

dhauz.®

# IMPACTO DA IA EM EMPRESAS DE PRIVATE EQUITY

Saiba como as ferramentas de inteligência artificial estão transformando a maneira como os fundos operam, tomam decisões e geram valor a partir de seus investimentos



# IMPULSIONANDO A CRIAÇÃO DE VALOR

## COM ANÁLISES AVANÇADAS EM PRIVATE EQUITY

### INTRODUÇÃO

As empresas de private equity evoluíram ao longo do tempo de investidores puros, com expertise no setor fornecida principalmente por executivos seniores aposentados, para operadores ativos, especialistas do setor e profundamente envolvidos no dia a dia das empresas de seu portfólio. Nesse cenário, análises avançadas e inteligência artificial (IA) **podem gerar valor incremental para fundos de private equity na faixa de 15% a 20%, impulsionando o crescimento da receita, melhores margens operacionais e uma aplicação de capital mais eficiente.**

A ciência de dados e a IA podem gerar um elo comum em todo o portfólio, criando padrões comuns e processos automatizados para ajudar os operadores a identificar oportunidades de aumento de produtividade e crescimento da receita. Também podem gerar oportunidades que não são identificadas casualmente sem uma análise profunda dos dados operacionais com ferramentas avançadas.

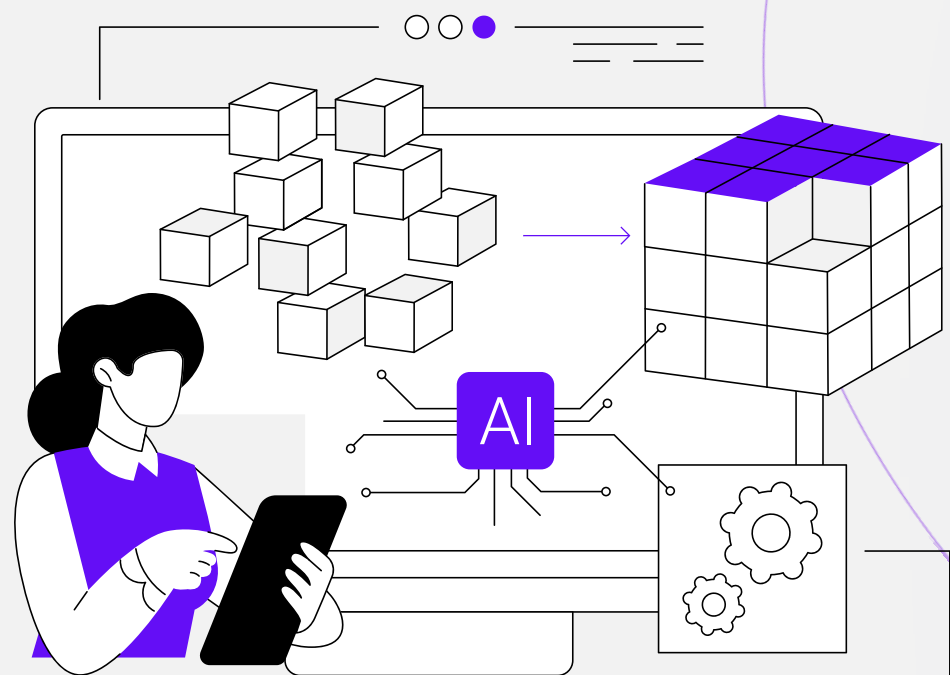
Embora essas soluções possam ser aplicadas a qualquer empresa, pequena ou grande, acreditamos que os **portfólios de private equity podem se beneficiar mais, considerando três fatores principais:**



1. cultura orientada a valor;
2. o valor que essas ferramentas geram em comparação com um investimento inicial mínimo;
3. a capacidade de utilizar ferramentas e sistemas de suporte à decisão quase idênticos em diferentes empresas e setores.

# FOCO NA EFICIÊNCIA OPERACIONAL

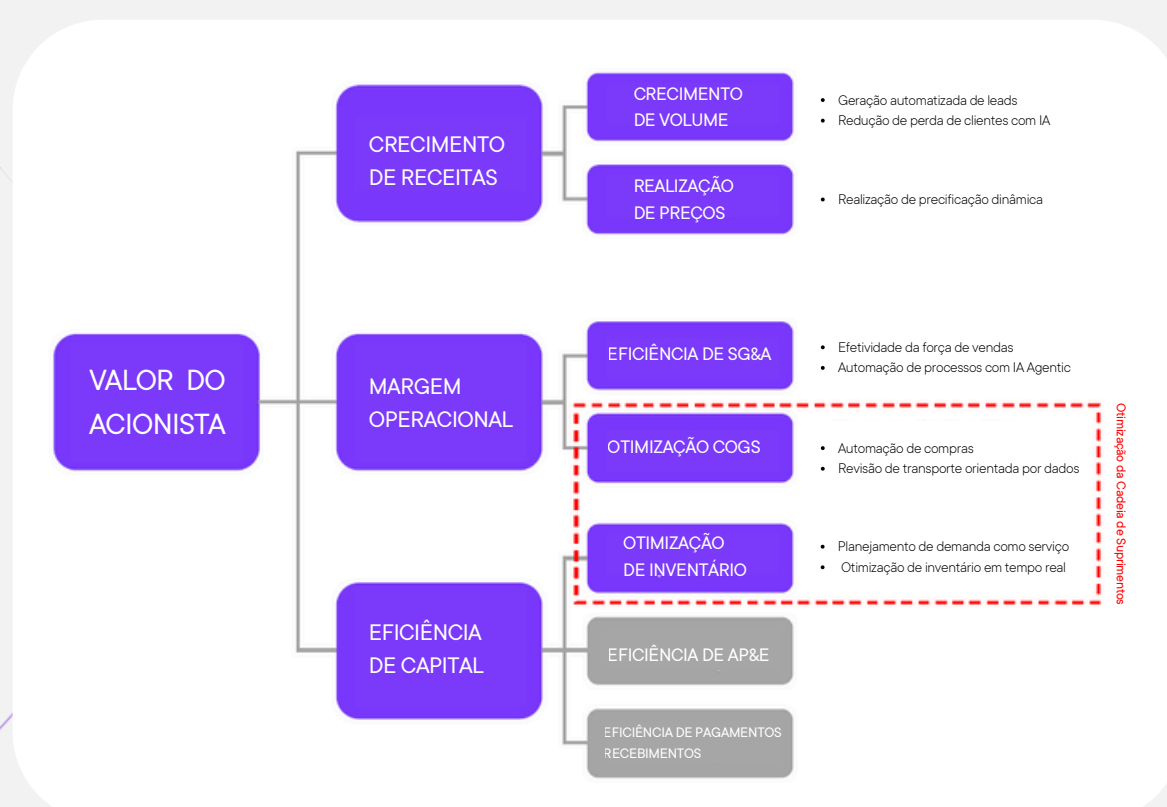
A eficiência operacional ao longo do tempo é uma das principais alavancas para a criação de valor. No entanto, melhorar a produtividade de forma contínua e contínua é um enorme desafio. Para um fundo de private equity, **o tempo é essencial, pois os fundos normalmente mantêm as empresas do portfólio por 5 a 7 anos, antes de vendê-las.** É necessário um plano para impulsionar a eficiência operacional desde o primeiro dia.



Muitas empresas do portfólio exigem orientação estratégica e expertise, além de capital, para crescer e escalar. A ciência de dados e a IA podem ser um catalisador para aumentar a eficiência, a lucratividade e a identificação de novas fontes de receita. Os fundos de private equity não precisam criar uma estrutura de custos fixa massiva para impulsionar um programa como este, mas há benefícios em impulsionar a adoção de ferramentas e agentes comuns em todo o portfólio. Semelhante à GE e ao Six-Sigma<sup>1</sup>, à Danaher e ao Danaher Business System<sup>2</sup>, os fundos de private equity podem defender a adoção da IA para eficiência operacional e padronização, a fim de gerar valor incremental.

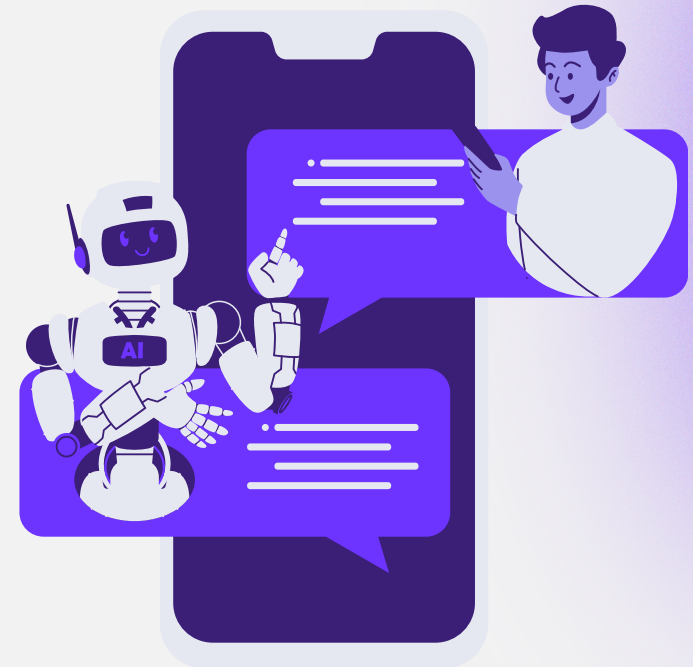
A ciência de dados e a IA também podem desempenhar um papel importante durante o processo de prospecção e avaliação de negócios, sendo capazes de encurtar a avaliação e a análise de clientes em potencial e negócios, liberando tempo para a equipe se concentrar em outras tarefas. Neste artigo, focaremos apenas após a tomada de uma decisão de investimento e a adição de uma empresa ao portfólio.

Para ilustrar o potencial de criação de valor pela adoção de análises avançadas e sistemas de suporte à decisão por IA, **usaremos uma árvore de valor para o acionista simples.**



# CRESCIMENTO DA RECEITA

Análises avançadas e inteligência artificial (IA) estão revolucionando o cenário de vendas, aprimorando a geração de leads, reduzindo a rotatividade de clientes e otimizando a concretização de preços. Ao alavancar insights baseados em dados, as empresas podem identificar leads de alto potencial com mais precisão.



Algoritmos de IA analisam grandes quantidades de dados para descobrir padrões e prever quais clientes em potencial têm maior probabilidade de conversão, permitindo que as equipes de vendas concentrem seus esforços nas oportunidades mais promissoras.

Essa abordagem direcionada não apenas aumenta a eficiência da geração de leads, mas também melhora a taxa geral de conversão, gerando maiores volumes de vendas. Por exemplo, uma empresa da Fortune 500 gerou mais de 60 mil Leads Qualificados de Marketing (MQLs) a partir de feiras, webinars, campanhas por e-mail e web, e de seu website. Apenas uma pequena fração desses leads foi efetivamente fechada com sucesso pelos representantes de vendas, geralmente com vendas de um dígito médio a baixo. Se desconsiderarmos o aspecto educacional e de branding dos investimentos em Marketing, converter apenas menos de 10% desses leads representa um enorme desperdício de recursos e capital de Marketing e Vendas.



A automação tornou esse processo mais eficaz, criando um processo de qualificação de leads baseado em dados e enriquecendo esses leads com fontes de dados internas e externas. **Esses MQLs mais qualificados foram então priorizados com base em regras de negócios predefinidas e enviados diretamente aos representantes de vendas por meio de uma ferramenta de CRM.**

Menos leads foram repassados aos representantes de vendas, mas com uma qualidade muito superior. O ROI foi inferior a 12 meses e a equipe de vendas internas, que antes era responsável pela qualificação de leads, foi redirecionada para gerenciar e expandir diretamente algumas contas pequenas.



A IA e a análise avançada desempenham um papel crucial na compreensão do comportamento do cliente e na identificação de sinais precoces de insatisfação. Ao monitorar continuamente as interações e o feedback dos clientes, os sistemas de IA podem prever quais clientes correm o risco de abandono e sugerir medidas proativas para retê-los. **Isso pode incluir ofertas personalizadas, comunicação direcionada ou serviços de suporte sob medida.**

Essas estratégias ajudam a aumentar a fidelidade do cliente e a impulsionar o crescimento futuro dessas contas. Por exemplo, uma empresa de telecomunicações estava enfrentando dificuldades com a rotatividade de clientes e como suas pontuações de NPS não eram as únicas a fornecer insights adicionais sobre a satisfação do cliente. Tradicionalmente, apenas um pequeno número de pesquisas é respondido, menos de 5%, e o feedback está vinculado a eventos passados.

Ao implementar a análise preditiva de forma rápida e interativa, a empresa desenvolveu um modelo que analisava dados de NPS, bem como dados de interação com o cliente e navegação na web. **O modelo inicialmente apresentou uma precisão de 83%, prevendo a satisfação do cliente e a probabilidade de rotatividade potencial.** Como benefício adicional, o modelo foi capaz de correlacionar as causas-raiz da rotatividade de clientes, permitindo à empresa definir planos de ação tangíveis para preveni-la.

A realização de preços é outra área em que a IA e a análise avançada podem impactar significativamente as vendas. **Ao analisar tendências de mercado, preços da concorrência e disposição do cliente a pagar, a IA pode recomendar estratégias de precificação ideais que maximizem a receita sem alienar clientes.**

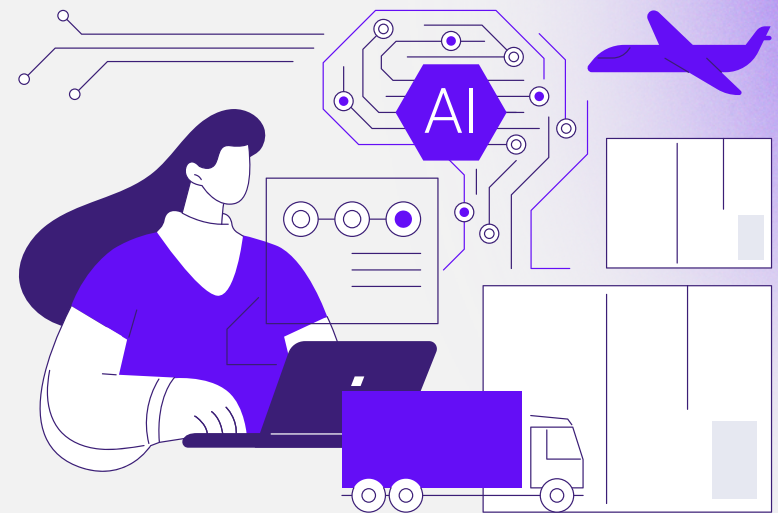


Essa abordagem dinâmica de precificação garante que os preços sejam competitivos, porém lucrativos, adaptando-se às condições de mercado em tempo real. **Empresas de bens de consumo e industriais visam um ganho de preço líquido de 1% a 3% ao ano.**

Empresas que possuem plataformas de vendas diretas, indiretas e digitais têm lutado para manter os ganhos de preços sem criar conflitos de canais. A IA e a análise avançada auxiliam na concretização de preços, concentrando-se na criação de curvas de elasticidade dinâmicas, reduzindo vazamentos e analisando o feedback em tempo real sobre a eficácia das promoções, permitindo que as equipes de precificação recalibrem parâmetros e ações com mais frequência.

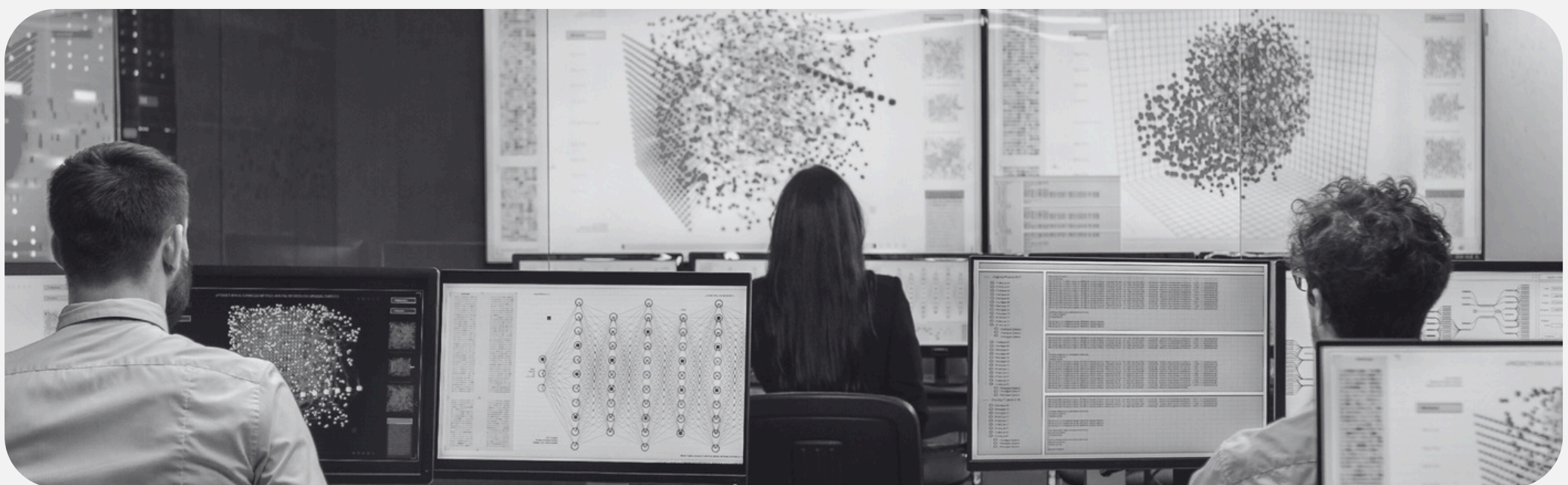
# MARGENS OPERACIONAIS

A análise avançada e a inteligência artificial (IA) são essenciais para aumentar as margens operacionais em diversas funções de negócios. **Na eficácia da força de vendas, ferramentas baseadas em IA podem aumentar significativamente a produtividade, automatizando tarefas rotineiras como qualificação de leads, acompanhamentos e entrada de dados.** Isso permite que as equipes de vendas se concentrem em atividades de alto valor, como fechar negócios e construir relacionamentos com os clientes.



A IA também pode fornecer insights em tempo real sobre o desempenho de vendas, ajudando os gerentes a identificar áreas de melhoria e otimizar estratégias. Ao alavancar a análise preditiva, as empresas podem prever tendências de vendas e ajustar suas táticas de acordo, garantindo que os recursos sejam alocados de forma eficiente e eficaz.

Por exemplo, uma empresa farmacêutica teve o desafio de saber como aumentar as vendas de um novo medicamento voltado para uma doença rara. Esses medicamentos não eram comumente prescritos e exigiam um processo específico devido a requisitos legais e regulatórios. **A empresa farmacêutica desenvolveu um modelo de aprendizado de máquina para mapear um conjunto de médicos com maior probabilidade de prescrever o novo produto.**



O modelo aumentou a base de prescritores, identificando médicos que prescreviam menos do que a média ou que não prescreviam, mas que tinham características semelhantes a outros médicos considerados "prescritores de alta frequência".

Os representantes de vendas receberam então uma lista de médicos com conteúdo de marketing direcionado para comunicar a proposta de valor do novo medicamento. **O modelo também ajudou a definir como tornar a interação mais bem-sucedida, e a empresa observou um aumento de 15% no número de médicos que prescreveram o novo medicamento.**

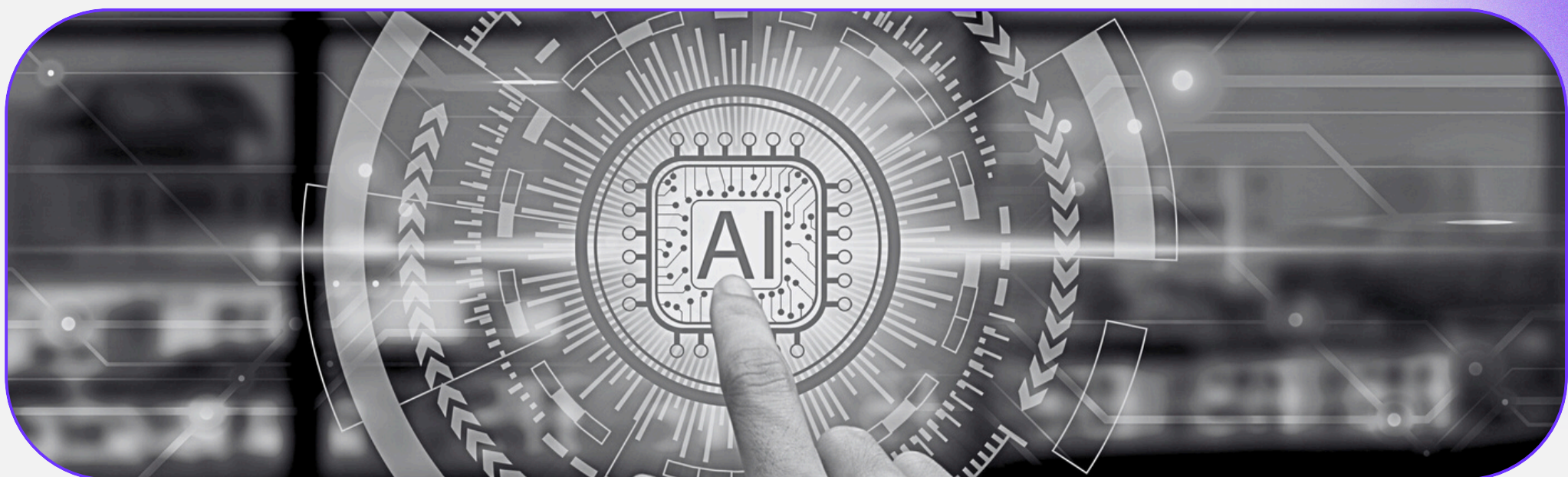
Na automação de processos de back-office, a IA transforma as operações nos departamentos Financeiro, Jurídico e de RH, automatizando tarefas repetitivas, aumentando a precisão e potencialmente reduzindo fraudes.

Por exemplo, sistemas com tecnologia de IA podem lidar com entrada de dados, processamento de faturas e cálculos de folha de pagamento com intervenção humana mínima, reduzindo erros e liberando a equipe para se concentrar em tarefas de valor agregado ou iniciativas estratégicas.

No domínio jurídico, a IA pode auxiliar na análise de contratos e no monitoramento de conformidade, garantindo que os processos legais sejam simplificados e os riscos minimizados. Da mesma forma, os departamentos de RH podem se beneficiar da IA em recrutamento, integração de funcionários e gestão de desempenho, resultando em operações de recursos humanos mais eficientes e eficazes.

Um dos principais alvos da automação é o processo de fechamento financeiro. Normalmente, um processo que requer ampla intervenção humana pode ser simplificado de dias para algumas horas com o suporte de ferramentas avançadas de IA e ML.

A automação pode facilitar a ingestão de dados de diferentes fontes, a aplicação de regras de negócios para que a contabilidade seja seguida, a sinalização de exceções que exigem intervenção manual e a geração de insights oportunos para apoiar a alta liderança.



A IA Agentic em compras é outra área em que análises avançadas e IA podem gerar melhorias significativas. Ao automatizar processos de tomada de decisão e aproveitar conjuntos de dados complexos, a IA Agentic pode otimizar os níveis de estoque, automatizar o atendimento de pedidos e identificar ineficiências na cadeia de suprimentos. Isso leva a ciclos de compras mais rápidos, custos reduzidos e melhor desempenho dos fornecedores.

Os agentes de IA também podem aplicar políticas de compras automaticamente, garantindo a conformidade e o controle de custos sem a necessidade de supervisão humana constante. Este uso estratégico da IA na aquisição, as empresas a navegar pelos desafios econômicos e a manter uma vantagem competitiva. **A otimização dos custos de atendimento é crucial para manter margens operacionais saudáveis, e a IA também desempenha um papel fundamental aqui.**



Sistemas baseados em IA podem analisar grandes quantidades de dados para prever a demanda com precisão, gerenciar níveis de estoque e otimizar rotas de transporte. Isso não apenas reduz os custos de transporte e armazenagem, mas também minimiza o desperdício e aumenta a eficiência geral. Ao otimizar as operações logísticas e aprimorar a tomada de decisões, **a IA ajuda as empresas a responder rapidamente às mudanças do mercado e a manter a excelência operacional.**

Para otimizar os custos de transporte, as empresas estão adotando uma visão mais holística de suas rotas, criando um centro de comando. Este centro de comando centraliza o comando e o controle dos serviços de transporte. Isso inclui capturar solicitações de transporte, otimizar roteirizações, agendamentos, monitorar a movimentação de veículos e cargas e gerenciar riscos e pagamentos.

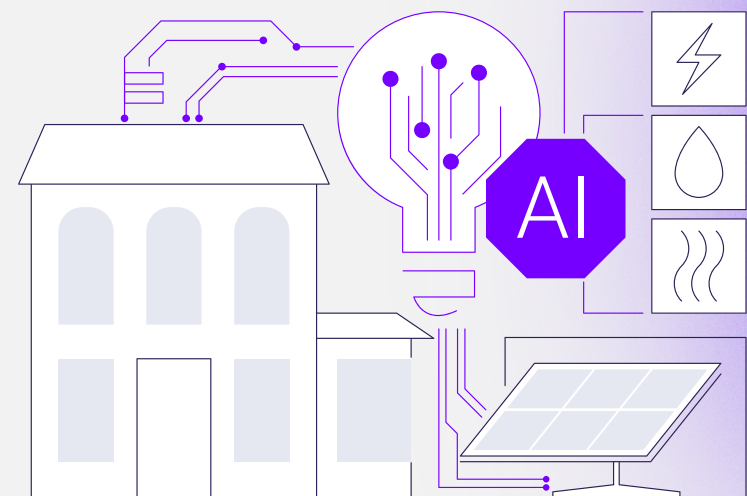
O centro de comando visa aumentar a eficiência, a visibilidade e a melhoria contínua na gestão de transportes. A automação e a análise avançada são facilitadoras, apoiando a equipe na tomada de decisões, minimizando riscos e atrasos e relatando as reduções reais de custos. **Uma empresa global de bebidas que implementou totalmente esse conceito obteve uma redução de 8% a 9% em seu custo total de frete.**

## EFICIÊNCIA DE CAPITAL

Análises avançadas e inteligência artificial (IA) estão transformando a gestão de estoque, permitindo a previsão de demanda baseada em dados e a otimização dos níveis de estoque. Algoritmos de IA analisam dados históricos de vendas, tendências de mercado, padrões sazonais e informações em tempo real para prever a demanda futura com alta precisão.

Isso permite que as empresas mantenham níveis ideais de estoque, evitando excessos e rupturas. Ao utilizar a IA, as empresas podem responder rapidamente a mudanças no comportamento do consumidor e a fatores externos, garantindo que o estoque esteja alinhado com a demanda real.

Além disso, análises avançadas dão suporte à gestão de estoque, fornecendo insights práticos sobre a movimentação de estoque e as operações do armazém. Sistemas com tecnologia de IA podem rastrear o estoque em tempo real, automatizar os processos de reposição e otimizar o espaço de armazenamento. Isso leva à redução de custos operacionais, minimização de desperdícios e aumento da eficiência.



No passado, para melhorar a previsão de demanda, as empresas adquiriam e implementavam uma ferramenta especializada. Esse era um processo caro, longo e com ROI questionável. Uma das principais reclamações é o fato de que essas ferramentas foram desenvolvidas para atender a um grande número de empresas, mas não conseguiram ser a ferramenta perfeita para todas elas.

Agora, as empresas estão utilizando uma biblioteca de algoritmos hospedados na nuvem, projetados para suas necessidades e portfólios específicos. Esse modelo SaaS permite que as empresas avancem mais rapidamente e tenham mais flexibilidade para ajustar modelos e calibrar a precisão, se necessário. Essa abordagem elimina a necessidade de investimento inicial em Capex, e as empresas pagam um custo associado ao número de DFUs e à quantidade de vezes que desejam executar seu processo de previsão de demanda por mês. Juntamente com ferramentas analíticas avançadas para auxiliar na otimização de estoque em todo o portfólio, as empresas obtiveram uma redução de 12 a 15% em seu estoque total em termos monetários.

## POTENCIAIS BENEFÍCIOS

A maioria dessas ferramentas e sistemas de suporte à decisão pode ser conectada sob demanda a partir de um repositório central e/ou usando o ecossistema certo. Após um investimento inicial para desenvolver essas ferramentas, a implantação requer apenas 2 a 3 semanas de configuração e calibração.

<p><b>CRESCIMENTO DE RECEITA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Geração automatizada de leads</li> <li>Redução de churn de clientes com IA</li> <li>Realização de precificação dinâmica</li> </ul>	<p>IA/ML para qualificar e priorizar novos leads para equipes de vendas via CRM</p> <p>RPA e IA agentic analisando pontuações NPS e ações de sucesso para aumentar retenção</p> <p>Algoritmos e modelos de ML para gerar insights e IA para analisar grandes volumes de dados</p>	<p><b>6 a 8 p.p.</b></p> <p><b>aumento de vendas</b></p> <p>(crescimento de dois dígitos em territórios de mercado menos maduros)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Qualificação de leads com dados internos + externos</li> <li>Alimentação de listas de priorização via CRM</li> <li>Experiência do cliente orientada por dados</li> <li>Automação de interações com clientes</li> <li>Análises para mapear causas de churn</li> <li>Previsão de NPS/churn com IA</li> <li>Curvas de elasticidade de preços orientadas por ML</li> <li>Preços dinâmicos guiados por análise preditiva</li> <li>Ações raiz em vazamentos/descontos</li> </ul>
<p><b>CRESCIMENTO OPERACIONAL</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Efetividade da força de vendas</li> <li>Automação de processos com IA Agentic</li> <li>Automação de compras</li> <li>Revisão de transporte orientada por dados</li> </ul>	<p>Análises avançadas para definir melhores ofertas/opportunidades para maximizar conversão</p> <p>RPA e IA agentic para fechamento financeiro, Jurídico, RH e processos de backoffice</p> <p>IA conduzindo processos de bidding automatizado para fornecedores aprovados</p> <p>Análises orientando produtividade de frota, reduzindo desperdício e riscos</p>	<p><b>4 a 6 p.p.</b></p> <p><b>redução de custos operacionais</b></p> <p>(Resultados dependem da maturidade da indústria e dos processos/tecnologias atuais)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Modelo de ML para mapear clientes potenciais</li> <li>Conjunto pré-definido de ações para reps</li> <li>Integração reps + CRM no processo de vendas</li> <li>Identificação de resultados de negócios desejados</li> <li>Ferramentas de desenvolvimento + IA agentic para suporte de QA/QC, testes, treinamento e implantação de ferramentas</li> <li>Definição de fronteiras para escopo de IA agentic</li> <li>Base de conhecimento e templates para RFI/RFQ</li> <li>Medição e monitoramento de resultados</li> <li>Centro de comando para dirigir produtividade</li> <li>Análises preditivas + IA para monitorar custos</li> <li>Uso de analytics para redução de custos</li> </ul>
<p><b>EFICIÊNCIA DE CAPITAL</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Planejamento de demanda como serviço (Demand planning as-a-Service)</li> <li>Otimização de inventário em tempo real</li> </ul>	<p>Algoritmo em nuvem sob demanda com calibração mínima</p> <p>Analytics preditivo e RPAs processando grandes volumes de dados para apoiar decisões</p>	<p><b>12 a 15 p.p.</b></p> <p><b>redução de inventário</b></p> <p>(Previsão de demanda melhorada e otimização de níveis de inventário por categoria/produto)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>PoC para calibrar algoritmos e ingestão de dados</li> <li>Treinamento de equipe no uso de modelos e outputs</li> <li>Revisões mensais/trimestrais para ajustes de aderência</li> <li>Consolidação de fontes de dados (ingestão/lake)</li> <li>Calibração de algoritmos para diferentes categorias</li> <li>Estoques preditivos com precisão de +80%</li> </ul>

Promover a padronização entre as empresas do portfólio envolve o aproveitamento de ferramentas baseadas em IA para harmonizar processos, sistemas e padrões de relatórios. Ao automatizar tarefas repetitivas, a IA garante a consistência em todas as operações, aumentando a eficiência e reduzindo erros.

Por exemplo, a IA pode criar painéis unificados de relatórios de dados que fornecem uma visão coesa do desempenho em todas as empresas do portfólio. **Além disso, a IA agiliza as operações em áreas como processos de RH, compras e conformidade, contribuindo ainda mais para a uniformidade e eficácia operacional.**



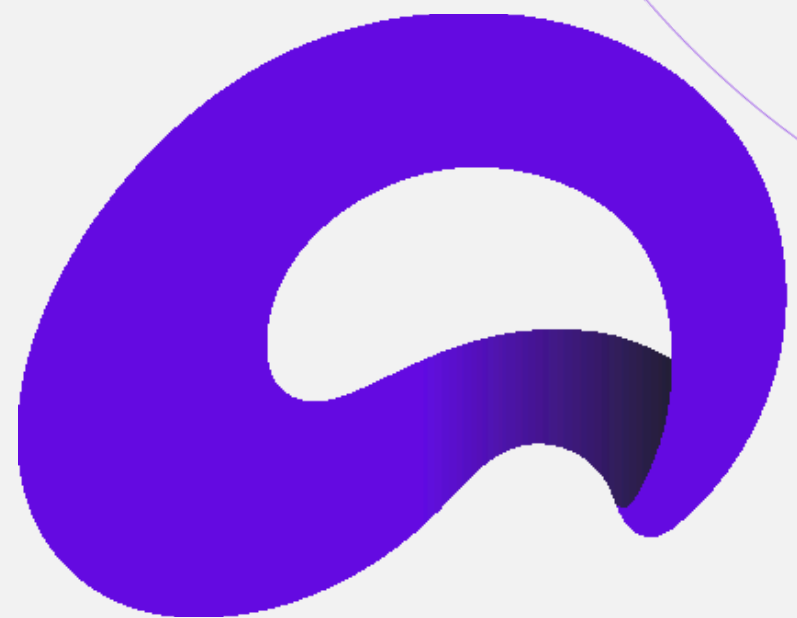
## PRINCIPAIS CONSIDERAÇÕES PARA ADOÇÃO

As principais considerações para adoção incluem abordar desafios específicos de empresas de private equity, como superar problemas de integração com sistemas legados entre as empresas do portfólio, gerenciar a resistência das partes interessadas à adoção da IA e às mudanças operacionais e garantir a conformidade com a privacidade de dados e o uso ético da IA. Para facilitar a adoção, as empresas podem implementar programas piloto em empresas selecionadas do portfólio e colaborar com provedores externos de IA e análise de dados para obter expertise e ferramentas.

Outra possibilidade é criar um ecossistema de empresas especializadas que desenvolverão e manterão essas ferramentas e modelos. Essas empresas poderiam ser remuneradas com base em um modelo de compartilhamento de riscos, com uma combinação de pagamentos fixos e variáveis com base nos resultados, em vez do método tradicional de tempo e materiais. Isso também permite um envolvimento contínuo e suporte por um período mais longo, apoiando equipes com treinamento e suporte em gestão de mudanças.

## Sobre a dhauz

A dhauz é uma empresa global de tecnologia e serviços profissionais especializada em consultoria orientada a dados, análises avançadas e soluções de inteligência artificial (IA). A empresa é apaixonada por tecnologia e utiliza sua profunda expertise em ciência de dados para ajudar a resolver alguns dos desafios de negócios mais desafiadores. A dhauz colabora com as principais mentes analíticas para fornecer soluções de ponta que transformam processos de negócios e geram valor.



Os serviços da empresa são projetados para ampliar a inteligência humana e aprimorar a tomada de decisões em diversas funções de negócios. Os recursos da dhauz em análises preditivas, prescritivas e descritivas permitem que as empresas prevejam resultados futuros, determinem decisões ideais e traduzam comportamentos passados em insights acionáveis. A empresa está comprometida em ajudar as organizações a navegar em cenários de dados complexos e atingir objetivos estratégicos, como ganho de margem e redução de custos. Ao integrar análises avançadas e IA às operações de negócios, **a dhauz capacita os clientes a tomar decisões informadas e capturar valor significativo de seus dados.**

### REFERÊNCIAS:

1 A General Electric (GE) é reconhecida pela implementação bem-sucedida do Six Sigma, uma metodologia baseada em dados que visa melhorar a qualidade por meio da eliminação de defeitos e da variabilidade nos processos. Aqui está uma análise detalhada de como a GE aproveitou o Six Sigma para impulsionar a excelência operacional e aumentar a produtividade. Nos primeiros cinco anos de implementação do Six Sigma, a GE estimou benefícios da ordem de US\$ 10 bilhões. Em 2000, a GE havia relatado economias anuais de mais de US\$ 2,5 bilhões.

2 O Danaher Business System (DBS) é uma estrutura abrangente que a Danaher Corporation utiliza para impulsionar a produtividade, a lucratividade e a melhoria contínua em seu diversificado portfólio de empresas.