

Porque integrar um ERP a um sistema próprio de Comércio Exterior



Sumário

- 3** Introdução
- 5** Custo acessível via modelo SaaS
- 6** Sem a necessidade de customização
- 7** Acabe com a sua planilha de controle
- 9** Conclusão: o melhor dos dois mundos



Introdução

A ideia central de um ERP é criar um banco de dados sobre todos os processos, ações e dados de uma empresa. O software consegue armazenar informações financeiras, de relacionamento com clientes, de controle estoque ou da produção e até mesmo gerir as demandas de recursos humanos.

Por ser um aplicativo que centraliza e automatiza o trabalho, o processo de escolha é considerado estratégico. Mas não há diretor ou empreendedor que não tenha dúvidas sobre quais das dezenas de fornecedores à disposição no mercado brasileiro escolher. Ou antes disso, qual abordagem seguir:

1

Escolho por um software genérico, que tem as mesmas funcionalidades para todas as empresas?

2

Ou escolho um sistema específico, que vai resolver os problemas comuns do meu mercado?

Quando esse processo de decisão é aplicado a gestão de comércio exterior, que por si só contém uma série de atividades à parte, a escolha natural seria a segunda opção.

A réplica seguinte deste executivo seria:

1

Mas como faço para recuperar o dinheiro investido na solução que já me atende?

2

Qual será este custo dessa transição, não só em termos de aquisição de licenças ou no pagamento de mensalidades, mas também na curva de aprendizado dos meus colaboradores?

Neste whitepaper vamos explorar as vantagens deste tipo de integração. Um dos objetivos da GETT é potencializar o tempo e o talento humano através da tecnologia, somando eficiência e inteligência para resolver problemas complexos de forma simples.

Custo acessível via modelo SaaS

Os empreendedores que optarem pela solução na nuvem vão contar com um baixo custo de aquisição, uma vez que o modelo adotado é o SaaS. Essa é a sigla em inglês para Software as a Service, que significa Software como um Serviço. Neste modelo de negócios a empresa não precisa instalar, manter e atualizar hardwares e softwares, o acesso é feito pela internet. O pagamento é uma assinatura que se traduz como uma mensalidade que cabe no seu bolso.

O modelo SaaS tende a custar menos do que os modelos tradicionais de venda de softwares, garantido assim uma redução do custo total de propriedade. Permite ainda que o uso do programa seja adaptável e escalável a sua necessidade. Nesse sentido, o nosso crescimento como negócio vai acompanhar o seu. As ferramentas SaaS também proporcionam uma melhor experiência do usuário, uma vez que há poucas barreiras de entrada, basta apenas digitar um endereço no navegador.



Confira as vantagens do modelo cloud:

- Menor custo de aquisição com hardware e software
- Menor investimento de capital financeiro no departamento de tecnologia
- Despesas relacionadas a manutenção de sistemas complexos
- Salários de uma equipe de TI dedicada para esta finalidade
- Otimiza a performance e a comunicação entre os departamentos
- Está 100% online, garantindo a segurança e integridade dos dados
- Permite a gestão da empresa em tempo real

Não é à toa que o mercado está crescendo 20% ao ano. [A Gartner estima que em 2022](#) os fornecedores de computação na nuvem faturem US\$ 278 bilhões, US\$ 100 bilhões a mais do que em 2018.

Em resumo: pagando uma mensalidade, sua empresa vai crescer e ter menos custos. Isso tudo, é claro, para a tecnologia ser uma importante aliada na criação de oportunidades e na geração de valor para os seus clientes e parceiros.

Sem a necessidade de customização

Ao usar um ERP genérico de mercado é necessário adaptar ele a toda uma série de processos que existem no comércio exterior. A customização de um sistema de gestão pode levar muitos meses de desenvolvimento, seja do departamento de TI ou de uma consultoria externa. E como em toda personalização de software, os valores são cobrados por hora, o que pode gerar um conta bem salgada ao fim da integração.

Outra desvantagem é que um sistema de ERP não especialista não tem a mesma velocidade de resposta quando o assunto são as mudanças de processos no comércio exterior. A adoção do Portal Único de Comércio Exterior, da DUIMP e do Novo Processo de Importação certamente teria impacto nestes aplicativos de gestão. E há outras mudanças em vista.

Vale lembrar que o mercado de comerciais importadoras, tradings e departamentos de importação é cada vez mais exigente quanto a tecnologia, inteligência e automação. Por isso, a integração deve ser rápida e indolor, sem custos abusivos de desenvolvimento e personalização, nem exigindo um suporte intensivo do seu departamento de TI.



Acabe com a sua planilha de controle

Já sabemos que o ERP permite melhorar a produtividade, automatizar processos e melhorar a comunicação entre as diversas áreas da empresa. Mas a principal vantagem de usar um ERP é liberar o usuário da planilha eletrônica, que pode ser o pior inimigo da produtividade. Confira algumas histórias e veja se você se identifica com elas:



- **Quantas vezes você não quis levantar uma informação e ficou horas navegando entre milhares de células e colunas de uma planilha eletrônica?**
- **Conhece alguma empresa que já tem à disposição um bom sistema de gestão, mas o departamento de comércio exterior tem que ficar digitando valores em uma planilha eletrônica, para depois redigitar os mesmos valores no ERP?**
- **Já abriu uma planilha feita por um colega do departamento, não entendeu a lógica dele e resolveu criar o seu próprio controle?**

Os motivos para a alta adoção do uso de planilhas no ambiente corporativo podem ser os mais variados. Um mito é que os colaboradores não gostam de aprender a usar novas tecnologia no trabalho, dizem que o aprendizado é mais lento e trabalhoso do que simplesmente abrir uma planilha. A segunda justificativa é que usar planilhas é um método confiável, seguro, que não tem custo de aquisição e que simplesmente funciona.

Essas duas asserções não poderiam estar mais incorretas. Ainda mais quando se fala nas complexidades envolvidas no mercado de comércio exterior. Ou mesmo quando comparadas com a flexibilidade de um bom sistema ERP. Ou nos custos indiretos envolvidos pela queda de produtividade.

Confira alguns argumentos contrários àquelas justificativas:



- Com a planilha, é difícil de gerenciar regras de um negócio complexo como o de Comércio Exterior.
- A planilha carece de mecanismos de controle e segurança.
- Quando o arquivo de dados é muito pesado, o programa geralmente é executado de maneira lenta.
- A planilha não está integrada aos outros sistemas de gestão, necessitando de trabalho manual para integração e importação.
- É mais vulnerável a fraudes e dificulta a criação de regras de compliance.
- A planilha é suscetível ao erro humano: a cada alteração manual, há o risco erros e de imprecisões.
- A planilha não é adequada para modelos ágeis de negócios, tampouco foi projetada para o trabalho colaborativo.
- Não permite visibilidade fácil e consistente dos dados: não é o software ideal para consolidar informações ou gerar relatórios para tomadores de decisão.
- Se a planilha der erro e não abrir, como ter acesso às informações?

Outras motivações para que as empresas continuem usando este método é a falta de recursos para a integração com um sistema especialista em comércio exterior ou mesmo na aquisição de um ERP. **Neste sentido, como dito aqui, a solução pode se adequar ao seu budget e proporcionar um bom Retorno sobre o Investimento (ROI).**

Conclusão: o melhor dos dois mundos

Integrar um sistema especialista com um ERP genérico pode ser o melhor dos dois mundos. Por um lado, a robustez e a confiança de um software que você já usa. Por outro, uma integração rápida, com baixo investimento inicial, mensalidades justas e a máxima performance que o SMARTER já entrega. Uma solução desenvolvida especialmente para distribuidoras de importados, trading companies e indústria importadora e exportadora.

Quer saber mais? Fale com o nosso time e veja como é possível ter outras formas de trabalho, mais eficientes, sem salvar uma planilha na rede, sem gastar muito correndo atrás das regulamentações governamentais para parametrizar o seu sistema de gestão. Trabalhamos há mais de uma década para que sua empresa se destaque em seu segmento por possuir processos rápidos, modernos e eficazes.

Com isso, finalizamos nosso material especial sobre as vantagens de integrar um ERP com um sistema especialista em gestão de comércio exterior. Temos certeza de que este whitepaper será útil para a sua comercial importadora ou para seu departamento de comércio exterior. Esperamos que tenha apreciado a leitura.

Até a próxima!

Porque integrar um ERP a um sistema próprio para Comércio Exterior © 2019 GETT - Todos os direitos reservados.



www.gett.com.br

