

## Como o BI revoluciona a apresentação de dados do ERP

Marcos Abellón (\*)

É difícil imaginar como seria a organização de grandes empresas sem um ERP

Responsável por boa parte da organização e agilidade dos processos, a ferramenta traz uma visão ampla sobre o negócio e seus inúmeros processos. O ERP é capaz de integrar diferentes departamentos e, com isso, acaba reunindo um número imenso de dados sobre o negócio.

Infelizmente, nem sempre os gestores e líderes conseguem aproveitar tanta informação. De nada adianta reunir um número imenso de informações se não temos como aproveitá-la para maximizar o poder do seu negócio.

Investir em treinamentos para que os profissionais entendam o poder dos dados pode ser o primeiro passo para um aproveitamento melhor das informações. Outra opção é investir em uma solução de BI que trabalhe com gráficos e dashboards de alta qualidade. Assim, o profissional terá mais facilidade para visualizar as informações referentes ao seu negócio.

O BI se apresenta como um módulo estratégico para o ERP ao ponto que ele melhora a apresentação de resultados do sistema de gestão. Através da coleta e análise inteligente dos dados do ERP, o BI fornece caminhos e fundamentação para que as melhores decisões sejam tomadas, sempre de forma estratégica para atingir os objetivos da organização.

Vale ressaltar que, além de toda inteligência de negócio conseguida através da integração ERP + BI, um módulo de Business Intelligence fornece a possibilidade da empresa ter uma verdadeira visão 360° do seu negócio. Ela pode compreender cada etapa da sua operação através da utilização de dashboards, painéis e gráficos.

Transformar os dados da empresa em algo mais visual traz uma série de vantagens para o negócio. É possível fazer um monitoramento em tempo real dos serviços oferecidos para os clientes, aumentar a transparência no relacionamento com o fornecedor e ainda encontrar com mais facilidade pontos críticos na operação. Com uma plataforma visual, as empresas são capazes de encontrar os problemas com mais rapidez e, em conjunto com os outros dados apresentados, já apresentar possíveis soluções, evitando assim que o negócio sofra maiores danos.

Conferindo os dados em tempo real, a equipe responsável pela estratégia da empresa

possua a ferramenta necessária para aproveitar as melhores oportunidades assim que elas surgem. E esse é um diferencial que não somente as grandes empresas, mas principalmente as pequenas e médias, são capazes de aproveitar. Timing no mundo dos negócios é tudo.

Os painéis também são muito úteis para integrar as equipes. É uma queixa comum dentro das organizações a reclamação de que uma área não conhece o trabalho da outra e, por isso, subestima seus resultados. A apresentação em dashboards é muito útil para a transparência da empresa, explicitando os resultados e processos de cada área e como uma interfere diretamente na outra.

Para o melhor aproveitamento das informações, existem algumas dicas. A primeira é entender exatamente o que é importante para a sua empresa. Não adianta apenas reunir vários gráficos em uma tela, é necessário que tudo aquilo tenha um valor e aplicabilidade imediata para o seu negócio. Outra dica é colocar a informação principal com maior destaque na tela. Os outros dados devem respeitar uma ordem natural, que faça sentido tanto do ponto de vista da cadeia de negócios quanto para quem está em busca de uma oportunidade de crescimento para a empresa.

A chave para ter um monte de informações válidas, porém sem tanto impacto no negócio, é com certeza a personalização. Por mais que existam dados que façam sentido para diferentes tipos de negócios, cada organização é única. Às vezes o mercado no qual você está inserido ou até mesmo a região do país onde estão suas fábricas exige uma atenção especial para pontos completamente diferentes do usual. Por isso, não tenha medo de investir em plataformas personalizadas. Elas podem representar o limite entre uma visão de sucesso e apenas "mais dados".

O ser humano é muito visual. Por isso, dar a oportunidade para que ele tenha uma tela com as informações mais importantes do negócio sempre traz resultados interessantes, como aumento da produtividade e da competitividade no mercado. Aproveitar todos os dados conseguidos com o auxílio do ERP e transformá-los com telas e visões com o BI acaba sendo o caminho natural de toda empresa que busca crescimento constante e destaque no mercado.

(\*) É diretor geral da W5 Solutions, empresa brasileira que desenvolve soluções para prefeituras, BI (Business Intelligence) e aplicativo para pagamento móvel. Mais informações no site: <http://www.w5solutions.com.br/tda/>.

# Como escolher o melhor produto para seu e-commerce?

Gerenciar uma loja online possibilita milhares de alternativas do que irá ser vendido. Entretanto, com uma vasta liberdade de escolha, o peso das nossas decisões é maior

Vinicius Andrade (\*)

Diante disso, como podemos nos orientar e decidir qual produto é mais viável para ser vendido pela internet? Ou seja, como ser criterioso e assertivo na hora de escolher os itens do seu e-commerce?

Início este texto deixando claro que, ao meu ver, não há nada que não seja "e-commerceável", ou seja, impossível de ser vendido via e-commerce. Eu acredito que podemos vender tudo online, mas, obviamente, com planejamento. Com o estoque, o armazenamento e a entrega adequados para cada tipo de produto, tudo pode ser comprado virtualmente e entregue na casa do consumidor.

Pensemos então em logística e em estoque. Há produtos perecíveis que não podem ficar muito tempo parados, por exemplo. Outros são encomendas, itens mais artesanais, que demandam tempo para fazer, e todo esse processo precisa ser calculado. No caso de objetos, um estoque com muita variedade de itens e muitos produtos pode significar que a loja virtual está preparada para atender uma determinada demanda.

Com a variedade de itens, o comprador tem mais opções para escolher, podendo comprar só um produto, ou diversos em um mesmo pedido, uma vez que ele tem uma gama maior de opções disponíveis. O que pode desestabilizar isso são os dois extremos, ou não ter a quantidade de pedidos esperada de determinado produto, o que deixa o e-commerce com um estoque grande, ou a loja ter uma



demanda muito grande de um produto que excede o que ela tem em estoque e não ter tempo hábil para a produção dos itens na quantidade adquirida por seus compradores.

Na parte de divulgação da loja, o empreendedor pode apostar no que é mais seguro para que se mantenha uma renda estável. Gerenciar a loja sem muitos riscos e "emoções". No entanto, ser inventivo e pontual em suas divulgações e na criação de novas ofertas, pode fazer com que se ganhe muito mais dinheiro. Se a divulgação foi segmentada de acordo com o perfil do público-alvo do que é vendido, a eficiência no alcance ao consumidor e ao retorno financeiro são bem maiores.

Portanto, acredito que tudo se trata de planejamento. Um produto que é aderente, mas que não tem a divulgação certa pode vender menos do que algo mais ousado e que chegue até o consumidor interessado de forma efetiva. Esse é o ponto, qualquer produto pode ser rentável, uma vez que se encontre a melhor forma de anunciá-lo para o público certo.

Desde carros até verduras, com os cálculos corretos, a necessidade do consumidor de ir até uma loja é cada vez menor e as oportunidades para futuros empreendedores, crescem exponencialmente.

(\*) É CEO da Vesteer, maior plataforma de criação, venda e distribuição de produtos personalizados em todo o Brasil.

## Como a "uberização" dos serviços vai ajudar a consolidar o mercado de consertos domésticos

O mercado de consertos domésticos sempre se caracterizou pela pulverização. São milhares e milhares de prestadores de serviços autônomos e profissionais liberais, que acabam sendo encontrados por seus clientes por meio do tradicional boca a boca. Estimativas avaliam que atualmente, apenas na região sudeste do Brasil, as atividades ligadas a pequenos

consertos e reparos residenciais alcancem receitas próximas dos R\$ 4,5 bilhões. São cifras impressionantes, considerando que nenhuma grande corporação controla o setor.

Seja para consertar um micro-ondas queimado, uma torneira quebrada ou mesmo uma porta antiga que insiste em ranger e não fecha direito, procuramos por qualquer pessoa que possa dar referências de algum profissional que seja ponta firme, não cobre um absurdo pelo trabalho, entregue tudo no prazo prometido e ainda dê garantias de que o serviço foi bem feito e, por isso, não voltará tão cedo a causar dor de cabeça.

Mas essa realidade está prestes a mudar. Uma transformação completa, proporcionada pelos aplicativos, já começou a unir os clientes aos prestadores de serviço, criando novas oportunidades, negócios com regras claras e uniformização dos padrões de serviço. E o melhor: esse movimento já começa a resultar na redução do valor pago para a contratação dos prestadores.

E não se trata de um fenômeno isolado. A economia mundial também vem sendo impactada por essa tendência, que pode ser muito bem ilustrado pelos famosos aplicativos de transporte



privado Uber e outros que vieram na sequência.

Antes, uma pessoa ou empresa tinham gastos exorbitantes com os táxis, uma forma tradicional de se deslocar de um ponto a outro. Com a criação do aplicativo, passou a existir um ambiente online para aquelas pessoas (no caso do Uber, os motoristas com carro próprio) que queriam colocar sua força de trabalho

à disposição, e também para os consumidores que, por sua vez, passaram a poder contratar um serviço com uma facilidade impressionante.

Nesse novo arranjo, todos saem ganhando: o prestador, que é encontrado mais facilmente e presta mais serviços; o consumidor, que é atendido mais rapidamente, com qualidade e preço justo; e também os apps, que atuam como intermediadores dessa negociação.

Voltando ao caso específico dos consertos, essa nova tendência tem tudo para gerar uma grande transformação. Já está claro que os aplicativos dedicados a este tipo de serviço criam um modelo de negócios que permite preços, em média, 25% mais baixos do que os praticados normalmente. Isso acontece porque as plataformas oferecem o formato de leilão reverso, fazendo com que o ambiente competitivo fica mais claro para todos, e também porque a tecnologia deixa de lado intermediários que muitas vezes pouco agregam ao serviço em si.

(Fonte: Eduardo Quadrado é fundador do FixApp).

## Pesquisa inovadora produz estruturas ósseas impressas em 3D

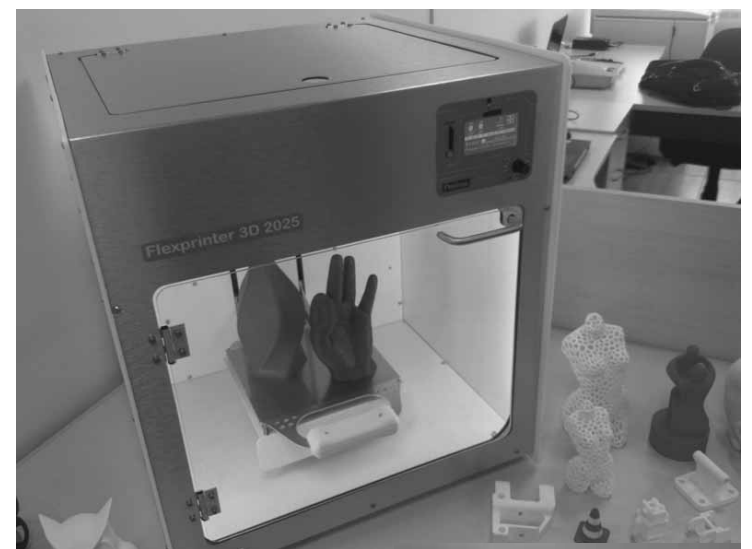
Polímeros bioabsorvíveis, ou seja, filamentos que têm a equivalência da estrutura de ossos humanos, e que poderão ajudar na reconstrução celular estão sendo produzidos a partir de tecnologia inovadora desenvolvida no Parque Tecnológico de Sorocaba (PTS).

A FlexBras, startup que há 2 anos está incubada no PTS, desenvolveu uma impressora 3D capaz de produzir os filamentos, a partir de pesquisa desenvolvida pela Faculdade de Medicina da PUC – Sorocaba. Chamada de biomaterial, a reconstrução começa a partir de um raio-x ou tomografia do osso a ser resposto. O arquivo de imagem é convertido em um software especial que, por sua vez, gera outro arquivo compatível com a impressora 3D.

Dessa forma, quando um paciente sofre uma fratura, por exemplo, a impressora 3D é capaz de fazer uma estrutura com o mesmo formato do osso, só que à base de polímero implantável. "Por ser biologicamente compatível, o material permite que a célula óssea cresça por cima dele. Após o tempo de recuperação, esse material é completamente absorvido pelo organismo", explicou o CEO da FlexBras, engenheiro Ronaldo Roledo.

A pesquisa ainda está em fase de testes, mas a expectativa é que em 2 anos esteja disponível para pacientes e, segundo a professora da PUC, Eliana Duek, responsável pelo estudo, a inovação será uma alternativa para quem sofre acidentes e sequelas nos ossos, por exemplo.

O equipamento denominado Flexprinter, desenvolvido pela startup, custa em média R\$ 14.800, valor considerado de médio custo e de aquisição acessível. No entanto, é tecnicamente robusta, fácil de usar e com boa qualidade de impressão.



<http://www.empts.com.br/projetos>



## News @TI

IPC adota soluções de Conectividade, Mobilidade e Cloud Computing da Embratel

@A Embratel anuncia o fornecimento de soluções de Conectividade, Mobilidade e Cloud Computing para a IPC, fintech brasileira responsável pelo Sistema e-FRETE, uma plataforma de meios de pagamento eletrônicos e gestão de documentos para o setor de transportes. Com a migração de toda a sua infraestrutura de TI para o Data Center Virtual da Embratel, a IPC poderá expandir a capacidade de todas as soluções, em tempo real, para atender uma média de 5 mil transações financeiras eletrônicas realizadas diariamente. O Data Center Virtual da Embratel fornece toda a infraestrutura para o IPC, incluindo servidores virtuais interconectados, isolamento de rede e conexão, firewall e múltiplas VLANs ([www.embratel.com.br](http://www.embratel.com.br)).

Projeto Ítalo-Brasileiro de inovação tecnológica nas áreas de Big Data e Indústria 4.0

@O projeto da Engineering – multinacional italiana fornecedora de soluções e serviços de TI – foi selecionado dentre os demais concorrentes para receber financiamento e integrar o "Joint Lab on Big Data for Industry 4.0", uma iniciativa da Fundação Cultural Ítalo-Brasileira (Fibra) – órgão criado pela Embaixada do Brasil em Roma e pela Universidade de Bologna (UNIBO) para a promoção da ciência e de pesquisas entre os dois países. O projeto conta ainda com a participação da prestigiada Universidade de Santa Catarina (UDESC) em conjunto com o Laboratório de Tecnologias de Gestão (LabGES), além de outras empresas brasileiras e italianas. A ideia é implementar um Joint Lab Ítalo-brasileiro entre as duas instituições de educação e empresas privadas da área, com a colaboração de acadêmicos, estudantes e especialistas das empresas (<http://br.engineering/>).