

GESTOR ERP SOFTWARE DE GESTÃO

RÖGLIN, Karine^{1*}; KÜECHLER, Tainara Andrieli²; HAMMES, Maicon Rafael³

^{1,2} FAHOR, Curso de Gestão Financeira, Faculdade Horizontina, Unidade Centro, Rua Buricá, 725, Horizontina, RS, Brasil.

³ FAHOR, Professor da Disciplina Sistemas de Informação do Curso de Gestão Financeira, Faculdade Horizontina, Horizontina-RS, Brasil.

*Autor Correspondente: kr003173@fahor.com.br

RESUMO

A presente pesquisa tem como objetivo analisar os benefícios que uma organização tem ao implantar o sistema de informações Gestor ERP. Buscou-se aplicar o método hipotético dedutivo, utilizando levantamento de dados, através de notícias vinculadas e de pesquisa bibliográfica com base em artigos sobre sistemas. Os resultados mostram que as empresas que possuem um sistema de informação implantado tiveram ganhos no desempenho dos processos bem como no fluxo dos atendimentos dos clientes. Agilidade e facilidade foram aspectos relevantes destacados, pois os dados dos produtos e clientes podem ser localizados rapidamente via sistema e as informações são precisas. Além disso, os responsáveis técnicos do Sistema Gestor ERP, fornecem o treinamento aos funcionários envolvidos nos processos, sendo este outro fator importante a ser avaliado pelas organizações, pois a implantação de um sistema de informações em que os funcionários não sabem manusear com informações corretas pode trazer prejuízos às organizações.

Palavras chave: Crescimento, Tecnologia, Expectativa, Sustentabilidade, Inovação

MANAGER ERP MANAGEMENT SOFTWARE

ABSTRACT

The present research aims to analyze the benefits that an organization has when implanting the information system Manager ERP. We sought to apply the hypothetical deductive method, using data collection, through linked news and bibliographic research based on articles on systems. The results show that companies that have an implanted information system had gains in process performance as well as in the flow of customer service. Agility and ease were highlighted aspects because product and customer data can be quickly located via the system and the information is accurate. In addition, the technical managers of the ERP Management System provide the training to employees involved in the processes, and this is another important factor to be evaluated by organizations, since the implementation of an information system in which employees do not know how to handle information correctly, can harm organizations.

Keywords: Growth, Technology, Expectation, Sustainability, Innovation.

1 INTRODUÇÃO

Nos últimos anos ocorreu um crescimento na adoção de sistemas de gestão e essa expansão tem sido importante para o aumento da eficiência e da competitividade das empresas. O Brasil é o 9º maior mercado de software e serviços de TI do mundo e um verdadeiro celeiro de empresas de inovadoras de desenvolvimento e de infraestrutura de telecomunicação.

Boa parte dos investimentos em software no Brasil é direcionada ao mercado nacional de empresas desenvolvedoras. A tendência é que estes aportes financeiros aumentem tendo em vista que informatizar empresas e processos deixou de ser considerada uma ação estratégica “arrojada” e passou a ser uma necessidade básica para acompanhar o ritmo do mercado.

A empresa Abase Sistemas investe continuamente na melhoria de suas soluções aprimorando produtos e serviços e pesquisando novas possibilidades que venham ao encontro das necessidades de seus clientes. Assim o Gestor, ERP desenvolvido pela empresa, atende as

necessidades e demandas operacionais e gerenciais, com processos e relatórios que controlam a evolução dos objetivos do negócio.

A Abase possui metodologia própria de implantação de sistema ERP e atendimento executado por equipe composta por profissionais especialistas nas diversas áreas de gestão empresarial. O ERP Gestor aprimora de forma eficiente o controle da organização, proporcionando como principais benefícios a integração de informações e processos, incorpora as boas práticas de mercado, adequação às operações da empresa de acordo com o modelo de gestão, incorpora tecnologias, sendo um ERP com escalabilidade.

2 DESENVOLVIMENTO E DEMONSTRAÇÃO DOS RESULTADOS

2.1 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1.1 Sistemas de Informação

Sistema de informação pode ser definido tecnicamente como um conjunto de componentes inter-relacionados que coleta, processa, armazena e distribui informações destinadas a apoiar a tomada de decisões. (Laudon e Laudon, 1999). Os sistemas de informações têm como finalidade principal dar suporte a tomada de decisões nas organizações. Além disso, também auxiliam os gerentes e trabalhadores a analisar problemas, visualizar assuntos complexos e criar novos produtos.

Um sistema de informação básico é composto de entrada, processamento e saída de dados. A entrada é a atividade de reunião e coleta de dados brutos podendo ter vários formatos, no entanto as saídas envolvem produção (processamento) de informação útil, geralmente em forma de documento e/ou relatórios. Os processos citados permitem ao gestor da empresa um mecanismo de feedback. Em sistemas de informação, o feedback é a saída utilizada para promover as mudanças na entrada ou nas atividades de processamento.

2.1.2 Sistemas de Informações Gerenciais

O sistema de informação gerencial dá suporte às funções de planejamento, controle e organização de uma empresa, fornecendo informações seguras para tomada de decisões. OLIVEIRA (2002, p. 59), define que, “o sistema de informação gerencial é representado pelo

conjunto de subsistemas, visualizados de forma integrada e capaz de gerar informações necessárias ao processo decisório”. GARCIA e GARCIA (2003, p. 29), definem que sistema de informação gerencial: “é qualquer sistema que produza posições atualizadas no âmbito corporativo, resultado da integração de vários grupos de sistemas de informação que utilizam recursos de consolidação e interligação de entidades dentro de uma organização.” Portanto, o propósito de um sistema de informação gerencial é ajudar a empresa a alcançar suas metas, fornecendo a seus gerentes detalhes sobre as operações da organização. Assim, os gestores podem controlar, organizar e planejar com mais efetividade e com maior eficiência

As fontes externas de um sistema de informação advêm do relacionamento com fornecedores, acionistas, clientes e concorrentes, facilitadas nas atuais circunstâncias pela evolução tecnológica. As fontes internas estão relacionadas aos bancos de dados mantidos pela organização. Os bancos de dados são atualizados pelo armazenamento dos dados resultantes da integração dos diversos sistemas que compõem a organização, entre eles, sistemas de finanças, sistemas de contabilidade, sistemas de recursos humanos, sistemas de venda e marketing.

2.1.3 Sistemas de Apoio a Tomada de Decisão

Os sistemas de suporte da decisão são formados por grande quantidade de dados e ferramentas de modelagem, permitindo uma flexibilidade, adaptabilidade e capacidade de resposta rápida ao nível gerencial da organização. Neste sentido Batista (2004) considera que os sistemas possuem interatividade com as ações do usuário, oferecendo dados e modelos para a solução de problemas semi-estruturados e focando a tomada de decisão. Os sistemas de suporte a decisão oferecem recursos que viabilizam o suporte às decisões de nível gerencial.

2.1.4 ERP

O sistema ERP tem como objetivo permitir que as empresas integrem os processos da organização, pois quanto mais preciso e ágil o fluxo das informações, maior vai ser a velocidade com que esta informação será processada. Isso é importante para atender as necessidades do mercado globalizado. A importância da tecnologia da informação tem aumentado muito nestes últimos anos e ocupado cada vez mais lugar de destaque na empresa, deixando de ser uma simples Central de Processamento de Dados (CPD) para ocupar um lugar específico no organograma da empresa.

A automação comercial oferece às empresas a oportunidade de fazer com que os processos diários sofram intervenção tecnológica, ou seja, usar softwares e programas para auxiliar em atividades rotineiras do varejo, de forma automatizada. A administração com eficiência de uma empresa é fundamental para atingir melhores resultados. O ERP foi criado para que o fluxo de informação entre os setores ocorra com mais agilidade e rapidez proporcionando ao gestor dados rápidos e precisos para a gestão da empresa. O controle de estoque e o processo de venda são exemplos clássicos disso. A gestão dos produtos estocados e a baixa das mercadorias à medida que são vendidas são realizadas de forma automatizada, diferente se esses processos fossem realizados manualmente (LAUDON; LAUDON, 1999).

2.2 MATERIAL E MÉTODOS

A presente pesquisa teve como base bibliográfica artigos e livros relacionados ao uso de Sistemas de Informação. Também foi realizada uma entrevista com a proprietária da franqueadora das lojas Mais Natural, que relatou como o sistema ERP contribui significativamente para o desenvolvimento de sua franquia e de seus franqueados.

Também foram pesquisadas algumas características fundamentais da visão flexível de ERP para o desenvolvimento das organizações que dele fazem uso. Os conceitos analisados foram quanto a desenvolvimento da organização após implantação do mesmo, vantagens competitivas de mercado e agilidade nas tomadas de decisões.

2.3 RESULTADOS E DISCUSSÃO

2.3.1 O Gestor ERP

A Abase Sistemas atua desde 1989 na informatização de estabelecimentos do setor público e privado, fornecendo inovações tecnológicas através de seus softwares aplicativos integrados. A empresa tem sua sede instalada na cidade de Três de Maio - RS, e investe no aprimoramento dos seus produtos e serviços, pesquisando novas possibilidades que venham ao encontro das necessidades de seus clientes. A empresa conta com 100 colaboradores e atende a mais de 400 clientes.

O ERP Gestor foi para empresas que necessitem de um sistema para gestão empresarial. Este ERP traz aos seus clientes diversos benefícios, nos quais destacam-se:

- I. Integra informações e processos de toda a organização;
- II. Incorpora boas práticas de mercado;
- III. Adequação às operações da empresa, de acordo com o modelo de gestão;
- IV. ERP com escalabilidade;

O ERP da Abase atua em áreas como:

- I. Indústrias
- II. Distribuidores e Atacadistas
- III. Varejo
- IV. Serviços
- V. Agronegócio
- VI. Transportes

O conhecimento do negócio de franquias é um diferencial do ERP. Com o objetivo de aprimorar a tomada de decisão dos gestores das redes de franquias, proporcionando a eles melhor visão do negócio, o gestor ERP é auxiliado a gerenciar, de forma integrada, redes de franquias, canais ou grupos de empresas. Uma franquia que utiliza o ERP Gestor é a Mais Natural, empresa que comercializa produtos relacionados à alimentação saudável. A franqueadora ressalta que o sistema tem sido importante para melhor atender os franqueados da Mais Natural, citando como exemplo alguns benefícios:

- I. Área de expansão
- II. Gestão de royalties e taxa de propaganda
- III. Consultoria de campo

FINANCEIRO E FATURAMENTO

- I. Central de compras
- II. Painéis de controle poderosos (Dashboards)
- III. Integrado ao e-commerce
- IV. Suporta franqueadores com mais de uma marca

A franqueada Karine Roglin, proprietária da loja Mais Natural de Horizontina, destaca os seguintes benefícios do ERP para sua empresa:

- I. Agilidade no ponto de venda
- II. Informações para controle
- III. Consolida unidades do mesmo franqueado
- IV. Comunicados por dentro do sistema
- V. Aumento do ticket médio e recorrência ao implantar aplicativo de fidelidade
- VI. Implantação rápida
- VII. Disponível 24h
- VIII. Módulos específicos para vários tipos de franquia
- IX. Vendas mobile com catálogo eletrônico

Para melhor entendimento, o ERP é um grande banco de dados com informações que interagem e se realimentam. Assim, o dado inicial sofre alterações de acordo com seu status, como a ordem de vendas que se transforma no produto final alocado no estoque da

companhia. A tecnologia permite que, independente do porte do negócio, sejam utilizados sistemas ERP, resultando em agilidade, integridade, segurança, bons resultados operacionais e financeiros, de trabalho com maior qualidade executado pelas equipes, que usam o tempo para executarem rotinas específicas ao seu conhecimento profissional ao qual foram contratadas.

O tempo despendido em retrabalho e na formação de base de informações individuais, que não podem ser aproveitadas pela empresa de forma integrada, são custos operacionais que impedem os bons resultados dos negócios. São conceitos não aceitos pelos sistemas ERP, pois são contrários aos princípios básicos de busca pela qualidade operacional.

2.3.2 Apresentação do Gestor ERP

A seguir será apresentado o funcionamento do sistema Gestor ERP e sua atuação na loja de Horizontina da franquia Mais Natural. O software de gestão é composto por diversos módulos, entre os principais estão o módulo completo, onde são acessados a maioria dos cadastros da empresa bem como o módulo balança, utilizado na comercialização de produtos que são adquiridos em atacado e vendidos a granel. A Figura 1 apresenta a tela inicial do sistema.

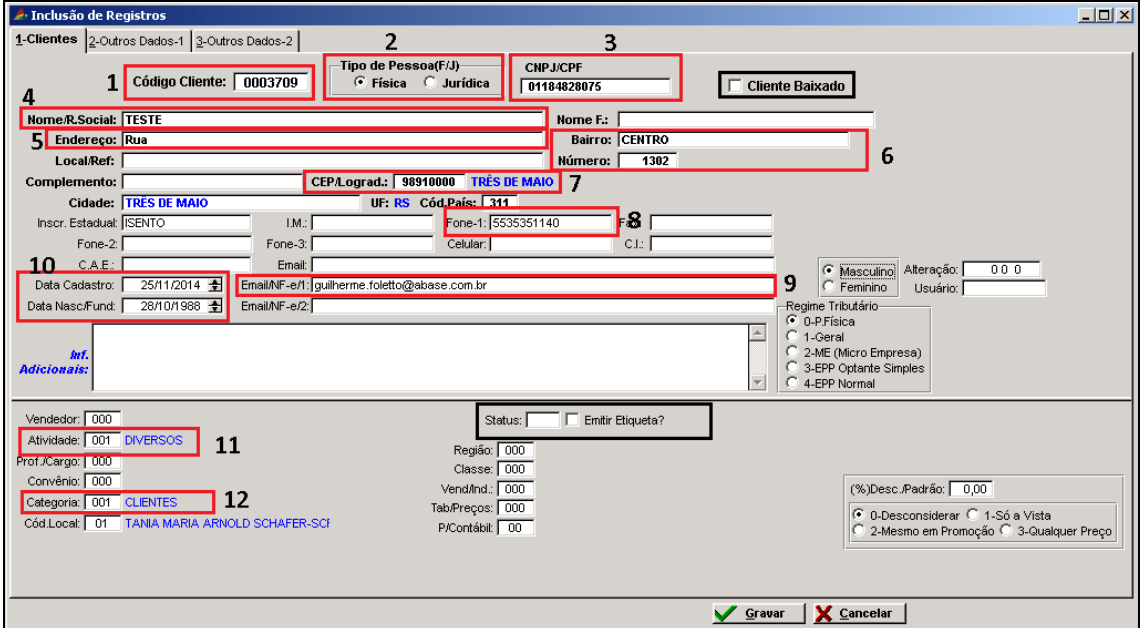
Figura 1- Tela inicial do ERP.



Fonte: Os autores, 2018.

Ao realizar a primeira compra, o cliente é cadastrado no sistema para que as informações sejam utilizadas posteriormente na elaboração de indicadores bem como nos próximos relacionamentos, oferecimento de produtos em promoção, entre outros. A figura 2 apresenta a tela de cadastro de cliente/fornecedor.

Figura 2- Tela de cadastro de cliente/fornecedor padrão.



Fonte: Os autores, 2018.

Conforme a figura 2, os campos destacados devem ser preenchidos e correspondem a:

- 1) Código: É fornecido automaticamente pelo sistema (sequencial).
- 2) Tipo de pessoa: Escolher se é pessoa física ou jurídica.
- 3) Informar o CPF ou CNPJ do cliente (dependendo do que foi informado no campo tipo de pessoa).
- 4) Nome R Social: Preencher com o nome do cliente.
- 5) Endereço: Preencher o nome da rua do cliente.
- 6) Bairro/número: Preencher com o nome do bairro e o número do estabelecimento do cliente.
- 7) CEP/logradouro: Colocar o número do CEP do cliente (ou dar F2 e pesquisar digitando o nome da cidade).
- 8) FONE-1: Telefone do cliente que irá sair na NF (deve ser preenchido sem espaços ou outro sinal), campo não é obrigatório para a emissão da NFE.
- 9) EMAIL/NF-e: Preencher este campo para que seja enviado o e-mail da NFe para o cliente (não é campo obrigatório).
- 10) Data Nascimento/fundação e Data do cadastro: Campos que deve ser preenchidos para o cadastro, porém aceitam qualquer data.
- 11) Atividade: Deve ser preenchida (utilizar F2) para ver as opções possíveis.
- 12) Categoria: Deve ser preenchida (utilizar F2) para ver as opções possíveis, geralmente 1º será preenchida com 01.

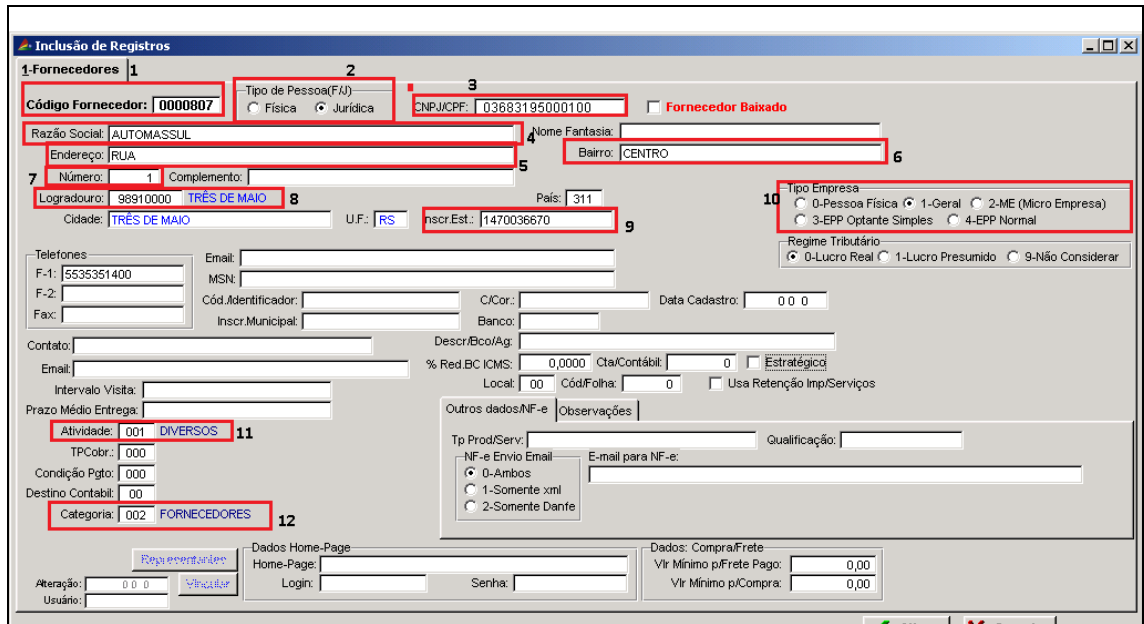
Observação: Campos destacados em negrito:

Cliente baixado: Marcado a opção não é possível vender mais para este cliente.

Status: Colocando X não é possível vender a prazo para o cliente, clicar em gravar para finalizar o cadastro.

Os fornecedores também são cadastrados no sistema, uma vez que as compras podem ser realizadas para todos os franqueados da rede Mais Natural, garantindo assim melhores preços ou condições de pagamentos dos produtos. A figura 3 apresenta a tela de cadastro de fornecedores.

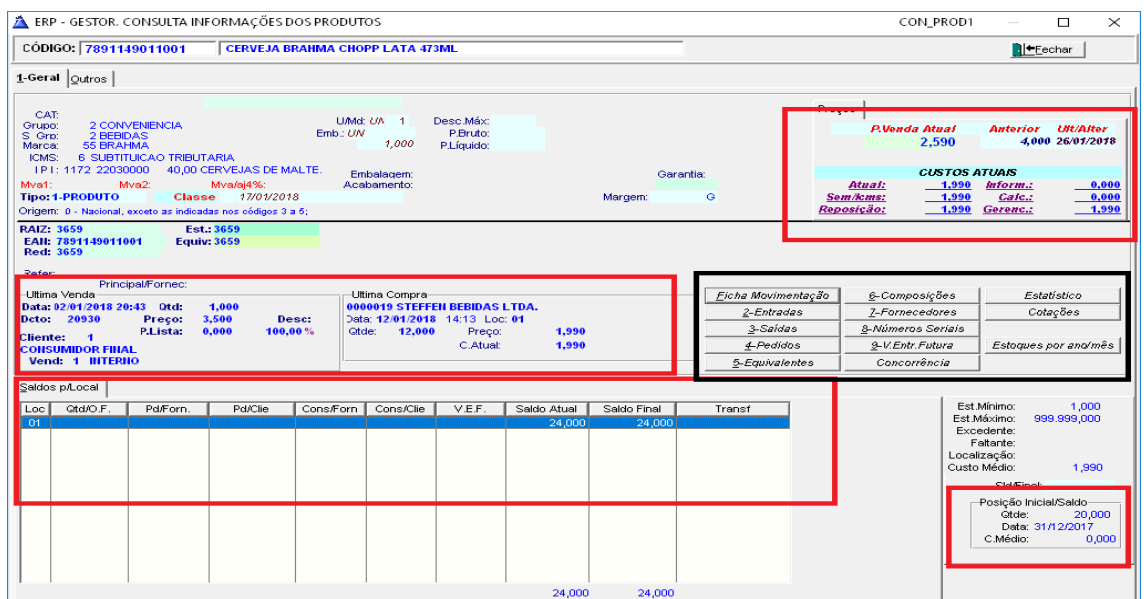
Figura 3- Tela de cadastro de fornecedores.



Fonte: Os autores, 2018.

Os campos utilizados são os mesmos do cadastro de clientes, entretanto, a categoria de cliente é o que diferencia cliente de fornecedor. A consulta de produtos permite a busca de informações detalhadas ou agrupadas que ajudarão ao administrador na tomada de decisão. Os Gráficos mostram a arrecadação do período selecionado, podendo filtrar o tipo de agrupamento: por exercício, por dívida ativa ou por tipo de arrecadação. A figura 4 apresenta a tela de consulta de produtos.

Figura 4- Tela de consulta de produtos.



Fonte: Os autores, 2018.

Para fazer a consulta do produto o usuário deve escolher o produto a ser consultado (colocando o código do mesmo ou buscando via F2). Neste campo o sistema mostrará as

informações básicas do produto. Apresentar-se-á também na tela as informações referentes a preço de venda e custo do produto. O sistema mostra neste item em destaque a data da posição inicial do produto e o estoque que havia na data desta posição. O sistema mostra o saldo do produto para cada local e o saldo total do produto (somando todos locais) logo abaixo, caso estejam marcados os controles para considerar os pedidos como SALDO FINAL o sistema mostrará nos campos PED/FORN e PED/CLI as quantidades em pedidos para o produto escolhido. O sistema também armazena as informações sobre as entradas de um determinado produto, conforme a imagem 5.

Figura 5 – Entradas de um produto.

Informação para Consultar as Entradas do Produto

Data Inicial: 01/10/2017 Data Final: 26/01/2018 Pelo Cód.RAIZ Local: TRES DE MAIO Série:

Fornecedor: Somente TOP Atz Est

Operação: COMPRA DE MERCADORIAS Somente Compras Somente DevoLCV

Pesquisar Fechar

1-Itens Entr. | 2-Dados I/F | 3-Outros Forn.

TOP	Descr	Loc	Serie	Dcto	NºNF	DataNF	Entrada	Qtde	Vlr Total	Vlr/Unit	%Df/cms	VLDif/cms
002	COMPRA DE MERCADORIAS	01	NEE	974338	974338	11/01/2018	12/01/2018	12,000	23,880	1,990	1,99	
002	COMPRA DE MERCADORIAS	01	NEE	968450	968450	14/12/2017	16/12/2017	12,000	32,880	2,740	2,74	
015	CONHECIMENTO DE TRANSPORTE	01	NEE	21691	21691	11/12/2017	11/12/2017	12,000	31,080	2,590	2,47	
002	COMPRA DE MERCADORIAS	01	NEE	955902	955902	09/11/2017	10/11/2017	12,000	23,880	1,990	1,99	
002	COMPRA DE MERCADORIAS	01	NEE	955902	955902	09/11/2017	10/11/2017	12,000	23,880	1,990	1,99	

Custos:

SICMS:	2,740
Reposição:	2,740
Atual:	2,740
Médio:	2,740
Venda Calc.:	3,50

TOTAL COMPRAS:	60,000	135,600
OUTRAS ENTRADAS:	0,000	0,000
OPER. QUE ATZ ESTOQUES:	48,000	104,520
TOTAL GERAL ENTRADAS:	60,000	135,600

Fonte: Os autores, 2018.

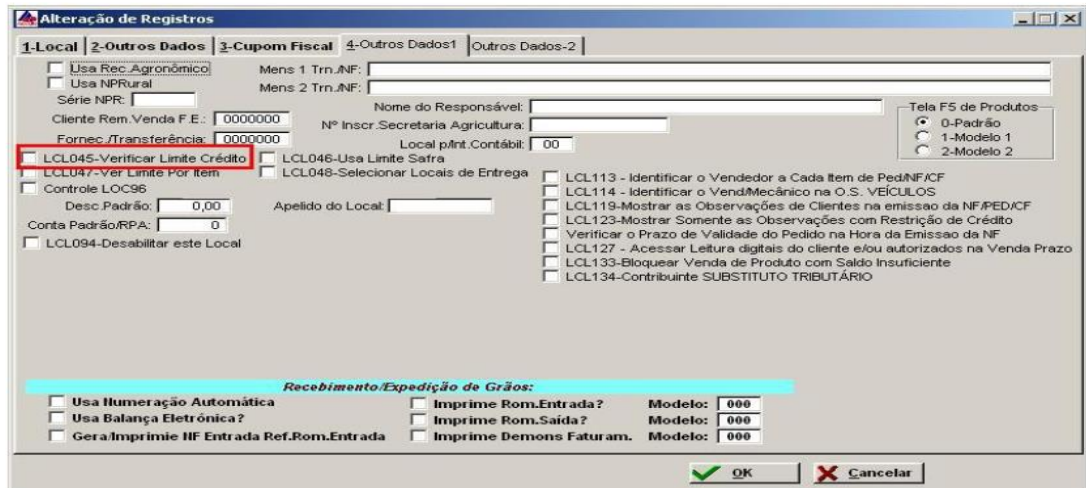
Nesta tela o usuário pode utilizar os filtros como data, local, operação fiscal, serie e fornecedor para encontrar o resultado desejado. Após clicar em ok o sistema ira listar todas as notas com as informações de quantidades, valores e documentos encontrados no período selecionado. Nesta tela em destaque aparecem os totais gerais da pesquisa feita pelo usuário.

Saídas, nesta tela serão consultadas as saídas dos produtos selecionados. Assim como na tela de consultas de entradas o sistema disponibiliza os filtros que podem ser aplicados, assim como os registros de valores, quantidades e documentos (resultado) e os totais gerais obtidos com a pesquisa.

O Sistema Gestor permite o controle do limite de crédito dos seus clientes, sendo que os mesmos devem ser definidos pela área financeira ou pessoa responsável. Para controlar o limite de crédito dos clientes são necessárias algumas configurações que devem ser definidas por local e também por empresa. Para configurar o local para controlar limite de crédito acessar o Módulo Comercial: 1 - Cadastros > Locais / Centro de Custo > Cadastro de Locais.

2 - Selecionar o local e alterar. 3 - Acessar a aba outros dados e marcar a opção de verificar Limite de Crédito, controle LCL045. A Figura 7 apresenta a tela de controle limite de crédito

Figura 7- Tela de controle de limite de crédito.



Fonte: Os autores, 2018.

Após configurar o local precisam ser definidos os controles para bloquear ou somente avisar nas vendas para clientes que excedem o limite permitido. Para somente avisar deve ser definido um valor de limite de crédito no cadastro do cliente.

CONCLUSÃO

Conclui-se com este presente artigo que, após a implantação do sistema, a empresa melhorou os processos relacionados às vendas, pois os relatórios que antes eram montados para avaliar cada situação, agora estão disponíveis de forma automatizada. Além do fácil acesso às informações essenciais, houve também um incremento na confiabilidade das informações, uma vez que na etapa de implantação do sistema de informações gerenciais, todas as fontes de dados e consequentemente todos os dados são validados, garantindo a sua fidedignidade. Outro benefício que o sistema de informação trouxe à empresa foi a disponibilidade das informações, uma vez que pode ser acessado pela internet, o que permite aos gestores acessarem as informações da empresa mesmo durante viagens. Dessa forma também há um incremento no aspecto segurança, pois as informações não ficam gravadas localmente em um computador.

Na corrida para atender às demandas do mercado, as empresas buscam soluções que as diferenciem aumentando a sua competitividade. Decisões rápidas e corretas são fundamentais para a empresa alcançar bons resultados. Faz-se necessário aperfeiçoar o planejamento e

execução das atividades, sincronizar a cadeia de suprimentos e reduzir os custos operacionais para aumentar a satisfação dos seus clientes e a lucratividade do negócio.

A utilização de tecnologias de última geração e a melhor prática em software possibilita a construção e aplicações superiores em prazos bastante agressivos, capazes de atender organizações de todos os portes. O sucesso é obtido pela velocidade em que as informações são assimiladas e pela rapidez em que são tomadas as decisões. Neste contexto, as empresas têm como grande aliado os sistemas que proporcionam benefícios significativos na gestão da empresa viabilizando a geração de relatórios de apoio ao processo decisório.

REFERÊNCIAS

ANDRADE, Davi Gomes de & Falk, James Anthony – **Eficácia de sistemas de informação e percepção de mudança organizacional: um estudo de caso- RAC**, v. 5, n. 3, Set./Dez. 2001

BATISTA, Emerson de Oliveira. **Sistema de Informação: o uso consciente da tecnologia para o gerenciamento**. São Paulo: Saraiva, 2004. BIO, Sérgio Rodrigues. Sistemas de informação:

CORTES, Pedro Luiz, 1960 – **administração de sistemas de informação** - Pedro Luiz Cortes -São Paulo: Saraiva 2008.

GARCIA, Elias; GARCIA, Osmarina Pedro Garcia. **A importância do sistema de informação gerencial para a gestão empresarial**. Revista Ciências Sociais em Perspectiva, do Centro de Ciências Sociais Aplicadas de Cascavel, Cascavel, v.2 , n.1, p. 21-32, 1 sem. 2003.

GIL, Antônio de Loureiro. **Sistema de Informações Contábil/Financeiros**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

LAUDON, Kenneth C., 1994- **sistemas de informações gerenciais** - Kenneth C. Laudon e Jane P. Laudon; tradução Thelma Guimarães; revisão técnica Belmiro N. João. – 7. Ed. – São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2007.

LAUDON, Kenneth C.; LAUDON, Jane Price. **Sistemas de informação**. 4. ed. LTC: Rio de Janeiro,1999.