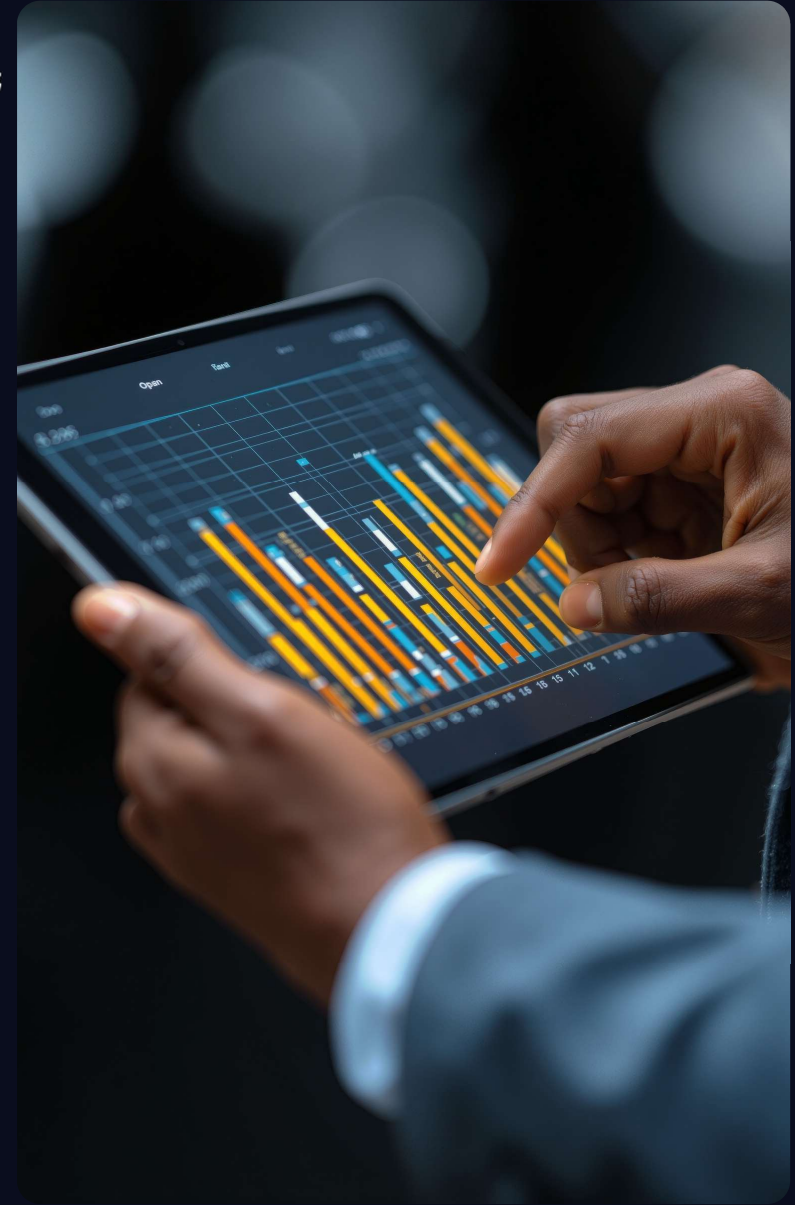


INSIGHTS DE NEGÓCIOS A PARTIR DE DADOS

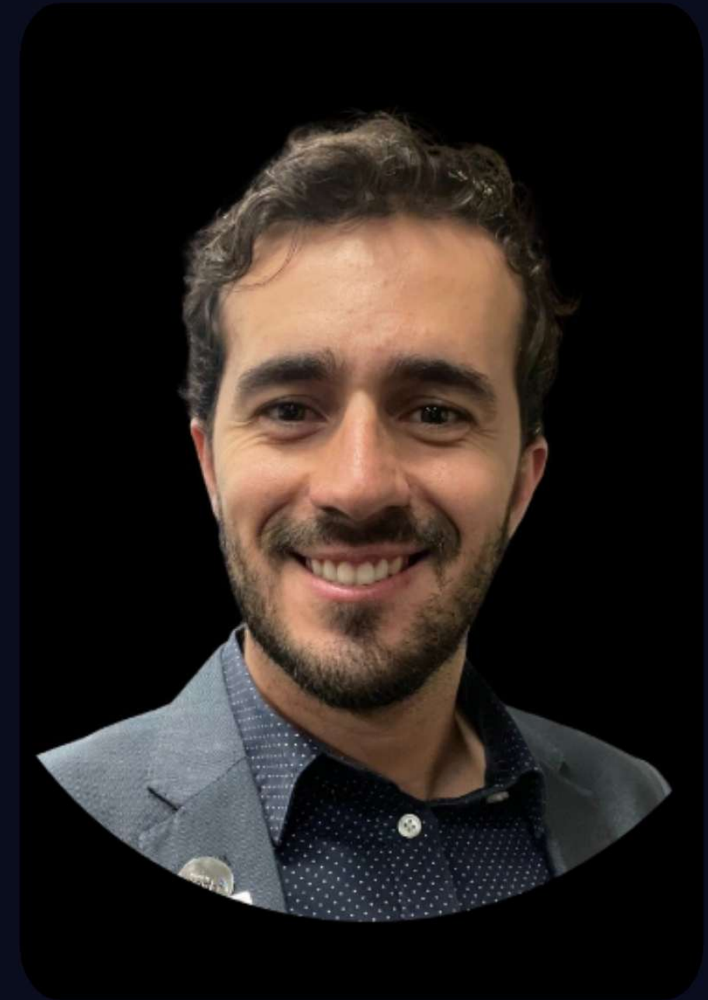
Filipe Endler

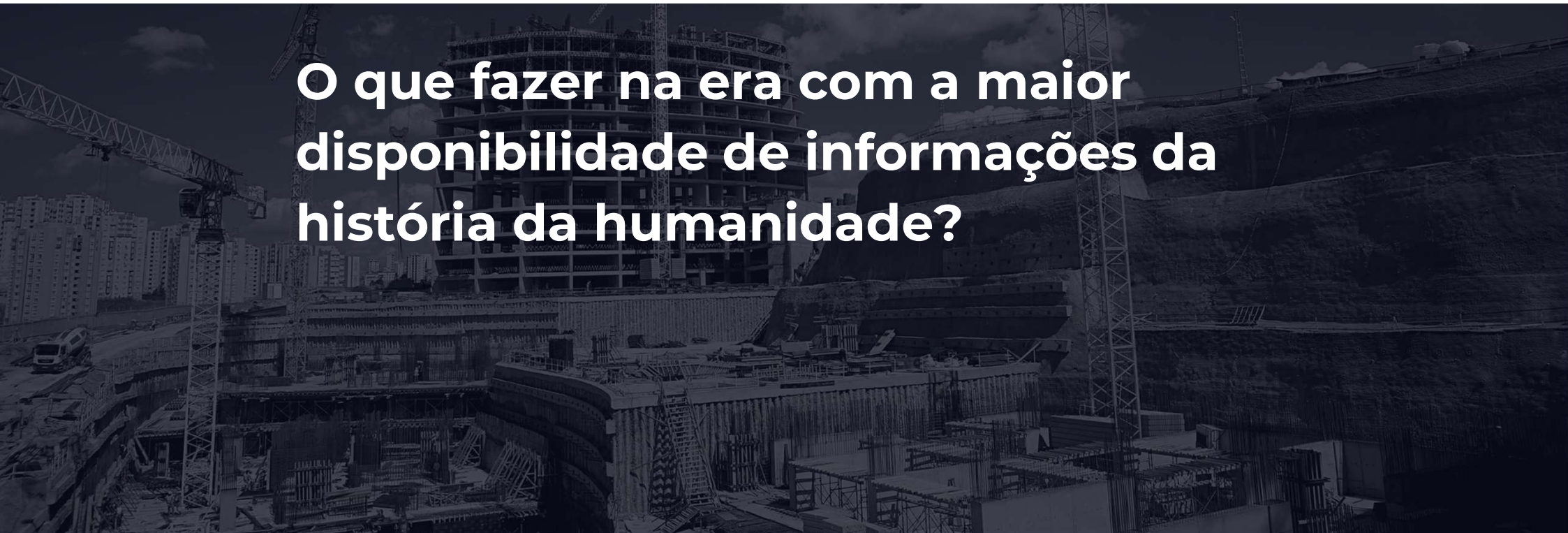


FILIPE ENDLER

- Formação em Engenharia Mecânica e Gestão Financeira
- MBA em Gestão de Negócios
- 8 anos como diretor em saúde
- Atualmente Diretor Hospitalar
- Empreendedor e entusiasta em Data Science

<https://www.linkedin.com/in/filipe-endler/>

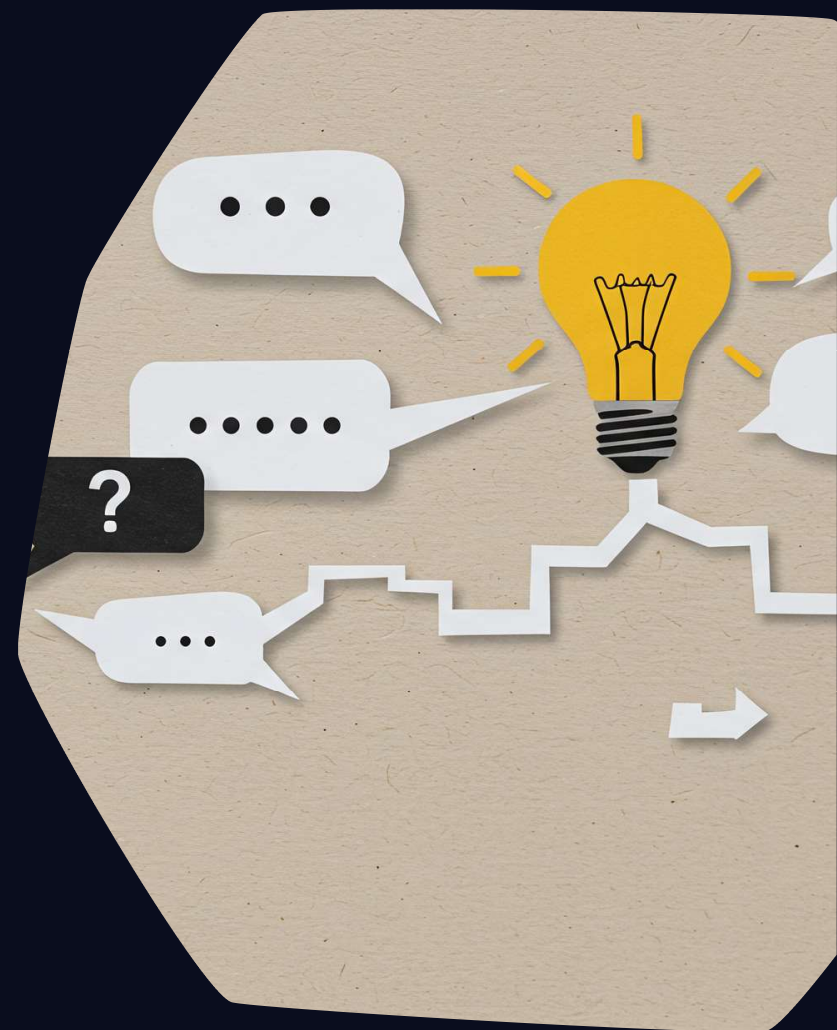




**O que fazer na era com a maior
disponibilidade de informações da
história da humanidade?**

Informação sem ação é inútil

Não é sobre dados, é sobre decisões



Uso de dados nas empresas

- Complexidade de coleta e armazenamento
- Responsabilidade no uso e divulgação
- Alto impacto nas decisões
- Dificuldade na utilização



Machine learning na saúde

Um estudo do MIT demonstrou que um sistema de machine learning avalia em um único dia o mesmo número de imagens que um radiologista levaria a vida inteira

Taxa de erro na identificação de câncer

Machine learning = 7,5%

Humano = 3,5%

ML + Humano = 0,5%



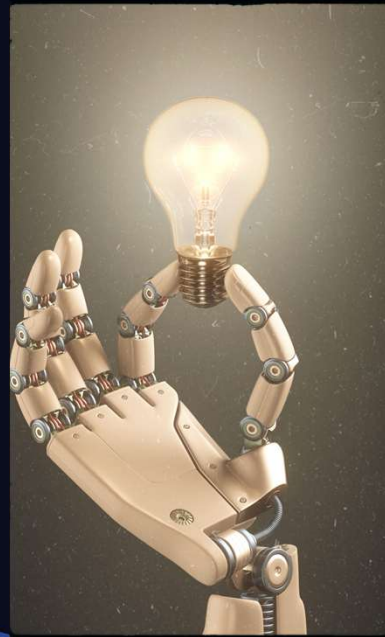
O futuro é híbrido

“Nenhum homem é melhor que uma máquina, mas nenhuma máquina é melhor que um homem com uma máquina”

Paul Tudor Jones



As dimensões da utilização de dados



Tecnologia



Metodologia



Pessoas

Tecnologia

- **Praticidade no registro e coleta da informação**
- **Integração de dados antes isolados**
- **Padronização e organização dos dados**
- **Democratização da informação (facilitar acesso)**
- **Escalabilidade**
- **Qualidade e confiabilidade da informação**
- **Segurança e governança da informação**

“Sem método, a tecnologia vira só mais uma tela bonita.
Sem pessoas, vira só custo.”

Metologia

O que NÃO é análise de dados?

-“Esse mês o faturamento caiu e a produtividade oscilou”

-“Esses dados estão corretos?”

-“Não validei, tem que ver com o rapaz da TI”

-“Esse mês o custo aumentou”

-“Mas nós também não produzimos mais?”

-“Sim”

-“E o custo aumentou proporcionalmente?”

-“Não sei”

-“Qual o objetivo desse indicador?”

-“Não sei”

-“De onde voce tirou esses dados?”

-“Tirei print do relatório”

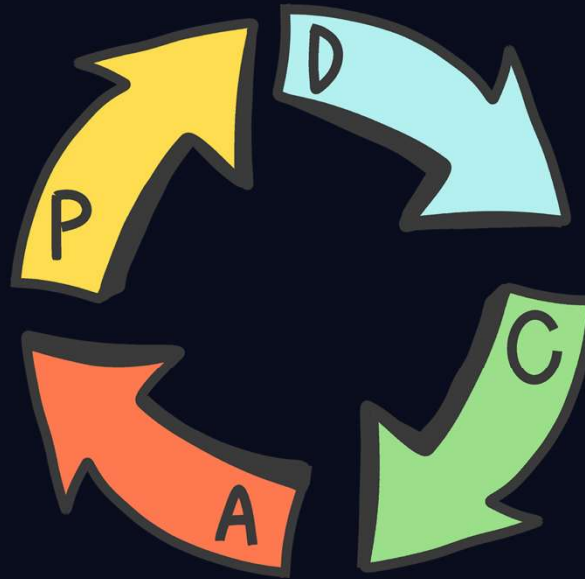
-(Mostra uma tela com 200 reclamações)

-“Certo, e qual a reclamação mais importante e por quê?”

-“Não sei, preciso analisar”

Metologia

Então o que é a aplicação de metodologia na análise de dados?



O problema

A obra está atrasando. E agora?

- Atraso acumulado: +18 dias
- Risco de multa contratual
- Replanejamento do caixa



A Pergunta Certa

Que pergunta o dado precisa responder?

- Onde o atraso realmente começa?
- É mão de obra?
- É material?
- É clima?
- É planejamento?



Os Indicadores Certos

Quais dados realmente importam nesse caso?

- Produtividade por equipe (m²/dia)
- Atraso na entrega de materiais (dias)
- Índice de retrabalho (%)
- Aderência ao cronograma (%)



O Insight

O dado respondeu alguma coisa?

- 62% dos atrasos vêm da espera por material
- Principais gargalos:
 - Concreto
 - Esquadrias
 - Elétrica



Ação (PDCA)

Insight sem execução é só diagnóstico caro

- P – Plan
 - Criar prazo mínimo de pedido
 - Novo SLA com fornecedores
- D – Do
 - Implantar processo piloto em 1 obra
- C – Check
 - Redução do atraso de material de 12 para 4 dias
- A – Act
 - Padronizar o novo fluxo para todas as obras



O Resultado

Resultado real e medido, não teórico

- Redução de 40% no atraso de obras
- Redução de 80% nas multas
- Previsibilidade de caixa confiável
- Mais confiança do cliente



“Dado que não vira decisão é só registro histórico.”

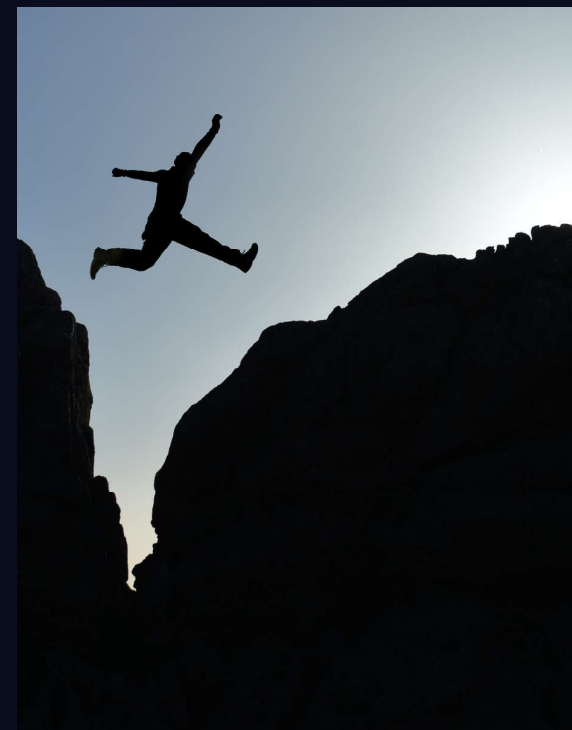
Pessoas

Agora vem a parte mais difícil...

- Temos dados ✓
- Temos método ✓
- Mas... os resultados não vêm ✗

**Dados não
mudam
empresas**

**Pessoas
mudam**



Os 4 Bloqueios Humanos que Matam os Dados

Falta de
responsabilização



O dado mostra o problema
Mas ninguém é dono da solução

Medo
o



Medo do dado expor erro
Medo de avaliação
Medo de perder poder

Cultura
Reativa



Só olha depois que deu problema
Usa dado como justificativa, não como prevenção

Egocentrismo
o



“Minha experiência vale mais que o
dado”
“Sempre foi assim e funcionou”

O líder cria a cultura. O time replica.

O líder pergunta por dados?

O líder muda decisão quando a informação contraria?

O líder usa informação para aprender ou para punir?



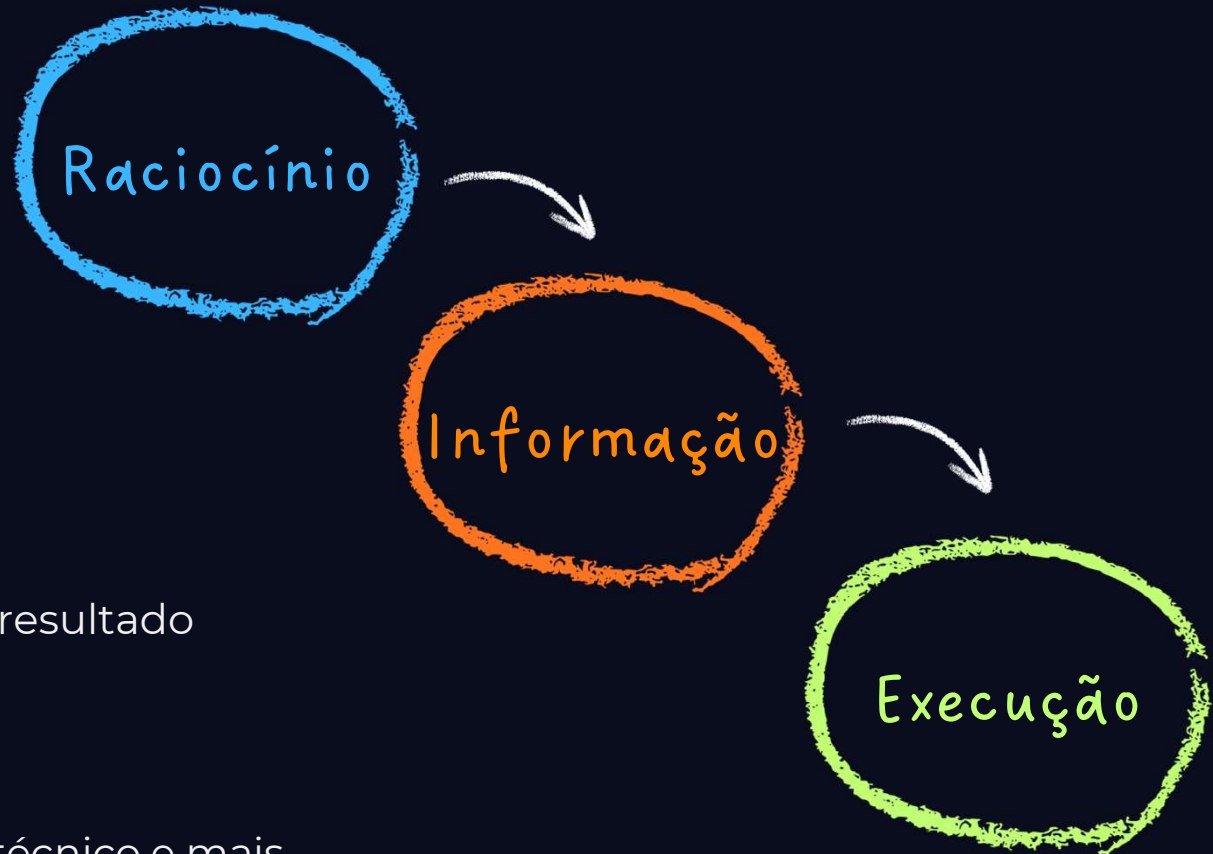
O Profissional que o mercado precisa

- Sabe fazer pergunta
- Entende o negócio
- Questiona sem confrontar
- Traduz número em decisão
- Assume responsabilidade pelo resultado

“O analista do futuro é menos técnico e mais estratégico.”

A Nova Tríade do Profissional Moderno

- Sabe fazer pergunta
- Entende o negócio
- Questiona sem confrontar
- Traduz número em decisão
- Assume responsabilidade pelo resultado



“O analista do futuro é menos técnico e mais estratégico.”

Obrigado!

“Conhecimento é saber que um tomate é fruta.
Sabedoria é saber que não se deve usar um
tomate em uma salada de frutas.”

Miles Kington

[https://www.linkedin.com/in/filipe-endler/
filipe@berrysolutions.tech](https://www.linkedin.com/in/filipe-endler/filipe@berrysolutions.tech)

