



Pedro Henrique Cornejo da Costa

Sistemas de Gestão Empresarial



Sistemas de Gestão Empresarial

Pedro Henrique Cornejo da Costa

Sistemas de Gestão Empresarial



itb INSTITUTO
TECNOLÓGICO
BRASILEIRO

Natal/RN
2015



INSTITUTO
TECNOLÓGICO
BRASILEIRO

presidente

PROF. PAULO DE PAULA

diretor geral

PROF. EDUARDO BENEVIDES

diretora acadêmica

PROFA. LEIDEANA BACURAU

diretora de produção de projeto

PROFA. JUREMA DANTAS

FICHA TÉCNICA

gestão de produção de materiais didáticos

PROFA. LEIDEANA BACURAU

coordenação de design instrucional

PROFA. SÍLVIA BARBALHO BRITO

projeto gráfico

ADAUTO HARLEY SILVA

diagramação

MAURIFRAN GALVÃO

designer instrucional

ÍRIS NUNES

WANNYEMBERG KLAYBINDA SILVA DANTAS

revisão de língua portuguesa

SÍLVIA BARBALHO BRITO

revisão das normas da ABNT

LUÍS CAVALCANTE FONSECA JÚNIOR

ilustração

RAFAEL EUFRÁSIO DE OLIVEIRA

Catálogo da Publicação na Fonte (CIP).

Ficha Catalográfica elaborada por Luís Cavalcante Fonseca Júnior - CRB 15/726.

C837s

Costa, Pedro Henrique Cornejo da.

Sistemas de gestão empresarial / Pedro Henrique Cornejo da Costa ; edição e revisão do Instituto Tecnológico Brasileiro (ITB). – Natal, RN : 2015. 88 p. : il.

ISBN 978-85-68100-62-2

Inclui referências

1. Gestão empresarial. 2. Sistemas organizacionais. 3. Surgimento e desenvolvimento do ERP. I. Instituto Tecnológico Brasileiro. II. Título.

RN/ITB/LCFJ

CDU 005.72:0005.74

“Um sistema de gestão na mão do profissional se torna uma excelente ferramenta. Sem ele, é apenas um programa.”
(Pedro Henrique Cornejo da Costa)

Índice iconográfico



Atividade



Vocabulário



Importante



Mídias



Curiosidade



Querendo mais



Você conhece?



Internet



Diálogos

O material didático do Sistema de Aprendizado **itb** propõe ao aluno uma linguagem objetiva, simples e interativa. Deseja “conversar” diretamente, dialogar e interagir, garantir o suporte para o estudante percorrer os passos necessários a sua aprendizagem. Os ícones são disponibilizados como ferramentas de apoio que direcionam o foco, identificando o tipo de atividade ou material de estudo. Observe-os na descrição a seguir:

Curiosidade – Texto para além da aula, explorando um assunto abordado. São pitadas de conhecimento a mais que o professor pode proporcionar ao aluno.

Importante! – Destaque dado a uma parte do conteúdo ou a um conceito estudado, que seja considerado muito relevante.

Querendo mais – Indicação de uma leitura fora do material de estudo. Vem ao final da competência, antes do resumo.

Vocabulário – Texto explicativo, normalmente curto, sobre novos termos que são apresentados no decorrer do estudo.

Você conhece? – Foto e biografia de uma personalidade conhecida pelas suas obras relacionadas ao objeto de estudo.

Atividade – Resumo do conteúdo praticado na competência em forma de exercício. Pode ser apresentado ao final ou ao longo do texto.

Mídias – Contém material de estudo auxiliar e sugestões de filmes, entrevistas, artigos, *podcast* e outros, podendo ser de diversas mídias: vídeo, áudio, texto, nuvem.

Internet – Citação de conteúdo exibido na Internet: *sites*, *blogs*, redes sociais.

Diálogos – Convite para discussão de assunto pelo *chat* do ambiente virtual ou redes sociais.



Sumário

Apresentação institucional	9
Palavra do professor autor	11
Apresentação das competências	13

Competência 01

Identificar a origem dos Sistemas de Gestão	17
Surgimento e desenvolvimento do ERP	17
Principais utilidades de um ERP na empresa	18
Os sistemas ERP mais conhecidos do mercado	21
Resumo	22
Autoavaliação	22

Competência 02

Gerir o sistema de compras	27
Resumo	32
Autoavaliação	32

Competência 03

Gerir um sistema de produção	37
Resumo	43
Autoavaliação	44

Competência 04

Operacionalizar a gestão de vendas	49
Resumo	56

Autoavaliação	56
Competência 05	
Gerir os sistemas de gestão de RH, Patrimônio e Contábil	61
Resumo	73
Autoavaliação	73
Competência 06	
ROperacionalizar a gestão financeira	77
Resumo	85
Autoavaliação	85
Referências	87
Conheça o autor	88



Apresentação institucional

O Instituto Tecnológico Brasileiro (**itb**) foi construído a partir do sonho de educadores e empreendedores reconhecidos no cenário educacional pelas suas contribuições no desenvolvimento econômico e social dos Estados em que atuaram, em prol de uma educação de qualidade nos níveis básico e superior, nas modalidades presencial e a distância.

Esta experiência volta-se para a educação profissional, sensível ao cenário de desenvolvimento econômico nacional, que necessita de pessoas devidamente qualificadas para ocuparem vagas de trabalho e garantirem suporte ao contínuo crescimento do setor produtivo da nação.

O Sistema **itb** de Aprendizado Profissional privilegia o desenvolvimento do estudante a partir de competências profissionais requeridas pelo mundo do trabalho. Está direcionado a você, interessado na construção de uma formação técnica que lhe proporcione rapidamente concorrer aos crescentes postos de trabalho.

No Sistema **itb** de Aprendizado Profissional o estudante encontra uma linguagem clara e objetiva, presente no livro didático, nos slides de aula, no Ambiente Virtual de Aprendizagem e nas videoaulas. Neste material didático, um verdadeiro diálogo estimula a leitura, o projeto gráfico permite um estudo com leveza e a iconografia utilizada lembra as modernas comunicações das redes sociais, tão acessadas nos dias atuais.

O **itb** pretende estar com você neste novo percurso de qualificação profissional, contribuindo decisivamente para a ampliação de sua empregabilidade. Por fim, navegue no Sistema **itb**: um estudo prazeroso, prático, interativo e eficiente o conduzirá a um posicionamento profissional diferenciado, permitindo-lhe uma atuação cidadã que contribua para o seu desenvolvimento pessoal e do seu país.



Palavra do professor autor

Olá! É com satisfação que inicio o nosso estudo na construção do saber de uma parcela do mundo da informática, os Sistemas de Gestão. Cada vez mais percebemos o quanto as empresas necessitam destes sistemas para enfrentar suas tomadas de decisão e gerir seus negócios. É nesse campo que você entra! Neste estudo, iremos aprofundar os principais itens que compõem os sistemas de gestão de hoje, para que não haja tanta surpresa quando você operar um. Por isso, fique atento: o manuseio desta importante ferramenta requer o desenvolvimento do instinto investigativo e curioso em você.

Os sistemas evoluíram de tal maneira que possibilitam os gestores a tomarem decisões complexas de forma rápida, mas isso requer bons utilizadores. Do contrário, o sistema se torna apenas mais um programa na área de trabalho. Compreenda que o sistema depende de você para que o resultado seja o esperado, por isso, anotações adicionais do treinamento de utilização do sistema na sua estação de trabalho são essenciais para facilitar seu convívio com o mesmo.

Espero que a leitura deste material lhe auxilie a compreender uma parte fundamental dos sistemas de gestão, porém, lembre-se que cada *software* possui suas particularidades. É importante estar atento a elas, pois estas podem ser determinantes para seu sucesso profissional.



Apresentação das competências

Nosso objetivo neste curso é reconhecer, em detalhes, dos principais sistemas de gestão empresariais existentes no mercado e tentar contextualizá-los nas situações mais comuns do dia a dia das organizações.

Na primeira competência, você identificará como os sistemas de gestão evoluíram e quais são os mais conhecidos atualmente a nível nacional. Também serão identificados os pré-requisitos básicos para operar um sistema de gestão de maneira rápida e quais as suas aplicabilidades em uma empresa.

No estudo da segunda competência, que abordará alguns dos principais problemas dos gestores de compras (como gerir as entradas de mercadorias ou administrar o inventário da empresa), você irá identificá-los e integrá-los aos sistemas de gestão escolhidos para serem resolvidos.

A terceira competência apresentará algumas questões que norteiam o dia a dia dos gestores, como o planejamento de produção e a resolução do mesmo através de um sistema de gestão proposto.

Na quarta competência, você verá como funciona um dos setores mais dinâmicos das empresas, a área de vendas, que será descrita através de dois problemas: a nota fiscal eletrônica e os orçamentos de vendas (que serão observados através da ótica do sistema de gestão e resolvidos pelo mesmo).

Na quinta competência, serão apresentadas as áreas de recursos humanos, gestão do patrimônio e contabilidade, e aprenderemos importantes rotinas de controle dos mesmos – como exemplo, a folha de pagamento do setor dos recursos humanos – e utilizaremos um sistema de gestão para entender sua problemática e assim nos adequarmos a rotina dos mesmos.

Por fim, na competência seis, você identificará as rotinas financeiras e seus principais problemas cotidianos. Desta forma, serão aplicaremos os conhecimentos dos sistemas de gestão para facilitar a resolução dos problemas do setor.



Competência 01

Identificar a origem
dos Sistemas de Gestão

Identificar a origem

dos Sistemas de Gestão

O sucesso no mercado, ao contrário do que muitos pensam, não é definido pela quantidade de recursos investidos ou de gestores famosos e multimilionários ou, ainda, pelo tipo de negócio escolhido, mas sim pela habilidade de coletar, manipular, formular e gerir as informações. Estas são as habilidades inerentes a um bom gestor de negócios. Essas capacidades são muito melhor aproveitadas se houver um bom Sistema de Gestão ou Enterprise Resource Planning (ERP).

Mas, esses sistemas sempre fizeram parte das nossas vidas? Por que se tornaram tão fundamentais no dia a dia das empresas? Os gestores podem gerir suas empresas sem eles? Seu negócio ou a empresa em que trabalha precisa mesmo de um ERP? Você está preparado para operar um sistema de gestão?

Essas questões serão respondidas com base na história e no cotidiano das empresas. Você está preparado para encontrá-las?

Surgimento e desenvolvimento do ERP

Os primeiros sistemas de gestão foram utilizados entre o final da década de 1940 e início da década de 1950, através de computadores chamados **mainframes** pela necessidade de processar informações mais rapidamente. Grandes empresas como a IBM (International Business Machines) e a HP (Hawlett-Packard) desenvolveram seus modelos, com isso o mercado de informações computadorizadas começou a aquecer.

O foco principal desses computadores era resolver os problemas relacionados à produção, mais especificamente ao estoque, pois multinacionais, como a Toyota e a Ford (empresas do ramo automobilístico), necessitavam ajustar a quantidade produzida, os estoques e a quantidade demandada. Surgem assim os primeiros sistemas focados neste contexto, como o Plano de Recursos Materiais (Material Resource Planning – MRP), que buscava resolver questões de estoque.

Os ERPs são arquiteturas de software que facilitam o fluxo de informações entre todas as atividades da empresa, como fabricação, logística, finanças e recursos humanos. É um



Mainframe: trata-se de um computador de grande porte, dedicado ao processamento de um volume grande de informações. O termo se refere ao gabinete principal que alojava a unidade central de fogo nos primeiros computadores. Fonte: <<http://www.dicionarioinformal.com.br/mainframe/>>. Acesso em: 30 jun. 2015.

sistema amplo de soluções e informações. Um banco de dados único, operando em uma plataforma comum que interage com um conjunto integrado de aplicações, consolidando todas as operações do negócio em um simples ambiente computacional.

Já nos anos 1970, com a necessidade de controlar a gestão de compras, a produção e de aprimorar os conceitos de alocação de custos em sistemas, ensaiando o que mais tarde se tornaria o ERP, o MRP evoluiu para MRP II, pois começava a desenvolver a integração também com as finanças e mão de obra. Com isso, o conceito de “módulos de sistemas”, ou seja, programas com naturezas distintas como financeiro e estoque, estavam usando o mesmo banco de dados, o que resultou no fortalecimento das redes de computadores nos anos 80.

Módulos de sistemas são agrupamentos de funções para facilitar a implementação do sistema na empresa e o treinamento do utilizador, pois ele o fará por partes, ou seja, por módulos. Como exemplo, pode-se citar o módulo Financeiro, em que somente rotinas de caixa ou tesouraria – ou seja, especificamente da área financeira – serão encontrados nele. Por isso, não teríamos uma rotina de “controle de estoque” neste módulo.

Planejamento de logística, recursos humanos e até contabilidade foram sendo introduzidos no campo da informática, e ganharam peso por facilitarem o controle e responderem às necessidades de agilidade na tomada de decisão do gestor. Assim, cada vez mais foram sendo introduzidos novos métodos de comunicação entre computadores, que ganhavam mais força do que os mainframes, por serem mais baratos e mais versáteis. Desta forma, desde os anos 1990 até hoje, os sistemas de gestão ganharam a definição de ERP (Enterprise Resource Planning), por aprimorar o conceito de módulos, banco de dados e servidores dentro das empresas.

Principais utilidades de um ERP na empresa

Um bom sistema de ERP sempre busca atender a alguns requisitos de maneira geral. Abaixo estão listados alguns deles:

- **Gestão integrada:** os sistemas de ERP buscam padronizar e integrar diferentes departamentos, e até de filiais, para que o gestor tenha as informações de forma prática e rápida;

- **Integração das informações financeiras:** o gestor pode acompanhar o desempenho geral de empresa por departamentos ou por contas, sempre detalhando o quanto cada operação contribuiu no final do mês;
- **Controle dos pedidos de cliente e fornecedores:** a maioria dos sistemas de ERP possui características que evidenciam os controles de pedidos ou orçamentos ou ainda os pedidos aos fornecedores, para que possam ser acompanhados os prazos de entrega e pesquisa de preços de concorrentes;
- **Padronização de processos e redução de erros:** sistemas de gestão normalmente se baseiam em bons modelos de negócio e estruturação de processos, por isso, o esqueleto do sistema leva o usuário a práticas que economizam tempo e geram produtividade. Com isso, reduzem-se os erros e tendenciosamente padronizam-se os processos a fim de se alinhar com o ERP.

Além destes requisitos descritos, convém citar alguns benefícios dessas utilidades:

- Automatização de processos e controles manuais;
- Controle sobre as operações da empresa;
- Redução de custos e riscos;
- Otimização do fluxo da informação;
- Precisão e segurança nas informações, disponíveis em tempo real;
- Redução de fraudes;
- Diminuição de impressão em papel.

Princípios básicos da informática para operação de um ERP

A operação de qualquer sistema de ERP requer de quem vai utilizá-lo um conhecimento básico de informática. Não é necessário ser um especialista para manusear esta ferramenta, no entanto, determinados tipos de negócios possuem sistemas de ERP tão exigentes que obrigam o usuário ter conhecimentos específicos ou passar por um curso preparatório dentro da empresa para usá-lo. Mas neste estudo priorizaremos os sistemas com menos exigências para sua utilização.

A maioria dos *softwares* utilizados no mercado é o sistema operacional Windows, desta forma, o usuário deste sistema precisa: estar atento as suas atualizações; saber utilizar o sistema de busca da Internet; configurar dispositivos e impressoras; instalar e de-

instalar um programa; gerenciar arquivos e ferramentas do sistema etc. Estes são alguns exemplos de operações simples que os usuários precisam dominar.



Figura 1 – Logo Windows

Fonte: <http://www.dino-lite.eu/images/example-pictures/articles/Microsoft_Windows.png>. Acesso em: 30 jun. 2015.



Figura 2 – Logo Office Microsoft

Fonte: <<http://abit.hr/wp-content/uploads/2015/03/apertura-microsoft-office-2016-2015.jpg>>. Acesso em: 30 jun. 2015.



Figura 3 – Logo navegadores de internet

Fonte: <http://mlm-s1-p.mlstatic.com/manual-internet-blackberry-519001-MLM20264403784_032015-F.jpg>. Acesso em: 30 jun. 2015.

Muitos sistemas de gestão também possuem características de exportação de dados, por exemplo, copiar uma tela do sistema e reproduzi-la em Word ou Excel, havendo a necessidade de operar estes dados copiados. Este conhecimento é fundamental para a fluidez do processo de gerenciamento e é básico até para quem não utiliza sistemas de gestão. Por isso, um bom conhecimento destas ferramentas será um diferencial para a empresa.

Neste mesmo contexto a Internet é fundamental, pois, sem ela, várias funções dos sistemas de ERP não funcionariam, como a busca de CEP, o envio de e-mail em lote, o faturamento de Notas Fiscais Eletrônicas (NF-e), entre outras. Mas existem outras funções que requerem complemento de informação. Logo, saber usar os principais navegadores, usar a busca, abrir e inserir anexos, usar e-mails, fazer **downloads** e gerenciar janelas de navegação são essenciais.



Download: em uma tradução simples, significa baixar um arquivo. É um termo que corresponde à ação de transferir dados de um computador remoto para um computador local.

Os sistemas ERP mais conhecidos do mercado

A ascensão dos sistemas ERP no Brasil ganhou força nos anos 1990. A partir de então, inúmeros tipos de sistema vêm surgindo, sejam eles nacionais ou internacionais, mas todos muito competentes no que se propõem. Vale ressaltar que têm surgido sistemas de gestão com focos específicos, por exemplo, os **softwares** totalmente voltados para logística, ou 100% voltados para gestão de vendas, mas todos com o mesmo princípio: a integração das informações.

Independente do tamanho das empresas, existem ERPs para toda finalidade, alguns com nomes consolidados no mercado ou desenvolvedores de sistemas disponíveis para criar o seu próprio software. Dessa maneira, existem vários ERPs no mercado para micro e pequenas empresas, com funcionalidades bem simplificadas, porém, eficiente em suas informações.

Mas, como saber se a empresa que você trabalha precisa de ERP? É preciso fazer algumas perguntas chave, tais como:

- A empresa tem mais de cinco funcionários?
- Possui mais de cinco clientes?
- Possui mais de cinco fornecedores?
- Possui relatórios financeiros como fluxo de caixa?
- Possui controle de estoque confiável?

Se pelo menos duas ou três respostas forem “sim” pode-se considerar a necessidade de adquirir fornecedores de ERP, pois a empresa, possivelmente, precisará de mais controle sobre os seus dados.

Mas é possível administrar uma empresa usando o software Excel, por exemplo? Ou sem um programa auxiliar? A resposta é sim! Porém, será bem mais complicado se comparado a um ERP, que possui múltiplas funções. Mas nada impede que um bom manuseador de Excel ou Access crie planilhas e bancos de dados capazes de gerir empresas. O ideal mesmo é juntar as duas capacidades de gestão, a robustez do ERP e a flexibilidade de criação de um Excel, por exemplo. Abaixo estão listados alguns dos principais ERPs do mercado utilizados atualmente no Brasil:

- SAP. Para mais informações, acesse: <<http://www.sap.com/brazil>>.
- Retail Pro. Para mais informações, acesse: <<http://www.retailpro.com.br>>.



Software: pode ser definido como os programas que comandam o funcionamento de um computador.

- Linx. Para mais informações, acesse: <<http://www.linx.com.br>>.
- Totvs. Para mais informações, acesse: <<http://www.totvs.com>>.

“Enterprise Resource Planning (ERP) é o sistema central de gestão de negócios e tem a função de alinhar processos e negócios a pessoas”. (Alvaro Leitão, consultor de negócios da RGM Informática). Com base nesta afirmação, liste as principais utilidades de um ERP em uma empresa e quais as recomendações para operar um sistema de gestão.

Resumo

Nesta competência, você aprendeu que o surgimento do Plano de Recursos Materiais (Material Resource Planning) ou MRP ocorreu pela necessidade das empresas aumentarem a eficiência sobre o controle dos seus estoques, abrindo precedente para evolução da informática no mundo das empresas. Após o amadurecimento destas plataformas, foi observada a inserção de outros departamentos, como a contabilidade, nos sistemas, que logo passaram a evoluir e tornaram-se modulares, focando em cada departamento um sistema, amadurecendo as rotinas das mesmas. No Brasil, os sistemas de ERP tornaram os processos das empresas muito mais ágeis e completos gerando vários benefícios, como aperfeiçoamento do fluxo de informações, precisão e segurança das informações em tempo real e controle sobre as operações da empresa.

Autoavaliação

01. Os primeiros sistemas de ERP surgiram para resolver, inicialmente, problemas de quais departamentos das empresas? Aponte a afirmativa correta.
 - a) Financeiro;
 - b) Estoque;
 - c) Logística;
 - d) Recursos Humanos.
02. Qual a alternativa que possui a definição de um sistema de ERP?

- a) Um programa que armazena informações da empresa;
- b) Um sistema operacional que auxilia nas informações digitadas aumentando a confiabilidade dos dados;
- c) Software que combina financeiro e estoque, integrando todas as informações;
- d) Facilitador do fluxo de informações com um único banco de dados, simplificando as operações em um único ambiente computacional.

03. Qual das alternativas **não** é um benefício que os sistemas de ERP podem proporcionar as empresas?

- a) Redução de custos e riscos;
- b) Automatização de processos e controles manuais;
- c) Aumento de impressão em papel;
- d) Precisão e segurança nas informações, disponíveis em tempo real.

04. Qual o tamanho que a empresa precisa ter para poder usar um ERP?

- a) Micro e pequenas empresas;
- b) Grandes empresas;
- c) Empresas de médio porte;
- d) Todas estão corretas.

05. É possível administrar uma empresa sem um sistema ERP? Marque a alternativa correta:

- a) Não, somente é possível com sistemas de ERP, pois os mesmos proporcionam muita agilidade e diminuem os custos;
- b) Sim, porém com limitações, pois somente um sistema de ERP pode integrar todos os softwares do mercado;
- c) Não, devido à quantidade de informações que são necessárias para administrar uma empresa não caber em um banco de dados tradicional;
- d) Sim, mas para isso terá que usar vários programas paralelos, como o Excel, para fazê-lo, o ideal seria juntar a capacidade dos ERPs a outros auxiliares.



Competência 02

Gerir o sistema
de compras

Gerir o sistema

de compras

Antes de iniciarmos o estudo desta competência, vamos primeiro identificar a definição do que é “compra” e “venda”:

Venda: contrato pelo qual um dos contraentes se obriga a transferir o domínio de certa coisa. **Compra:** pagar certo preço em dinheiro por determinado bem ou serviço.

Podemos ainda acrescentar que a compra é a atividade responsável pela aquisição de materiais e matérias-primas dentro da empresa de acordo com as políticas específicas a cada organização, incluindo os cálculos relacionados à despesa com estocagem e depreciação, à análise dos sistemas de custeio e à avaliação das instalações.

Agora imagine que você é um operador de ERP na área de estoque em uma empresa e que lhe foi solicitado inserir algumas notas fiscais no sistema. Após o término desse trabalho, você acompanhará o supervisor de estoque a fim de realizar um inventário periódico. Como você fará esses procedimentos?

Explicaremos de acordo com o que poderá ser encontrado em alguns dos sistemas do mercado.

Processo 1 – Lançamento de compras

Vamos agora exemplificar uma situação de rotina de um operador da área de compras, o ato de lançamento de mercadorias no sistema. Para isso, usaremos algumas telas de programas para demonstrar como funciona a base do que é requisitado pelos sistemas, mas, primeiro, vamos identificar o que pode ser solicitado no ato do lançamento da mercadoria:



Encargos sociais: são os custos inerentes à folha de pagamento de salários. Originados na Consolidação das Leis do Trabalho (CLT).

- **Empresa ou filial:** este lançamento deve ser selecionado caso a empresa possua mais de uma filial, onde será dada entrada no estoque, se é na empresa matriz ou na filial, normalmente estas têm numeração para facilitar a identificação;
- **Cliente/fornecedor:** deve ser selecionado, seja pela razão social ou pelo nome fantasia (depende do filtro ativado no software) para que o sistema ligue os itens da nota a ele (é de quem a compra vem);
- **CFOP:** numeração que indica o tipo de operação da nota fiscal. Ela é obrigatória para todo o tipo de inserção de dados, pois classifica a nota conforme a sua natureza, se esta sendo vendida dentro ou fora do estado e sua finalidade. Ex.: “Código 1.101” (compra para industrialização) e “Número da Nota Fiscal”: identificação da Nota Fiscal.

Para facilitar o entendimento, veja abaixo um modelo brasileiro de Nota Fiscal Eletrônica ou NF-e:

NOTA FISCAL
Nº 007.531.197
SÉRIE 1

DANFE
Documento auxiliar da Nota Fiscal Eletrônica
0 - Entrada
1 - Saída
SÉRIE : 1 FOLHA: 1 de 4

CHAVE DE ACESSO: 4109 0708 1871 6800 0160 5500 1007 5311 9700 4640 3270

Conta de emissão de NF-e
www.nfe.fazenda.gov.br/nfe/nfe.asp
ou no site da Sefaz Autorizadora

PROTÓTIPO DE AUTORIZAÇÃO DE USO: 141090002010669 - 2009-07-30T10:56:22

DESTINATÁRIO/REMETENTE
NOME RAZÃO SOCIAL: BARNABÉ DA SILVA
ENDEREÇO: RUA DO CENTRO, 987
MUNICÍPIO: SAO PAULO
CEP: 04555555

BANCO DESTINATÁRIO: CENTRO
CPF: 87500000
UF: SP
INSCRIÇÃO ESTADUAL: 492526267118

DATA DA EMISSÃO: 24/07/2009
DATA DE SAÍDA ENTRADA: 24/07/2009
HORA DE SAÍDA:

Número	Data Vcto.	Valor	Número	Data Vcto.	Valor	Número	Data Vcto.	Valor
1	25-10-2008	900,00	2	25-11-2008	900,00	3	22-12-2008	900,00

CÁLCULO DO IMPOSTO

BASE DE CÁLCULO DE ICMS	980,00	VALOR DO ICMS	900,00	BASE DE CÁLC. DE ICMS RESTITUIÇÃO	980,00	VALOR DO ICMS SUBSTITUIÇÃO	678,00	VALOR TOTAL DOS PRODUTOS	100,00
VALOR DO FRETE	20,00	VALOR DO SEGURO	15,00	DESCONTO	5,00	OUTRAS DESPESAS ACESSÓRIAS	10,00	VALOR DO IPI	0,50
VALOR TOTAL DOS DÍZIMOS							1,00	VALOR TOTAL DA NOTA	1,00

TRANSPORTADOR/VOLUMES TRANSPORTADOS

RAZÃO SOCIAL	MGA TRANSP	FRETE POR CONTA	0-Emitente	CODIGO ANTT	123456	PLACA DO VEICULO	ABC0908	UF	PR	CNPJ/CPF	88.888.888-8888-88
ENDEREÇO	RUA TRANSP	MUNICÍPIO	MARINGÁ	UF	PR	INSCRIÇÃO ESTADUAL	9878997				

QUANTIDADE	ESPECIE	MARCA	NUMERAÇÃO	PREÇO BRUTO	PREÇO LÍQUIDO
1			1	1000	1000

DADOS DO PRODUTO/SERVIÇO

COD. FISC.	DESCRIÇÃO DO PRODUTO/SERVIÇO	NCM EX	CFOP	UNID.	QUANT.	VALOR UNITÁRIO	VALOR TOTAL	B.CÁLC. ICMS	BASE CÁLC. ICMS SUBST. TRZ.	VALOR ICMS SUBST. TRZ.	VALOR ICMS	VALOR IPI	VALOR PIS	VALOR COFINS	ALÍQUOTAS ICMS	ALÍQUOTAS IPI	VALOR TOTAL DÍZIMOS
0999	MELAO	11011200	00	5102	CX	1000	97000	9,74	6,69		1,75	0,18	0,74	10,00			
0999	BANANA	11011200	20	5102	CX	1000	97000	9,74	6,69		1,75	0,18	0,74	10,00			
0999	ABACAXI	11011200	40	5102	CX	1000	97000	9,74	6,69		1,75	0,18	0,74	10,00			

CÁLCULO DO ISSQN

INSCRIÇÃO MUNICIPAL	VALOR TOTAL DOS SERVIÇOS	BASE DE CÁLCULO DO ISSQN	VALOR DO ISSQN
---------------------	--------------------------	--------------------------	----------------

DADOS ADICIONAIS

INFORMAÇÕES COMPLEMENTARES
OBSERVAÇÃO: TESTE DE DANFE - CONTRIBUINTE
OBSERVAÇÃO: DESTINADA AO FISCO
OBSERVAÇÃO: TESTE DE DANFE - FISCO

RESERVADO AO FISCO

Figura 5 - Tela DANFE

Fonte: <<http://medias.ciranda.me/images/danfe.png>>. Acesso em: 30 jun. 2015

A partir de agora, é possível iniciar o lançamento da mercadoria. Vamos identificar nosso cliente/fornecedor supondo que a empresa tenha somente uma matriz.

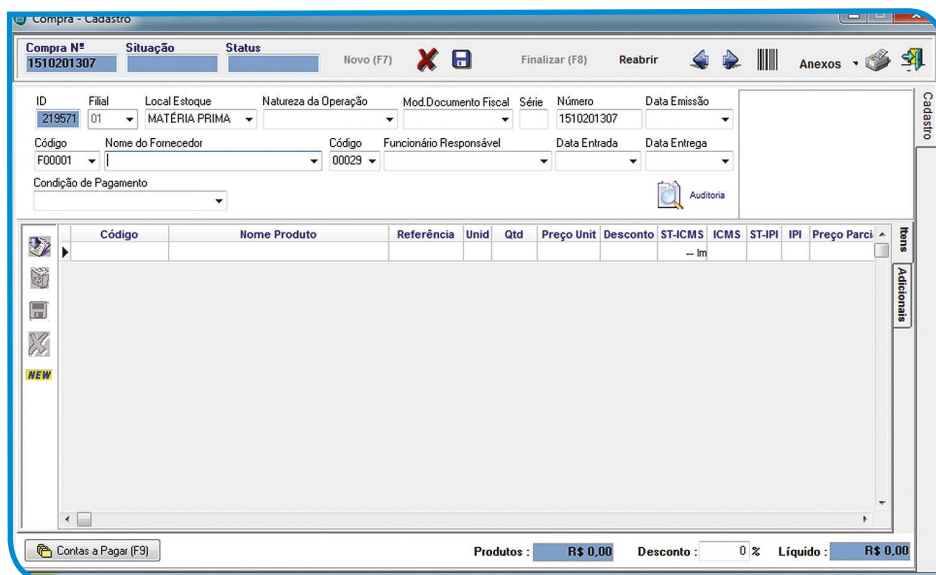


Figura 6 – Tela Compra Cadastro

Fonte: Sistema Olympus Tecnologia (2010).

Deve-se observar o cabeçalho do lançamento da mercadoria, pois é preciso preenchê-lo para que as informações estejam vinculadas a ele. Por isso, o número da nota fiscal, operação fiscal (Código Fiscal de Operações e Prestações ou CFOP), empresa e fornecedor devem ser obrigatoriamente preenchidos para que a nota fiscal seja fechada. Então identificamos os itens da nota fiscal e procuramos sua referência, que normalmente se usa códigos atribuídos pela empresa.



Importante

Todos os sistemas de gestão possuem rotinas de cadastro de itens, produtos ou serviços, e a maioria deles já se encontram efetuadas. Por isso, não abordaremos nesta competência como cadastrá-los, pois normalmente estes são feitos por programadores ou pelo corpo da gerência da empresa.

ICMS significa Imposto sobre operações relativas à Circulação de Mercadorias e sobre prestações de serviços de transporte interestadual, intermunicipal e de comunicação. E IPI, Imposto sobre Produtos Industrializados.

Ao finalizar esta operação, será necessário desmembrar os pagamentos ou gerar o “contas a pagar” da Nota Fiscal, e esta informação normalmente está descrita na NF-e (Nota Fiscal Eletrônica) na área de “FATURA”, logo abaixo da identificação do “DESTINATÁRIO/REMETENTE”. A rotina pode ser semelhante à tela abaixo. Observe:

Desdobrar pagamentos

Carteira de cobrança: 11 A PAGAR - Boletos
 Prazo de pagamento: 3 A prazo - 30/60 dias
 Nro. parcelas: 2
 Nro documento: 12026
 Moeda: 0 R\$-Real
 \$ na moeda: 1.800,00
 Cotação: \$ 1,0000
 Representante: 0
 % Comissão: 0
 \$ Base Comissão: 0,00
 Histórico: Movimentação do estoque - Documento: NFENT:
 Tesouraria: 2
 Conta contábil: 119 2.01.01.02.0001-Títulos a pagar

Parc.	Venc.	Valor
1	18/02/2009	900,00
2	20/03/2009	900,00

Botões: Criar parcelas, Criar títulos, Imprimir

Figura 7 - Desdobramentos de pagamentos

Fonte: <http://www.gestortotal.com.br/editor/Image/estoques_e_mercadorias/entrada_de_nota_tela_de_entrada_desdobrar_pagamentos.jpg>. Acesso em: 30 jun. 2015.

Após esse processo, obteremos um resultado semelhante ao da imagem abaixo, no qual temos o resumo do que foi lançado e desmembrado da nota:

Entrada de Notas Fiscais e Atualização do Estoque

Lançamento de Notas Fiscais | Situação da NotaFiscal

Código da Nota: Nome do Fornecedor: LUA NOVA IND. LTADA Usuário conectado: MARCOS
 Cód Fornecedor: CPF/CNPJ: IE:
 Número da Nota: Data Lançamento: N° Parcelas:
 Data Emissão: Data Vencimento: Total da Nota (R\$): Pago: S

Novo Nota CANCELAR Salvar Nota Estoque:

Código Nota	Nº Nota	Data Emissão	Data Lançamento	Data Vencimento	Fornecedor	Nº Parcelas	Pago	Total Nota(R\$)
47	222	22/12/03	26/12/03	10/01/04	6	1 S	R\$ 250,00	

Código	Fornecedor	Custo(\$)	Estoque	Unidades	ICMS_IPI(%)	Margem Lucro(%)	Preço(\$)
25	14	R\$ 3,50	144	VIDRO	1	40	R\$ 4,90

Código do Produto: Descrição: Quantidade: Valor Unitário: Total Itens: R\$ 100,00

Código Produto	Descrição	Quantidade	Valor Unitário	Valor Total
1	FOLHA DE FICHARIO	100	R\$ 1,00	R\$ 100,00
25	AMOSTRA GRATIS	22	R\$ 2,50	R\$ 55,00
26	PIMENTA EM CALDA	10	R\$ 2,00	R\$ 20,00

Inserir Alterar Salvar CANCELAR Excluir Sair

Figura 8 - Tela Entrada de Notas Fiscais e Atualização de Estoque

Fonte: <http://www.fontesbrasil.com/telscv4/m_nota1.gif>. Acesso em: 30 jun. 2015.



Atividade 01

Você aprendeu que o inventário é um procedimento realizado por todas as empresas e tem o objetivo de confrontar os dados do estoque físico com os do sistema a fim de que estes sejam compatíveis. Acesse o YouTube e busque o seguinte vídeo: “Inventário Estoque Protheus”. Após assisti-lo, descreva os passos para realizar um inventário conforme visto.

Resumo

Nesta competência, você aprendeu que a compra tem por finalidade adquirir materiais e matérias-primas dentro da empresa de acordo com as políticas específicas a cada uma. Você viu também a importância da Nota Fiscal Eletrônica (NF-e) na rotina dos estoquistas, acompanhando através de telas de sistema alguns componentes da nota fiscal em sistemas de ERP. Neste estudo, você aprendeu ainda, o processo desde o início do lançamento de compras de mercadorias até a geração dos valores financeiros, bem como que o inventário é uma importante ferramenta para auxiliar os estoquistas na contagem e verificação de estoque, e que é feito presencialmente.

Autoavaliação

01. Marque a definição correta de compra:

- a) Comprar materiais em abundância;
- b) Comprar matérias-primas exclusivamente;
- c) Atividade responsável pela aquisição de materiais e matérias-primas dentro da empresa de acordo com as políticas específicas de cada organização;
- d) Controlar os estoques.

02. O que é CFOP?

- a) Cadastro de Pessoas Físicas;

- b) Cadastro de Pessoa Jurídica;
- c) Tabela de Classificação Fiscal das Operações;
- d) Tabela de Classificação do Produto.

03. Qual a informação sem a qual o lançamento de compra não pode ser efetuado?

- a) O usuário;
- b) O CFOP;
- c) O setor contas a pagar;
- d) O produto.

04. Após o lançamento dos produtos e dados fiscais, qual o próximo passo a ser efetuado na rotina de lançamento de compras?

- a) Atualizar o ICMS;
- b) Revisar o CFOP;
- c) Gerar o contas a pagar;
- d) Imprimir a NF-e.

05. No que consiste o inventário?

- a) Lançamento de NF-e;
- b) Contagem presencial de estoque para acerto;
- c) Contagem presencial de NF-e para acerto;
- d) Acertar o contas a pagar.



Competência 03

Gerir um sistema
de produção

Gerir um sistema

de produção

Nesta competência, você irá reconhecer o desenvolvimento da operação do ERP de produção, compreendendo a divisão dos processos e como enfrentar rotinas em alguns sistemas do mercado.

A produção é o processo em que a empresa transforma produtos e serviços para comercializar no mercado. É a criação ou resultado da combinação de mão de obra e matéria-prima para um fim específico: atingir o público consumidor do produto. Esta etapa pode requerer muitas subdivisões, principalmente nas indústrias, pois cada etapa de fabricação requer um controle específico com suas rotinas e demandas.

A problemática da gestão da produção passa pelo controle daquilo que deve ser produzido, com um determinado tipo de material e em determinado tempo, e essa administração requer relatórios de acompanhamento para serem iniciados ou finalizados.

Os sistemas de gestão focados em produção são chamados de PCP (Planejamento e Controle de Produção). São módulos que visam o controle do início até o fim da produção, destacando todos os materiais utilizados para fazê-lo. É importante destacar que, por se tratar de processo produtivo, faremos um estudo com base no processo de uma indústria.

O PCP, no planejamento, deve obedecer a uma sequência para obtenção de suas metas. As etapas a serem seguidas são:

1. Receber previsão de vendas da área comercial, expressando intervenção de vendas por produto em um determinado período (consumo);
2. Verificar nível de estoque atual (estoque inicial);
3. Quantificar nível desejável de estoque futuro, definindo a quantidade que ficará estocada após cumprir demanda prevista (estoque final);
4. Quantificar a produção a ser cumprida, que então passa a se constituir na meta de produção do período;

5. Verificar o estoque de matéria-prima e os insumos diversos, determinando itens que serão adquiridos pelo setor de suprimentos, necessários a obtenção da meta de produção estabelecida;
6. Calcular, em função do nível de produção e das horas previstas de trabalho, a necessidade de equipamento e de mão de obra; ou, em função dos equipamentos disponíveis, calcular as horas de trabalho necessárias ao entendimento do plano de produção;
7. Definir prazo para início e término da produção quantificada.

Após determinar os tipos de produtos a serem feitos, escolher o tipo de produção a seguir, definir a quantidade a fabricar, especificar o material a ser utilizado e quantificar os insumos, resta definir o processo, que consiste na determinação da sequência de operações e dos tipos de equipamentos utilizados.

A etapa seguinte volta-se à definição do prazo necessário a conclusão da tarefa, com previsão de início e fim. Permite estimar a data de conclusão do trabalho, a partir do tempo padrão das operações.

Todos os dados da produção são anotados em mapas ou relatórios apropriados, ficando registrada a quantidade entregue à expedição, as perdas ocorridas, a quantidade de pessoas envolvidas, as horas trabalhadas (por pessoas e máquinas), o material utilizado etc. Na fase de controle há acompanhamento de tudo o que foi determinado na fase de planejamento, verificando se a execução está em concordância com o planejado.

Processo 1 – Lançamento e planejamento de produção

O dia a dia do programador de produção envolve decisões que podem ser estratégicas para auxiliar na redução de custos da empresa, como uso de horas extras, contratação de mão de obra temporária e desligamento de recursos com baixa utilização, mas aqui iremos focar no processo de ordem de produção.

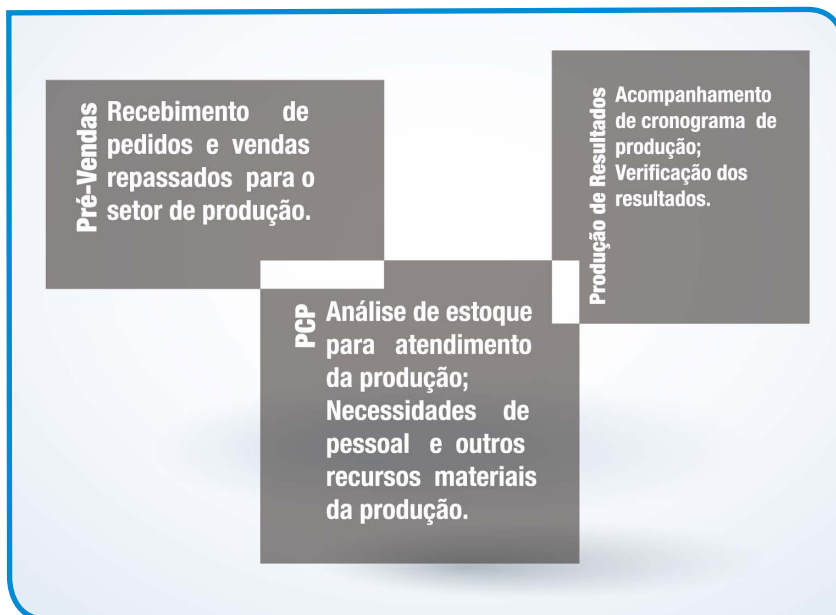
Como exemplo, podemos citar o operador do sistema da empresa fictícia “Indústria Teste S/A”, que precisa verificar quais são os itens a serem retirados para o estoque para a realização da produção e acompanhar se a mesma foi finalizada e se houve desperdício na produção.

Este exemplo pode ser encontrado em diversas empresas e é rotina para vários operadores. Sobre este caso, selecionamos o sistema CRONOS e também algumas imagens de outros sistemas para verificarmos similaridades entre os mesmos.



Querendo mais

Quer saber mais sobre o sistema CRONOS? Então acesse <<http://www.olimpustecnologia.com.br>> e veja todas as funcionalidades do ERP.



Fonte: autoria própria (2015).

Acima observamos uma imagem que descreve simplificadaamente um processo de produção sob demanda de determinada empresa, o qual tem o recebimento dos pedidos das vendas que são coletados e repassados para o setor de produção, resultando no “pedido de produção” do dia.

É importante analisarmos que para o início do processo de produção há necessidade de analisarmos o total de matéria disponível, e esta administração sendo centralizada no sistema de ERP possibilita um cálculo mais rápido e simples, pois somente analisaremos a disponibilidade de estoque, e caso este esteja insuficiente, o sistema nos mostrará. Abaixo temos duas rotinas de sistema que podem demonstrar este exemplo:



Figura 11 – Tela1: Ordem de Produção – Sistema SAP

Fonte: <http://1.bp.blogspot.com/-qMh14lvrmU/UBWJcsPpI7I/AAAAAAASDw/1ZZq4L_9478/s1600/img12.PNG>. Acesso em: 30 jun. 2015.

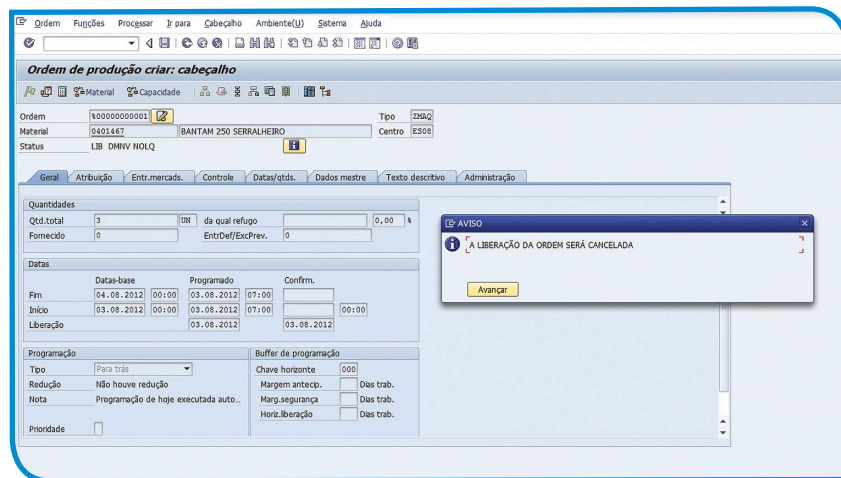


Figura 12 – Tela 2: Ordem de Produção – Sistema SAP

Fonte: <http://2.bp.blogspot.com/-_3qThOqoU-g/UBWJrgui93I/AAAAAAASD4/odqTCrinUOQ/s1600/img13.PNG>. Acesso em: 30 jun. 2015.

Observamos que a operação do sistema de ERP, especificamente da parte de produção e planejamento, deve estar perfeitamente ajustada com o operador de estoque, afinal, se houver material e o mesmo não tiver sido digitado, a ordem de produção não pode ser iniciada, pois o argumento de quantidade de materiais do sistema não foi satisfeito.

Outra importante característica do PCP no sistema de gestão é a possibilidade de construção dos produtos acabados a serem produzidos, ou seja, podemos visualizar a árvore de matérias-primas que deram origem ao produto, abaixo podemos visualizar um exemplo que descreve um produto e quais foram os itens necessários com as suas quantidades para produzi-lo.



Importante

Esta característica do PCP pode ser definida como engenharia de produto e nela constam os processos de produção que serão utilizados, as matérias-primas e as especificações técnicas do produto que será entregue ao cliente. Esta área é extremamente importante dentro de uma indústria para garantir que o produto será produzido corretamente, dentro das especificações de qualidade e custos que foram calculados para a formação do orçamento.

The screenshot shows a software window titled "Roteiro do Produto" (Product Route). It displays a list of materials used in production, organized into two columns: "Descrição" (Description) and "Materiais Utilizados" (Materials Utilized). The "Descrição" column lists various materials with their units and quantities, while the "Materiais Utilizados" column lists the same materials with their units, quantities, and unit costs.

Descrição	Unid	Qtd	Custo	Código	Nome do Produto	Unid	Qtd	Fabricado	Custo Unit. Teórico
M00542 - BRILHO DO SOL ESMALTE 0,9L V	KG	1	,49						
AT01 - Pesagem	Min	0							
M1096 - AGUARRAS MINERAL	KG	0,0025	,0083	M1001	AGUA	KG	0,52	<input type="checkbox"/>	RS 0,03
M1061 - CAULIM REVESTIMENTO	KG	0,09	,0322	M1096	AGUARRAS MINERAL	KG	0,0025	<input type="checkbox"/>	RS 3,32
M1059 - CARBONATO MICRONIZADO	KG	0,1	,031	M1002	ALCALINIZANTE	KG	0,0013	<input type="checkbox"/>	RS 4,44
M1058 - CARBONATO #325	KG	0,1337	,0589	M1055	ALGAMATOLITO #325	KG	0,07	<input type="checkbox"/>	RS 0,73
M1055 - ALGAMATOLITO #325	KG	0,07	,0509	M1005	ANTE ESPUMANTE PVA	KG	0,002	<input type="checkbox"/>	RS 5,20
M1033 - ESPERSANTE ACRILICO DE H	KG	0,008	,0333	M1008	BACTERICIDA	KG	0,002	<input type="checkbox"/>	RS 3,48
M1029 - TEXANOL	KG	0,005	,0324	M1058	CARBONATO #325	KG	0,1337	<input type="checkbox"/>	RS 0,28
M1025 - TERGITOL-RENEY 95	KG	0,001	,0057	M1059	CARBONATO MICRONIZADO 500#	KG	0,1	<input type="checkbox"/>	RS 0,31
M1022 - NITRITO DE SODIO	KG	0,0005	,0013	M1061	CAULIM REVESTIMENTO	KG	0,09	<input type="checkbox"/>	RS 0,36
M1019 - FUNGICIDA	KG	0,002	,0141	M1016	DISPERSANTE PVA	KG	0,002	<input type="checkbox"/>	RS 4,68
M1016 - DISPERSANTE PVA	KG	0,002	,0034	M10037	EMULSAO ACRILICA (resina acrilica)	KG	0,06	<input type="checkbox"/>	RS 3,26
M1008 - BACTERICIDA	KG	0,002	,007	M1033	ESPERSANTE ACRILICO DE MEDIA	KG	0,008	<input type="checkbox"/>	RS 4,17
M1005 - ANTE ESPUMANTE PVA	KG	0,002	,0104	M1019	FUNGICIDA	KG	0,002	<input type="checkbox"/>	RS 7,03
M10037 - EMULSAO ACRILICA (resina - KG		0,06	,1954	M1022	NITRITO DE SODIO	KG	0,0005	<input type="checkbox"/>	RS 2,62
M1002 - ALCALINIZANTE	KG	0,0013	,0058						
M1001 - AGUA	KG	0,52	,0156						
ET002 - Balança 2000 kg									
EA009 - Balança 5 kg									
06 - Posto de Trabalho de Bases									

Figura 13 – Roteiro do produto

Fonte: <<http://www.olimpustecnologia.com.br/assets/images/screenshots/producao/03.jpg>>. Acesso em: 30 jun. 2015.

O planejamento da produção quando finalizado origina a “ordem de produção”, que lista os produtos a serem produzidos, e o sistema de ERP possibilita este acompanhamento, desde seu início até seu término, para que cada informação deste processo não seja perdida e gerem os relatórios adequados, que são seu principal diferencial. segue uma imagem que mostra um relatório de “ordem de produção” de uma empresa teste.

ORDEM DE PRODUÇÃO		OLIMPUS TECNOLOGIA				Impresso em : 04/02/2013 15:21:45	
Número : OPT19845						Página : 1	
Descrição : LATEX ECO - AZUL CLASSICO				Status : Concluída			
Dt.Início Prev : 10/02/2012 07:07:58				Dt.Final Prev : 13/02/2012 10:21:57			
Dt.Início Efet : 13/02/2012 07:18:08				Dt.Final Efet : 13/02/2012 10:21:57			
Código	Descrição da Estrutura	Modelo	Qtd.Prev	Qtd.Efet	Dt.Início Prev	Custo Prev	Custo Efet Status
Linha de Produção : Tinta PVA (L003)							
M00467	BASE LATEX ECO - AZUL CLASSICO (M00467)	Base	1.500	1.496,33	10/02/2012	637,51	619,81 Concluída
00540	BRILHO DO SOL 16L AZUL CLASSICO (00540)	Base	30	30	13/02/2012	408,00	408,00 Concluída
00467	BRILHO DO SOL 3,6L AZUL CLASSICO (00467)	Base	183	183	13/02/2012	707,68	707,68 Concluída
						1.753,19	1.735,49
Necessidade/Consumo de Componentes							
Código	Componente	UN	Necessid	Baixado	Consumo	Refugo	Estrutura
1-Matéria-Prima							
M1001	AGUA	KG	823,2	823,2	823,2		BASE LATEX ECO - AZUL CLASSICO -
M1096	AGUARRAS MINERAL	KG	3,75	3,75	3,75		BASE LATEX ECO - AZUL CLASSICO -
M1002	ALCALINIZANTE	KG	1,8	1,8	1,8		BASE LATEX ECO - AZUL CLASSICO -
M1055	ALGAMATOLITO #325	KG	86,55	86,55	86,55		BASE LATEX ECO - AZUL CLASSICO -
M1005	ANTE ESPUMANTE PVA	KG	2,25	2,25	2,25		BASE LATEX ECO - AZUL CLASSICO -
M1008	BACTERICIDA	KG	2,25	2,25	2,25		BASE LATEX ECO - AZUL CLASSICO -
M10103	BALDE FORTNIL ACRIL ECON. IML 3,6L	UN	183	183	183		BRILHO DO SOL 3,6L AZUL CLASSICO -
M10100	BALDE FORTNIL ACRIL ECONOMICO 16L	UN	30	30	30		BRILHO DO SOL 16L AZUL CLASSICO -
M1059	CARBONATO MICRONIZADO 500#	KG	285,95	285,95	285,95		BASE LATEX ECO - AZUL CLASSICO -
M1060	CARBONATO PRECIPITADO	KG	60	60	60		BASE LATEX ECO - AZUL CLASSICO -
M1061	CAULIM REVESTIMENTO	KG	180	180	180		BASE LATEX ECO - AZUL CLASSICO -
M1016	DISPERSANTE PVA	KG	2,25	2,25	2,25		BASE LATEX ECO - AZUL CLASSICO -
M10037	EMULSAO ACRILICA (resina acrilica)	KG	45	45	45		BASE LATEX ECO - AZUL CLASSICO -
M1033	ESPERSANTE ACRILICO DE MEDIA	KG	15	15	15		BASE LATEX ECO - AZUL CLASSICO -
M1019	FUNGICIDA	KG	2,25	2,25	2,25		BASE LATEX ECO - AZUL CLASSICO -
M1022	NITRITO DE SODIO	KG	,75				BASE LATEX ECO - AZUL CLASSICO -
M1072	PASTA AMARELO OXIDO	KG	,75				BASE LATEX ECO - AZUL CLASSICO -
M1075	PASTA AZUL FTALO AR	KG	,75	,785	,785		BASE LATEX ECO - AZUL CLASSICO -
M1078	PASTA PRETO - PVA	KG	3	,22	,22		BASE LATEX ECO - AZUL CLASSICO -
M1090	PASTA VERMELHO OXIDO	KG		,58	,58		BASE LATEX ECO - AZUL CLASSICO -

Figura 14 – Tela CRONOS – Módulo Produção

Fonte: Sistema Olympus Tecnologia (2010).

Observe que este relatório demonstra algumas informações importantes que devem ser destacadas:

- **Consumo total de componentes:** resumo de tudo o que foi gasto na produção para gerar determinado tipo de produto;
- **Quantidade previsão/quantidade efetivada:** listagem das quantidades que estavam planejadas e das que foram produzidas;
- **Data de início previsto/data de início efetivado:** observância da diferença de horário que foi planejado do horário real;
- **Data final prevista/data final efetivada:** análise do horário final previsto em relação ao efetivado;
- **Refugos:** apontamentos dos desperdícios de produção sejam em materiais utilizados para desenvolver o produto, como de produtos defeituosos, oriundos de problemas técnicos de produção.

O entendimento do processo produtivo é diferencial para operacionalizar o sistema de ERP com propriedade, por isso deve-se estar atento aos detalhes: as rotinas de operação e planejamento produtivo requerem do utilizador capacidades além do óbvio, como os lança-

mentos, mas também do entendimento que cada dado inserido que pode ter no contexto.

Após o término de produção, relatórios gerenciais podem ser retirados, como o “resumo de ordem de produção por data”, em que podemos consultar dia a dia todos os registros produtivos; ou ainda o “relatório de refugos de produção”, em que analisaríamos a contabilização de todos os desperdícios de produção, para que sejam tomadas providências corretivas.



Atividade 01

Leia o depoimento do Sr. Manoel, um dono de padaria relatando uma questão do seu dia a dia da sua empresa: “todos os dias tenho que fazer produtos novinhos para minha padaria, como pães bolos etc. e, para isso, é preciso retirar uma quantidade de material para a produção. Entretanto, eu sempre tenho dificuldade com o controle porque o padeiro retira o material e eu não sei quanto sobrou da produção e quantos pães exatamente foram feitos.”

Com base no estudo da competência, responda: como a empresa do Sr. Manoel poderia ter mais controle na produção com um sistema de ERP? Cite os aspectos do PCP. Sua resposta precisa, obrigatoriamente, conter pelo menos 3 palavras chaves: engenharia do produto; ordem de produção e resumo de produção por data.

Resumo

Nesta competência, você reconheceu como se opera um sistema de gestão de produção, compreendendo sua divisão dos processos e como lidar com rotinas em alguns sistemas do mercado. Para isso, foi demonstrado como são feitos os planejamentos de produção e como estes se integram com outros setores, principalmente o de estoque, pois a ordem de produção não pode ser iniciada sem o estoque do mesmo devendo estar alimentado. Você também reconheceu uma importante capacidade do sistema de PCP (Planejamento e Controle de Produção), a engenharia do produto, que descreve os itens compostos dos produtos a serem produzidos buscando alinhar todas as solicitações personalizadas de produção com o custo total desejado pela empresa. Compreendemos que a ordem de

produção controla todos os itens a serem produzidos, com as suas determinadas matérias-primas e registram todos os ocorridos da produção, como os horários e os desperdícios.

Autoavaliação

01. Como são chamados os sistemas de gestão focados na área de produção?

- a) ERP;
- b) PCP;
- c) MRP;
- d) B2B.

02. Marque a opção que demonstra duas das rotinas dos gestores de produção:

- a) Planejamento de produção e análise de dados contábeis;
- b) Descrição de cargos e ordem de produção;
- c) Uso de horas extras no chão de fábrica e planejamento de produção;
- d) Definição de cargos e salários e análise de refugos.

03. No sistema de ERP temos vários módulos que são interdependentes em algumas rotinas, mas dependente em outras. Qual o processo sem o qual não podemos iniciar a ordem de produção?

- a) Lançamento de Contas a Receber;
- b) Lançamento de Compras;
- c) Lançamento de Plano de Contas;
- d) Lançamento de Refugos.

04. Qual a definição que mais se relaciona com o termo “engenharia de produto”?

- a) Processo que abrange os produtos a serem vendidos, no qual podemos ver sua estrutura desde o início da produção;
- b) Processo que compreende o estudo das avarias dos produtos, desde sua origem, detalhando todos os materiais utilizados na produção;

- c) Processo que demonstra através de uma “árvore” todos os processos produtivos da empresa, produto a produto, totalizando seu custo;
- d) Processo de produção que será utilizado, as matérias-primas e especificações técnicas do produto. Descreve item a item os materiais a serem utilizados para fabricação.

05. Conforme o entendimento da definição de “refugo”, qual o exemplo que deve ser lançado no sistema de PCP?

- a) Desperdício de informação;
- b) Desperdício de dados;
- c) Desperdício de produção;
- d) Desperdício de carga.



Competência 04

Operacionalizar
a gestão de vendas

Operacionalizar

a gestão de vendas

A área de vendas é um dos departamentos mais dinâmicos de qualquer empresa, pois requer bom relacionamento com o cliente e capacidade de negociação. Assim, o gestor deve ter informações para análise de vendas, tendências e acompanhamentos periódicos do comportamento dos clientes. O processo de vendas possui uma sequência, um roteiro a ser seguido para que se tenha sucesso. O mesmo pode ser definido conforme a imagem abaixo:



Figura 15 – Funil de Vendas

Fonte: <<http://www.jabconsultoria.com.br/wp-content/uploads/2013/07/funil-vendas.bmp>>.

Acesso em: 30 jun. 2015

A prospecção é a atividade que antecede a venda, ou seja, a identificação do cliente certo para a empresa. Já a prospecção qualificada é a criação da necessidade do cliente pelo produto e por isso requer mais capacidade de argumentação, visto que nela o processo de venda se afunila: a forma de condução deste convencimento é que levará o cliente para negociação e posterior fechamento do negócio.

No gerenciamento de sistemas informatizados, obter e gerar informações rapidamente pode ser determinante para a conquista e a manutenção dos clientes, pois sistemas lentos e confusos não conseguirão atender as suas necessidades. Por isso, um bom ERP pode

definir que informações convencerão o cliente sobre a escolha do produto.

É justamente pelas vendas que obtemos a certeza de que o negócio foi bem sucedido. Uma das formas da concretização do negócio é através do faturamento das Notas Fiscais Eletrônicas, ou simplesmente, NF-e, que será estudado a seguir.

Processo 1 – Nota Fiscal eletrônica

A NF-e brasileira surgiu com a necessidade de simplificação de informações e obrigações, automatizando os processos e garantindo maior confiabilidade nos dados, assim como reduzir os custos de armazenagem. Para o governo, isso significa maior agilidade nos postos fiscais, menos burocracia com papéis, melhoria no intercâmbio de informações com os postos da Secretaria da Fazenda (SEFAZ) de cada estado e combate à sonegação de impostos.

Todo e qualquer tipo de empresa obrigatoriamente possui algum tipo de documento de arrecadação ou comprovação que houve circulação de valores monetários para justificar a compra ou venda de algum produto ou serviço. Um dos documentos fiscais mais utilizados no Brasil é a Nota Fiscal Eletrônica (NF-e): ele é parte fundamental para formalização da proposta de venda ou orçamento em venda efetivada, respeitando as normas de fiscalização e arrecadação de impostos. Por isso vamos dar bastante ênfase neste processo e conhecer mais sobre esta ferramenta tão importante para as empresas utilizando o programa da Receita Federal, o Emissor de Nota Fiscal Eletrônica.

Inicialmente, é preciso definir quais os passos para emitir uma NF-e. Observe quais são:

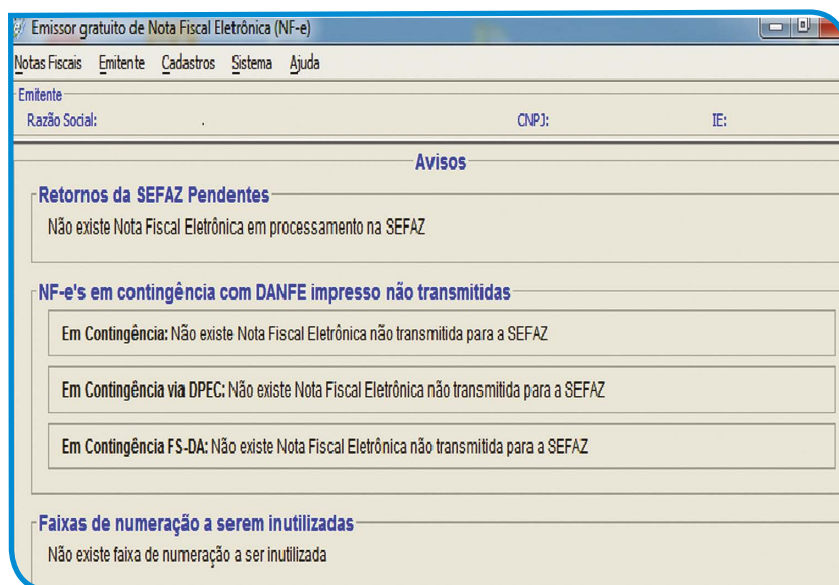


Figura 16 – Tela inicial - Emissor de NF-e

Fonte: Receita Federal do Brasil (2014).

1. Cadastrar o emitente da Nota;
2. Cadastrar o produto;
3. Cadastrar o cliente;
4. Cadastrar a transportadora;
5. Digitar a Nota Fiscal Eletrônica;
6. Validar NF-e;
7. Assinar a NF-e;
8. Transmitir a NF-e;
9. Imprimir.

Os quatro primeiros itens podem ser definidos como “Cadastro”, pois o sistema necessita deles para começar a preencher os dados vitais para o faturamento. Do passo cinco ao passo oito temos o processo de “Validação e Transmissão”, o qual após o cadastro da nota, a mesma é submetida à avaliação da Secretaria da Fazenda para autorizar ou não o pedido de faturamento da nota, que consiste na verificação dos dados do emissor, se os códigos dos produtos estão cadastrados corretamente e se existe alguma pendência junto a órgãos federais que o impeça de imprimir, como débitos com impostos. Neste processo também pode acontecer erros de validação dos mais variados tipos, sejam erros de sistema, como numeração duplicada, ou no nível de autorização da Secretaria da Fazenda. Abaixo segue uma ilustração de uma rejeição de NF-e.

Valor total da nota	Valor ICMS da nota	Valor ICMS ST da nota
100,00	17,00	0,00

Figura 17 – Tela de validação de nota fiscal - Emissor de NF-e

Fonte: Receita Federal do Brasil (2014).

O processo de validação da NF-e necessita de uma assinatura digital, uma comprovação que o CPF (Cadastro de Pessoa Física) ou CNPJ (Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica) emissor realmente está identificado e ativo diante da Receita Federal e dos demais órgãos estaduais. Existem várias formas de assinar uma nota eletronicamente, algumas delas são os certificados digitais em arquivos ou em cartão com leitora. Para conclusão do processo de emissão de NF-e, a empresa precisa assinar inserindo uma senha pré-definida que mostra a veracidade da empresa na emissão, do contrário qualquer pessoa poderia emitir uma nota em nome de outra empresa, por isso esse dispositivo garante a segurança do processo.



Querendo mais

O site da Secretaria da Fazenda disponibiliza uma tabela com todos os erros de validação de NF-e, e o conhecimento desses erros pode ser fundamental para um diagnóstico rápido dos mesmos. Acesse o link a seguir para download do conteúdo: <http://nfe.sefaz.se.gov.br/arquivos/Codigos_EmissorNfe.pdf>.

O resumo digital da NF-e se chama “XML” ou em português “Linguagem Extensível de Marcação Genérica”. Na verdade, essa sigla diz respeito à extensão do arquivo digital, como um “arquivo.exe” que usamos para instalar um programa, por exemplo. Por isso, sempre que faturamos uma nota fiscal geramos um arquivo XML que possui todos os dados da nota simplificados em um pequeno arquivo, que pode ser importado ou exportado para qualquer sistema. Foi justamente por essa capacidade de compartilhamento de dados e integração que este tipo de arquivo foi usado na NF-e, por isso pode-se ler qualquer nota de qualquer empresa, inclusive simplificando o lançamento do mesmo caso possua um arquivo XML e o sistema de ERP possua a função necessária.

A nova versão da NF-e brasileira disponibiliza a todos os emitentes a cadastrarem os e-mails dos seus clientes, possibilitando o envio do arquivo PDF da nota junto com o XML no ato da transmissão, e todos os usuários podem solicitar aos fornecedores os respectivos arquivos XML ou efetuar a baixa diretamente no site da SEFAZ do seu Estado.

O software de NF-e possui seu sistema próprio, mas também disponibiliza o seu código-

go de funcionamento para qualquer programador integrar a função NF-e em seu ERP, e é justamente o que acontece com a maioria dos sistemas atualmente, pois a praticidade de codificação ao sistema possibilita uma melhor navegação ao usuário e evita que o mesmo tenha vários programas abertos para trabalhar, ficando somente restrito ao módulo correspondente de sua estação de trabalho.

Processo 2 – Vendas, Orçamentos e Ordem de Serviço

Orçamentos são descritivos de itens a serem adquiridos pelo cliente com os totais por produto sem obrigatoriedade de aceitar a proposta, ou seja, é uma forma do cliente ver o total sem ter pagado nada por isso. Já a “Ordem de Serviço” acontece após o cliente ter aceitado o orçamento, então se inicia o serviço, assim como acontece nas concessionárias de automóvel, por exemplo, já com todas as condições, prazos e descontos aplicados.

Para exemplificar, selecionamos o sistema de ERP CRONOS. Primeiro, vamos identificar algumas formas básicas que todo sistema de ERP possuirá para rotinas da área de vendas:

- **Nome do cliente/fornecedor:** deve ser indicado para poder iniciar a operação;
- **Nome do vendedor:** deve ser indicado para identificar informações sobre comissões;
- **Inserir produto:** área em que se deve compor a venda ao cliente selecionando produtos existentes em estoque, a partir daí será composto o valor total da compra;
- **Condição de pagamento:** informar para que no fechamento da venda seja integrada a função correspondente para o financeiro.

No caso do sistema escolhido, temos funções adicionais como mostra a imagem abaixo.

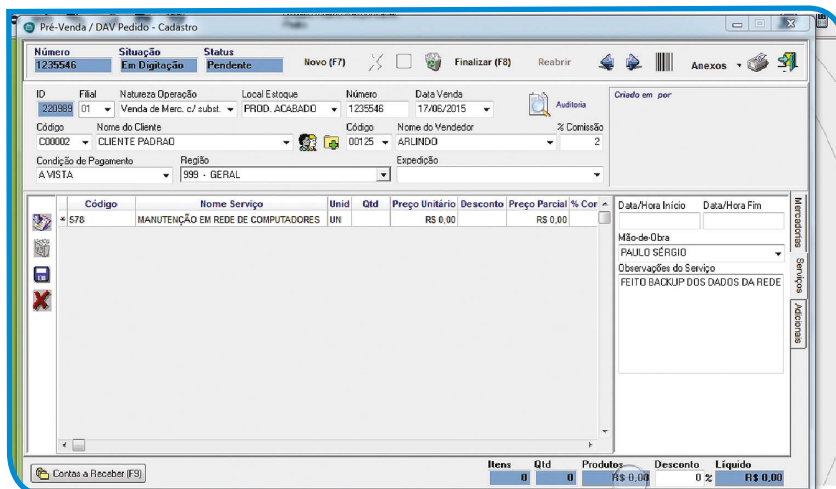


Figura 18 – Tela Pré-venda – DAV Pedido - Cadastro

Fonte: Sistema Olimpus Tecnologia (2014).

Neste exemplo, vemos um cliente teste com uma proposta de venda na qual já possui os produtos selecionados. Mas, é importante ressaltar que durante o processo de seleção de produto, existe uma função “Código do Produto” que é muito utilizada, pelo fato de cada produto possuir uma numeração de cadastro. É possível digitá-lo neste campo para tornar mais rápido o lançamento. A maioria das empresas possui um catálogo com o cadastro de todos os produtos disponíveis para venda na empresa e no próprio ERP que também pode ter esta consulta. É importante memorizá-lo para ganhar tempo no lançamento.

No CRONOS as rotinas para Orçamento e Ordem de Serviço (OS) possuem telas semelhantes, mas pela característica da venda há diferenças, como por exemplo, a caixa de seleção “Mão de obra”, pois nesta modalidade de serviço temos o serviço de peças separadas para facilitar o entendimento da proposta de venda. Após impresso e concordado pelo cliente, podemos iniciar o processo de faturamento, em que transformamos o “pedido” ou “OS” em venda efetivada com Nota Fiscal Eletrônica.

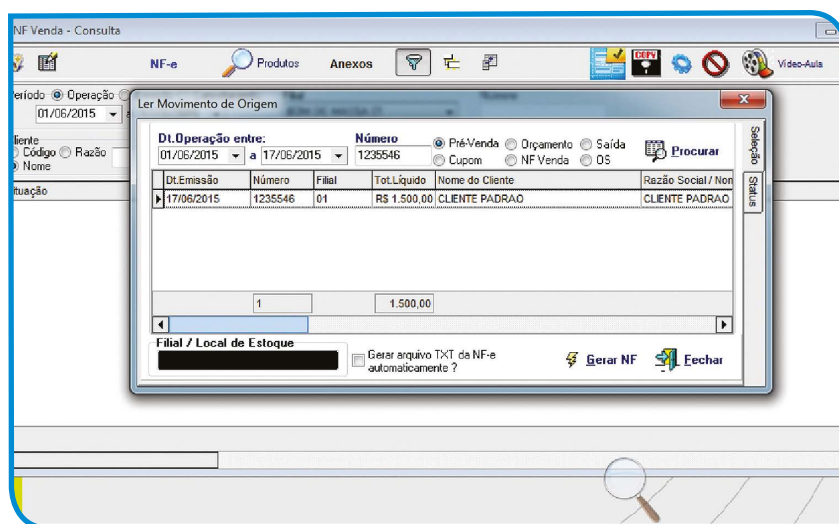


Figura 19 – Tela Nota Fiscal Venda - Consulta

Fonte: Sistema Olympus Tecnologia (2014).

Este procedimento muda de ERP para ERP, muitos deles podem usar dois módulos, como o faturamento e o NF-e em programas separados, mas a maioria integra a função, como já dito anteriormente, por isso vamos ler o número que foi gerado quando foi digitado o pedido anterior e, em seguida, vamos editar a NF-e e prepará-la para emissão, gerando o “contas a receber”, atualizando o transportador, inserindo dados adicionais de tributação e observações na nota. Após este processo, podemos faturá-la.

Mas, por que é necessário revisar a nota antes de enviá-la? Porque pode existir: erro de digitação no preço do produto; cadastro de produtos com impostos alterados e classifica-

ção fiscal equivocada; vinculação do transportador errado; cliente com dados incompletos etc. Estes são alguns exemplos que podem ocorrer, e eles atingem diretamente a autorização ou não da NF-e.

Existem várias mensagens que o programa emissor pode mostrar que indica o que aconteceu com a nota após ela ser faturada e enviada a SEFAZ, e é importante conhecer algumas delas para identificar o status da Nota, ou seja, como ela está identificada:

- **Autorizada:** significa que a nota está corretamente lançada e consta no banco de dados da SEFAZ, está pronta para ser impressa;
- **Cancelada:** pela necessidade do usuário a nota foi cancelada e não possui mais efeitos fiscais;
- **Rejeitada:** NF-e que possui alguma irregularidade de lançamento ou configuração que não está de acordo com as normas técnicas (consultar tabela de erros de validação de NF-e.).

Número	Data emissão	Cliente	Situação	Valor
001001	25/01/2011	João da Silva	Rejeitada	316,65
001000	13/01/2011	João da Silva	Cancelada	316,65
000998	12/01/2011	João da Silva	Autorizada	316,65
000997	12/01/2011	João da Silva	Emissão DANFE	316,65
000995	12/01/2011	João da Silva	Autorizada	316,65
000994	12/01/2011	João da Silva	Cancelada	316,65
000993	12/01/2011	João da Silva	Autorizada	316,65
000992	12/01/2011	João da Silva	Autorizada	316,65
000991	12/01/2011	João da Silva	Autorizada	316,65
000990	12/01/2011	João da Silva	Autorizada	316,65
000989	12/01/2011	João da Silva	Autorizada	316,65
000988	12/01/2011	João da Silva	Autorizada	316,65
000987	12/01/2011	João da Silva	Autorizada	316,65

Figura 20 – Tela Sistema BLING

Fonte: <<https://www.bling.com.br/manuais/images/nfe.rejeitada.png>>.
Acesso em: 02 jul. 2015.



Atividade 01

Pesquise na Internet sobre “Códigos do emissor NF-e”, encontre o significado dos códigos de erro listados abaixo e explique o que é XML.

Códigos de erro da NF-e Brasileira:

1. 204;
2. 100;

3. 237;
4. 290;
5. 539.

Resumo

Nesta competência você identificou os passos para fechar uma venda: o contato inicial, a prospecção, prospecção qualificada, cliente em negociação e fechamento de vendas são os passos a serem percorridos para uma venda bem sucedida. Você também aprendeu que a nota fiscal eletrônica faz parte do dia a dia das empresas e que é parte fundamental para o fechamento de uma venda. Através do programa Emissor de NF-e foi possível entender como emitir uma nota com sucesso. Também foi possível identificar a existência de várias mensagens de erro, utilizadas quando uma nota não é emitida corretamente, assim como existem arquivos XML (Linguagem Extensível de Marcação Genérica), que é o resumo digital da NF-e. E por fim, no estudo desta competência você aprendeu que Orçamento é a descrição de itens que permite que o cliente identifique os preços dos produtos sem a necessidade de adquiri-los, e Ordem de Serviço (OS) é a autorização do serviço já negociado.

Autoavaliação

01. Identifique dois passos necessários para que o público-alvo seja identificado corretamente numa futura negociação:
 - a) Negociação com o cliente e prospecção;
 - b) Argumentação e convencimento;
 - c) Prospecção e prospecção qualificada;
 - d) Contato inicial e convencimento.

02. Identifique dois objetivos que a NF-e brasileira buscou resolver em sua implantação.
 - a) Diminuir os custos de implantação e aumentar a fiscalização;
 - b) Automatizar a cobrança de impostos e demitir funcionários;
 - c) Diminuir o tempo de digitação e arrecadar mais impostos;

d) Simplificação de obrigações e aumentar a confiabilidade dos dados.

03. No programa de Nota Fiscal eletrônica da Secretaria da Fazenda existem vários erros que podem surgir em sua emissão. Marque a alternativa que indica como esse erro pode ter surgido;

- a) Esquecimento de digitação de produtos;
- b) Duplicidade de numeração;
- c) Empresa em dia com os impostos;
- d) Não houve lançamento de “Contas a Receber”.

04. Quando a NF-e se encontra no banco de dados da SEFAZ, significa que ela está:

- a) Rejeitada;
- b) Denegada;
- c) Cancelada;
- d) Autorizada.

05. Qual a função que devo utilizar para tornar mais rápido o lançamento de uma venda no sistema CRONOS?

- a) Cadastro de Produtos;
- b) Automatização de NF-e;
- c) Código do Produto;
- d) Ler Pedido.



Competência 05

Gerir os sistemas

de gestão de RH, Patrimônio e Contábil

Gerir os sistemas

de gestão de RH, Patrimônio e Contábil

O ambiente empresarial requer vários dispositivos de controle, pois a falta de informação e organização pode levar a empresa a multas. Nas três áreas, RH, Patrimônio e Contábil, sistemas de ERP assumem muito bem suas funções, exercendo seu alto poder de organização e confiabilidade nos dados, pois todos eles precisam ser homologados e autorizados pelas entidades fiscais competentes, o que tornam os mesmos ainda mais necessários.

Uma indústria que possui 100 funcionários, por exemplo, está inserida em um regime tributário e possui vários patrimônios, como veículos, terrenos, maquinários etc. Assim, como irá administrá-los com eficiência? Para isso, cada um desses departamentos tem um importante papel no gerenciamento e controle dos dados trabalhados, pois, como foi dito anteriormente, são bastante fiscalizados e qualquer erro de declaração ou cálculo de imposto pode ocasionar multas altíssimas podendo prejudicar a empresa.



Querendo mais

Todas as empresas, quando são formalizadas, possuem um regime tributário, e cada uma delas com suas particularidades de controle e regras, do contrário podem ser destituídas de sua posição e ficar inadimplentes, impossibilitando a mesma de vender. Saiba mais sobre o regime tributário consultando o portal: <<http://www.portaltributario.com.br/>>.

Adquirir um sistema de ERP para administração desses setores é antes de tudo uma obrigação para empresas e contadores, pois a confiabilidade dos dados, a rapidez e o compartilhamento de informações com a utilização de um sistema torna o trabalho e ambiente

empresarial muito mais seguro e melhor de se gerir. Para representar o exemplo citado acima, utilizaremos o sistema da empresa “Fortes Informática”, bastante conhecida nacionalmente no gerenciamento de situações desta natureza.



Querendo mais

[[“A Fortes Informática, é uma empresa pertencente ao Grupo Fortes de Serviços, que atua há mais de 20 anos na área de tecnologia da informação, desenvolvendo soluções em software”. Para mais detalhes sobre a empresa Fortes Informática e obter informações sobre os sistemas de ERP que a mesma possui, acesse a sua página na Internet: <<http://www2.fortesinformatica.com.br/>>.

Para iniciar a folha de pagamento é necessário, antes, conhecer (ou entender) a função do departamento de Recursos Humanos nas empresas. Podemos dizer que a área de recursos humanos é responsável pelo recrutamento, seleção, treinamento, desenvolvimento, manutenção, controle e avaliação dos funcionários de uma empresa. Assim, pode-se considerar que a existência do setor de RH nas empresas está diretamente relacionada à efetividade do trabalho dos funcionários, implicando, também, na qualidade dos serviços prestados pela organização (CHIAVENATO, 1981).

Processo 1 – Folha de Pagamento

A folha de pagamento é a rotina desta área mais utilizada pelas empresas, pois define os rendimentos dos trabalhadores com todos os encargos necessários para garantir os direitos e deveres dos mesmos. A folha sintetiza o salário base acrescentando todos os encargos, como o salário família, gratificações, horas extras e adiantamentos de salário. Veja abaixo uma tela de cadastro de funcionários do sistema de ERP:

Figura 21 – Tela Cadastro de Empregados (Inclusão)

Fonte: Sistema Fortes Informática (2014).

Observe que existem vários campos a serem preenchidos dos quais não pode existir cadastro sem eles, tais como:

- Nome do empregado;
- Número de identificação (RG e CPF);
- Dados contratuais;
- Numero do PIS (Programa de Integração Social);
- Número de Carteira de Trabalho.

Estas são informações exclusivas do Setor de Pessoal e que devem ser coletados para que o cadastro fique completo, pois todos estes dados serão integrados com órgãos fiscalizadores e não devem conter erros. Por isso, todos os 100 cadastros de funcionários devem estar inseridos completamente. Todos os atributos inerentes à ocupação também devem ser registrados, como a classificação de ocupação do funcionário, por exemplo, cadastrar a ocupação “Bioquímico” no sistema para vincular ao funcionário.



Curiosidade

Você sabia que todas as profissões do mercado possuem uma numeração de cadastro? Todas as numerações de cada profissão podem ser encontradas no site do Ministério do Trabalho e podem ser consultadas a qualquer momento.

Outros dados importantes também devem ser observados para que a folha de pagamento possa ser gerada. Abaixo segue uma imagem que simplifica as áreas de cadastro necessárias para concluir esta operação.



Figura 22 – Fluxograma cadastro de funcionários

Fonte: autoria própria (2015).

Finalizado o cadastro de funcionário e todas as suas vertentes, podemos iniciar a folha de pagamento. Neste processo, devem ser informados todos os acréscimos, como horas extras, gratificações, comissões, suspensões de empregado, faltas e tantos outros motivos para acréscimo ou decréscimo dos mesmos. Abaixo segue exemplo de uma folha de pagamento finalizada:

Pré-visualização									
Imprimir		Salvar		Enviar		Fechar		Página 2 de 2	
Cargo: GERENTE DE VENDAS									
		011 Salário-Base		31 dia(s)		3.000,00			
		310 INSS		11%		330,00			
		311 IRRF		7,5%		66,17			
		312 Contribuição Sindical				1.100,00			
						3.000,00		1.496,17	
						FGTS: Líquido a receber:		1.503,83	
Data: / /		Assinatura: _____							
Admissão	Dep.	Filhos	Hr/mês	Sal. Cont.	BC-INSS	BC-FGTS	BC-IRRF		
01/06/XXX5	0	0	220	3.000,00	3.000,00	3.000,00	2.670,00		
000011 SANDRA ALVES DA SILVA									
Cargo: VENDEDOR(A)									
		011 Salário-Base		31 dia(s)		1.090,00			
		310 INSS		8%		87,20			
		312 Contribuição Sindical				399,67			
						1.090,00		486,87	
						FGTS: Líquido a receber:		603,13	
Data: / /		Assinatura: _____							
Admissão	Dep.	Filhos	Hr/mês	Sal. Cont.	BC-INSS	BC-FGTS	BC-IRRF		
01/04/XXX1	0	0	220	1.090,00	1.090,00	1.090,00			
Total Geral (6 empregados)									
		011 Salário-Base				8.482,00			
		310 INSS				858,56			
		311 IRRF				132,34			
		312 Contribuição Sindical				3.110,06			
						8.482,00		4.100,96	
						FGTS: 0,00		Líquido a receber: 4.381,04	
						BC-INSS: 8.482,00		BC-FGTS: 8.482,00	

Figura 23 – Tela Folha de Pagamento

Fonte: Sistema Fortes Informática (2014).

Processo 2 – Gestão do Patrimônio

Conheceremos agora uma importante rotina dos administradores, a gestão do patrimônio. Pelo nome já se define, é a gestão de todos os bens da empresa, controlada ou operacionalizada pela contabilidade. Vejamos a definição de patrimônio:

Patrimônio é o conjunto de bens, direitos e obrigações vinculado a uma pessoa ou a uma entidade. É o objeto de estudo da contabilidade. Abrange tudo aquilo que a pessoa tem (bens e direitos) e tudo aquilo que a pessoa deve (obrigações). Do ponto de vista contábil, são considerados apenas os bens, direitos e obrigações que podem ser avaliados em moeda (Fonte: <<http://www.socontabilidade.com.br/conteudo/patrimonio.php>>).

Na gestão do patrimônio, fazem parte da contabilidade dois grupos de componentes de controle, que são os “Ativos” e os “Passivos”, os quais constituem todos os bens da empresa: dinheiro em caixas e bancos; obrigação com fornecedores; capital social e tantos outros componentes das empresas, e a função desta divisão é medir o grau de eficiência, fluxo, riqueza ou capacidade de pagamento das empresas através de um relatório chama-

do “Balanço Patrimonial”, onde todos os dados estão agrupados. Observe na tela abaixo uma demonstração simplificada deste relatório:

ATIVO	PASSIVO
Ativo Circulante Disponível (caixas e bancos) Duplicatas a receber Estoque	Passivo Circulante
Realizável a Longo Prazo	Exigível a Longo Prazo
Ativo Permanente Imobilizado	Patrimônio Líquido

BALANÇO PATRIMONIAL

Figura 24 – Balanço Patrimonial

Fonte: <<http://br.monografias.com/trabalhos3/gestao-caixa-corrente-envio-aporte/image003.jpg>>.
Acesso em: 02 jul. 2015.

Conforme esta imagem, você pode observar que existe um campo dentro do “Ativo”, no subgrupo “Ativo Permanente” chamado “Imobilizado”, nele todo o bem móvel e imóvel da empresa se agrupa e é contabilizado financeiramente, e esta competência explica como funciona a gestão deste campo.

Devido à quantidade de bens que a empresa possui, sejam veículos, terrenos ou maquinários, a contabilização dos mesmos necessita ser feita pelo fato de existir depreciação, movimentação, transferência ou aquisição de novos bens. Dessa maneira, o valor da empresa precisa ser atualizado para saber quanto de fato ela vale como um todo.

No módulo FORTES PATRIO do Sistema da “Fortes Informática” pode ser feita esta atualização com eficiência e controle; mas antes é necessário realizar um inventário dos bens da empresa. Neste caso, estaremos nos limitando ao controle dos bens tangíveis, aqueles que podem ser contados ou “tocados”, e após o levantamento será realizado o cadastro de cada um deles. Segue abaixo a rotina e a tela de inserção de dados:

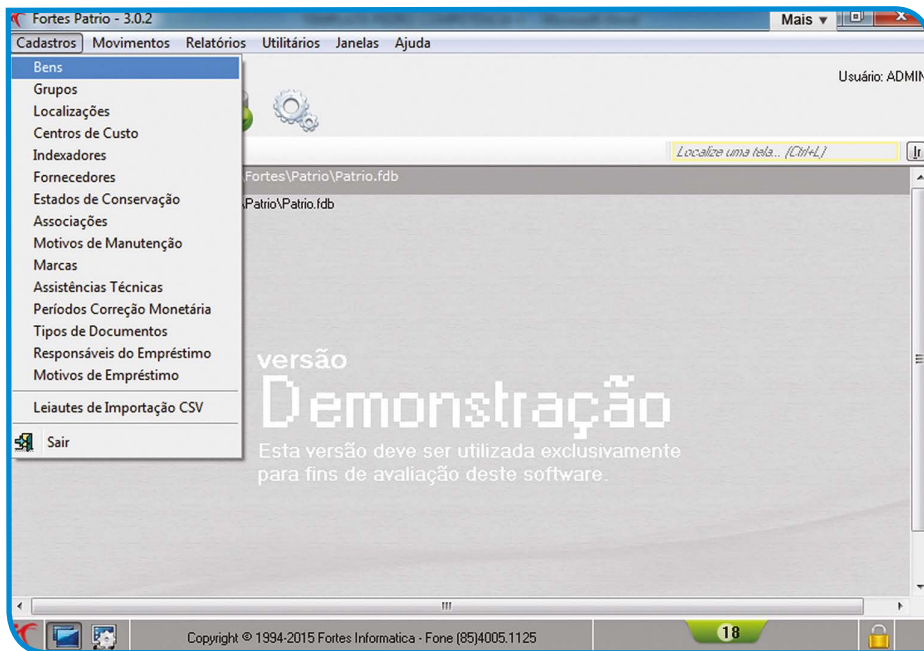


Figura 25 – Tela Fortes Pátrio – Cadastros (Bens)

Fonte: Sistema Fortes Informática (2014).

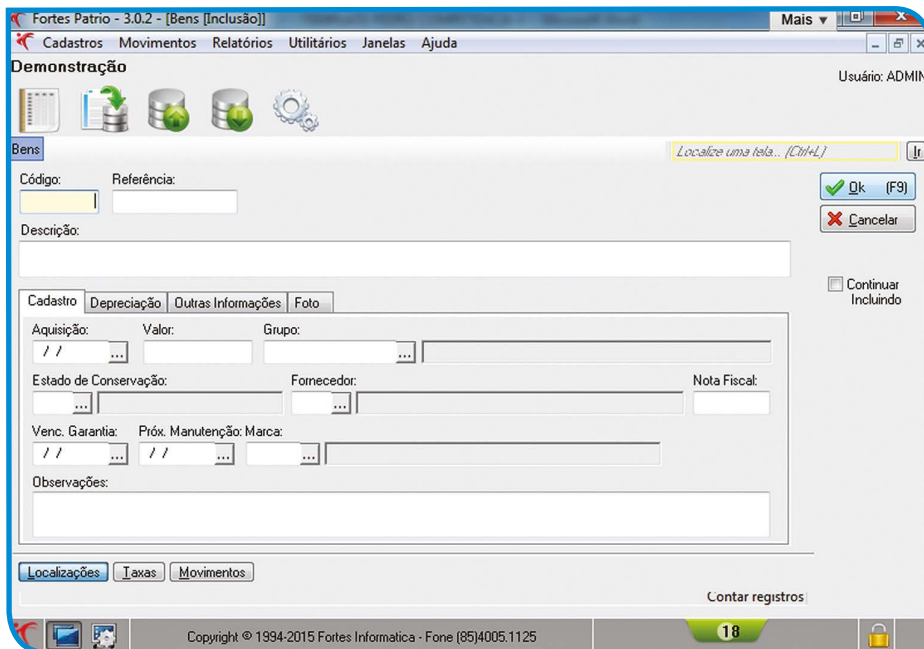


Figura 26 – Tela Fortes Pátrio – Bens (Inclusão)

Fonte: Sistema Fortes Informática (2014).

Observe que todos os dados de inserção da figura 26 visam o controle, a classificação, o fornecedor, garantia e taxa de depreciação, isto é, a taxa de juros que é utilizada para subtrair o valor do bem com o tempo, como a depreciação de um carro, por exemplo. Mas observe também que há um campo chamado “Grupo”, o qual pode classificar mais detalhadamente cada produto pela sua categoria ou família, o que ajuda futuramente em um relatório mais rico.

Na próxima rotina veremos como é feito o registro de uma manutenção em uma máquina que estava com defeito, e é importante que seja feito para registrar o valor pago com o conserto para constar no histórico deste produto, bem como atualizar a depreciação do mesmo. Observe na tela a seguir onde esta atualização foi feita:

Fortes Pátrio - 3.0.2 - [Manutenção [Inclusão]]

Usuário: ADMIN

Manutenção

Envio

Bem: 1 ... NOBREAK MICROSOL STAY 700 AUT

Assistência: 1 ... EMPRESA TECNICA TESTE

Motivo: 2 ... Corretiva

Data Envio: 01/01/2015 Prev. Retorno: 07/01/2015

Observação de Envio: PRODUTO NÃO SEGURA A CARGA

Retorno

Valor: 200,00 Data de Retorno: 10/01/2015 Data Garantia: 10/07/2015

Observação de Retorno:

Copyright © 1994-2015 Fortes Informática - Fone (85)4005.1125

18

Figura 27 – Tela Fortes Pátrio – Manutenção (Inclusão)

Fonte: Sistema Fortes Informática (2014).

Como todo sistema de ERP, cada ação do usuário é armazenada e sempre é utilizada para relatórios futuros, neste caso, iremos à aba de “Relatórios” e será retirada uma simplificação de todos os itens cadastrados até o momento.

Pré-visualização

Imprimir Salvar Enviar Echar de 1 105%

Razão Geral Pag.: 1 de 1

Licenciado para: ADMIN
 Empresa: Empresa Demonstração Ltda - 00.000.002/XXX1-80 Fortes Patrio
 Período: 01/01/0005 a 01/01/0005

Data	Histórico	Valor	Saldo
*** VERSÃO PARA TREINAMENTO - SEM VALOR FISCAL ***			
Grupo: 04 - MÓVEIS E UTENSÍLIOS			
Bem: 2 - ARMARIO P/ ARQUIVO C/ PORTAS CORREDICA			
Principal		Saldo Anterior (31/12/0004):	2.790,00
Depreciação		Saldo Anterior (31/12/0004):	2.208,75
31/01/0005	Quota de depreciação do período	23,25	2.232,00
Bem: 7 - CADEIRA FIXA COR GRAFITE			
Principal		Saldo Anterior (31/12/0004):	38,70
Depreciação		Saldo Anterior (31/12/0004):	30,40
31/01/0005	Quota de depreciação do período	0,32	30,72
Bem: 8 - CADEIRA FIXA COR GRAFITE			
Principal		Saldo Anterior (31/12/0004):	38,70
Depreciação		Saldo Anterior (31/12/0004):	30,40
31/01/0005	Quota de depreciação do período	0,32	30,72

Figura 28 – Tela Fortes Pátrio - Relatório

Fonte: Sistema Fortes Informática (2014).

Também podemos retirar outro relatório descritivo, mas desta vez por gráfico. Esta ferramenta pode ser muito útil, pois explica de maneira simples qual o grau de porcentagem de cada item lançado no total. Observe:

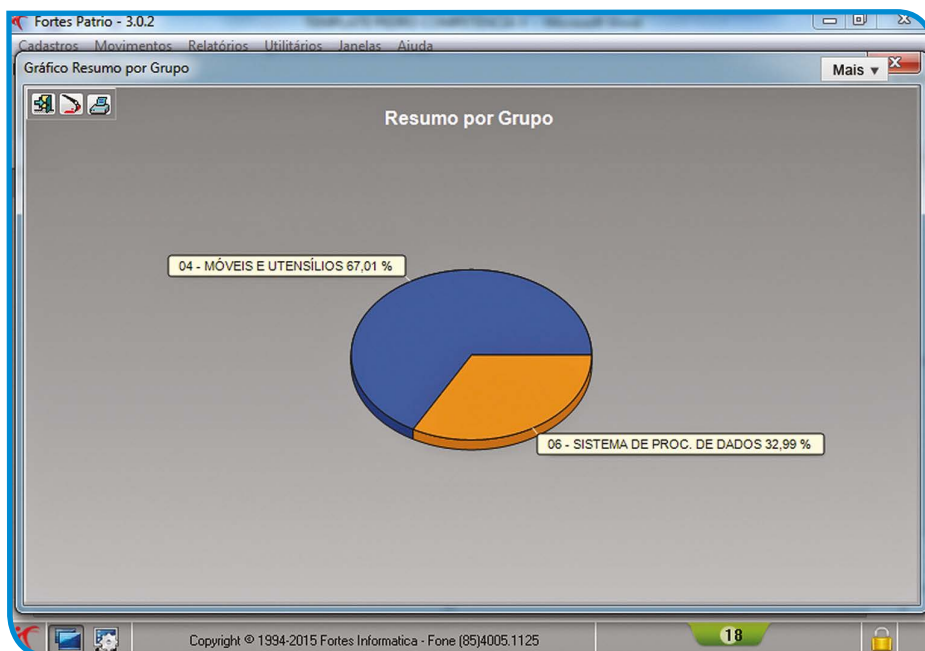


Figura 29 – Tela Fortes Pátrio - Gráfico resumo por grupo

Fonte: Sistema Fortes Informática (2014).

Processo 3 – Gestão Contábil

Vamos inicialmente à definição de contabilidade: contabilidade é a ciência das contas comerciais, com o registro sistemático e detalhado da receita e da despesa de uma empresa. Trata-se do serviço que registra todas as movimentações da empresa a fim de realizar controles fiscais e gerenciais aumentando seus rendimentos e medindo seu desempenho, por isso, os sistemas contábeis são sistemas de ERP mais descritivos e ricos. E por interagir com a parte fiscal da empresa, precisam obedecer todas as regras impostas pela legislação no envio de arquivos à Secretaria da Fazenda e prestação de contas das empresas.

No sistema de ERP contábil costuma-se, muitas vezes, lidar com dados que foram digitados de outros módulos. Por exemplo, uma nota fiscal que foi lançada pelo auxiliar de depósito pode ser vista pelo setor contábil, podendo ser validada esta numeração junto a SEFAZ do estado e ser solicitado o arquivo XML do fornecedor para prestar contas com o órgão fiscalizador; e assim, manter a transparência na relação com a empresa. Mas também existe a funcionalidade de lançar estas notas uma a uma, seja manualmente ou lendo o arquivo XML.

A diferença entre o lançamento feito no módulo de estoque para o fiscal é que no módulo contábil ela ganha mais informações descritivas da nota com relação aos impostos e tem um foco na prestação de contas e análise dos dados fiscais com muito mais eficiência. Para empresas que possuem sistemas tributários diferentes do Simples Nacional, a contabilidade é muito mais rígida e descritiva, e todos os saldos e contas de toda a natureza devem ser acertados neste módulo. Saldos de estoque fiscal, saldos de conta e banco, devem ser escriturados e repassados para os órgãos fiscalizadores nos prazos e perfeitamente coerentes, por isso a contabilidade de hoje em dia é, praticamente, dependente destes sistemas.

Para resolver alguns dos problemas da contabilidade continuaremos a usar o sistema “Fortes Contábil”, e exemplificaremos como funciona o lançamento de notas e alguns dos relatórios contábeis mais utilizados. Como dito anteriormente, os sistemas contábeis administram o “Ativo” e o “Passivo” das empresas, e todos os lançamentos são feitos conforme esta premissa. Na imagem abaixo observe onde está sendo feito o lançamento em uma destas contas.

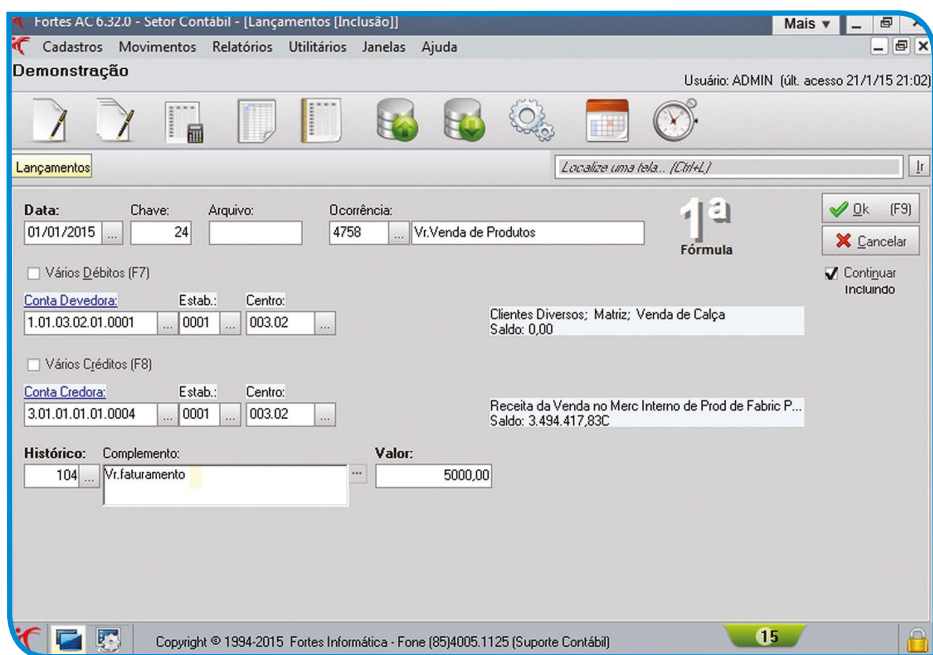


Figura 30 – Tela Fortes - Setor Contábil (Lançamentos - Inclusão)

Fonte: Sistema Fortes Informática (2014).

Para entender este lançamento é preciso esclarecer um dos conceitos contábeis: o “Método das Partidas Dobradas”, nele tem que, para cada lançamento de conta a crédito, gerar um de igual valor em outra conta a débito, ou seja, não existe um crédito sem que outra conta tenha sido deduzida.

Vejamos um exemplo: se existe uma conta chamada “Mercadorias” no Ativo da empresa e outra conta chamada “Banco do Brasil”, também no Ativo, quando fazemos a operação “Compra de Mercadoria a Vista”, estamos retirando, R\$10.000,00 do ativo “Banco do Brasil” e aumentando o ativo “Mercadorias”. Portanto, não existe ativo sem passivo. Com isso podemos entender como funcionam os lançamentos em sistemas contábeis.

Neste mesmo exemplo, temos ainda, uma operação chamada “Venda de Produtos”, que no sistema está nomeado como “ocorrência”, e vemos logo abaixo que a conta devedora é a conta “Clientes”, e a credora a conta “Receita de Vendas no Mercado Interno”, sempre partindo do princípio abordado conforme dito anteriormente.

O resumo destes lançamentos se chama “Relatórios Contábeis”, e neles podemos calcular vários índices de rendimento, assim como podemos saber o resultado da empresa, que se chama DRE (Demonstração de Resultados). Logo abaixo temos imagens que descrevem o caminho no ERP e um DRE de uma empresa. Observe:

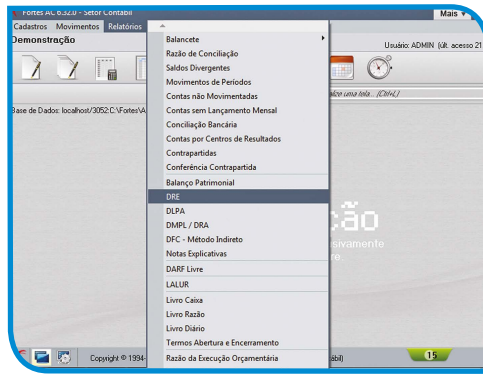


Figura 31 – Tela Fortes - Setor Contábil – Relatórios (DRE)

Fonte: Sistema Fortes Informática (2014).

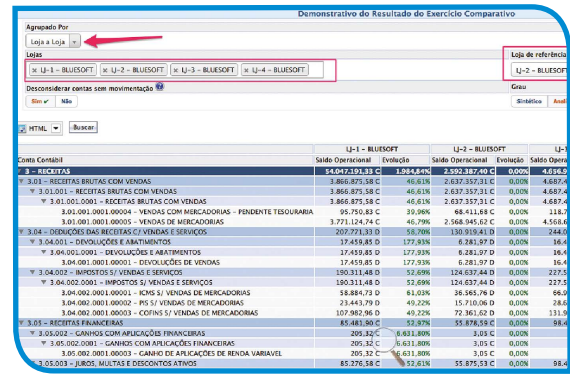


Figura 32 – Tela demonstrativo de resultado

Fonte: Sistema Fortes Informática (2014).

Outra importante rotina que também pode ser encontrada na imagem acima é o “Balancete Patrimonial”, muito usado por contadores para medir índices de eficiência da empresa, como já explicado. Veja um exemplo deste relatório.

ATIVO	PASSIVO
ATIVO CIRCULANTE	PASSIVO CIRCULANTE
DISPONÍVEL	VALORES EXIGÍVEIS A CURTO PRAZO
BENS NUMERÁRIOS	CONTAS A PAGAR
CAIXA 81.024,34 D	FORNECEDORES DIVERSOS 41.128,54 C
DEPÓSITOS BANCÁRIOS	CONVENIOS A PAGAR 75.150,89 C
CAIXA E. FEDERAL C/C 0311-1 608,73 D	SEGUROS 10.979,29 C
BANCO DO BRASIL C/C 1276-9 9,43 D	MENSALIDADE SINDICAL 737,22 C
VALORES REALIZÁVEIS A CURTO PRAZO	CONVENIOS REF. OPERADORAS 589.000,00 C
CONVENIOS A RECEBER	OBRIGAÇÕES TRABALHISTAS
CONVENIOS 237.848,92 D	SALÁRIOS A RECOLHER 14.523,72 C
SEGUROS 29.680,41 D	PROCESSOS TRABALHISTAS 257.150,04 C
VALORES A RECEBER CONVENIOS 589.000,00 D	OBRIGAÇÕES FISCAIS E SOCIAIS A RECO
OUTROS CRÉDITOS	IR-FONTE A RECOLHER 15,32 C
ADIANTAMENTO A FUNCIONARIO 29.281,12 D	FGTS A RECOLHER 222,86 C
ATIVO PERMANENTE	INSS A RECOLHER 2.359,91 C
IMOBILIZADO	PASSIVO EXIGÍVEL A LONGO PRAZO
BENS	VALORES EXIGÍVEIS A LONGO PRAZO
MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS 36.696,20 D	PARCELAMENTOS E EMPRÉSTIMOS
COMPUTADORES E PERIFÉRICOS 21.491,76 D	PARCELAMENTO INSS 806,95 C
MÓVEIS E UTENSÍLIOS 54.325,48 D	PATRIMÔNIO LÍQUIDO
IMÓVEIS 326.851,65 D	SUPERAVIT/DEFICIT ACUMULADO
(-) DEPRECIAÇÃO ACUMULADA	SUPERAVIT ACUMULADO
(-) DEP. ACUM. IMOBIL. EM ANDAMENTO 170.415,26 C	SUPERAVIT ACUMULADO 222.751,58 C
(-) DEPREC ACUM MÁQUINAS E EQUIP. 5.802,47 C	
(-) DEPREC ACUM MÓVEIS E UTENSÍLIO 5.229,04 C	
(-) DEPR. ACUM. SIMÓVEIS 10.538,95 C	
TOTAL DO ATIVO..... 1.214.832,32 D	TOTAL DO PASSIVO..... 1.214.832,32 C

Figura 33 – Balancete Patrimonial

Fonte: Sistema Fortes Informática (2014).



Atividade 01

Com base no estudo desta competência, responda: é possível gerir as informações de Contabilidade, Patrimônio e Recursos Humanos sem sistemas gerenciais de informática? Justifique sua resposta citando a

importância de cada um destes setores e recomende pelo menos 3 sistemas de contabilidade brasileiros.

Resumo

Nesta competência, você reconheceu a importância do setor de Recursos Humanos na administração de pessoal, da gestão de Patrimônio na contabilização de todos os bens tangíveis e intangíveis da empresa, e da Contabilidade, que realiza todos os cálculos e mede a eficiência da empresa a nível gerencial e a nível fiscal. Identificou ainda que nestes três departamentos os sistemas de ERP são quase vitais para melhor gerenciar os processos, devido à quantidade de fiscalizações e informações a serem integradas e conferidas por órgãos fiscais. E por fim você conferiu que os sistemas contábeis se utilizam do “Método de Partidas Dobradas” como base para a inserção de novos dados, e esse método consiste na teoria de que, todo crédito em uma conta de resultado no balanço patrimonial origina um débito do mesmo valor em outra conta, ou seja, não existe crédito sem débito.

Autoavaliação

01. Qual das alternativas abaixo melhor define o departamento de Recursos Humanos?
- a) Departamento responsável por contratar e demitir funcionários, realizar a folha de pagamento e punir os empregados;
 - b) Departamento que realiza treinamentos e contrata pessoas;
 - c) Setor que dinamiza os funcionários os treina e seleciona novos funcionários;
 - d) Setor que recruta, seleciona e desenvolve funcionários, e está relacionado à efetividade destes nas empresas.
02. Qual o item essencial para o cadastro de funcionários e que não pode ser finalizado sem ele?
- a) Cargo;
 - b) Experiências anteriores;
 - c) PIS;

d) Carta de recomendação.

03. Que nome se dá ao relatório contábil que através dele se mede o grau de eficiência, fluxo e riqueza das empresas?

- a) DRE;
- b) Balanço patrimonial;
- c) Ativo imobilizado;
- d) Passivo circulante.

04. Na gestão do patrimônio, qual o nome que se dá quando um item perde valor com o tempo?

- a) Desvalorização;
- b) Depreciação;
- c) Descaracterização;
- d) Desvinculação.

05. Qual das alternativas abaixo se aproxima da definição do “Método de Partidas Dobradas” utilizada nos sistemas contábeis?

- a) LANÇAMENTO ATIVO > LANÇAMENTO PASSIVO;
- b) LANÇAMENTO PASSIVO < LANÇAMENTO ATIVO;
- c) LANÇAMENTO ATIVO = LANÇAMENTO PASSIVO;
- d) As três acima estão corretas.



Competência 06

Operacionalizar
a gestão financeira

Operacionalizar

a gestão financeira

Não é de hoje que a área financeira é uma das mais analisadas, revisadas e interessantes para os gestores, pois quanto mais informação desta competência, mais sucesso terá em seu empreendimento. Mas com o desenvolvimento do ERP nas finanças, podemos observar cargos mais definidos e processos de controle mais efetivos, por isso devemos olhar as finanças com mais profundidade, porque justamente é isso que possibilita o ERP.

Vamos imaginar a rotina de um operador de finanças, em que seu chefe lhe entrega um relatório de movimento de caixa que deve ser lançado no sistema. Como poderiam ser integradas as rotinas de um operador de caixa? Podemos responder essas perguntas utilizando o sistema CRONOS, que foi escolhido para apresentar estes casos.

Processo 1 – Lançamento de contas a pagar e a receber

Para desenvolver esta competência é necessário descrever o motivo de existir o controle destes lançamentos, que embora pareça evidente, necessita de explicação. Todos os empresários requerem informações financeiras, principalmente para as tomadas de decisões, e esses dados são obtidos dos registros financeiros, ou mais especificamente, do fluxo de caixa.

Faz-se necessário entrar neste conceito para entender como os sistemas de ERP são construídos, e o “Módulo Financeiro” parte deste princípio, de que todos os lançamentos devem coexistir para serem agrupados conforme sua natureza, seu tempo ou prazo e sua finalidade. O fluxo de caixa agrupa todas as obrigações em um único relatório a fim de prever se o saldo disponível no futuro, recebendo os créditos, poderão fazer frente às obrigações ao longo do tempo.

Esta ferramenta é extremamente útil aos administradores, pois é possível prever **déficits** de caixa e agir de acordo para corrigi-lo. O fluxo de caixa se limita aos saldos, obrigações, direitos, ao tempo de cada um deles, a classificação e ao histórico. Outros dados



Déficit: é o que falta para preencher certo valor ou quantidade numérica ou para completar uma conta (Fonte: adaptado do Dicionário eletrônico Houaiss da Língua Portuguesa 3.0, 2009).

são armazenados para outros relatórios, isto é, o fluxo de caixa por si só não dá todas as informações necessárias, mas o conjunto de informações digitadas pelo operador pode construir outros relatórios, como o Plano de Contas, por exemplo. Com isso, podemos iniciar a rotina de contas a pagar no sistema de ERP do CRONOS.

ID	Filial	Código	Cliente / Fornecedor	Pag / Rec	Data / Usuário Operação
19811	01	F00073		Pagal	17/10/2011 09:40:34 claudia

Tipo Documento	N° Documento	N° Boleto	Impresso	DV	Portador	Remessa
DESPESAS	32130971 SET/11				DUPLICATA	

Data Emissão	Data Vencimento	Vt.Nominal	Vt.Desconto	Vt.Acrescimo	Vt.Extra	Vt.IPI	Vt.ICMS Sub	Vt.Liquido	Retorno
07/10/2011	07/10/2011	43,50						43,50	

Funcionário Responsável	Comissão	Observações	Competência	Extrato
CLAUDIA			10 / 2011	<input checked="" type="checkbox"/> Contábil

Previsão de Baixa	Data da Baixa	Vt.Devolução	Vt.Nota Crédito	Vt.Baixado	Vt.Multa	Vt.Juros Mora	Conta/Caixa
17/10/2011				R\$ 43,50			BRADESCO

Baixa efetuada em 16/10/2011 09:48:21 por CLAUDIA

Figura 34 – Tela do sistema CRONOS – Financeiro

Fonte: Olympus Tecnologia (2013).

Observe que nesta tela temos alguns dados importantes que não podem deixar de ser preenchidos:

- Nome do cliente/fornecedor;
- Filial;
- Portador;
- Valor;
- Histórico;
- Plano de contas;
- Data inicial/data de vencimento;
- Centro de custo.

O histórico é um campo de cada inserção de dados financeiro que deve ser alimentado obrigatoriamente, pois é neste momento que a descrição da ocorrência deve ser feita. Como exemplo, temos a imagem acima, que descreve uma conta de telefone que ainda falta digitar o histórico para que o mesmo possa ser finalizado.

Observe que existem dois conceitos antes não abordados, o Plano de Contas e o Centro de Custo, ambos, extremamente necessário informar no lançamento para melhor classificação e alocação dos custos. Cada lançamento que foi efetuado no módulo de estoque quando fizemos o Contas a Pagar da nota fiscal de compra, aparece para ser consultado neste módulo, por isso estas funcionalidades (plano de contas e centro de custos) somente são encontradas neste módulo.



Importante

O Plano de Contas é uma ferramenta de classificação de lançamentos financeiros que permite o agrupamento das contas por categoria, que podem ser construídos conforme o critério da empresa, pois não existe estrutura fixa.

Por exemplo: se fizermos um lançamento de compra de matéria-prima e finalizarmos este lançamento gerando o financeiro da NF-e e, em seguida, no módulo financeiro, fizermos a averiguação deste lançamento adicionando seu 'Plano de Contas e seu Centro de Custo, isso geraria informações de extrema importância para a classificação de custo da empresa. Com isso, podemos obter a informação completa desta operação, desde a origem, para onde foi estocada, a sua condição de pagamento, prazo, histórico e sua classificação nos grupos financeiros.

A seguir, observe a árvore do Plano de Contas e um centro de Custo de uma empresa fictícia:

Código	Denominação	Tipo	Gerar Conta Func.	Inativo	ID	Cód. Contab.
01.10.	DESPESAS OPERACIONAIS	Sintética	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		24
01.10.01.	DESPESAS C/ PESSOAL	Sintética	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		25
01.10.02.	DESPESAS ADMINISTRATIVAS	Sintética	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		35
01.10.02.001	Telefone/Fixo e Internet	Despesa	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		35
01.10.02.002	Água	Despesa	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		37
01.10.02.003	Energia	Despesa	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		39
01.10.02.004	Aluguel do Imóvel	Despesa	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		39
01.10.02.005	Material de Expediente	Despesa	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		40
01.10.02.006	Contabilidade	Despesa	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		43
01.10.02.007	Serviços Prestados PF	Despesa	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		44
01.10.02.008	Informática	Despesa	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		150
01.10.02.010	Serviços de Segurância	Despesa	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		93
01.10.02.011	Cursos	Despesa	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		95
01.10.02.012	Despesas com Transporte de Documentos e Cobrança	Despesa	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		148
01.10.02.013	Embalagem e Custas Cartões	Despesa	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		93
01.10.02.014	Material de Limpeza	Despesa	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		140
01.10.02.015	Contribuição e Legislação	Despesa	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		388
01.10.02.016	Doações/contribuições	Despesa	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		152
01.10.02.017	Manutenção do Imóvel	Despesa	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		141
01.10.02.018	Telefone Móvel	Despesa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		350
01.10.02.019	Plano de Saúde	Despesa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		350
01.10.02.020	Contribuições	Despesa	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		185
01.10.02.026	Plano de Dados e Conectividade	Despesa	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		225
01.10.02.027	Advocacia	Despesa	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		229
01.10.02.028	Consultoria	Despesa	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		231
01.10.02.029	Manutenção de Equipamentos	Despesa	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		232
01.10.02.031	Código de barras	Despesa	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		233

Figura 35 – Tela plano de contas gerencial

Fonte: Olympus Tecnologia (2013).

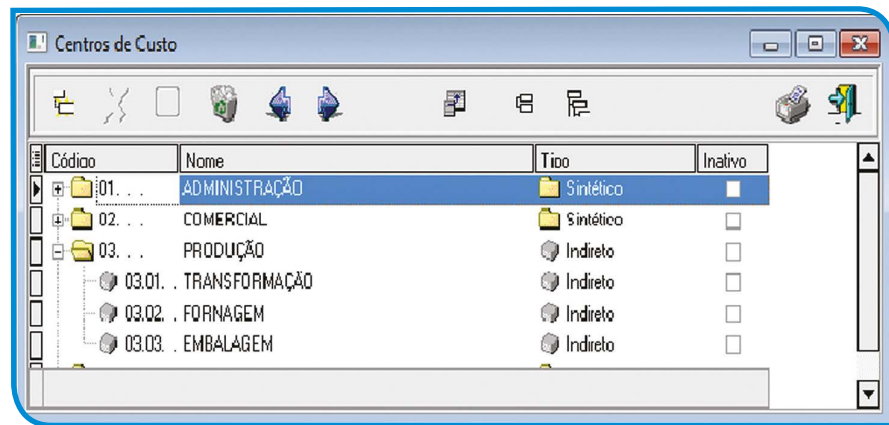


Figura 36 – Tela Centro de Custo

Fonte: Olympus Tecnologia (2013).

Todo operador de sistema financeiro precisa entender que cada detalhe faz diferença para identificação dos dados no ERP para que os relatórios fiquem mais completos, e o gestor saiba exatamente o que aconteceu com as contas e com qual propósito.



Importante

Centro de Custo pode ser definido como uma área dentro do sistema financeiro que permite serem inseridos os lançamentos financeiros com os seus respectivos Planos de Conta para uma determinada finalidade, normalmente sendo especialmente criados para auxiliar nos custos da empresa.

Podemos então voltar à tela de inserção da conta de telefone e definir os seguintes passos para finalização do lançamento financeiro no sistema CRONOS:

1. Cadastrar os dados iniciais do lançamento, como: nome do cliente, vencimento, da compra ou venda seguida de seu histórico;
2. Cadastrar o Plano de Contas do lançamento;
3. Indicar o Centro de Custos.



Importante

Lembre-se: nos sistemas de ERP existem vários módulos, e não necessariamente teremos vendas e financeiro juntos, mas todo e qualquer lançamento cadastrado pelo pessoal de vendas que for faturado pode ser enxergado no módulo financeiro. Muitas vezes temos por obrigação reanalisar estes lançamentos para que sejam acrescentadas as informações descritas nesta competência para gerar informações mais completas.

Processo 2 – Rotinas de Caixa e Tesouraria

O operador de ERP não deve limitar-se especificamente aos processos do sistema, ele precisa entender as razões de cada lançamento, assim poderá ser mais criterioso e atento em seu trabalho.

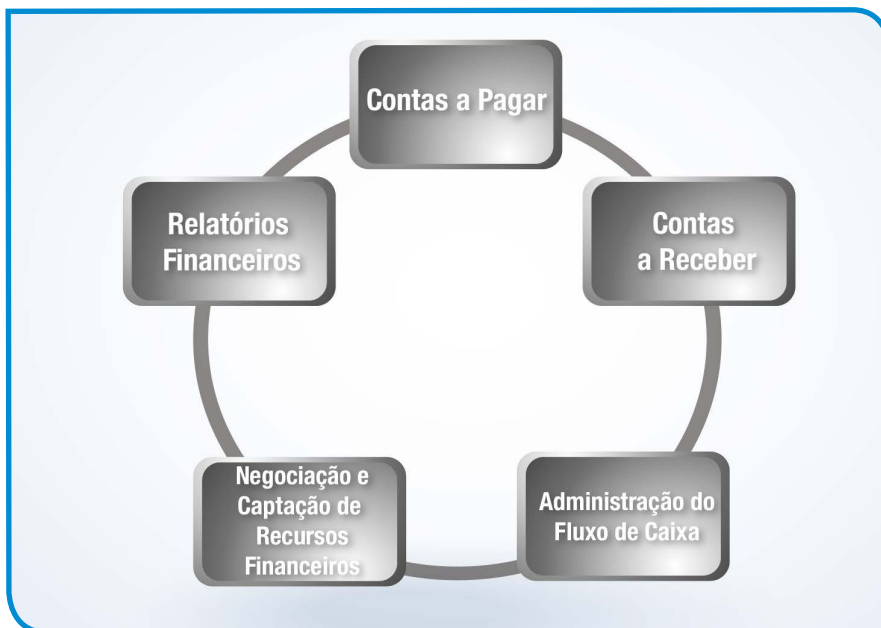


Figura 37 – Fluxograma Fluxo de Caixa

Fonte: autoria própria (2015).

Como você pode perceber o processo descrito a partir da imagem acima é o contas a pagar e a receber, e um operador de ERP possui mais atribuições e uma delas é a administração do fluxo de caixa. No sistema CRONOS cada lançamento é feito corretamente com

seus devidos prazos e classificações, podendo ser encontrado na aba de relatórios em que é possível pedir um fluxo de caixa cadastrando o período desejado. Por exemplo: de 03/03/2015 a 15/05/2015, e então teremos, com base nos saldos atualizados e lançamentos feitos, a previsão de cobertura de caixas para os próximos meses.

Outra importante tarefa do operador de ERP é a administração do caixa da empresa. O software CRONOS também viabiliza esta rotina, que consiste em cadastrar o lançamento direto no caixa da empresa, deduzindo os saldos, além de atualizar todas as contas existentes, como a Conta Corrente.

É importante ressaltar que o processo de definição de cargos varia de empresa para empresa, por isso um operador de ERP pode ser exclusivamente operador de caixa e ter suas responsabilidades restritas, como pode ter a amplitude das responsabilidades operando o sistema com as duas rotinas descritas. Abaixo disponibilizamos a tela do sistema CRONOS de controle de caixa.

A diferença é que esta rotina está diretamente ligada aos operadores de caixa, por isso sempre que for operar o caixa precisa selecionar antes o seu guichê, atualizar o saldo e iniciar os processos de baixa. Vemos, portanto, que esta rotina é mais direcionada, enquanto que a tesouraria é mais ampla, e pode abranger também esta rotina.

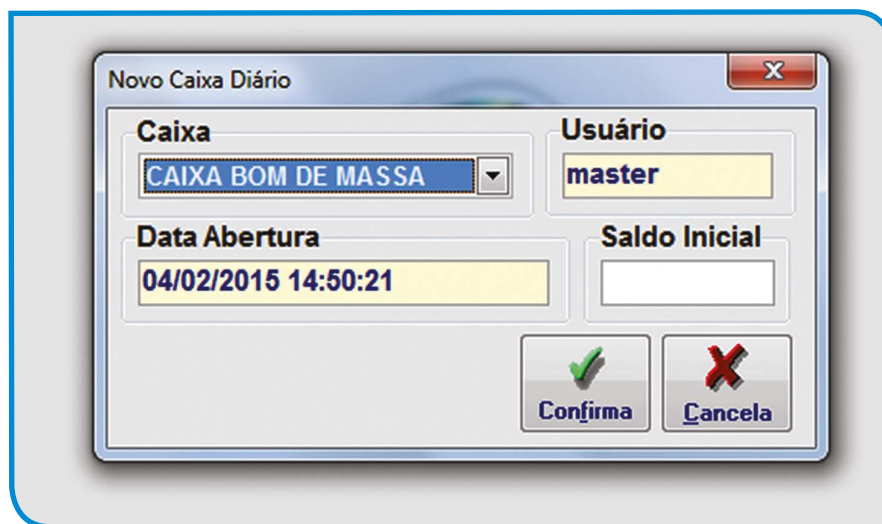
A imagem mostra uma janela de software intitulada "Novo Caixa Diário". No topo, há um campo "Caixa" com um menu suspenso selecionando "CAIXA BOM DE MASSA". Ao lado, há um campo "Usuário" com o texto "master". Abaixo, há um campo "Data Abertura" com o texto "04/02/2015 14:50:21" e um campo "Saldo Inicial" que está vazio. No canto inferior direito, há dois botões: "Confirma" com um ícone de seta verde e "Cancela" com um ícone de X vermelho.

Figura 38 – Tela Novo Caixa Diário

Fonte: *Olimpus Tecnologia* (2013).

Devemos então, atualizar o caixa e selecionar o guichê para iniciarmos, e após este processo podemos selecionar a conta e baixá-la clicando no botão “Registrar Baixa”. Veja nesta outra imagem abaixo:



Figura 39 – Tela Caixa

Fonte: Olympus Tecnologia (2013).

Observe que nesta tela existem algumas diferenças em relação à tela anterior, devido ao fato que, aqui temos que liquidar a conta, ou seja, selecioná-la e baixá-la na conta apropriada. Faz parte das ações do operador, ao término do seu trabalho retirar o extrato de caixa para que seu saldo seja conferido e entregue a tesouraria.

A rotina de caixa também pode ser adaptada para rotinas de supermercado, por exemplo, que possuem guichês mais ativos, pois o funcionamento da rotina é essencialmente o mesmo, com a diferença de gerar vendas em volume maior. Desta forma a tela do sistema também muda para se adequar a esta necessidade. Existe uma interface (aparência) que favorece o uso da leitora de código de barras para agilizar a inserção dos produtos e, à medida que eles são lançados a registradora armazena no cupom fiscal, todas as informações da venda. No final, temos a tela de seleção de pagamento do cliente que automaticamente vai ser cadastrada na conta correspondente da empresa. Por exemplo: se o cliente decidir pagar com cartão de débito, o sistema entenderá que aquele lançamento alimentará a conta corrente da empresa, por isso não é necessário o operador de caixa informar onde a conta será baixada para alimentar o caixa correspondente, diferente da rotina de guichê de tesouraria.

Na imagem que você vê abaixo temos um exemplo de caixa ou guichê no sistema CRO-NOS. Observe:

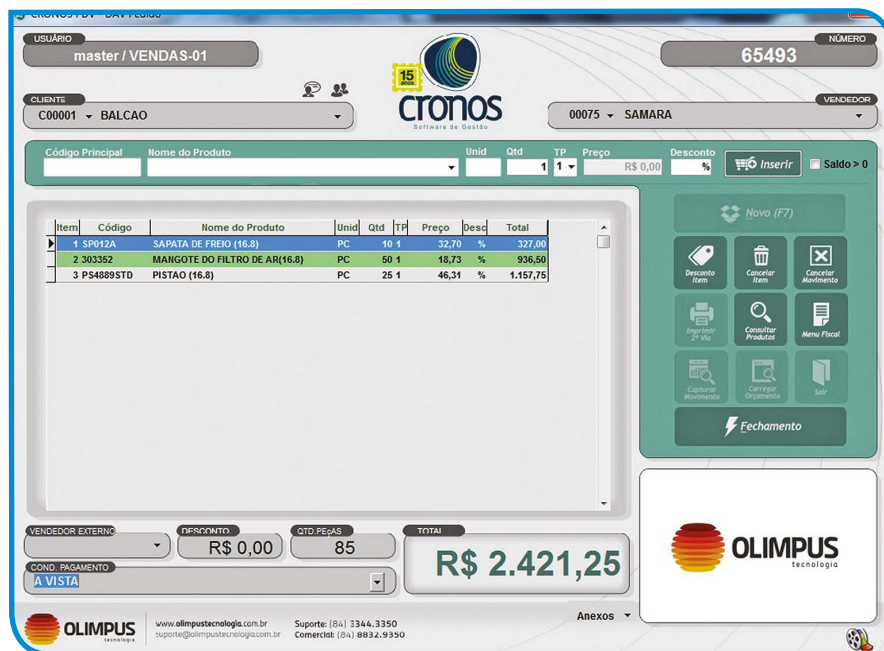


Figura 40 – Tela CRONOS PDV

Fonte: Olympus Tecnologia (2013).

Após o término da sessão, o operador de caixa deixa os registros do que ele processou em seu dia de trabalho e o sistema de ERP simplifica esta informação com a tela de “Resultado Financeiro”, conforme mostrada a seguir:

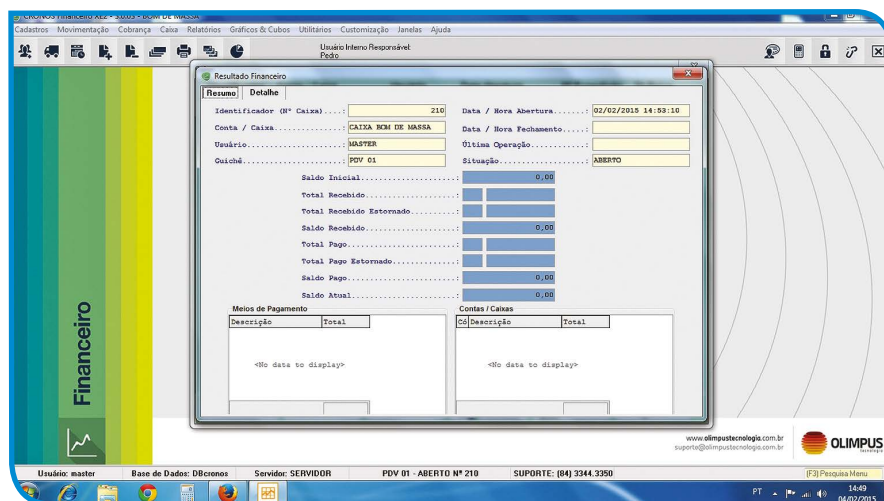


Figura 41 – Tela CRONOS Financeiro

Fonte: Olympus Tecnologia (2013).



Atividade 01

Um pequeno empresário está indeciso sobre investir em um ERP para a sua empresa e necessita de orientações sobre quais os benefícios este sistema trará para suas finanças. Para auxiliá-lo, destaque as principais vantagens que serão obtidas com esta aquisição, sugira pelo menos dois sistemas existentes no mercado e justifique sua escolha.

Resumo

Nesta última competência do nosso estudo sobre Sistema de Gestão Empresarial, você identificou as importantes rotinas financeiras como: o lançamento de contas a pagar e a receber, que são vitais para que o relatório de Fluxo de Caixa seja gerado, a fim de identificar déficits ou superávits de caixa; o Plano de Contas, necessário para facilitar a classificação do lançamento de dados financeiros; e o centro de custo que é uma ferramenta que permite agrupar estes lançamentos para serem mais efetivos na identificação dos custos da empresa. Você reconheceu também que as rotinas de tesouraria visam atender às capacidades de previsão do administrador, e que podem ser operadas também por guichês, sejam nas vendas ou para baixa de títulos e atualizações de caixa, assim como os extratos de caixa, que resumem a movimentação financeira do dia.

Autoavaliação

01. De onde é extraída a maioria das informações financeiras para tomada de decisão?

- a) Do extrato de caixa;
- b) Do plano de contas;
- c) Do fluxo de caixa;
- d) Do centro de custos.

02. O que pode ser considerado um déficit?

- a) Pagamento das contas do dia com sobra de caixa;

- b) Pagamento das obrigações sem sobra de caixa (saldo zero);
- c) Caixa com mais obrigações do que contas a receber;
- d) Caixa com menos obrigações do que contas a receber.

03. Qual a importância do plano de contas em um lançamento?

- a) Informar o valor do lançamento e cadastrar o cliente;
- b) Informar para o gestor o fluxo de caixa e classificar o lançamento;
- c) Mostrar o relatório de previsão de centro de custo e antecipar o saldo do futuro;
- d) Agrupamento dos lançamentos por categoria para facilitar a classificação.

04. Quais são os três passos para o lançamento de um “contas a pagar”?

- a) Informar o valor, cadastrar o plano de contas e o vencimento do lançamento;
- b) Informar o centro de custos, cadastrar o histórico e informar o valor do lançamento;
- c) Cadastrar os dados iniciais do lançamento, gerar o contas a pagar e atualizar o plano de contas;
- d) Cadastrar os dados iniciais do lançamento, cadastrar o plano de contas e o centro de custo.

05. Para o operador de caixa de supermercado, qual o nome da rotina e para que serve a última operação do dia?

- a) Plano de contas: serve para cadastrar mais opções de pagamento;
- b) Resumo das compras do cliente: lista todos os itens que os clientes compraram no dia;
- c) Resultado do dia: mostra a quantidade de dinheiro que circulou no caixa e o saldo do guichê;
- d) Resultado financeiro: informa todos os tipos de pagamentos dos clientes e o saldo do guichê.

Referências

AZEVEDO, Jéssica. **Funil de vendas**. [S.l.: s.n.]. Disponível em: <<http://www.sopadeideias.com.br/blog/tag/vendas/>>. Acesso em: 03 jun. 2015.

CAIÇARA JÚNIOR, Cícero. **Sistemas Integrados de Gestão: ERP** – uma abordagem gerencial. 3. ed. Curitiba: IBPEX, 2010.

CHIAVENATO, Idalberto. **Administração de recursos humanos**. São Paulo: Atlas, 1981.

CÔRTEZ, Pedro Luis. **MRP e a Origem do ERP/O QUE É MRP, MRPII e ERP?**. Disponível em: <<http://www.realconsultoria.com.br/conteudolink.php?codigo=4>>. Acesso em: 03 jun. 2015.

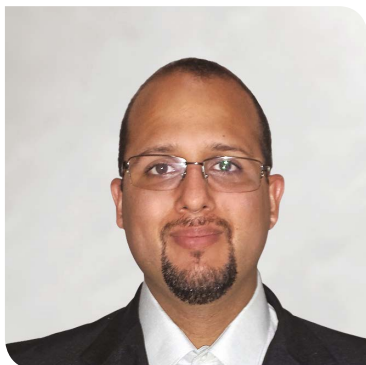
REYS, Vinícius. **Os principais benefícios do ERP para MPE (pequenas e médias empresas)**. [S.l.: s.n.]. Disponível em: <<http://www.pwi.com.br/blog/author/vinicius-reyes/>>. Acesso em: 03 jun. 2015.

SOUZA, César Alexandre; SACCOL, Amarolinda Zanela. **Sistemas ERP no Brasil: teoria e casos**. São Paulo: Atlas, 2003.

TEAMS SOFTWARE. **ERP: definição, histórico e principais objetivos**. [S.l.: s.n.]. Disponível em: <<http://teamssoftware.wordpress.com/2011/05/27/erp-definicao-historico-e-principais-objetivos/>>. Acesso em: 03 jun. 2015.

VALE, Laila; FRANCO, Glenda. **A importância e influência do setor de compras nas organizações**. [S.l.: s.n.]. Disponível em: <http://www.techoje.com.br/site/techoje/categoria/detalhe_artigo/1004>. Acesso em: 03 jun. 2015.

WIKIPÉDIA. **Mainframe**. [S.l.: s.n.]. Disponível em: <<http://pt.wikipedia.org/wiki/Mainframe>>. Acesso em: 03 jun. 2015.]



Conheça o autor

Pedro Henrique Cornejo da Costa

Sou administrador de empresas por formação. Desenvolvi minhas experiências profissionais na indústria que administro, onde implantei sistemas de ERP nas áreas de produção, logística e vendas. Escrevi este livro a partir das experiências profissionais que vivenciei. Assim, eu busquei mostrar a dinamicidade e a intensidade que é gerir um sistema de vendas proporcionando informações ricas e auxiliando as empresas a crescerem com equilíbrio.

ISBN 978-85-68100-62-2



9 788568 100622

itb INSTITUTO
TECNOLÓGICO
BRASILEIRO