

# Com a Informatica, a Vale potencializa as relações de parceria



“As inovações na forma como integramos e gerenciamos a relação com parceiros estão ajudando a reduzir o custo dos relacionamentos de canal, a criar uma experiência positiva de parceria com a Vale e a impulsionar o crescimento dos nossos negócios em todo o mundo.”

— Christiane Bof, Gerente de Projetos B2B da Vale

## Uma das maiores mineradoras do mundo

Os números são impressionantes: cinco bilhões de toneladas métricas de minério de ferro extraídas em 70 anos de história, 3.900 quilômetros quadrados de operações em todo o mundo e uma área três vezes maior que essa sendo conservada com investimentos no meio ambiente. A Vale é realmente muito grande. A empresa é uma das três maiores companhias de mineração e metais do mundo, com capital de cerca de US\$ 70 bilhões. Com sede no Brasil, a Vale está presente em mais de 30 países e emprega 200 mil pessoas.

O segredo desse sucesso está na manutenção de um agressivo pipeline de programas de exploração mineral de diversas commodities. A inovação e o olhar atento sobre a eficiência estão conduzindo o crescimento da receita e aumentando o valor também para os acionistas. Nesse processo, os parceiros desempenham um papel vital na transformação dos recursos naturais da empresa em prosperidade. Sejam parceiros de prospecção de minério de ferro no Peru, consultores de engenharia de cobre na China ou bancos brasileiros, a Vale trabalha com empresas de tamanhos diferentes em diversas localidades e em vários estágios da cadeia de produção.

Nos últimos anos, porém, tornou-se cada vez mais difícil para a Vale lidar com a grande quantidade de novos parceiros que precisavam ser integrados à empresa, e com volumes, variedades e velocidades de dados cada vez maiores que os parceiros trocam com ela. Isso se deve em parte à popularidade das soluções em nuvem, que tornam muito mais fácil para os parceiros, especialmente aqueles que trabalham em locais remotos de mineração, compartilhar dados com a Vale.

Os sistemas legados e os processos da companhia vinham tendo dificuldades para lidar com cada nova parceria e formato de dados, o que exigia intervenção manual significativa antes da integração do parceiro. O problema era visível na linha de frente. A integração de parceiros era lenta e cara. Uma vez integrados, os parceiros tinham uma experiência de usuário indiferente, com uma possibilidade mínima de autosserviço no monitoramento de transações. E os limites rígidos para tamanhos de arquivos impediam os parceiros externos de compartilhar grandes arquivos, tais como projetos de engenharia para novos e exclusivos equipamentos de mineração.

## Revelando o potencial da informação

Para maximizar o potencial de utilização dos dados dos parceiros,



### Visão geral

Empresa de mineração de US\$ 70 bilhões agiliza a gestão de parceiros em todo o mundo e reduz o custo de operação

### Necessidade de negócios

- Reduzir o custo do gerenciamento de relacionamentos com parceiros em todo o mundo
- Proporcionar mais benefícios para o ecossistema de parceiros
- Aumentar a receita por meio de relacionamentos ágeis com os parceiros
- Aumentar a segurança na transferência de dados, minimizando os riscos de fraude
- Dar visibilidade aos usuários finais sobre o status de processamento e transações

a Vale tem padronizado em todo o mundo um novo portal de gerenciamento de parceiros que melhora a eficiência operacional e agiliza a integração de novas relações comerciais. O portal gerencia dados de terceiros, simplificando a tarefa de integrar novos fornecedores e parceiros às aplicações da Vale, independentemente da fonte, tipo ou volume de dados. Isso garante que todas as informações sejam adquiridas e transmitidas de forma precisa, completa e em tempo hábil. Além disso, reduz os custos e os riscos associados à gestão de parceiros.

“Esse é um mapa para a implantação de melhores práticas voltadas à integração multiparceiro B2B”, explica Christiane Bof, gerente de Projetos B2B da Vale. “Ao tornar mais rápido, fácil e com menor custo para o ecossistema de parceiros se comunicar e colaborar com a Vale, a solução garante que a empresa maximize o potencial dos dados de seus parceiros.”

O projeto do portal (ao qual a Vale se refere como Global Integrated File Transfer, ou GIFT), usado como um piloto, serviu para melhorar a forma como as informações financeiras são trocadas entre a Vale e a rede de instituições financeiras em todo o mundo que apoiam o negócio. Os analistas financeiros, tanto na Vale quanto nos bancos, agora podem compartilhar informações sobre pagamentos, folha de pagamento, despesas de cartão de crédito, extratos bancários e outros dados, sem problemas. Esse monitoramento de eventos melhora a conectividade com o parceiro, o tempo de resposta, o controle, a visibilidade e a rastreabilidade, e também reduz custos através da automatização das transferências manuais e validações de arquivos. Esse processo permite, ao mesmo tempo, que soluções de transferência de arquivos com base em mainframe sejam aposentadas. Além disso, o processo segue para o cumprimento de auditoria da Vale,

eliminando o risco de modificação dos arquivos.

Da mesma forma, a empresa está utilizando o portal para tornar mais fácil, às empresas externas de engenharia de projetos, enviar grandes arquivos para os engenheiros da Vale. Agora, por exemplo, um parceiro brasileiro envolvido na construção de uma nova planta de níquel simplesmente se conecta ao portal e envia à Vale um arquivo de cinco gigabit com especificações do projeto. Não existe mais a transferência manual de arquivos, cara e demorada – só colaboração instantânea com o parceiro.

Vinte e cinco representantes de fundos de pensão também fazem parte do portal. Eles podem enviar informações confidenciais sobre os funcionários e sobre contribuições diretamente para a aplicação ERP do fundo de pensão Valia, melhorando a segurança, a conformidade e a confiabilidade.

“A mineração é um negócio globalmente competitivo e está mudando rapidamente. As inovações na forma como integramos os parceiros e gerenciamos a relação com eles estão ajudando a reduzir o custo dos relacionamentos de canal, a criar uma experiência positiva de parceria com a Vale e a impulsionar o crescimento dos nossos negócios em todo o mundo”, afirma a gerente.

## Os resultados

A Vale está reduzindo os custos de operação com esse novo modelo de portal para parceiros. Por exemplo, a troca automática de informações financeiras entre a empresa e os bancos economiza até US\$ 420 mil por ano. Essa economia é derivada de menores custos de processamento de mainframe, da redução na intervenção manual em arquivos e da aposentadoria de plataformas legadas, como FTP e algumas aplicações em mainframe.

## Desafios

- Crescimento das aplicações em nuvem, levando a um maior volume e variedade de dados não estruturados e semiestruturados
- Dependência de uma plataforma de mainframe legada, que exigia intervenção manual significativa na troca de documentos

## Solução

- Implantação do Informatica B2B Data Exchange para gerenciar as transações de dados com parceiros em todo o mundo

## Impacto

- Economia de US\$ 420 mil por ano no processo de integração e manutenção
- Relacionamentos automatizados e otimizados com parceiros comerciais para reduzir riscos
- Redução do tempo para a integração de novos parceiros comerciais, de meses para horas
- Definição de uma arquitetura independente e reutilizável para enfrentar as necessidades e as diversidades relacionadas à estratégia de gestão dos parceiros globais da Vale

## Respostas rápidas

- Produtos: Informatica B2B Data Exchange, Informatica B2B Data Transformation, Informatica PowerCenter
- Fontes: Múltiplas fontes de dados de parceiros, formatos e tamanhos de arquivos
- Alvo: EMC Documentum (EDMS), SAP e outros ERPs desenvolvidos internamente

Outros resultados incluem:

- Redução do tempo no processo de integração de novos parceiros, de meses para algumas horas
- Implementação B2B concluída em 125 dias
- Acordos de nível de serviço diferentes, em função das necessidades do negócio
- Integração de dados estendida para além do firewall, para a nuvem
- Risco mitigado de modificação de arquivos, com a adição de recursos de confidencialidade e integridade
- Usuários finais com visibilidade sobre o status de processamento e transações
- Cumprimento de regras de segurança da informação: criptografia, assinatura digital e auditoria

## O papel da Informatica

A Vale escolheu a solução Informatica B2B Data Integration com base em suas diversas funcionalidades, que incluem o monitoramento de eventos, o autosserviço na integração e o controle de acesso a dados. A relação existente com a Informatica também influenciou a escolha. Recentemente, a Vale adotou a plataforma best-in-class de integração de dados da Informatica para apoiar suas atividades de fusão e aquisição. Também é utilizada a solução Application Information Lifecycle Management da Informatica para aposentar aplicações que se tornam obsoletas e fora de conformidade à medida que empresas são absorvidas em fusões ou aquisições. Uma taxa de compressão de dados arquivados de até 95% está reduzindo os custos de armazenamento da Vale e eliminando grande parte do orçamento de hardware, software e manutenção associado às aplicações redundantes.

## Arquitetura técnica

A solução Informatica B2B Data Exchange da Vale é composta pelo Informatica B2B Data Exchange e o

Informatica B2B Data Transformation, com o Informatica PowerCenter formando o mecanismo de fluxo de dados.

## Transformação de dados

A camada de transformação de dados é usada para desbloquear informações não estruturadas e semiestruturadas da Vale, traduzindo praticamente todos os formatos de arquivo para quaisquer outros. Isso permite que a Vale amplie sua infraestrutura PowerCenter para criar interfaces com processos de negócios e parceiros – tais como bancos, fundos de pensão e consultorias de engenharia –, o que anteriormente somente poderia ser feito com codificação manual.

A solução dá à Vale a flexibilidade para gerenciar formatos de arquivos simples, como posicional e csv, e também formatos de arquivos complexos, como COBOL, dados hierárquicos e ASCII. Bibliotecas pré-configuradas na camada de transformação de dados gerenciam formatos de dados padronizados. Finalmente, a camada fornece dados de eventos abrangentes e a capacidade de monitorar os negócios.

## Troca de dados

A Vale utiliza a camada de troca de dados – composta por um console GUI e um servidor de troca de dados – para agregar, trocar e compartilhar dados com seus parceiros de negócios e fornecedores. Quando os arquivos são recebidos de parceiros, os dados seguem para o fluxo de dados do PowerCenter, para a sua manipulação e processamento. Dependendo do tipo dos dados que são recebidos, a transformação deles é utilizada para sua classificação.

Embora os dados sejam trocados principalmente na modalidade de grupo, existe flexibilidade para apoiar trocas em tempo real e quase em tempo real, caso seja necessário.

## Sobre a Informatica

A Informatica (Nasdaq:INFA) é a fornecedora independente líder mundial de software de integração de dados. Milhares de organizações ao redor do mundo contam com a Informatica para maximizar o retorno sobre seus dados e impulsionar seus principais imperativos de negócios. Em todo o mundo, mais de 5.000 empresas usam a tecnologia da Informatica para potencializar seus ativos de informação hospedados na empresa, em nuvem e nas redes sociais.

  
**informatica**  
Put potential to work.™

## Central de Atendimento

infalatam@informatica.com  
Brasil > 55 11 3013 5446