

O que é ERP?

Adaptado de: www.totvs.com/blog/erp/o-que-e-erp

Você sabe o que é ERP? é um sistema de gestão que permite acesso fácil, integrado e confiável aos dados de uma empresa. A partir das informações levantadas pelo software, é possível fazer diagnósticos aprofundados sobre as medidas necessárias para reduzir custos e aumentar a produtividade.

A sigla ERP significa “Enterprise Resource Planning”, ou **sistema de gestão integrado**. Essa tecnologia auxilia o gestor da empresa a melhorar os processos internos e integrar as atividades de diferentes setores, como vendas, finanças, estoque e recursos humanos.

A partir da centralização das informações em uma plataforma única, o **fluxo de dados corporativos se torna mais fluido** e é compartilhado com facilidade. Ao mesmo tempo, essas soluções eliminam a duplicidade de informações.

O resultado é o acesso a **insights valiosos**, que contribuem para uma **tomada de decisão** acertada.

História

O desenvolvimento do sistema ERP começou há mais de 100 anos. O engenheiro Ford Whitman Harris criou um modelo EOQ (*Economic Order Quantity*) para programar a produção. Ele foi utilizado por décadas até que a fabricante de ferramentas Black & Decker adotou outra solução para planejar as necessidades de materiais.

O novo método ficou conhecido como MRP (*Material Requirements Planning*). Na prática, alguns conceitos do EOQ foram utilizados e integrados a um computador. Essa ferramenta foi usada por muitos anos até ser desenvolvida uma nova metodologia em 1983, a MRP II (*Manufacturing Resource Planning*).

Nessa evolução, foram adotados módulos para integrar atividades da companhia relacionadas às compras e ao gerenciamento de contratos. A MRP II também permitiu a integração de dados e o compartilhamento de informações entre os diversos departamentos da companhia, afim de melhorar a produção e reduzir os desperdícios.

A tecnologia evoluiu nas décadas de 1970 e 1980, e a nova ferramenta passou a incorporar os setores de finanças, RH e vendas. Em 1990, esse sistema foi denominado ERP.

Como o ERP atua nas empresas?

Em um primeiro momento, **o sistema ajuda o gestor a: administrar as contas a pagar e a receber, monitorar as vendas e acompanhar os pedidos de compras.**

A ferramenta também contribui para a **gestão de pessoas**, por meio da oferta de informações sobre a produtividade da equipe, por exemplo. Dessa maneira, **o sistema ERP facilita o gerenciamento das informações de diversos setores da organização.**

Essa característica aumenta o controle e o acompanhamento dos processos. Afinal, se cada departamento utilizar um software diferente, podem ser gerados erros nas informações que comprometerão a capacidade produtiva.

Por sua vez, a integração dos dados aumenta a eficiência da gestão e dá rapidez aos procedimentos. A comunicação entre as equipes também passa a ser mais efetiva e os problemas podem ser resolvidos com agilidade. A consequência são menos impasses com clientes ou fornecedores.

Como esse processo funciona na prática? Por exemplo: o ERP identifica que uma matéria-prima foi encaminhada ao setor de produção. **De maneira automática, esse item é retirado do estoque e as informações do setor de compras são atualizadas.** Desse modo, há mais facilidade para controlar a necessidade de aquisição de materiais.

Além disso, o sistema pode auxiliar os departamentos de RH e finanças. Por exemplo: o gestor de recursos humanos lança os dados dos colaboradores, enquanto o financeiro insere as informações de pagamentos. Nesse processo, a solução faz o controle de todo o ciclo para evitar erros nos valores repassados.

Por fim, **o setor de marketing também pode utilizar o software de gestão.** Ao perceber que um produto apresenta queda nas vendas, você pode realizar uma campanha específica para mudar a situação e evitar um prejuízo.

Quais são os principais módulos do ERP?

Um sistema ERP completo apresenta diversos módulos que podem fazer parte do modelo padrão ou indexados **conforme as necessidades da companhia**. Conheça os principais: faturamento; financeiro; compras; estoque; RH; fiscal; gerenciamento de projetos; produção.

Quais são as opções disponíveis para a contratação do sistema?

Há várias alternativas, mas o mais comum é ter um **plano básico**, que contempla um pacote de módulos essenciais para a gestão da sua empresa, e outros **complementares, que são adquiridos conforme as demandas organizacionais.**

A seguir, algumas das diversas opções disponíveis.

RH

É voltado para a **gestão de pessoas** e dividido em pacote básico e completo. O primeiro é aquele que contém os módulos mais usados pelas empresas. Os dois principais são ponto eletrônico e folha de pagamento. Por sua vez, o segundo automatiza esses processos e as seguintes tarefas: medicina e segurança do trabalho; cargos e salários; recrutamento e seleção; treinamento e desenvolvimento; avaliação de desempenho.

Plataformas de produtividade e colaboração

As opções são:

BPM (modelagem de processos); **WCM** (criação de portais); **GED** (gestão de documentos); **ESB** (integrador de sistemas); **identity** (gerenciador de acessos e senhas).

Por outro lado, o pacote oferece uma solução completa de **Business Intelligence (BI)**. O propósito é **umentar a visibilidade de indicadores e dados para facilitar as tomadas de decisão**.

Ainda existem soluções para 12 segmentos: agroindústria; manufatura; varejo; educacional; construção e projetos; jurídico; saúde; hospitalidade; distribuição; logística; serviços; serviços financeiros.

Quais são as vantagens do sistema ERP?

Veja a seguir quais os principais resultados positivos serão alcançados pela sua organização:

Automação

Um sistema de gestão **reduz o tempo necessário aos colaboradores para desempenhar tarefas burocráticas e repetitivas**. O ERP automatiza as atividades e facilita a padronização de processos, com a adoção de estruturas simplificadas. Assim, seu negócio pode **desempenhar as demandas de forma ágil** e com grande potencial de colaboração entre equipes de diferentes setores.

Redução de custos

O software ERP tem o importante papel de integrar informações de diferentes departamentos do negócio. Dessa forma, o gestor acompanha melhor o dinheiro disponível em caixa e identifica o valor necessário para dar continuidade às operações.

Por consequência, ele pode fazer um diagnóstico mais aprofundado sobre as **medidas necessárias para diminuir custos sem afetar a produtividade**. A ferramenta também ajuda a identificar os níveis necessários de estoque.

O propósito é evitar uma quantidade excessiva de materiais e trabalhar com o estoque mínimo, evitando despesas significativas e a perda de oportunidades.

Acompanhamento das vendas

Um sistema ERP também possibilita monitorar o desempenho da equipe de vendas e dos produtos com maior saída. Dessa forma, o gestor identifica se é necessário investir mais em determinado segmento, por exemplo, ou se a melhor estratégia é a descontinuação de um item que não gera resultados expressivos para o negócio.

A ferramenta ainda faz o registro da venda de um produto, com a baixa automática do item no estoque. Esse processo contribui para evitar erros sobre identificação da quantidade disponível para comercialização, por exemplo, o que **favorece a diminuição de falhas durante as negociações**.

Além do mais, muitos sistemas de gestão permitem a criação de alertas pelo responsável do setor de estoque, com o intuito de ser informado sobre o momento em que o nível de armazenamento chegou a um limite mínimo recomendado. Com esse dado, é possível solicitar ao setor de compras a realização de um novo pedido ao fornecedor.

Transparência

O sistema ERP cria uma base centralizada de dados corporativos. As atividades de cada área aparecem em uma única tela para os usuários, no formato de um dashboard. Com isso, há mais facilidade no **monitoramento das demandas de cada setor**.

Integração

Os gestores nem sempre utilizam recursos tecnológicos na gestão e administram as informações do negócio com o uso de planilhas de Excel. Apesar de ser uma alternativa bastante utilizada.

Nesse caso, o controle fica mais difícil, pois o número de dados aumenta e os setores têm mais dificuldade de promover uma comunicação.

Assim, o sistema ERP permite **acompanhar diversos departamentos ao mesmo tempo**. O setor financeiro, por exemplo, pode ter acesso às informações da área de compras e efetuar o pagamento dos fornecedores. **O software também simplifica o monitoramento da previsão de vendas**.

Com a identificação dos pedidos feitos pelos clientes, a equipe de produção programa suas atividades com mais e ciência. Por sua vez, o setor de estoque verifica com mais agilidade se os níveis dos itens estão adequados para atender à demanda, por exemplo.

Fica claro, portanto, que essa integração de informações ajuda o gestor a fazer análises mais precisas sobre o negócio. O resultado é a tomada de decisão mais eficaz, que **favorece o crescimento da empresa**.

Diminuição de erros

O uso de diferentes sistemas dentro da companhia pode gerar falhas na comunicação entre as plataformas e erros nas informações. A mesma situação ocorre quando os colaboradores preferem encaminhar dados por e-mails ou planilhas de Excel.

Com o uso de um sistema ERP, há **diminuição de falhas no gerenciamento e no registro das informações**. A solução também evita que dois setores diferentes precisem cadastrar dados semelhantes, mas que terão usos diferenciados.

Por exemplo: os vendedores lançam os dados sobre os pedidos no software. As informações já seguem para a equipe administrativa, que as utiliza para fazer a emissão de notas e boletos. Elas também são repassadas à equipe de expedição de pedidos, diminuindo o tempo de espera do cliente.

Gestão de pessoas

A falta de utilização de sistemas integrados, geralmente, gera a perda significativa de tempo com tarefas administrativas. Essa característica leva à diminuição da produtividade da equipe e da eficiência das operações.

Ao utilizar um sistema ERP, os profissionais dedicam suas horas de trabalho ao desempenho de **atividades que geram mais valor para a organização**, como a definição de estratégias de vendas, marketing e contratação de pessoas.

O setor de recursos humanos também ganha mais tempo para se dedicar ao desempenho de demandas que buscam **valorizar o colaborador**, como a criação de um plano de carreira e de cursos de capacitação.

Assim, os colaboradores se sentem mais motivados para desempenhar suas atividades. Ao mesmo tempo, a empresa utiliza seu potencial humano para obter diferenciais competitivos e se destacar da concorrência.

Auxílio às tomadas de decisão

Uma gestão mais efetiva das informações auxilia na identificação de quais áreas

precisam de mais investimentos, assim como das estratégias a serem adotadas para reduzir custos. O sistema ERP realiza essas atividades e ainda contribui para a detecção de falhas nos processos e a visualização dos principais fatores que geram despesas desnecessárias.

Da mesma forma, ele conta com funcionalidades que permitem a **visualização gráfica das informações mais importantes da companhia** e facilita a identificação dos principais indicadores de desempenho do negócio, bem como sua configuração para um monitoramento automático.

Em resumo, o gestor acompanha os KPIs (*Key Performance Indicators*), analisa e identifica as principais causas dos problemas, e adota medidas para solucioná-los com mais rapidez e ciência.

Como funciona a implantação?

O processo de implantação do sistema precisa ser planejado com cuidado para evitar problemas, como o que ocorreu com a Shane Co., uma joalheria do Colorado, nos Estados Unidos. O projeto extrapolou o custo inicial estimado para a implantação da ferramenta e ela precisou fechar as suas portas.

Como evitar esse tipo de situação? Mais que saber o que é o ERP, é importante buscar ferramentas inteligentes e compatíveis com o segmento do seu negócio. Além disso, é necessário contar com uma **equipe especializada** para implantar o sistema de acordo com as necessidades da companhia.

Confira um passo a passo sobre esse processo:

Definição do projeto

Os ajustes deverão ser feitos antes da implantação do novo sistema. Ainda assim, haverá outras correções, que deverão ser realizadas ao final do procedimento. De toda forma, é fundamental conversar com a equipe que realizará a tarefa.

O objetivo é definir as **etapas de implantação da ferramenta**, a migração de dados e os backups necessários para iniciar o processo.

Avaliação criteriosa sobre o fornecedor

O gestor precisa fazer uma pesquisa aprofundada sobre os fornecedores de tecnologia para escolher o melhor ERP para o negócio.

Além disso, é imprescindível verificar **se a solução se encaixa no perfil da companhia** e se ela oferece módulos complementares, passíveis de adição ao longo do tempo. Por fim, opte por um software que recebe atualizações frequentes.

Escolha da equipe de acompanhamento

A próxima etapa é a seleção de alguns profissionais da companhia para fazerem o acompanhamento da implantação do sistema. Muitas vezes, é recomendável **direcionar um colaborador de cada área**, pois o fornecedor precisa compreender as particularidades do negócio.

Gestão ativa do projeto

O processo de implantação do sistema ERP exige uma atenção efetiva da equipe e do gestor escolhidos para fazer o acompanhamento. Tenha em mente que o sucesso do procedimento está baseado nos detalhes e nas informações repassadas pelos colaboradores para o fornecedor do serviço.

Sendo assim, é fundamental transmitir um **feedback** sobre os progressos percebidos ou os problemas encontrados no uso da solução.

Análise sobre o impacto no negócio

O sistema ERP pode gerar muitos impactos nas atividades da companhia. Muitas vezes, será necessário realizar algumas **mudanças em procedimentos internos** para alcançar todos os benefícios oferecidos pela tecnologia.

Treinamento e cliente

A finalização da implantação do software exige a execução de um treinamento para a equipe. Se esse processo for realizado de forma inadequada, os colaboradores tendem a apresentar dificuldade no uso do sistema e, em situações mais extremas, esse obstáculo gera, até mesmo, o fracasso do projeto.

Quais são as integrações estratégicas do software ERP?

O sistema de gestão empresarial tem como principal finalidade se **integrar a outras soluções organizacionais para subsidiar as tomadas de decisão e fornecer informações mais precisas**. Para chegar a esse patamar, existem algumas possibilidades estratégicas, como as que apresentamos agora.

BI

A oferta de dashboards personalizados permite tomar decisões e cientes a partir de diferentes indicadores da empresa. Com essa integração, há mais possibilidade de **entregar resultados reais**. Isso ocorre devido a: integração de dados; Big Data; serviços de processamento; entrega de insights; implantação de governança e segurança.

BPM

O foco aqui é aumentar o controle dos processos internos, fluxos de trabalho e relatórios, além de facilitar a integração com sistemas legados e obter KPIs condizentes com o negócio. Essas atividades são possibilitadas devido a recursos como: integração com sistemas legados, com diagnóstico integrável com qualquer fornecedor e tecnologia.

E-commerce

O propósito do sistema ERP integrado ao e-commerce é atender indústria e varejo de forma diferenciada, a fim de oferecer uma **experiência positiva**, que aumenta as chances de fidelização. Ao mesmo tempo, o preço de venda é controlado devido às informações centralizadas.

Você também consegue implantar a estratégia de omnichannel e trabalhar com marketing, logística, vendas, pagamentos, app store e personalização.

GED

A Gestão Eletrônica de Documentos permite controlar, compartilhar e acessar os arquivos de forma centralizada. Com isso, sua equipe deixa de perder tempo ao buscar informações e **trabalha de forma estratégica**. Para chegar a esse patamar, a função é embasada em: busca por conteúdo; taxonomia; visualizador de documentos; ciclo de vida do arquivo; visualização mobile; alçada de aprovação.

Fiscal

A solução fiscal integrada ao sistema ERP mantém em dia as regras da legislação brasileira. Com isso, as ações estão **alinhadas ao segmento de negócio**, o que evita a aplicação de multas e penalizações. Mais que isso, é possível pagar menos tributos dentro do que as leis determinam.

RH

O RH atua de modo mais estratégico com a integração desse módulo ao sistema ERP. Isso acontece porque a área trabalha de maneira alinhada aos outros setores do negócio. Com isso, os relatórios fornecem **insights relevantes**. Os principais processos burocráticos do departamento também são simplificados, entre eles: folha de pagamento; ponto eletrônico; medicina e segurança do trabalho; processos trabalhistas.

CRM

O propósito é melhorar o relacionamento com os clientes para **aumentar o engajamento e a produtividade da equipe de vendas**. Ao mesmo tempo, é possível acompanhar a evolução das operações e obter informações e dados consistentes. A consequência é a otimização do processo de comunicação e de outras funções, como: geolocalização e rotas; gráficos dinâmicos; formulários.

Quais são as tendências para os próximos anos?

A **inteligência artificial** é uma tendência em alta para a criação de sistemas e cientes. Com essa tecnologia, a equipe decide com mais facilidade quando pode fornecer desconto para o pagamento antecipado, por exemplo. Isso porque a inteligência artificial faz a reunião dos dados e apresenta o impacto deles para o gestor.

A **realidade aumentada e o machine learning** também devem mudar o uso do software com o passar dos anos. Essas tecnologias ajudam os profissionais a realizarem as tarefas com mais rapidez e precisão. Assim, há uma contribuição ao cumprimento das demandas, por exemplo, evitando erros na hora de empacotar produtos para enviar aos clientes.

Pronto! Agora você já sabe o que é ERP e quais são os benefícios de utilizar essa solução no negócio. A tecnologia ajuda o gestor a controlar melhor os custos e as entradas de recursos, os níveis de estoque de matéria-prima e os pagamentos feitos aos fornecedores.

