



Qual o **ROI** de uma solução de **GRC**

AUTOR:

Jonas Moriki
CFO da Perinity

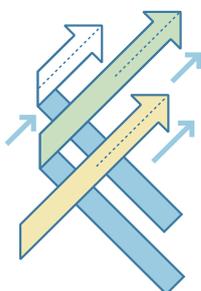
“

Muita gente me pergunta: **Qual o ROI de uma solução de GRC?** Como CFO, meu raciocínio é voltado para o financeiro tende a ser mais pragmático.”

Jonas Moriki - CFO da Perinity

Contrariando o pragmatismo usual, antes de analisarmos o ROI de uma solução de GRC, é necessário abordar 3 pontos de extrema importância:

Despesa X Investimento, Benefícios Qualitativos e Proteção X Faturamento.



Despesa X Investimento: A solução de GRC é uma despesa ou um investimento?

Se considerarmos a contratação de uma solução (SaaS ou Aquisição) como despesa, logo não podemos nem discutir ROI, dado que ROI é calculado somente sobre investimento. Se a sua empresa tem esta percepção (despesa), é bastante factível que a contratação de uma solução nem esteja em pauta ou você esteja com dificuldades de aprovação.

No meu ponto de vista, eu considero a contratação de uma solução de GRC um investimento na perenidade de segurança que toda empresa deve ter.

Benefícios Qualitativos: Como mensurar os benefícios qualitativos?

Os principais norteadores para uma estruturação de uma área de GRC, nem sempre são mensuráveis financeiramente, assim como é difícil mensurar as vulnerabilidades da ausência de uma solução de GRC.

O que mantém o crescimento e escalabilidade devido a alguns fatores como **redução de “surpresas” indesejáveis, facilidade da comunicação entre as equipes, agilidade no tempo de resposta aos incidentes, amplo conhecimento das vulnerabilidades da empresa para contratação, negociação de seguros e auditoria independentes, rastreabilidade dos dados, histórico de evidências, aumento da segurança da informação, entre outros.** Esses são somente alguns benefícios que não se mensuram no cálculo do ROI, porém gera um impacto direto no dia-a-dia da equipe e na entrega de valor à equipe.

Proteção X Faturamento: Qual o seu objetivo quando contrata uma solução de GRC?

Muitos dos gestores de GRC possuem dificuldade de conseguir **budget**, pois são considerados gestores de áreas “não geradoras de faturamento”. Pode parecer estranho, mas a área de TI, praticamente a uns 6 a 10 anos atrás, sofria dos mesmos problemas de “budget”, **até o mercado perceber a importância estratégica de uma solução de GRC.**

A contratação de uma solução de GRC é algo muito similar à contratação de um seguro de veículo, residencial, fiança ou a contratação de hedge (operação financeira para proteção do preço de um determinado ativo).

Em ambos os cenários, seguro ou hedge, buscamos proteger o patrimônio, seja pelo conforto do valor do carro assegurado ou pela garantia de ter o preço do ativo fixo em caso de volatilidade do mercado.

Devemos verificar em que grupo você se identifica:

(A-) *Necessito aumentar a equipe, pois não conseguimos realizar 100% do escopo do trabalho*

(B-) *Atendo o escopo de trabalho, mas sofro pressão para reduzir o custo da minha área*

(C-) *Conseguo realizar o trabalho, porém falta padronização na coleta e análises dos trabalhos*

(D-) *Conseguo realizar o trabalho, mas não agrego novas melhorias com análise de dados, tendências e comportamentos.*

Para os grupos (a) e (b), o cálculo do ROI deixa bem claro a vantagem, uma vez que trabalharemos com algo tangível e mensurável, ou seja, o “TEMPO”. Para os grupos (c) e (d), o cálculo do ROI nem sempre fará sentido, uma vez que trabalharemos com algo tangível, porém não mensurável, ou seja, a “QUALIDADE” do trabalho. É complicado mensurar a “FALTA DE PADRONIZAÇÃO” ou “FALTA DE MELHORIAS” para fins de ROI.

Com base no grupo e nas premissas que já listei, destaco abaixo quais são as premissas para o cálculo do ROI:

- A** **Custo Médio** da Equipe de GRC (R\$/ano).
- B** **Tempo gasto** no ano com trabalhos de GRC por tipo de trabalho (elaboração do plano de auditoria, reuniões, follow-up, planejamento, correção, a elaboração de relatório, auditoria remota, conformidade com regulação, etc.)
- C** **Ganho de eficiência** por tipo de trabalho (os mesmos listados no item acima) *.
- D** **Valor do Investimento** (SaaS)

***Ganho de eficiência:** Este valor é o mais discutível e o que pode gerar mais dúvidas, pois não é um número exato, consensual e pode variar dependendo do tamanho da equipe de GRC. Em tarefas rotineiras e repetitivas (elaboração de relatórios, follow-ups, etc.) os ganhos de eficiência podem chegar a mais de 65%, assim como nas tarefas de revisão, consolidação de dados e retrabalho, os ganhos podem alcançar 50%.

Fazendo um comparativo do Fluxo de Caixa Final de ambos os Cenários: **(i)** Cenário sem solução GRC e **(ii)** Cenário com investimento na solução GRC + melhorias de eficiência, podemos chegar no ROI da solução para um cenário de 3 anos (Segue tabela abaixo para auxiliar na estruturação da planilha).

Cenário s/ Solução	Ano 1 - Ano 2 - Ano 3	Cenário c/ Solução	Ano 1 - Ano 2 - Ano 3
Custo médio da equipe de GRC (R\$/hr)		Custo médio da equipe de GRC (R\$/hr)	
Tempo gastos com trabalhos de GRC (hr)		Tempo gastos com trabalhos de GRC (hr)	
• Atividade A		• Atividade A	
• Atividade B		• Atividade B	
• Atividade C		• Atividade C	
		Ganhos de eficiência em cada atividade	
		• Atividade A	
		• Atividade B	
		• Atividade C	
Custo médio da equipe por trabalho (R\$)		Custo médio da equipe por trabalho (R\$)	
• Atividade A		• Atividade A	
• Atividade B		• Atividade B	
• Atividade C		• Atividade C	
Custo da equipe por ANO (Atividade A+B+C)		Custo da equipe por ANO (Atividade A+B+C)	
		• Contratação de Solução de GRC	
Custo da equipe por ANO (Atividade A+B+C)		Fluxo FINAL (Custo equipe + Contratação Solução de GRC)	

É evidente o ganho financeiro e operacional, principalmente para empresas onde as demandas de trabalho sejam elevadas e demandam uma força de trabalho efetivas (acima de 3 ou 4 pessoas).

Outro ponto a se levar em consideração é que as contratações de soluções GRC, assim como de todas as demais soluções de TI, estão caminhando cada vez mais para o modelo SAAS (Software As A Service), o ROI torna-se cada vez mais interessante e vantajoso, devido à ausência de um investimento inicial elevado aonde a empresa começa a conhecer uma solução SaaS de GRC e poderá compreender, usufruir dos diversos benefícios e vantagens que isso proporciona ao business.



perinity.com

A Perinity tem como principal objetivo entregar a seus clientes a sua perenidade, com soluções e plataformas ágeis, intuitivas e que adicionam valor ao seu negócio.

Agende um horário com nossos consultores e vá um nível acima.

São Paulo

Av. das Nações Unidas, 12901
Cidade Monções - São Paulo
SP - 04578-91011º Andar

www.perinity.com/pt/
contato@perinity.com
Fone: +55 11 2369 2500