

ANO 03 | EDIÇÃO 03

TOUCH MAG



EDIÇÃO HISTÓRICA

Um novo mundo, novas perspectivas

PANDEMIA E O NOVO PAPEL
DA **INTELIGÊNCIA DE DADOS**

APPS REFLETEM **MUDANÇAS
DE COMPORTAMENTO**

Expediente

Founder

Simoni Oliani

CEO

Eduardo Nistal - Toccato

Diretoria

Karen Madeira
Perácio Ferreira
Fábio Mello
Guilherme Tavares
Vânia Rios

Marketing

Aline Wiese de Almeida Silva
Larissa Vieira Piovezani

Reportagem e Edição

Gisele Dias (MTb SC 00571)

Projeto Gráfico e Diagramação

Comparsita Design

Imagens

Unsplash
Freepik

Impressão e Tiragem

Elbert | 2.000



toccato.com.br

Florianópolis, Santa Catarina, Brasil

Outubro/2020

A PANDEMIA E NOVO PAPEL DA INTELIGÊNCIA DE DADOS

O ano de 2020 nos trouxe uma nova realidade, provocada pela pandemia da Covid-19. O medo do contágio nos afastou fisicamente e o meio digital passou a ser o caminho mais seguro para acessar o mundo. A partir da pandemia, nasceram novos modos de trabalhar, de estudar, de vender, de comprar, de se relacionar. Nada mais será como antes, e nesta edição da Touch Magazine você vai ver muito disto.

A transformação digital já era inevitável, a pandemia só fez acelerar as mudanças. Com a crise sanitária, ganhamos anos de evolução digital em poucos meses. As empresas não tiveram escolha, ou se transformavam ou não sobreviviam. Pessoas e corporações se adaptaram. Foi preciso lançar e potencializar e-commerces, decisões passaram a ser tomadas em reuniões digitais, as aulas migraram para o modelo EAD e on-line, o tráfego de documentos aumentou consideravelmente. Tudo isso gera dado, que com inteligência analítica vira informação de qualidade.

“**A transformação digital já era inevitável, a pandemia só fez acelerar as mudanças.**

Neste novo mundo, a inteligência de dados se tornou ainda mais essencial para a

manutenção e prosperidade dos empreendimentos. A necessidade de aprofundar essa cultura nas organizações é premente, é indispensável treinar as pessoas em leituras e decisões através de dados. Os decisores devem estar preparados para tirar o máximo de informações deste universo digital, convertendo isso em oportunidades de negócios, que geram crescimento, que gera empregos. Mais do que nunca, está é a hora de a inteligência analítica dar sua parcela de contribuição para o crescimento econômico do país.

A Toccato está aqui para ajudar nesta evolução. Nosso lema é “transformar dados em decisões” e, com base nisso, o que podemos fazer por nossos clientes é captar os dados, percorrer toda a sua jornada e devolvê-los aos usuários finais de forma mais inteligente. Enriquecer dados, e dar inteligência a eles é o nosso papel, que se acentua diante do novo normal que passamos a enfrentar. Conte conosco!

Simoni Oliani

Founder da Toccato

APPS REFLETEM MUDANÇAS DE COMPORTAMENTOS

Apandemia da Covid-19 mudou comportamentos ao redor do planeta. Foi preciso permanecer mais em casa e a internet se tornou o caminho mais seguro para acessar o mundo. Interações a lazer ou a trabalho, operações bancárias, estudos, compras de alimentos e de outros itens, muito disto passou a ser feito por celulares e tablets. E, para cada ação destas, há um aplicativo sendo baixado.

Antes mesmo da pandemia, o Gartner já previa que os aplicativos móveis seriam a principal fonte de impacto no sucesso dos negócios em 2020. Segundo a pesquisa, isso acontecerá à medida que os aplicativos consigam estabelecer novos pontos de contato com os usuários, agregando maior frequência e novas modalidades de interações entre as organizações e seus públicos.

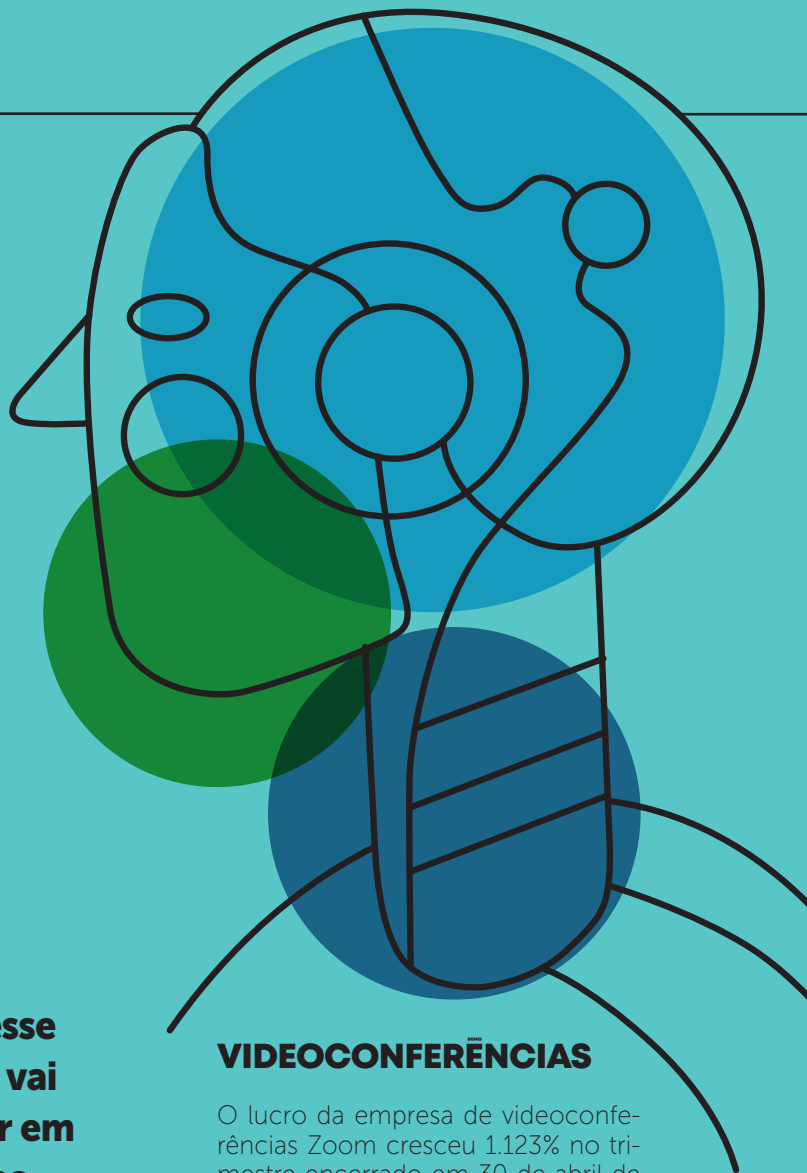
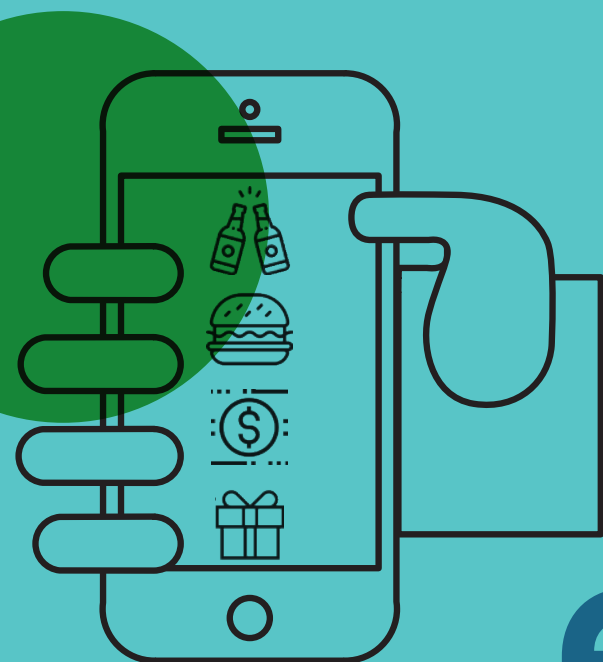
Em relatório divulgado no final do ano passado, o Instituto já alertava que, “as tecnologias móveis e em nuvem estão liberando muitos colaboradores de entrar em um escritório e, em lugar disso, estão oferecendo suporte a um ambiente de ‘trabalho em qualquer lugar’, superando os modelos de negócios tradicionais”. O mesmo documento dizia que “até 2024, a Organização Mundial da Saúde (OMS) identificará as compras on-line como um distúrbio viciante, pois milhões abusam do comércio digital”. O ano de 2020 só fez acelerar estas mudanças.

COMPRAS

O relatório Shopping Apps Report 2020, divulgado junho de 2020 pela Liftoff em parceria com a Adjust, já contatou essa nova realidade. O levantamento apurou que as compras feitas por aplicativos cresceram cinco vezes mais do que as vendas em lojas físicas, na comparação com o mesmo período de 2019. O estudo mostra ainda que 75% das transações online em 2021 devem acontecer pelo uso do aparelho celular. No Brasil, o Instituto Locomotiva divulgou que no primeiro mês de isolamento social as compras feitas por meio de aplicativos cresceram 30%.

A startup de gestão de finanças pessoais Mobills também constatou essa nova realidade. Pesquisa realizada pela instituição mostra que as vendas por delivery no Brasil cresceram quase 94% entre janeiro e maio deste ano na comparação com igual intervalo do ano passado. Os gastos com os principais aplicativos de entregas focados na entrega de comida (Rappi, Ifood e Uber Eats) cresceram 94,67% no período.

A Rappi, que além do delivery alimentício oferece entrega de supermercado, farmácia e compras em geral, foi o aplicativo que teve maior aumento no ticket médio. Em maio, o valor médio das transações era R\$ 97,20, o que representa aumento de 92,4% em comparação ao mês de janeiro, onde o gasto médio era de R\$ 50,51.



O iFood anunciou em agosto que chegou à marca de 39 milhões de pedidos ao mês durante a pandemia. O número foi impulsionado por um crescimento de 44% nos pedidos para pequenos e médios restaurantes. “Já vínhamos observando um crescimento de pequenos e médios restaurantes dentro da plataforma, em 2019 esse segmento cresceu 29% entre março e junho”, diz Henrique Iwamoto, vice-presidente de negócios do iFood.

O CEO da Mobills, Carlos Terceiro aposta que “boa parte desse crescimento vai se consolidar em novos hábitos, principalmente para quem possui uma rotina corrida. Nesse cenário, muitas empresas também passaram a oferecer mais mercadorias, ampliando ainda mais as oportunidades ou desejos de consumo do cliente”.

BANCOS

Pesquisa realizada pelo site SensorTower mostrou que os aplicativos de seis bancos estavam entre os 150 mais baixados pelos brasileiros entre março e abril de 2020. Já relatório desenvolvido pela Lifftoff em parceria com a App Annie aponta que o volume de acessos a apps financeiros aumentou 35% no Brasil durante a pandemia da Covid-19. O Nubank é o aplicativo de finanças



Boa parte desse crescimento vai se consolidar em novos hábitos, principalmente para quem possui uma rotina corrida.

**Carlos Terceiro,
CEO da Mobills**

mais acessado do país. Somos o terceiro do mundo com mais acessos a estes aplicativos, atrás da China e Índia. No mundo, em 2019, o tamanho da base de usuários dos 10 principais apps de fintechs, definido com base no número de usuários ativos mensais (MAU, na sigla em inglês), aumentou 20%. Para os apps de serviços bancários tradicionais o aumento foi de 15%.

O Nubank se destaca ainda como um dos apps financeiros que mais cresceram em número de downloads no mundo em 2019. O volume de vezes em que ele foi baixado aumentou em 50% no ano passado. Isso coloca a fintech brasileira na 9ª colocação entre os aplicativos do gênero que mais tiveram downloads no ano passado.

VIDEOCONFERÊNCIAS

O lucro da empresa de videoconferências Zoom cresceu 1.123% no trimestre encerrado em 30 de abril de 2020, na comparação com o mesmo período do ano anterior. Os dados divulgados pela empresa mostram que o lucro subiu de US\$ 2,2 milhões para US\$ 27,1 milhões no período. “Ficamos impressionados com a adoção acelerada da plataforma Zoom em todo o mundo no primeiro trimestre. A crise do Covid-19 gerou uma demanda maior por interações e colaboração face a face”, disse Eric S. Yuan, fundador e CEO da Zoom.

As informações são corroboradas pelo levantamento da consultoria Sensor Tower, que indicou que o Zoom foi o aplicativo mais baixado no mundo em abril em 2020 e em junho ficou como terceiro do ranking, atrás somente de TikTok e Facebook. O Google Meet, outro aplicativo voltado para videoconferências, alcançou em junho o sexto lugar no ranking de downloads da Sensor Tower. Essa colocação vem numa tendência crescente desde abril, quando ficou na oitava posição, evoluindo para a sétima em maio. Em março, o Google Meet sequer aparecia na lista dos dez mais, o que mostra a rápida e crescente adesão nos três meses seguintes. ●

NA ANATEL, O CONSUMIDOR TEM PODER

É uma cena corriqueira: a qualquer hora do dia você pode receber ligação de uma operadora de telefone, internet ou TV a cabo, prometendo solucionar todos os seus problemas, pelo melhor preço. Neste momento, batem aquelas dúvidas: vale a pena contratar o novo serviço ou trocar de operadora? Esta é melhor do que aquela? Isso é conversa de vendedor ou realmente terei as vantagens ofertadas?

Antes de fazer a escolha, não seria bom saber quantas reclamações foram feitas contra aquela empresa? Conhecer o índice de satisfação dos clientes também ajudaria, não é mesmo? E o volume de vezes em que o serviço foi interrompido, não seria interessante descobrir? Sim, a informação é a base para uma tomada de decisão correta.

A Agência Nacional de Telecomunicações (Anatel) não deixa o cidadão sozinho nessa decisão. Ela disponibiliza em seu Portal de Painéis (<https://www.anatel.gov.br/paineis/>) uma série de dados que ajudam o consumidor a conhecer melhor o perfil de cada empresa que atua no setor. Navegando e cruzando informações é possível descobrir, por exemplo, o Índice de Reclamação (IR) de cada operadora, indicadores de

desempenho das prestadoras, índices de interrupção dos serviços, pesquisa de satisfação e outras informações. Tudo rápido e simples, à disposição de quem se interessar.

“Para os usuários, a transparência e facilidade de acesso aos dados é empoderamento”, resume Humberto Pontes, Chefe de Assistência Técnica da Anatel. Foi com essa filosofia, de entregar informação clara e eficiente não só a usuários como também a colaboradores, que a Agência investiu na inteligência de dados. Hoje, colhe os frutos desta decisão.

SELF SERVICE

Nei Jobson da Costa Carneiro, Gerente de Informações e Biblioteca da Anatel, conta que, para chegar ao cenário atual, a aposta foi no self service BI. “Era preciso alfabetizar os profissionais da Agência na cultura de dados e lhes proporcionar autonomia no uso direto de uma ferramenta poderosa de BI para fazer suas análises”, descreve o Gerente. A Anatel capacitou mais de 300 servidores, que profundaram o entendimento em seus dados e tornaram-se capazes de gerar suas próprias visualizações. »





ANATEL
(AGÊNCIA NACIONAL DE
TELECOMUNICAÇÕES)
www.anatel.gov.br

Produtos:
QAP, Qlik Sense,
GeoAnalytics e
NPrinting

Cliente desde:
2017



**Para os usuários,
a transparência
e facilidade de
acesso aos dados é
empoderamento.**

Humberto Pontes,
Chefe de Assistência
Técnica da Anatel

Case | ANATEL

Os resultados não demoraram a aparecer. O Qlik, adquirido pela Anatel para ser sua plataforma de BI, melhorou de imediato a interação entre as áreas. “Na Anatel há uma cultura do dado corporativo, ou seja, ele não pertence a uma área exclusivamente, é da Agência”, descreve Renato Couto Rampaso, especialista em regulação. O compartilhamento de dados promovido pelo BI permitiu gerar grupos de discussão e alavancar o trabalho conjunto dos servidores, observa o profissional.

“Qlik é nossa interface mais fácil de utilizar frente ao nosso volume de dados, é simples para agregar dados”, define Sérgio Augusto Costa Macedo, especialista em regulação da Agência. Ele conta que, graças à dinâmica gerada pela análise de dados na Anatel, é normal surgirem com frequência insights e painéis inovadores, desenvolvidos por servidores encantados com as possibilidades de visualizações. Se o novo produto interessa diretamente ao consumidor final, ele pode ser facilmente carregado no Portal de Painéis de Dados da Anatel e se tornar mais um instrumento de controle da sociedade sobre as ações da Agência.

O grande beneficiado de todo esse processo é o cidadão, que além da transparência garantida pelo Portal de Painéis, dispõe de serviços mais ágeis e precisos, por conta da inteligência analítica. Processos de multas das operadoras, que são complexos e baseados na quantidade de assinantes, passaram a ser acompanhados com rapidez e assertividade com auxílio da plataforma Qlik. Entre outras capacidades, o BI da Anatel também controla os indicadores de qualidade e permite verificar se as prestadoras cumprem com o estabelecido nas resoluções. Estes são só alguns exemplos de como cidadãos se beneficiam de investimentos corretos feitos com dinheiro público.



INTELIGÊNCIA ANALÍTICA PARA DESENVOLVIMENTO

Ninguém para pra pensar na participação do Conselho Regional de Engenharia e Agronomia (Crea) em seu cotidiano. Afinal, se você não é engenheiro ou outro profissional que necessite de registro no Conselho, o Crea não tem nada a ver com sua vida, correto? Errado!

Saiba que se o teto de sua casa ou de seu trabalho literalmente não cai na sua cabeça, aí tem um dedo do Crea. E tem mais: a segurança alimentar de cada brasileiro também está relacionada com a atuação do Conselho.

Em Goiás, o Crea está levando esta atuação a patamares nunca experimentados no país. A instituição vem usando a inteligência de dados para transformar seu trabalho de fiscalização numa referência nacional. A capacidade de análises proporcionada pela plataforma Qlik foi a solução encontrada pelo Crea-GO para administrar uma base de 220 mil Anotação de Responsabilidade Técnica (ART), 57 mil relatórios de fiscalização e mais de 500 mil movimentações de processos a cada ano, além de informações de 30 mil profissionais envolvidos diretamente e 60 mil indiretamente.

“Como se consegue fazer o monitoramento em planilhas ou papel de 500 mil processos?”, questiona o presidente do Crea-GO, Francisco de Almeida.



Como se consegue fazer o monitoramento em planilhas ou papel de 500 mil processos?

Francisco de Almeida,
presidente do Crea-GO



“

Olha a capacidade fantástica desta ferramenta, que deu emprego nessa pandemia para muitos profissionais do Sistema Confea/Crea.

Francisco de Almeida,
presidente do Crea-GO

PARCERIA

Com o uso do BI, o Conselho conseguiu administrar essa base e foi além. Celebrou convênios com órgãos públicos municipais, estaduais e federais para captar mais dados e transformá-los em informações úteis para a sociedade. Ministério da Agricultura, INCRA, Tribunais de Contas da União, do Estado e dos Municípios, Controladoria Geral da União (CGU) foram apenas alguns dos órgãos que entraram nessa parceria e passaram a oferecer dados ao Crea-GO para receber em troca informação qualificada.

Antes disso, “o Crea tinha uma visão cartorial, arrecadadora e simplesmente fiscalizadora, não interagia com a sociedade”, contextualiza o presidente.

Com os dados dos órgãos parceiros em mãos, o Crea-GO investiu no primeiro momento em fiscalização, que é sua atividade fim. E a sociedade goiana começou a ganhar imediatamente. Um exemplo citado por Almeida é o convênio com o Tribunal de Contas dos Municípios do Estado de Goiás (TCM).

Com uso do BI, foi preciso apenas digitar a palavra engenharia e conhecer todos os processos desta área em todas as cidades goianas, o que facilita imensamente a fiscalização. “Não tínhamos relacionamento com o TCM e hoje, nos 246 municípios, é obrigatório ter responsável técnico e ART de todas as atividades técnicas, o que não era”, descreve Francisco.

O BI ajudou o Crea-GO a identificar também 9 mil empresas e pessoas que estariam exercendo ilegalmente as profissões regulamentadas pela instituição. Com essas notificações, emitidas automaticamente pela plataforma Qlik, a receita do Conselho na área de ART cresceu 14% em meados de 2020, mesmo diante da pandemia do novo coronavírus, que deprimiu a economia de todo o país. Houve também regularização destas empresas, com contratação de profissionais. “Olha a capacidade fantástica desta ferramenta, que deu emprego nessa pandemia para muitos profissionais do Sistema Confea/Crea”, comemora o presidente.



**CREA-GO**

www.creago.org.br

Produtos:

QAP, Qlik Sense e
GeoAnalytics

Cliente desde:

2018

Parceiro:

Desq

Site do parceiro:

www.desq.com.br

AGRONOMIA

Na área da agronomia, o BI permitiu o cruzamento de dados de órgãos como INCRA e sistema de fiscalização da agrodefesa e também do Cadastro Ambiental Rural (CAR). O resultado foi uma fiscalização mais assertiva. “Isso foi fantástico, não tínhamos possibilidade nenhuma em fiscalizar a agronomia e hoje ela está 100% em nossas mãos”, ressalta Almeida. Antes, a realidade de fiscalização no meio rural era precária. Muitas vezes, o fiscal chegava na fazenda sem sequer saber o nome do proprietário.

Outra aplicação que impressiona no BI do Crea é a capacidade de analisar os mais de 2 milhões de receituários agrônômicos emitidos anualmente em Goiás. Essa

função permite saber facilmente a quantidade de defensivos agrícola que está sendo aplicada em cada lavoura e se ele é autorizado para aquela cultura. “Isso não existe no Brasil”, relata com orgulho Almeida, ressaltando a importância da informação para a segurança alimentar da sociedade.

O presidente do Crea-GO destaca que a cidade é construída pela engenharia, o alimento tem sob orientação técnica os engenheiros agrônomos, a área também tem participação nas telecomunicações, nos transportes, etc. “Com o uso do BI e nas parcerias estabelecidas com outros órgãos, o Crea-GO vem contribuindo para o desenvolvimento sustentável das cidades”, sentencia o presidente.





ESTRATÉGIA DE DADOS: SUA EMPRESA ESTÁ PREPARADA PARA O FUTURO?

Conheça as cinco etapas da **Jornada de Dados da Toccato** e as soluções que vão melhorar as tomadas de decisão no seu negócio



Os dados são os maiores ativos que uma empresa tem atualmente e não fazer uma gestão eficiente dessas informações é ignorar o futuro que já bate à porta. Afinal, não é novidade que a tecnologia tem um papel fundamental no desenvolvimento de novas estratégias para empresas dos mais diversos segmentos.

Enxergar os dados de forma estratégica e com inteligência, utilizando-os em todos os níveis da empresa, tem um nome: cultura dos dados ou data driven. Nessa cultura, os dados são utilizados para extrair inúmeras informações relevantes para um negócio por vários usuários e com foco na melhoria dos resultados em todos os setores.

Mas, claro, não adianta somente captar dados para o seu negócio e não ter ferramentas tão eficientes que possibilitem analisá-los. É aqui que a **Jornada de Dados da Toccato** se torna a sua melhor aliada. Para tornar o processo de análise de dados extremamente eficiente, a Toccato traz ferramentas que atendem às reais necessidades das empresas, da captura de dados à geração de insights. Tudo para que o seu negócio tenha uma gestão de informações eficiente que realmente traga resultados.



COMO CONSTRUIR UMA EMPRESA DATA-DRIVEN

- Construir uma alfabetização de dados
- Romper a sua cultura
- Abraçar novas tecnologias
- Saber o que significa ser data-driven
- Não olhar para os dados como uma parte separada do negócio
- Fazer com que os dados da sua empresa sejam FAIR: findable (acháveis), accessible (acessíveis), interoperable (interoperáveis) e reusable (reutilizáveis)

ETAPA: **#1 COLETA DE DADOS**

A primeira fase da Jornada de Dados é a coleta de informações de forma estruturada, segura e assertiva. Atualmente, os dados que uma empresa pode coletar estão em todos os lugares. Das redes sociais aos processos internos da empresa, de compras com cartões de crédito a pesquisas na internet. As opções são ilimitadas. Por isso, é preciso contar com ferramentas precisas, que extraíam informações relevantes para o negócio.

Para isso, a Toccato oferece soluções que se moldam ao perfil de cada empresa. A solução Appian, por exemplo, é uma plataforma de automação em low code, que permite o desenvolvimento de softwares com o mínimo de codificação manual, possibilitando maior integração entre os sistemas já existentes na sua empresa. Além dessa opção, também é possível coletar informações por meio robôs de software, com o UiPath, que captura os dados de diversas fontes, tanto internas quanto externas ao negócio, trazendo maior produtividade e confiabilidade.

ETAPA: **#2 PREPARAÇÃO DOS DADOS**

Quando se coleta dados de fontes variadas, eles vêm em diferentes formatos. Essa etapa da Jornada de Dados tem o objetivo de estruturar as informações, para que elas possam ser analisadas por ferramentas analíticas.

Por meio das soluções da Toccato Qlik Replicate e Qlik Compose, é possível estruturar todos os dados de forma automática e ágil, criando milhares de rotinas de trânsito de informações e deixando tudo pronto para análise em qualquer tipo de solução, inclusive não Qlik. "Tanto o Qlik Replicate quanto o Qlik Compose são ferramentas que não dependem de você utilizar toda a plataforma Qlik. Mesmo que você já tenha investido em outras partes da **Jornada de Dados**, pode utilizar essas ferramentas de automação", destaca Franco Galati, líder do time de pré-vendas da Toccato.

ETAPA: **#3 CATALOGANDO OS DADOS**

Após serem captados e estruturados, os dados ficam disponíveis para serem analisados, em grande volume e em diversos tipos e estruturas. Mas como encontrar a informação que você quer em meio a centenas ou milhares de tabelas e arquivos? É aqui que entra a terceira etapa da **Jornada de Dados**: a catalogação.

O catálogo organiza os dados para que seja possível encontrá-los de uma forma fácil e rápida, por meio de uma busca pelo tópico de interesse. Esse trabalho é feito por meio do Qlik Catalog, solução para gerenciamento de dados que simplifica e acelera o catálogo e a entrega das informações, gerando economia de tempo, além de maior assertividade e confiabilidade.

ETAPA: **#4 VISUALIZAÇÕES E ANÁLISES**

Depois de passar por essas etapas anteriores, é hora de, finalmente, colocar os dados para trabalharem a favor do negócio, por meio de gráficos e estatísticas variadas. Para isso, a Toccato oferece uma solução completa de analytics: o Qlik Sense.

Mais do que uma plataforma para a criação de gráficos, o Qlik Sense permite o cruzamento e a análise dos mais variados dados coletados, dos mais simples aos mais complexos, possibilitando, assim, respostas estratégicas que orientam uma tomada de decisão muito mais assertiva. "Você apresenta aos dados questões de negócios e eles dão o subsídio para você poder responder. E tudo isso de forma fácil de ser compreendida. É uma plataforma que transforma o dado bruto em inteligência de negócio", enfatiza Franco.

ETAPA: **#5 INTERAÇÃO E INSIGHTS**

Complemento da etapa anterior, a quinta e última fase da Jornada de Dados diz respeito à interação do dado com o usuário da ferramenta. Além de ir de forma ativa buscar alguma informação em um painel ou dashboard, há a possibilidade de receber a informação à medida que alguns gatilhos são acionados.

"Isso pode ser feito pelo Qlik Alerting, uma ferramenta que, junto com o Qlik Sense, permite que o próprio usuário diga quais são os disparadores que ele quer receber e em quais valores quer que esses disparos aconteçam", destaca Franco.

Já pela ferramenta Qlik NPrinting, é possível criar alertas periódicos, que apontam uma posição para o usuário a cada intervalo de tempo determinado. Essa ferramenta transforma os dados do Qlik Sense em relatórios e envia automaticamente às pessoas selecionadas. Também há a opção de definir gatilhos para que ordens sejam emitidas, como enviar uma solicitação de compra ao fornecedor quando determinado item estiver com o estoque baixo.

Tudo de forma automática. Assim, garantindo economia de tempo e assertividade das informações, melhorando o desempenho da empresa e minimizando erros.

Franco Galatti
COE da Toccato

DADOS E RESPONSABILIDADES COMPARTILHADAS

"Todos são responsáveis pelos resultados". É assim que Giovana Nigro, Coordenadora Comercial da Portobello Shop, resume o engajamento das equipes para manter a empresa na liderança de um mercado em que o Brasil é o segundo maior consumidor do mundo: o de pisos e revestimentos.

Para que as equipes estejam permanentemente atentas aos resultados, a empresa investiu na gestão à vista via inteligência analítica. Monitores de TVs instalados no escritório de Florianópolis (SC) atualizam, a cada meia hora, painéis com os resultados e a evolução de cada uma das 140 lojas franqueadas e diretas da rede Portobello, que se espalha por todas as regiões do Brasil.

Os painéis da gestão à vista da Portobello Shop exibem os principais indicadores de todas as áreas da corporação. Monitoram vendas, orçamentos, categorias de produtos, etc. Atualizam também as vendas do dia e o acumulado. "Esses painéis tiram o foco de que os resultados dependem de esforço apenas do comercial", argumenta a executiva.

Para defender seu ponto de vista, Giovana revela que, desde analistas, até diretoria, todos os setores usam diariamente os painéis de BI na empresa. "Todas as áreas passaram a ser usuárias, com isso a demanda cresceu muito. Por isso, as equipes foram treinadas para fazerem suas próprias visualizações para análises de dados", descreve ela.



PORTOBELLO SHOP

www.portobelloshop.com.br

Produtos:

Qlik Sense, Qlikview e NPrinting

Cliente desde:

2016



Case | PORTOBELLO SHOP



“

Todas as áreas passaram a ser usuárias, com isso, a demanda cresceu muito. Por isso, as equipes foram treinadas para fazerem suas próprias visualizações para análise de dados.

Giovana Nigro
Coordenadora Comercial
Portobello Shop

FOMENTAR VENDAS

Qlik foi o escolhido pela Portobello para ser sua plataforma de análise de dados. Com ela, analistas e executivos da empresa conseguem, em pouco tempo e de forma intuitiva, analisar curvas de produtos, de clientes, de lojas, e até se aprofundar no desempenho de lojas específicas, entre outras visões. “Acompanhando os resultados por produtos é possível fomentar as vendas de itens que são mais lucrativos”, exemplifica a Coordenadora Comercial.

Para se tornar a principal fonte de informação dentro da Portobello Shop, a plataforma Qlik se valeu de sua navegabilidade intuitiva. Sonimar Zanela, PMO da empresa, conta que as áreas constroem suas próprias visões, a partir das aplicações disponibilizadas. Com base nessas visões, elas conseguem disparar diversas ações,

como para cumprir o faturamento da carteira, ou melhorar o nível de serviço para as lojas, por exemplo.

“Temos a solução completa”, comemora a PMO, destacando que a o BI é usado com frequência para apoiar ações para alavancar as vendas, direcionando para um mix de produtos mais adequado e buscando a comercialização de diferentes categorias de itens.

No WhatsApp dos profissionais da Portobello Shop, o que bomba não é o último meme ou vídeo da moda, são os painéis de inteligência analítica. Se o BI sai do ar, a reclamação é geral e imediata. “Hoje não ficamos mais sem BI”, descreve Giovana, justificando que tamanho apego se dá pela grandeza da base de dados da corporação e pelo nível de detalhamento que é possível alcançar navegando nela por meio dos painéis Qlik.



PLANEJAMENTO PARA ENFRENTAR QUALQUER CENÁRIO

A pesar da grave crise sanitária e econômica mundial causada pela pandemia do novo coronavírus, o setor agrícola brasileiro vem atravessando 2020 com resultados surpreendentes, com produção recorde e preços altos. Passar por essa crise sem ser atingido, mostra a força do agronegócio no Brasil e prova que ele está maduro e pronto para ser um porto seguro para a economia nacional. ➤

“

Na pandemia, a corporação aumentou significativamente o volume de atividades em planejamento, para criação de diversos cenários possíveis.

Jaqueline Cazzonatto,
Gerente de Planejamento
Operacional e Logística





CCBA AGRO

www.ccab-agro.com.br

Produtos:

Qlik Sense

Cliente desde:

2017

Parceiro:

Agility Solutions

Site do parceiro:

www.agilitysolutions.com.br



Na CCAB Agro, não foi necessária nenhuma crise para inventar um “novo normal”. A empresa já vivia esse “novo”, graças à sua capacidade de enxergar lá na frente.

Jaqueline Cazzonato,

Gerente de Planejamento Operacional e Logística

A Companhia das Cooperativas Agrícolas do Brasil (CCAB Agro) é uma das peças deste sucesso. Fundada em 2006 por um grupo de produtores rurais, oferece tecnologia em produtos fitossanitários genéricos e biológicos. Chegou a 2020 robusta e pronta para enfrentar o cenário incerto.

Jaqueline Cazzonato, Gerente de Planejamento Operacional e Logística, conta que, na pandemia, a corporação aumentou significativamente o volume de atividades em planejamento, para criação de diversos cenários possíveis.

A ação só foi possível porque a CCAB agro conta com a tecnologia da inteligência analítica, que permitiu extrair dados de sua base e fazer as projeções. Conseguindo prospectar cenários, o futuro já não era tão incerto para a CCAB agro.

A inteligência de negócios já era uma realidade consolidada na corporação quando a crise da pandemia se instalou no Brasil. Segundo Jaqueline, o setor de planejamento já usava a ferramenta para fazer projeções de disponibilidade de estoque para até os próximos seis meses.

LINHA DO TEMPO

Fábio Munhoz, gerente de TI, explica que na linha do tempo proporcionada pela inteligência de dados, a CCAB consegue

saber a posição de estoque de qualquer produto, a qualquer momento nessa cronologia. Para tanto, cruza dados da posição atual do estoque com a carteira de pedidos e as compras efetivadas.

Com apoio da plataforma Qlik de análise de dados, a equipe de Jaqueline consegue “ficar de olho no todo”, como ela diz. Na prática, isso significa que é fácil e rápido acompanhar estoques, cruzando dados de pedidos de vendas e de compras, para saber o saldo final, entre outras ações. Tudo numa carteira de 250 produtos, distribuídos em quatro armazéns: São Paulo, Mato Grosso, Bahia e Paraná.

Antes do advento do BI, o controle de disponibilidade de produto era feito em planilhas emitidas somente nas sextas-feiras, que tomavam um turno inteiro de trabalho para serem desenvolvidas. Hoje a informação está disponível instantaneamente, a qualquer hora.

Como era feita manualmente, a planilha das sextas-feiras também tinha possibilidade de erro humano, margem que foi diminuída significativamente com automatização dos painéis proporcionada pela inteligência analítica.

Na CCAB agro, não foi necessária nenhuma crise para inventar um “novo normal”. A empresa já vivia esse “novo”, graças à sua capacidade de enxergar lá na frente. 

COMO SERÁ O USO DE DADOS APÓS A PANDEMIA?

**Por Eduardo Kfoury, Vice-Presidente e Gerente Geral da Qlik
para a América Latina, multinacional referência em data analytics**

O mundo antes da Covid-19 já acenava para um crescimento em escala exponencial do uso dos dados pelas empresas. De acordo com a consultoria IDC, previa-se o processamento e análise de um volume de 175 zettabytes até 2025. A pandemia, no entanto, potencializou esse número.

Diante das notícias de registros de casos em todas partes do Brasil e do mundo, tivemos uma explosão de análises, gráficos e informações que transformaram nossas vidas em um grande dashboard. Basta ligar em um noticiário e ver a quantidade de gráficos com análises e previsões de contaminações, óbitos e recuperações, classificados por cidade, estado, país, e com comparações entre outras localidades, regiões e continentes.

O storytelling, ou a capacidade de contar uma história a partir dos dados, se tornou muito importante, principalmente ao comunicar informações muitas vezes complexas de uma forma inteligível para a grande massa. Para isso, processos, softwares e hardwares que permitem agilizar a coleta e processamento dos dados, para que as informações estejam atualizadas em tempo real, servem de exemplo para demandas de um mercado cada vez mais imediatista - seja na sumarização dos dados da Covid-19, para o supply chain de um e-commerce, ou para um roteiro de entrega de um restaurante delivery.

A rapidez na geração de insights por meio de diferentes fontes ou formatos de dados é primordial. Com o uso de sistemas cada vez mais distribuídos, cresce a importância da consolidação de informações de forma

rápida, governada e precisa. A replicação de dados de diferentes origens para diferentes destinos, o uso de data-lakes e a extração de dados relevantes do Big Data se tornam mais do que tendências, são necessidades prementes.

Nesse cenário, a inteligência aumentada surge com a proposta de trazer uma camada de inteligência extra, que é a do usuário. Sem dúvidas, a IA está estabelecida como principal ferramenta para análises e sugestão de perspectivas diferentes para um determinado tema, conforme aponta a evolução dos sistemas. Entretanto, o usuário de posse dessas análises, pode incluir a sua perspectiva, a sua experiência, e fazer com que o resultado final seja mais rico e mais completo. E o mais interessante é que os sistemas de inteligência artificial "aprendem" com as escolhas do usuário, permitindo que as seleções e as próximas sugestões estejam mais aderentes a cada perfil.

O ponto crucial nessa evolução forçada que a pandemia nos trouxe é que as pessoas precisam estar alfabetizadas em dados. Pouco adianta contar com sistemas cada vez mais inteligentes e complexos, se o profissional não tiver a capacidade básica de ler, trabalhar, analisar e argumentar com os dados. Bernard Marr, colunista da revista Forbes, coloca a Alfabetização de Dados como uma das cinco habilidades mais importantes para o trabalho no futuro. Portanto, temos que estar minimamente alfabetizados em dados para aproveitar o melhor de tudo o que a tecnologia pode nos trazer agora e em um futuro próximo. 



“

COM O USO DE
SISTEMAS CADA
VEZ MAIS
DISTRIBUÍDOS,
CRESCER A
IMPORTÂNCIA DA
CONSOLIDAÇÃO
DE INFORMAÇÕES
DE FORMA RÁPIDA,
GOVERNADA E
PRECISA.



A inteligência de negócios é uma das tecnologias que tem protagonismo no crescimento e vem ganhando cada vez mais espaço na Krona.

TECNOLOGIA PARA CRESCER COM SEGURANÇA

Em 1994 a Krona Tubos e Conexões começava sua história como uma tímida empresa, num galpão de 600 m² em Joinville, com três máquinas, quatro colaboradores e 230 clientes. Hoje são 330 mil m² em duas unidades fabris, mais de 10 mil clientes no Brasil e exterior, cerca de mil produtos no portfólio e mais de 1.500 empregos gerados. A aposta em tecnologia foi um dos diferenciais para tamanho crescimento, que fez da Krona uma das maiores empresas do país segundo o jornal Valor Econômico.

Com forte investimento em tecnologia de produção e processos, bem como inovação e pesquisa de desenvolvimento de novos produtos, a empresa catarinense avançou no disputado mercado de tubos e conexões nacional e internacional, e atualmente seus produtos chegam à América Latina e Argélia. A inteligência de negócios é uma das tecnologias que tem papel nesse crescimento e vem ganhando cada vez mais espaço na Krona. "A velocidade de tomada de decisão, baseada em dados confiáveis, gera uma grande competitividade frente ao mercado". Quem afirma é Diego João Girardi, Gerente Comercial. Ele é um dos "pais" da inteligência de dados na Krona, e se orgulha da "cria".

Alan Leandro, Consultor Interno de Informática da Krona, conta que dashboards atualizados a cada 15 minutos, com acompanhamento de desempenhos regionais e nacional, foram um dos primeiros desafios apresentados pelo Comercial. Usando a plataforma Qlik, Leandro e sua equipe conseguiram superar a expectativa e desenvolver painéis atualizados a cada minuto. Era o que faltava para Girardi se encantar pela ferramenta.

ROTINA

Agora a inteligência de negócio faz parte da rotina do Gerente Comercial, que acessa os painéis várias vezes ao dia para avaliar evolução de faturamento, dados de price, variação mix, margens, fazer gestão da carteira de clientes e análise de indicadores do planejamento estratégico.



**KRONA TUBOS
E CONEXÕES**
www.krona.com.br

Produtos:
Qlik Sense e NPrinting

Cliente desde:
2017

Parceiro:
Target Data Experience

Site do parceiro:
<http://targetsolucoes.com.br/15anos/>

Ele também acessa performances das equipes, de clientes, e de vendedores, além de conseguir conhecer com facilidade índices de venda de produtos de campanhas e de lançamentos, resultados de campanhas e remuneração de gestores. No painel da controladoria, acompanha a gestão das despesas comerciais

Com base nas informações dos painéis do Qlik, Girardi, seus pares e diretoria decidem campanhas e ações de venda, alterações na política comercial, estratégia de price, gestão de despesas, entre outras coisas. Também faz ajustes de rota sempre que necessário. São decisões que não toma sozinho e, mais uma vez, a inteligência de dados mostra seu valor. O Gerente Comercial conta que toda a alta gestão da empresa

tem acesso às mesmas informações que ele. "O compartilhamento dos painéis Qlik possibilita uma segurança forte nos dados, graças às definições de níveis de acesso e governança", descreve, acrescentando que isso deixa a ferramenta acessível a todos os níveis da empresa, resultado do planejamento bem elaborado pela equipe de TI.

MAPAS DE FATURAMENTO

A rapidez e agilidade do BI também seduziram o Gerente Comercial da Krona na hora de elaborar e receber os mapas de faturamento. Antes, esses documentos levavam entre uma hora e uma hora e meia para serem confeccionados diariamente e envolviam o esforço

de pelo menos um profissional. Hoje os executivos da Krona recebem esses relatórios todos os dias, às 8h, por e-mail, sem necessidade de intervenção humana. Como se vê, não foi à toa que o Comercial se tornou o berço do BI na Krona.

Depois que os resultados começaram a aparecer, os interesses pela tecnologia também se multiplicaram entre os executivos da empresa. "Quando comecei a oferecer as informações rapidamente e mostrar em minhas apresentações a performance da empresa através dos indicadores criados no Qlik, os gestores passaram a vislumbrar todo o potencial da ferramenta", relata Girardi, sem esconder o orgulho pelo "filho" que cresceu, ganhou autonomia e hoje circula com desenvoltura entre os vários setores da Krona.



COMPETITIVIDADE NO DISPUTADO SETOR SUPERMERCADISTA

As delícias da culinária mineira são de dar água na boca. Do simples pão de queijo ao elaborado leitão à pururuca, tudo fica mais saboroso se preparado com produtos frescos e de qualidade. É o que entrega aos seus clientes a rede de supermercados Bahamas, a maior do interior de Minas Gerais, que se orgulha de manter fortes ligações com as comunidades nas cidades onde tem unidades. >>



Para garantir preços justos e competitivos em suas gôndolas, a rede Bahamas incrementa, com tecnologia, a capacidade de negociação de seus executivos compradores. Eles se valem da inteligência de negócios para conquistar condições comerciais diferenciadas com os fornecedores.

Quem explica é Ramon Reis, Gerente de Departamento Inteligência de Mercado. Ele conta que os profissionais de sua equipe se preparam antes de cada reunião com as empresas abastecedoras das prateleiras. Dedicção que não representa tempo. Com a plataforma de análise de dados é possível levantar, em poucos minutos, informações que vão respaldar a negociação. "Dependendo do tamanho da empresa fornecedora, isso podia levar até três dias, hoje é o tempo de digitar o nome do fornecedor", descreve o Gerente.

Os resultados dessas negociações amparadas em informações sólidas chegam às prateleiras. "O cliente se beneficia de forma indireta, com a oferta de preços mais competitivos e regulados com o mercado. Se os produtos estão com preços justos na gôndola, uma parte se deve ao Qlik", justifica Ramon, citando a plataforma de inteligência analítica adotada pelo Bahamas.

SOLUÇÕES

A análise de dados rápida, simples e eficiente também serve para que o Bahamas se antecipe a situações críticas, diminuindo problemas que possam causar quedas nas vendas. Um dos exemplos é o relatório automatizado enviado para as lojas.



SUPERMERCADO BAHAMAS

www.bahamas.com.br

Produtos:

Qlik Sense, Qlikview e NPrinting

Cliente desde:

2018

Parceiro:

H2J Innovative Solutions

Site do parceiro:

www.h2j.com.br/





Diariamente, as lojas da rede recebem relatórios, emitidos automaticamente pelo Qlik, com produtos que podem ter algum problema que está gerando impacto na venda.

Com base nessa informação, os responsáveis buscam soluções para as situações encontradas, antes que elas se agravem. "O relatório de vendas automatizado traz uma agilidade grande para o trabalho e libera tempo da área comercial para fazer análises e operar melhorias", destaca Ramon.

Rupturas de abastecimento e queda de competitividade de preços também são identificadas e solucionadas com facilidade, graças à inteligência analítica. Outra aplicação importante se dá no auxílio à área de Gerenciamento de Categoria. Com a tecnologia, os profissionais da rede supermercadista conseguem fazer análises profundas e, assim, determinar de maneira mais assertiva os espaços de cada fornecedor nas gôndolas.

O desenvolvimento tecnológico planejado foi um dos propulsores do grande crescimento experimentado pela rede Bahamas em seus 37 anos de história. É a quarta maior rede de Minas Gerais e a 16ª no ranking da Associação Brasileira de Supermercados (ABRAS). Gera mais de 8 mil empregos, nas 59 lojas em operação. Até o final de 2020, planeja implantar outras seis unidades. É a tecnologia provando seu valor no disputado setor supermercadista. ●

“

Dependendo do tamanho da empresa fornecedora, isso podia levar até três dias, hoje é o tempo de digitar o nome do fornecedor.

Ramon Reis,
Gerente de Departamento
Inteligência de Mercado

PREFEITURA DE CAMPO GRANDE MONITORA PANDEMIA COM ANÁLISE DE DADOS



No final de setembro de 2020 o mundo alcançava a triste marca de 1 milhão de pessoas mortas e outras 33 milhões infectadas pela Covid-19, segundo os registros oficiais. Em poucos meses a doença avançou pelo planeta, lotando hospitais e deixando a população em alerta. Para lutar contra a pandemia, cada governante escolheu suas armas. A prefeitura de Campo Grande, capital do Mato Grosso do Sul, investiu na tecnologia como estratégia para manter a vigilância constante, procurando se antecipar aos fatos e, desta forma, estar preparada para o enfrentamento. Sorte dos campo-grandenses.

Em Campo Grande cada pessoa diagnosticada com suspeita de Covid-19 recebe diariamente, ou a cada dois dias, ligações dos profissionais de saúde do município, para relatar a evolução de seus sintomas. Diante de sinais de agravamento da doença, uma equipe de médica pode ser enviada para atender o cidadão em sua casa. Assim, o poder público municipal procura manter a situação

sob controle, evitando superlotação nos hospitais e coletando o máximo de informações sobre a pandemia.

Edinei Gonçalves Lemes, Diretor Adjunto da Agência de Tecnologia da Informação e Inovação do Município de Campo Grande (Agetec), explica que tal acompanhamento detalhado só foi possível com o desenvolvimento de um software que tem a tecnologia de análise de dados embarcada. Graças a essa inovação, as mais de 80 unidades de saúde do município podem monitorar cada cidadão campo-grandense que foi registrado no SUS como infectado pela Covid-19. O acompanhamento também se estende às pessoas que tiveram contato com o paciente e tornaram-se, assim, potenciais infectados.

REDUÇÃO DE MORTALIDADE

Os dados do paciente e de seus contactantes são inseridos em painéis Qlik, a ferramenta de inteligência analítica usada pela prefeitura de Campo Grande em conjunto com o software. Nos painéis



O acompanhamento detalhado só foi possível com o desenvolvimento de um software que tem a tecnologia de análise de dados embarcada.

Edinei Gonçalves Lemes, Diretor Adjunto da Agência de Tecnologia da Informação e Inovação do Município de Campo Grande (Agetec)

são incluídas informações como faixa etária, endereço, sexo, comorbidades, etc. Pacientes com comorbidades recebem ligações diárias, os que não têm são acionados por telefone a cada dois dias. As informações da evolução do quadro de saúde também são inseridas nos painéis e o sistema emite um alerta quando o paciente dá sinais de agravamento. Nesse momento a equipe de profissionais de saúde é acionada e vai até a casa do doente. “Esse acompanhamento permite diminuir a mortalidade, porque conseguimos unir pacientes e profissionais de saúde mais rapidamente”, explica o Diretor da Agetec.

Todos os dados resultantes desse monitoramento são consolidados e cruzados automaticamente pela inteligência analítica, com o propósito de criar um grande painel de informações sobre a pandemia em Campo Grande. Estas informações são transformadas em relatórios, enviados aos gestores municipais para embasar a tomada de decisão assertiva. Também são a base do boletim que é atualizado diariamente no site da prefeitura.

A boa experiência com inteligência analítica no monitoramento da pandemia não é a primeira da prefeitura de Campo Grande, que desde 2017 se vale da plataforma Qlik para reunir informações gerenciais e também desencadear ações operacionais. Edinei relata que são pelo menos 50 painéis que servem para os mais diversos fins. Na saúde, permitem o controle dos plantões de acordo com a demanda, por exemplo. Também são usados para classificar e filtrar os campo-grandenses que estão inscritos no sorteio de habitação, eliminando inscrições duplicadas e as que não atendem aos critérios estabelecidos. Na arrecadação, os painéis ajudam a fixar objetivos e a traçar estratégias. Também são capazes de identificar setores da economia que estão em situação mais frágil e que necessitam de atenção especial do poder público municipal.

Com estratégia e criatividade, a prefeitura de Campo Grande está conseguindo ampliar os efeitos positivos da inteligência analítica, expandindo seus benefícios para toda a população. De fato, o campo-grandenses são pessoas de sorte.



PREFEITURA DE CAMPO GRANDE

campogrande.ms.gov.br

Produtos:

Qlik Sense e NPrinting

Cliente desde:

2018

Parceiro:

Aderência Tecnologia

Site do parceiro:

www.aderencia.com.br



AB BRASIL PRESENTE NA MEMÓRIA AFETIVA DOS BRASILEIROS

Com faturamento anual de U\$22 bilhões, a ABF - Associated British Foods, é a quarta maior produtora de alimentos da Europa. Fundada em 1882, emprega 118 mil funcionários em 47 países.

Em 2004, essa gigante do setor alimentício comprou a AB Brasil. Com 900 funcionários e unidades em quatro cidades, o braço verde e amarelo da ABF tem sob seu poder muito mais do que uma fatia do mercado, tem parte da memória afetiva da população. Isso porque detém marcas que integram a história de vida de muitos brasileiros, como Fleischmann e Ovomaltine. Panesse, Mauri, Jordans, Twinings e FleisEggs completam o catálogo de produtos da multinacional. A filial brasileira apostou na inteligência de dados como parte da estratégia de crescimento e sustentação dos negócios. O objetivo era gerenciar e centralizar informações únicas a serem consumidas pela empresa. Conseguiu isso e muito mais.

Hoje são vários os processos de negócios na AB Brasil que utilizam informações geradas pela análise de dados. "Tecnologia da informação, comercial, contas a receber e a pagar, tesouraria, contabilidade, planejamento, compras, RH, gerenciamento de projeto, facilities, jurídico, produção e qualidade fabril, e o mais recente a logística", enumera Eduardo de Francisco, Analista Funcional da corporação.



**Com dados
únicos e
centralizados, é
possível tomar
decisões seguras
e precisas.**

Eduardo de Francisco
Analista Funcional



Segundo ele, a plataforma Qlik de inteligência analítica é suporte para importantes decisões dentro da corporação, como aumento de produção, por exemplo. Com a tecnologia, a empresa também consegue melhores negociações com clientes e faz o rastreamento de pedidos, além de ter mais agilidade no acompanhamento de processos jurídicos e no gerenciamento financeiro de projetos.

OLHAR PARA FRENTE

A AB Brasil também de vale do poder da inteligência analítica para olhar para frente, usando informações geradas pela ferramenta para fazer planejamentos para os próximos cinco anos. “Com dados únicos e centralizados, é possível tomar decisões seguras e precisas”, afirma Francisco.

O Analista conta que a importância dos dados para tomada de decisões na AB Brasil levou a empresa a investir em melhor governança, para manter o controle dos acessos, publicações e atualização de dashboards. Mas

isso não significa impor limites, e sim entregar os dados governados a quem pode acessá-los.

A estratégia é permitir que qualquer departamento tenha acesso à construção de um painel, aplicando as melhores práticas do mercado no entendimento da necessidade, no processo, na construção e entrega final. A TI atua como apoio, para oferecer treinamento e desenvolvimentos na plataforma Qlik.

“Uma empresa que não entende seus números, é uma empresa indo em contramão da evolução do mercado, você precisa saber a sua história, seu momento atual no mercado para trabalhar de uma forma segura, com objetivo de montar uma estratégia assertiva para enfrentar os desafios do próprio negócio”, avalia Francisco.

A análise de dados permitiu à AB Brasil criar uma única fonte confiável de informações, para crescer com a segurança de quem sabe onde está pisando e para onde está indo. Assim, a empresa segue com a missão de construir memórias saborosas para as futuras gerações de brasileiros.



AB BRASIL

www.abbrasil.com.br

Produtos:

Qlik Sense e Qlikview

Cliente desde:

2016



“

A partir desses dados conseguimos trazer à luz insights fundamentais para a gestão do nosso negócio.

Renata Giffoni,
Gerente de Rentabilidade

**ESTAR UM PASSO
À FRENTE PARA
FIDELIZAR CLIENTES** »



Prever o futuro, estar um passo à frente, não seria uma maravilha? No setor bancário, tão sujeito aos humores do mercado, poderia ser a solução para vários problemas. O Banco BS2 não está prevendo o futuro (ainda), mas seus executivos já são capazes de fazer análises preditivas para antever comportamentos de seus clientes. É a inteligência de dados operando seus “milagres”.

Com a inteligência analítica, o BS2 promove diagnósticos através dos dados, aprofunda esse conhecimento para fazer análise preditiva e, assim, antever comportamentos. É essa estratégia que garante que a instituição financeira permaneça um passo à frente da concorrência.

O apreço por uma boa experiência de uso do APP do banco é um exemplo da constante busca pela satisfação dos correntistas. Com a inteligência de dados, o BS2 consegue acompanhar a navegação de seu público no aplicativo e identificar pontos de demora ou de desistência. Tendo essa

informação, fica mais fácil aprimorar a interface para proporcionar uma navegação cada vez mais intuitiva e prazerosa para o cliente, que poderá pensar: “parece que esse banco lê meus pensamentos”.

Foi investindo em BI que o BS2 conseguiu “ler pensamentos”. Afinal, quem se orgulha de ser um banco 100% digital deve ser capaz de tirar o máximo de informações de sua extensa base de dados para melhorar seus serviços, aumentar seu faturamento e expandir seu lucro.

Fernando Radunz, CIO do banco, conta que, com a Plataforma Qlik a inteligência analítica do BS2 foi se aprimorando no acompanhamento do funil de vendas, tanto de clientes CPF quanto CNPJ, a ponto de oferecer um atendimento personalizado. “Quando se sabe a realidade por cliente, é possível se antever a algumas situações e oferecer-lhe um atendimento diferenciado. Por exemplo, se o painel de BI informa que faz dois dias



que um cliente não emite boletos via API, a gente já se pergunta o que pode estar acontecendo com ele: alguma dificuldade de integração, algum problema técnico ou até mesmo alguma questão comercial”, descreve o executivo.

POTENCIALIZAR GANHOS

Renata Giffoni, Gerente de Rentabilidade do banco, é uma das entusiastas da inteligência de dados no BS2. “Nos painéis Qlik vejo, por exemplo, os clientes ativos e os que não movimentam há algum tempo. A partir desses dados conseguimos trazer à luz insights fundamentais para a gestão do nosso negócio, como sugestão de ações para reativar clientes ou direcionadas a um segmento específico. Customer Centric está na nossa veia e o apoio dos dados é fundamental para um entendimento profundo da base”.

A executiva reforça que, “o



BANCO BS2
www.bancobs2.com.br

Produtos:
QAP, Qlik Sense,
Qlikview e NPrinting

Cliente desde:
2016

Parceiro:
Aditi Gestão & TI

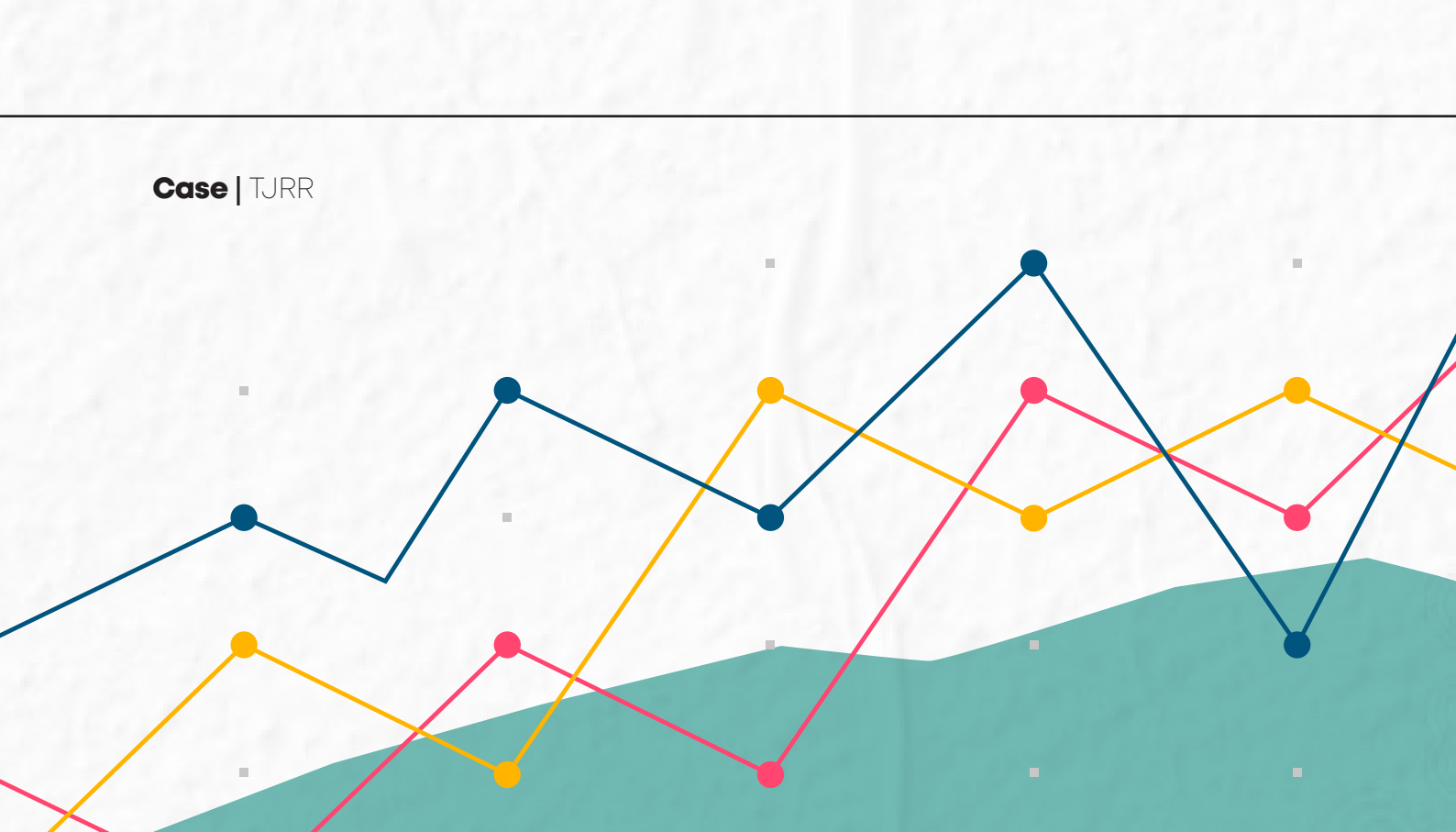
Site do parceiro:
www.aditi.com.br

gerenciamento dados é também fundamental para fomentar o crescimento do negócio”. Ela lembra que o acompanhamento deve acontecer em real time ou com o menor delay possível, garantindo assim uma gestão proativa, tanto para potencializar ganhos, como para mitigar perdas.

Seja para conhecer cada vez melhor seus clientes e antecipar seus comportamentos, ou para otimizar outras operações, a plataforma Qlik vem se apresentando a ferramenta perfeita para o BS2. Seu portal de painéis já conta com mais de 100 produtos desenvolvidos e está em constante evolução, lembra Emanuelle Caldeira – Head de analytics.

Assim, o BS2, que nasceu em 2018 a partir de uma evolução do Banco Bonsucesso, vem se firmando no mercado como uma instituição moderna, inovadora, ágil, com foco e excelência em seu segmento.





NOVA TECNOLOGIA CONTRIBUIRÁ PARA TOMADA DE DECISÕES

O objetivo do Business Intelligence é viabilizar a tomada de decisões de maneira estratégica e assim melhorar o desempenho do Poder Judiciário.

O Business Intelligence é uma ferramenta tecnológica que coleta, organiza, analisa e disponibiliza dados, com panoramas voltados para a melhoria de resultados

Depois implementar vários sistemas de IA (Inteligência Artificial), o TJRR (Tribunal de Justiça de Roraima) está implantando uma novidade: o Business Intelligence, que vai influenciar diretamente na otimização do desempenho do Poder Judiciário.

Com isso, magistrados e gestores terão acesso em tempo real a relatórios, gráficos, comparativos e um conjunto de dados sobre o funcionamento tribunal. O objetivo do Business Intelligence

é viabilizar a tomada de decisões de maneira estratégica e assim melhorar o desempenho do Poder Judiciário.

“Esta ferramenta dará mais agilidade, transparência e produtividade ao Poder Judiciário de Roraima. O BI é mais um importante investimento feito em tecnologia e se unirá aos sistemas de inteligência artificial para assegurar que o TJRR continue sendo um dos mais produtivos do País”, destacou o presidente do TJRR, desembargador Mozarildo Cavalcanti.

Segundo ele, com o funcionamento do novo software todos passarão a ter acesso, na tela de trabalho do computador, às informações que necessitam para o acompanhamento do trabalho jurisdicional e administrativo do TJRR.

“Será possível acessar planilhas, mapas e



gráficos relacionados ao acervo processual das unidades judiciais do tribunal, fazer o acompanhamento de custos e despesas, monitorar a produtividade de magistrados e servidores, e muito mais. Trata-se de uma solução tecnológica que vai interferir diretamente do cotidiano do Judiciário, porque nos permitirá ter uma noção mais exata dos ajustes necessários para a melhoria do nosso trabalho”, explicou.

Para o presidente do CGTIC (Comitê de Governança de Tecnologia da Informação e Comunicação do TJRR), juiz Esdras Silva Pinto, a implementação de uma ferramenta de BI inaugura uma nova fase na gestão judicial, cartorária e administrativa no TJRR. “Essa nova fase possibilitará que toda tomada de decisão seja fundamentada em dados, aumentando a assertividade, eficiência e racionalidade das decisões”, reforçou.



“

Esta ferramenta dará mais agilidade, transparência e produtividade ao Poder Judiciário de Roraima. O BI é mais um importante investimento feito em tecnologia.

Mozarildo Cavalcanti,
Presidente do TJRR



Fonte: Site TJRR - <http://www.tjrr.jus.br/index.php/noticias/noticias/4418-business-intelligence-nova-tecnologia-contribuira-para-tomada-de-decisoes-estrategicas-e-aumento-da-produtividade-no-tjrr>

TRANSPARÊNCIA DO GOVERNO

Entre janeiro e agosto de 2020, servidores federais realizam 151.341 viagens, índice 72,4% inferior ao mesmo período do ano anterior. O valor gasto foi de pouco mais de R\$ 269 milhões, 63,2% a menos do que nos primeiros oito meses de 2019. Essas e muitas outras informações estão disponíveis em detalhes, para consulta de qualquer cidadão, no Painel de Viagens do governo federal (<http://paineldeviagens.economia.gov.br/>).

"Transparência" é a palavra que define o produto, afirma Wesley Lira, Diretor do Departamento de Normas e Sistemas de Logística do Ministério da Economia. Ele explica que até o lançamento do painel, em fevereiro de 2019, não havia ferramenta de acesso fácil para a população conhecer estes números, que também apoiam a gestão pública em busca de eficiência e economia de custos.

INFORMAÇÕES

Entre as informações que exibe para gestores e sociedade, estão diárias pagas e passagens compradas diretamente das companhias aéreas ou por meio de agências de viagem. Também permite calcular rapidamente quanto o governo federal economiza na compra de passagens diretamente das companhias aéreas, ao pagar tarifas abaixo do mercado.





TOUCH MAG

Despesas com viagens dos servidores federais:

(comparativos entre os meses de janeiro a agosto de 2019/2020)

Número de viagens

151.341

Índice de

↓ 72,4%

Valor gasto

R\$ 269 milhões

Índice de

↓ 63,2%

Fonte: paineldeviagens.economia.gov.br

No universo das funcionalidades de que dispõe, ajuda a entender o comportamento dos preços em função da antecedência da compra, o que tem impacto real nos custos. Apoia gestores públicos no monitoramento dos gastos e oferece informações que auxiliam no planejamento adequado das viagens.

A navegação é altamente intuitiva, o próprio painel explica a conceito de cada aba e detalha os itens de maneira didática. "A interatividade facilita a consulta pelos usuários, que podem ser cidadãos, imprensa ou até as próprias companhias aéreas. É interessante para eles entenderem a lógica de viagens do Estado", pondera Lira.

Outra qualidade destacada pelo Diretor do Ministério da Economia é a atualização constante e automatizada dos dados, importados diretamente do sistema de concessão de diárias e passagens do governo federal (SCDP).

VANTAGENS

As informações de viagens do governo federal já estavam disponíveis no Portal da Transparência, mas sem as vantagens que o painel proporcionou. Elas foram possíveis com o uso da plataforma Qlik de inteligência analítica, tecnologia definida para permitir visualização dinâmica, com

exibição de gráficos e cruzamento de dados. É a mesma tecnologia empregada pelo Painel de Compras (<http://paineldecompras.economia.gov.br/>), também do Ministério da Economia.

Ele traz informações complexas, como quantidade e valor de todos os contratos firmados pelo governo federal, todas as atas de registros de preços vigentes ou encerradas, a execução financeira da União com valores empenhados e pagos, e muito mais. "O importante aqui é a possibilidade de acompanhar o ciclo de vida da compra pública, desde a seleção dos fornecedores até a efetivação do negócio", ressalta Lira. Os dois painéis representam uma evolução do conceito de transparência, que permeia a gestão de Lira, que assumiu o Departamento de Normas e Sistemas de Logística do Ministério da Economia em 2016.

Eles atendem à decisão estratégica do órgão de dar a maior visibilidade possível aos dados, para garantir a correta utilização dos recursos públicos. "A transparência é essencial para que os melhores serviços sejam prestados", sentencia o Diretor, que já adianta seu próximo desafio: colocar no ar o painel que vai permitir que gestores de todo o país conheçam o perfil dos fornecedores da União e possam atuar com foco na economicidade.



MINISTÉRIO DA ECONOMIA

www.gov.br/economia/

Produtos:

QAP, Qlik Sense, Qlik View, NPrinting e GeoAnalytics

Cliente desde:
2013



É interessante para eles entenderem a lógica de viagens do Estado.

Wesley Lira,

Diretor do Departamento de Normas e Sistemas de Logística do Ministério da Economia

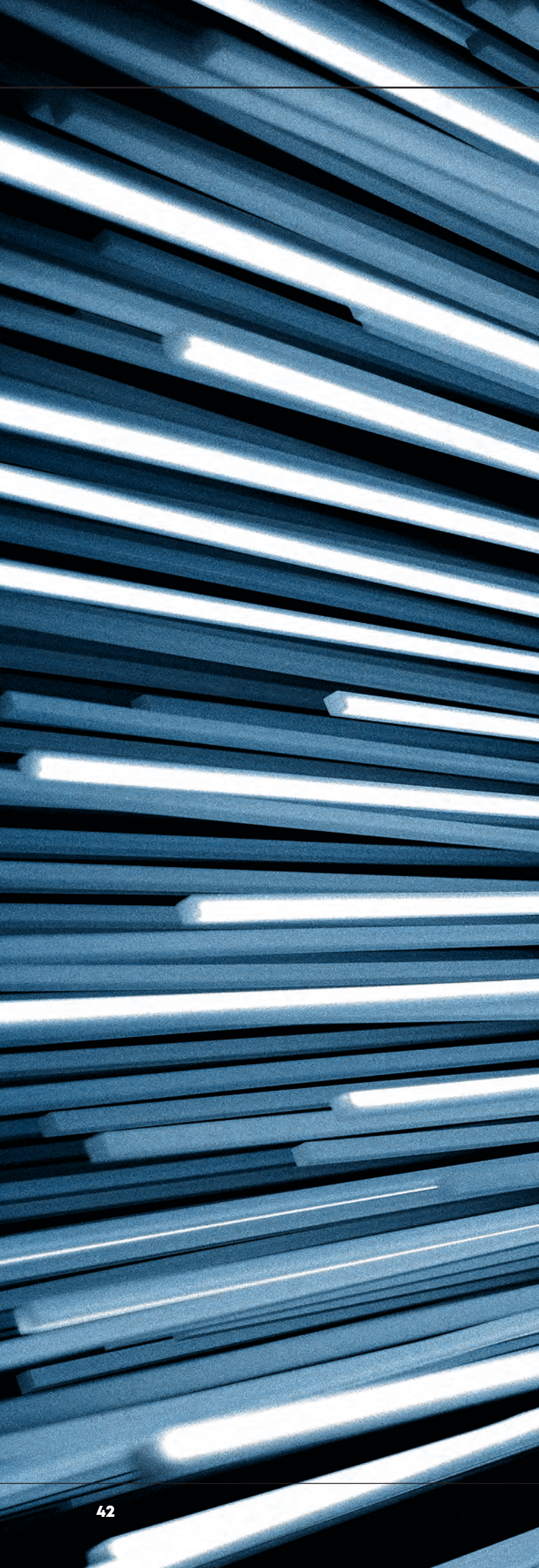
“

**Os robôs dão os alertas
que direcionam a
atuação dos auditores.**

Tânia Lopes Pimenta Chioato,
Auditora Federal
e titular da Selog do TCU

ROBOTIZAÇÃO NO TCU BUSCA LISURA NOS GASTOS PÚBLICOS FEDERAIS

»



Tecnologia

A Alice, a Ágata, a Carina a Mônica e a Adele fazem parte de um time que atua incansavelmente em defesa da lisura nos gastos públicos federais. Elas vasculham diuturnamente o Diário Oficial da União, o portal de compras do governo federal (comprasnet.gov.br/) e outras fontes de informação, em busca de indícios de irregularidades, erros ou outras circunstâncias que possam redundar em mau uso do dinheiro público. Elas não são servidoras, nem poderiam ser, considerando-se o tamanho da missão. São robôs, desenvolvidos e treinados pelo Tribunal de Contas da União (TCU) para um fim específico: zelar pelos recursos federais.

Desde o início da pandemia do novo coronavírus no Brasil, em março de 2020, até 31 de agosto, a Ágata, um dos robôs do TCU, rastreou R\$ 218 milhões em contratos e licitações relacionadas à crise sanitária. Quem informa é Tânia Lopes Pimenta Chioato, Auditora Federal e titular da Secretaria de Controle Externo de Aquisições Logística (Selog) do TCU. Segundo ela, no último dia do mês de agosto existiam 24 processos em tramitação no Tribunal, selecionados a partir da ação da máquina.

A Selog é uma das grandes usuárias da robotização no TCU. A Secretaria é responsável por controlar contratos e licitações de compras em todo o Brasil, o que resulta num grande volume de trabalho.

Nesse sentido, os robôs são uma colaboração inestimável, por automatizarem boa parte do trabalho, fazendo testes de possíveis irregularidades, avaliando os níveis de competitividade e procurando indícios de outras desconformidades. Após a triagem inicial das máquinas, os profissionais entram em ação para tratar as informações geradas automaticamente. “Os robôs dão os alertas que direcionam a atuação dos auditores”, descreve Tânia.

PROATIVIDADE

Com apoio da tecnologia, o TCU consegue atuar de maneira ainda mais proativa, adiantando-se aos fatos e paralisando ou modificando procedimentos de compras antes que a irregularidades se concretizem. “Atuamos preventivamente, corrigimos a situação antes que a despesa ocorra e afastamos riscos de danos”, resume a titular da Selog. Ela conta que esse tipo



Atuamos preventivamente, corrigimos a situação antes que a despesa ocorra e afastamos riscos de danos.

Tânia Lopes Pimenta Chioato,
Auditora Federal
e titular da Selog do TCU

OS ROBÔS UTILIZADO NA SELOG:

- **ALICE:** faz a varredura de todos os editais e atas de licitação do portal de compras do governo federal.
- **ÁGATA:** usa a inteligência artificial e pode ser parametrizado conforme as necessidades dos auditores.
- **CARINA:** atua de forma similar ao Alice, rastreando compras diretas publicadas no Diário Oficial da União.
- **MÔNICA:** painel para acompanhamento das contratações dos órgãos e para a análise de fornecedores e preços pagos pela administração pública.
- **ADELE:** painel que traz comparações identificando competições simuladas, volumes e picos de lances, entre outras atribuições.

de atuação interessa também ao gestor bem-intencionado que tenha errado involuntariamente. Ele tem a chance de corrigir a falha, evitando assim responder a um processo de responsabilidade.

Entre os robôs utilizado na Selog, cada um atua de modo diferente. O Alice faz uma varredura de todos os editais e atas de licitação do portal de compras do governo federal. Diariamente ele envia ao e-mail dos auditores uma lista dos documentos encontrados, fixando no topo os de maior risco, segundo a avaliação automática.

Já o Ágata usa inteligência artificial e pode ser parametrizado conforme as necessidades dos auditores, como no caso da pandemia. O Carina atua de forma similar ao Alice, rastreando compras diretas publicadas no Diário Oficial da União.

O Mônica é um painel para acompanhamento

das contratações dos órgãos e para a análise de fornecedores e preços pagos pela administração pública. E o Adele é outro painel, que traz comparações, identificando competições simuladas, volumes e picos de lances, entre outras atribuições.

A robotização na Selog teve início em 2016, ano em que os auditores foram treinados e iniciaram o processo de adaptação às novas ferramentas. Os resultados começaram a aparecer em 2017 e vêm crescendo a cada ano, explica Tânia. Ao mesmo tempo em que os profissionais do TCU vão percebendo novos usos que podem dar aos robôs, estes também vão "aprendendo" enquanto são utilizados. "É um processo evolutivo", define a auditora.

Nessa evolução tecnológica, quem ganha é a sociedade, que pode contar com cada vez mais eficiência na fiscalização dos gastos públicos.



ELIAS ANDRADE

UM ARTISTA EM SUA ESSÊNCIA

Nos idos dos anos de 1960 um menino encantava-se com as luzes dos barcos que aportavam diante de sua casa, no Sambaqui, então um recanto bucólico e ainda sem energia elétrica de Florianópolis. Admirado com a cena, reproduzia o que via na areia da praia.

Aquele menino enxergava beleza em tudo. Os instrumentos de trabalho do pai, como um tacho de cobre, uma lança de pescar linguado, uma foice, um vaso de barro, balaies, tarrafas, canoas, lanchas, tudo para ele era belo. Mesmo sem saber, transformava essa rotina em arte. "Nos meus cadernos, tinha mais desenhos do que letras".

O garoto, chamado Elias Andrade, cresceu, e hoje é um expoente das artes plásticas catarinense e brasileira. Suas telas ganharam o mundo. O escritor português José Saramago foi um dos presenteados pela Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC) com uma de suas telas. Mas nada disso fez com que Elias perdesse sua essência. Ele ainda é aquele guri, que pinta o que enxerga ao seu redor.

"Tu tem força quando a coisa é tua. Vou pintar coqueirinho da Bahia? Não tem aquela vibração" declara, com o acentuado sotaque que só têm os nativos de Florianópolis, também conhecidos como manezinhos da ilha.

Nas telas de Elias, coloridas e vibrantes, o que se vê são manifestações folclóricas ilhoas: boi de mamão, festa do divino espírito santo, carnaval, festa da lamparina. Casais apaixonados em bicicletas, crianças soltando pipas, embarcações, pescadores, favelas, tudo o que faz parte do cenário que envolve o artista, está retratado em seu trabalho.



AUTODIDATA

Autodidata, ele não recorda de ter contato com a arte quando criança, mas lembra que acessava o mundo pelas revistas e jornais que seu pai lia e deixava ao seu alcance, e crê que isso o influenciou. “Viver com uma mãe analfabeta, sair de um mato desse, e ver as coisas como arte, já é um feito, quando você partiu do nada”, pondera o artista.

Além da escola, quando fazia capas de trabalho a pedido das professoras, o principal impulso que teve foi no seu primeiro trabalho formal, no órgão estatal de turismo de Santa Catarina. Na hora do almoço, depois de degustar a sua marmita, ficava sem ter muito o que fazer e começava a rabiscar. Admirados com seu talento, os colegas arquitetos permitiam que usasse as tintas e papéis do setor para se expressar no tempo livre. Foi o suficiente para que os diretores do

órgão, que também eram hoteleiros, comessem a comprar seus quadros para decorar as paredes de seus empreendimentos.

Daí em diante não parou mais, mas permaneceu sempre fiel à sua essência. Nunca foi um artista de galerias. As exposições que considera mais memoráveis foram realizadas em espaços nada convencionais, como a Ilha de Ratones, que fica em frente à praia do Sambaqui. Quem quisesse ver seus quadros, tinha que nadar até o local. E não faltou público.

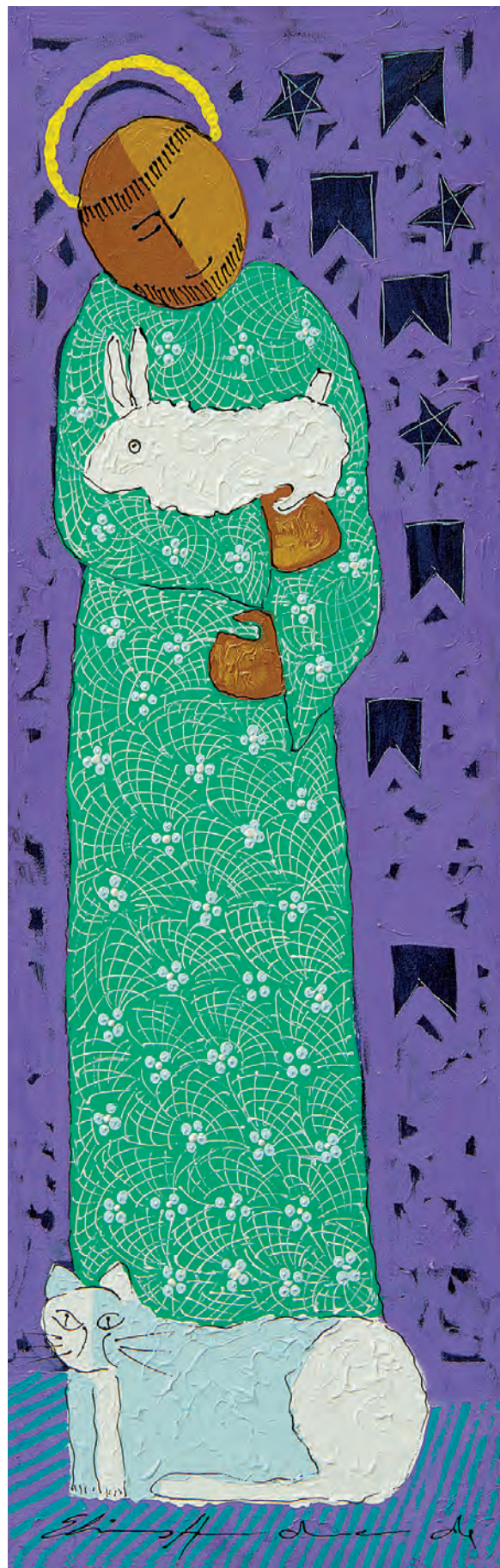
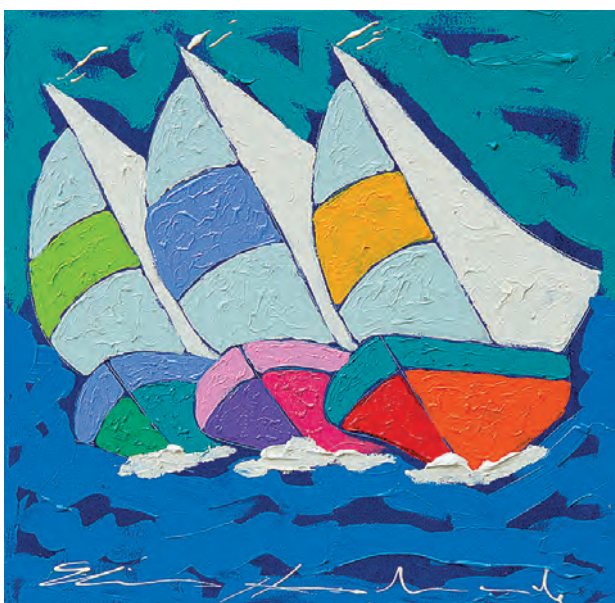
BOCA A BOCA

Ele mesmo fazia a divulgação de seu trabalho e foi assim, na base do boca a boca, que suas obras alcançaram destinos diversos. Lapônia, China, Japão, Bélgica e Alemanha são alguns dos países que ele lembra por onde sua arte se espalha. Durante a pandemia da Covid-19 vendeu

para clientes em Paris e Vancouver. A Federação das Indústrias de Santa Catarina (FIESC) leva seus quadros na bagagem, para presentear seus anfitriões, quando parte em missão internacional.

Mas nada disso mudou aquele menino do Sambaqui. Ele ainda percorre os bares da localidade tomando uma cerveja, faz longas caminhadas pela areia da praia e quase que diariamente sai para pescar de tarrafa no seu barquinho a remo. O resultado da pesca, gosta de dividir com as viúvas do bairro, que perderam seus maridos que buscavam sustento no mar.

E assim, mantendo sua rotina de típico manezinho da ilha, ele encontra a cada dia novas inspirações para aumentar seu catálogo, que já passa de 5 mil obras. “Não precisa de muito, não tem dificuldade”, simplifica o artista que sabe que, com um grande talento, dá para fazer o mundo caber em uma tela. >>



Conheça o trabalho de Elias Andrade: elias-andrade.blogspot.com

CONCRETIZANDO SONHOS SOBRE DUAS RODAS

Pilotar uma moto, sentir o vento na cara, conhecer novas pessoas e culturas, surpreender-se com cenários inusitados. Esse é o desejo de muitos, mas a realidade de uma rotina intensa de trabalho, entre outras dificuldades, pode tornar esse um sonho distante. Não se

você conhecer o Harley Alberto Engers, o típico "gente boa", que coloca toda sua simpatia a serviço daqueles que querem curtir uma aventura de moto, mas não têm tempo, ou disposição, para enfrentar os esforços que a programação de uma viagem desta demanda.





Há 23 anos ele fundou a HT Moto Turismo, primeira agência desta natureza no Brasil e a única autorizada Harley-Davidson da América do Sul. Na sua trajetória, a HT já realizou o sonho de 3.500 pessoas, entre pilotos e garupas, que saíram pelo mundo montados sobre duas rodas. Foram 117 viagens, que equivalem a cerca de 7,2 milhões de quilômetros ou 180 voltas ao redor da Terra.

Os caminhos da HT podem levar o sonhador a explorar destinos nas Américas, Europa, África ou Oceania. Os pacotes variam entre 8 e 20 dias e a Rota 66, nos Estados Unidos, "é na maioria das vezes a primeira opção de um roteiro internacional", descreve Harley.

COMODIDADE E SEGURANÇA

A comodidade e segurança do viajante são as grandes preocupações da HT para garantir aos clientes a melhor experiência possível. Uma van segue o grupo, para dar apoio nos imprevistos e transportar água e alimentos frescos para aliviar o percurso, que conta com reservas em hotéis confortáveis,

restaurantes previamente selecionados, além de shows, visitação a parques e museus. Pelo menos um guia vai acompanhar o grupo, que pode optar também pela escalação de um fotógrafo/cinegrafista para documentar toda a aventura. Fechando o comboio, segue um caminhão com as bagagens e uma moto reserva.

Quem preferir, pode optar pelo Tours Self Guided, pacote onde a agência faz todas as reservas e orientação de rotas e deixa o motociclista livre para seguir seu destino solo. "É bastante comum um grupo de amigos pedir uma viagem customizada. Nas datas deles, no trajeto deles, se pedir sugestões, temos várias", pontua o proprietário da HT.

A escolha da moto que vai ser a parceira do piloto na aventura é feita no Brasil, meses antes da viagem. Pode ser uma Harley, BMW, Honda, Triumph ou outras marcas disponíveis ao redor do mundo. Para quem quer rodar junto, mas não está afim de encarar duas rodas, a agência oferece o aluguel de carros conversíveis, "pra entrar na vibe de aventura",



diz Harley. A carteira de habilitação brasileira é aceita em todos os países de destino da agência, que também sugere aos clientes que a façam a PID (permissão internacional). Ela não é obrigatória, mas é fácil de fazer de forma on-line.

Os grupos da HT são de tamanhos variados, mas normalmente ficam entre 8 e 14 motos. O recorde aconteceu em 2018, quando levou 115 motos para participar da comemoração de 115 anos da Harley-Davidson.

SITUAÇÕES INUSITADAS

Além de aventura, as viagens da HT também são cheias de situações inusitadas. Como é o caso do motociclista que, cansado ao final do trajeto, sentou-se no chão, à beira de uma rua. Comovido com a aparência e a situação do viajante, um local ofereceu-lhe uma esmola, acreditando tratar-se de um mendigo. Teve também o caso de um cliente da HT que passou mal e foi imediatamente internado para tratar de problemas cardíacos. Passado o susto e com

anuência do médico, se juntou novamente ao grupo e completou o trajeto pilotando sua moto.

São estas e outras histórias que o cliente vai conhecer ao viajar ao lado do proprietário da HT Turismo. "Além de que, nenhuma pessoa vai poder, em qualquer outra agência, dar uma volta de Harley com o Harley", diverte-se ele.

Ah, e para que não restem dúvidas, ele não foi batizado numa referência à clássica marca de motocicletas. Nascido em Marcelino Ramos, uma pequena cidade gaúcha, ele ganhou esse nome por uma sugestão de sua madrinha. "Ela disse que tinha lido um livro e que havia gostado do personagem, pois havia conseguido realizar seus sonhos". A origem de seu nome ele só conheceu adulto, quando já havia fundado a HT e criado para ela o slogan "Realizar sonhos é o nosso negócio". Parece que Harley nasceu predestinado, são só pelo nome, mas também pela missão que assumiu enquanto profissional do ramo de moto turismo.

Chicago

Land of
Lincoln

OS MISTERIOSOS E SEDUTORES CAMINHOS DA AURORA BOREAL

A natureza na sua forma mais exuberante. Um espetáculo para poucos, com as cores mais raras. No extremo norte do planeta, a aurora boreal encanta e seduz, mostrando-se ao mesmo tempo bela, distante e temperamental.

Explicar cientificamente esse fenômeno não é uma missão fácil e arrisca acabar com o romantismo. O importante é saber que este show da natureza é composto por uma dança de luzes em tons verdes e vermelhos, que se exhibe no céu de vários países durante o inverno do hemisfério Norte.

Finlândia, Suécia, Groenlândia (região autônoma da Dinamarca), Fairbanks (Alasca – EUA), Yellowknife (Canadá), Whitehorse (Canadá), Churchill (Canadá), Murmansk (Rússia), Tromsø (Noruega) e Reykjavik (Islândia) são os locais mais recomendados para vê-la. Oferecem infraestrutura turística e as condições adequadas para o avistamento.

Mas não se engane pela quantidade de

destinos possíveis. Assim como é bela e sedutora, a aurora boreal também é tímida e misteriosa. É preciso mais do que vontade para vê-la. Encontrar essa dama da noite requer também boa dose de sorte, já que sua ocorrência é incerta e de difícil previsão.

AVENTURA

Não são poucas as pessoas que se lançam na doce aventura de caçar a aurora boreal, mas é preciso ter cuidados. O frio extremo pode trazer riscos à vida, tanto pela hipotermia quanto pelo congelamento das estradas, o que dificulta a locomoção a carro. Muitos destinos também impõem regras rígidas para o turismo. O mais recomendável é contratar serviços locais legalizados, o que vai evitar imprevistos e aumentar as chances de ver o fenômeno.

Para aqueles nem tão aventureiros, uma opção é contratar pacotes completos a partir do Brasil. Depois de presenciar a aurora boreal diversas vezes e se aprofundar nos estudos, Marco Brotto se tornou um dos



maiores especialistas do assunto no país e dedica-se a conduzir grupos turísticos aos destinos.

Para uma experiência completa ele recomenda nove noites de viagem e sete noites de caçada. O investimento pode variar entre quatro e sete mil dólares, de acordo com a região para onde se vai. No preço estão incluídos passeios para explorar a cultura e o local, hotéis confortáveis, seguro, assistência e um staff completo e dentro das normas de leis e segurança. No site auroraboreal.com.br estão detalhados pacotes e valores.

Não se iluda. Nem todo investimento do mundo lhe garante o privilégio de ver a aurora boreal. Mesmo com os guias mais experientes, nas condições mais adequadas, existe o risco de você simplesmente não a encontrar. Temperamental, a aurora boreal pode simplesmente decidir não se mostrar. Como meros mortais, restará nos resignarmos diante dos caprichos da mãe natureza.



ONDE:

Finlândia, Suécia, Groenlândia (região autônoma da Dinamarca), Fairbanks (Alasca – EUA), Yellowknife (Canadá), Whitehorse (Canadá), Churchill (Canadá), Murmansk (Rússia), Tromsø (Noruega) e Reykjavik (Islândia).



INFRAESTRUTURA TURÍSTICA:

Oferecem infraestrutura turística e as condições adequadas para o avistamento.



SERVIÇO:

auroraboreal.com.br

TOUCH MAG



www.toccato.com.br