

Dado, Informação e Conhecimento

Prof. Dr. William Simão de Deus

william.deus@ifpr.edu.br
Instituto Federal do Paraná (IFPR)
Campus Pinhais

1 Introdução

2 Atividade prática

Definição de Dados

Dados são elementos brutos e isolados, que não possuem um significado por si só.

- Exemplos de dados: números, letras, símbolos
- Dados não organizados ou processados
- Não transmitem uma informação útil contextualizada

38

- 38 é um dado, mas não possui um contexto e nem informa nada
- 38 pode ser referente a idade de um pessoa (38 anos)
- 38 pode ser referente ao clima (38 graus)
- 38 pode ser referente ao total de alunos em sala de aula (38 estudantes)
- o que mais?

MANGA

Manga (fruta)

Manga (roupa)

Dados isolados não conseguem transmitir uma **informação** efetiva

Exemplo

A empresa atingiu um total de vendas de R\$ 100.000,00.

O valor é bom ou ruim? Será que a empresa obteve lucro ou prejuízo?
Pelo dado referente ao total de vendas não é possível inferir isso

- Os dados isolados precisam ser agrupados de acordo com as suas semelhanças para transmitirem uma **informação** efetiva
- O mero agrupamento não basta para garantir **qualidade**, é necessário um processo sistemático
- Processar, organizar e estruturar

Tabela: Resumo Contábil Fictício

Mês	Vendas (R\$)	Gastos (R\$)	Lucro (R\$)	Observações
Janeiro	50.000	30.000	20.000	Alta demanda
Fevereiro	45.000	25.000	20.000	Baixa sazonalidade
Março	55.000	35.000	20.000	Promoções realizadas
Abril	60.000	45.000	15.000	Aumento nos custos
Maior	70.000	45.000	25.000	Novo produto lançado

- Agora temos um significado concreto sobre o volume de vendas e a representação dos gastos, lucros, observações e meses
- Mais contexto foi adicionado, processando, organizando e estruturando os dados

- O conhecimento é o resultado da análise dessas informações por um receptor
- Vai influenciar, muitas vezes, na tomada de decisão

Tabela: Resumo Contábil Fictício

Mês	Vendas (R\$)	Gastos (R\$)	Lucro (R\$)	Observações
Janeiro	50.000	30.000	20.000	Alta demanda
Fevereiro	45.000	25.000	20.000	Baixa sazonalidade
Março	55.000	35.000	20.000	Promoções realizadas
Abril	60.000	45.000	15.000	Aumento nos custos
Maior	70.000	45.000	25.000	Novo produto lançado

- Identificar os meses com maior ou menor lucro
- Compreender os fatores que impactaram os resultados
- Exemplo: Maio teve maior lucro devido ao lançamento de um novo produto

Tabela: Resumo Contábil Fictício

Mês	Vendas (R\$)	Gastos (R\$)	Lucro (R\$)	Observações
Janeiro	50.000	30.000	20.000	Alta demanda
Fevereiro	45.000	25.000	20.000	Baixa sazonalidade
Março	55.000	35.000	20.000	Promoções realizadas
Abril	60.000	45.000	15.000	Aumento nos custos
Maio	70.000	45.000	25.000	Novo produto lançado

- Reconhecer tendências ou sazonalidades que afetam vendas e lucros
- Exemplo: Fevereiro apresentou baixa sazonalidade, indicando menor demanda

Tabela: Resumo Contábil Fictício

Mês	Vendas (R\$)	Gastos (R\$)	Lucro (R\$)	Observações
Janeiro	50.000	30.000	20.000	Alta demanda
Fevereiro	45.000	25.000	20.000	Baixa sazonalidade
Março	55.000	35.000	20.000	Promoções realizadas
Abril	60.000	45.000	15.000	Aumento nos custos
Maio	70.000	45.000	25.000	Novo produto lançado

- Planejar ações para maximizar lucros em períodos de baixa demanda
- Exemplo: Promoções realizadas em março mantiveram o lucro estável

Tabela: Resumo Contábil Fictício

Mês	Vendas (R\$)	Gastos (R\$)	Lucro (R\$)	Observações
Janeiro	50.000	30.000	20.000	Alta demanda
Fevereiro	45.000	25.000	20.000	Baixa sazonalidade
Março	55.000	35.000	20.000	Promoções realizadas
Abril	60.000	45.000	15.000	Aumento nos custos
Maio	70.000	45.000	25.000	Novo produto lançado

- Compreender como os gastos impactam o lucro
- Buscar formas de reduzir custos sem comprometer as vendas
- Exemplo: Custos altos em abril reduziram o desempenho

Tabela: Resumo Contábil Fictício

Mês	Vendas (R\$)	Gastos (R\$)	Lucro (R\$)	Observações
Janeiro	50.000	30.000	20.000	Alta demanda
Fevereiro	45.000	25.000	20.000	Baixa sazonalidade
Março	55.000	35.000	20.000	Promoções realizadas
Abril	60.000	45.000	15.000	Aumento nos custos
Maior	70.000	45.000	25.000	Novo produto lançado

- Basear decisões estratégicas na análise
- Exemplo: Aumentar o estoque em períodos de alta demanda

Dado:

- "200, 3, 1, 180."
- (Apenas números soltos, sem significado aparente.)

Informação:

- "200g de farinha, 3 ovos, 1 xícara de açúcar, assar a 180 °C."
- (Os números agora têm contexto e significado.)

Conhecimento:

- "É uma receita de bolo. Se eu seguir as instruções, terei um bolo delicioso!"

- Observe as três personas apresentadas a seguir
- Logo após, resolva as questões apresentadas
- Atenção: essa atividade não será entregue. Desenvolva utilizando o formato que quiser (planilha eletrônica, caderno, computador, etc...)

- Mariana tem 32 anos, é formada em Nutrição e trabalha em uma clínica. Ela anota o peso e altura de seus pacientes, compara esses dados com tabelas nutricionais e elabora dietas personalizadas. Com base em sua experiência, Mariana sabe que determinados perfis de pacientes têm maior resistência a mudanças alimentares e adapta suas estratégias para cada um.

- Carlos tem 28 anos e trabalha com análise de grandes volumes de dados em uma fintech. Ele recebe relatórios financeiros brutos contendo transações e padrões de consumo. Ele utiliza ferramentas para organizar esses números e identificar tendências de gastos dos clientes. Com base nisso, recomenda ajustes nas campanhas de marketing da empresa para aumentar a retenção de clientes.

- Júlia, 45 anos, ensina História em uma escola. Durante suas aulas, ela apresenta datas e eventos históricos (como a Revolução Francesa), analisa causas e consequências e incentiva os alunos a fazerem conexões com o mundo atual. Com sua experiência, sabe que usar histórias e analogias facilita a compreensão dos alunos.

- Crie uma tabela e liste todos os dados comuns entre as personas

Nome	???	???	???
Mariana	??	??	??
Carlos	??	??	??
Júlia	??	??	??

- Quais informações você pode inferir a partir dos dados coletados?
- Exemplo: todas as personas possuem uma profissão!

- Qual conhecimento é possível deduzir a partir das informações?
- Exemplo: embora cada persona possua uma profissão distinta, todas possuem uma entrega final. Mariana foca em seus pacientes, carlos foca na sua empresa e Júlia foca em seus alunos.