

A relevância do software de gestão no caminho de conhecer a lucratividade do seu negócio.

Em um mercado cada vez mais competitivo e ainda em retração, especialmente em função do grave cenário de instabilidade política e econômica atual, o olhar para dentro da empresa se torna um dos principais alvos para as organizações. Na perspectiva interna, há cada vez menos espaço para desperdícios e para ineficácia. Neste contexto, a gestão e otimização dos custos passa a ter papel essencial na saúde do negócio.

Seguindo o fluxo natural da corrida pela gestão de custos, as empresas passam a dar maior ênfase nas ferramentas que dispõe para tal fim. Fica então evidenciada a dependência que qualquer ferramenta de custos tem de já existir um sistema integrado de gestão (ERP) e de que o mesmo já tenha alcançado plena operação para que possa suprir a apuração de custos com informações, especialmente nas áreas produtivas na indústria.

Nesse ponto, infelizmente, a ficha cai para muitas empresas, pois elas se dão conta que ainda não tem um sistema de gestão ou pior, por razões técnicas ou econômicas, não será possível ter um cenário de operação plena com o sistema atual.

Como consequência, o movimento das organizações na busca por soluções ERP passa a ser entendido pelo empreendedor não mais como um custo, mas sim, como investimento essencial na sua busca pela sobrevivência.

Nesta ótica consciente sobre a importância dos sistemas de informação, o momento de crise e retração mercadológica gera um efeito inverso ao movimento natural de bloquear toda e qualquer despesa não prevista, pois é o momento em que o empresário tem a real percepção da falta que faz a informação que não chega até ele.

Dentro de um momento novo de maturidade do mercado consumidor de ERP, as empresas estão agora muito mais rigorosas na avaliação de fornecedores. Grandes fornecedores não conseguem mais fundamentar suas vendas exclusivamente em seu porte grandioso e/ou em apresentações que só abordam cenários isentos de dificuldades. Pequenos fornecedores não têm conseguido acompanhar o ritmo de evolução tecnológica e legal para manter estes complexos sistemas. Sabendo que o grande desafio é a informatização plena não somente das áreas administrativas, mas também e principalmente, das áreas produtivas, as empresas tem buscado fornecedores verticalizados para seus segmentos.

Pesquisas indicam que a compra de um ERP, quando baseada numa relação de custo x benefício, pode ser um grande investimento para a empresa. A Nucleus Research de Boston (Massachusetts) realizou uma pesquisa que faz uma surpreendente revelação: cada R\$ 1,00 investido em ERP oferece retorno de até 700%! A mesma pesquisa revelou que as empresas que fizeram esse investimento cresceram até 36% em 5 anos.

O quanto um sistema integrado de gestão consegue suprir uma ferramenta de custos com informações de qualidade, provenientes de todas as áreas da empresa, é certamente a melhor medida de qualidade desse projeto ERP. Melhor ainda se este software já tiver embutida tal ferramenta, evitando assim perdas ou ruídos com integrações de dados.

A busca por conhecer lucratividade deverá estar sempre focada em conseguir medir resultados e pontos de equilíbrio, em visões fracionadas da operação: por cliente, por segmento de mercado, por produto, por linha de produção, por família, entre outros.

No momento em que se conquistar isso, a jornada estará completa e poderá ser considerada um sucesso. Entretanto, é bom lembrar que infelizmente nem todas as empresas conseguem.

Mesmo que não ter maturidade em processos e ferramentas para se apurar rentabilidade não seja uma certeza de falta de saúde do negócio, o contrário, ou seja, as empresas que tem a disponibilidade destas informações estratégicas, definitivamente já estão muito à frente. Operando com melhores resultados, focando seus esforços em mercados, produtos e processos mais rentáveis, estão sempre mais preparadas para as constantes surpresas que são proporcionadas pelos instáveis cenários mercadológicos.

Soluções Projedata.

Atuando no mercado de ERP há 16 anos, a Projedata figura hoje como importante alternativa para as empresas que se colocam diante destes grandes desafios de conhecer custos e rentabilidade.

O ERP Iniflex da Projedata é um software completo para gestão integrada. Concebido e desenvolvido em condições de grande proximidade dos ambientes produtivos, tem como principal característica sua elevada capacidade de aderir e operar plenamente no ambiente da indústria.

Todo o processo de implantação é pensado e realizado para se chegar à plena operação do sistema tanto nas áreas administrativas quanto nas áreas produtivas. Em todos os cronogramas de implantação, a informatização completa das áreas fabris ocorre de forma simultânea às demais áreas administrativas, permitindo que no menor tempo possível sejam produzidas todas as informações necessárias para o processo de medição de rentabilidade.

O próprio Iniflex conta com ferramenta interna para efetuar esta medição de rentabilidade: o módulo de Análises Gerenciais.

O Análises Gerenciais é um software de apuração de custos e rentabilidade, que permite filtrar e transformar as massas de dados do ERP em informações detalhadas de rentabilidade, em visões fracionadas da operação de acordo com diversos critérios, tanto na perspectiva de mercado (visão para fora), quanto na perspectiva dos processos (visão para dentro).

O sistema trabalha com múltiplos cenários de apuração (por exemplo, considerando receitas pelo faturamento ou pelo recebimento ou ainda, considerando custos com materiais pelo preço médio ou pelo valor da última compra), que podem ser criados e configurados de acordo com as necessidades específicas de cada cliente.

Para cada apuração, são oferecidas visões fracionadas de resultados por pedido, por cliente, por segmento de mercado, por produto, por grupo, subgrupo, classe e família de produtos, ordem de produção, por pedido, por centro de custos, entre outras.

(Para maiores informações, acesse www.projedata.com.br ou entre em contato pelo e-mail comercial@projedata.com.br)