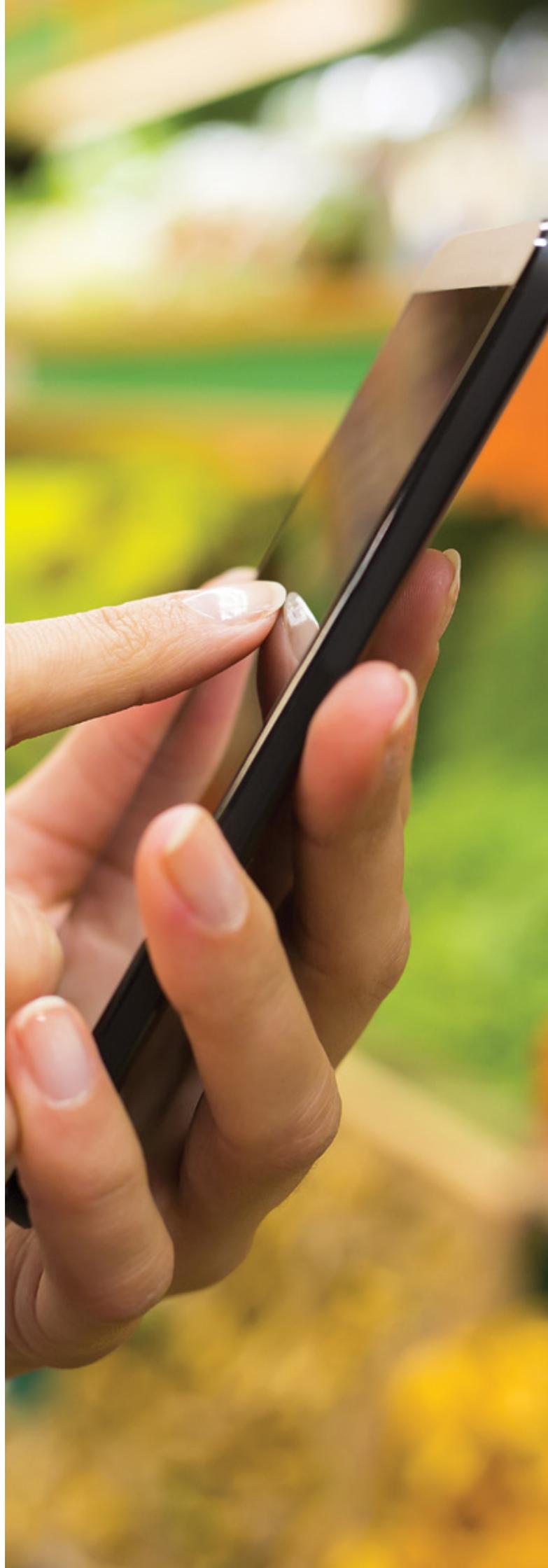
CASE

Exclusivos e únicos. É assim que os clientes da rede de supermercados Super Nosso se sentem ao receber ofertas personalizadas, pensadas para atender suas necessidades individuais de consumo. Essa rede de supermercados da Grande Belo Horizonte, em Minas Gerais, foi a primeira do Brasil a usar o Business Intelligence (BI) para filtrar dados de compras e criar ofertas personalizadas. Hoje eles conhecem o perfil de consumo de 85% dos clientes que passam por seus caixas.

A lógica é simples. Sabendo o que a pessoa costuma comprar, é mais fácil oferecer um preço melhor no produto que ele deseja. “Não adianta oferecer promoção de fraldas para quem não tem filhos”, exemplifica Marcelo Fernandes Silva, Gerente de Tecnologia da rede.

Os clientes da rede supermercadista mineira podem desfrutar dessa comodidade de duas formas. Uma delas é nos carrinhos de supermercado equipados com tablets. No tablete, basta o cliente cadastrar seu CPF, para ser identificado e passar a visualizar ofertas personalizadas de acordo com seu hábito de consumo. Os carrinhos inteligentes estão presentes em 15 lojas da rede.

O mesmo serviço de ofertas personalizadas o freguês Super Nosso pode ter na palma da mão, 24 horas por dia, via aplicativo para smartphones. No Clube Super Nosso ele recebe as promoções selecionadas especialmente de acordo com seu interesse e pode preparar uma lista de compras, levando em consideração o que está com preço especial. Já são 155 mil downloads do aplicativo.



As consultas nos aplicativos geram outras informações fundamentais, mineradas com apoio do BI. É possível saber quantas pessoas visualizaram a oferta enviada, quantas compraram, e assim, tentar identificar a relevância da promoção.

Mais recentemente o Super Nosso expandiu a experiência para as lojas Apoio, o braço de atacarejo do grupo. Agora os clientes Apoio podem usar o aplicativo Clube Apoio, que já foi baixado em 51 mil dispositivos móveis.

As consultas nos aplicativos geram outras informações fundamentais, mineradas com apoio do BI. É possível saber quantas pessoas visualizaram a oferta enviada, quantas compraram, e assim, tentar identificar a relevância da promoção. Os dados gerados também permitem descobrir porque o cliente não se interessou pelo desconto e, assim, passar a oferecer a ele produtos que efetivamente lhe interessem e resultem em compras.

Valor

Gerando conforto e atendimento personalizado, o grupo Super Nosso consegue extrair o maior valor possível de sua base de dados de 900 mil clientes. Com apoio da plataforma de BI Qlik, os profissionais da rede conseguem conhecer melhor cada um de seus compradores, e assim, podem atendê-los com mais eficiência. Mas não é só isso.

A ferramenta de Business Intelligence também apoia outras ações internas do grupo, entre elas, negociações com fornecedores. “Conseguimos mostrar para a indústria a efetividade de nossas promoções”, descreve Silva, para justificar que, com isso, eles consigam melhores preços para viabilizar mais descontos a seus clientes. As informações geradas pela tecnologia também ajudam na precificação de produtos, a partir da apuração de resultados de campanhas.

Com as funcionalidades da plataforma Qlik eles conseguem ainda “prever” o futuro, respondendo perguntas do tipo: se eu diminuir o preço de um produto, em quantos pontos percentuais aumentarei sua venda? Silva explica que os profissionais também usam os painéis Qlik para conhecer o resultado, em Reais, alcançado por um determinado fornecedor, detalhando essa consulta até um produto específico dentro do grande mix oferecido nas prateleiras dos supermercados.

No Super Nosso, a tecnologia caminha ao lado do consumidor, para proporcionar uma experiência positiva e marcante, que fideliza e encanta o cliente.



REPORTAGEM

TRANSFORMAÇÃO DIGITAL: SUCESSO ORQUESTRADO

Para orquestrar essa transformação nas corporações, a Toccato fundou a AnalisaBR

Transformação digital. Jogado assim no papel, esse parece um conceito antigo. Afinal, há quanto tempo se ouve falar em revolução digital, que o mundo mudou, que agora tudo é feito no computador, no celular, na nuvem? Mas não é só isso. Transformação Digital (TD) é muito mais.

Transformação Digital é o processo onde as empresas usam a tecnologia para melhorar seu desempenho, não só trazendo para o mundo digital o que está no papel, mas conectando, integrando e sincronizando todo o caminho produtivo. Trata-se de organizar os dados da corporação, de modo que eles interajam entre si. “Muitas vezes a empresa está digital, ou seja, usa diversos sistemas, mas não está transformada, pois seus processos não estão organizados”, explica Gilberto Costa, Diretor de Inovação e Gestão do Conhecimento da AnalisaBR.

REPORTAGEM

Está difícil ainda? Vamos ser mais claros. “TD não é apenas usar TI como estratégia, pois esse direcionamento não provocou transformação digital”, sentencia Costa, para surpresa de muita gente. Trata-se de uma orquestração, que também pode ser chamada de automação digital, ou sequenciamento digital. “É pegar todas as tarefas operacionais do negócio e sequenciá-las num fluxo que trata dados e gera informação (indicadores). Dá condições de medir as etapas, identificar falhas e atrasos e deixar o processo linear, visível para o usuário. É empregar tecnologia para executar tarefas operacionais e liberar as pessoas para buscar melhorias e inovação nos processos do negócio”, esclarece o Diretor da AnalisaBR.

Com a TD, qualquer pessoa pode enxergar a trilha produtiva de uma corporação. Com base nessas informações, os gestores analisam se aquele caminho é o mais eficiente. O gestor vai poder fazer uma nova versão deste caminho, aprimorando o processo. É uma forma de orquestrar pessoas, sistemas e dados e, inclusive, identificar processos repetitivos que possam ser feitos por um robô de software.

Mas sua empresa precisa de TD? “Normalmente as pessoas não sentem falta do que não conhecem”, admite Costa. “Mas é preciso que os empresários brasileiros se sensibilizem para a importância da TD antes que seja tarde, sob risco de a corporação perder a competitividade”, alerta.

Empresas transformadas digitalmente são capazes de antecipar decisões baseadas em dados e informações, evitando prejuízos. Por exemplo, a companhia deve ser capaz de acompanhar a jornada do cliente nos processos internos, de forma a causar uma

experiência individualizada e ter a visão geral das interações de cada cliente com seu negócio.

A TD também permite a automação de algumas tarefas que se repetem, transferindo a atividades manuais para um robô de software. Muitas corporações têm pessoas dedicadas a gerar informação coletadas de diversos sistemas legados da empresa, bem como dados e informações públicas disponíveis na internet. Essas atividades são repetidas diariamente e podem ser executadas por um robô de software que irá se dedicar 24 x 7 ao cumprimento deste tipo de tarefa, com evidente aumento de produtividade.

AnalisaBR traz a Transformação Digital para as corporações

Para orquestrar essa transformação nas corporações, a Toccato fundou a AnalisaBR, capaz de transformar digitalmente setores de empresas, desenvolvendo processos de negócio complexos e estratégicos em até três semanas. Todo esse processo é implantado com ajuda de soluções disponibilizadas pela AnalisaBR em busca de simplicidade, rapidez e eficiência, explica Vania Rios, CEO da empresa.

A AnalisaBR que é uma empresa que tem como direcionador a Transformação Digital, um assunto que todas as empresas precisam tratar de alguma forma.

Nas últimas décadas do século XX, a manufatura iniciou o processo de robotização do chão de fábrica. Foi a saída para permanecer no jogo competitivo,

|| A TD não é algo a ser tratado cirurgicamente, como um projeto isolado na companhia. **TD é a resposta que permite operar na velocidade que o mercado exige, escalando o negócio e permitindo lidar com as expectativas crescentes dos clientes por agilidade e experiências individualizadas.**

aumentando a produtividade e reduzindo custos. Agora, todos os negócios estão passando pelo mesmo processo. Isso é a TD e as empresas precisam despertar para a iminência dessa era digital e seguir nessa jornada transformadora.

A TD não é algo a ser tratado cirurgicamente, como um projeto isolado na companhia. TD é a resposta que permite operar na velocidade que o mercado exige, escalando o negócio e permitindo lidar com as expectativas crescentes dos clientes por agilidade e experiências individualizadas.

A TD tem 3 itens chaves:

1. Agilidade para construir aplicativos que entreguem novas funcionalidades, fazendo fluir os processos de negócio pela orquestração de pessoas, sistemas e dados, sem perder os investimentos em sistemas legados.
2. Agilidade para avaliar o que funciona e o que não funciona
3. Agilidade para executar mudanças com base em indicadores e feedback

A AnalisaBR entrega a Appian Platform, que reúne quatro ferramentas essenciais à TD. Combinando low-code+iBPM, traz a agilidade para construir aplicativos personalizados para o negócio, que podem ser complementados com as ferramentas de Case Management e RPA (Robotic Process Automation). Os aplicativos serão desenvolvidos de 5 a 20 vezes mais rápido - segundo avaliação do Gartner e do Forrester - do que se consegue produzir hoje, automaticamente adaptado a dispositivos móveis, suportando os processos do negócio e trazendo inteligência para a operação.

Como fazer isso acontecer?

A AnalisaBR segue a máxima “pensar grande, começar pequeno e crescer rápido”. Parte de um processo de menor complexidade e alto nível de exposição aos usuários da companhia. O sucesso nessa primeira etapa - que envolve entrega rápida, com participação da área de tecnologia e dos usuários de negócios e uso intenso por usuários/clientes - impulsiona a mudança cultural necessária à jornada da TD.

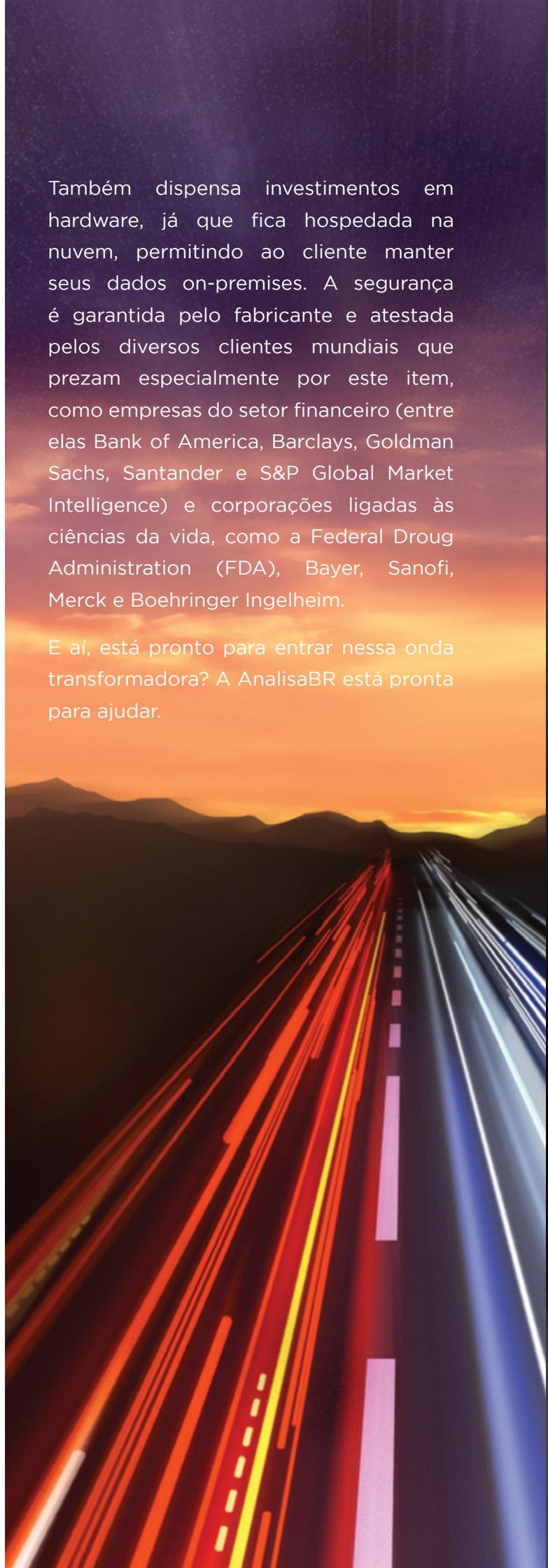
Com a mudança cultural iniciada, processos automatizados e usuários/clientes com experiências individualizadas, damos continuidade à orquestração da Transformação Digital, acoplando ferramentas de Analytics, plataforma de análise de dados em tempo real e algoritmos de ML (Machine Learning) e IA (Inteligência Artificial), cumprindo os três itens chaves da TD.

Interagindo com o usuário no modo arrastar e soltar, a plataforma Appian - que é o motor da TD - está em constante desenvolvimento, sem mudar a forma como se relaciona com o usuário. Assim, se mantém imune às ondas de criação e destruição de frameworks de desenvolvimento, que ocorrem em média a cada dois anos, demandando novos investimentos do cliente. Cessam os investimentos em refazer sistemas para que continuem funcionando e o foco se volta para a inovação e desenvolvimento de novas funcionalidades.

A plataforma Appian se mantém no quadrante de líder nas funcionalidades de Low-code, iBPM, Case Management e RPA (Gartner e Forrester), sempre incorporando inovações no seu desenvolvimento.

Também dispensa investimentos em hardware, já que fica hospedada na nuvem, permitindo ao cliente manter seus dados on-premises. A segurança é garantida pelo fabricante e atestada pelos diversos clientes mundiais que prezam especialmente por este item, como empresas do setor financeiro (entre elas Bank of America, Barclays, Goldman Sachs, Santander e S&P Global Market Intelligence) e corporações ligadas às ciências da vida, como a Federal Droug Administration (FDA), Bayer, Sanofi, Merck e Boehringer Ingelheim.

E aí, está pronto para entrar nessa onda transformadora? A AnalisaBR está pronta para ajudar.



CASE

RAPIDEZ E PRECISÃO NO SETOR VAREJISTA

Com 86 lojas espalhadas pelo país, a Studio Z se vale de tecnologia para ser competitiva no quarto maior mercado de calçados do mundo.



CASE

Relatório da Associação Brasileira das Indústrias de Calçados (Abicalçados) revela que em 2017 o Brasil foi o quarto maior consumidor do produto do mundo, ficando atrás apenas da China, Índia e Estados Unidos. Naquele ano, os brasileiros compraram 796 milhões de sapatos, sandálias, tênis e outros itens para proteger os pés na caminhada do dia a dia.

Segundo dados do IEMI – uma destacada fonte de informações para importantes setores da economia do país – em junho de 2018 foram vendidos no varejo brasileiro 76,3 milhões de pares de calçados, 2,5% a mais que no mês anterior.

Os números mostram que, mais que um prazer, comprar calçados é uma necessidade. É neste universo que atua a Studio Z, uma rede de 86 lojas espalhadas pelas regiões Sul, Centro Oeste, Norte e Nordeste do país, que recebem diariamente mais de 50 mil clientes.

Para se destacar no varejo, é preciso informação precisa, rápida e atualizada. E, para estar um passo à frente da concorrência, a Studio Z aposta na tecnologia do Business Intelligence (BI). Fernando Cesar Junkes, gerente de Tecnologia de Informação da rede, revela que o departamento comercial é que faz uso mais relevante das informações geradas pelo BI da Qlik, implementado em 2017.

Com as informações geradas nos painéis Qlik, a empresa define ações cruciais para sua operação. O público é heterogêneo, já que as lojas estão dispersas pelo país, atendendo necessidades distintas. Os calçados colocados à venda em Florianópolis, por exemplo, não são sempre os mesmos disponibilizados para os consumidores de Belém do Pará, dada a diferença climática entre as duas cidades.

“ A entrega rápida de informação é uma necessidade fundamental para o varejo, onde a concorrência é feroz e o mercado muda com rapidez. **Com o apoio do BI, os próprios usuários dos painéis da Studio Z conseguem fazer suas análises e tirar suas conclusões.**





Assim, o BI ajuda o setor comercial a definir compras baseadas nos itens mais e menos vendidos, por exemplo. A tecnologia também permite perceber rapidamente quais as margens de lucro dos itens, definir preços, e até desenvolver campanhas promocionais.

A logística é outro desafio da rede, que conta com três centrais de distribuição localizadas em Santa Catarina, Amazonas e Pará. Para visualizar melhor o deslocamento das cargas, os dados do BI são disponibilizados em mapas. É possível saber o tamanho e a idade dos estoques, onde está cada mercadoria distribuída, o que está para chegar em cada loja. “Tudo isso num universo de alguns milhões de itens diferentes”, revela Junkes.

A entrega rápida de informação é uma necessidade fundamental para o varejo, onde a concorrência é feroz e o mercado muda com rapidez. Com o apoio do BI, os próprios usuários dos painéis da Studio Z conseguem fazer suas análises e tirar suas conclusões. “Hoje conseguimos entregar indicadores e informações em 90% menos tempo e custo”, avalia o gerente de TI. A rede calçadista tem mais de 100 aplicações em Qlik, com cerca de 300 indicadores e 100 usuários.

Para o final de 2018 o grupo vai contar com mais uma aplicação, desenvolvida para beneficiar os consumidores e otimizar os recursos humanos. A rede trabalha em esquema de autoatendimento, sem vendedores. Mas nos caixas, o fluxo pode ser intenso em horários de pico. Com os painéis BI, os gestores poderão dimensionar o número de profissionais nos caixas, ajustando o fluxo de vendas à escala da equipe, para cada uma das 86 lojas. “Assim vamos evitar filas e ociosidade de nosso pessoal”, antecipa Junkes. É mais conforto para o consumidor e custo racionalizado para o empregador.

CULTURA

A LOUCURA DO ARTISTA

Caio Borges, criador do nome e da marca Toccato, fala com contundência e doçura sobre sua profícua carreira como pintor e escultor.



A estreita estrada de terra serpenteia colina acima, até um grande portão de metal escuro. Ali atrás, uma casa construída em vários níveis, muito bem decorada com esculturas e pinturas, se harmoniza com a mata atlântica e a cachoeira que passa ao lado. Esse é o refúgio do artista plástico Caio Borges, localizado em São Pedro de Alcântara, uma pequena cidade da Grande Florianópolis.

O criador do nome e da marca Toccato se define como um antissocial, o que justifica a localização isolada da sua casa/ateliê. Mas não é verdade. Numa rápida conversa vêm o sorriso fácil, a risada alta e o discurso verborrágico, que revelam toda a simpatia desse respeitado representante das artes plásticas catarinense e brasileira.

Talvez timidez seja um adjetivo mais adequado para esse homem de meia idade, corpulento e de contagiante energia. “Não gosto de fazer exposições, de vernissage, nada disso”, diz, com um certo ar irônico. Diferente de grande parte dos mortais, ele não se deslumbra com a atenção alheia. Sua arte lhe basta para ser completo.

Caio nasceu em Içara, um município de 52 mil habitantes, ao Sul de Florianópolis, que na época não oferecia nenhum estímulo para um menino que gostava de pinturas. “Engraçado, porque nem a cultura do lugar levava a isso (o mundo das artes plásticas), mas eu sonhava com isso desde guri pequeno”, descreve. Ele ainda não sabia que seria um artista plástico, mas já sabia ser diferente dos outros garotos. “Eu não

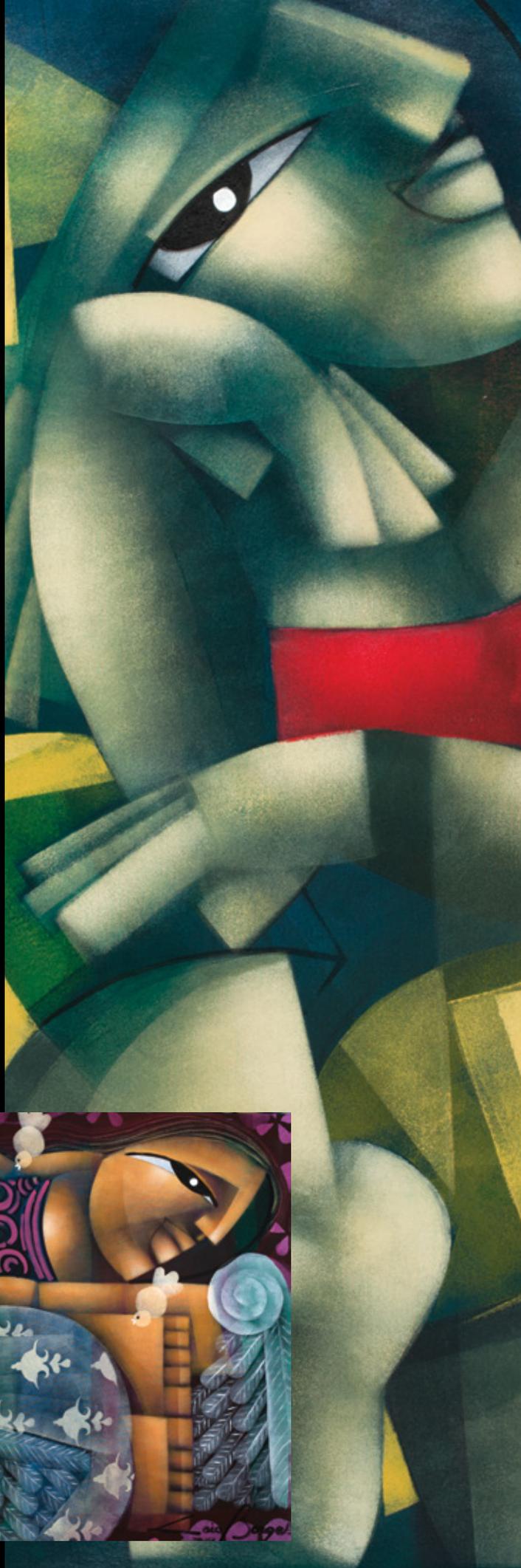
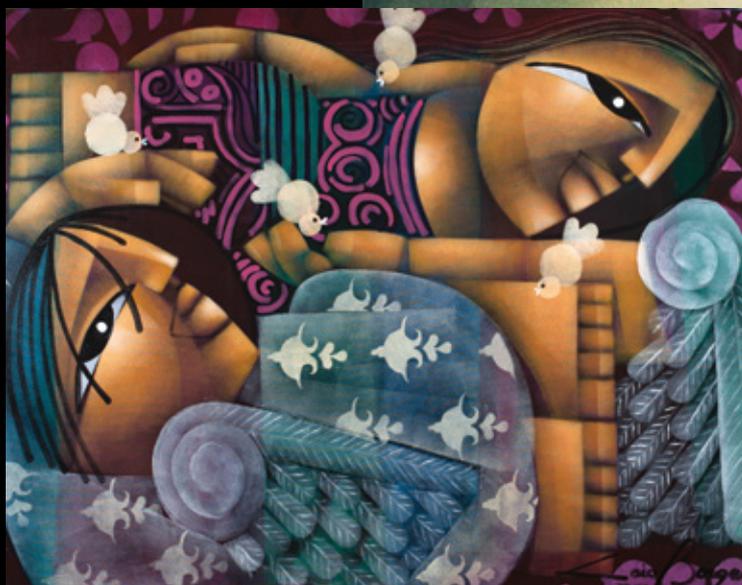


CULTURA

seguia o padrão normal de comportamento”, relembra, com bom humor e sem rancor dos tempos em que era um estranho no ninho.

Aos 13 anos mudou-se para Florianópolis e, 10 anos depois, alçou voo para o Rio de Janeiro, onde estudou escultura cerâmica. No início da década de 1980 voltou para a capital catarinense, mas nunca abandonou suas raízes. Hoje a cidade natal reconhece o valor de um de seus mais ilustres filhos. A prefeitura local está preparando um espaço de 380 metros quadrados, que será inaugurada em 2019 e vai reunir todo o acervo pessoal do artista, formado por cerca de 120 obras que hoje estão reunidas em sua casa. Agora as crianças de Içara já podem sonhar em se tornar artistas, com base numa referência sólida de que é possível criar e viver do talento artístico.

Mas, para quem deseja trilhar seu caminho, Caio Borges tem um conselho no mínimo curioso. “Artes plásticas tem que ter uma certa vivência com a loucura, acho que é a fonte, não dá pra ser normal, dentro dos padrões sociais”, alerta. “Hoje todo mundo está muito preocupado em não fazer loucura, mas eu acho que é isso que o artista precisa, porque a formação do artista tem que ter o desafio, as quedas, tudo isso gera inspiração. É mais fácil falar de arte quando se fala de sofrimento”, ensina. Apesar do conteúdo contundente, as palavras saem de sua boca com a doçura de quem soube transformar os percalços em beleza.





Apesar de ter estudado escultura cerâmica, foi no conhecimento autodidata de pintura sobre tela que sua carreira cresceu e ganhou impulso.

Suas telas, em diferentes tamanhos, refletem suas múltiplas fases, sem muito compromisso com academicismos ou com a demanda do mercado.

E a beleza de sua arte se espalha pelo Brasil e pelo mundo, nas cerca de 8 mil peças que calcula ter produzido ao longo de sua profícua carreira. “Tem gente que diz que eu produzo muito, alguns acham que é ruim, mas pra mim isso não importa, eu até me divirto”, explica com a serenidade de quem não produz muito para vender, produz simplesmente porque gosta. “Se eu passo dois dias sem trabalhar, eu fico louco. Fico ansioso, parece que tá faltando alguma coisa, parece que eu vou morrer, dá taquicardia. A arte serve para eu me acalmar, ficar integrado com a minhas coisas, ter a vida mais fácil. Eu trabalho me divertindo muito”.

Apesar de ter estudado escultura cerâmica, foi no conhecimento autodidata de pintura sobre tela que sua carreira cresceu e ganhou impulso. Suas telas, em diferentes tamanhos, refletem suas múltiplas fases, sem muito compromisso com academicismos ou com a demanda do mercado. Ele faz porque ama, a ele não importa se acreditam ou não nisso. “Trabalho todo dia, operário mesmo”, resume.



A generosidade é outro traço marcante da sua inquieta personalidade. “Essa coisa de achar que o artista, para ser valorizado, tem que pedir pelo seu trabalho uma grana que ninguém consegue chegar nunca, acho isso uma coisa meio furada, já passei essa fase, uma vaidade que não acho nada legal, já tive isso e só me atrapalhou. As coisas pra mim começaram a ficar mais claras quando eu entendi que a arte tem que chegar”.

É por esse tipo de filosofia que ele parte para o mais recente desafio de sua carreira, o licenciamento de produtos. “É legal o povo passar numa vitrine e ver uma agenda, a criança pegar um caderno com uma capa” encanta-se. “Acho que o povo tem que ter mais acesso à arte. A arte no Brasil é muito burguesa”. Mas, ele avisa: não deseja massificar seu trabalho. “Dá pra ter uma

tiragem limitada, de cada fase, e eu mudo muito de fase. Só sentir vontade, eu já parto pra outra, acho que isso que é o legal”.

Antissocial, tímido, louco, generoso. Todas essas palavras ajudam a descrever, mas não definem a personalidade e o trabalho deste artista. Caio Borges não cabe num texto, nem em uma revista inteira, ele não cabe no mundo são dos reles mortais.

Conheça o trabalho do artista

Instagram: @caioborges_artistaplastico

Facebook: CaioBorgesArtista

CASE

UM PASSO À FRENTE DA CRIMINALIDADE

Secretaria de Estado da Segurança Pública de SC usa BI para antecipar tendências e agir preventivamente, aumentando a sensação de segurança.

Os moradores e visitantes de Santa Catarina podem ficar tranquilos. A Secretaria Estadual da Segurança Pública (SSP) está um passo à frente da criminalidade. A instituição colocou a inteligência analítica denominada “Projeto Analytics” a serviço do interesse público, buscando antecipar fatos e reforçar a segurança preventiva. O resultado é o aumento na sensação de segurança.

Polícia Militar, Polícia Civil, Corpo de Bombeiros, Instituto Geral de Perícias (IGP) e Detran são os órgãos que compõem essa Secretaria do Estado catarinense. A PM foi a primeira a utilizar a plataforma Qlik de Business Intelligence (BI) em apoio às ações estratégicas. Setores administrativos e financeiros da corporação já usam a plataforma, que também a emprega em análise de ocorrências, controle de efetivo e gestão da frota, etc. O objetivo é otimizar recursos humanos e financeiros para melhor atender a população catarinense, além de perceber tendências que permitam tomar as decisões mais adequadas em busca de ação preventiva da PM.

CASE

Com base nessa experiência positiva, o Projeto Analytics foi sendo ampliado para setores da própria Secretaria, até chegar a aplicações operacionais nos outros órgãos que a compõem. Uma análise administrativa usada em um órgão pode servir para o outro, por exemplo, o que economiza tempo e dinheiro na replicação e reaproveitamento da tecnologia. No IGP, o BI apoia o controle das solicitações de exames e perícias criminais. No Detran, reúne e organiza os dados da frota veicular catarinense. Na Polícia Civil serve para apoiar na averiguação de dados e informações em boletins de ocorrência. No Corpo de Bombeiros também é empregada na análise de atendimentos emergenciais e pedidos técnicos. E na SSP painéis gerenciais integram esses dados que auxiliam na interpretação das informações, oferecendo uma visão estratégica e abrangente da segurança pública catarinense.

O próprio Secretário é um dos usuários das aplicações Qlik. Uma delas reúne num único painel as câmeras de vigilância espalhadas pelas vias públicas de Santa Catarina. Ali ele consegue acessar as condições de cada equipamento em tempo real. Com pouco cliques é possível saber quantas estão em funcionamento e quantas estão em manutenção, além de obter outras informações que colaboram especialmente na interação com as prefeituras municipais.

Operação Veraneio

O próximo passo inovador é utilizar, a partir de dezembro de 2018, as informações analíticas geradas por todos os órgãos da SSP na Operação Veraneio, uma das maiores realizadas no território catarinense. “Até então, a gestão das informações era isolada em cada órgão. Esse novo projeto vai possibilitar que todos realizem o monitoramento e acompanhamento das ocorrências num único painel de dados, promovendo uma gestão integrada e mais moderna”, descreve Priscila Marangoni, Coordenadora de Gestão do Conhecimento da Secretaria. Ela explica que a partir





Também será possível aos gestores visualizar os dados em mapas no ambiente Analytics, enxergando geograficamente os índices de ocorrências e outras informações que vão ajudar na tomada mais assertiva de decisão em benefício da segurança no território catarinense.

dessa supervisão unificada será possível, durante a Operação, identificar oportunidades e riscos e deslocar recursos operacionais para as áreas e setores mais vulneráveis em termos de segurança, prestando uma proteção mais efetiva a moradores e veranistas.

Também será possível aos gestores visualizar os dados em mapas no ambiente Analytics, enxergando geograficamente os índices de ocorrências e outras informações que vão ajudar na tomada mais assertiva de decisão em benefício da segurança no território catarinense.

Democratização

A alta administração da SSP já acessa as informações geradas pela plataforma Qlik, mas a Secretaria quer mais. “Estamos num processo de democratização de acesso aos dados”, relata Marangoni, para apresentar o Programa Simplificando a Análise de Dados, desenvolvido pelo time do Projeto Analytics da Divisão de Tecnologia da Informação e Comunicação da SSP (DTIC) durante 2018 em parceria com o HUBSSP, o primeiro Laboratório de Segurança Pública do Brasil. Em ciclos de cinco semanas, a DTIC realiza, no espaço do laboratório, um seminário sobre temáticas específicas dentro do escopo “Dados & Tecnologia”, com objetivo de falar sobre dados e promover discussões disseminando, inclusive, o conceito do Self Service BI e a cultura em dados. Além de servidores da SSP, esses eventos são divulgados e publicados na internet e redes sociais do HUBSSP, sendo abertos à participação de membros da sociedade civil e de outras instituições dos setores público e privado. Estudantes, membros do Ministério Público (MPSC), do Tribunal de Contas do Estado (TCE) e da Secretaria de Estado da Fazenda figuram entre os que já compareceram ao evento da SSP.

“Buscamos aqui fazer jus ao termo servidor público, que é efetivamente trabalhar a serviço da população”, finaliza com orgulho a Coordenadora de Gestão do Conhecimento da Secretaria.

Com o apoio da plataforma Qlik de BI, essa missão ficou mais fácil de ser executada. O que antes era organizado em inúmeras tabelas estáticas e sistemas que não interagem entre si, agora está disponível na plataforma.

CASE

INFORMAÇÃO QUALIFICADA PARA **SUSTENTA BILIDADE AMBIENTAL**

O ICMBio disponibiliza uma série de informações que agilizam e dão transparência à gestão pública na área de meio ambiente.



A responsabilidade ambiental e o desenvolvimento sustentável são temas cada vez mais presentes na pauta de corporações, de governos e até nas conversas dos cidadãos. As instituições ligadas ao setor precisam usar todas as ferramentas disponíveis para fazer frente aos crescentes riscos apresentados aos ecossistemas.

No Instituto Chico Mendes de Conservação da Biodiversidade (ICMBio), órgão do Ministério do Meio Ambiente, a equipe está sempre em busca de novas soluções. Em 2017, a instituição investiu na tecnologia do Business Intelligence (BI) e vem colhendo os frutos dessa opção: agilidade e transparência na administração. O meio ambiente e os cidadãos brasileiros agradecem.

“Nos dez anos de existência do ICMBio foram diversas as iniciativas de organizar as informações do Instituto, o desafio sempre foi unir tudo num único canal”, revela Wajdi Rashad Mishmish, Chefe de Gabinete do Instituto. Não é de se espantar. O órgão é responsável pela gestão de 9,2% da área continental e 25,4% da área marinha brasileiras, territórios que correspondem a unidades de preservação ambiental. O Instituto está presente em cerca de mil municípios e conta com mais de 200 escritórios espalhados pelo país.

Os números são superlativos e as informações geradas por eles são complexas. São 335





CASE

unidades de conservação federais, 681 reservas particulares do patrimônio natural (RPPNs), 57.277 famílias beneficiárias de unidades de conservação de uso sustentável, 12.265 espécies de fauna avaliadas (1.173 delas ameaçadas) e cerca de 50 mil pesquisadores que atuam nas áreas protegidas. Tudo isso, e muito mais, precisa ser gerido com eficiência e rapidez, a fim de proteger os interesses dos brasileiros e até, por que não dizer, da humanidade.

Com o apoio da plataforma Qlik de BI, essa missão ficou mais fácil de ser executada. O que antes era organizado em inúmeras tabelas estáticas e sistemas que não interagiam entre si, agora está disponível na plataforma. Em poucos cliques, fica fácil para um técnico do Instituto descobrir, por exemplo, o número de populações tradicionais que habitam o território protegido e cruzar esses dados com o volume investido no fomento

do desenvolvimento sustentável dessas localidades. Sem muito esforço também é simples saber o total de áreas atingidas por incêndios ocorridos nos Parques os autos de infração emitidos e quais espécies e quais bacias hidrográficas estão protegidas por cada uma destas unidades de conservação, bem como outra série de informações administrativas, exemplifica Mishmish.

Painel público

Além dos usuários internos, a população também foi beneficiada com esse salto de tecnologia que o ICMBio experimentou com a implantação do BI. A publicação do Painel Dinâmico de Informações (<http://qv.icmbio.gov.br>) trouxe a transparência necessária às ações do órgão e ofereceu à população informações que ela pode explorar de forma autônoma. No painel, qualquer cidadão pode conhecer o histórico de desmatamento, o

total da área de preservação atingida por fogo, o número de brigadistas envolvido nos combates aos incêndios, assim como detalhes das finanças do ICMBio, entre uma série enorme de outros dados disponíveis, que podem ser encontrados em filtragens feitas pelo próprio usuário.

O Painel Dinâmico de Informações também serve para consultas internas e de outros órgãos das três esferas de poder (Federal, Estadual e Municipal), além de entidades do terceiro setor. Assim, a demanda interna por geração de informações diminuiu e os técnicos do ICMBio têm mais tempo para se dedicar a outras ações. Por outro lado, prefeituras pequenas, que não contam com sistemas gerenciais complexos, podem se valer do conhecimento propiciado pelo painel para melhor gerir as informações sobre estas

áreas de preservação ambiental.

O painel foi reconhecido no âmbito do compromisso 15, do 3º Plano de Ação Nacional do Brasil para Governo Aberto, como uma das políticas que “possuem bons instrumentos de prestação de contas e monitoramento que podem servir de base para a construção de um sistema aplicável às diferentes políticas ambientais”. Também foi destacado como um instrumento que “fornece de forma simples, por meio de grupos temáticos e filtros inteligentes, diversos dados sobre as UCs para a sociedade”.

ICMBio contou com apoio da Gordon and Betty Moore Foundation e do Instituto de Pesquisas Ecológicas (IPE) para desenvolver o Painel Dinâmico de Informações.



3ª GERAÇÃO DO BI: A HORA E A VEZ DO BUSINESS INTELLIGENCE

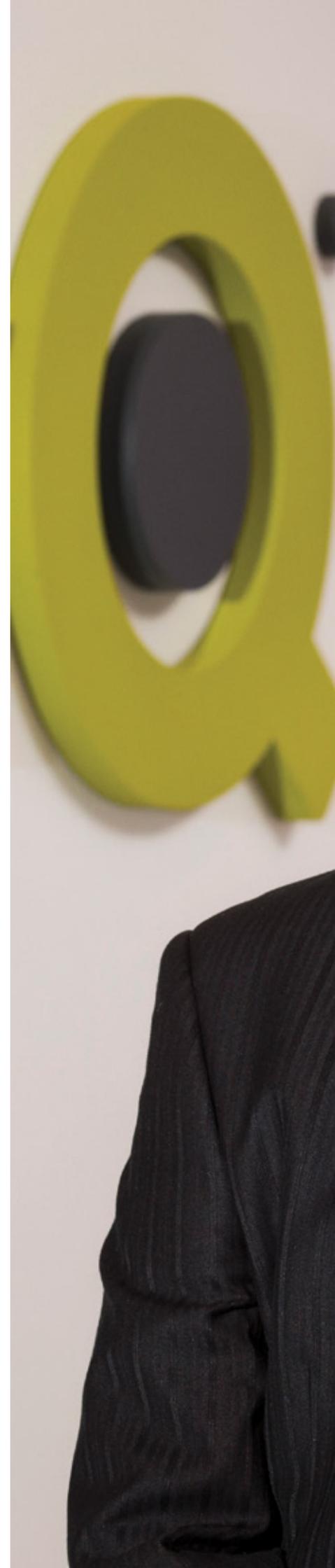
por **Eduardo Kfour**

VP da Qlik para América Latina

Dados sempre foram muito valiosos. Porém, por muitas décadas, não exploramos todo seu potencial e esse valor acabou deixado para trás. Fatores limitantes como complexidade, barreiras técnicas e lacunas de habilidades dos profissionais têm ocultado diversas possibilidades de exploração e compreensão. Mas agora, com a terceira geração de Business Intelligence, este cenário está prestes a mudar.

Durante a primeira geração, as abordagens iniciais de BI usavam camadas de tecnologias que analisavam conjuntos de dados multidimensionais, frequentemente gerenciados por uma equipe central de TI. Na época, o foco era em dados estruturados e armazenados em sistemas tradicionais, gerando relatórios estáticos. Nesse modelo centralizado o processo era lento, complexo e dependente dos poucos profissionais da área, que atendiam apenas cerca de 25% da força de trabalho na empresa.

Já em sua segunda geração, criou-se uma nova categoria: o BI orientado ao usuário, que adicionou novos métodos para preparar e carregar dados de forma mais intuitiva. Essa abordagem disruptiva ampliou os benefícios do BI para diferentes áreas de uma organização e deu ao usuário de negócios o poder de explorar livremente as informações





■ ■ Chegamos então à nova geração do BI e, com ela, revela-se um novo cenário. **Por meio da democratização dos dados, podemos empoderar cada vez mais os usuários, independente de sua área de atuação.**

3ª geração: democratização e transformação digital no mundo dos dados

Chegamos então à nova geração do BI e, com ela, revela-se um novo cenário. Por meio da democratização dos dados, podemos empoderar cada vez mais os usuários, independente de sua área de atuação. Para isso, a Qlik defende a importância do Data Literacy - ou alfabetização em dados - que permite que todos possam fazer uso das plataformas, aprendendo a falar a linguagem dos dados e ler toda informação que eles carregam.

Além disso, outro ponto importante dessa nova era é a existência de um poder computacional muito mais evoluído, que nos dá acesso a máquinas mais potentes, capazes de suportar e processar um grande volume de dados, em alta velocidade e na variedade em que são gerados - fator esse que não era possível nas gerações anteriores.

A combinação de todas estas características é a ponte para o futuro: a junção da intuição humana com a inteligência artificial e das máquinas. Nesse cenário, o BI se torna parte de todas as tomadas de decisão, através das análises incorporadas aos fluxos de processos de negócios. Esses são fatores determinantes para que as empresas estejam alinhadas com essa nova geração, alcançando a Transformação Digital orientada por dados e possibilitando que atinjam a liderança em seus setores.

INOVAÇÃO NA FISCALIZAÇÃO DO DINHEIRO PÚBLICO

O TCE-MS reuniu banco de dados, inteligência artificial, gestão de riscos e Business Intelligence (BI) para detectar indícios de fraudes na gestão pública.

Numa democracia jovem como a brasileira, mais do que julgar e punir, é preciso educar. Essa é a filosofia implantada pelo Conselheiro Waldir Neves Barbosa e sua gestão compartilhada com os Conselheiros da Corte de Contas do MS, que assumiu a presidência do Tribunal de Contas do Estado do Mato Grosso do Sul (TCE-MS) em janeiro de 2015 com o firme propósito de fazer desta uma corte pedagógica e educativa, antes de ser simplesmente punitiva.

Para dar conta de tamanha missão, a Diretoria de Gestão e Modernização do Tribunal colocou mãos à obra e coordenou a concepção e o desenvolvimento do projeto E-Extrator. A tecnologia reúne banco de dados, inteligência artificial, gestão de riscos e Business Intelligence (BI) para apontar indícios de uso inadequado do dinheiro público, sejam eles intencionais ou gerados por falhas na gestão.

Douglas Avedikian, Diretor de Gestão e Modernização do órgão, explica como a tecnologia funciona. Primeiro, os dados são extraídos diretamente dos bancos de dados, para depois passarem por uma mineração e serem organizados por temas. Daí resulta um banco de dados consolidados. A inteligência artificial organiza os diversos temas para cada município cruzando com pontos de controle previamente estabelecidos. A gestão de risco prioriza o que deverá ser feito. E aí que entra o BI da Qlik, que gera 110 painéis a serem usados por diferentes públicos. “A gente pega um volume x de dados e entrega x mais y em informação”, simplifica Avedikian.

Esses painéis servem para três públicos diferentes. Mediante um login e senha, as 79 prefeituras poderão visualizar os seus dados transformados em informação e comparar seus gastos com informações oriundas de outros bancos de dados. “Muitas destas prefeituras não têm sistemas de gestão, e isso pode ajudar no uso mais eficiente do



A inteligência artificial organiza os diversos temas para cada município cruzando com pontos de controle previamente estabelecidos. A gestão de risco prioriza o que deverá ser feito. E aí que entra o BI da Qlik, que gera 110 painéis a serem usados por diferentes públicos.



dinheiro público”, exemplifica o Diretor do TCE-MS.

Para viabilizar a tecnologia, o Tribunal investiu na instalação de um servidor em cada prefeitura, de onde os dados são extraídos diretamente, sem interferência humana. “A grande quebra de paradigma do E-Extrator é extrair os dados diretamente da base dos jurisdicionados sem que estes os enviem, logo o que se extrai é o que realmente ocorreu, são dados consolidados, sem manipulação da informação”, explica o Diretor do TCE-MS. O Estado do Mato Grosso do Sul foi o primeiro, e por enquanto o único do país, a instalar equipamentos físicos nas prefeituras em benefício da gestão municipal e dos interesses da população.

Os auditores do TCE-MS são outros importantes clientes dos 110 painéis. Eles visualizam as informações nos painéis e estas, através da gestão de riscos, são classificadas em vermelho, amarelo ou verde, de acordo com o risco de irregularidades que representam. O tempo gasto é bem menor do que o procedimento feito de forma manual e com interface humana que, em geral, levaria meses para se concluir. “O E-Extrator integrado com o BI possibilita ao auditor uma visualização de forma organizada dos dados transformados em informações para a análise e tomada de decisão. Com inteligência artificial e BI, o auditor visualiza a análise pronta na tela e, após a priorização pela Gestão de Riscos e de Fraudes, a análise apresentará todos os riscos e indícios de fraudes existentes”, descreve Avedikian.

■ ■ O E-Extrator integrado com o BI possibilita ao auditor uma visualização de forma organizada dos dados transformados em informações para a análise e tomada de decisão. **Com inteligência artificial e BI, o auditor visualiza a análise pronta na tela e, após a priorização pela Gestão de Riscos e de Fraudes, a análise apresentará todos os riscos e indícios de fraudes existentes.**

Sociedade

O terceiro público é a sociedade. No portal de transparência do Estado do Mato Grosso do Sul, qualquer cidadão pode consultar os painéis e fazer alguns cruzamentos que mostram como e onde o dinheiro dos cofres públicos é gasto.

A partir do E-Extrator é possível detectar, por exemplo, se a quantidade de determinado remédio adquirido por uma prefeitura é superior à capacidade de consumo dos habitantes da cidade, o que demonstraria um indício de fraude ou uma compra equivocada. Também permite comparar investimentos na merenda com pagamento de pessoal, ou gastos com obras. Assim, os usuários da tecnologia conseguem enxergar melhor quais as prioridades de cada administração municipal. “Não basta apenas fiscalizar o

uso do dinheiro público, mas a qualidade do gasto”, avalia Avedikian, citando a frase rotineira do Presidente da Corte de Contas, Conselheiro Waldir Neves.

Em setembro de 2018 o E-Extrator contava com mais de 9,5 milhões de registros processados no banco de dados, provenientes dos temas saúde, educação, folha, pessoal, financeiro, obras, portal da transparência, licitações, receitas e farmácia básica. O sistema possibilita, além da coleta automatizada dos dados dos jurisdicionados, a coleta automatizada e simultânea de diferentes bancos de dados, tais como: Nota Fiscal Eletrônica (NFe), Ministério da Educação (MEC), Sistemas do TCE-MS e demais bancos, conforme a frente estabelecida de atuação.

Tal investimento em transparência vem ganhando reconhecimento nacional e internacional. Entre 2017 e 2018 a ferramenta teve três artigos aprovados e apresentados nos Estados Unidos, nas 7ª e 8ª Conferência Ibero Americana de Complexidade, Informática e Cibernética (CiCiC 2017/2018) e na 17ª Conferência Ibero Americana em Sistemas, Cibernética e Informática - (CiSCi 2018). No Brasil, foi indicado, em outubro de 2018, ao Prêmio Innovare, que objetiva identificar, divulgar e difundir práticas que contribuam para o aprimoramento da Justiça no Brasil.

DATA LITERACY: ALFABETIZAÇÃO DE DADOS

Como o aprendizado do significado dos dados pode auxiliar na gestão empresarial.

Por Leonardo Farah
CEO na empresa Toccato,
distribuidora Qlik no Brasil.

Atualmente, é inegável a importância do uso de dados dentro de uma corporação. O que antes poderia ser considerado apenas números presos a tabelas, hoje, são informações valiosas se analisadas da forma correta. Os dados assumem um papel fundamental, mas, para que isso ocorra da melhor forma, é necessário saber interpretá-los.

Da mesma maneira que somos alfabetizados quando criança e aprendemos a nos comunicar através da escrita, devemos também, no âmbito empresarial, aprender a como extrair dos números conteúdos importantes e informações fundamentais. Este processo, chamado Data Literacy (alfabetização de dados), ganhou grande destaque com a transformação digital e é uma das maiores apostas para o futuro.

Sendo assim, quais seriam os principais benefícios da alfabetização de dados?

Analisando o ambiente corporativo, conseguimos definir, por exemplo, as melhores estratégias e decisões a serem tomadas, montar um planejamento de acordo com os resultados obtidos através dos dados, gerar maior vantagem competitiva e conseguir informações essenciais para o desempenho da empresa. Para conseguir isso ninguém precisa ser um gênio da matemática olhando número por número, apenas compreender ao máximo o que cada dado representa.



Táticas de negócios e cultura corporativa

Cada empresa possui seus moldes de trabalho e sua cultura organizacional. Sem nenhum tipo de relatório, análise ou balanceamento, não é possível fazer um estudo real de sua companhia e ver quais caminhos produzem melhores resultados.

Imagine fazer parte de uma equipe que atua às cegas, sem saber o que gera mais retorno e o que pode prejudicar o desempenho. É isso que acontece quando não se possui o acesso à informação relevante.

Passando pelo processo de alfabetização e aprendendo a compreender o que cada dado significa, ainda é possível fazer um uso mais qualitativo de ferramentas e plataformas de Business Intelligence, que auxiliam na alavancagem da empresa dentro de seu segmento de atuação. Afinal de contas, é muito mais interessante visualizar o BI não como um universo complexo, mas sim, como algo simples de manusear e extrair resultados.

É muito válido nos atentarmos à essas questões e as consequências que um pequeno ajuste pode fazer na empresa. Ao invés de seguir trabalhando com relatórios rasos, interprete os dados e veja o que gera mais retorno. Às vezes, muito tempo é gasto em uma atividade que não é assertiva. As tomadas de decisões são apoiadas diretamente nesta mudança de perspectiva, o que permite que os gestores façam uma análise mais cautelosa no gerenciamento da empresa e dediquem mais tempo em assuntos relevantes. É hora, pois, de se abrir para um mundo novo, de conhecimento, eficiência e assertividade.



Da mesma maneira que somos alfabetizados quando criança e aprendemos a nos comunicar através da escrita, devemos também, no âmbito empresarial, aprender a como extrair dos números conteúdos importantes e informações fundamentais.

CRIMÉIA, A RIVIERA DA EUROPA OCIDENTAL

Que tal fugir dos tradicionais destinos turísticos mundiais, para encontrar sol, praia, belezas naturais, fauna rica e ar puro? A Península da Criméia, localizada ao Sul da Ucrânia, é banhada por dois mares fascinantes, o Negro e o de Azov, e é um destino ainda desconhecido da maioria dos turistas do mundo. Mas, para quem pretende aproveitar o sossego do local, é bom se adiantar. De tão belo, o local promete ser em breve invadido por visitantes de todas as nacionalidades.

A “Riviera da Europa Oriental” dispõe de quase 500 quilômetros de litoral e praias de tirar o fôlego. São 300 dias de sol por ano e temperatura amena, com uma média anual de 15°C. Além das praias, conta com mais de cem nascentes de rios em seu território de pouco mais de 26 mil km.

Lama terapêutica

Não bastassem as belezas naturais, a região também dispõe e longa tradição em tratamento de saúde à base de lama que, os russos garantem, é medicinal. A cidade de Saki ganha especial atenção, por contar com um lago de onde se extrai lama terapêutica. Ela teria capacidade de curar mais de cem doenças, desde as que atingem a pele e o sistema articular, até algumas localizadas em órgãos internos. Fatores minerais, bioquímicos e a forma quente como é aplicada sobre a pele fazem deste um tratamento diferenciado e prazeroso.





História

Habitada há milhares de anos, a região compôs grandes impérios, como os romano e grego. Até a hoje a arquitetura local preserva marcas dos povos que passaram por ali. Sudak é um bom destino para quem quer conhecer um pouco desse passado. A cidade foi fundada pelos romanos e é famosa por sua enorme fortaleza, erguida no século VI para proteger a região dos povos bárbaros inimigos. A edificação segue praticamente intacta até os dias atuais.

O parque cinematográfico Viking é outra atração turística da Criméia que se vale da história. O local reúne os cenários do filme russo “Viking”, que conta episódios da história pré-cristã russa, quando o país era governado pela dinastia dos Rurikovitch, considerada por muitos historiadores como escandinava. O espaço se propõe a reproduzir o dia-a-dia dos vikings da época, com indústrias de olaria, do vidro, de joalheria, até instalações de pesca e agricultura. É possível praticar tiro com arco, lutar com espadas, disparar uma catapulta ou até criar um pote de argila.

Seja por suas belezas naturais, propriedade terapêuticas ou referências históricas, a Criméia é um destino que está no radar dos turistas mais antenados.

Crimeia (Rússia/Europa)

Capital: Simferopol

Língua: Russo

Moeda: Rublo

Fuso Horário: +7h em relação a Brasília

TURISMO

ACAMPAMENTO DE LUXO

Glamping é um neologismo que funde as palavras glamour e camping. Autodescritivo, esse novo conceito de turismo é destinado àqueles que querem desfrutar de um contato mais íntimo com a natureza, sem abrir mão do conforto de um bom hotel. O viajante pode se isolar numa cabana na floresta ou no deserto, mas contar com uma cama king size, lareira e comida pronta na mesa.

No Brasil já existem destinos para praticantes de glamping em quase todas as regiões. O glamping Cachoeira dos Borges, localizado em Mambituba, RS, está encravado na Mata Atlântica para oferecer aos seus visitantes a experiência de true dark sky, a percepção correta de uma noite verdadeiramente densa e repleta de estrelas. Está cercado por picos rochosos, natureza quase virgem, nascentes d'água minerais, cachoeiras e piscinas naturais.



Na região Nordeste, o Rancho do Peixe, localizado na cidade de Cruz, CE, se destaca como um dos mais luxuosos glampings do Brasil. Sua proposta é unir uma típica experiência de casa na praia com sustentabilidade e ecoturismo. São 26 bangalôs que lembram rústicas casas de pescadores, com espreguiçadeiras e redes na varanda, que dão vista para o mar ou para os belos jardins de coqueiros do local.

O Estado do Tocantins esconde o Jalapão Ecolodge, dentro do parque que lhe dá o nome. Está cercado por rios, desertos e poços de águas densas. E, em plena cidade do Rio de Janeiro, o Glamping-SPAço Livre, localizado no Parque Estadual da Pedra Branca, oferece esportes de aventura (tiroleza, rapel, trilhas, slick line etc) e serviços diferenciados, como massagens manicure, relaxamento na água e pilates.

No mundo

O Conestoga Ranch Glamping, em Utah, nos Estados Unidos, coloca o turista num cenário de filme do velho oeste. À beira do Lago Bear, o espaço dispensou barracas tradicionais e abriga seus hóspedes em carroças antigas reformuladas. Restaurante com menu gourmet, espaço para fazer fogueiras e camas de primeira são apenas alguns dos confortos.

Uma antiga fazenda abriga o Harmony Tulum Glamping, na Riviera Maia, um dos mais belos cenários do México. O projeto preza pela sustentabilidade e consegue manter o clima de acampamento, apesar de todo o conforto oferecido. Já o romantismo é o forte do Canocini di San Marco, em Veneza, na Itália. Os chalés são de luxo, com convidativas espreguiçadeiras e mesinhas no jardim.

As opções são múltiplas. Para quem curte o frio, boas dicas são o EcoCamp Patagônia, no Chile, o Kakslauttanen Artic Resort, na Finlândia, ou ainda o Whitepod Eco Luxury, na Suíça. O Beyond Bateleur Camp, no Quênia, garante aquele clima de safári, que também está presente no Galapagos Safari Camp, no Equador. Quem curte um astral mais zen, pode se interessar pelo Madulkelle tea & Eco Lodge, no Sri Lanka, ou pelo Sher Bagh Resort, que fica na Índia.



TECNOLOGIA

Voando baixo e sem piloto

Subir na moto e sair por aí, curtindo aquele vento na cara. Muita gente tem esse sonho, mas teme uma queda, ou não sabe pilotar. A tecnologia vem trabalhando para tornar essa uma realidade possível e democrática dentro dos próximos anos.

Em setembro de 2018 a BMW apresentou a sua primeira motocicleta autônoma. A R 1200 GS acelera, freia e faz curvas sem a intervenção de um piloto. O modelo é capaz de funcionar sem condutor, mas a BMW se adiantou em deixar claro que não pretende criar uma moto totalmente independente. Os recursos de condução autônoma têm como finalidade aumentar a segurança e o conforto dos usuários.

Honda e Yamaha também já apresentaram motocicletas capazes de ficar de pé sozinhas e se autoguiar, porém, com algumas limitações.

A Honda desenvolveu um conceito de moto que não tomba, quando parada. A tecnologia, chamada de Riding Assist, funciona com um sistema robótico, capaz de movimentar a roda dianteira, independente do guidão, para evitar que a motocicleta caia.

A Motoroid, da Yamaha, usa inteligência artificial para reconhecer o dono por meio dos olhos. “A ideia é que a moto aja como uma criatura viva”, descreve Takashi “Taka” Suegami, engenheiro de projeto. Segundo a demonstração do modelo, basta um aceno do piloto para que a moto vá até ele.



Não quer ir de moto, vai de drone

Para quem não quer enfrentar o trânsito, correr riscos de acidente rodoviários e ainda curtir a paisagem, a solução podem ser os drones para transporte de passageiros.

O AA360 já está disponível no mercado, inclusive com fila para compra. O modelo tem cabine dupla, para transportar dois passageiros ao mesmo tempo. É movido a eletricidade e é capaz de voar por até 25 minutos a uma velocidade de até 70 km/h. O sistema de controle de voo é manuseado a partir de uma tela touch, na qual o passageiro pode pilotar manualmente ou escolher o modo automático.

A Uber planeja lançar em 2023 o uberAIR. A empresa garante que os testes iniciam em 2020, em cidades selecionadas. A proposta é transportar até quatro passageiros por viagem, com espaço para pequenas bagagens. A princípio, os veículos seriam pilotados, mas a ideia é que sejam autônomos.

O Cora decola e aterrissa na vertical, apesar do visual de avião, e vem sendo desenvolvido com o objetivo declarado de concorrer com o uberAIR. O usuário pediria o Cora por um aplicativo e embarcaria em um ponto determinado. A Rolls-Royce é outras que planeja lançar táxis voadores de propulsão híbrida. A produção da máquina pode começar em 2020.



Empresa líder cria empresas líderes.

Deixe-nos transformar seus dados em um diferencial.



TOCCATO

Transformando Dados em
Informação

toccato.com.br



tocado.com.br