



TRANSFORMANDO SEU INVESTIMENTO

ERP
EM RESULTADOS
PARA SEU NEGÓCIO

SUMÁRIO

Introdução	03
A história do ERP	04
1 O que um ERP fará pelo seu negócio?	06
1.1 - Otimização dos processos	07
1.2 - Gerenciamento completo	09
1.3 - Informações relevantes	10
1.4 - Controle Tributário	11
2 ERP é investimento, não um gasto!	14
3 Como escolher o ERP certo para sua empresa	18
3.1 - Funcionalidades	20
3.2 - Valor do investimento	21
3.3 - Suporte e atendimento	22
3.4 - Adequação ao segmento	23
4 Conclusão	24
Sobre a Mega Sistemas	26

INTRODUÇÃO

Investimentos são inerentes ao desenvolvimento de qualquer tipo de empresa, certo? Nesse cenário, gestores que não se dispõem a investir para a compra de insumos e equipamentos não aplicam tempo e conhecimento para a criação de novos produtos e serviços, não disponibilizam talentos para melhorar processos e não aprimoram seus relacionamentos para ampliar o alcance de seus negócios dificilmente atingem a meta mais básica de qualquer empreendimento: crescer.

Mas o investimento por si só também não é garantia de que as metas e objetivos serão alcançados. Para isso é preciso contar com um bom planejamento e uma excelente organização não só para colocar a casa em ordem, mas para mantê-la assim. Nesse sentido, a utilização de um sistema ERP (Enterprise Resource Planning) ou sistema de gestão, como também é conhecido para controlar os procedimentos do dia a dia da empresa, integrar diferentes áreas e garantir o melhor fluxo das informações corporativas pode trazer os melhores resultados. Essa é uma nova realidade de crescimento para a qual os negócios precisam estar preparados, trazendo o foco em decisões mais certeiras e aumento da produtividade corporativa.

Com o avanço da tecnologia a implantação desses sistemas de gestão pode ser feita em negócios de qualquer porte, ramo ou estrutura, e cada vez mais empreendedores estão investindo nesse tipo de organização corporativa. Neste e-book vamos mostrar como um sistema ERP pode oferecer informações para melhorar suas estratégias de mercado e de que forma ele transforma investimentos em resultados. Pronto para entrar para o time?

A HISTÓRIA DO ERP

Os primeiros sistemas de gestão empresarial surgiram na década de 50, com o início dos conceitos sobre controle tecnológico e gestão corporativa. Nesse período a tecnologia era cara, lenta e para poucos, mas já apresentava os primeiros sinais das vantagens que um ERP poderia proporcionar, reduzindo significativamente o tempo que antes era necessário em processos manuais. Com a expansão econômica e a popularização da tecnologia, surgiram nos anos 70 os MRPs (Material Requirement Planning), antecessores do ERP que realizavam o planejamento de requisições de materiais especificamente para as indústrias manufatureiras. Em formato de conjuntos de sistemas, formavam os primeiros pacotes integrados que permitiam o planejamento de insumos e gerenciamento do processo produtivo nas empresas.

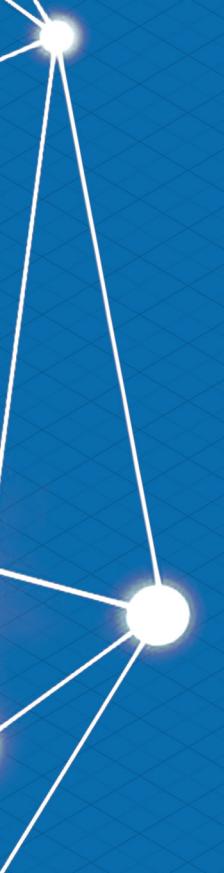
Mas foi nos anos 80 que a grande evolução tecnológica aconteceu, marcando a chegada dos microcomputadores e das redes interligadas que revolucionaram as práticas de gerenciamento e reduziram os investimentos. Nesse período o MRP se transformou em MRP II, que passou a controlar também atividades como mão de obra e maquinários, aproximando-se muito do que



viria a ser o modelo conhecido hoje como ERP, mais abrangente e disponível para qualquer segmento empresarial. A chegada do ERP aconteceu, de fato, quando o aumento da concorrência no mercado tornou inevitável a busca por um método que permitisse o levantamento de planejamentos estratégicos. Até então alguns departamentos ainda eram tidos como ilhas dentro das companhias e não faziam parte do MRP II, dificultando a análise de dados para estabelecer estratégias de atuação. Os anos 90 trouxeram essa mudança, agregando aos sistemas de gestão o conceito de módulos que controlavam praticamente todas as áreas da companhia e conversavam entre si, permitindo que todas as atividades fossem devidamente controladas.

Ao mesmo tempo, a evolução tecnológica tornava-se mais acessível, inserindo o conceito de ERP no cotidiano das companhias e dando novo rumo às ações estratégicas para o mercado e a economia. Esse movimento caracterizou um boom no setor a partir da segunda metade dos anos 90, surgindo diversas empresas que ofereciam pacotes de gestão e promessas. Mas até este momento a tecnologia de gestão permanecia como sendo um recurso para empresas com certo poder aquisitivo, concentrando-se nas camadas superiores a médias empresas. Apenas a partir de meados do ano 2000 foi que o ERP se popularizou definitivamente e as pequenas empresas também passaram a aderir ao conceito.

Contudo, nem todas as empresas estão preparadas para adotar um sistema de gestão empresarial, que para exercer sua excelência completa exige que os processos de gestão da companhia estejam alinhados e em conformidade com o funcionamento dos softwares contratados. Para que esses processos possam ser alinhados, é preciso entender todas as vantagens e benefícios que um ERP pode proporcionar ao funcionamento do seu negócio. E é isso que veremos no tópico a seguir!



01

capítulo

O QUE UM ERP FARÁ PARA SEU NEGÓCIO?

Empresas em pleno crescimento se deparam, no dia a dia, com uma série de desafios: ampliar a produtividade sem aumentar os custos de produção, acompanhar os avanços tecnológicos do mercado utilizando poucos recursos, reduzir o tempo de entrega de produtos, organizar o balanço financeiro, reduzir o estoque, administrar salários e diversas outras dificuldades.

Muitas vezes, superar esses obstáculos requer

algumas mudanças de políticas e de procedimentos que podem ser alteradas ou melhoradas com a adoção de práticas automatizadas. Mas nesse ponto não basta apenas digitalizar a empresa com a utilização de softwares diferentes para cada departamento. Todos os setores devem atuar de forma integrada. E é aí que o ERP entra, trabalhando para o aperfeiçoamento de vários pontos centrais da sua corporação.

1.1 - OTIMIZAÇÃO DE PROCESSOS

Pense em como seus funcionários registram, controlam e processam as informações da sua empresa. Se cada departamento adota uma prática diferente, na hora de cruzar as informações, a análise e a consolidação dos dados se tornam demasiadamente demoradas e até suscetíveis a erros.

Imagine, por exemplo, que o departamento de vendas e a equipe responsável pelo estoque usem soluções diferentes para organizar a emissão de pedidos e a quantidade de produtos no depósito. Sem a integração dos setores, é possível que mais produtos sejam vendidos do que de fato sua empresa tem estocado. Isso acaba prejudicando a área de produção, que terá de aumentar sua capacidade para que todos os pedidos sejam entregues a tempo, além de também influenciar no setor financeiro, que terá de alocar mais recursos para o pagamento de horas extras e compra emergencial a fim de atender a demanda.

Ou seja, quando vários sistemas são executados separadamente, seu negócio sofre tanto com a perda de tempo como de dinheiro.

No entanto, ao otimizar os processos de todos os setores com a aplicação de um sistema ERP, o trabalho é integrado e todas as informações são registradas em um único lugar, o que facilita o acesso aos dados do negócio como um todo.

Esse tipo de sistema interliga as áreas de modo que cada função e setor da empresa se baseie em um único local de armazenamento de informações. Com uma fonte de dados precisos e que podem ser acessados em tempo real, uma solução ERP acaba com impasses de informação, ajuda os colaboradores a tomarem melhores e mais ágeis decisões, além de permitir que o gestor tenha uma visão dos resultados consolidados e individuais da empresa. Isso é fundamental para a definição de estratégias e para a adoção de novas medidas para o crescimento do negócio.



1.2 - GERENCIAMENTO COMPLETO

Um sistema ERP trabalha com a utilização de módulos separados que interagem entre si. Esses módulos são espécies de programas de gestão em diversas áreas, sendo que cada empresa pode utilizar o módulo do seu interesse, personalizando o sistema de acordo com suas necessidades.

Os módulos oferecem recursos para a gestão financeira, contábil, de clientes, jurídica, controle de estoque, dentre outras áreas. Há também a possibilidade de o negócio criar um módulo para uma demanda específica, como o controle de sua frota e logística, por exemplo, ou o controle de prazos e gerenciamento de combustíveis.

Dessa forma é possível fazer a gestão completa da empresa por meio de um único sistema e, ainda, padronizar e acelerar os procedimentos de todos os departamentos. Isso também acaba economizando tempo, aumentando a produtividade e eliminando possíveis erros causados por controles manuais. Em geral, das comuns às mais críticas, as tarefas são feitas com muito mais qualidade e gerenciadas de uma forma cada vez mais eficaz.

1.3 - INFORMAÇÕES RELEVANTES

Fato é que sua empresa é uma fonte valiosa de informações que podem ajudá-la a crescer sempre mais. No entanto, esses dados precisam estar devidamente organizados e ser acessíveis com muita rapidez, até porque o mercado está em constante mudança e é preciso acompanhá-lo. Um sistema ERP gera relatórios e apresenta métricas que auxiliam na tomada de decisões, no planejamento de novas estratégias e na adoção de tendências mercadológicas. Relatórios sobre o cenário financeiro da empresa, por exemplo, permitem que o gestor acompanhe o desempenho geral do negócio, visualizando, em tempo real, quanto seu empreendimento

contribuiu para as receitas e o quanto consumiu de recursos em cada área. Nesse contexto, é possível observar tanto as partes da corporação como também compreender o todo, o que possibilita uma melhor avaliação das operações, tendências, produtividade das equipes e dos departamentos, todas informações importantes para a correta tomada de decisão.

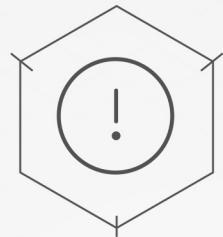
1.4 - CONTROLE TRIBUTÁRIO

Fazer parte do grupo de empresários no Brasil significa estar sujeito a regras, exigências e muita burocracia para enfrentar o furacão tributário brasileiro. Em 2014 o IBPT (Instituto Brasileiro de Planejamento e Tributação) retratou esse cenário desafiador em números. De acordo com uma pesquisa da instituição, desde a Constituição de 1988 foram criados no Brasil 4.960.610 normas para reger a vida no país. E somente o campo tributário recebeu 7% de todas essas novas exigências. Em números absolutos, são 320.343 novas normas tributárias em menos de três décadas, uma média de 46 regras por dia no país. É uma realidade brutal que obriga as

empresas a destinarem muito tempo e trabalho para conhecerem e realmente entenderem esses princípios, a fim de adaptarem seus processos de gestão para o cumprimento das mudanças. Conviver com esse cenário não é uma tarefa fácil, representando um desafio constante para qualquer empresário. Somente ficar atento à divulgação dessas novas regras não é, infelizmente, o suficiente. Contar com aparatos tecnológicos é uma forma excelente para aumentar a eficiência dos controles internos de uma empresa. Um sistema ERP cria um ambiente em que é possível manter um arquivo com todas as informações necessárias para o bom funcionamento do

negócio, além de desenvolver uma plataforma que se adapta à inserção de novas informações. Esses dados passam a interagir e a se complementar, o que permite que as empresas se mantenham atualizadas e conectadas com as constantes mudanças no sistema tributário brasileiro. É possível encontrar no mercado companhias que desenvolvem sistemas e soluções especialistas nisso, pois seus profissionais dominam as exigências tributárias do Brasil e desenvolvem ferramentas preparadas para a realidade nacional, como a Mega Sistemas Corporativos, que é uma empresa 100% nacional, que conhece há 30 anos os desafios de ser

um empreendedor brasileiro e está atualizada com todas as inovações do regime tributário. Até mesmo em casos de ERPs verticalizados a companhia consegue apoiar seus clientes no atendimento a tributos específicos, facilitando a gestão integrada e o controle contábil e administrativo das organizações.



O ERP integra seus processos em um único sistema, organizando o fluxo da sua empresa e dando o **controle total** da gestão do seu negócio.

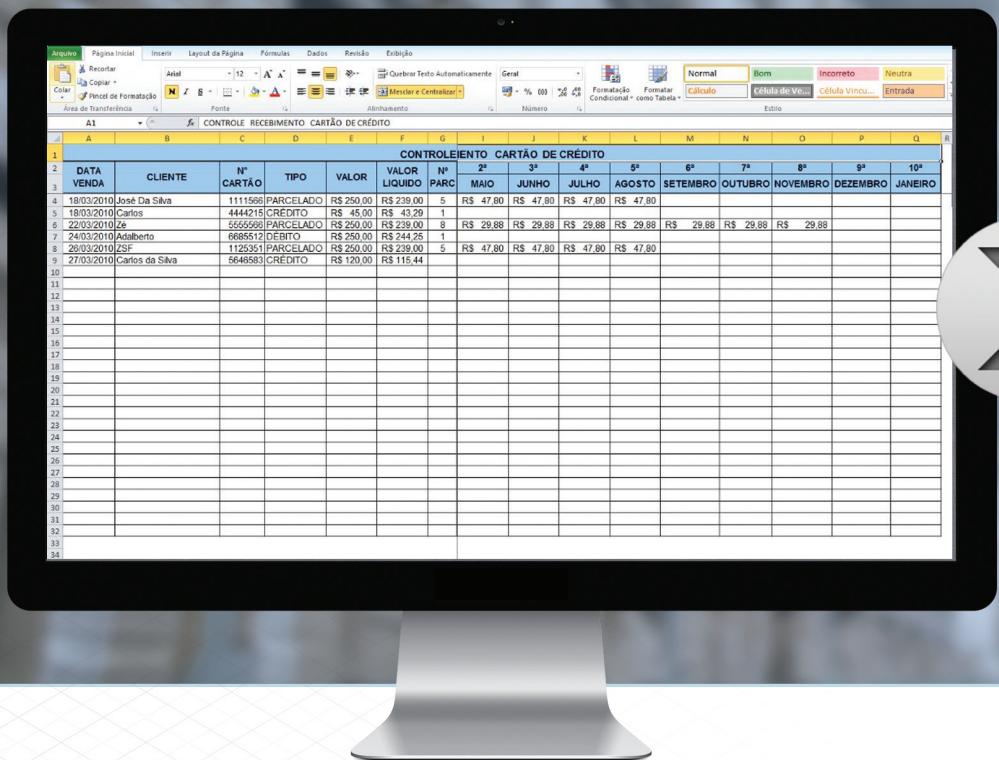


**ERP É INVESTIMENTO,
NÃO GASTO!**



Muitos empresários, principalmente de pequenas e médias empresas, ainda têm uma certa resistência em utilizar um sistema ERP em seus negócios por pensarem apenas em seus custos de implantação e manutenção. No entanto, é preciso, primeiramente, mudar um pouco a perspectiva, já que a adoção de um ERP não é um gasto, mas, sim, um investimento.

O retorno da aplicação inicial pode ser notado na rápida diminuição de custos em outras áreas e também no aumento da produtividade da empresa a mais longo prazo. Vale ressaltar que há casos em que os resultados são perceptíveis até mesmo a curto prazo. Empreendimentos que planejam seu fluxo de caixa por meio das informações fornecidas pelo sistema integrado e ajustam as datas de seus vencimentos de acordo com os recebimentos acabam, muitas vezes, economizando muito com a eliminação de juros bancários, por exemplo. E, com isso, o retorno do investimento surge em média de 12 a 24 meses.



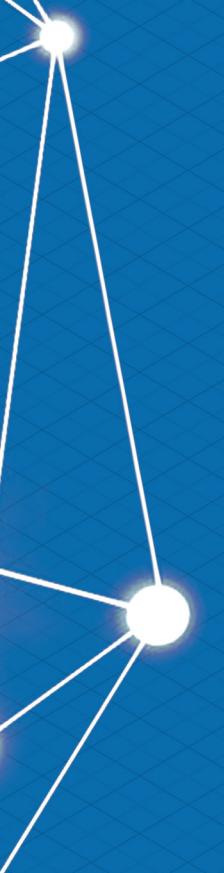
Ao trocar o preenchimento de planilhas por um sistema ERP com módulo financeiro, uma empresa também reduz custos com a utilização de papéis e outros materiais. Isso sem contar a significativa economia de tempo, já que a equipe do setor não mais passará horas consolidando e conciliando os dados manualmente, podendo se dedicar a outras tarefas dentro do próprio departamento.

É possível, ainda, melhorar o controle de estoque, garantindo que a quantidade adequada de produtos esteja no local correto e no momento preciso. Para isso, basta registrar e acessar as informações sobre o inventário no sistema integrado. Seu funcionário pode checar, por exemplo, quantos itens estão armazenados ou mesmo rastrear os pedidos e a entrega das mercadorias, o que é parte vital das operações de negócios.

Se um cliente entrar em contato solicitando informações sobre sua entrega, por exemplo, o colaborador terá em mãos todas as informações necessárias para verificar o status do pedido, se o pagamento já foi liberado e onde exatamente se encontra o produto, sem ser necessário recorrer a outros departamentos, o que tornaria o atendimento bem mais demorado.

Outra funcionalidade do sistema ERP é que ele tem um impacto muito positivo na redução de erros, pois facilita a visualização dos processos e mantém o histórico de tudo o que ocorre no empreendimento armazenado em um único local. As compras para manter um estoque mínimo podem, por exemplo, ser planejadas e otimizadas a partir da análise do histórico de demandas por período e sazonalidade. Assim, o empreendedor elimina erros que possam resultar em prejuízos ou em estoque parado devido a compras mal planejadas.

Por fim, um sistema integrado elimina a utilização de múltiplos programas, o que facilita a gestão do departamento de TI, reduz custos com manutenções e diferentes atualizações ou com a compra de várias licenças de uso de softwares.

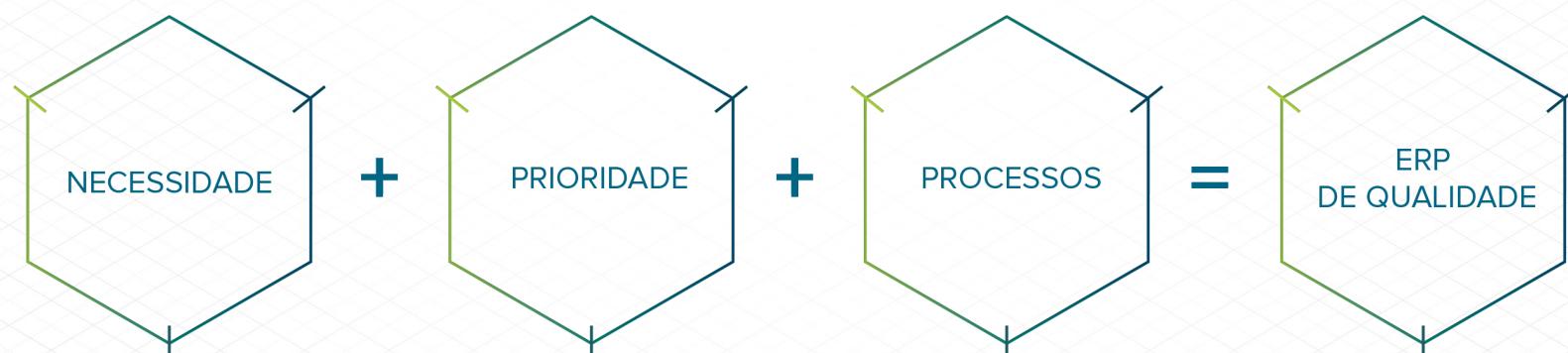


03
capítulo

COMO ESCOLHER O ERP CERTO PARA SUA EMPRESA?

A escolha do sistema ERP ideal para sua empresa não é tão simples assim, mas também não é nada assustadora, como muitos pensam. Essa decisão começa a ser tomada pelo levantamento das necessidades e prioridades da companhia e dos processos utilizados em cada departamento, para que os gestores saibam o que realmente funciona e o que precisa melhorar, além de servir também para dimensionar e antecipar possíveis necessidades. Não existe um sistema que atenda qualquer demanda. Para cada necessidade, porte e segmento, sempre haverá uma solução mais adequada. Além disso, um projeto de sucesso também não depende exclusivamente do software escolhido, mas fundamentalmente de três fatores: **SOFTWARE + EQUIPE DE CONSULTORES + PESSOAL INTERNO**. Qualquer elo fraco nesta corrente certamente comprometerá o sucesso da iniciativa.

Veja quais outros pontos você deve considerar para fazer escolha mais acertada:



3.1 - FUNCIONALIDADES

Algumas funcionalidades são simplesmente indispensáveis em um sistema ERP. Ele precisa, por exemplo, ser flexível para se adequar às novas necessidades da empresa ao longo dos anos. Deve também ser modular, para oferecer diversos serviços de gestão, permitindo, porém, que a empresa implemente apenas os módulos de seu interesse, a fim de facilitar a expansão ou a redução do sistema. Além disso, o sistema requer a conexão não só entre departamentos, mas também entre filiais e outras empresas de um mesmo grupo e, mais recentemente também, integrando com sistemas da sua cadeia como clientes, fornecedores, transportadores, entre outros agentes. Dessa forma, sua empresa poderá utilizar o mesmo recurso por muito tempo sem que fique desatualizado.



3.2 - VALOR DO INVESTIMENTO

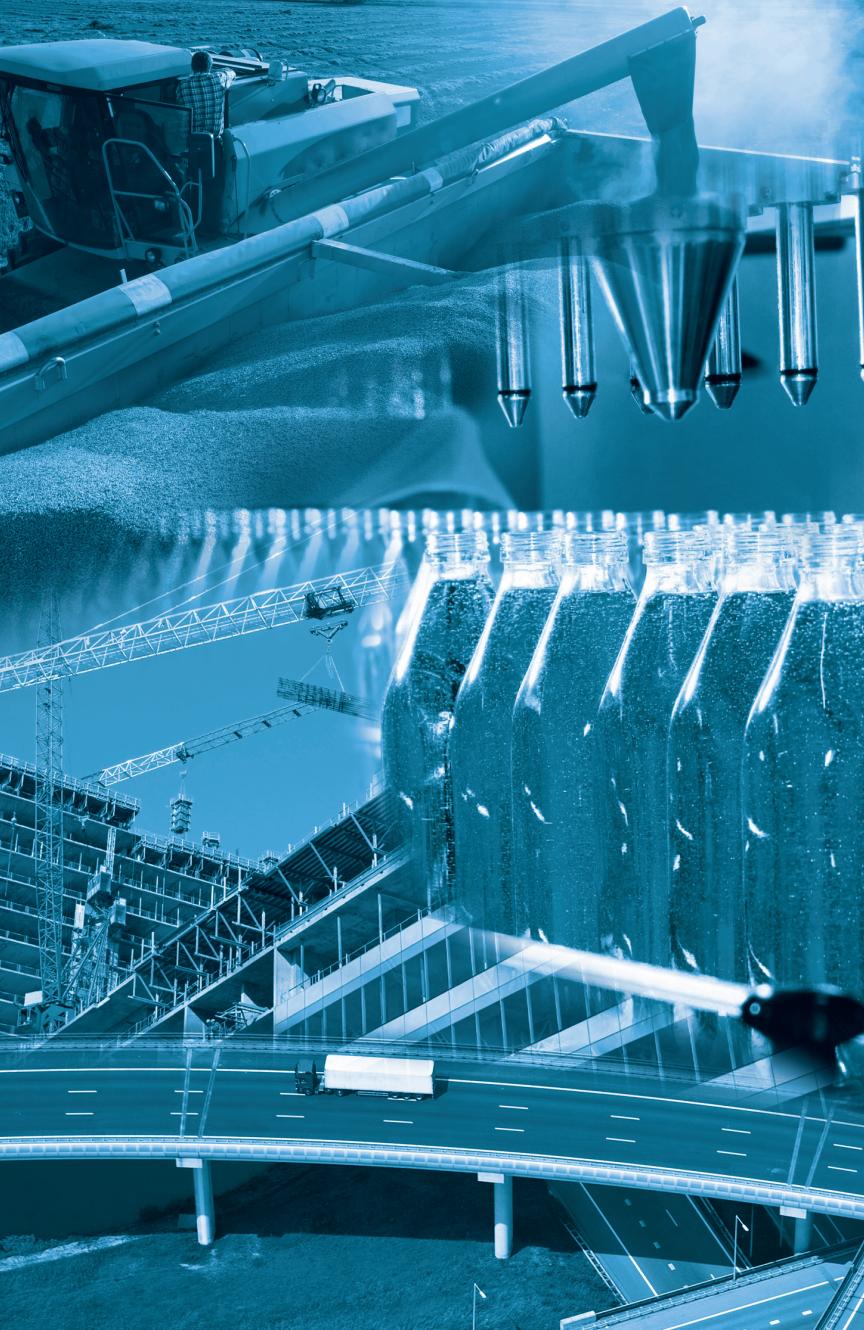
Logicamente o valor do investimento em software, hardware e serviços de implantação quando o assunto é a evolução tecnológica deve ser levado em conta, mas é importante ressaltar que este não deve ser o item principal no momento da escolha. A busca por investimentos menores muitas vezes pode trazer arrependimentos futuros ou até mesmo a perda total do investimento.

Por isso, na hora de fechar negócio, leve em consideração referências de outras empresas do seu segmento de mercado, experiências de profissionais de sua confiança, tempo de empresa e experiência dos profissionais, solução unificada em um único fornecedor e até mesmo o histórico de processos judiciais que o fornecedor escolhido possa ter sofrido. Assim, você poderá tomar a sua decisão com mais segurança e assertividade no momento da escolha.



3.3 - SUPORTE E ATENDIMENTO

Verifique também se há pessoal capacitado disponível, com habilidades e conhecimentos específicos, que entendam os processos internos do negócio, para oferecer as melhores soluções e customizar o sistema com agilidade e rapidez, e que estejam atualizados em relação às tecnologias disponíveis no mercado. Os profissionais devem sugerir inovações para a otimização do trabalho da sua corporação, eliminando rotinas ultrapassadas que podem predominar na sua empresa. Em relação ao atendimento de suporte, os profissionais da equipe precisam estar preparados para entender o real problema do cliente e apresentar a melhor solução, sempre explicando cada etapa para a resolução da questão e sanando possíveis dúvidas. Profissionais não especializados no seu negócio podem dar soluções genéricas que nem sempre são a melhor para o seu problema.



3.4 - ADEQUAÇÃO AO SEGMENTO

Para oferecer soluções cada vez mais assertivas, os sistemas ERP podem contar com funcionalidades especificamente voltadas para diferentes segmentos do mercado. Assim, se você atua na área da construção, da manufatura, da logística, no setor de serviços, de combustíveis, agrobusiness ou empresarial, existe um sistema ERP montado especialmente para atender suas demandas. De forma geral, os sistemas devem possuir soluções básicas para automatizar e integrar processos administrativos, financeiros, contábeis e jurídicos, porém, precisam contar, ainda, com módulos para um controle mais específico na gestão de cada tipo de negócio, considerando as particularidades de cada segmento e oferecendo a expertise de uma equipe especialidade em cada ramo. Soluções genéricas e que atendem muitos segmentos podem falhar. É preciso especialização para tornar o controle eficiente.



CONCLUSÃO

Independente do tamanho e do segmento da empresa, é possível implantar um sistema ERP que satisfaça os desejos e as necessidades do seu negócio, graças à flexibilidade e à diversidade das soluções oferecidas, sempre com o foco na geração de resultados e na otimização de seus investimentos.

O que ainda está esperando para implementar em sua empresa um sistema integrado para melhorar a eficiência dos processos administrativos, aumentar o controle de gestão, definir estratégias mais certeiras, reduzir custos e otimizar a produtividade? E não esqueça de utilizar os dados organizados por meio desse novo modelo de gestão para aferir seus resultados, viu? Inicie hoje mesmo a avaliação das soluções disponíveis no mercado e nos convide para participar desta avaliação! Se a nossa solução estiver alinhada com as necessidades da sua empresa, teremos o maior prazer em atende-lo ;)

SOBRE A MEGA SISTEMAS

No mercado desde 1985, a Mega Sistemas Corporativos S/A, oferece para mais de **50 mil** usuários o que há de melhor em ERP e tecnologia de gestão empresarial. Com soluções e equipes especializadas nos segmentos da **construção, manufatura, logística, combustíveis, serviços e agronegócios** e o pensamento claro de que inovar é a única maneira de continuar crescendo, as soluções Mega proporcionam indicadores de performance que transformam dados em decisões certas para potencializar o sucesso de seus negócios. Para isso, a Mega conta com mais de **700 colaboradores** para atender cerca de **2 mil clientes** em todo território nacional.

Saiba mais em www.mega.com.br.





www.mega.com.br
0800 770 6644