

**A IMPORTÂNCIA DA CONSULTORIA NA
SELEÇÃO / IMPLANTAÇÃO DE
SISTEMAS DE GESTÃO - ERP**



O QUE VOCÊ IRÁ VER

- **Alinhamento das expectativas;**
- **O por que diagnosticar;**
- **Fases do diagnóstico;**
- **Critérios de seleção para um ERP;**
- **O papel da Master;**
- **Quando adquirir;**
- **Riscos;**
- **Exemplo de Fluxo Sistemico;**
- **Reportagens.**



“Para as corporações, as mudanças são absorvidas pelas equipes internas, envolvendo tecnologia, contabilidade, logística e áreas afins. Mas nas pequenas e médias empresas não há como distribuir as tarefas e a crítica missão de se adaptar cabe a poucos funcionários. Para selecionar tecnologia e infraestrutura interna, considere a possibilidade de contratar um serviço terceirizado para auxílio na escolha de ferramentas de gestão.”

Fonte: Gazeta Mercantil - Marco Zanini diretor geral da NFe do Brasil

“O potencial para o fracasso usualmente surge nos primeiros estágios do projeto, sendo um dos principais fatores é a escolha de um sistema errado. A etapa de escolha de um Sistema ERP deve necessariamente passar por um estudo de aderência, que consiste em verificar qual dos sistemas em estudo engloba ou se adapta melhor à maioria das práticas, políticas e regras empresariais da companhia. Esse estudo de aderência deve ser feito de preferência por uma consultoria especializada na compra de sistemas ERP.

Laughlin, Cesar - Tecnologia, o caminho da Organização (Ed. Atlas, 2 edição 2005, p. 32)



ALINHAMENTO DAS EXPECTATIVAS

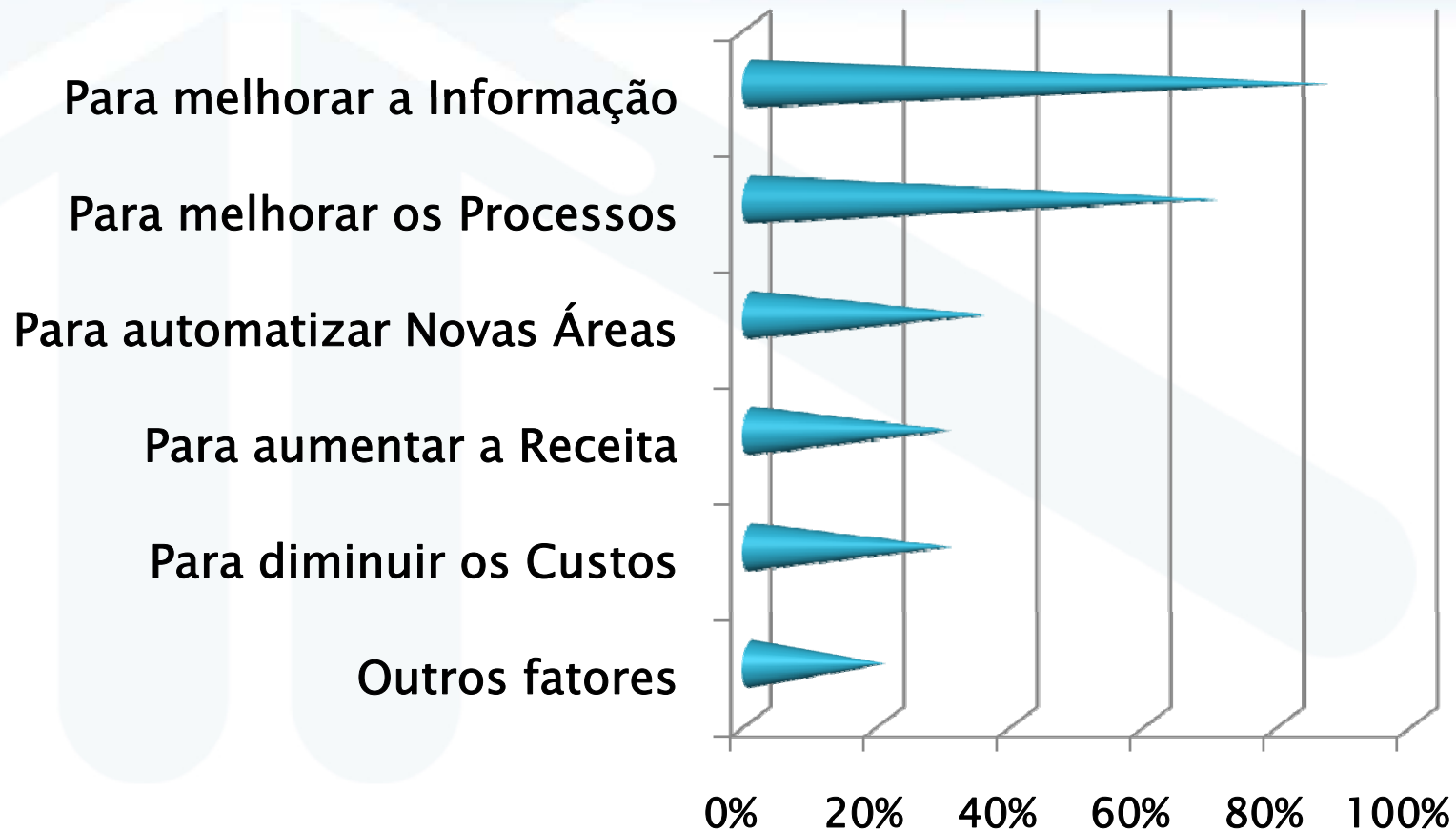
Em todos os projetos que envolve troca ou readequação de sistemas é necessário o pleno alinhamento entre a empresa e o fornecedor de Sistemas.

A Master busca esse alinhamento através do estudo dos seguintes pontos:

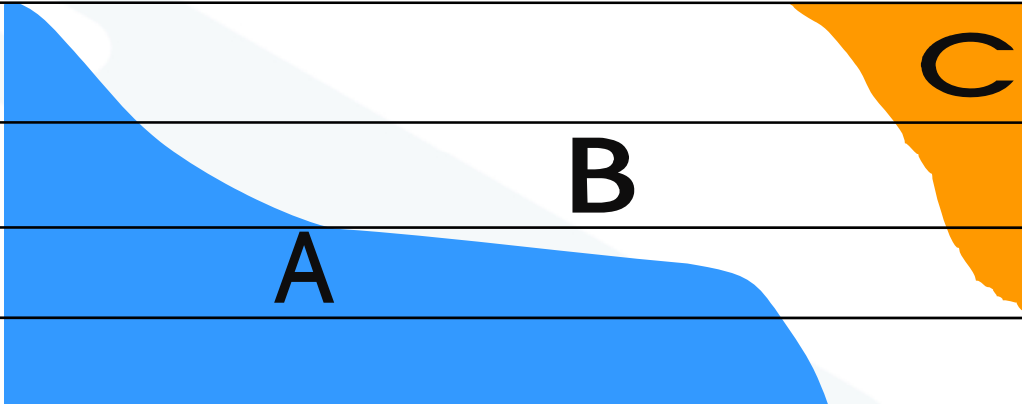
- **Qual a real necessidade da troca do Sistema;**
- **A necessidade em adequar as informações a legislação;**
- **A existência sinergia entre a operação e a gestão da informação;**
- **Qual a estimativa do valor a ser investido;**
- **Quais as áreas/departamentos serão envolvidas;**
- **Qual o tempo esperado para a implantação.**



QUAL O SEU OBJETIVO



COMPROMETIMENTO

Nível hierárquico	Envolvimento
Alta Administração	
Gerência	
Chefias/Supervisão	
Operacional	

A Parametrização

Momento de criar a Base de Dados inicial e definir os parâmetros que irão orientar a movimentação do Sistema.

B Implantação

Momento de definir as integrações, dados a serem alimentados e quais as informações deveram ser extraídas.

C Gerenciamento

Utilização dos dados gerenciais para tomada de decisões ou análise do andamento da empresa.



O POR QUE DIAGNOSTICAR

“A principal vantagem proporcionada pelos Sistemas de Informação é a capacidade de processar um grande número de dados simultaneamente, tornando a disponibilização das informações para a tomada de decisão. Mas de pouco adianta esse potencial se os sistemas (rotinas, processos, métodos) não estiverem muito bem coordenados e analisados.”

Laudon Kenneth

*“A atribuição da análise dos sistemas para a corporação e sua adequação, é uma tarefa que cabe aos administradores, cabendo à área técnica, apenas a implantação dos sistemas, diferenciando as tarefas e atribuições, o que garante o sucesso da implementação do sistema.
A implantação com o apoio de uma consultoria em gestão ajuda muito no sucesso do projeto”*

Laércio Cosentino



DIAGNÓSTICO – PRIMEIRA FASE

O Diagnóstico é a base para readequação ou seleção de Sistemas.

- **Definição dos responsáveis internos em acompanhar o andamento do projeto;**
- **Definição do cronograma para aplicação do Diagnóstico;**
- **Definição dos envolvidos no Diagnóstico (entrevistados);**
- **Avaliação dos Recursos de TI.**



DIAGNÓSTICO – SEGUNDA FASE

Podemos afirmar que esta é a fase que proporciona o conhecimento das reais expectativas da empresa e quais os pontos de controles:

- **Levantamento da situação atual (troca de informações entre os departamentos);**
- **Identificação dos relatórios essenciais e auxiliares por departamento e usuário;**
- **Especificação dos módulos utilizados por departamento e suas integrações;**
- **Avaliação do Sistema atual e suas funcionalidades;**
- **Avaliação dos relatórios emitidos pelo Sistema atual;**
- **Catalogar críticas e sugestões ao Sistema atual;**
- ***Avaliação das necessidades de troca de informações via Web.**



DIAGNÓSTICO – ANÁLISE DO SISTEMA ATUAL

A sub utilização do Sistema muitas vezes leva a uma troca desnecessária. Para evitar essa situação é primordial que os pontos a seguir sejam analisados.

- **Aderência dos processos organizacionais aos do Sistema;**
- **Funcionalidades existentes e não utilizadas dentro do Sistema;**
- **Conhecimento em utilização por parte dos usuários;**
- **Análise das regras Fiscais e Tributárias;**
- **Avaliação dos relatórios emitidos pelo Sistema atual;**
- **Catalogar críticas e sugestões ao Sistema atual.**



CRITÉRIOS DE SELEÇÃO

Atualmente temos muitos fornecedores de Sistemas para Gestão. Aplicações que podem ser adquiridas pela internet ou através de projetos de implantação>

- **Qual a sua real necessidade?**
 - **ERP via web ou local?**
- **Um projeto de R\$10.000,00, R\$50.000,00 ou de R\$150.000,00?**

Possuímos um levantamento feito em 20 empresas fornecedoras de Sistemas de Gestão para diversos seguimentos e portes de empresas.

Neste levantamento levamos em consideração:



CRITÉRIOS DE SELEÇÃO

- Qual segmento – Indústria (MRP e MRPII), Comércio, Serviços ou Logística;
- Principais pontos de integração;
- Análise do parque tecnológico (fabrica de software e help desk (suporte nível I e II));
- Análise da metodologia de implantação – própria ou já existente no mercado (PMI);
- Linguagem de programação utilizada;
- Compatibilidade do valor com o mercado (hora implantação e suporte mensal);
- Relatórios gerencias e operacionais existentes;
- Estimativa de tempo de implantação (usuário/departamento);
- Número de clientes e faturamento.



O MAPEL DA MASTER

- Definir o(s) responsável(is) interno(s) que acompanhará(m) a implementação;
- Auxílio na definição da parametrização;
- Acompanhamento da metodologia de implementação;
- Acompanhamento do Cronograma de implementação;
- Conscientização e treinamento;
- Follow-up do cronograma de implementação;
- Teste e validação dos módulos implantados;
- Intermediar assuntos politicamente complexos;
- Acompanhamento da estabilização do sistema (pós-implantação).



QUANDO ADQUIRIR

- Na **CRIAÇÃO** da empresa
Para planejar a empresa com informações desde o início.
- Em processo de **REESTRUTURAÇÃO**
Para melhorar a informação e a análise da gestão
- Na **CRISE**
Para ajudar a empresa a superar as ameaças e aproveitar as oportunidades através da informação.
- No **SUCESSO**
Para assegurar a posição de liderança com uma gestão estratégica

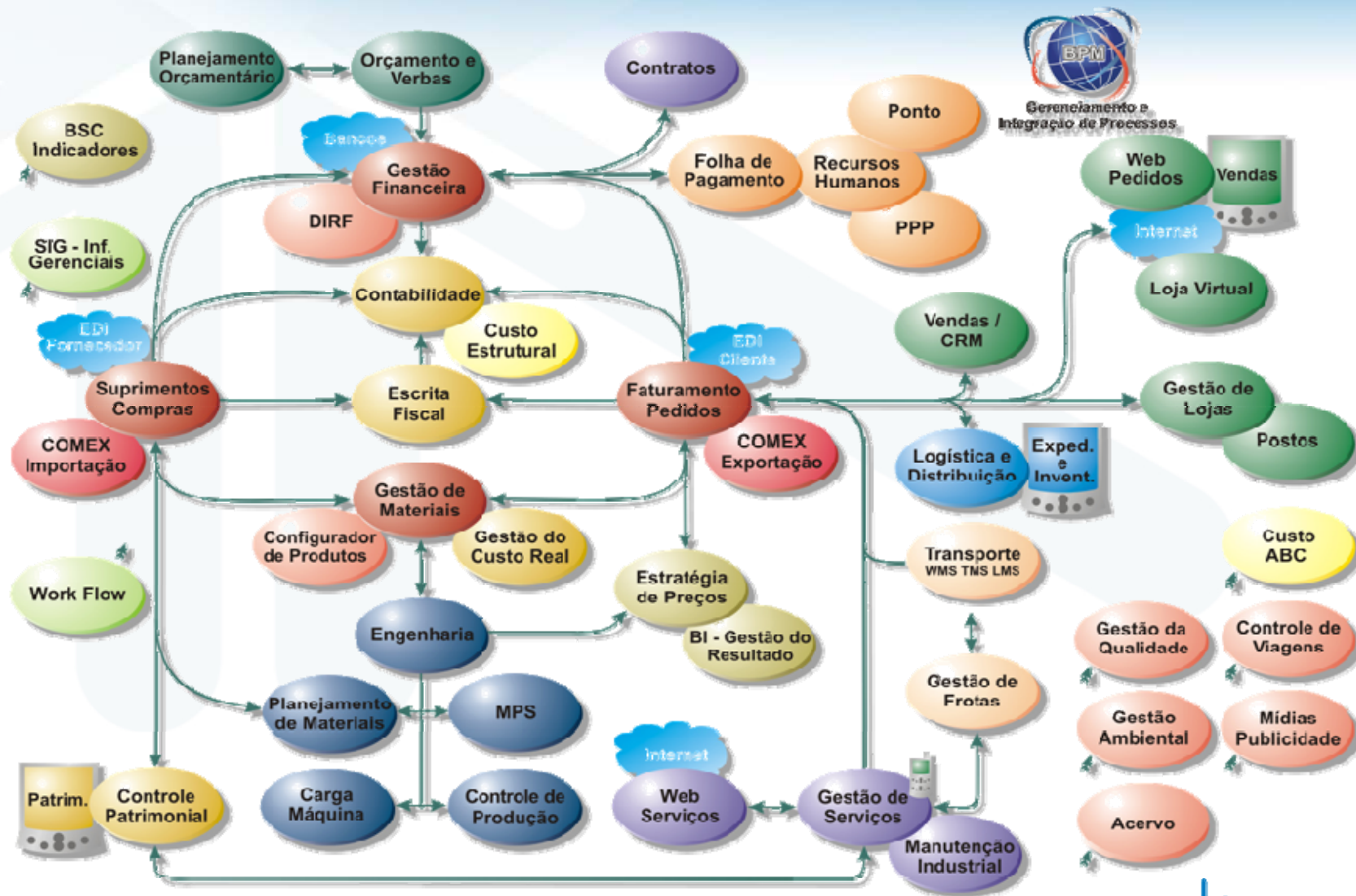


RISCOS AQUISIÇÃO / IMPLANTAÇÃO

Não dominar as áreas de conhecimento abaixo, pode ocasionar alguns riscos para o sucesso da implantação de um Sistemas de Gestão (ERP).

- **Processos do Negócio;**
- **Tecnologia necessária** (Software, Hardware e Infra estrutura);
- **Fornecedor do ERP;**
- **Relatórios necessários para a gestão;**
- **Custo total do projeto.**

FLUXO SISTÊMICO (EXEMPLO)



Pequeno negócio ainda é desafio para ERP - Valor Econômico – 27/06/2009

"Inside-ERP, um guia de compras dedicado ao mercado de companhias médias e publicado pela Tippit, observa que os vendedores estão reduzindo a complexidade de seus sistemas. Ele afirma: "Os vendedores estão facilitando o uso das soluções de ERP e simplificando sua implementação, além de reduzir o grau de personalização necessário para que elas se encaixem nas necessidades do cliente, principalmente com a criação de características que suportam certos aspectos dos negócios que são comuns a organizações de médio porte de um determinado setor. Por exemplo, um sistema de ERP desenvolvido para a indústria da moda precisa usar matrizes específicas para roupas, como tamanhos, cores e estilos".

O modelo de venda e implantação de ERP mudou, empresários estão mais cautelosos na aquisição - InformationWeek – 02/2009 – ano 10 – edição 212

Alan Bowling, presidente do grupo de usuários da SAP no Reino Unido, diz que a companhia está reduzindo o custo total de propriedade com o uso inovador da tecnologia: "Isso pode proporcionar uma abordagem mais integrada. O custo de uma atualização tecnológica pode ser dolorosa". Bowling diz que as companhias começam a perceber que os custos são afetados de uma maneira crítica pelo nível de personalização: "É importante não fazer muita personalização. Em vez disso, você deve se concentrar naquelas coisas que realmente fazem diferença para o seu negócio. Isso é algo que as pessoas não entendiam e realmente entendem isso agora".



REPORTAGENS



O mercado de pequenas / médias empresas para Sistemas ERP no Brasil tem entre 30 e 499 colaboradores (Ministério do Trabalho, 2008), conforme classificação do Banco do Brasil faturam anualmente de R\$ 5.000.000,00 a R\$ 100.000.000,00. Aproximadamente 85% dessas empresas não tem Sistema de Gestão Integrado.



A **Master** participa na seleção e acompanha as fases de um projeto de implementação do Sistema de Gestão - ERP, trabalhando em conjunto com os usuários da empresa e analistas de implantação da software house.

Nosso principal objetivo é adequar a estrutura organizacional (processos) com a estrutura sistêmica (ERP) possibilitando que a informação chegue ao seu destino.

