



BAIXAR EBOOK EM PDF



GUIA DO ERP PARA INDÚSTRIAS

do completo zero a implantação



ETAPA 1 - CONCEITO:

Entenda o que é ERP e seus benefícios

ERP: o que é, para que serve, como funciona e exemplos

ERP (Enterprise Resource Planning) é um sistema de gestão integrado que consegue organizar diversas áreas de uma empresa em um só sistema, gerenciando os dados da empresa em um banco de dados único. Isso permite automatizar processos e cria uma visão geral muito mais confiável para a tomada de decisão dos gestores.

Com o mercado cada vez mais competitivo e a tecnologia avançando rapidamente, criou-se um efeito interessante. O preço dos ERPs se tornou mais acessível e os gestores estão procurando cada vez mais esse tipo de solução.

Em uma indústria o ERP se mostra ainda mais fundamental para o sucesso da gestão do negócio, já que existem mais processos e normalmente são mais complexos do que os demais segmentos.

Pensando nisso, preparamos este guia completo explicando o que é o ERP, para que serve, como funciona e exemplos práticos da ferramenta. Vamos lá:

O que é um sistema ERP e para que serve?

Como falei anteriormente, um ERP é um sistema de gestão capaz de controlar diversas áreas da empresa de forma integrada, aumentando a produtividade da empresa e a confiabilidade das informações.

O ERP serve para otimizar processos, integrar as diferentes áreas da empresa e centralizar todas as informações em um sistema único, onde o gestor pode acompanhar o andamento do negócio e [tomar as decisões mais assertivas](#).

A ideia é que a empresa que possui um ERP consiga ter um fluxo de trabalho muito mais ágil e confiável, já que ao invés de cada área utilizar um sistema diferente, é utilizado um sistema só de forma centralizada.

Por exemplo, o setor de vendas pode criar um pedido de venda no ERP, esse pedido vira uma ordem de produção e o setor de produção faz a requisição de materiais no mesmo sistema, o operador faz o [apontamento da produção](#) na tela de chão de fábrica, o pedido então vai para a conferência na expedição e depois pode ser faturado. Tudo em um só sistema.

Conceitualmente **ERP (enterprise resource planning ou em português, planejamento dos recursos da empresa)** é uma evolução do sistema MRP II (*manufacturing requirement*

planning, ou planejamento das necessidades de manufatura), que é uma evolução do MRP I (*materials requirement planning*, ou planejamento das necessidades de materiais).

Organizando o ambiente de produção de forma a atender às expectativas do mercado:

Sistema MRP

Mais tarde ficou conhecido como MRP I devido o surgimento do MRP II. Basicamente trata da [gestão de materiais](#) de uma indústria. Diferentemente de um comércio, que compra e revende produtos, uma indústria compra matérias primas e as transforma em produtos acabados.

Este processo de transformação traz uma complexidade adicional à [gestão de estoques](#) que o MRP I resolve projetando no futuro a necessidade de compras e produção de acordo com diversos fatores, como listas de materiais, demandas previstas etc.

Sistema MRP II

Como a sigla sugere, é a evolução do MRP I e além da gestão dos materiais, trata também da gestão da capacidade das máquinas e equipamentos da indústria, permitindo que a indústria possa avaliar de uma maneira macro se suas máquinas tem capacidade para atender às demandas de produção;

Sistema ERP

Sistema ERP, como mencionei acima, conceitualmente deveria englobar conceitos do MRP I, do MRP II e avançar em outras áreas de gestão de uma indústria, como financeiro, faturamento, compras, vendas, contabilidade, fiscal etc. Entretanto, muitos fornecedores de software integrado de gestão que não abrangem conceitos do MRP I e II começaram a batizar seus produtos de ERP e isso fazendo com que no meio de gestão a grande maioria das pessoas considere qualquer sistema integrado de gestão um ERP, mesmo que ele não tenha os módulos de MRP I e II.

Portanto, um ERP é um sistema de gestão para empresas que integra todas as informações e processos do negócio em um banco de dados centralizado. Ou seja, ao invés de usar um sistema ou uma planilha para cada setor da sua indústria, você pode contar com o ERP para integrar todos os setores e áreas. Estes sistemas podem ser instalados nos computadores da sua fábrica ou em servidores online na nuvem.

Quais são os principais benefícios do ERP?

Não é atoa que o ERP está ganhando cada vez mais espaço nas empresas de todo mundo, já que lista de benefícios de um sistema como esse é vasta.

Otimizar processos

Ao implantar um sistema integrado a empresa consegue otimizar seus processos de forma significativa.

Isso porque a centralização automatiza boa parte dos processos e ainda reduz drasticamente a chance de erros.

Confiabilidade das informações

Diferente de uma pilha de papéis ou um monte de planilhas, um ERP é capaz de centralizar todas as informações da empresa em uma base de dados única e atualizada.

Isso reduz o retrabalho, elimina erros humanos através de validações e toda as informações muito mais confiáveis para que a diretoria possa tomar decisões acertadas.

Indicadores de desempenho e Dashboards

Como o sistema consegue centralizar as informações, é possível criar [indicadores de desempenho](#) e dashboard com o resultado da empresa em diversos setores.

Com isso é possível ter uma ideia muito melhor na hora de planejar os períodos futuros e também na hora de determinar um prazo de entrega para seus clientes.

Manter a empresa atualizada

Com um sistema atualizado a empresa consegue acompanhar as mudanças na legislação e também nos requerimentos de clientes.

Além disso, o sistema pode proteger que a sua empresa cometa erros na hora de se adaptar às mudanças.

Aumentar a produtividade

Com processos otimizados, maior controle e mais confiança nos dados, é natural que a empresa consiga um aumento de produtividade geral.

Com o sistema a empresa reduz o retrabalho, identifica [gargalos](#) (que podem ser mitigados) e ainda é capaz de identificar quais são os colaboradores e máquinas com melhor desempenho.

Casos reais

Para ter uma noção mais prática, recomendo que assista um caso de sucesso onde um ERP pode ajudar a melhorar os resultados de uma empresa, confira:

É possível ver mais vídeos como esse na [página de cases de sucesso do Nomus ERP Industrial](#).

Como o ERP funciona?

Normalmente uma empresa quando não possui um ERP acaba fazendo a sua gestão através de planilhas de excel, documentos diversos ou utilizando um conjunto de softwares.

O problema desse tipo de gestão é que as informações não são atualizadas frequentemente, estão expostas a erro humano e geram bastante retrabalho quando o gestor precisa acessar diversas planilhas ou sistemas para entender como está o andamento da empresa.

No final do dia as informações simplesmente não são confiáveis e os diretores da empresa acabam tomando decisões baseadas no achismo e no escuro.

Isso pode levar a decisões absurdas, como empresas que vendem produtos com prejuízo porque não [calcularam corretamente o custo de fabricação](#) daqueles produtos.

Com o ERP

O ERP chega para organizar essa “bagunça” de dados espalhados e perdidos, centralizando as informações mais importantes em um banco de dados mais confiável e fácil de usar.

Através dos seus módulos, cada área da empresa utiliza o sistema para realizar e registrar suas atividades, acelerando os processos diários e registrando tudo de forma automática e confiável.

Como o ERP é um sistema modular, a empresa pode implantar os módulos que mais fazem sentido para a sua operação, moldando o sistema para melhor atender a sua realidade.

Quais são os principais módulos de um ERP?

Como falei no artigo [módulos de um ERP](#), os módulos são conjuntos de funcionalidades organizados por categorias.

Os ERPs podem possuir uma grande variedade de módulos, entretanto, existem alguns que são muito valiosos e a sua empresa deve sempre verificar se o fornecedor de ERP que está pesquisando possui essas funcionalidades.

Aqui estão os módulos que normalmente são os mais utilizados por indústrias e uma explicação bem resumida de cada um deles:

- **Engenharia:** aqui a empresa pode cadastrar seus produtos e configurações.
- **CRM:** serve para gerenciar os processos comerciais e administrativos de forma ágil e visual.
- **Vendas e faturamento:** organiza todo o processos de vendas e geração de notas fiscais.
- **Produção:** oferece o controle de produção, como lista de materiais, geração de ordens e reporte da produção.
- **MRP II:** ajuda a planejar a produção e a compra dos materiais necessários para produzir.
- **Estoque:** auxilia toda a gestão de estoque de forma integrada com compras, produção e vendas.
- **Compras:** gerencia os processos de compra e recebimento de materiais.
- **Programação Fina:** serve para montar a programação da produção do período e assim definir prazos de entrega precisos.
- **Chão de Fábrica:** fundamental para indústrias, esse módulo serve para controlar todo o chão de fábrica, como apontamentos da produção, roteiros, requisições etc.
- **Custos:** serve para gerenciar os custos da produção e dos produtos fabricados.
- **Financeiro:** auxilia em toda a gestão financeira da fábrica, como contas a pagar e receber, conciliações, boletos etc.
- **SPED:** ajuda a montar o Bloco K do Sped integrado a produção e estoque, estando em sua empresa ou em poder de terceiros.
- **Dashboard:** painéis de indicadores de desempenho para ter uma visão, muito mais rápida e descomplicada, dos resultados da empresa.
- **Expedição:** auxilia toda a expedição de produtos através da leitura de códigos de barras.

- **Documentos:** controla toda a gestão de documentos da empresa, desde a geração, armazenamento e entrega.
- **Databook:** serve para gerar databooks integrados as demais áreas da empresa de forma descomplicada.
- **Qualidade:** permite o controle de qualidade total dos produtos fabricados, identificando não conformidades e outros pontos da gestão da qualidade.
- **Projetos:** auxilia todos os passos da gestão de projetos da empresa de forma colaborativa.
- **Suporte:** ajuda a empresa que está utilizando o ERP a resolver possíveis problemas e dúvidas com a ferramenta.

Caso de fato a sua empresa seja uma fábrica, preste atenção pois muitos destes módulos não estão disponíveis em ERPs mais simples.

Exemplo de ERP

Irei o [Nomus ERP Industrial](#) como exemplo, aqui estão algumas telas do sistema para que você tenha uma ideia de como funciona:

SAIR

INÍCIO

FUNCIONÁRIO: Nomus 02/06/16 16:29

Centro de trabalho	CAD Corte de tecido	Recurso	Máquina C01
Ordem / Operação	OS 02551 - 01 (Op. 10)	Atividade	Operação
Operação	Corte de tecido		
Produto	familia_produto0029 - Cadeira Demonstração		
Início	02/06/16 16:28	Unidade de medida	UND - UNIDADE
Produção planejada	100	Produção acumulada	12 / 0%
		Quantidade produzida	0 % 0

DEVOLUÇÕES

REQUISIÇÕES

PERDAS

APONTAR

REGISTRAR NC

PARAR

Funcionário	Nomus		
Centro de trabalho	CAD Corte de tecido	Recurso	Máquina C01
Ordem / Operação	OS 02553 - 01 (Op. 30)	Atividade	Operação
Operação	Selagem		
Produto	HPF 001 - Camisa de proteção Demonstração		

VER ALTERNATIVAS

INICIAR

Você está em:

Relatório painel financeiro



 Informações

Gerar relatório

Resultado	Jan/2016	Fev/2016	Mar/2016	Abr/2016	Mai/2016	Jun/2016	Jul/2016	Ago/2016	Sep/2016	Out/2016	Nov/2016	Dez/2016	Total
Receita operacional bruta	133.757,89	108.417,71	123.897,48	92.405,72	49.846,33	0	0	0	0	0	0	0	508.325,13
[+] 10 - Receita	133.757,89	108.417,71	123.897,48	92.405,72	49.846,33	0	0	0	0	0	0	0	508.325,13
Custos de venda	-11.220,7	-5.990,2	-9.559,4	-4.263,71	-296,64	0	0	0	0	0	0	0	-31.031,65
[+] 20 - Impostos sobre a receita	-10.318,88	-5.474,42	-9.105,8	-3.959,88	-189,78	0	0	0	0	0	0	0	-28.748,84
21 - Crédito de impostos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
23 - Fretes	-901,84	-425,78	-241,6	-803,73	-109,88	0	0	0	0	0	0	0	-2.282,81
(=) Receita operacional líquida	122.537,19	102.517,51	114.547,08	88.142,01	49.549,69	0	0	0	0	0	0	0	477.293,48
Receita operacional líquida (%)	91,61 %	94,56 %	92,45 %	95,39 %	99,40 %	%	%	%	%	%	%	%	93,90 %
Custos operacionais variáveis	-50.582,93	-35.751,29	-36.947,82	-18.307,2	-15.989,11	0	0	0	0	0	0	0	-197.178,35
30 - Matérias primas	-42.070,61	-30.762,7	-27.238,55	-16.795,95	-14.337,21	0	0	0	0	0	0	0	-131.203,02
31 - Embalagens	-8.030,42	-3.208,03	-8.755,67	-1.282	-1.087	0	0	0	0	0	0	0	-22.429,12
[+] 32 - Materiais de consumo operacionais	-475,9	-1.720,86	-953,6	-231,25	-184,9	0	0	0	0	0	0	0	-3.546,21
(=) Margem de contribuição	71.954,26	66.766,22	77.599,26	69.834,81	33.560,58	0	0	0	0	0	0	0	320.115,13
Margem de contribuição (%)	53,79 %	61,58 %	62,63 %	75,57 %	68,13 %	%	%	%	%	%	%	%	62,97 %
Custos e despesas operacionais	-80.217,61	-50.971,96	-76.248,11	-63.197,48	-51.440,16	0	0	0	0	0	0	0	-322.074,9
[+] 40 - Pessoal	-35.943,4	-33.919,58	-30.489,95	-34.521,55	-24.119,37	0	0	0	0	0	0	0	-154.993,88
[+] 41 - Infra-estrutura	-23.888	-1.545,95	-20.891,99	-15.169,76	-11.424,22	0	0	0	0	0	0	0	-72.919,82
[+] 42 - Serviços de apoio à operação	-5.568,12	-4.831,5	-5.585,98	-1.049,61	-3.906,3	0	0	0	0	0	0	0	-21.739,51
[+] 43 - Transporte próprio	-4.855	-4.075,1	-4.206,39	-3.303,97	-2.553,22	0	0	0	0	0	0	0	-18.993,88
[+] 44 - Marketing e vendas	-4.095,79	-341,75	-293,88	-154,2	-809	0	0	0	0	0	0	0	-5.694,62
[+] 45 - Despesas administrativas	-934,98	-380,05	-404,48	-540,71	-434,97	0	0	0	0	0	0	0	-2.701,19
[+] 46 - Manutenção	-993,1	-1.922,69	-150	-723,34	-808	0	0	0	0	0	0	0	-4.097,13
[+] 47 - Despesas financeiras	-4.271,22	-4.154,04	-7.225,44	-7.728,31	-7.585,08	0	0	0	0	0	0	0	-30.984,99
(=) Resultado operacional	-8.263,35	15.794,66	1.351,15	6.637,35	-17.479,58	0	0	0	0	0	0	0	-1.959,77
Resultado operacional (%)	-6,18 %	14,57 %	1,09 %	7,18 %	-35,07 %	%	%	%	%	%	%	%	-0,39 %
Variáveis de caixa não operacionais	2.836,41	-23.281,79	-6.004,21	-18.231,47	38.407,38	0	0	0	0	0	0	0	-5.273,68
[+] 50 - Atividades de investimento	-399,59	-178,57	-813,39	-782,71	-712,71	0	0	0	0	0	0	0	-2.854,97
[+] 51 - Atividades de financiamento	-17.085,33	-15.105,78	-5.390,82	-18.000,13	45.449,28	0	0	0	0	0	0	0	-10.113,78
[+] 52 - Aplicações financeiras	0,08	0	0	0,01	0,01	0	0	0	0	0	0	0	0,1
[+] 53 - Distribuição de lucros	0	0	0	0	-179,2	0	0	0	0	0	0	0	-179,2
[+] 54 - Ajustes de saldo	20.301,25	-7.998,44	0	551,38	-6.150	0	0	0	0	0	0	0	8.704,17
(=) Variação de caixa	-5.426,94	-7.487,13	-4.653,66	-11.594,12	20.927,9	0	0	0	0	0	0	0	-8.233,45
Variação de caixa (%)	-4,06 %	-6,91 %	-3,76 %	-12,55 %	41,98 %	%	%	%	%	%	%	%	-1,62 %

Você está em:

Itens da tabela de preço



Código da tabela	Nome da tabela	Data/hora de criação	Data/hora do último cálculo	Usuário	Modelo de avaliação	Quantidade	Margem de lucro desejada	Empresa	Matriz	Observações
17	Tabela Treinamento 15-03-2018	15/03/18	15/03/18 11:34	Administrador Nomus	ICMS 10%	1.000	20,00	---	sim	---

Ordenar

Ações

Preço da tabela					Preço calculado pela análise de custos												Lucro previsto pela análise de custos		
	Seq	Código do produto	Descrição do produto	U.M.	Preço unitário	Preço unitário (U.M. secundárias)	Lote de produção	Margem de lucro desejada (%)	Preço unitário calculado	Custos de venda	Custo de produção total	Custo de materiais	Custo de MOD	Custo CIF	Custos adm	Lucro líquido	Margem de contribuição	Lucro unitário previsto	Margem de lucro prevista (%)
<input type="checkbox"/>		PL 128	Garrafa esportiva com válvula de segurança Demonstração	UND	15,00	---	500	20,00	30,28	10,80	0,50	0,04	0,24	0,22	12,91	6,05	19,42	-3,30	-22,03
<input type="checkbox"/>		DR 004	Saco plástico Demonstração Fardo com 250 pacotes	Fardo	83,00	R\$ 0,33 / PCT R\$ 0,03 / Rolo	500	20,00	117,20	41,82	36,43	32,71	1,82	1,90	15,52	23,44	42,67	2,47	2,98
<input type="checkbox"/>		AC 809	Piso Pav-stein 8 cm Demonstração	METRO QUADRADO	55,00	---	1.000	20,00	52,31	18,86	9,61	8,16	1,21	0,25	13,57	10,46	25,49	12,11	22,02
<input type="checkbox"/>		CAS 001	Água mineral Cascatai 510ml sem gás Pack com 12 unidades Demonstração	PCT	198,00	---	300	20,00	198,39	70,79	69,98	69,75	0,01	0,21	17,95	39,88	57,88	39,44	19,92

Voltar

Cancelar

Demonstração

É possível assistir uma [demonstração do sistema aqui](#). Além disso, neste webinar eu mostro ao vivo um pouco de como funciona a produção e a [rastreadabilidade](#) no Nomus ERP industrial, confira:

Problemas de não ter um ERP na sua fábrica

Não ter um ERP completo e integrado à produção é um risco considerável para uma indústria. Felizmente essas ferramentas estão cada vez mais acessíveis e agora até mesmo as micro empresas podem implementar um ERP.

No Blog Industrial falamos muito sobre ERP e os benefícios de um sistema como esse. Entretanto, é importante lembrar quais são os problemas e riscos que as indústrias podem enfrentar caso não tenham uma ferramenta como essa.

Isso é importante para que o gestor possa avaliar qual o custo de não ter um ERP e compará-lo ao investimento necessário para implantar um [sistema ERP](#).

Sendo assim, nesse artigo você vai:

- Entender [o que é ERP](#);
- saber quais são os perigos e riscos de não ter um ERP;
- avaliar qual o custo desses problemas no balanço da sua empresa;
- descobrir quanto custa implantar um sistema ERP na sua indústria.

Então vamos lá:



Principais problemas de não ter um ERP

Falta de confiança nas informações

A primeira dor enfrentada pelas empresas que não possuem um ERP é a falta de confiança nas informações da empresa.

Como as informações ficam espalhadas em diversas planilhas ou até mesmo não são registradas, existem grandes chances dos dados estarem desatualizados, possuírem erros humanos ou ainda serem perdidos.

Isso causa uma falta de confiança nos dados da empresa e afeta a tomada de decisão da diretoria, que acaba fazendo a gestão baseada em achismo ou com dados errados.

Processos problemáticos

Sem um sistema a empresa acaba estruturando processos que podem gerar retrabalhos, erros e perda de dados, isso porque planilhas e documentos impressos são ferramentas extremamente suscetíveis a erros. Além disso, não funcionam bem em um ambiente de trabalho em equipe.

Dificuldade para manter a empresa atualizada

Quando acontecem mudanças na legislação e também nas exigências dos clientes, as empresas sem sistema acabam sofrendo muito mais para se adaptar às novidades.

Isso porque as mudanças precisarão ser estudadas pela empresa e então cada documento e processo precisará ser atualizado manualmente.

Além do trabalho e da demora, há ainda o risco de erros que podem gerar multas e insatisfações.

Falta de indicadores de desempenho

Sem um sistema confiável a empresa não consegue medir o desempenho da empresa como um todo e nem de seus equipamentos e funcionários.

Isso gera diversos problemas, como por exemplo dificuldade para:

- Determinar prazos de entrega confiáveis;
- Planejar períodos futuros;
- Implementar um sistema de [meritocracia](#);
- Identificar [gargalos](#).

Perdas, desperdício e furtos

Quando o estoque não é controlado, é normal acontecerem perdas de matéria-prima, produtos semiacabados e produtos finais. Além disso, podem acontecer até mesmo furtos de funcionários mal-intencionados.

Por fim, sem uma padronização e controle da produção, podem ocorrer desperdício de matéria-prima na produção e

Baixa produtividade

Com processos problemáticos, falta de medição de desempenho e decisões sendo tomadas no achismo, a empresa acaba ficando com uma produtividade muito abaixo do que poderia possuir.

Isso porque os processos, funcionários e maquinário não são utilizados da forma mais eficiente e as decisões não são tomadas com um embasamento confiável.

Existem até mesmo casos mais complicados, como empresas que acabam descobrindo que estavam vendendo um produto com prejuízo porque não calcularam o custo de produção da forma correta.

Principais problemas de ter um ERP incompleto

Existem atualmente no mercado diversos sistemas que se intitulam de ERP mas na verdade não possuem diversas funcionalidades importantes para uma fábrica.

Por isso, é muito importante que você saiba [como escolher o sistema ERP certo para sua fábrica](#), visando evitar esses problemas comuns que acontecem com empresas que acabam escolhendo a ferramenta errada.

Abaixo irei listar quais são os principais problemas por não ter um ERP especialistas em indústrias. Confira:

Falta de funcionalidades acaba com o propósito do sistema

O primeiro problema é justamente a falta de funcionalidades.

Uma indústria acaba precisando de uma gestão muito mais ampla do que uma empresa de serviços, por exemplo. Isso porque é preciso controlar diversos processos integrados, como compras, vendas, produção, qualidade, expedição etc.

Quando o sistema ERP não possui o controle total destas áreas, a ferramenta acaba perdendo todo o seu propósito para a fábrica. Já que as informações geradas no sistema estarão incompletas e assim não são confiáveis.

Uma empresa com um sistema incompleto acaba ficando em uma situação similar a uma empresa que trabalha com planilhas ou até mesmo sem sistema.

Sistema desatualizado

Outro problema comum com sistemas pequenos ou feitos sob encomenda é que acabam ficando desatualizados rapidamente. Isso porque não contam com uma equipe por trás para manter tudo de acordo com as mudanças da legislação.

Essa situação pode acabar gerando problemas graves, como uma falha em atender uma nova demanda do governo.

Dificuldade para implantação

Quando o sistema não é especializado na gestão industrial, pode acontecer dos analistas responsáveis pela implantação da ferramenta na fábrica simplesmente não saberem como colocá-la em operação.

Por isso é fundamental que a sua empresa possua um sistema implantado por pessoas que entendem do ambiente industrial e suas particularidades.

Quanto esses problemas de não ter um ERP adequado custam para sua empresa?

Agora gostaria de convidar você para um pequeno exercício. Tente formar um valor, tanto de perdas financeiras quanto de custo de oportunidade que a sua empresa pode estar arcando por não ter um ERP adequado.

Abaixo está um resumo dos principais problemas diretos de não ter um ERP adequado:

- Falta de confiança nas informações
- Processos problemáticos
- Dificuldade para manter a empresa atualizada
- Falta de indicadores de desempenho
- Perdas, desperdício e furtos
- Baixa produtividade
- Falta de funcionalidades
- Sistema desatualizado
- Dificuldade para implantação

Tente levar esses problemas comuns para a ponta do lápis para chegar em um possível valor que a sua indústria está perdendo ou deixando de ganhar todos os meses.

Isso será importante para comparar ao investimento de implantar uma ferramenta ERP especialista em indústrias.

Quanto custa implantar um ERP em uma pequena fábrica?

Por muito tempo os sistemas ERP eram caros e acessíveis apenas às grandes empresas. Felizmente esse cenário tem mudado cada vez mais, graças ao avanço tecnológico e o surgimento de soluções focadas em empresas menores.

Para passar um cenário realista de quanto custa implantar um ERP em uma pequena fábrica, irei usar como exemplo o **Nomus ERP Industrial**, que é o sistema ERP da Nomus.

Tecnologia web de fácil acesso

Acesse o Nomus Industrial de qualquer aparelho com navegador de internet.

Painéis de desempenho

Monitore os indicadores de desempenho da sua fábrica com facilidade e precisão.



Agilidade e segurança na expedição

Compatível com coletores de dados, leitores de código de barras e smartphones.

Perfeito para seu chão de fábrica

Interface de apontamento amigável ao touchscreen e de fácil operação

Exemplo de ERP: Nomus ERP Industrial sistema de gestão para pequenas e médias indústrias

Assinatura do sistema

O **Nomus ERP Industrial** tem uma assinatura mensal a partir de R\$490 para empresas no simples nacional. Esse é um valor recorrente que diz respeito ao acesso à ferramenta e também já inclui sua hospedagem na nuvem.

Alguns sistemas cobram valores adicionais por módulos extras ou funcionalidades avançadas. Esse **não** é o caso do Nomus ERP Industrial, já que todos os clientes têm acesso a todas as funcionalidades da ferramenta.

Implantação do sistema

Na hora de treinar a sua equipe e colocar o sistema para funcionar, a maioria das empresas cobram um valor mais elevado para que um analista vá até a sua empresa para realizar o treinamento.

Neste ponto a Nomus inovou e conseguiu uma solução para reduzir custos e ainda acelerar o processo de implantação. Trata-se do programa de implantação Nomus Lean.

O programa é composto de 68 horas de treinamentos gravados, que cobrem os pontos mais gerais do sistema, e mais 16 horas de implantação remota, pela internet, onde o analista consegue tirar suas dúvidas e adaptar a sua realidade no sistema.

É claro que é possível personalizar o treinamento de acordo com a sua necessidade, mas a versão padrão do programa exige um investimento bem reduzido, sendo uma parcela única de R\$2400.

Sendo assim, para ter um ERP completo, especialista em indústrias, na sua empresa parte de R\$490 mensais + um pagamento único de R\$2400.

Esse valor é acessível e viabiliza o projeto para praticamente qualquer empresa. Vale a pena compará-lo ao cálculo do custo de não ter um ERP que você realizou no passo anterior.



ETAPA 2 - COMPRA:

Como escolher o melhor sistema

7 perguntas a fazer antes de comprar um ERP para sua indústria

Então a sua indústria resolveu **comprar um ERP** para gerenciar toda a empresa, desde a geração de notas até a produção. Isso é ótimo, você está no caminho certo! Mas afinal, qual [sistema ERP](#) escolher?

[Como encontrar um ERP certo](#) não é uma tarefa tão simples como pegar um item em uma prateleira de supermercado, você deve estar cheio de dúvidas, como por exemplo:

- Qual tipo de [ERP](#) devo escolher?
- O que é melhor, na nuvem ou local?
- Quais funcionalidades preciso?
- Terei tempo para treinar minha equipe?
- Existe uma solução capaz de atender as particularidades da minha produção?

Conheça agora **as 7 perguntas a fazer antes de comprar um ERP para sua indústria.**

1. Que tipo de ERP devo escolher?

Para começar sua busca, essa é a pergunta mais importante a ser respondida.

Hoje em dia existem diversas empresas que fornecem software ERP e uma grande variedade de preços. Por isso é importante definir o que está buscando.

Como no Blog Industrial Nomus o nosso foco é a gestão industrial, presumo que trabalha em uma indústria e, justamente por isso, deve ter atenção redobrada.

As indústrias possuem particularidades que empresas de serviços e varejo não possuem.

Sendo assim, **a grande maioria dos ERPs NÃO é capaz de atender uma indústria no Brasil.**

Essa é a verdade, simples e direta.

Então, caso você esteja buscando um sistema capaz de gerenciar sua produção, além da área administrativa, é fundamental se informar se o fornecedor é capaz de atender suas demandas.

2. Devo comprar um ERP local ou um ERP na nuvem?

Apesar da internet estar avançando rapidamente no Brasil e atualmente possuímos 116 milhões de pessoas conectadas na rede (fonte: IBGE), nem sempre essa é a realidade das zonas industriais.

Muitas vezes o acesso a internet é lento no [chão de fábrica](#) e isso inviabiliza o projeto na nuvem.

Sendo assim, caso sua indústria possua um acesso estável à internet, o ideal é trabalhar em nuvem, já que isso **reduz os seus custos de operação e ainda aumenta a segurança dos seus dados**.

Caso a sua internet seja muito instável, talvez uma solução seja encontrar uma ferramenta web, mas que possibilite a instalação em um servidor local, como o Nomus ERP Industrial, que é capaz de ser instalado localmente no chão de fábrica e acessado pela internet caso esteja longe da fábrica.

Para complementar esse tópico, indico as seguintes leituras:

- [Sistema ERP na nuvem ou local: Qual é a melhor opção para a sua indústria?](#)
- [Principais diferenças entre ERP tradicional e em nuvem](#)

3. Usabilidade é amigável?

Um ponto que muitas vezes passa despercebido na hora de comprar um ERP é a usabilidade do sistema.

É importante que o sistema seja **fácil de usar e extremamente intuitivo**.

Caso o software possua essas características sua empresa precisará investir menos em treinamento e seus colaboradores terão mais facilidade para utilizar a ferramenta no dia a dia, aumentando a motivação, engajamento e a probabilidade de sucesso do projeto.

4. A implantação é funcional?

Por falar em treinamentos, de nada adianta comprar um ERP se ele não for verdadeiramente implantado na sua indústria. Ou seja, se ele não se tornar de fato uma peça fundamental do dia a dia da sua operação.

É preciso escolher uma ferramenta ERP que ofereça um treinamento e implantação funcional para que realmente **entre na rotina da sua fábrica**.

Verifique se o fornecedor possui casos de sucesso da ferramenta implantada e qual é a qualificação dos implantadores que irão se responsabilizar pelo seu projeto.

Avalie também se o fornecedor tem uma cultura de sucesso do cliente, se tem uma estrutura empenhada e qualificada para ajudar seus clientes a aproveitar todo o potencial da ferramenta.

5. O ERP é atualizado com frequência?

Outro ponto importante na hora de comprar um ERP é saber se a ferramenta é atualizada com frequência.

As **regras impostas pelo governo estão em constante mudança** e é fundamental que a ferramenta que escolher acompanhe esse ritmo.

Por exemplo, no momento em que escrevo esse artigo, o governo determinou a atualização da NF-e 3.10 para a NF-e 4.00 para todas as empresas do Brasil. O Nomus ERP Industrial foi atualizado para atender às novas exigências e todos os clientes receberam os [passos para atualizar a NF-e 4.00](#).

6. É possível ver uma demonstração da ferramenta?

Já diz o ditado: “quem não deve, não teme”. Então peça para os fornecedores de ERP que está pesquisando uma **demonstração da ferramenta e veja como ela funciona na prática**.

Isso é importante para saber se realmente entregam o que promete e como funciona de fato.

Caso o fornecedor se negue ao menos mostrar o funcionamento, você deve ficar atento, já que pode estar entrando em uma furada.

Como exemplo tenho [a página de demonstração do Nomus ERP Industrial](#).

7. O ERP integra os setores da sua fábrica?

Para um ERP funcionar bem, é preciso que a ferramenta **integre as diferentes áreas da sua indústria.**

Dessa forma você melhora o trabalho entre setores, evita erros e ainda acaba com o retrabalho.

O ideal é que o **software seja capaz de acompanhar todo o processo ou a maior parte dele**, como por exemplo:

1. Gerenciar as negociações de venda com seus clientes
2. Gerar as propostas de venda para seus clientes
3. Registrar e acompanhar os pedidos de venda de seus clientes
4. Planejar a necessidade de materiais e capacidade (MRP II)
5. Gerenciar a compra de matéria prima com seus fornecedores
6. Gerar as ordens de produção
7. Fazer a [gestão de materiais](#) e Listar os materiais necessários para a produção
8. Dar baixa das matérias primas utilizadas na produção controlando seu estoque
9. Programar as operações das ordens de produção nas máquinas considerando sua capacidade finita
10. Apontar a produção e ocorrências no chão de fábrica
11. Realizar inspeção e controle de qualidade e gerar certificados caso necessário
12. Dar entrada do produtos acabados no estoque
13. Gerar o código de barras para identificar os produtos acabados
14. Gerar a notas fiscais de produtos e serviços
15. Controla a [expedição de produtos](#)
16. Dar baixa de produtos no estoque

É claro que cada tipo de indústria terá um processo diferente, mas o processo acima fica como exemplo de um bom sistema ERP capaz de integrar os setores da sua fábrica e atender todo o processo.

Como escolher um ERP adequado para sua empresa (10 dicas práticas)

Saber **como escolher um ERP adequado** para sua empresa é fundamental para que o seu negócio tenha uma gestão eficaz. Afinal, com um ERP adequado, a sua empresa poderá planejar, controlar e analisar todos os aspectos do negócio.

Montamos uma lista com dicas práticas de como escolher um ERP adequado para sua empresa e assim você pode aplicá-las para fazer a escolha certa. Confira:

1. Defina por que escolher um ERP

O primeiro passo para encontrar um ERP adequado para sua empresa é entender por que está procurando um.

É preciso definir de forma clara quais foram as razões que levaram a sua empresa a trocar de sistema ou a largar as planilhas e implantar o primeiro ERP.

Normalmente isso acontece por três razões:

- A empresa cresceu e já não é mais possível fazer a gestão sem um sistema adequado;
- O sistema atual não atende as particularidades da [gestão da sua empresa](#) e assim a sua equipe precisa de um sistema mais completo (isso acontece muito com indústrias);
- Para atender as demandas do governo ou de clientes que podem exigir documentos e/ou outras informações. (Exemplo: [Bloco K](#), [Databook](#) etc)



2. Defina os objetivos que pretende alcançar com a mudança do ERP

Agora você pode definir metas de melhorias que pretende alcançar com o novo sistema ERP de forma mais objetiva.

É interessante analisar também o retorno financeiro dessas metas para assim entender qual é o retorno no investimento do sistema.

Você pode definir metas como por exemplo:

- Reduzir o [lead time](#);
- [Reduzir custos](#);
- Aumentar a produtividade;
- Facilitar a [tomada de decisão](#);
- Reduzir estoques;
- Melhorar a gestão de materiais;
- Entre outros.

3. Defina o orçamento disponível

Agora que você já sabe por que a sua indústria está em busca de um ERP adequado e quais são seus objetivos, é preciso definir quanto você pode investir nele.

É importante considerar possíveis gastos adicionais que o sistema pode trazer, como investimento em servidores, computadores para a equipe etc.

4. Mapeie o processo da troca de ERP

Para encontrar o sistema ERP mais adequado para sua empresa, primeiro precisamos entender como a sua empresa funciona, certo?

Então nesta etapa é fundamental que mapeie todos os processos relevantes para o sistema e que deseja que sejam abraçados pelo ERP.

É importante se atentar a processos que envolvam áreas diferentes da empresa para entender se o fornecedor de ERP é capaz de integrá-las ou não.

Por fim, se você está buscando um sistema melhor, as chances são que os seus processos não estão funcionando de forma ideal.

Sendo assim, é recomendado que entenda como são os processos sugeridos pelo novo fornecedor de ERP e então passe a adotá-los no seu negócio. Isso garante uma implantação mais rápida e maiores chances de sucesso.

5. Encontre os fornecedores

Na hora de buscar os fornecedores o próprio gestor pode realizar a consulta por conta própria, pesquisando no Google, sites especializados e em eventos.

Também é possível delegar essa tarefa para o setor de TI da empresa, que poderá avaliar de forma mais aprofundada os fornecedores disponíveis.

Por fim, existe também a opção de contratar um consultor independente para encontrar e listar os fornecedores de ERP.

6. Faça um comparativo os fornecedores

Agora chegou a hora de avaliar as características de cada sistema ERP para assim entender qual é a solução com o melhor custo x benefício para sua empresa.

Alguns pontos interessantes para avaliar, são:

- **Busque um ERP capaz de atender uma indústria.** Existem muitos ERPs no mercado, porém, poucos conseguem atender a demanda de gestão de uma indústria. Portanto, é fundamental que verifique os [módulos do erp](#) para saber se o fornecedor é capaz de atender a sua produção.
- **Verifique a tecnologia e a usabilidade.** É muito importante que o seu novo sistema seja moderno e fácil de usar. Isso porque um ERP é quase um casamento e você não deve fechar negócio com um sistema que utilize uma tecnologia ultrapassada, já que ela ficará cada vez mais antiga. Além disso, ele precisa ser fácil de usar para reduzir a resistência à mudança que a sua equipe pode apresentar.
- **Avalie o sistema de implantação do ERP.** A implantação é uma das etapas mais importantes na hora de contratar um ERP adequado para sua empresa. Sendo assim, é fundamental que avalie qual é o método de implantação oferecido pelo fornecedor de ERP e se ele é adequado para sua empresa.
- **Avalie o suporte da empresa.** Quando você encontrar problemas ou tiver dúvidas, é muito importante que eles sejam sanados de forma rápida e prática. Por isso, não espere assinar o contrato para testar o atendimento de suporte do fornecedor ERP.
- **Verifique se o sistema é atualizado com frequência.** A tecnologia evolui rapidamente e o governo muda as regras do jogo frequentemente. Sendo assim, é

vital que o fornecedor de ERP mantenha o sistema atualizado para garantir que esteja operando com tecnologia de ponta e atendendo as normas do governo.

- **Teste ou assista uma demonstração da ferramenta.** Não feche negócio sem ver a ferramenta funcionando na prática, seja em um teste prático ou em uma demonstração. A Nomus por exemplo oferece [vídeos de demonstração do Nomus ERP Industrial](#) onde o gestor pode ver a ferramenta funcionando na prática.

8. Valide se o ERP é aderente e adequado

Para analisar a aderência e verificar se o ERP é adequado para sua empresa você deve comparar o mapeamento dos processos que realizou com os processos inclusos no sistema.

Você pode fazer essa comparação por conta própria, conversando com o analista responsável pelo sistema ou ainda enviando um RFP para o fornecedor da ferramenta.

Além disso, analise se será necessário algum tipo de personalização do sistema para atender as demandas da sua empresa. Caso positivo, é importante verificar qual o valor e prazo para essas personalizações serem feitas.

9. Converse com um cliente do fornecedor de ERP

Se você quiser tirar a prova final, peça ao fornecedor do ERP alguns contatos de clientes com empresas similares a sua. Dessa forma você pode ligar ou visitar essas empresas para ver como o sistema funciona e qual o nível de satisfação desses profissionais.

Avalie quanto os pontos positivos e negativos apontados pelos outros gestores são relevantes para o seu negócio e questione o fornecedor do ERP caso necessário.

10. Avalie e compare propostas

Por fim, com todas as informações levantadas, chegou a hora de comparar as propostas para tomar a sua decisão final.

Aqui é importante avaliar a proposta de valor de forma completa dos fornecedores que está avaliando e não apenas o preço.

7 passos para convencer executivos a investirem em um ERP para a gestão da sua indústria

Depois de aprender [como encontrar o sistema ERP certo para sua indústria](#), você pode se perguntar:

legal, entendi a importância do [sistema ERP](#) para alcançar os resultados que desejo e já sei qual escolher. Mas afinal, como convencer executivos a investirem em um [ERP](#)?

Caso você não seja o responsável pelas decisões de compras de [ferramentas de gestão](#) para sua indústria, precisará “vender” a ideia para os executivos responsáveis.

Isso porque apesar de você saber que a ferramenta irá acabar com os problemas atualmente enfrentados pela sua empresa e trará benefícios valiosos, o restante da sua equipe pode não saber isso.

Pensando nisso, preparei uma lista com 7 passos para ajudar a conversa com seus executivos da forma mais positiva possível e assim aumentar as chances deles concordarem com você.

Confira a lista:



1. Responsabilize-se pela mudança

Escolher, comprar e implantar um software ERP precisa de iniciativa e dedicação, ainda mais que trata-se de uma ferramenta que pode trazer benefícios para diversos departamentos da indústria.

Por isso, se você apresentar a ideia de implantação de um novo ERP para a sua equipe ou ao seu chefe e espera que alguém se responsabilize pelo projeto, as chances são que sua proposta morrerá ali mesmo.

Ao invés disso, puxe o seu lado proativo e seja o responsável pela mudança, abraçando verdadeiramente a sua ideia.

2. Pesquise a melhor opção para sua indústria

Para convencer sua equipe a adotar sua ideia, é importante se certificar que ela de fato funciona e é capaz de gerar resultado.

Durante a fase de avaliação de software, assista vídeos, solicite uma demonstração e veja a ferramenta funcionando. Isso é importante para não se basear apenas em promessas.

Caso algum fornecedor de software se recuse a demonstrar a ferramenta antes da compra, provavelmente está tentando esconder alguma coisa.

3. Busque aliados

Apesar do objetivo principal deste texto ser convencer executivos a investirem em um ERP, como um ERP é uma ferramenta capaz de organizar diversos setores da indústria, outros departamentos também usarão a ferramenta que você está pesquisando. E por causa disso, serão impactados pela mudança.

Então para que seu planejamento tenha sucesso, você precisa convencer os responsáveis por cada equipe que será impactada e assim conquistar aliados para apresentar a ideia para os donos ou diretores da fábrica.

Exemplo: você pode precisar convencer alguém que já está habituado a trabalhar com planilhas e terá resistência para mudar.

Mostre os resultados que essa pessoa poderá alcançar com a nova ferramenta e todos os benefícios que irá receber. Lembre-se, ao conversar, coloque os interesses dessa pessoa na frente dos seus e use mais a palavra “Você” do que “eu”.

E isso não é nenhum tipo de manipulação, é apenas uma forma honesta de mostrar que a pessoa irá se beneficiar da mudança e conseguirá alcançar resultados ainda melhores.

4. Monte um planejamento para a indústria (mesmo que de forma inicial)

Implantar um ERP ou trocar a ferramenta além de custar dinheiro, custa tempo de toda a indústria. Então é melhor fazer um planejamento inicial para que não acabe dando tudo errado.

Monte um plano inicial e compartilhe suas ideias com os executivos e líderes de setores para conseguir o apoio deles.

Converse com o fornecedor do software e determine quanto tempo irá demorar cada etapa e assim terá, mesmo que basicamente, uma linha do tempo do projeto.

Uma dica adicional é que você pode implantar a ferramenta aos poucos, ou seja, começando com um área que não seja crucial para a empresa. Isso aumentará as chances do projeto ser aceito pelos executivos da sua fábrica.

5. Venda a ideia

Agora você precisa vender a ideia para convencer executivos a investirem em um ERP.

Considere como eles são e o que desejam ouvir. Ou seja, podem ser pessoas que não entendem o que é um ERP e como ele funciona exatamente, ou ainda que não estão tão interessados nos problemas que você busca resolver com a ferramenta.

Sendo assim, ajuste seu discurso para que seja mais efetivo dependendo do perfil dos executivos e líderes da sua indústria. Por exemplo, foque em benefícios financeiros com pessoas que não tem muito contato com a produção e em benefícios mais técnicos com quem está mais próximo do dia a dia da empresa.

É importante mostrar também que toda a indústria poderá se beneficiar do investimento e não apenas o seu departamento.

6. Demonstre a ferramenta

Mostre para os executivos como o software ERP é capaz de atender as necessidades específicas da fábrica e como isso poderá gerar resultados.

O objetivo aqui é mostrar objetivos concretos e não ficar somente falando sobre ideias abstratas e genéricas.

Se possível, agende uma demonstração da ferramenta em um dia e horário em que todos os líderes que irão utilizá-la possam participar. A vantagem é que todos podem tirar dúvidas e entenderem melhor como irá funcionar.

Veja também:

- [Demonstração de software ERP para indústria](#)

7. Apresente casos de sucesso do software ERP

Agora chegou a hora dos números de verdade. Nada melhor para convencer executivos a investirem em um ERP do que números reais de resultados conquistados, afinal, uma grande preocupação de um líder é garantir o ROI (retorno sobre o investimento).

Portanto, além de usar frases como “esse software irá nos ajudar a reduzir desperdícios na produção”, mostre também números como por exemplo “isso poderia nos fazer economizar R\$ 100.000,00 reais por ano”.

Peça ao fornecedor do software que escolheu casos de sucesso de outras empresas que também usam a ferramenta e mostre aos executivos da sua fábrica quais resultados obtiveram.

Importante: prepare-se também para perguntas como:

- E se a ferramenta não funcionar?
- Qual o custo e o tempo de implantação?
- Podemos voltar para a forma antiga caso não funcione?

Prepare-se para esse tipo de pergunta antes de agendar a reunião com a sua equipe e assim ficará mais preparado para o momento. Tenha em mente que a maioria das pessoas não quer mudanças e você precisará lutar por isso com respostas assertivas e concretas.

Implantar um ERP novo é algo que não é simples como comprar algo no supermercado. Você precisa fazer com que as pessoas saiam de suas zonas de conforto para mudar e conquistar resultados melhores.

Por isso você precisa ser firme, se informar bem e se planejar para apresentar sua ideia. Lembre-se que no fim das contas todos irão ganhar com a mudança e seu esforço com certeza será reconhecido.



ETAPA 3 - IMPLANTAÇÃO:

Como colocar o sistema para funcionar

O que fazer após contratar um novo software ERP para sua indústria

Realize uma reunião de abertura do projeto

Este é o primeiro passo a ser dado para iniciar o projeto. Na [terminologia de Gestão de Projetos](#), a reunião de abertura é o “kick-off meeting”, onde todos os envolvidos no empreendimento são convidados a participar de uma reunião em que o escopo é apresentado e são divididas as responsabilidades de cada um.

Essa é uma atividade importante pois na negociação comercial do sistema geralmente são envolvidos apenas os gerentes, diretores e donos das empresas. Raramente temos o envolvimento dos demais funcionários nesse estágio justamente por se tratar de algo que envolva negociação de valores e condições de pagamento, logo, o primeiro contato dos funcionários da empresa com o novo fornecedor é dado apenas nessa reunião de abertura.

Durante a reunião é importante definir uma figura importantíssima para o bom andamento do projeto, que é o [Usuário-chave](#).

A pessoa selecionada para tal “cargo” se tornará responsável por acompanhar todo o projeto de perto, além de participar de todos os treinamentos e de ser o principal multiplicador de conhecimento do software dentro da empresa.

Na reunião de abertura também são decididas a sequência de módulos a serem implantados e a equipe/setor da empresa que precisará ser alocada para cada treinamento de acordo com o assunto a ser tratado no dia.

Por exemplo, imagine que o principal objetivo da empresa seja emitir nota fiscal e logo em seguida controlar seu financeiro. Não precisamos envolver a equipe de produção nesses treinamentos já que, teoricamente, eles não emitem NF-e nem controlam os agendamentos financeiros, logo, a alocação dessa equipe para esses treinamentos seria totalmente dispensável.

A reunião de abertura é uma excelente oportunidade de trazer toda a sua equipe para o projeto e assim conquistar a confiança de todos para que a mudança seja feita de forma tranquila e harmoniosa.

Inicie um projeto piloto com exemplos reais da empresa

O projeto piloto é a etapa de testes que todo projeto de implantação, seja ele para substituir uma ferramenta atual ou implantar “do zero” o primeiro sistema de gestão da empresa.

De acordo com a sequência de módulos a serem implantados, estabelecidos na reunião de abertura, treinamentos são organizados para aplicar as situações reais da empresa ao novo sistema, os quais devem contar com a participação do usuário-chave e dos funcionários do setor responsável por executar a tarefa que foi programada no treinamento.

Algo que posso afirmar é que todos os meus clientes que hoje estão satisfeitos com o sistema, sem exceções, dedicaram-se a fazer um bom projeto piloto antes de iniciar a etapa de operação da nova ferramenta. Somente com o projeto piloto é que identificamos possíveis melhorias e modelagens que se encaixam melhor às rotinas de trabalho de cada empresa.

Algumas empresas conseguem obter ótimos resultados com o projeto, mesmo sem ter feito esta etapa de testes antes, porém, **se você quer garantir o sucesso do seu novo sistema, dedique-se ao projeto piloto com toda vontade.** Certamente terá muito pouco retrabalho na operação do programa e rapidamente conseguirão obter os resultados tão esperados.

Importe tabelas do antigo sistema para o atual

Esta é uma etapa opcional. Se você não quiser aproveitar os dados registrados no sistema antigo por entender que eles estão “poluídos”, cheios de duplicidade e informações erradas, você pode muito bem cadastrar todos esses dados no novo sistema.

Uma dica é cadastrá-los conforme a necessidade, ou seja, por que eu devo cadastrar um cliente que comprou comigo uma única vez há 3 anos? Eu não preciso alocar a equipe para registrar todos os clientes sendo que apenas uma parte deles está “ativa” na carteira de pedidos. Foque em cadastrar apenas os que estão mantendo negócio atualmente. À medida que novos clientes aparecerem, basta alimentar o sistema com os dados deles que você terá uma ótima base de dados para trabalhar.

Caso você prefira reaproveitar as tabelas de dados do sistema antigo, é importante apresentar os arquivos que você extraiu para o seu novo fornecedor, que irá lhe orientar a tratar os dados nesse arquivo antes de importar os dados para o novo sistema. Isso se dá pelo fato do nome das colunas serem diferentes de um sistema para o outro.

Apenas para dar um exemplo, imagine uma empresa que quer substituir o seu sistema atual “YYZ” pelo “[Nomus ERP Industrial](#)”. No “YYZ”, a coluna que representa o código do produto é a “código_produto_principal”, já no “[Nomus ERP Industrial](#)” o código do produto é representado por “nome”.

É importante que antes de importar os dados todos os principais campos sejam identificados (em ambos os sistemas) e que seja realizada essa correspondência entre a forma de chamada de cada um, para que os dados não sejam importados para campos diferentes.

Inicie a operação com o novo sistema

Até esse momento, os dois sistemas precisam rodar em paralelo. Não adianta parar de usar o sistema antigo sem que o novo esteja minimamente configurado e testado para ser englobado à rotina da empresa.

Portanto, voltando ao segundo artigo, é aqui que veremos a importância de somente informar o cancelamento do sistema ao antigo fornecedor quando a empresa estiver bem encaminhada com a ferramenta atual contratada. Se tudo for bem sincronizado, a empresa pagará a última parcela ao antigo fornecedor no momento em que a operação do novo sistema for iniciada.

O prazo para iniciar a operação do sistema é sempre uma pergunta frequente nos projetos e contatos comerciais que eu participo. Em todos os casos eu respondo da mesma forma: Isso vai depender, na maior parte, do empenho que a sua equipe apresentar, na dedicação que o seu usuário-chave tiver com o projeto e na disciplina que os funcionários terão ao executar as tarefas propostas durante o projeto piloto. **Esses são os principais fatores que impactam na demora ou rapidez com que o novo sistema seja implantado e colocado em operação.**

Portanto, atente-se às orientações que o seu novo fornecedor lhe der, certifique-se que os treinamentos estão sendo bem acompanhados, replicados e que os exercícios propostos

sejam feitos conforme combinado. Somente desta maneira o prazo entre a contratação da nova ferramenta e a operação da mesma será encurtado.

Melhoria contínua e estreitamento do contato com novo fornecedor

É extremamente importante que, depois de implantado o programa e colocado o mesmo em operação, haja um contato frequente entre a sua empresa e o novo fornecedor.

Desta forma você garante o bom relacionamento entre as duas partes e, conforme dito no primeiro artigo, a tão importante manutenção do software (com novas funcionalidades ou melhoria de desempenho) seja garantida.

Caso haja algum ponto de melhoria, faça contato com o fornecedor e tente tratar primeiramente com ele, para que toda essa “dor de cabeça” que é a mudança de sistema não seja algo recorrente na empresa.

Como funciona a implantação de um ERP para uma indústria de manufatura

1º Passo: Preparar a indústria para a implantação

O primeiro passo que você deve tomar após decidir pela compra do seu sistema ERP industrial e, logo, no investimento em gestão para sua indústria, é “arrumar a casa”. Ou seja, você precisa se organizar e preparar sua indústria para receber uma implantação com consultoria em gestão.

Mapeie os processos da sua indústria de manufatura

Você deve mapear todos os processos atuais da sua operação de forma organizada para que o profissional ou a equipe responsável pela implantação do sistema ERP na sua indústria possa entender, de forma clara, como seu negócio funciona. Este mapeamento de processos pode ser feito pelo próprio consultor da fornecedora do sistema de ERP para a sua manufatura ou por uma consultoria especializada em processos.

Esta etapa inicial é crucial para o sucesso da implantação, já que ela dará as visões macro e micro do negócio para os responsáveis por este importante projeto traçarem um caminho para a implantação do sistema na sua fábrica. Negligenciar esta informação é uma das principais causas de fracasso na implantação de um sistema ERP, já que sem conhecer o processo em detalhes, o responsável pela implantação não conseguirá realizar seu trabalho de forma apropriada.

Conheça seu consultor (ou analista) e prepare sua equipe

A implantação de um sistema ERP industrial envolve praticamente todos os setores da fábrica e pode ser um processo complexo caso você queira implantar muitos módulos de uma vez.

Normalmente as próprias empresas que vendem o sistema ERP, oferecem também a implantação. Por exemplo, a Nomus fornece o [Nomus ERP Industrial](#) em conjunto com uma implantação realizada por engenheiros de produção.

Neste sentido, é fundamental que você conheça o seu analista, verifique seu know-how e como ele poderá enxergar seu negócio para agregar seu conhecimento além da simples utilização do software.

Além disso, **a implantação de um sistema ERP industrial não depende apenas do analista** que irá fazer a implantação. Esse é um processo que precisa de empenho e

participação ativa da sua equipe. Sendo assim, é fundamental que planeje alocar uma ou mais pessoas, na sua equipe, responsáveis pelo projeto. Desta forma o projeto irá fluir muito melhor e você não irá desperdiçar horas de implantação e, consequentemente, economizará dinheiro.

2º Passo: Implantar os módulos do ERP industrial dependendo da demanda

Com as informações dos seus processos organizadas e entregues ao seu implantador (ou analista, ou consultor), sua equipe poderá dar início ao processo de implantação do sistema ERP na sua [manufatura avançada](#).

Devido às particularidades de cada indústria, é muito difícil padronizar uma implantação de um sistema ERP em um roteiro que qualquer empresa pode seguir, já que uma terá necessidades urgentes diferentes da outra. Por isso, o ideal é que o analista possa avaliar junto a sua equipe as necessidades primordiais da sua indústria e então ser capaz de criar um roteiro de implantação adequado as suas necessidades.

Com este roteiro planejado, vem a parte interessante. Apesar de um [ERP](#) ser um sistema completo que integra os mais diversos setores da sua fábrica, você pode implantar a solução aos poucos, já que todo ERP é organizado por módulos. A implantação pode ser dividida em várias fases, conforme a necessidade da sua fábrica no momento.

Até mesmo um módulo pode ser implantado parcialmente em diferentes etapas do projeto, dependendo dos objetivos da sua fábrica com a implantação do ERP industrial. Nos projetos de implantação do Nomus PCP, por exemplo, um roteiro possível de implantação é o seguinte:

Etapa 1 – prepare-se para implantação e estabeleça os objetivos do projeto

Nesta etapa, as principais atividades são compreender o negócio, adequar processos e definir [indicadores de desempenho](#) que serão medidos a partir da utilização do sistema. É fundamental nesta etapa definir quais são os objetivos da sua indústria com a implantação do sistema e as prioridades de cada objetivo.

Etapa 2 – inicie a organização da produção e controle seu estoque

Nesta etapa são realizados cadastros básicos: produtos, clientes e fornecedores. Em seguida, você irá implantar parcialmente o módulo de engenharia com a criação das listas de materiais de produtos acabados e semiacabados. Implante o módulo de produção para gerar ordens de produção e começar a organizar sua produção.

Para controlar o estoque, você precisará implantar ainda os módulos de compras, produção e vendas, para respectivamente registrar entradas de matérias primas, transformação das matérias primas em produtos acabados e semiacabados e a saída de produtos acabados.

Para algumas indústrias de manufatura, concluir a etapa 2 pode ser o objetivo para o momento e já gera resultados fantásticos. Outras podem querer avançar mais e ir para uma terceira etapa.

Etapa 3 – equilibre seus estoques e gerencie os custos da produção

Chegou a hora de pensar em aspectos mais avançados da gestão da sua produção com a [gestão integrada](#) ao seu ERP industrial: busque o equilíbrio dos estoques e gerencie os custos da produção, concluindo a implantação do módulo de engenharia com a criação de roteiros de produção e configurando os módulos de MRP II e de custos.

Com a implantação do módulo de custos, deve ser possível valorizar seus produtos incluindo não só os custos de materiais diretos, mas também custos de mão de obra direta (MOD) e custos indiretos de fabricação (CIF). Essas informações irão ajudar você a tomar decisões estratégicas e operacionais, como formar preços de venda, eliminar as principais fontes de desperdício etc.

Por outro lado, o módulo de MRP II permitirá que a sua indústria de manufatura estabeleça uma previsão de demandas, planeje a produção e compras de acordo com um estoque projetado em uma linha do tempo no futuro, equilibre a demanda e a capacidade das máquinas e planeje produção e compras de modo a reduzir os custos de falta e de excesso de estoque.

Etapa 4 – cumpra prazos de entrega e aumente a produtividade de seus recursos

Se na etapa 3 eu já falei em aspectos mais avançados, aqui eu falo de objetivos bastante sofisticados, mas que com a ferramenta correta podem ser alcançados pela sua fábrica.

Para cumprir prazos de entrega prometidos e aumentar a produtividade, o ideal é implantar respectivamente os módulos de programação fina da produção com capacidade finita e os apontamentos no chão de fábrica.

De preferência, implante esses dois módulos em uma mesma etapa, pois existe uma grande possibilidade de você ter ganhos de escala e conseguir um melhor resultado. Para ambos os módulos, é fundamental que o módulo de engenharia esteja com sua implantação 100% concluída com a criação dos roteiros de produção.

Este exemplo de algumas possíveis etapas da implantação do Nomus PCP ilustra como é difícil determinar **quanto tempo demora uma implantação de um sistema ERP em uma indústria**, já que dependerá dos objetivos desta indústria, de suas particularidades e quais módulos irá implantar. Você pode pensar que implantar mais módulos é melhor, já que gera mais organização na empresa. Porém, será necessário mais tempo e investimento na implantação.

O importante é que **a implantação de cada conjunto de módulos já deve trazer um benefício palpável para a sua indústria** e que com isso você consiga justificar o investimento nas próximas etapas do projeto.

Nem todos os ERPs têm os módulos para sua indústria, customizar pode ser uma saída

Caso você utilize um sistema de ERP muito genérico, que não seja específico para indústria como o **Nomus ERP Industrial**, ou sua indústria possui particularidades muito específicas, você pode acabar precisando de módulos que não estão presentes no sistema ERP que escolheu.

Para resolver este problema, você terá que contratar um desenvolvimento específico para adaptar o sistema às necessidades do seu processo. Isso irá aumentar o investimento e a complexidade do projeto e por isso a importância em **escolher o software ERP certo para sua indústria**.

É claro que há casos que são tão específicos que nenhum sistema de mercado poderia se adaptar sem customização, por isso, algumas empresas decidem criar seus próprios sistemas de gestão. Para as indústrias de micro a médio porte, esta saída não é ideal, pois o projeto de customização é muito complexo, requer mão de obra qualificada e constantes atualizações para solucionar problemas e erros que venham ocorrer.

Para você ter uma ideia mais clara do que eu estou falando, frequentemente recebemos contatos de empresas que estão procurando a Nomus, pois seus sistemas desenvolvidos por conta própria não estão sendo suficientes.

3º passo: Enxergar além do sistema ERP

Como já mencionei, a implantação de um sistema ERP em uma fábrica é um momento em que sua equipe irá reorganizar todo seu processo e gestão. Você poderá integrar os módulos entre os setores da sua fábrica e, desta forma, conseguir extrair todo o potencial da sua estrutura e ainda reduzir custos.

Olhando desta forma, é possível perceber a importância deste projeto para a cultura da sua fábrica. É fundamental que o analista de implantação do seu fornecedor de ERP e sua equipe enxerguem além da simples aplicação de um software de gestão e pensem em como melhorar todo o processo da indústria.

Por isto a importância de uma implantação que também seja uma consultoria, assim como é oferecido pela Nomus. Quando um novo cliente escolhe trabalhar conosco, um engenheiro irá avaliar todos os seus processos para assim identificar problemas, pontos de melhoria e novos processos.

Foque sua implantação consultiva em um cronograma que contemple o planejamento, treinamento, implantação, testes e a operação da nova cultura. Assim sua indústria não irá apenas comprar um software, mas sim se comportar da melhor forma para alcançar o sucesso.

Investimento, segurança e outros pontos importantes

Além dos aspectos mais relacionados ao passo a passo da implantação citados anteriormente, acredito ser fundamental destacar outros pontos importantes, como o investimento necessário no projeto, a segurança das informações e dos dados da sua indústria de manufatura e a atualização do sistema.

Quanto é o investimento em uma implantação de sistema ERP?

Assim como o tempo, o valor de investimento em implantação varia de acordo com a necessidade e o planejamento da fábrica. Na maioria dos casos o analista será pago por hora de implantação e o valor pode variar dependendo do número de licenças,

complexidade da operação (que resulta em mais horas), desenvolvimento específico e outros treinamentos.

O ideal é conversar com seu analista de implantação da empresa ERP que escolher e verificar quais são os métodos de investimento mais vantajosos para sua indústria. Muitas empresas, como a Nomus, oferecem também implantação remota, que tem um valor de investimento menor, mantendo a qualidade da operação.

Existe também a opção de auto implantação, quando você e sua equipe irão assistir vídeos gravados para assim implantar o ERP sozinhos em sua fábrica. Essa opção pode ser a mais barata, mas provavelmente será mais impessoal e dificultará o passo 3 desta lista, que é enxergar além do sistema ERP.

Meus dados estão seguros em um ERP?

A segurança é uma das grandes vantagens de um sistema ERP, pois suas informações estarão salvas em um banco de dados protegido contra ataques exteriores, acidentes e perdas humanas.

Com um bom sistema ERP, é possível definir níveis de acesso ao sistema dependendo do usuário e salvar todos os dados da empresa em backups diários em um servidor na nuvem, livre de acidentes como um vírus no seu computador (que faria você perder suas planilhas), a perda de papéis no seu chão de fábrica, ou em um caso extremo, um incêndio no seu escritório, por exemplo.

Eu já conheci algumas histórias que para você podem parecer familiares ou até mesmo impensáveis. Vale contar uma apenas para ilustrar o que pode acontecer: uma indústria que visitei há cerca de 5 anos para apresentar o Nomus PCP tinha acabado de perder todas as planilhas e conseqüentemente toda a informação da gestão pois o notebook do dono da indústria foi roubado.

Qual a importância de manter meu ERP atualizado?

Um ponto muito importante que citei também no artigo sobre [como escolher o ERP certo para sua indústria](#) é sobre a empresa fornecedora manter o sistema atualizado constantemente.

Esse ponto é importante para garantir a segurança para suas informações citadas anteriormente e também para manter o ERP suficiente para atender novas demandas que

venham aparecer com o crescimento da sua indústria. Além das novas funcionalidades para atender à evolução da gestão da sua indústria, seu fornecedor de ERP precisará atualizar o sistema para atender às exigências legais, como por exemplo o **Bloco K**.

Como um sistema ERP serve para ganhar produtividade e organizar sua indústria, o mesmo deve sempre utilizar tecnologia de ponta para oferecer a melhor solução disponível e ir evoluindo conforme novas tecnologias surgirem.

14 dicas para uma reunião de implantação produtiva

A reunião é uma ferramenta de gestão **muito eficiente** que possui inúmeras aplicações. Essa característica genérica das reuniões, se não for utilizada de modo adequado, pode transformá-las em um problema.

Ao longo dos meus muitos projetos de implantação de sistemas de gestão informatizados, com ênfase no **PPCP**, percebi que um dos principais motivos de problemas é a forma com que as reuniões são conduzidas. Um projeto desta natureza conta com pessoas da indústria cliente e um ou mais consultores da empresa que está fornecendo o software de gestão.

Reuniões mal conduzidas, com as pessoas erradas, distraídas ou no momento errado diminuem muito a produtividade da própria reunião e do projeto como um todo. Uma reunião improdutiva, na prática, é igual a **perder dinheiro**, não só o dinheiro investido na consultoria, mas o tempo investido de toda equipe interna da indústria.

Por isso listei 14 dicas para **uma reunião mais produtiva** com base em experiências positivas e negativas com reuniões de implantação, tendo sido em algumas situações líder da reunião e em outras um participante.

1. Defina um moderador:

Ou líder, alguém que deve gerenciar a reunião e se preocupar continuamente com o andamento da reunião em si.

O líder deve estar presente em todas as reuniões e entender, mesmo que genericamente, de tudo que é conversado durante a reunião.

Essa pessoa vai conseguir ter uma **visão geral do projeto**, saber se o **cronograma** está sendo seguido, quais são os **próximos passos** e quais as **principais pendências**.



2. Defina a pauta da reunião e seus integrantes:

Para que uma reunião seja produtiva, cada integrante da reunião deve **saber exatamente o motivo de estar lá**, sem surpresas.

Defina os integrantes da reunião de acordo com a pauta definida, procure quem é indispensável para reunião, **não desperdice o tempo de ninguém**.

Por exemplo, uma reunião de 2 horas com 3 pessoas que não deveriam estar presentes além de tirar o foco, representa na prática o desperdício de 6 horas de trabalho.

3. Controle o tempo de reunião

Esse é um dos **maiores desafios** na condução de uma reunião. Para minimizá-lo, estime os tempos para tratar de cada assunto e a duração total da reunião.

Caso um assunto se mostre mais longo do que o previsto, você pode ter certeza de que nem todas as questões serão resolvidas na reunião. É importante que o moderador tenha autoridade para **cortar este assunto**, passar para o próximo e delegar deveres de casa.

Deixe claro para todo o grupo o tempo esperado da reunião para que todos se preocupem com este importante fator.

4. Defina o local ideal

Procure um ambiente agradável, confortável, com pouco ruído, próximo de banheiros e com acesso a água e biscoitos. De preferência, o local da reunião deve ser **diferente do local de trabalho** do dia a dia.

Se alguém for até a sua mesa te procurar e você estiver em reunião ali, as chances de a reunião ser interrompida são muito maiores do que se você estiver em uma sala reservada. Uma reunião com interrupções pode levar mais que o dobro do tempo para ser concluída, além de levar a perda do raciocínio dos participantes – o famoso “onde é que a gente estava antes da interrupção?” – e as chances de todos os participantes voltarem a um ponto diferente ou até mesmo se esquecerem do que estava sendo tratado é enorme.

5. Reserve sua agenda para evitar interrupções

Adiante suas rotinas ou delegue suas funções a outras pessoas. Pode parecer difícil, mas se você tiver **planejado** reservar o tempo da reunião somente para **esta finalidade**, irá **aumentar muito a produtividade**.

Se possível, deixe seu celular com uma secretária para ela anotar todos os recados. Avise que situações ela poderá interromper a reunião e quais ela não deve. Com isso, é possível evitar atender telefones durante a reunião. Mantenha o foco.

6. Busque a democracia, mas não perca o foco

Motive os integrantes a interagir para facilitar a comunicação e propiciar a **tomada de decisão** em grupo. Uma **decisão consensual é sempre melhor aceita** e mais fácil de ser implementada.

Entretanto, caso você perceba que os participantes têm posições muito divergentes e firmes, não perca o foco. Avalie se é possível fazer uma votação ou se a opinião de determinada pessoa deve ter maior peso e siga em frente.

7. Prepare-se e faça o dever de casa antes da reunião

Revise os assuntos da pauta antes da reunião. Caso tenha tido tarefas atribuídas a você na reunião anterior, certifique-se que elas foram realizadas ou leve para a reunião uma lista com a situação em que cada tarefa está.

Pense nos problemas relacionados na pauta antes da reunião e reflita sobre suas possíveis soluções. Com isso, você irá se preparar para a reunião e mostrar domínio dos temas, facilitando seu bom andamento.

8. Tenha bom senso nos comentários

Você já ouviu o ditado “era melhor ter ficado calado do que falar isso”? Comentários colocados fora de hora ou que não dizem respeito à pauta são dispensáveis caso você queira reuniões produtivas.

Busque contribuir em uma reunião com bom senso, tenha critérios antes de se colocar e faça **comentários pertinentes aos assuntos tratados**. É importante saber ficar em silêncio e deixar assuntos individuais para depois.

9. Não deixe de discordar

Manifeste-se com o que não concordar, mas saiba escutar boas ideias. Você não pode perder a oportunidade de colocar sua opinião quando perceber que algo está errado.

Não sinta insegurança de opinar diferente de outras pessoas, pois um ponto de vista diferente muitas vezes pode representar a solução de um problema.

10. Evite conversas paralelas

Em uma reunião com mais de 3 pessoas, uma das **piores experiências é uma conversa paralela** entre alguns dos participantes. Quem estiver de fora da conversa fica com a sensação de que algo está sendo escondido. Caso queira comentar um assunto em particular com um ou mais participantes, anote sua ideia em um caderno e faça isso em outro momento após o término da reunião.

Preste atenção no que os outros falam, evite conversas paralelas. Se tiver uma sugestão ou quiser a palavra, levante a mão, aguarde a sua vez e fale para todos.

11. Evite divagações

Apesar de muitas vezes falar sobre assuntos não pertinentes seja importante para quebrar o gelo no início da reunião, eu recomendo que você deva evitar este comportamento.

Busque objetividade e **foque no assunto tratado**.

Para não correr o risco de ser cansativo, seja breve nos comentários.

12. Documente a reunião

Defina um responsável por anotar e documentar os assuntos tratados, decisões tomadas, datas definidas para resolução, responsáveis etc. Encaminhe esse documento para todos os participantes e peça confirmação do recebimento e o aceite da ata documentada.

Uma reunião sem documentação pode representar trabalho jogado fora, pois **os assuntos podem cair no esquecimento** e o trabalho não ter sequência. Fazendo novamente a conta do tempo de reunião multiplicado pelo número de participantes, em um exemplo de uma reunião de 3 horas com 4 pessoas representa 12 horas de dedicação. Se você não documentá-la, poderá ter jogado no lixo 12 horas de trabalho.

13. Defina quando será a próxima reunião

Definidas as pendências, os responsáveis por resolvê-las e as datas para resolução, agende uma reunião para apresentação dos resultados. Idealmente você deve dar **um intervalo suficiente** para que sejam realizados todos os deveres de casa entre uma reunião e outra.

Não é produtivo sua indústria durante um projeto de implantação de um software de gestão com PPCP marcar reuniões em um intervalo menor do que o tempo necessário para a realização das tarefas. Por exemplo, após uma reunião é definido que o time de engenharia precisará fazer os cadastros das listas de materiais. Caso esta tarefa somada às demais atividades do dia a dia precise de duas semanas para ser concluída, você não deve agendar a próxima reunião para um período menor do que 14 dias.

14. Planeje a reunião em detalhes

Cada reunião representa uma grande oportunidade de impulsionar o projeto. Para propiciar uma reunião agradável, é importante que você dedique certo tempo para o planejamento da pauta e não se atrase.

Muitas vezes os participantes do projeto consideram somente o tempo de reunião como tempo do projeto, mas se esquecem de que o tempo dedicado ao planejamento do projeto aumenta muito a qualidade das reuniões e o avanço do projeto na direção certa. Pensando nisso, para facilitar o planejamento da reunião, recomendo uma estrutura enxuta para a reunião.

Estrutura simplificada de uma reunião:

1. Abertura – alinhamento de objetivos e pauta da reunião
2. Revisão da última reunião – resultados e pendências não resolvidas
3. Assuntos em pauta – o fluxo abaixo deve se repetir para cada um dos itens da pauta
 1. Discussão do assunto
 2. Responsável pela resolução
 3. Prazo para resolução
4. Documentação da reunião
5. Data para próxima reunião

Como superar as principais dificuldades na implantação de um sistema de PCP/ERP em uma fábrica

1. Falta de planejamento básico inicial para iniciar o projeto

Cada projeto de implantação de sistemas é único e a tarefa de planejamento é essencial em cada um desses projetos. Em alguns casos, os gestores da indústria acabam ficando ansiosos para ver o sistema “rodando” em sua rotina e isso pode gerar diversos problemas que irão atrasar o projeto.

Criar prazos e metas é essencial para motivar e manter o avanço contínuo do projeto, porém, a definição de metas mal dimensionadas pode acarretar efeito inverso, desmotivar a equipe e, em casos críticos, o insucesso do projeto.

Por isso, siga estas dicas práticas para a definição dos prazos da implantação do ERP da sua indústria:

A. Defina o escopo do projeto

Defina exatamente o que precisa ser implantado antes do início do projeto. Defina também os pré-requisitos, por exemplo: para o módulo A precisamos do módulo B.

B. Defina prioridades

Preze pela implantação do essencial da maneira mais simples possível. Ver o sistema funcionando é sempre positivo para o projeto, sendo assim, implante as funcionalidades por fases e avance apenas quando tiver concluído e colocado em operação a etapa atual.

C. Entenda qual equipe será parte do projeto e qual é sua disponibilidade

A sua indústria não pode parar de produzir nunca. Sendo assim, quem poderá dedicar tempo ao projeto de implantação e qual será o tempo disponível para este trabalho? Será necessário contratar novos colaboradores?

D. Defina o líder do projeto (ou líderes)

Apenas definir prazos não é o suficiente. A equipe interna da indústria precisa estar alinhada. Os colaboradores precisarão ser cobrados, já que mudanças de rotina gerarão um

esforço de aprendizado adicional. Sendo assim, defina quem vai ser o principal responsável(eis) pelo projeto para garantir que o mesmo tenha a atenção necessária.

2. Falta de envolvimento e comprometimento dos colaboradores da indústria

Nem todo o planejamento do mundo garante que os funcionários estarão envolvidos e comprometidos com o projeto de implantação da mesma forma que os gerentes ou diretores da empresa (em alguns casos mesmo os gerentes e diretores não se envolvem no projeto).

O envolvimento dos colaboradores depende diretamente de quem está acima, pois quem decide implantar novos sistemas são os diretores ou gestores. Sem o apoio e participação direta dos colaboradores, as chances de sucesso diminuem drasticamente.

Portanto, tome iniciativas antes de escolher os fornecedores/consultorias que o ajudarão na condução do projeto. Tente realizar as ações a seguir antes de iniciar o projeto (pré-projeto), até antes de escolher a consultoria e o fornecedor do sistema. Confira:

A. Reúna a equipe

Seja em uma RG ou reuniões semanais, através dos diretores ou gestores, reúna a equipe que possivelmente vai participar do projeto.

Prepare o terreno, antecipe ou reforce problemas no sistema que pretende ser modificado. Mostre os benefícios para o futuro, seja no processo do funcionário ou para o futuro da empresa de uma forma mais genérica.

Questione e peça opiniões, faça benchmarkings. Normalmente o funcionário que realiza o processo tem sugestões importantes que ajudam muito no decorrer do projeto.

B. Escolha alguns funcionários chave para participar da escolha do fornecedor/consultoria

Um dos jeitos mais práticos de trazer colaboradores para o “lado bom da força” é colocando-os como membros ativos do pré-projeto. Quando mais “conscientizado” os colaboradores estiverem da importância do novo sistema melhor para a implantação.

C. Patrocínio

O dono do negócio precisa estar presente e mostrar entusiasmo. “Se o dono não se preocupa por que eu me preocuparia?”. Em pequenas empresas esse é um dos principais pontos para um bom projeto.

Tente produzir questões simples que devem ser atendidas/respondidas pela consultoria durante o processo de escolha e/ou durante o projeto. Use questões levantadas pelos funcionários.

3. Resistência às mudanças

Durante o projeto podemos identificar certa resistência às mudanças mesmo se preparando muito bem no planejamento do projeto e no pré-projeto. Essas mudanças são um instinto natural presente em todas as pessoas e devem ser tratadas com cautela.

Não necessariamente vemos isso em projetos de implantação. Diversos autores discutem como as mudanças afetam o cotidiano na empresa e até o pessoal. Os processos de mudança que ocorrem internamente nas empresas nem sempre são aceitos com passividade e tranquilidade pelas pessoas. Algumas vezes as mudanças mais naturais não são aceitas e geram atributos diversos.

O papel do líder/gestor é muito importante aqui. Se algum funcionário apresenta resistência é importante que o agente da mudança identifique-o e o acompanhe durante toda transição. Faz toda diferença deixar claro que o agente de mudança pode ser o próprio consultor ou os líderes internos do projeto. Sem dúvida nenhuma, se o próprio “chefe” do negócio auxiliar na transição as coisas acabam ficando mais suaves de uma forma geral.

De qualquer forma, nem sempre é fácil encontrar esse comportamento durante a implantação, mesmo que ele normalmente exista, podendo ser disfarçado ou mais ativo. Entre as possibilidades, temos certa segurança em afirmar que uma das principais causas do insucesso de projetos de implantação é a resistência à mudança.

As nossas dicas para isso seguem muito a lógica que na verdade a ignorância que gera o problema, não o conhecimento. “Ilumine” ao máximo todos os colaboradores do projeto. Algumas ações podem ser muito úteis:

- Mostre com clareza aos colaboradores o que irá mudar e quem será afetado;

- Explique o motivo da mudança, diminui a sensação de impotência e mostre que a empresa se preocupa com a opinião do colaborador;
- Mostre que ocorreu um consenso entre os gestores, explique como o consenso foi obtido.

Seja o agente da mudança o consultor externo ou os líderes internos do projeto, tente sempre:

- Auxiliar os colaboradores no projeto de transição;
- Conversar com os principais afetados, respondendo dúvidas e esclarecendo questões;
- Trazer os colaboradores para o projeto, tornar a tomada de decisão participativa;
- Entender junto com os colaboradores se as medidas adotadas fazem sentido do ponto de vista operacional.

4. Solução comprada e solução ideal

O mercado cresceu muito e existem muitas soluções para diversos segmentos, por isso fica extremamente importante saber diferenciar o joio do trigo. Vamos deixar claro aqui que o joio para sua empresa não necessariamente é o joio para o seu concorrente, precisamos saber diferenciar.

Por isso levantamos alguns pontos para atenção:

- Muitas vezes os ERPs disponíveis no mercado tem pouca flexibilidade;
- Os módulos de produção normalmente são pouco aderentes ao minúcias de cada segmento;
- Avalie a possibilidade de integração de softwares para atender sua demanda de uma forma completa, existem soluções especializadas e integráveis;
- Avalie na triagem de compra como funcionam as customizações (avalie se essa possibilidade é disponibilizada);
- Os softwares de gestão dependem muito da infra estrutura (caso adote uma solução na nuvem é essencial uma solução de internet compatível, por exemplo);
- Custo x Benefício – Nem sempre escolher o mais barato compensa, avalie com atenção as benefícios e desvantagens de cada sistema;
- Sempre pense no quesito segurança! Existem formas de diferenciar acessos de usuários (perfis de usuários), existem auditorias automáticas no sistema, segurança de senha, backups automáticos, etc?
- Busque referências, avalie o site da instituição, quem são seus clientes, quais segmentos costuma atender?
- Entenda como a consultoria de implantação funciona, prazos de implantação, treinamentos e acampamentos. Tenha em mente que não existe resposta certa para essas questões. Cada caso é um caso!

5. Supere os desafios e conquiste a excelência na gestão

Todas as empresas enfrentaram dificuldades na implantação de sistemas, mas é certo que com um planejamento bem feito essas dificuldades são minimizadas de forma considerável. Tenha em mente que a padronização dos processos em um ERP vale a pena ser entendida, muitas vezes a padronização das modelagens trazem ganhos interessantes para empresa.

Cada projeto de implantação de ERP apresenta suas próprias peculiaridades que dependem do próprio processo da empresa. É importante entender que a implantação é feita em conjunto e sem motivação e atitude interna a solução não será implantada com sucesso.

Considerando os principais problemas citados aqui tenha certeza que enfrentará uma implantação muito mais “fluída”. A Nomus conta com um planejamento bem estruturado de implantação para fábricas. [**Conheça mais assistindo uma breve demonstração do software.**](#)

[Caso real] Benefícios de um software ERP para indústria Eletroeletrônica

Visitamos a **KAWOA**, que é uma fábrica especializada em iluminação subaquática, para entender quais são os benefícios de um **software ERP para indústria Eletroeletrônica** e qual a experiência deles com o Nomus ERP Industrial.

Na visita conversamos com o Bruno Colaço (Gerente geral), Paulo Roberto (Supervisor administrativo), Vanessa Blanc (Gerente administrativa) e eles compartilharam suas opiniões sobre o uso da ferramenta e seus impactos no vídeo abaixo, confira:



Um pouco sobre a KAWOA

A Kaowa é genuinamente nacional e foi fundada em março de 1988 no Rio de Janeiro.

Em 1997 iniciou uma nova linha de produtos e reformulou toda a sua estrutura e então nasceu a linha WATER LIGHT, voltada para equipamentos eletrônicos de uso residencial, comercial e industrial.



Escolhendo o software ERP para indústria

Eletroeletrônica

O primeiro passo para começar a gerenciar uma indústria com o auxílio de um software ERP é escolher a ferramenta certa. É justamente nesse ponto em que o pessoal da KAWOA mais enfatizou nessa conversa.

Desde o início da operação da empresa, já possuíam três ferramentas de gestão:

- A primeira era uma solução arcaica que não atendia às demandas da empresa
- A segunda foi um software ERP que dizia ser capaz de atender as demandas de uma indústria, mas na prática se provou incapaz de atender a empresa.
- A terceira é o [Nomus ERP Industrial](#), solução que a empresa utiliza atualmente

Segundo Bruno Colaço, desde o início da migração foi notável a diferença entre o Nomus ERP Industrial e as antigas ferramentas que utilizavam. Se comparado ao primeiro software a diferença é colossal.

Paulo Roberto completa ainda dizendo que os sistemas anteriores nunca atendiam exatamente o que eles precisavam. Como são uma indústria e montam peças, dependem de um sistema que seja capaz de controlar toda essa área.

Durante essa busca da solução de gestão foram até enganados, já que investiram em um sistema que dizia atender indústrias mas na verdade não foi capaz de atender as demandas da KAWOA.

O problema é que durante esse período em que não possuíam a ferramenta ideal, a empresa enfrentava problemas dos mais diversos tipos e não operava com a produtividade que poderia. Para exemplificar melhor, Bruno diz:

No antigo sistema, se eu tivesse que refazer um problema, eu ficava quase o dia inteiro para consertar um errinho em que a pessoa requisitou um componente diferente. Na Nomus eu tenho a opção de reinicializar uma ordem e pronto, acabou o meu problema.

Cuidado com o atendimento ao escolher um software ERP para indústria Eletroeletrônica

Um erro comum ao pesquisar um software ERP é focar apenas nas funcionalidades básicas e esquecer o resto.

Entretanto, o atendimento da empresa fornecedora da solução é fundamental para manter sua indústria operando sem dificuldades.

Por isso, perguntamos para a equipe da KAOWA como era a experiência no atendimento da Nomus.

Segundo Bruno, ao comparar o atendimento da Nomus com as empresas anteriores, “é uma mudança da água para o vinho”.

Existe um chat dentro do próprio sistema e um número de telefone onde ele sempre foi atendido e tinha seus pedidos resolvidos.

Veja mais em:

- [Como encontrar o sistema ERP certo para sua indústria](#)

Benefícios de utilizar um software ERP para indústria Eletroeletrônica

Os benefícios de implantar um software ERP capaz de gerenciar uma indústria são muitos, como por exemplo:

- Aumento da produtividade máquinas e colaboradores
- Redução de custos
- Redução de erros e segurança de dados
- Padronização dos processos da indústria
- Redução do ciclo de vendas

Para conhecer mais sobre esses benefícios, recomendo que leia: [Sistema ERP industrial: o que é, para que serve e quais seus benefícios](#)

Já no caso específico da KAWOA, a Vanessa Blanc diz que o software reduziu bastante o tempo gasto em diversas atividades cotidianas, como por exemplo a geração de NF-e, que chegam a economizar até 10 minutos por documento gerado.

A vantagem disso é que o tempo que acaba sobrando utilizam para implantar diversas melhorias na fábrica, como melhorar a produção, os processos e rotinas.

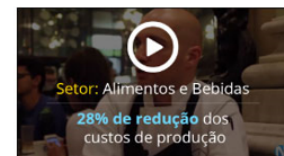
Colocando o conhecimento em prática

Veja histórias reais sobre gestão industrial

Clique abaixo e veja histórias reais de empreendedores e profissionais da indústrias que conseguiram superar diversos desafios de gestão.



Como gestores estão otimizando processos e aumentando o lucro



Conheça o Nomus ERP Industrial

Tecnologia web de fácil acesso

Acesse o Nomus Industrial de qualquer aparelho com navegador de internet.

Painéis de desempenho

Monitore os indicadores de desempenho da sua fábrica com facilidade e precisão.



Agilidade e segurança na expedição

Compatível com coletores de dados, leitores de código de barras e smartphones.

Perfeito para seu chão de fábrica

Interface de apontamento amigável ao touchscreen e de fácil operação

Assista uma demonstração »



A Nomus desenvolve softwares completos para indústrias e possui um método de implantação, idealizado e aplicado por engenheiros, que irá ajudar sua indústria alcançar o sucesso de gestão, superando seus desafios e utilizando todo o potencial que a sua fábrica tem a oferecer.

Veja como extrair toda a capacidade da sua indústria, acesse:

nomus.com.br

nomus.com.br/blog-industrial

Encontre a Nomus também na sua rede social favorita:

