



Transformação

Felipe Dreher

Enquanto processos ou tendências de negócio levam anos, às vezes décadas, para sofrerem alterações, a tecnologia evolui num piscar de olhos. Distante de um movimento que represente ruptura tecnológica, os softwares de gestão empresarial (ERP) seguem evoluções constantes e graduais que acompanham demandas corporativas para conferir simplicidade e maior eficiência aos sistemas que controlam as rotinas administrativas. Em direção ao futuro da plataforma, os fabricantes apontam soluções mais integradas, intuitivas, completas e cada vez mais estratégicas.

Samuel Carvalho, analista de software da IDC, aposta na integração do ERP com sistemas periféricos, outras plataformas e sistemas legados. A projeção do especialista conecta-se, principalmente, à evolução das ferramentas de *middleware*, às necessidades por automatização de novas camadas corporativas e ao avanço na entrega dos dados baseada em arquitetura orientada a serviços (SOA).

A ideia surgida nos anos 80 de ligar soluções especializadas ao software de gestão começa a emergir de forma mais concreta. Quando o conceito foi testado, no passado, não funcionou muito bem. "As conexões entre as soluções naquela época eram complexas e quase impossíveis", lembra Elisabete Waller, vice-presidente de aplicativos da Oracle. Na visão da executiva, a evolução tecnológica promovida de lá para cá tirou de cena os "blocos rígidos" para vislumbrar a atual visão em módulos.

Elisabete defende que esse movimento desencadeou um conceito que ela chama de "ERP estendido". A executiva compara o software de gestão a um círculo rodeado de sistemas satélites que se conectam a ele. Estas tecnologias periféricas representam aplicativos de negócio especializados e a forma como eles se relacionam com a estrutura "nuclear" vem por meio de sistemas de integração. O grande passo dado nesta direção foi sentido com uma primeira onda de revitalização dos softwares de gestão empresarial promovida pelos fornecedores no fim dos anos 90 e começo dos anos 2000. Dentro deste contexto, a internet foi considerada uma espécie de turbina para a Oracle, servindo de plataforma para todas as inovações propostas pela companhia a partir de então. De acordo com a vice-presidente, trazer aspectos nativos da web para seu ERP eliminou os extensos treinamentos da equipe na ferramenta. "É como usar a internet. Você não precisa de treinamento para usar a busca do Google", exemplifica.

silenciosa





Fabricantes apostam em soluções mais integradas, intuitivas, completas e cada vez mais estratégicas



Na SAP, a grande mudança tecnológica do software mirou as funcionalidades do SOA, com o lançamento da plataforma de integração NetWeaver. Meva Su Duran, gerente de soluções da fabricante alemã para a América Latina, acredita que a orientação ao serviço norteará a evolução do software. Isto facilita que o cliente atualize apenas partes essenciais ao seu negócio.

O mundo mudou significativamente quanto à utilização da tecnologia nas últimas décadas. Desde os anos 90 as pessoas vivem conectadas à web e falam em dispositivos celulares. Computadores deixaram de ser caixas misteriosas dentro das geladas salas de processamento de dados para tornarem-se utensílios comuns do dia-a-dia. Esta familiaridade com a máqui-



Foto: D. K. / G. P.

Meva, da SAP: orientação a serviço norteará a evolução do ERP

na cria interações mais nativas e tende a refletir nos softwares de gestão empresarial.

Para facilitar a interação com as ferramentas de gestão, os fabricantes trabalham para garantir interfaces naturais, mesmo que por trás de telas simples, continuem existindo infinitas conexões e um banco de dados monstruoso. “Daqui a dez anos, quem vai gerir as empresas nasceu com internet, MSN e tirando fotos digitais”, conceitua Mauricio Prado, gerente-geral da divisão Microsoft Business Solution, apontando que tais impactos chegarão aos softwares de gestão e que o futuro gestor não vai querer passar por dez diferentes telas apenas para acessar um dado fiscal.

“Interfaces mais gráficas podem reduzir o desgaste de adaptação às ferramentas e diminuir o prazo de adequação ao software”, aposta Meva, da SAP. Mas não se anime muito. Nenhum fabricante fala que a adoção de ERP, pelo menos no curto prazo, deixará de ser traumática. Mesmo assim, os provedores apontam para o encurtamento dos projetos com o passar dos anos. “Quem sabe algum dia um ERP não entre no rol de tecnologias ‘plug and play’?”, questiona a gerente.

NOVAS FRONTEIRAS

A popularização do ERP a partir dos anos 90 ampliou a abrangência de mercado da ferramenta. O software passou a olhar além das fronteiras da empresa, vislumbrando oportunidades em novos elos da cadeia produtiva. “Consideramos que existem 200 mil empresas passivas de adotar um produto como o nosso no Brasil”, projeta Prado, da Microsoft, que estima que os concorrentes atuam em uma base de 40 mil clientes.



Foto: D. K. K. K.

Soares, da Totvs: o ERP abocanhará fatias não tradicionais

“O jogo, para gente, é conquistar esses outros 160 mil”, comenta. “As grandes já têm ERP”, diz o executivo.

Wilson de Godoy Soares, vice-presidente de gestão de desenvolvimento da Totvs, compartilha um pouco dessa opinião e acrescenta: “o ERP abocanhará pedaços que não são daquele tradicional ERP”. O executivo da fabricante brasileira acredita que o próximo passo da plataforma será melhorar a sinergia dentro da cadeia de fornecimento. Cada vez mais, o software tende a conectar os elos da cadeia produtiva, integrando informações entre empresas. “Para facilitar ainda mais a vida de nossos clientes, eu preciso facilitar a vida também de seus clientes”, opina.

Além de mais embrenhado nos processos departamentais internos e estendido à cadeia de fornecedores e clientes, outro grande passo dado pelos fornecedores da solução nos últimos anos diz respeito a possibilidade de agregar capacidades analíticas aos softwares, o que refletiu em uma onda de aquisições e desenvolvimento de soluções de gestão de clientes (CRM) e business intelligence (BI). “Quanto o ERP se consolidou, o software ficou muito atrelado ao *back office* e a processos administrativos”, explica Elisabete, da Oracle, para sintetizar: “Atender a estas demandas transformaram-se em condição básica”.

Se ao longo dos anos o ERP serviu como uma porta para entrada e unificação dos dados, agora, o desafio

Verticalização convicta

A tecnologia caminha para a verticalização. Fornecedores ajustam plataformas para atenderem a demandas de nichos de mercado. Mas o que é melhor: uma solução robusta, complexa e pesada de uma gigante ou outra de um fabricante menor ou regional formatada para corresponderem aos anseios do segmento no qual a empresa está inserida? A resposta para tal pergunta é “depende”. Não existe ERP sem personalização, mas falar a língua do usuário pode ser um diferencial do sistema.

A QAD aposta nas especificidades dos padrões de manufatura. “Nosso sistema nasce no chão de fábrica”, enfatiza Isabel Farincho, country manager da companhia no Brasil. A oferta contempla 36 módulos endereçados a aplicações fabris. Com considerável penetração no

mercado automotivo, a estratégia é atacar também o entorno das montadoras. “Temos um sistema especializado para a indústria da aviação civil”, comenta Gustavo Murad, diretor para companhias aéreas da Amadeus. Com cerca de 150 clientes do setor espalhados pelo mundo, a provedora espera um futuro promissor pela frente. “Por incrível que pareça, a indústria de aviação ainda não é muito madura”, resume o executivo.

Outra vertical muito visada pelos fornecedores por sua amplitude, o varejo fez com que a fabricante de hardware Bematech adquirisse a provedora de ERP Gemco, no fim de 2006. “Enquanto os concorrentes atendem a várias verticais, nossos softwares nasceram voltados para o varejo”, ressalta Thais Oliveira, gerente de marketing de produto da companhia.

Para todos

Quatro sócios em uma fábrica de software perceberam que um sistema oferecido a um cliente poderia ser aderente a uma gama maior de empresas. Depois de alguns ajustes, a solução poderia contribuir na gestão de microempresas. Em junho de 2008, nasceu o WorkOffice, um ERP dividido em seis módulos baseados na web e comercializados no modelo de software como serviço (SaaS, na sigla em inglês).

Cada módulo custa R\$ 15 mensais.

"Temos de ter disponíveis produtos baratos e aderentes", explica Wander Thomaz, um dos criadores do ERP que fica hospedado nos data centers da Locaweb. "Imaginamos que tudo vai ser via internet, por isso tentamos fazer uma coisa que roda em qualquer lugar e horário", conceitua o executivo.

Atualmente, 15 empresas usam o WorkOffice, sendo que alguns casos operam com até 21 licenças de usuário. "Imaginamos que a solução pode ser atraente para pessoas físicas, substituindo as planilhas de Excel", avalia Thomaz. "O ERP traz consigo um estigma. As pessoas imaginam um monstro", comenta, apontando que, cada vez mais tais barreiras tecnológicas cairão.





Elisabete, da Oracle: ERP como núcleo de soluções periféricas especializadas



da indústria é permitir que o software traga à tona dados relevantes e transforme isso tudo em informações relevantes que orientem o negócio. “As aquisições dos últimos anos mostram que as fornecedoras precisam dar mais capacidade para o tomador de decisão embasar suas estratégias”, analisa Carvalho, da IDC.

O FUTURO RESERVA

Ainda há muito terreno a se percorrer até a criação de uma ferramenta de gestão empresarial que atenda plenamente às demandas, seja fácil de usar, traga informações gerenciais e não dê dores de cabeça no dia-a-dia. As integrações evoluíram, mas analistas apontam que

a incorporação de aplicativos como BI e CRM ainda significaram pouco na evolução dos softwares de gestão. A grande dificuldade de apontar um rumo para o ERP esbarra na imprevisibilidade. “Tudo que aconteceu de ruptura em termos de tecnologia não foi previsto com tanta antecedência”, diz Leopoldo Guimarães Barros, da LBarros Consultoria. “De repente alguém descobre algo completamente diferente e o ERP perde terreno”, arrisca.

A certeza dos fornecedores é que, mesmo que troque de nome, um sistema de gestão empresarial continuará sendo necessário. “Desde a revolução industrial, os procedimentos de manufatura



A briga das grandes

A consultoria LBarros acompanha a evolução do mercado nacional de ERP por meio de um estudo anual junto às mil maiores empresas em operação no Brasil. De acordo com o relatório de 2008, a alemã SAP domina entre as 500 maiores, seguida pela Oracle. O cenário muda quando analisadas da 501 a mil. O documento registra que, neste nicho, quem comanda é a brasileira Totvs.

No universo de 30 grandes empresas que permanece utilizando ERPs desenvolvidos internamente, Leopoldo Guimarães Barros, sócio-diretor da consultoria, lista 11 estatais, sete da vertical de agronegócio, cinco do varejo.

Sem números consolidados em mãos, Samuel Carvalho, analista da IDC, classifica como "bem provável" que o mercado nacional de ERP tenha ultrapassado a marca de US\$ 500 milhões, em 2008. Cinco fornecedores detêm 90% das receitas do setor, que deve registrar um crescimento anual composto de 12%, até 2012. Pelas estimativas da consultoria, as médias empresas brasileiras (entre cem e 999 funcionários) somam 50% dos gastos em tecnologia. Confira alguns números:

		1000			
		2005	2006	2007	2008
SAP	SAP	291	335	329	374
Oracle	Oracle+Peoplesoft+IDE	154	142	137	142
Totvs	Microsiga+Logix+RM+Datasul	150	171	194	194
Infor	Baan+SSA+System Union	61	51	55	39
Outros	Vários	140	155	159	143
Total	Total	796	854	874	892
Próprio	Próprio	62	76	77	66
Não identificado	Não identificado	142	70	49	42
Total	Total	1000	1000	1000	1000

Fonte: LBarros Consultoria

exigem controle. A informática apenas substituiu o processo antigo, feito à mão, conferindo agilidade", enfatiza Soares, da Totvs. "As grandes transformações virão por partes. São evoluções constantes e diárias", vislumbra Prado, da Microsoft, antecipando que estruturas de comunidade de usuários e acesso *touchscreen* chegarão em breve a plataforma desenvolvida pela gigante.

Marcelo Lombardo, diretor de tecnologia da fabricante nacional

New Age Software, em um exercício de abstração aponta que nada impede a criação um ERP construído como se fossem *mashups*, onde o usuário arrasta as funcionalidades e aplicativos para uma plataforma que promova, por si só, a integração; adequando a solução a necessidade de cada empresa ou unidade. "Mas isso ainda demanda muitos avanços", limita o executivo. Basta esperar e ver o que o futuro reserva. ■ IWB

