**Painel: Trades Receivable (Contas a Receber)**

**1. Trade Receivable REA R$:**

- Objetivo: Representa o total das contas a receber em reais.

- Correlação: Indica a saúde financeira da empresa em termos de recebimentos futuros.

**2. Overdue R$:**

- Objetivo: Total de contas a receber que estão vencidas.

- Correlação: Um aumento neste indicador pode indicar problemas de liquidez e impactar o fluxo de caixa.

**3. TR REA Overdue %:**

- Objetivo: Percentual de contas a receber que estão vencidas em relação ao total de contas a receber.

- Correlação: Ajuda a entender a eficiência na cobrança e a qualidade das contas a receber.

**4. Collection/Sales:**

- Objetivo: Relação entre o montante coletado e as vendas totais.

- Correlação: Um valor baixo pode indicar problemas na coleta de receitas.

**5. ART %:**

- Objetivo: Percentual de contas a receber que estão sendo recuperadas.

- Correlação: Reflete a eficácia das estratégias de cobrança.

**6. CEI %:**

- Objetivo: Percentual de contas a receber que são consideradas em risco.

- Correlação: Um aumento pode indicar um aumento no risco de inadimplência.

**7. DSO Monthly:**

- Objetivo: Dias de vendas a receber, que mede o tempo médio que a empresa leva para receber pagamentos.

- Correlação: Um DSO elevado pode indicar problemas de liquidez.

**8. Trade Receivable by Due Interval:**

- Objetivo: Distribuição das contas a receber por intervalos de vencimento.

- Correlação: Ajuda a identificar quais períodos têm mais contas vencidas.

**9. Overdue by Country:**

- Objetivo: Total de contas vencidas segmentadas por país.

- Correlação: Permite identificar regiões com maior risco de inadimplência.

**10. Position by Due Interval:**

- Objetivo: Posição das contas a receber por intervalos de vencimento.

- Correlação: Ajuda a entender a concentração de contas em diferentes períodos.

**11. Overdue by Customer:**

- Objetivo: Total de contas vencidas segmentadas por cliente.

- Correlação: Identifica clientes problemáticos que podem impactar o fluxo de caixa.

**12. Collection, Sales and DSO by Date:**

- Objetivo: Análise temporal da coleta, vendas e DSO.

- Correlação: Permite observar tendências e sazonalidades.

**13. TR, Overdue, CEI and ART by Date:**

- Objetivo: Análise temporal das contas a receber, vencidas, em risco e recuperadas.

- Correlação: Ajuda a entender a evolução da qualidade das contas a receber ao longo do tempo.

**Painel: Trades Payable (Contas a Pagar)**

**1. Trades Payable R$:**

- Objetivo: Total das contas a pagar em reais.

- Correlação: Indica as obrigações financeiras da empresa.

**2. Overdue R$:**

- Objetivo: Total de contas a pagar que estão vencidas.

- Correlação: Um aumento pode indicar problemas de liquidez.

**3. Repatriation R$:**

- Objetivo: Total de repatriações realizadas.

- Correlação: Impacta o fluxo de caixa e a liquidez.

**4. Repatriation/Sales %:**

- Objetivo: Percentual de repatriações em relação às vendas.

- Correlação: Um valor elevado pode indicar que a empresa está usando uma parte significativa de suas vendas para repatriações.

**5. TR/ICo to pay:**

- Objetivo: Relação entre contas a receber e contas a pagar.

- Correlação: Ajuda a entender a capacidade de pagamento das empresas

**6. DPO:**

- Objetivo: Dias de contas a pagar, que mede o tempo médio que a empresa leva para pagar suas obrigações.

- Correlação: Um DPO elevado pode indicar uma boa gestão de caixa, mas também pode afetar relações com fornecedores.

**7. TP by Due Interval:**

- Objetivo: Distribuição das contas a pagar por intervalos de vencimento.

- Correlação: Ajuda a identificar quais períodos têm mais contas vencidas.

**8. Overdue:**

- Objetivo: Total de contas a pagar que estão vencidas.

- Correlação: Um aumento pode indicar problemas de liquidez.

**9. TP by Expense Type:**

- Objetivo: Distribuição das contas a pagar por tipo de despesa.

- Correlação: Ajuda a entender onde estão as maiores obrigações financeiras.

**10. Repatriation and Repatriation/Sales by Date:**

- Objetivo: Análise temporal das repatriações e sua relação com as vendas.

- Correlação: Permite observar tendências e sazonalidades.

**11. TP, Overdue, and DPO by Date:**

- Objetivo: Análise temporal das contas a pagar, vencidas e DPO.

- Correlação: Ajuda a entender a evolução das obrigações financeiras ao longo do tempo.

**Painel: Cash Flow (Fluxo de Caixa)**

**1. Cash Flow by Month Year:**

- Objetivo: Análise do fluxo de caixa mensal e anual.

- Correlação: Ajuda a entender a liquidez da empresa ao longo do tempo.

**2. Purchases by Expense Type:**

- Objetivo: Distribuição das compras por tipo de despesa.

- Correlação: Ajuda a identificar onde estão os maiores gastos e como isso impacta o fluxo de caixa.

**3. AP by Expense Type:**

- Objetivo: Distribuição das contas a pagar por tipo de despesa.

- Correlação: Ajuda a entender as obrigações financeiras e como elas afetam o fluxo de caixa.

**Painel: Country Risk Dashboard**

1. **Business Complexity Index**: Índice de Complexidade Empresarial - Mede a complexidade do ambiente de negócios em um país, considerando fatores como regulamentações, burocracia e facilidade de fazer negócios
2. **Civil Liberties Index**: Índice de Liberdades Civis - Avalia o grau de liberdades civis disponíveis para os cidadãos, incluindo direitos de expressão, reunião e associação.
3. **Corruption Perception Index**: Índice de Percepção da Corrupção - Avalia a percepção de corrupção no setor público, indicando o nível de integridade e transparência do governo.
4. **E-government Development Index**: Índice de Desenvolvimento do Governo Eletrônico - Mede o desenvolvimento e a eficácia dos serviços governamentais eletrônicos, refletindo a capacidade do governo de fornecer serviços online.
5. **Democracy Index**: Índice de Democracia - Avalia a qualidade da democracia em um país, considerando aspectos como eleições, direitos civis e participação política.
6. **GDP**: Produto Interno Bruto - Representa o valor total de todos os bens e serviços produzidos em um país, sendo um indicador fundamental da saúde econômica.
7. **Global Social Mobility Score**: Índice Global de Mobilidade Social - Mede a capacidade de indivíduos de melhorar sua posição socioeconômica ao longo do tempo, refletindo a equidade e oportunidades disponíveis
8. **Inflation Rate**: Taxa de Inflação - Indica a taxa de aumento dos preços de bens e serviços em um país, afetando o poder de compra e a estabilidade econômica.
9. **Interest Rate**: Taxa de Juros - Refere-se à taxa de juros definida pelo banco central, influenciando o custo do crédito e o investimento.
10. **Rule of Law Index**: Índice do Estado de Direito - Avalia a presença e a eficácia do estado de direito em um país, incluindo a proteção dos direitos humanos e a justiça.
11. **Tax Code Complexity**: Complexidade do Código Tributário - Mede a complexidade do sistema tributário e a facilidade de cumprimento das obrigações fiscais.
12. **Tax Framework Complexity**: Complexidade do Sistema Tributário - Avalia a estrutura do sistema tributário, incluindo a clareza e a previsibilidade das regras fiscais

**3. Como Esses Indicadores Podem Oferecer Risco para uma Empresa do Segmento Farmacêutico**

1. **Business Complexity Index**: Um índice alto pode indicar um ambiente de negócios desafiador, com regulamentações complicadas que podem dificultar a entrada e operação da empresa no mercado.
2. **Civil Liberties Index**: Baixos índices de liberdades civis podem levar a um ambiente de negócios instável, onde a empresa pode enfrentar restrições em suas operações e comunicação.
3. **Corruption Perception Index**: Um índice baixo pode indicar um alto nível de corrupção, aumentando o risco de práticas ilegais e dificultando a concorrência justa.
4. **E-government Development Index**: Um índice baixo pode indicar dificuldades na interação com o governo, como atrasos em aprovações e licenças, impactando a eficiência operacional.
5. **Democracy Index**: Países com baixos índices de democracia podem ter instabilidade política, o que pode afetar a segurança dos investimentos e a continuidade das operações.
6. **GDP**: Um PIB em declínio pode indicar uma economia fraca, afetando a demanda por produtos farmacêuticos e a capacidade de pagamento dos consumidores.
7. **Global Social Mobility Score**: Baixos índices podem indicar uma falta de oportunidades para a população, afetando o acesso a medicamentos e tratamentos.
8. **Inflation Rate**: Altas taxas de inflação podem aumentar os custos operacionais e reduzir o poder de compra dos consumidores, impactando as vendas.
9. **Interest Rate**: Taxas de juros elevadas podem aumentar o custo do financiamento para a empresa, dificultando investimentos em pesquisa e desenvolvimento.
10. **Rule of Law Index**: Um baixo índice pode indicar insegurança jurídica, dificultando a proteção de patentes e a resolução de disputas legais.
11. **Tax Code Complexity**: Alta complexidade tributária pode aumentar os custos de conformidade e o risco de penalidades fiscais.
12. **Tax Framework Complexity**: Um sistema tributário complexo pode dificultar a previsão de custos e afetar a rentabilidade da empresa.

**Correlações Gerais entre os Indicadores**

- Contas a Receber e Contas a Pagar: A relação entre TR e TP é crucial para entender a liquidez da empresa. Se as contas a receber são altas, mas as contas a pagar também estão elevadas, pode haver um risco de fluxo de caixa.

- Vencimentos: Indicadores de vencimento (Overdue) em ambos os painéis são interdependentes. Um aumento nas contas a receber vencidas pode indicar problemas de cobrança, enquanto um aumento nas contas a pagar vencidas pode indicar problemas de liquidez.

- DSO e DPO: O DSO (Dias de Vendas a Receber) e o DPO (Dias de Contas a Pagar) devem ser analisados em conjunto. Um DSO elevado em comparação com um DPO baixo pode indicar que a empresa está tendo dificuldades em receber pagamentos, o que pode afetar sua liquidez.

- Fluxo de Caixa: O fluxo de caixa é impactado diretamente pelas contas a receber e a pagar. Um fluxo de caixa positivo é essencial para cobrir as obrigações financeiras e garantir a continuidade das operações.

**Técnicas que podemos usar para analisar painéis e indicadores:**

**Análise Preditiva**

* **Exemplo**: Utilizando algoritmos de aprendizado de máquina, a IA pode prever tendências futuras nas contas a receber e a pagar, com base em dados históricos. Isso pode ajudar a identificar períodos de alta inadimplência ou necessidade de liquidez.

**Detecção de Anomalias**

* **Exemplo**: A IA pode monitorar continuamente os indicadores financeiros e identificar anomalias, como um aumento inesperado nas contas a receber vencidas ou uma queda nas vendas. Isso permite que os analistas ajam rapidamente para investigar e resolver problemas.

**Segmentação de Clientes e Fornecedores**

* **Exemplo**: Usando técnicas de *clustering*, a IA pode segmentar clientes e fornecedores com base em seu comportamento de pagamento. Isso permite que os analistas foquem em clientes de alto risco ou em fornecedores estratégicos.

**Otimização de Fluxo de Caixa**

* **Exemplo**: Algoritmos de otimização podem ser usados para modelar diferentes cenários de fluxo de caixa, ajudando a empresa a tomar decisões sobre investimentos, pagamentos e estratégias de cobrança.

**Análise de Causa Raiz**

* **Exemplo**: A IA pode ajudar a identificar as causas subjacentes de problemas financeiros, como altas taxas de inadimplência, analisando dados de diferentes fontes (como histórico de pagamentos, condições econômicas e dados demográficos).

**Simulações e Cenários – *PODE RELACIONAR COM OS RISCOS DOS PAÍSES***

Exemplo: A IA pode realizar simulações para prever o impacto de diferentes cenários econômicos ou mudanças nas políticas de crédito sobre as contas a receber e a pagar, ajudando os analistas a se prepararem para diferentes situações.

**Recomendações de Ação**

* **Exemplo**: Com base na análise de dados, a IA pode fornecer recomendações sobre ações a serem tomadas, como ajustar políticas de crédito, melhorar processos de cobrança ou renegociar prazos com fornecedores.

**Benchmarking**

O benchmarking é uma prática que envolve a comparação de processos, práticas e desempenho de uma empresa com os de outras empresas do mesmo segmento ou setor. Essa abordagem pode ser extremamente útil nas análises de indicadores financeiros, e aqui estão algumas maneiras de como o benchmarking pode ajudar:

**1. Identificação de Melhores Práticas**

* **Exemplo**: Ao comparar indicadores financeiros, como DSO (Dias de Vendas a Receber) e DPO (Dias de Contas a Pagar), com empresas líderes do setor, a empresa pode identificar melhores práticas que podem ser adotadas para melhorar sua eficiência operacional e financeira.

**2. Avaliação de Desempenho Relativo**

* **Exemplo**: O benchmarking permite que a empresa avalie seu desempenho em relação a concorrentes diretos. Por exemplo, se a empresa tem uma taxa de inadimplência significativamente maior do que a média do setor, isso pode indicar a necessidade de revisar suas políticas de crédito e cobrança.

**3. Definição de Metas Realistas**

* **Exemplo**: Com base nas análises de benchmarking, a empresa pode estabelecer metas financeiras mais realistas e alcançáveis. Se a média do setor para a relação de Collection/Sales é de 90%, a empresa pode definir uma meta de melhoria para se alinhar a esse padrão.

**4. Identificação de Oportunidades de Melhoria**

* **Exemplo**: Ao analisar a distribuição de contas a pagar por tipo de despesa em comparação com outras empresas, a empresa pode identificar áreas onde pode reduzir custos ou melhorar a gestão de fornecedores.

**5. Análise de Tendências do Setor**

* **Exemplo**: O benchmarking pode ajudar a identificar tendências emergentes no setor, como mudanças nas práticas de pagamento ou nas condições de crédito, permitindo que a empresa se adapte rapidamente a essas mudanças.

**7. Análise de Risco**

* **Exemplo**: O benchmarking pode ajudar a identificar quais empresas do setor estão enfrentando maiores riscos de inadimplência e como elas estão gerenciando esses riscos. Isso pode informar a empresa sobre como melhorar sua própria gestão de risco.

1. **Avaliação de Avaliação de Risco País**

* **Exemplo:** Ao comparar indicadores financeiros, como a taxa de inadimplência e a porcentagem de contas a receber vencidas, entre diferentes países onde a empresa opera, é possível identificar quais regiões apresentam maior risco. Isso permite que a empresa priorize suas estratégias de cobrança e gestão de crédito em mercados mais arriscados.

1. **Análise de Condições Econômicas**
   * **Exemplo**: O benchmarking pode incluir a análise de fatores macroeconômicos, como PIB, taxa de desemprego e inflação em diferentes países. Com essas informações, a empresa pode entender como as condições econômicas impactam o comportamento de pagamento dos clientes em cada região.
2. **Identificação de Riscos Políticos e Regulatórios**
   * **Exemplo**: Comparar a estabilidade política e o ambiente regulatório entre os países pode ajudar a identificar riscos que podem afetar as operações financeiras. Por exemplo, mudanças nas políticas fiscais ou comerciais podem impactar a capacidade de cobrança e a lucratividade.
3. **Análise de Moeda e Taxas de Câmbio**
   * **Exemplo**: O benchmarking pode incluir a análise da volatilidade das moedas em relação ao real. Se um país apresenta alta volatilidade cambial, isso pode aumentar o risco de perdas financeiras, especialmente em transações internacionais.
4. **Segmentação de Clientes por País**
   * **Exemplo**: Ao analisar a performance de clientes em diferentes países, a empresa pode identificar quais segmentos estão mais propensos à inadimplência. Isso permite que a empresa ajuste suas políticas de crédito e cobrança de acordo com o perfil de risco de cada país.
5. **Monitoramento de Tendências Regionais**
   * **Exemplo**: O benchmarking pode ajudar a identificar tendências regionais que afetam o risco, como mudanças no comportamento do consumidor ou novas práticas de mercado. Isso permite que a empresa se adapte rapidamente a novas realidades e minimize riscos.

* **Análise de Impacto de Crises**
  + **Exemplo**: O benchmarking pode incluir a análise de como crises anteriores (econômicas, políticas ou de saúde) impactaram a inadimplência e as contas a receber em diferentes países. Isso ajuda a preparar a empresa para possíveis crises futuras.

**8. Feedback para Inovação**

* **Exemplo**: Ao observar como outras empresas estão utilizando tecnologia e inovação para melhorar suas operações financeiras, a empresa pode buscar implementar soluções semelhantes para otimizar seus processos.

**9. Melhoria Contínua**

* **Exemplo**: O benchmarking promove uma cultura de melhoria contínua, onde a empresa está sempre buscando maneiras de se aprimorar em relação aos padrões do setor, o que pode levar a um desempenho financeiro mais robusto.

**10. Relatórios e Apresentações**

* **Exemplo**: Os dados de benchmarking podem ser usados em relatórios e apresentações para stakeholders, demonstrando como a empresa se posiciona em relação à concorrência e destacando áreas de sucesso e oportunidades de melhoria.

**Ideias de Prompt – Novo Nordisk**

**Objetivo:** Trazer perguntas estratégicas, menos óbvias, que interpretem os dados dos indicadores e tragam respostas para direcionamentos com base no nível de responsabilidade (estratégico, tático e operacional)

**-**

**Visão estratégica**

**Prompt:** Você é um assistente financeiro de um Executivo C-level e precisa ter uma visão holística sobre a situação financeira das filiais da empresa nos países da América Latina, para isso possui um painel de indicadores com várias informações financeiras e político-econômica dos países para analisar responder diariamente questionamentos do Executivo com bases nos indicadores. Analise os dados dos indicadores e responda:

1. Analisando os indicadores de contas a pagar e receber, como está a posição de liquidez da empresa de forma consolidada e individualizada por país? *(Técnica de análise: Avaliação de desempenho)*
2. Analisando os indicadores do Country Risk Dashboard, quais indicadores político-econômico podem ter contribuído positivamente ou negativamente para o resultado da liquidez da companhia? *(Técnica de análise: Análise de causa raiz)*
3. Compare a taxa de inadimplência das filiais com dados externos de concorrentes do mesmo segmento no país analisado e recomende ações que podem ser tomadas para acompanhamento de tendências do setor da companhia. *(Técnica de análise: Benchmarking e Identificação oportunidade de melhorias)*
4. Com base no histórico dos últimos meses, se houver alteração na taxa de inflação (indicador do Country Risk Dashboard) do país XPTO, quais indicadores podem ser afetados diretamente de forma positiva e/ou negativa? Quais ações internas podem ser tomadas para mitigar possíveis riscos financeiros? *(Técnica de análise: Simulação de cenários e Identificação oportunidade de melhorias)*

**Visão Tática**

**Prompt:** Você é um Gerente da companhia farmacêutica e possui acesso a uma vasta informação de indicadores financeiros e político-econômica dos países onde a empresa possui filial, diariamente precisa realizar análises dessas informações para acompanhar os indicadores de desempenho e avaliar a eficácia da companhia com o objetivo de criar ou ajustar ações e iniciativas para atender os objetivos estratégicos de longo prazo. Dessa forma, analisando os dados, quais conclusões você poderia tomar com base nestas perguntas?

* 1. Como as variações nas Contas a Pagar e Contas a Receber Receber impactaram o Fluxo de Caixa total da empresa no mês XPTO? Quais foram os principais ofensores ou beneficiadores? *(Técnica de análise: Análise de causa raiz)*
  2. Baseado no histórico dos últimos meses, quais clientes estão atrasando pagamento de forma recorrente e quais ações podem ser tomadas para melhorar a recuperação? *(Técnica de análise: Segmentação de clientes e fornecedores e Identificação de oportunidades de melhoria)*
  3. Nos últimos meses, houve alguma mudança de comportamento de pagamento dos clientes por país? Analisando o Country Risk Dashboard, quais indicadores do cenário político-econômico do país pode ter influenciado esta mudança de comportamento e porquê? *(Técnica de análise: Avaliação de desempenho e Análise de causa raiz)*

**Visão Operacional**

**Prompt:** Você é um Analista Financeiro da companhia farmacêutica e precisa monitorar diariamente indicadores operacionais para contribuir com objetivos táticos e estratégicos, bem como atuar em tempo hábil para melhor desemprenho, correção de erros e desenvolvimento interno das atividades diárias. Dessa forma, você precisa analisar os dados e identificar os seguintes requisitos:

1. Existem faturas que foram registradas por fornecedores com valores significativamente mais altos e/ou baixos do que a média histórica? Se sim, quais fornecedores e contas? *(Técnica de análise: Detecção de anomalias e fraudes)*
2. Existem categorias de despesas que apresentaram um aumento inesperado nos pagamentos? Quais são as possíveis razões que justificam estes aumentos? *(Técnica de análise: Avaliação de desempenho e Análise de causa raiz)*