

10 DICAS

De como implementar uma TI (ERP) sem estresse

“E ser bem sucedido ”

por: [Maurício Moura](#)

Nos dias atuais é impossível imaginar uma empresa independente do porte sem um sistema informatizado que a auxilie na sua gestão. Ou seja, em como controlar o estoque, o “contas a pagar e receber”, sua contabilidade, e etc.....

O processo de implementação de uma TI é muito custoso, tanto financeiro como fisicamente. Financeiro porque os custos não são baixos, vão da licença de uso aos custos de implementação (customização) e este último, muitas vezes é omitido dos empresários, ou pelo menos minimizados para garantir as vendas. Fisicamente porque parece que nunca vai acabar (e dificilmente vai!! E quando parece que vai, surge uma nova versão – up grade). O resultado desta combinação é o estresse dos empresários (e de seus funcionários) que se sentem lesados e incapazes diante da situação que eles criaram. Alguns chegam a dizer que tem um sistema **Quevedão** (Padre Quevedo), ou seja, **“isto no éxiste”** e que o sistema continua como antes, **“MANCO”**, apenas com uma roupagem nova, porém um caminhão de dinheiro se foi e pra nada.

Para ajudar os empresários a ter sucesso em sua empreitada com o mínimo de estresse, segue 10 dicas que julgo fundamentais para o equilíbrio do processo de informatização.

1ª. – Quando Informatizar uma Empresa?



Toda vez que solicitar uma informação e ouvir como resposta “Preciso fazer um levantamento” é sinal que chegou a hora.

Outro sinal é quando as operações da empresa saem do campo de visão do dono, pois a produtividade e consequentemente, a redução dos custos, está intrínseca na agilidade da informação e da reação.

2ª. – Processo de Mudança (Comportamental)



Engana-se que pensa que com a chegada de um software haverá a adesão de todos. A empresa precisa motivar a utilizar a nova tecnologia, senão será dinheiro jogado fora.

“... Em um empreendimento, se todos os envolvidos estiverem absolutamente seguros sobre as metas, objetivos e propósitos da organização, praticamente todos os demais temas se tornam então simples questões técnicas de como ajustar os meios aos fins”.

Abraham Maslow

3ª. – Decisão e Seleção (Calma na escolha)



A escolha do Software e do fornecedor é de suma importância, pois depois de contrato assinado, fica difícil voltar atrás. Não tenha pressa neste momento. Procure avaliar os seguintes quesitos:

- A) Funcionalidade do produto a suas operações,
- B) Arquitetura técnica do produto,
- C) Custo,

D) Serviço e Suporte pós-venda (Faça visitas a clientes dos fornecedores),

E) Saúde Financeira do fornecedor e

F) Visão tecnológica do futuro.

Alguns empresários chegam a pensar em fazer o seu software a comprar um. Todavia, acaba por optar pela segunda opção, pois o custo que num primeiro momento parece ser menor, a médio e longo prazo vai se reverter, uma vez que terá que manter uma estrutura para cuidar do sistema, sem contar que não contará com os up-grades (tecnológicos - versões).

4ª. – Reavaliação dos Fluxos dos Processos

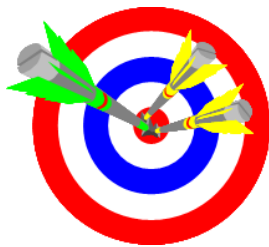


A empresa precisa se preparar para alinhar seus processos à nova tecnologia. Não espere que os softwares resolvam seus problemas de processos, pois não vão!

Muitos projetos se perdem no **prazo** e nos **custos** justamente por não ter havido preparo. É importante antes de iniciar o processo de implementação da nova tecnologia, buscar o aprimoramento de sua gestão. Assim, quando for informatizar é só parametrizar, o que evitaria muito ESTRESSE.

5ª. – Escolha do Fornecedor (Software)

Acertar o fornecedor não é um bicho de sete cabeças. Basta seguir algumas regras básicas.



A) **Contate as referências:** por melhor que o vendedor seja, não feche negócio sem antes contatar as referências.

B) **Verifique o número de clientes** que possuem o software. Quanto maior o número, melhor. Mais credibilidade.

C) **Tempo de existência.** Uma empresa muito nova pode trazer complicações no futuro, pois ainda está na tentativa de se perpetuar.

6ª. – Características Individuais



No desenvolvimento dos módulos existe uma “passagem” do que é feito em planilha para o software de gestão e muitas vezes, fica difícil para os usuários entenderem que as informações que eles geram são facilmente extraídas de outra forma.

A tendência natural é informatizar as planilhas e não a operação, por isso é importante a avaliação dos processos antes da implementação do software.

O resultado, caso não se tome essas precauções, é um atraso na implantação, um alto índice de customizações e conseqüentemente, aumento dos custos e muito, muito estresse!

7ª. – Avaliação do Sistema



Hoje em dia, existem inúmeras empresas que comercializam softwares de negócio, e é normal ter dúvida na hora da escolha. Para não ter dor de cabeça no futuro, procure questionar os empresários (fornecedores) se as características de seu negócio são contempladas no software. Depois, para garantir, avalie os outros quesitos. Procure visitar clientes com as mesmas características de sua empresa e converse reservadamente com os usuários do sistema.

8ª. – Como realizar o Treinamento



COMO PROCEDER

Antes de treinar a operacionalização do sistema, é primordial que se faça o entendimento ao fluxo de informação e dos processos, assim fica fácil entender a ferramenta.





9ª. – Custos



É comum vermos empresários com dor de cabeça com os altos custos da implementação do sistema. Quando é vendido o software, existe dois custos:

- 1- Licença
- 2- Implementação

O primeiro é sabido desde o início, já o segundo..... nem tanto!

O maior resultado das empresas de software está na venda de horas/consultor na implementação, e por isso, tenha ajuda de empresas especializadas em acompanhar este tipo de trabalho (administração de contratos)..

10ª. – Cronograma



No meio do caminho e depois de muito estresse, há aqueles de quem desistir face às dificuldades encontradas. Isto é comum se a empresa não avaliou de maneira profissional o item 4.

A tendência natural do ser Humano é de fazer primeiro o que se sabe e depois se preocupar com o resto. Sendo assim, ao iniciar um trabalho dessa grandeza, é fundamental que tudo esteja dentro de um cronograma e que as pessoas tenham conhecimento de sua parte no todo, e depois é claro, que elas sejam cobradas.



Seguindo rigorosamente estas dicas, a possibilidade de se obter sucesso nesta empreitada será grande. Boa sorte e sucesso!!!!!!

Nota sobre o Autor: Mauricio Moura é Consultor de Empresas e Sócio- Diretor da Moura Fernandes Consultoria. Graduado em Administração de Empresa com especialização em Processo de Produção.