

# BI Tools

## Casos de Sucesso - Finanças



Jorge Couto

+55 (11) 8327-4360

BI Tools

## Série Casos de Sucesso

### DATAMART FINANCEIRO



#### SITUAÇÃO:

Todos os meses os analistas financeiros da empresa, uma grande multinacional do setor de Tecnologia, dedicavam três dias de trabalho árduo à preparação de várias planilhas para disponibilizarem os resultados financeiros do mês anterior e do acumulado no trimestre para os executivos da região latino-americana.

#### IMPACTO NOS NEGÓCIOS:

Em função da demora e da imprecisão na geração dessas informações, o processo decisório era bastante prejudicado. Versões inconsistentes dos dados financeiros eram encontradas com facilidade. Embora muita energia fosse despendida na fase de preparação, as informações geradas não obtinham a credibilidade necessária por parte dos executivos da região. Todos sentiam que as perdas eram altas, embora difíceis de serem quantificadas.

#### CAUSA PRINCIPAL:

Os dados utilizados na preparação dos relatórios financeiros residiam em vários sistemas na França, no México e nos Estados Unidos, em bases de dados Oracle e SQL Server. Após a sua extração dos sistemas corporativos, esses dados eram consolidados *manualmente* por vários analistas financeiros.

#### SOLUÇÃO ADOTADA:

Foi construído em Miami um data mart alimentado através de um processo automatizado de extração, transformação e carga desenvolvido especialmente para a região latino-americana. Com isso, os dados passaram a ser extraídos automaticamente da França, do México e dos Estados Unidos. Para garantir a consistência das informações, as regras de negócio utilizadas anteriormente pelos analistas financeiros na preparação das planilhas e dos relatórios foram levantadas, codificadas e implantadas na fase de transformação do processo, sendo controladas através de metadados. Uma ferramenta analítica conectada diretamente a esse data mart foi desenvolvida e disponibilizada para gerentes, analistas e usuários avançados. Com base na metodologia de Simulação de Situações Reais de Negócios, foram ministradas sessões de treinamento, presenciais e via webcast, para grupos homogêneos de usuários com a utilização de exemplos relacionados ao dia-a-dia.

#### RESULTADOS E BENEFÍCIOS:

O tempo anteriormente dedicado pelos analistas financeiros à preparação de dados foi convertido na análise detalhada das informações e na definição de ações para melhorar os resultados. Os executivos da região passaram a acreditar nos dados disponíveis, uma vez que não havia intervenção manual na preparação dos mesmos. Os resultados financeiros passaram a ser atingidos regularmente.

Se você já identificou na sua empresa uma oportunidade de melhoria semelhante a esta, não perca tempo, ligue para (11) 8327-4360 - Jorge Couto para agendar uma visita.

## Série Casos de Sucesso

### OTIMIZAÇÃO DO CONTAS A RECEBER



#### SITUAÇÃO:

O Contas a Receber vencido há mais de 60 dias (over60) da empresa, uma grande multinacional do setor de Tecnologia, já representava **15%** do total, tendendo a aumentar. Entretanto, para manter a saúde financeira, a empresa fixava em **7%** o percentual máximo para o Over60 nas suas normas corporativas.

#### IMPACTO NOS NEGÓCIOS:

A análise de crédito a Clientes, que antes era feita com autonomia e agilidade no país, passou a ser feita pela controladoria da empresa nos Estados Unidos. Essa intervenção gerou um gargalo no processo de análise de crédito e uma redução no volume de Vendas do trimestre de aproximadamente **10%**. *Enquanto essa situação não fosse resolvida, a quota de Vendas do trimestre estaria comprometida.*

#### CAUSA PRINCIPAL:

Não havia uma forma sistemática de extrair os dados do sistema de Contas a Receber e agregá-los pelo Aging, Segmentos de Clientes, Geografia e Faixa de Valor, fornecendo as informações que os analistas de crédito necessitavam para reduzir o Over60 e o Over90. O processo de preparação desses dados era manual, lento e sujeito a muitos erros, pois se baseava em planilhas que demoravam vários dias para serem preparadas.

#### SOLUÇÃO ADOTADA:

Foi desenvolvido para o departamento de Contas a Receber um banco de dados, um portal na Intranet da empresa e várias ferramentas analíticas conectadas à base de dados. As regras de negócio utilizadas pelos analistas de crédito na preparação das planilhas foram levantadas e implantadas na fase de transformação dos dados. As informações extraídas dos sistemas corporativos passaram a ficar disponíveis para os gerentes e analistas Financeiros e de Vendas com atualização diária e agregação por segmento, cliente, aging, gerente de Vendas, vendedor, etc. Com base na metodologia de Simulação de Situações Reais de Negócios, foram desenvolvidas sessões de treinamento para grupos homogêneos de usuários com a utilização de exemplos relacionados ao dia-a-dia.

#### RESULTADOS E BENEFÍCIOS:

O tempo empregado previamente pelos analistas, supervisores e gerentes na preparação de planilhas foi convertido no planejamento e na execução de ações que visavam melhorar o perfil do Contas a Receber. Em 90 dias o Over60 foi reduzido de **15% para 6%** do total, ficando desde então controlado. Todas as quotas de Vendas foram atingidas no trimestre seguinte. A área de Contas a Receber do Brasil recebeu uma classificação "*Com louvor*" na auditoria corporativa que se seguiu.

Se você já identificou na sua empresa uma oportunidade de melhoria semelhante a esta, não perca tempo, ligue para (11) 8327-4360 - Jorge Couto para agendar uma visita.