

**Universidade Regional de Blumenau  
Centro de Ciências Exatas e Naturais  
Depto de Sistemas e Computação**

**Sistema de Informações Executivas - EIS  
aplicado a área financeira das empresas do  
setor de Factoring**

**Charles Ronie Becker**

**Orientador: Ricardo A. de Azambuja**

**2002/1 - 15**

# ROTEIRO

- INTRODUÇÃO
- OBJETIVOS
- SISTEMAS DE INFORMAÇÃO
- SISTEMAS DE INFORMAÇÕES EXECUTIVAS – EIS
- FACTORING
- ESPECIFICAÇÃO
- IMPLEMENTAÇÃO
- CONCLUSÕES

# INTRODUÇÃO

- Processo de Informatização nas empresas
- Decisões Estratégicas
- EIS
- Factoring
- Entrevistas com empresários
- Motivação

# OBJETIVOS

- Principal:

Desenvolvimento de um EIS aplicado a empresas do setor de Factoring, com o objetivo de agilizar o processo de tomada de decisões estratégicas.

# OBJETIVOS

- Secundário:

Disponibilizar informações do desempenho, segmento econômico dos cedentes, lucratividade e participação no mercado;

Disponibilizar estimativas de indicadores estratégicos, aplicando o conceito de tecnologia EIS;

Disponibilizar um EIS, auxiliando o executivo na tomada de decisões estratégicas, visando a redução da taxa do deságio para aumentar a participação no mercado.

# Sistemas de Informação

- Informação é a base para toda e qualquer tomada de decisão estratégica.
- São desenvolvidos para garantir a administração eficiente das empresas.
- São estes sistemas que vão garantir que os dados operacionais utilizados para manter a empresa produzindo, serão traduzidos em informações, que serão passadas a todos que tiverem funções executivas.

# Sistemas de Informações Executivas - EIS

- É uma ferramenta de consulta às bases de dados para a apresentação de informações de forma simples e amigável, ou seja, é uma tecnologia que visa integrar todas as informações necessárias, para que o executivo possa visualizar de forma numérica, gráfica ou por imagens visando a tomada de decisões estratégicas.

# EIS - Características

- atender às necessidades informacionais dos executivos
- usados para acompanhamento e controle
- possuem recursos gráficos de alta qualidade
- são fáceis de usar
- filtram, resumem e acompanham dados



# EIS - Benefícios

- tomada de decisões estratégicas
- redução no tempo de obtenção de informações
- visualização de informações disponíveis nas bases de dados da empresa ou do ambiente externo

# EIS – Modelo Conceitual

- Entrevista com Executivo e revisão de documentação
- Missão da Empresa
- Objetivos da Empresa
- Fatores críticos de sucesso
- Necessidades de Informação
- Problemas
- Indicadores de Desempenho

# EIS – Metodologia para Definição

## Fases:

- Planejamento
- Projeto
- Implementação

# Factoring

- O que é Factoring?

Sociedades de Fomento Mercantil destinadas a dar apoio às pequenas e médias empresas, através da prestação de serviços administrativos e compra de seus créditos, gerados pelas vendas a prazo

# Factoring

## Operação de *Factoring*

### O que não é?

- não é um empréstimo de dinheiro
- não é Banco
- não troca cheque

# Factoring

## Operação de Factoring:

### O que é?

- uma operação de fomento mercantil
- faz negociação de Duplicatas
- transformam o faturamento a prazo em vendas à vista, ou seja, adiantam recursos

# Vantagens do Factoring

- não é gerar endividamento da empresa e sim uma antecipação de receita
- a empresa recebe a vista sua venda a prazo
- atribuições administrativas financeiras , ou seja, a Factoring cuida do C.A.P e C.A.R

# Desvantagens do Factoring

- custo da operação de *Factoring*
- quanto maior o risco da operação maior será o custo



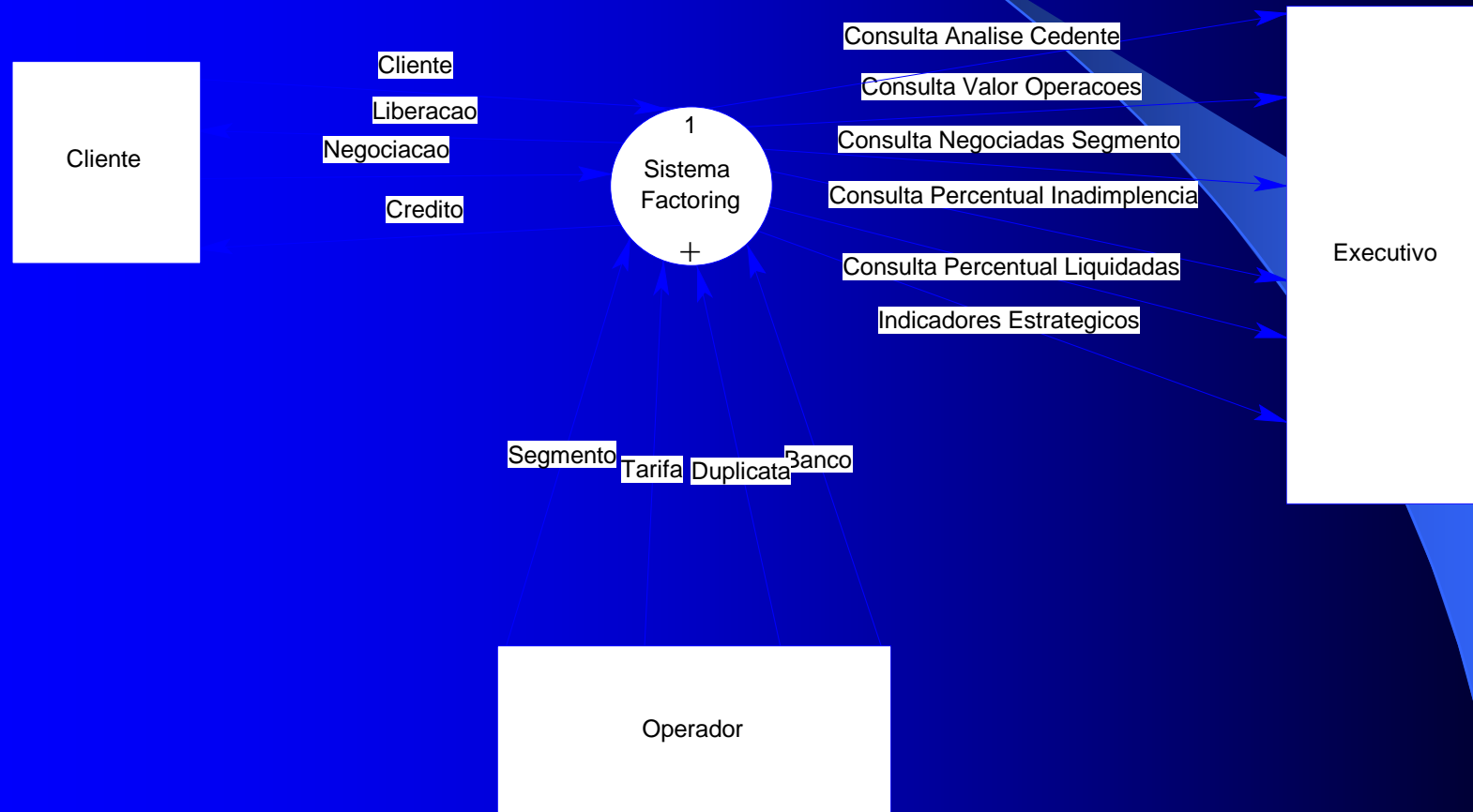
# Passos para Negociação

- pessoa jurídica;
- operador de fomento mercantil faz visitas;
- ficha cadastral com os dados do cedente;
- diretor da *Factoring* faz análise de crédito;
- aprovação, contrato de fomento mercantil;
- cedente encaminha documentação;
- operação de *Factoring*;
- operador faz análise do sacado ;
- cedente encaminha duplicatas;
- feita a liberação de crédito em dinheiro.

# Especificação

- Metodologia da Análise Estruturada
- O sistema disponibiliza cadastro de cedentes/sacados, bancos, taxas, segmentos, duplicatas
- Controle de Negociação
- Consultas: - Internas
  - Indicadores Estratégicos

# Diagrama de Contexto



# M.E.R



# Implementação

- Ferramenta Utilizada para Modelagem:
  - ✓ Power Designer
- Linguagem:
  - ✓ Ambiente de desenvolvimento Delphi

# Tela Principal

**Sistema de Informações Executivas - FACTORING**

Cadastros Factoring Consultas Sair

Análise Cedente

Relação Valores Operações

Percentual Inadimplência

Percentual Liquidadas

Relação Negociadas Segmento

**Calendário**

10/07/02

# Tela de Negociação

**Processo Negociação**

Código Negociação:

Cliente:

Data:

NM_DUPLICATA	DT_EMISSAO	DT_VENCTO	VL_DUPLICATA	VL_NEGOCIACAO
▶ 1598	10/05/02	10/06/02	16.000,00	16.826,67
1550	10/07/02	10/09/02	25.000,00	27.583,33
123456	10/07/02	10/09/02	80.000,00	88.266,67
789	10/07/02	10/08/02	20.000,00	21.033,33
1111	10/04/02	10/05/02	12.000,00	12.600,00
2222	10/05/02	10/06/02	15.000,00	15.775,00
6666	20/06/02	20/07/02	65.890,00	69.184,50
7777/7	15/06/02	15/07/02	55.000,00	57.750,00

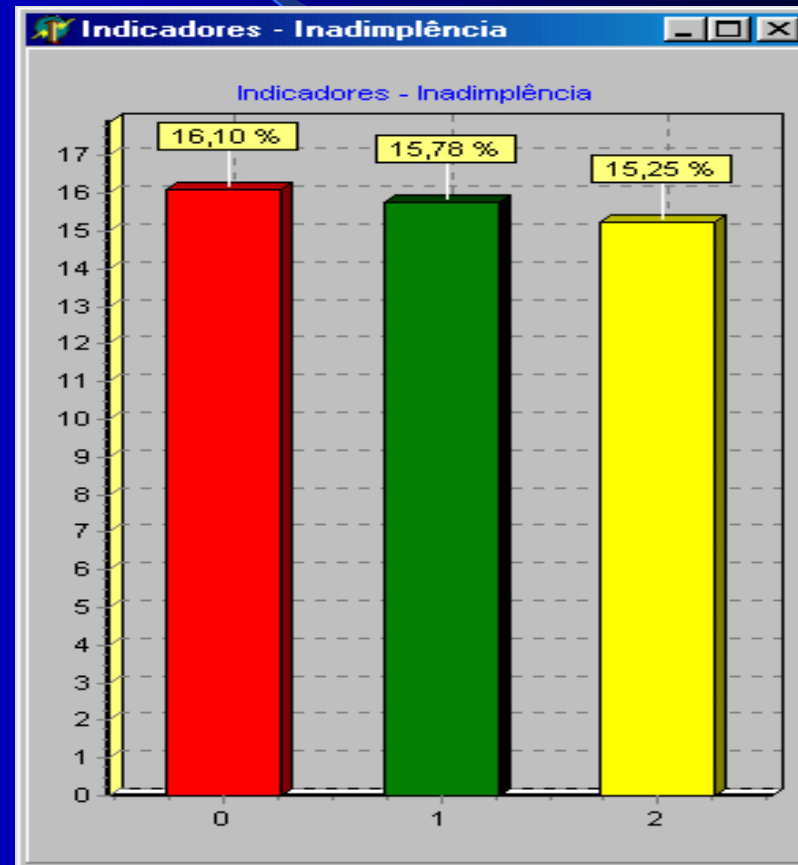
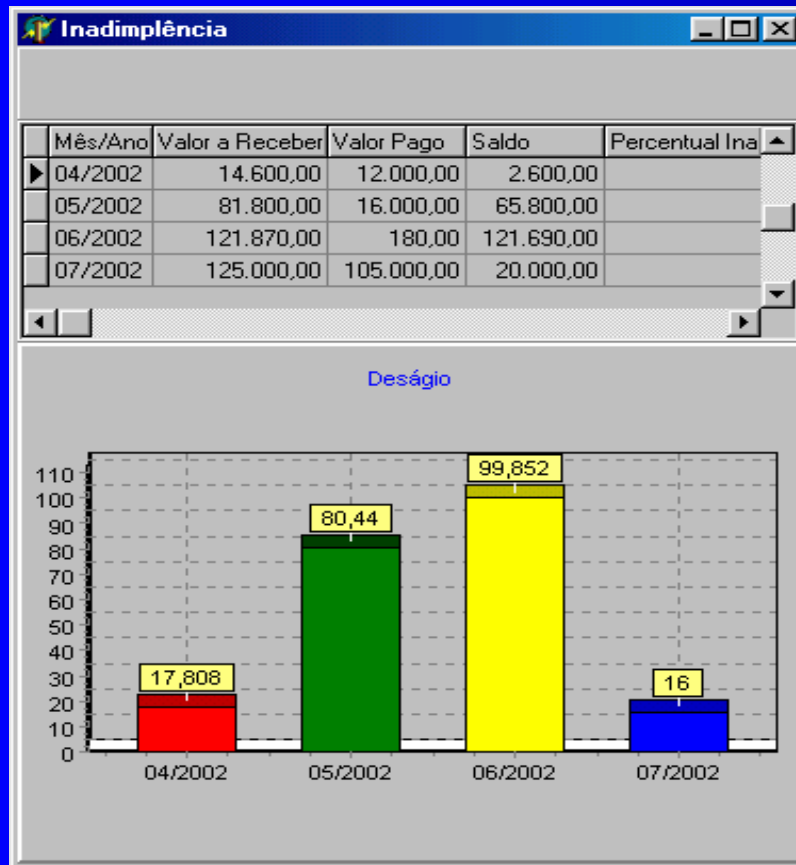
Desagio :       Tarifa :

CPMF :

Valor Negociado :

Banco :

# Tela de Consulta Inadimplência





# Sugestões

- Contas a Pagar
- Contábil
- Mais Consultas de Relatórios Gráficos

# Limitações

- Análise de Cadastros
- Negociações de Duplicatas
- Consultas de Relatórios

# Conclusões

## EIS

- são de extrema importância para uma empresa que deseja ser competitiva
- auxiliam os executivos na tomada de decisões estratégicas
- geração automática de gráficos e cálculos de totais, nas consultas solicitadas

# EIS - FACTORING

FIM DA APRESENTAÇÃO