

MODELO DE IMPLANTAÇÃO DE SISTEMA DE INFORMAÇÃO SETOR FINANCEIRO

JULIANO VARANDAS GROPPPO¹, ANA CAROLINA DE SÁ C. MORAES², CAMILA DE O. GALLO², ELIENE DOS SANTOS B. GOMES², ELIZANGELA DA SILVA², GISELE BENTO GALVÃO², JULIANA PEREIRA², LARYSSA MELO², RAISA SILVA CARDOSO², TAIS DAIANE DE L. FIDELIS².

- 1 Professor formado em Matemática com especialização em Gestão estratégica de Negócios.
- 2 Alunas do 3º semestre do curso de Núcleo Básico de Negócios

RESUMO

Este artigo procura mostrar qual a funcionalidade da área financeira dentro das organizações e como a área de sistemas trabalha para garantir a junção da tecnologia aos processos. A execução das atividades financeiras dentro de uma organização é vital para a sobrevivência da empresa, seja ela de qualquer porte ou setor de atuação. Na Era da tecnologia a qual estamos inseridos as empresas procuram investir em softwares para agilidade da tomada e decisão e maior confiabilidade nos seus resultados.

Agregando a tecnologia ao capital humano, se bem planejado e bem executando, a junção dos mesmos tende a evitar problemas futuros e há potencializar seu tempo, ou seja, fazer mais e melhor em menos tempo.

Palavras – chaves = financeiro, tecnologia, organização e tomada de decisão.

ABSTRAT

This article aims to show that the functionality of the financial area within organizations and how the area of systems works to ensure the junction of technology to processes. The implementation of financial activities within an organization is vital to the survival of the company, be it of any size or industry sector. In the age of technology in which we operate companies seeking to invest in software for agility and decision making and greater reliability of its results.

Adding technology to human capital, if well planned and running, the junction of the same tends to avoid future problems and to maximize their time, that is, do more and better in less time.

Key - words = financial, technology, organization and decision making.

INTRODUÇÃO

Sabe-se que a informática é uma ferramenta que auxilia na gestão das empresas. E cada vez mais se torna essencial para as organizações. A necessidade das empresas atualizarem o modelo de negócio às tendências de gestão orientada à tecnologia da informação (TI). Antes o que era uma opção se tornou um ponto estratégico da organização.

O setor de Tecnologia da Informação hoje é tão importante quanto aos funcionários, mais é entendido que precisam se interagir para chegar ao determinado objetivo, com a devida qualidade nos serviços prestados e maior rentabilidade do modelo de negócio, e garantindo assim ao tão desejado sucesso do colaborador e da organização.

Neste contexto, percebe-se certa dificuldade em algumas empresas na relação entre os funcionários de TI e a organização, pois muitas vezes aqueles não estão ligados à identidade desta, e sim ao projeto.

Baseando-se nisso recebemos a proposta de realizar a Integração entre os alunos de Análise e Desenvolvimento de Sistemas e Núcleo Básico de Negócios para inicialmente desenvolverem um sistema de gestão integrada com foco na área financeira.

Neste trabalho, é proposto uma troca de informação entre o setor de Tecnologia da Informação e o setor de administração.

OBJETIVO

Integração realizada entre os alunos de Análise e Desenvolvimento de Sistemas e Núcleo Básico de Negócios para inicialmente desenvolverem um sistema de gestão integrada com foco na área financeira. Além disso, fazer com que os alunos tenham contato entre áreas que dentro de uma empresa não são muito comunicativas entre si.

METODOLOGIA

A gestão financeira de empresas tem adquirido uma importância crescente nas organizações, praticamente todas as decisões de negócios são influenciadas pelas informações financeiras (CARDOSO E SOUZA, 2001).

Para que a informação advinda dos relatórios financeiros seja útil aos usuários, é necessário que a mesma possua um conjunto de características qualitativas da informação, capazes de tornar-se realmente útil para seus usuários (CARDOSO E SOUZA, 2001).

O número de informações fornecidas às pessoas diariamente aumenta a cada dia que passa, e isso não é diferente nas organizações. Sejam novos clientes, fornecedores, produtos,

colaboradores, parceiros; aumentam a cada momento. Para não desprezar nenhuma dessas informações importantes, a área de sistemas de informação surge trazendo facilidade e agilidade no controle desses dados (DALFOVO E KRUEGER, 2010).

Devido ao grande fluxo de informações que as organizações dispõem, é preciso ter uma ferramenta para administrá-las, onde se destaca o ERP (Enterprise Resource Planning) cuja finalidade é integrar todos os dados de uma organização em um único sistema, o qual auxilia o gestor na tomada de decisão (DALFOVO E KRUEGER, 2010).

Essa ferramenta chamada Sistema Integrado de Gestão Empresarial, que é uma arquitetura de software que facilita o fluxo de informação entre uma companhia, em aplicações que envolvem áreas como logística, marketing, vendas, contabilidade, finanças, recursos humanos, etc. Vários são os tipos de tecnologia de informação que uma empresa necessita para aumentar sua competitividade no mercado atual. O ERP é mais uma dessas tecnologias de informação que podem ser aplicadas nos negócios empresariais a fim de obter vantagens e atingir os seus objetivos estratégicos. O ERP integra todos os setores de uma empresa, disponibilizando informações rápidas e confiáveis para as tomadas de decisões empresariais. Conseqüentemente, tem impacto para a eficácia organizacional (RAMOS E MIRANDA, 2003).

Esses sistemas também auxiliam os gerentes e trabalhadores a analisar problemas, visualizar assuntos e complexos e desenvolver novos produtos. Os sistemas de informação possuem informações referentes a pessoas, locais e coisas significativas para a organização ou para o ambiente que a cerca. A informação refere-se aos dados apresentados de uma forma significativa e útil para os seres humanos. Os dados são correntes de fatos brutos que representam eventos que estão acontecendo nas organizações ou ambiente físico, antes de terem sido organizados e arrançados de uma maneira que as pessoas possam entendê-los e usa-los (DALFOVO E KRUEGER, 2010).

O modulo financeiro, destaque desse trabalho geralmente é subdividido em grupos, entre eles possuem destaque: contas a receber e a pagar em um determinado período, essas informações permitem que o fluxo de caixa demonstre a real situação financeira da empresa. Fazem necessário as informações de intervalo de tempo, plano de contas, o saldo inicial do dia, entradas, saídas, saldo final do dia, saldo final previsto e saldo final realizado, que nada mais é do que o saldo que o programa prevê com as contas colocadas no sistema, mostrando se será necessário um empréstimo ou a empresa terá algum lucro, e o saldo realizado que é o saldo real da empresa no período, já nas contas a receber, são registradas todas as vendas e/ou

prestações de serviços que geram um título a receber, e devem constar informações como: Data de vencimento, cliente, número de nota fiscal, vencimento, valor total, juros, descontos e observações. Essas informações geram relatórios e diminuem o tempo gasto na transferência de informações entre um setor e outro, facilitando o aprovação da compra ou venda. Quando algo novo é cadastrado, automaticamente o sistema nos informa, qual foi a forma de pagamento, prazo do pagamento, transformando essa informação para que mais tarde ela seja usada pela empresa de modo que não se compre ou se venda nada dentro da empresa que não consiga se fazer um fluxo de caixa realizado positivo ao final do mês.

O sistema possui a funcionalidade de programar os pagamentos/recebimentos recorrentes, por exemplo, uma conta fixa em um período pré-definido e também possui a funcionalidade de cadastrar parcelas fixas como, por exemplo, financiamentos. Quando um pagamento está prestes a acontecer o sistema gera uma informação avisando a previsão do pagamento, e se por algum motivo esse pagamento não acontece, ele automaticamente gera o cálculo de juros baseado nas informações cadastradas anteriormente, fazendo assim com que não seja preciso o administrador contabilizar juros por juros de cada conta vencida.

Se acaso ocorrer atraso de algum cliente, o sistema de “Follow-up” controla a gestão e acusa duplicatas em atraso e registra todo o histórico ocorrido na negociação com o cliente, emite as cartas de cobrança automaticamente e gera lista de clientes negativados com a empresa, para ser enviado a empresas de controle de crédito.

As figuras abaixo demonstram um exemplo de como seria um módulo de ERP voltado para a área financeira, a primeira em forma de diagrama e a segunda um demonstrativo de cadastro de um título no contas a pagar.

Figura 1: Diagrama ilustrativo de uma ERP do módulo financeiro.

Figura 2: Exemplo de página para cadastro de contas em uma ERP simples

The screenshot shows a web-based form for account registration. At the top, there is a toolbar with icons for search, new, edit, delete, and print. The form title is 'Cadastro de Contas'. The main content area is titled 'Dados Principais' and contains the following fields and options:

- IDentificador:** 20120000071
- Data cadastro:** 23/03/2012 17:55:23
- Data últ. alteração:**
- Tipo:** Lue (dropdown)
- Forma ppto:** Boletos (dropdown)
- Sub-Tipo:** (dropdown)
- Nº documento:** (text input)
- Título Cartório:** Sim, Não, Aguardando
- Beneficiário / Devedor:**
 - CPF / CNPJ:** (text input)
 - Cliente:** (text input)
 - Funcionário:** (text input)
 - Envolvido:** 20120000010, Eletropaulo
- Conta bancária:** ITAU - 1000 - 42633-8 (dropdown)
- SBG Softwares:** (text input)
- Vencimento:** 16/04/2012 (dropdown), Valor: R\$ 185,20 (text input)
- Nº parc.:** (dropdown)
- Resolvido:** Data: / / (dropdown), Valor: (text input)
- Diferença Valor:** R\$ 185,20 (text input)
- Comprovante:** (text input)
- Perdente:** (checkbox)
- Motivo:** (dropdown)

Below these fields are sections for 'ID Venda', 'ID Compra', 'Data emis. NF Venda', 'Data emis. NF Compra', 'Telefone Cont.', 'OS', and 'ID Chamado'. At the bottom, there is a 'Lançamentos e Pesquisas' section with date range (07/03/2012 to 07/03/2012), search options, and a 'Lançar Contas' button. The 'Retornos de boletos' section has radio buttons for 'Todos', 'Sem protesto', and 'Com protesto'.

Fonte: SBG sistemas de gestão

Com base nisso iniciamos este projeto em parceria com três integrantes do curso de Análise e Desenvolvimento de Sistemas (ADS) juntamente com a Professora Marlene Silva, instrutora do curso de ADS.

Após apresentações e escolha dos líderes das salas e de cada grupo, foram definidos o tema que cada um desenvolveria, no qual ficamos responsáveis pela área financeira, conforme descrito acima.

A partir deste momento marcamos nossas reuniões conforme descrito abaixo:

1. Criação do grupo de mensagens para troca de informações (Dropbox, e Whatsapp).
2. O líder informou através de mensagens (Whatsapp), para todos os integrantes do trabalho (Análise e Desenvolvimento de Sistemas e Núcleo Básico de Negócios) o tema sorteado para começarmos a desenvolver o trabalho.

3. Reunião entre os integrantes de Núcleo Básico de Negócios para pesquisa e desenvolvimento da principal base do trabalho, para posteriormente passarmos informações concretas aos integrantes do grupo de Análise e Desenvolvimento de sistemas.

4. Reunião dos integrantes de Núcleo Básico de Negócios para todos conhecerem basicamente como funciona um sistema, nesse caso foi apresentado um modelo em EXCEL (Base para um sistema de integração).

5. Encontro entre o grupo de Núcleo Básico de Negócios para discutirmos sobre o tema.

6. Enviamos um e-mail para Ayres Bernardo (integrante do grupo de Análise e Desenvolvimento de Sistemas) com imagens sobre como seria um sistema integrado da parte financeira, com base no que iríamos precisar para o nosso trabalho. (Nestas imagens continham dados detalhados sobre o funcionamento de contas a pagar, contas a receber e fluxo de caixa).

7. Recebimento de conteúdo programático via Dropbox enviado pela professora Marlene Silva.

8. Envio de e-mail para professora Marlene Silva com o material de Base e troca de informações.

9. Encontro entre os líderes dos grupos e a professora Marlene Silva para conhecimento do sistema que será utilizado para a elaboração do trabalho.

10. Encontro entre Análise e Desenvolvimento de Sistemas e Núcleo Básico de Negócios para devidas explicações sobre o real interesse das partes envolvidas no projeto e repasse de todas as informações que seriam necessárias para desenvolverem o sistema.

Entre as explicações descobrimos que tínhamos divergências de conteúdos e planos, fazendo com que nossa explicação não tivesse nenhum valor naquele momento, pois a ideia deles seria primeiramente mostrar para todo o grupo como funcionava o sistema integrado pronto, para depois descobrirmos, quais informações este sistema poderia nos gerar, e quais informações não serão possíveis colocar dentro do sistema neste momento.

11. Encontro entre Análise e Desenvolvimento de Sistemas, Núcleo Básico de negócios e a Professora Marlene Silva para conhecermos melhor o funcionamento do sistema e tirarmos nossas dúvidas. O foco do trabalho inicialmente era desenvolver o sistema desde sua programação até sua implantação, porém no meio do projeto foi visto que um trabalho deste tamanho, não conseguiria ser realizado a tempo (quatro meses), devida sua complexidade, então nos foi apresentado o sistema Frontaccounting, um ERP já desenvolvido.

A partir daí o objetivo passou a ser apenas a comunicação entre os grupos de Análise e Desenvolvimento de Sistemas e Núcleo Básico de Negócios para mostrarmos a eles quais informações precisam ser colocadas dentro de um sistema, eles mostrarem o que um sistema pode trazer de benéfico dentro de uma empresa na área financeira.

12. Encontro entre grupo de Núcleo Básico de Negócios para iniciarmos a montagem concreta do trabalho e distribuição de relatórios sobre o tema, em que cada integrante trouxe sua proposta e sua pesquisa para efetuarmos a junção de cada conteúdo.

A implantação de um ERP não é uma tarefa simples, alguns pontos e características importantes devem ser analisados no momento da aquisição e implantação dos mesmos. PADILHA E MARINS, 2005 descreve os pontos críticos de um ERP:

I) Eles são pacotes comerciais desenvolvidos a partir de modelos-padrões de processos, que não são específicos para uma determinada necessidade, e sim genéricos, podendo a empresa compradora de o sistema adequar-se ou não a eles.

(II) Eles integram todas as áreas da empresa, sendo este um grande ganho na utilização destas ferramentas. A empresa obtém integridade e confiabilidade nas informações adquiridas através do sistema, pois a entrada de um dado ocorre uma única vez dentro do sistema, que a partir de então passa a atualizar automaticamente todos os módulos necessários.

(III) Eles permitem a adequação das funcionalidades existentes no sistema às da empresa através do processo de parametrização. Este processo consiste na definição de diversos valores que são introduzidos no sistema com o intuito de dimensionar o perfil da empresa e o comportamento do sistema.

(IV) Eles possibilitam o processo de personalização ("customização") de determinados processos de *softwares* que não se adaptam de maneira nenhuma à empresa, mesmo fazendo uso da parametrização.

A personalização é a adaptação do sistema às necessidades específicas da empresa, sendo necessário intervir com programas ou rotinas que se integram ao ERP. Muitas atividades da empresa não são contempladas pelo sistema, não bastando apenas configurá-lo através de parâmetros. Esta etapa nem sempre é realizada pela produtora do ERP, muitas vezes uma consultoria homologada e conhecedora da solução é contratada para este trabalho.

(V) Um sistema de ERP apresenta muitas complexidades, sendo que sua implantação deverá ser realizada por profissionais que conheçam não somente o negócio da empresa, como também a solução escolhida. Geralmente as empresas optam por contratar consultores especializados no produto escolhido.

Também os usuários dos vários departamentos deverão passar por um período no qual os esforços serão duplicados, uma vez que o trabalho deverá ser realizado paralelamente no sistema antigo (mesmo que manual) e no novo.

(VI) Os sistemas ERP forçam, na maioria das vezes, alterações nos processos produtivos e administrativos, pois é necessária tanto a adaptação do sistema aos processos da empresa, como a adaptação da empresa a determinados processos do sistema.

(VII) Estas alterações são complexas e podem causar, no início, uma série de inconvenientes, até que todos estejam adaptados à nova realidade. É válido ressaltar também que estas alterações de processos devem estar em conformidade com as estratégias da empresa e seus objetivos de longo prazo, merecendo, portanto, grandes cuidados em sua implementação.

Para a implementação dos sistemas ERP's geralmente são criadas equipes e cada uma destas equipes fica responsável pela criação de um determinado módulo do sistema, após a criação dos módulos é necessário realizar uma integração entre eles para haver um fluxo da informação através do sistema (SOUZA, 2005).

Para embasamento teórico foram consultados sites de periódicos científicos Brasileiros como Scielo e Google acadêmico.

CONCLUSÃO

A implantação de um sistema é um objetivo complexo, demanda tempo e dedicação de todas as áreas e pessoas envolvidas . Nos encontros que tivemos com ADS descobrimos que tínhamos divergências de conteúdos e planos para o trabalho, eles iriam desenvolver um software, mas decidiram usar o Frontaccounting, que é um sistema aberto que não permite modificações, e após análise concluímos que este sistema não se adequa as nossas necessidades, sendo necessárias novas adaptações, devido à falta do módulo de contas a receber, fluxo de caixa e Follow-up.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

CARDOSO, Douglas; SOUZA, A. Sistemas ERP: Bons para a área de produção, ruins para a área financeira. **Encontro Nacional da Engenharia de Produção**, 2001.

Disponível em: http://www.abepro.org.br/biblioteca/ENEGEP2001_TR91_0833.pdf. Acesso em 15 Mai. 2016.

RAMOS, Anatália Saraiva Martins; MIRANDA, Ana Lúcia Brenner. Processo de adoção de um sistema integrado de gestão (ERP): uma pesquisa qualitativa com gestores da Unimed/Natal. **XXIII ENCONTRO NACIONAL DE ENGENHARIA DE PRODUÇÃO**, 2003.

Disponível em: http://www.abepro.org.br/biblioteca/ENEGEP2003_TR0903_1652.pdf. Acesso em 20 Mai. 2016.

PADILHA, Thais Cássia Cabral and MARINS, Fernando Augusto Silva. Sistemas **ERP: características, custos e tendências**. *Prod.* [online]. 2005, vol.15, n.1, pp.102-113. ISSN 1980-5411.

Disponível em: <http://dx.doi.org/10.1590/S0103-65132005000100009>.

Acesso: Acesso em 20 Mai. 2016

SOUZA, Luís Gustavo Guedes. **ERP: Principais conceitos, vantagens e desvantagens**. 2005.

Disponível em <http://www.unipac.br/site/bb/tcc/tcca1e2ae285863c7.pdf>

Acesso em 12 Mai.2016.

DALFOVO, Oscar; KRUEGER, Kátia Regina. PROPOR MELHORIAS NA ÁREA FINANCEIRA ATRAVÉS DE UM SISTEMA ERP NA EMPRESA LGL ASSESSORIA MÉDICA. **Revista Interdisciplinar Científica Aplicada**, v. 3, n. 4, p. 307-330, 2010.

Disponível em: <http://rica.unibes.com.br/index.php/rica/article/viewFile/343/306>. Acesso em 21 Mai. 2016.