

Deloitte.



Crunch time series

O guia de cloud para CFOs

“Se o CEO está falando sobre agilidade e inovação, você precisa estar falando sobre cloud.”

—David Linthicum

David é diretor de estratégia de cloud da Deloitte e autor de mais de uma dúzia de livros sobre serviços em cloud.

O guia de cloud para CFOs

Tudo o que você sempre quis saber sobre cloud provavelmente já está escrito em alguma publicação. No entanto, os líderes financeiros precisam de informações rápidas e compiladas em um único lugar, para que possam utilizá-las na tomada de decisões.

Por este motivo criamos este briefing executivo, com a perspectiva do CFO em mente e com o objetivo de apoiar CFOs e suas organizações a tomarem decisões em cloud de forma mais eficaz.

Desenvolvido em torno de perguntas frequentemente feitas por nossos clientes CFOs, esse material aborda desde investimentos em cloud até a área de Finanças como potencial usuária em cloud.



01 Agora ou mais tarde

Nosso CIO quer migrar para cloud nos próximos três anos. Devemos fazer isso agora ou esperar até as coisas se acalmarem?

5

02 A proposta de valor em cloud

A adoção da nuvem é principalmente uma ação de redução de custos ou há outras vantagens? Como podemos realizar economias sustentáveis?

11

03 Tratativas contábeis

Estou tendo dificuldade em colocar minha cabeça em torno das implicações contábeis e fiscais de se migrar para cloud. O que os outros estão fazendo?

15

04 Contratos

Em que questões específicas de cloud devemos pensar?

16

05 Segurança e risco

Ouvi dizer que os riscos associados à nuvem não são melhores ou piores, são apenas diferentes. Como assim?

17

06 Modelos de talentos

Quais habilidades são necessárias para se tornar uma organização 'cloud-first'? Como elas são diferentes do que temos agora?

20

07 Oportunidades financeiras

Estamos olhando para uma nova plataforma de finanças. As versões em cloud do software ERP estão prontas para uma empresa como a nossa?

22

Agora ou mais tarde

Nosso CIO quer migrar para cloud nos próximos três anos. Devemos fazer isso agora ou esperar até as coisas se acalmarem?

Vemos poucas empresas hoje que não têm algum tipo de iniciativa em cloud em andamento, então há uma boa chance de seu negócio já ter começado a se movimentar. A adoção do cloud representa uma mudança fundamental na forma como as soluções tecnológicas são desenvolvidas e entregues e está se tornando cada vez mais o novo padrão.

Muitas empresas hoje estão trabalhando em pilotos de cloud, algumas estão avançando com a migração completa e outras inúmeras estão em algum lugar no caminho. O que significa que a questão de quando você deve começar a migrar, pode ser discutível. Em vez disso, você deveria estar se perguntando: Quais benefícios você deve esperar de seus investimentos? Como você pode gerenciar sua migração para cloud de forma mais eficaz? E como sua organização será capaz de migrar para cloud de forma mais eficiente?

Cloud representa uma mudança fundamental na forma como as soluções tecnológicas são desenvolvidas e entregues e está se tornando cada vez mais o novo padrão.



01

02

03

04

05

06

07

Agora ou mais tarde

Os líderes ficam entusiasmados com cloud por boas razões. Eles veem a verdadeira promessa de custos mais baixos, mas mais importante, é o valor estratégico que muitas vezes tem maior impacto na decisão.

- **Rapidez no “time-to-market”.**
As plataformas em cloud permitem que as empresas dimensionem e lancem novos produtos e serviços rapidamente — e avaliem seu impacto em tempo real.

- **Escalabilidade**

Ao serem capazes de fornecer recursos extras quando necessário, as empresas podem gerenciar efetivamente picos e calmarias da demanda.

- **Uma forma de impulsionar agilidade e inovação**

Os principais fornecedores estão agrupando novos recursos significativos com suas ofertas em cloud, fornecendo mais maneiras de se manter ágil e inovar. Hoje, as empresas podem aproveitar esses recursos para soluções de dados, análises avançadas, machine learning e muito mais, para criar uma cultura de melhoria contínua.

Os benefícios da cloud são reais, mas isso não significa que a migração para nuvem seja fácil. Quanto maiores suas ambições, mais desafiadora será a implementação.

Mas como tantas outras coisas, o valor que você recebe depende do rigor que você traz para fazê-lo.

As empresas que fazem a mudança agora podem dar um salto nos concorrentes em termos de inovação, agilidade e custo.



01

02

03

04

05

06

07

Grandes números

Diversas pesquisas com líderes financeiros e públicos de negócios mais amplos, apontam para um impulso significativo em torno da experimentação e adoção de cloud.

93%

A maioria dos executivos que participaram da pesquisa global de terceirização da Deloitte em 2018 — 93% — disseram que suas organizações estão adotando ou considerando cloud.

41%

Em uma pesquisa com quase 3.000 líderes financeiros e empresariais realizada durante um webcast da Deloitte, 41% disseram ter tecnologias cloud em vigor ou em processo de implementação. Outros 16% disseram que estão avaliando opções de nuvem.

48%

Quase metade dos executivos de finanças entrevistados no webcast disseram que a tecnologia cloud seria fundamental para o desempenho de sua organização financeira daqui dois anos.



01

02

03

04

05

06

07



01

02

03

04

05

06

07

Estamos apenas começando. Para onde devemos pilotar?

Se você está nos estágios iniciais do pensamento cloud, pode haver muito em jogo sobre onde você deve implementar um piloto.

Pergunte a si mesmo:

- Quais produtos ou serviços devem mudar continuamente para atender à demanda do cliente?
- Quais informações são fundamentais para a tomada de decisões, mas muitas vezes não estão disponíveis em tempo hábil?
- Quais produtos têm um alto custo operacional, mas também têm padrões de uso que variam de dia, semana ou mês?

Esses tipos de perguntas podem apontar para áreas de negócios onde o desempenho pode estar sofrendo com tecnologia e processos desatualizados. Quando você pensar em investir em um piloto em cloud, escolha uma área onde agilidade e eficiência realmente importam. Pode, inclusive, ser na área de Finanças.

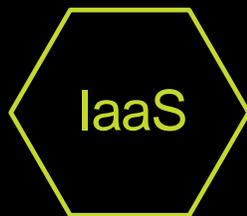


Os três sabores dos serviços cloud



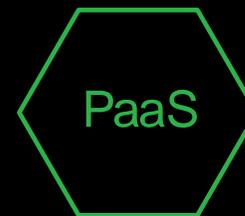
Software- as-a-service

SaaS é o serviço de cloud mais usado. Com o SaaS, as empresas pagam por aplicações em uma base de assinatura. Quase qualquer software que você possa pensar está disponível como um serviço ou provavelmente estará em breve.



Infrastructure- as-a-service

O IaaS permite que os clientes obtenham recursos sem realmente comprar hardware. Essa abordagem tem o potencial de eliminar as despesas de capital. O mercado para IaaS amadureceu rapidamente, com dezenas de provedores ansiosos para lidar com quase todas as necessidades das empresas.



Platform- as-a-service

PaaS pode ser usado por organizações que querem desenvolver novos softwares sem precisar adquirir e instalar o hardware e o sistema operacional. Também fornece acesso a serviços diferentes, novos e inovadores, como reconhecimento facial, Internet das Coisas (IoT) e inteligência artificial.



01

02

03

04

05

06

07

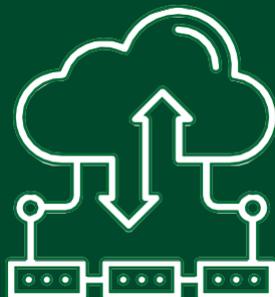


Estudo de caso

Inovação em cloud

Uma grande empresa global decidiu transferir seu principal aplicativo de processamento de transações para nuvem pública, gerando uma redução de 40% no custo operacional anual. Algumas das economias foram obtidas por causa da infraestrutura sob demanda, mas a migração para cloud também permitiu que a empresa utilizasse a automação para reduzir atividades manuais e equipes associadas.

A empresa agora é capaz de arquitetar aplicações usando componentes reutilizáveis que são mais rápidos e baratos de substituir. Além disso, a empresa agora está procurando "white label" o aplicativo para terceiros que compram seus serviços de processamento de transações.



A proposta de valor em cloud

A adoção do cloud é principalmente uma ação de redução de custos ou há outras vantagens? Como podemos realizar economias sustentáveis?

Os CFOs frequentemente são céticos quando se trata de gastos com base na promessa de benefícios financeiros. Então, quando sua empresa está construindo o business case para qualquer tipo de implementação em cloud, certifique-se de que você está olhando para o quadro geral. A área de Finanças precisa de um lugar na mesa, ninguém mais vai trazer à tona as perguntas difíceis que precisam ser feitas.

- Quanto isso vai custar e de onde vem o dinheiro?
- Quais são as economias conhecidas? Quando você vai vê-las?
- Exatamente quais novas capacidades estratégicas esse investimento em nuvem fornecerá?
- Quais as vantagens de mercado serão criadas a partir dessas novas capacidades?
- Quais são os melhores cases que você vai perceber nos primeiros seis meses?
- Como você pode capturar o valor associado no tempo de mercado e a inovação mais rápida?
- Como o cloud afetará seu modelo operacional atual e futuro?

Os CFOs devem ter cuidado com casos de negócios que dependem apenas da redução de custos tecnológicos.

A nuvem é muitas vezes menos cara para operar do que a tecnologia local, mas há armadilhas ao longo do caminho. O business case pode ser fácil de construir, mas sem acompanhar mudanças nas pessoas e processos, pode ser desafiador perceber.

Não deixe de olhar para economias que podem estar associadas ao valor da agilidade e do tempo de mercado.

Ponto-chave: Algumas empresas estão obtendo retornos de mais de 10X em seus investimentos em cloud quando respondem por todos os custos e benefícios. Essas empresas pressionam para construir um *business case* atraente — e ainda mais difícil de oferecer um valor excepcional. É uma barra alta, mas já vimos isso ser alcançado por muitas empresas e em muitas funções.



01

02

03

04

05

06

07



01

02

03

04

05

06

07

Construindo o business case

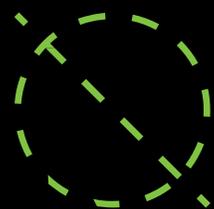
Quando se trata de desenvolver um business case para jornada cloud, não deixe de incluir categorias familiares de custos, como infraestrutura e licenciamento, bem como categorias que você pode não estar pensando, como otimização de modelos operacionais, velocidade de mercado e inovação.

Por exemplo: uma seguradora está usando a nuvem para alavancar inovações como sensores, drones e análises de imagens para coletar rapidamente informações relacionadas a danos causados por tempestades. Como resultado, a empresa é capaz de lidar com sinistros três vezes mais rápido que os concorrentes, ao mesmo tempo em que alcança maior satisfação do cliente e ganha novos negócios.

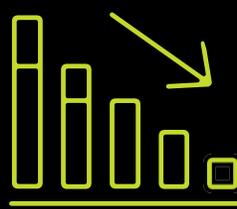
Cloud e o mercado

Recentemente analisamos empresas públicas que investiram em nuvem, estudando suas interações com os mercados financeiros. Queríamos entender como as comunicações com analistas afetaram as avaliações das empresas e, especificamente, como os analistas viram o impacto dos investimentos em cloud nos gastos operacionais.

O que aprendemos:



Capex versus Opex não apareceu como uma consideração significativa em arquivamentos, comentários e discussões de analistas.



As empresas podem estar subutilizando seus investimentos em cloud, focando apenas a redução de custos.



Analistas responderam com pouco interesse quando os investimentos em nuvem foram posicionados como redução de custos. Os interesses aumentaram significativamente quando os investimentos foram posicionados no contexto dos canais de receita ou aumento de receita.



01

02

03

04

05

06

07



01

02

03

04

05

06

07

Cloud pode ajudar a impulsionar avaliações mais altas



Ao pensar no caso de negócios financeiros para adoção da nuvem, alguns CFOs hesitam em defender a adoção, pois os gastos podem mudar de Capex para o Opex. Eles parecem acreditar que a mudança para a nuvem terá um impacto negativo no EBITDA,

que, por sua vez, será mal recebido por analistas e investidores. Nossa pesquisa revela uma perspectiva diferente: os CFOs podem ajudar a impulsionar avaliações mais altas, focando em mudanças habilitadas para cloud em suas plataformas de negócios.



Tratativas contábeis

Estou tendo dificuldade em colocar minha cabeça em torno das implicações contábeis e fiscais de mudar para o cloud. O que os outros estão fazendo?

Os relatórios e as regulamentações fiscais para o tratamento financeiro dos investimentos em cloud são complicados e mudaram significativamente no último ano. Eles provavelmente continuarão a evoluir, mas aqui está uma visão geral de alto nível. Para a maioria das empresas os custos de hardware são considerados investimentos. Quando uma empresa se move para a nuvem, esses custos podem se tornar despesas operacionais. O software em cloud é normalmente, mas nem sempre, comprado e pago mensalmente ou anualmente.

É importante que a área Finanças tenha um lugar à mesa e traga seu ponto de vista para a discussão.

Os serviços de infraestrutura, por outro lado, podem ser cobrados em tempo real com base no uso (ou seja, por gigabyte de armazenamento usado ou por minuto de servidor ligado).

Suas estruturas fiscais atuais podem ser afetadas pelos movimentos para o cloud. Os tratamentos tributários permitidos, por exemplo, variam para diferentes tipos de custos associados aos serviços em cloud. Eles também variam entre jurisdições fiscais e podem depender da localização designada da empresa, do provedor de serviços e dos ativos e transações em cloud. A complexidade está nos detalhes, então certifique-se que seu departamento fiscal está envolvido em discussões desde o início. Além disso, certifique-se de alinhar quaisquer decisões de tratamento contábil com o seu auditor.



01

02

03

04

05

06

07

Contratos

Em que questões específicas da nuvem devemos pensar?

Em negociações contratuais para serviços em cloud existem muitos novos métodos e considerações para tomar cuidado. Descontos em volume, níveis de serviço, segurança e personalização são apenas o começo. Outras questões como lock-in, responsabilidade, indenização e propriedade intelectual também podem ser considerações. Finanças — como parceira do negócio e administradora da empresa — têm um papel único e indispensável em

Paraviabilizar contratações efetivas, é importante criar uma equipe integrada de finanças, jurídico, aquisições, TI e funções comerciais, direcionadas para trabalhar em conjunto. Conselheiros externos também podem ajudar, especialmente se você não tem talento interno com experiência em contratação em cloud. Esta é uma lacuna de talento e capacidade que as empresas serão capazes de superar apenas por meio do tempo e experiência.

É especialmente importante que profissionais de finanças tragam consciência empresarial para a discussão. Não faça acordos para uma parte do negócio sem pensar nos custos, benefícios e impactos em outras.

Tenha em mente que os fornecedores de cloud normalmente constroem seus serviços e modelos de preços em torno da padronização e isso se estende à forma como eles fazem contratos. Os pedidos de mudanças significativas nos acordos padrão provavelmente serão atendidos com resistência. No entanto, os provedores de cloud estão em uma corrida por participação de mercado. Isso significa que você pode ser capaz de negociar por benefícios adicionais e recursos de serviço. Com abordagens padronizadas no núcleo, a forma como as empresas usam essas ferramentas adicionais pode ser uma fonte chave de diferenciação competitiva. Finalmente, lembre-se que os serviços em cloud continuam a evoluir, com os contratos mudando regularmente para incluir novas considerações, termos e condições. Os termos padrão dos provedores de cloud provavelmente serão diferentes a cada poucos meses. Suas habilidades e consciência precisam evoluir de acordo.



01

02

03

04

05

06

07

Segurança e risco

Ouvi dizer que os riscos associados à nuvem não são melhores ou piores — são simplesmente diferentes. Como assim?

Toda tecnologia vem com riscos únicos e cloud não é exceção. Identificamos diversas áreas de risco para ter em mente enquanto você contempla a migração de cloud.

Segurança e privacidade de dados

As preocupações de segurança que ouviu há cinco anos não são problemas com cloud hoje. De fato, as práticas de gerenciamento de riscos dos principais provedores de cloud são muitas vezes mais sofisticadas do que as de seus clientes — empresas como a sua. Apenas certifique-se de que os controles apropriados sejam estabelecidos e aplicados, envolva suas pessoas de segurança, legais e de conformidade, mas não deixe que essas considerações se tornem obstáculos.

Lock-in

Como a premissa da nuvem é "pay-as-you-go", as empresas muitas vezes assumem que é fácil mudar os provedores. Isso não é necessariamente verdade. Migrar um grande portfólio de TI de uma plataforma de cloud para outro provedor pode ser desafiador e caro. Em termos de contratação, o bloqueio pode significar penalidades financeiras significativas para a rescisão dos serviços antecipadamente — ou uma incapacidade de ajustar os preços se os custos comerciais mudarem.



01

02

03

04

05

06

07

Segurança e risco

Conformidade e riscos regulatórios

Os requisitos de conformidade relacionados à nuvem podem envolver uma ampla gama de regulamentos. Pense em Sarbanes-Oxley e Lei de Proteção de Dados da União Europeia, por exemplo. Em muitos casos, as empresas podem estar dando algum nível de controle para um fornecedor, o que pode ser uma situação desafiadora para os auditores. Há também reguladores específicos do setor e considerações a serem feitas. Os CFOs devem abordar cloud de forma a preservar sua boa conformidade e posição regulatória.

Embora existam potenciais armadilhas em torno da adoção em cloud, há também muitos exemplos de empresas colhendo benefícios significativos.

Redução de custos e outros benefícios que não se materializam

Um princípio da proposta de valor em cloud é a redução de custos. Grandes provedores, particularmente aqueles que oferecem IaaS, dizem que podem fornecer computação a um preço que as soluções locais simplesmente não podem igualar. Como ocorre com a maioria dos grandes projetos, no entanto, essas economias não acontecem, nem os outros benefícios. Diligências e esforços contínuos são necessários.

Embora existam potenciais armadilhas em torno da adoção de tecnologia em cloud, há também muitos exemplos de empresas colhendo benefícios significativos. Eles estão usando a nuvem para transformar suas ofertas de serviços e produtos, melhorar a eficiência e aumentar o engajamento dos clientes. Pode ser feito. Apenas certifique-se de que seus olhos estão bem abertos.



01

02

03

04

05

06

07



01

02

03

04

05

06

07

O modelo híbrido

Em alguns casos, as empresas buscam o melhor dos dois mundos. Eles querem aproveitar a agilidade, escalabilidade e desempenho oferecidos pela nuvem, mantendo a flexibilidade ou a segurança percebida de um sistema no local.

Esses modelos híbridos podem levar a ambientes complexos de TI onde novas ferramentas podem ser necessárias para arquitetar, proteger e gerenciar soluções híbridas em cloud.

Isso também pode ser verdade para soluções multicloud. Sem um planejamento cuidadoso, as empresas podem acabar com o pior dos dois mundos: soluções em cloud que degradam o business case.

Modelos de talentos

Quais habilidades são necessárias para se tornar uma organização 'cloud-first'? Como elas são diferentes do que temos agora?

Você pode ter lido sobre como a adoção em cloud pode acabar com os modelos de talentos de TI e isso é sempre verdade. Quando as empresas migram para a cloud, as pessoas de TI muitas vezes se encontram gastando menos tempo na manutenção e rotina de "manter as luzes acesas". Isso vale para os usuários das plataformas e infraestrutura também, incluindo os de finanças.

Além disso, a velocidade com que o trabalho acontece em organizações centradas em cloud pode aumentar drasticamente. Os loops de feedback encurtam de meses para minutos.

Quer experimentar uma nova configuração um produto para uma de suas linhas? Uma equipe pode aprender em minutos se uma mudança está funcionando efetivamente — e ajustar de acordo.

As coisas estão acelerando em finanças também. Em vez de um analista levar dias para obter respostas às perguntas de um CEO, os resultados podem literalmente ser entregues em tempo real. Veja nosso "Guia de reportes em um mundo digital" para conhecer melhor essa oportunidade. Nem todos recebem bem esse tipo de aceleração. A pressão é alta e erros estão lá para todos verem. Cloud é um veículo para democratizar dados, acostume-se com a vida no aquário.

A oferta bruta de talentos é outra área onde as empresas podem enfrentar desafios. Os principais provedores de serviços em cloud estão atraindo muitos dos melhores desenvolvedores e analistas, deixando outras empresas pressionadas para conseguir as pessoas de que precisam. Certifique-se de que está olhando para o seu modelo operacional e de talento em conjunto com qualquer migração em cloud.



01

02

03

04

05

06

07



01

02

03

04

05

06

07

Talentos na nuvem

Uma empresa de serviços globais estava procurando oferecer experiências inovadoras para aumentar sua força de trabalho, acessar pools de talentos alternativos e moldar uma cultura de aprendizado contínuo — totalmente apoiada pela tecnologia digital. O trabalho envolveu alinhar liderança, projetar a estratégia de talentos e lançar uma faculdade de tecnologia construída em torno de uma experiência de aprendizagem digital.

A empresa desenvolveu um estado futuro operando um modelo, uma abordagem de governança, uma estratégia de medição e um quadro curricular. Além disso, um bootcamp foi projetado para ingressar graduados universitários de cursos não-engenharia, em funções tecnológicas. Esta empresa agora possui um programa de aprendizagem tecnológica ligado diretamente às suas necessidades de negócios e missão organizacional.

A faculdade de tecnologia ajuda a desenvolver profissionais técnicos e não técnicos e mantém a organização na vanguarda dos conceitos de tecnologia. Como resultado, a empresa é capaz de gerenciar melhor suas necessidades de recrutamento e práticas de desenvolvimento de carreira, ao mesmo tempo em que promove uma cultura de engenharia experiente em tecnologia.

Oportunidades financeiras

Estamos olhando para uma nova plataforma de finanças. As versões em cloud do software ERP estão prontas para melhorar o desempenho de empresas como a nossa? O que mais devemos considerar?

Os principais provedores de ERP estão favorecendo as versões otimizadas em cloud de seu software, enquanto alguns oferecem apenas opções nativas da nuvem. Embora eles provavelmente continuarão a apoiar a tecnologia local pelos próximos 10 anos ou mais, muitos de seus investimentos em inovação estão agora ligados diretamente aos serviços em cloud.

Como resultado, as soluções em cloud devem ser a posição inicial padrão para a maioria das empresas que olham para as principais plataformas financeiras hoje. Podem haver componentes específicos que precisam permanecer na mesma por enquanto, mas essa necessidade provavelmente não durará muito tempo.

Para o SaaS, os cronogramas de implementação e a complexidade foram muito reduzidos. Embora as integrações entre componentes ou plataformas ainda precisem ser construídas, dois dos requisitos mais demorados foram cortados drasticamente. Primeiro, o tempo gasto desenvolvendo objetos e funcionalidades personalizados foi reduzido com a disponibilidade de processos de negócios padrão e recursos de configuração aprimorados.

E, segundo, o tempo necessário para desenvolver modelos de relatórios encolheu. Esses modelos estão em grande parte disponíveis fora da caixa, prontos para serem lançados quando você desejar.



01

02

03

04

05

06

07

Oportunidades financeiras

O impulso em torno do ERP com base em cloud promete algo que as organizações há muito desejam: a capacidade de descobrir e compartilhar insights de negócios mais rápido e mais facilmente. As versões em cloud e on-premise das principais soluções de software ERP estão se aproximando da equivalência funcional. Dito isso, a gestão de mudanças é um negócio ainda maior do que era no passado. Você terá que se adaptar a processos padronizados porque há pouco espaço para personalizar seus próprios processos. E com atualizações e lançamentos frequentes, sua equipe precisará adotar uma cultura de melhoria contínua. Isso é uma coisa boa.

Os principais fornecedores de ERP têm diferentes estratégias de cloud e é importante entender como suas plataformas e arquitetura se encaixarão com o seu negócio. Muitas organizações já têm a fundação de dados ou iniciativas de data lake em andamento. Certifique-se de determinar como a plataforma ERP se integrará a esses esforços.

Há também diferentes modelos sendo vendidos pelos fornecedores de ERP — single tenant, multi-tenant, cloud privada, cloud pública e outras abordagens personalizadas. Entenda exatamente que tipo de plataforma e serviços você está comprando e as implicações das escolhas. Quanto mais você se desvia da estratégia principal de arquitetura e plataforma dos fornecedores de ERP, provavelmente enfrentará mais desafios na adoção. Um maior desvio pode até colocar em risco alguns dos benefícios potenciais de se migrar para a nuvem.

Os principais fornecedores de ERP têm diferentes estratégias de cloud e é importante entender como suas plataformas e arquitetura se encaixarão com o seu negócio.





01

02

03

04

05

06

07

Insights na nuvem

Uma organização global sabia que tinha muitos pontos de dor em torno do gerenciamento de dados. O time de Finanças não conseguiu recuperar o que precisava de seus mainframes legados, o que criou desafios quando as informações eram necessárias para tomar decisões cruciais. Os dados eram desafiantes para o acesso e quase impossíveis de analisar. O cliente percebeu que precisava de uma nova plataforma baseada em nuvem para

melhorar relatórios e mudar uma cultura que baseava suas decisões em suposições.

A demanda por mudanças veio de Finanças, mas também de outras partes do negócio que enfrentaram desafios com sistemas legados. Como a mudança teve suporte de todos os níveis do negócio, comunicar os resultados desejados em toda a empresa foi fácil.

A equipe de implementação incluiu talentos de finanças, estratégia, análise e tecnologia. Esta organização agora está procurando estender novos recursos valiosos, incluindo análises, em toda a empresa. Com uma base cloud em vigor, a empresa está se tornando uma potência orientada a dados e adotando tecnologias avançadas para monetizar novas oportunidades.

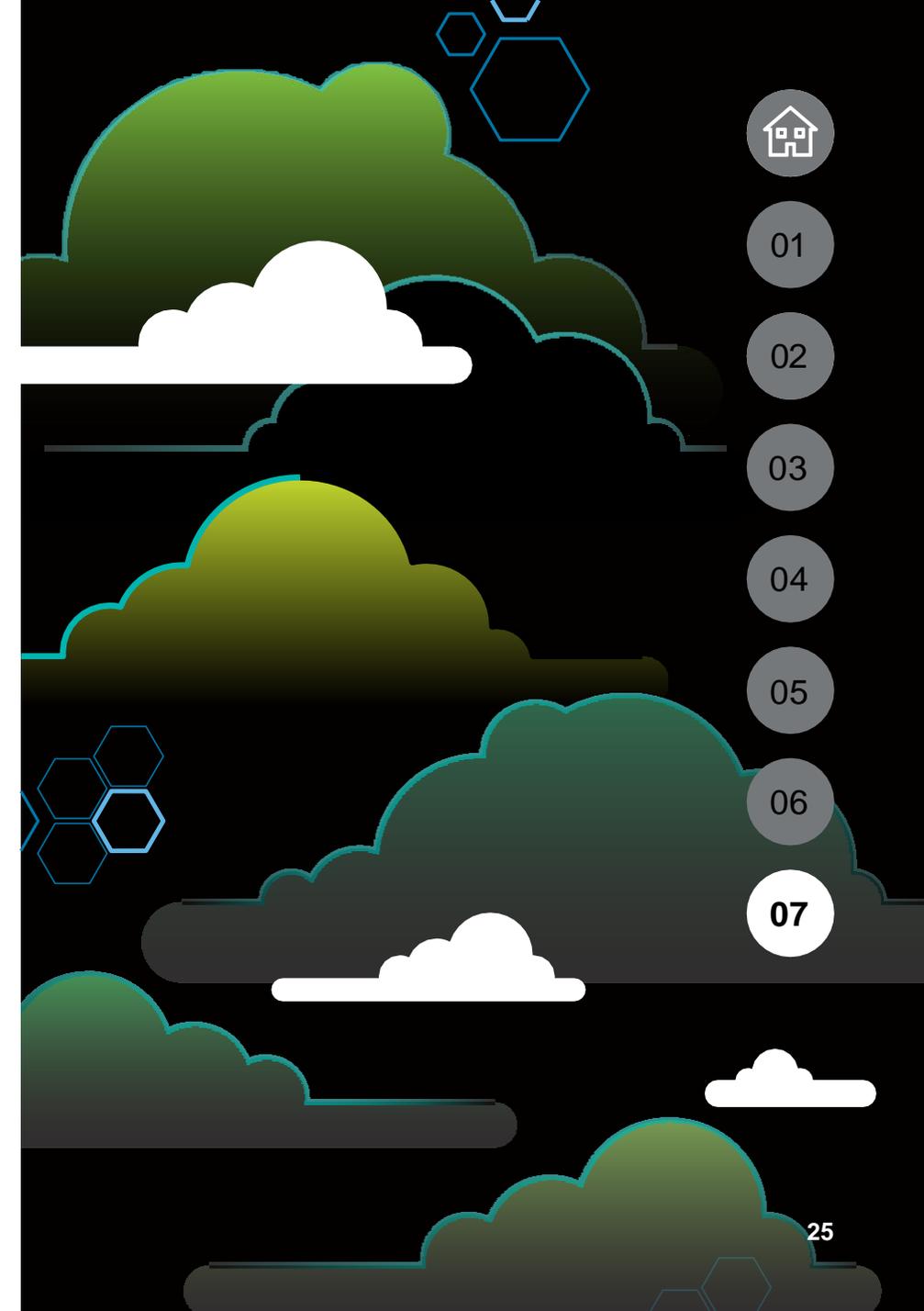
É hora de agir

Como CFO, você sabe que os investimentos em cloud farão parte do futuro, impulsionados pela necessidade de inovação, pela necessidade de redução de custos, ou ambos.

Para algumas organizações, a área de Finanças em si é uma oportunidade promissora na nuvem. Por exemplo, com os recursos de cloud em mãos, finanças poderia produzir e entregar relatórios de gerenciamento em tempo real para ajudar os líderes de negócios a tomar melhores decisões, de forma mais rápida. A nuvem também pode permitir que a área de finanças padronize e simplifique processos. Dado os desafios que temos visto em algumas empresas, essas capacidades podem ser consideradas quase inestimáveis.

Em outras áreas do negócio, as oportunidades de inovação estão trazendo, cada vez mais, cloud para conversas. Vendas e marketing, cadeia de suprimentos, atendimento ao cliente em P&D - os CFOs precisam estar cientes de todas essas oportunidades.

Como tantos projetos importantes, a chave para a eficácia com a nuvem é ter um plano viável e continuar em movimento. Aumentar os pilotos pode ser uma maneira inteligente avançar, tendo um gostinho do que é possível, ao mesmo tempo que dá tempo para trazer outras partes do negócio junto. E com finanças à mesa, você pode ter certeza de que novas iniciativas podem ser estendidas por toda a empresa quando for a hora certa.



Contatos no Brasil



Renata Muramoto

Sócia-líder da Consultoria Empresarial

Contato: renatamuramoto@deloitte.com



Claudio Paixão

Sócio da frente de Finance & Enterprise Performance

Contato: cpaixao@deloitte.com



Caroline Yokomizo

Sócia da frente de Finance & Enterprise Performance

Contato: cyokomizo@deloitte.com



Ligia Penna

Gerente sênior da frente de Finanças

Contato: lpenna@deloitte.com



Lúcia Pombal

Gerente sênior da frente de Finanças

Contato: lpombal@deloitte.com



Matheus Alcantara

Gerente sênior da frente de Finanças

Contato: maalcantara@deloitte.com



01

02

03

04

05

06

07



A Deloitte refere-se a uma ou mais empresas da Deloitte Touche Tohmatsu Limited (“DTTL”), sua rede global de firmas-membro e suas entidades relacionadas (coletivamente, a “organização Deloitte”). A DTTL (também chamada de “Deloitte Global”) e cada uma de suas firmas-membro e entidades relacionadas são legalmente separadas e independentes, que não podem se obrigar ou se vincular a terceiros. A DTTL, cada empresa membro da DTTL e cada entidade relacionada são responsáveis apenas por seus próprios atos e omissões, e não entre si. A DTTL não fornece serviços para clientes. Por favor, consulte www.deloitte.com/about para saber mais.

A Deloitte é líder global de auditoria, consultoria empresarial, assessoria financeira, gestão de riscos, consultoria tributária e serviços correlatos. Nossa rede global de firmas-membro e entidades relacionadas, presente em mais de 150 países e territórios (coletivamente, a “organização Deloitte”), atende a quatro de cada cinco organizações listadas pela Fortune Global 500®. Saiba como os cerca de 335 mil profissionais da Deloitte impactam positivamente seus clientes em www.deloitte.com.

Esta comunicação contém apenas informações gerais e nenhuma das empresas Deloitte Touche Tohmatsu Limited (“DTTL”), sua rede global de firmas-membro ou suas entidades relacionadas (coletivamente, a “organização Deloitte”) está, por meio desta comunicação, prestando consultoria ou serviços profissionais. Antes de tomar qualquer decisão ou medidas que possam afetar suas finanças ou sua empresa, você deve procurar um consultor profissional qualificado.

Nenhuma representação, garantia ou compromisso (expresso ou implícito) é dado quanto à precisão ou integridade das informações contidas nesta comunicação e nenhuma das empresas DTTL, suas firmas-membro, entidades relacionadas, profissionais ou agentes devem ser responsabilizados por qualquer perda ou dano que ocorra direta ou indiretamente em conexão com qualquer pessoa que confie nesta comunicação. A DTTL, cada uma de suas firmas-membro e suas entidades relacionadas são legalmente separadas e independentes.

© 2021. Para mais informações, contate a Deloitte Global.