

REVISTA

SILICON

MARÇO 2017

Livre para criar

Martin Spier,
brasileiro que
atua na Netflix,

fala sobre como a empresa
abre espaço para a inovação

Gerenciamento de projetos

Monitorar as etapas de
um plano traz assertividade
para a tomada de decisões

Inbound Marketing

Ações de comunicação
focadas no público-alvo
geram resultados efetivos
para as empresas



CONSISTEM

REVISTA SILICON

MARÇO 2017



CONSISTEM

consistem.com.br



company/consistem-sistemas-ltda



consistem



@consistem



consistem

EDITORIAL

LIBERDADE E INOVAÇÃO

A primeira edição da Silicon de 2017 traz temas relevantes e que devem pautar as empresas ao longo do ano. Inovação, perspectivas econômicas, tendências no marketing e no segmento da tecnologia são alguns dos assuntos que ganham destaque na nossa publicação.

Na entrevista de capa, uma conversa exclusiva com o brasileiro, Martin Spier, que atua na Netflix, no Vale do Silício. Spier destaca a liberdade como característica central da empresa no fomento à criatividade da equipe.

Apresentamos uma reportagem especial sobre o gerenciamento de projetos, uma ferramenta capaz de trazer mais agilidade, transparência e assertividade para a tomada de decisões. E, também, um panorama do cenário econômico para 2017.

Desejamos a todos um ano de realizações, conquistas e de muito sucesso.

Boa leitura!

Laureci Sabel
Diretor da Consistem

ÍNDICE

	ARTIGO	3
	RADAR	4
	DICAS DE LIVROS	5
	SISTEMAS	7
	ENTREVISTA	9
	MERCADO	13
	PROJETOS	15
	NEGÓCIOS	17
	ESPAÇO DO CLIENTE	19

EXPEDIENTE A revista Silicon é uma publicação semestral da Consistem Sistemas.

Diretora Responsável Carla Jaqueline Sabel. Redação Entrelinhas Assessoria em Comunicação. Direção de Arte Roberto Lanznaster.

Tiragem 2.000 exemplares/divulgação Web. Fotos e ilustrações Arquivo Consistem/Shutterstock.

AS VANTAGENS DO MÓDULO FINANCEIRO INTEGRADO

Por Arnildo Kreutzfeld, consultor de implantação da Consistem.



3

Melhora o gerenciamento das finanças da empresa, auxilia na tomada de decisões antecipadas e, consequentemente, reduz o custo financeiro. Essas são algumas das vantagens do módulo destinado ao Gerenciamento dos Empréstimos e Financiamentos que, no portfólio da Consistem, está integrado aos módulos de Fluxo de Caixa, Administração Financeira e Contabilidade.

A integração permite ao administrador financeiro obter total controle sobre os recursos captados, bens, máquinas, equipamentos financiados e permite, ainda, controlar contratos em moedas estrangeiras.

O módulo de Empréstimos e Financiamentos fornece a informação exata do valor do capital (principal, valor atual, valor presente ou valor aplicado), valor dos juros e encargos sobre empréstimos e financiamentos, entre outros. Com a exatidão que a ferramenta proporciona, os valores de capital, juros, encargos e da variação cambial formam um fluxo de caixa exato. A ferramenta demons-

tra, ainda, com clareza e de forma detalhada, todo o gerenciamento dos empréstimos e financiamentos.

Um fluxo de caixa financeiro bem ajustado à realidade da empresa permite melhor gerenciamento financeiro por meio do módulo específico da Consistem. Com a implantação do módulo de Fluxo de Caixa, teremos a projeção do capital de giro, em que teremos um quadro muito próximo à realidade com dados como a quantia que estará disponível no dia de pagamento.

Por isso, os dados e números devem ser reais, as projeções devem estar o mais próximo da realidade possível, permitindo a visualização de forma fácil e prática do cenário financeiro em que a empresa se encontra.

Com isso, pode-se visualizar, antecipadamente, decisões paralelas como, por exemplo, a necessidade de empréstimos. A ferramenta de empréstimos e financiamentos torna-se, consequentemente, forte aliada à contabilidade e ao fluxo de caixa.



O BRASILEIRO NO WHATSAPP

O WhatsApp tem mais de 1,2 bilhão de usuários ativos no mundo, e 100 milhões deles estão no Brasil. Isso significa que o país é um dos maiores mercados para o aplicativo. Recentemente, o cofundador do WhatsApp, Brian Acton, divulgou o resultado de uma pesquisa curiosa. O estudo aponta que o brasileiro costuma usar bastante a voz e as ligações para se comunicar no aplicativo de mensagens. "Os brasileiros usam muito a voz, fazem muitas ligações. Vocês gostam de falar, creio eu. É uma característica cultural. Fiquei gratamente surpreso ao descobrir isso. Depois do lançamento das chamadas de voz, percebemos o quanto as pessoas gostam do recurso", disse Acton à Exame.com.



Tecnologia wearable

Dados da Kantar Worldpanel ComTech apontam que em dezembro do ano passado 15,6% dos consumidores norte-americanos possuíam relógios ou pulseiras inteligentes. Nos quatro maiores mercados europeus (Grã Bretanha, Alemanha, França e Itália), a adoção desse tipo de produto continuou abaixo da dos Estados Unidos, alcançando 9,2%, com os smartwatches respondendo por 3,8% da categoria.

Cresce a venda de drones

A venda de drones deve crescer 39% em 2017 e chegar a 3 milhões de unidades em todo o mundo, segundo a consultoria Gartner, especializada em tecnologia. O salto ocorrerá devido a uma queda do preço, sobretudo entre os veículos aéreos não tripulados usados por empresas, o que faz analistas arriscarem a dizer que esse pode ser o ano em que os drones se tornarão realmente populares. Se em 2016 os drones custavam em média US\$ 2.093, em 2017 os valores de venda devem cair para US\$ 2.022.

EM 2017, A VENDA DE
DRONES DEVE ALCANÇAR O NÚMERO DE

3

MILHÕES
DE UNIDADES*

*Dados: consultoria Gartner





Principal evento sobre ERP acontece em abril

Em abril, a cidade de São Paulo sedia o maior evento do Brasil exclusivo sobre Sistemas de Gestão (ERP). O ERP Summit espera receber até mil participantes, e tem como objetivo reunir empresas, usuários e profissionais do setor. O evento trará grandes nomes do cenário econômico e empresarial nacional e especialistas de renome dentro do segmento, que irão discutir as tendências, os caminhos e a evolução tecnológica na área de ERP no Brasil. Para saber mais basta acessar www.erpsummit.com.br.



SMARTPHONE DOBRÁVEL

Segundo o Portal Tecmundo, a Samsung pode estar trabalhando no desenvolvimento de um smartphone dobrável. A fabricação do modelo deve iniciar no quarto trimestre deste ano, mas a produção em massa não vai começar antes de 2018. O smartphone dobrável já passou por diversos protótipos ao longo dos anos na Samsung, Lenovo e outras fabricantes.

DICAS DE LIVROS



O Poder do Hábito

Charles Duhigg

Segundo o autor, a chave para se exercitar regularmente, perder peso, educar os filhos, tornar-se mais produtivo, criar empresas revolucionárias e alcançar o sucesso é entender como os hábitos funcionam. Ele procura mostrar que, ao dominar esta ciência, todos podem transformar suas empresas e suas vidas.

Estatística

Charles Wheelan

Estatísticas estão em toda parte: nos noticiários, nas pesquisas eleitorais e científicas e no mundo dos negócios. Wheelan torna isso fácil de ser compreendido sem utilizar tantos detalhes técnicos como gráficos e equações. Como a Netflix sabe quais filmes eu gosto, por exemplo? Explicando o conceito de correlação, o economista responde essa pergunta de maneira simples neste livro. O objetivo é tornar mais intuitivos e acessíveis os conceitos estatísticos importantes.

Os Verdadeiros Heróis da Inovação: Como desbloquear o crescimento nas grandes organizações aproveitando-se da serendipidade

Os inovadores corporativos sabem como fazer sua própria sorte — eles forçam correlações, experimentam, fazem testes e nunca desistem. Essa é a ciência da serendipidade, e para tirar proveito dela é necessário determinação, provocação, experimentação e astúcia política. O livro mostra, na prática, como estabelecer a cultura da inovação nas empresas.

APLICAÇÕES E-PROCUREMENT MELHORAM O DESEMPENHO DAS COMPRAS CORPORATIVAS

Padronização dos processos gera agilidade e confiabilidade na troca de informações

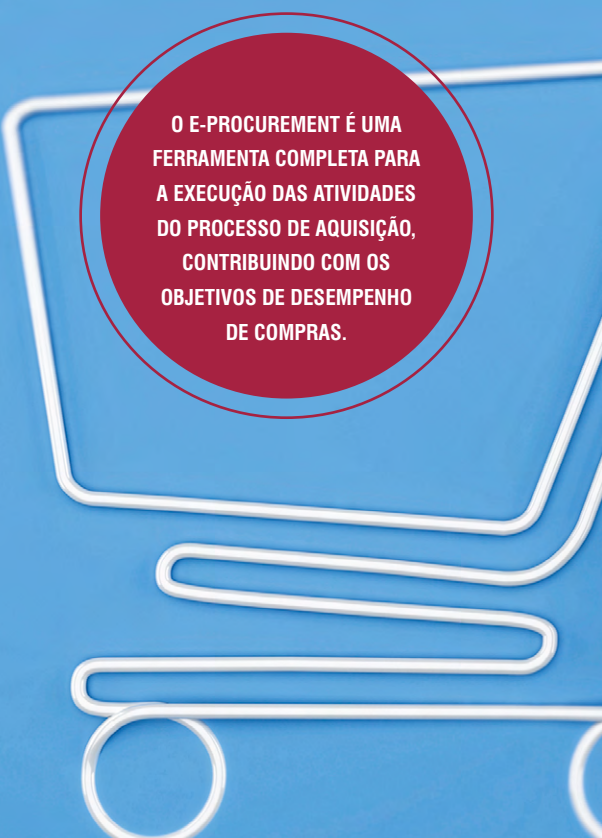
As empresas buscam, cada vez mais, o uso de sistemas de informação como suporte à melhoria dos processos organizacionais. Afinal, são capazes de gerar padronização nos processos, além de agregar agilidade e confiabilidade na troca de informações.

Neste contexto, a adoção de aplicações e-procurement, integradas ao software ERP, é uma grande aliada dos gestores. As soluções e-procurement, de acordo com o analista de negócios da Consistem, Luiz Egberto Wassmansdorf, trazem benefícios aos diversos processos que envolvem a atividade de compra, desde o cadastro de novos fornecedores, envio de cotações, aprovação de solicitações e pedidos, até a confirmação do recebimento de mercadorias. Essas ações tornam-se mais seguras e eficientes, proporcionando a redução de custos e do tempo operacional, e aumentando, ainda, a produtividade da equipe.

Trata-se de uma ferramenta completa para a execução das atividades do processo de aquisição, contribuindo com os objetivos de desempenho de compras, que podem ser compreendidos por atender aos programas de produção com um fluxo contínuo de suprimentos, aplicar o mínimo de investimentos, considerar os critérios de quantidade e qualidade estabelecidos e buscar sempre uma negociação justa e favorável para a empresa.

O ERP Consistem, em sua versão atual, conta com o módulo de Compras e-Procurement desenvolvido com o objetivo de melhorar a performance dos processos de aquisição, utilizando o conceito de fluxo de trabalho e aplicações e-procurement. A solução disponibiliza aplicações que possibilitam melhor controle e acompanhamento dos processos de aquisição, redução das tarefas operacionais e a troca de informações de forma eficiente e segura.

Listamos os principais benefícios dessa solução Consistem. Confira:



O E-PROCUREMENT É UMA FERRAMENTA COMPLETA PARA A EXECUÇÃO DAS ATIVIDADES DO PROCESSO DE AQUISIÇÃO, CONTRIBUINDO COM OS OBJETIVOS DE DESEMPENHO DE COMPRAS.

ALHORAM O OPERATIVAS



Luiz Egberto
Wassmansdorf,
analista de
negócios da
Consistem.

SISTEMAS

PRINCIPAIS BENEFÍCIOS DA SOLUÇÃO CONSISTEM

OTIMIZAÇÃO DO TEMPO DE AQUISIÇÃO

No processo de aquisição, as atividades são baseadas na troca de informações. Quando realizadas por meio eletrônico, essas transações tornam-se mais ágeis, pois o volume de troca de e-mails, ligações e impressões entre as partes é reduzido significativamente.

RASTREABILIDADE E AUDITABILIDADE

As transações efetuadas, sejam no sistema ou na aplicação web, passam a ser realizadas pela pessoa que é a fonte de informação. Com isso, é possível rastrear a origem dos dados e assegurar a auditabilidade de cada etapa do processo de aquisição. Como consequência, são evitados possíveis desvios de conduta por parte do comprador, beneficiando um ou outro fornecedor de sua preferência.

REDUÇÃO DE CUSTOS OPERACIONAIS

A integração entre sistema e aplicações e-procurement reduz a utilização de papel, o trabalho operacional e a comunicação via telefone e fax, diminuindo também a possibilidade de retrabalho em função de erros durante a gravação das informações no sistema. Esses atributos também resultam na redução de custos operacionais.

OBTENÇÃO DE MELHORES PROPOSTAS

Tornar o processo de aquisição menos oneroso ao comprador permite que ele solicite propostas para maior número de fornecedores e dedique mais tempo para a atividade de negociação. Assim, é possível obter melhores propostas, definidas por critérios de preço ou qualidade.

PAPEL ESTRATÉGICO DO COMPRADOR

O papel do comprador, com o apoio das aplicações e-procurement, tem suas atividades operacionais reduzidas, permitindo o redirecionamento de esforços a questões mais estratégicas, como compreender a empresa em sua totalidade, as vantagens competitivas, as tendências do mercado e as prioridades alinhadas com as áreas de marketing e vendas.



7

LIBERDADE



PARA INOVAR

Martin Spier, brasileiro que atua na Netflix, fala sobre como a empresa fomenta as novas ideias

9

A Netflix, instalada na região do Vale do Silício, nos Estados Unidos, é conhecida por romper paradigmas, ao revolucionar a forma pela qual as pessoas assistem a filmes e séries. A companhia, que inicialmente oferecia o serviço de entregas de DVDs nas casas dos clientes, inovou ao se transformar em uma plataforma de streaming de vídeos e está prestes a atingir a marca de 100 milhões de assinantes no mundo. Em 2016, a empresa teve uma receita global de R\$ 26,6 bilhões, e um crescimento de 35% em relação ao ano anterior.

O brasileiro Martin Spier, que atua há cerca de quatro anos no setor de Engenharia de Performance da companhia, nos Estados Unidos, comenta em entrevista exclusiva à Revista Silicon sobre a cultura inovadora da marca. Confira:

Revista Silicon: Conte um pouco da sua trajetória profissional e de como conquistou uma colocação na Netflix.

Martin Spier: Eu fiz Ciência da Computação. Trabalhei em uma multinacional em Porto Alegre, no Rio Grande do Sul, e foi lá que acabei descobrindo a engenharia de performance. Comecei a me desenvolver bastante nesta área, criar ferramentas, coisas novas e, conheci muita gente também. Conheci um amigo, que estava na Expedia, em Seattle, nos Estados Unidos, que é a maior agência de viagens do mundo. Então, ele me convidou para uma entrevista. Nessa época, eu ainda estava no Brasil. Fiz a entrevista, por telefone mesmo. Fui selecionado. Teve um processo de visto de uns dois ou três meses e mudei para lá. Aprendi bastante, fiz muitas coisas interessantes, principalmente em automação. Morando lá, a gente recebe muita oferta de emprego. Toda hora tem empresa entrando em contato, e em um desses contatos recebi uma oferta da Netflix por e-mail. Eu já era cliente, achava o serviço legal. Me convidaram para uma conversa lá no Vale (do Silício) mesmo. Passei um dia inteiro conversando com eles, com outros engenheiros, com o gerente da vaga, e achei muito interessante o tipo de problema que tinham e o que queriam desenvolver. Aceitei a proposta e em questão de meses estava lá. Estou no time de performance até hoje.

Faz parte da cultura da Netflix tirar a burocracia e dar o máximo de liberdade possível para essas pessoas poderem inovar”.



RS: A que você atribui o sucesso da Netflix?

MS: Considero o Reed (Hastings,) que é o nosso CEO, extremamente visionário, o que, com certeza, ajuda muito a dar a direção para as pessoas. Mas também as pessoas que trabalham lá dentro são excelentes. A Netflix sempre tenta contratar os melhores. Ela coloca as melhores pessoas em cada área, e isso acaba ajudando muito porque essas pessoas tentam inovar sempre. Faz parte da cultura da Netflix tirar a burocracia e dar o máximo de liberdade possível para essas pessoas poderem inovar. Assim, as pessoas vem com ideias incríveis lá dentro. Tem espaço para tentar muita coisa. A ideia é que a gente consiga testar e aprender o máximo possível. Esse é o foco.

RS: Como a inovação é incentivada dentro da Netflix?

MS: Através da liberdade que dão para que as pessoas criem ou inovem. Acho que isso é extremamente importante. Temos pessoas incríveis com ideias incríveis e que têm liberdade para colocá-las em prática.

RS: E como é a cultura organizacional da empresa?

MS: Não há ninguém vigiando tuas horas, que horário você chega, que horário sai ou quando tira férias. A

liberdade está em praticamente tudo. Existe uma confiança muito grande de que as pessoas sempre vão fazer a coisa certa. A gente contrata pessoas responsáveis.

RS: Na sua opinião, o que o modelo de negócio da Netflix tem a inspirar a outras empresas?

MS: A cultura da Netflix é muito diferente das empresas tradicionais. Muitas pessoas têm uma metodologia um pouco mais informal, e quando começam a crescer é preciso engessar as coisas. A Netflix é a prova de que não acontece assim. A questão da inovação pode acontecer também nas pequenas empresas. As pequenas têm uma flexibilidade muito maior e conseguem se mover muito mais rápido. Então, quanto maior você fica, maior o desafio para se mover rápido. É isso que a Netflix tenta sempre fazer: mover-se o mais rapidamente possível.

RS: Em que direção a Netflix deve “se mover” nos próximos anos?

MS: O foco é sempre tentar criar o melhor produto, o melhor serviço. Então, a gente tenta não imaginar coisas muito no futuro. O foco é sempre o de criar o melhor conteúdo para o usuário, tendo as melhores recomendações. A gente olha para dentro e pensa como pode melhorar isso e tenta não



Divulgação Senac SC e Netflix

ENTREVISTA

11

pensar muito em qual é a próxima moda que talvez esteja vindo. Olhamos o produto e se tem alguma coisa interessante para testar, a gente testa e tenta sempre melhorar. Esse é o direcionamento e acho que a grande maioria das mudanças vieram disso. A mudança de um DVD para um *subscription* ou para o *streaming* veio de uma necessidade: a de que as pessoas gostavam de assistir as coisas mais rápido e não queriam esperar um DVD chegar em casa.

RS: O que a cultura do Vale do Silício tem a ensinar para as empresas brasileiras?

MS: O Vale não é lindo e maravilhoso como todo mundo fala, não. Tem algumas coisas que funcionam muito bem lá. Tem um ecossistema que foi criado há muito tempo, e isso ajuda muito. O que vejo é exatamente a criação desse ecossistema, em que há investidores ajudando. Essas empresas de sucesso acabaram atraindo pessoas de sucesso para a área, então foi a criação do ecossistema — vários casos de

sucesso, um atrás do outro, inspirando outras ideias. Criou-se um ambiente muito propício. A coisa mágica que falamos do Vale é o *Serendipity*, ou seja, as coisas acontecem ao acaso. Quando você está tomando café com alguém, acaba conhecendo outra pessoa e gerando alguma parceria. Porque tem muita coisa acontecendo ao mesmo tempo lá, e acaba gerando muita troca. Todo mundo é muito aberto na hora de compartilhar, porque tudo isso tem retorno.

RS: Que dica você daria ao profissional da tecnologia para que não fique “para trás” diante de tantas transformações e mudanças do mercado?

MS: Acho que a dica é não ter medo. É tentar. E tentar tirar a ideia do papel o mais cedo possível, porque ideia sem ação não vale absolutamente nada. Então, é preciso realmente ter ação e arriscar. Talvez não dê certo na primeira vez ou na segunda, mesmo assim tem que continuar tentando. Na Netflix, tentamos entender muito o produto, a dificuldade das pessoas ou pelo menos como trabalham. Outra dica é sempre expandir a mente. Eu adoro viajar, isso me dá uma percepção extremamente grande de como as coisas são fora, não vicia a mente. É importante tentar expandir, conhecer, aprender cada vez mais, ver coisas diferentes. Assim, as ideias surgem, naturalmente.

“ Ideia sem ação não vale absolutamente nada. É preciso realmente ter ação e arriscar.”

INBOUND MARKETING É TENDÊNCIA NA COMUNICAÇÃO EMPRESARIAL

Ações voltadas ao problema do público-alvo podem trazer resultados efetivos para as marcas

Se 2016 representou um grande desafio para as empresas brasileiras, 2017 tem sido apontado como o ano da superação. Com um mercado cada vez mais criativo, ousadia é a palavra de ordem para quem deseja fechar este ano no azul. E isso não significa apenas criar novos produtos, mas também inovar na forma como as marcas se comunicam com seus consumidores.

Neste sentido, o Marketing Digital surge como um forte aliado para as marcas. Baixo custo, capacidade de mensuração de resultados e a possibilidade de adaptar a comunicação a qualquer momento são apenas algumas das vantagens que as campanhas digitais oferecem para as organizações.

Já parou para pensar em quantas vezes no seu dia você é atingido por mensagens de marcas? Mas, quantas dessas mensagens, de fato, o impactam? E se essas mensagens só chegassem a você quando você estivesse realmente precisando da solução oferecida, o impacto seria bem diferente, não é mesmo?

O INBOUND MARKETING, MUITO CONHECIDO TAMBÉM COMO "MARKETING DE ATRAÇÃO", CONSISTE EM CRIAR ESTRATÉGIAS DE RESULTADO QUE TÊM COMO OBJETIVO TRAZER O PÚBLICO-ALVO, VOLUNTARIAMENTE, PARA OS CANAIS DA EMPRESA.



Fundamentado na atração e relacionamento com o consumidor, o inbound se difere das campanhas “intrusivas”, já que se baseia em entender as necessidades do público e tentar solucioná-las no momento certo, criando assim um relacionamento duradouro. Todas as ações de uma estratégia como essa são construídas com base no funil de vendas e na jornada de compra do cliente.

COMO FUNCIONA?

Digamos que sua empresa seja uma produtora de alimentos orgânicos para cães e gatos. Você tem duas personas bem claras: os revendedores (pet-shops e agropecuárias, por exemplo) e os donos dos bichinhos. Depois de traçados e documentados os perfis e jornadas de compra de cada uma dessas personas, você decide lançar uma primeira campanha de inbound focada no B2B (business to business), com conteúdos exclusivos que ajudam a resolver os problemas do lojista, e isso inclui posts para o blog e um e-book.

Cada pessoa que baixar seu e-book terá que deixar quatro dados: nome, e-mail, nome da empresa e ramo de atuação. Essas informações caem diretamente na ferramenta de automação, que irá segmentar os *leads*. Feito isso, você começa a se relacionar com estes *leads*, dando dicas que vão desde como organizar o estoque da loja, até a importância de oferecer produtos orgânicos para os clientes.

Cada vez que você oferece um novo material para este *lead*, vai fazendo outras perguntas que permitam enriquecer esse perfil e, assim, seu relacionamento fica cada vez mais assertivo. Em determinado momento, a ferramenta identificará que esse *lead* já está pronto para comprar, e irá torná-lo uma oportunidade. Assim, essa oportunidade cai direto para o time de vendas, que entra em contato com o cliente para efetivar a comercialização, com a diferença de que já está munido de informações importantes sobre esse cliente.

COMO APLICAR O INBOUND MARKETING NA SUA EMPRESA?

A HEAD OF CONTENT DA AGÊNCIA PÚBLICO DIGITAL, PATRICIA GELSLEICHTER, LISTOU ALGUMAS DICAS PARA QUEM DESEJA INVESTIR NO INBOUND MARKETING. CONFIRA:

DEFINA O PERFIL DO SEU CLIENTE IDEAL. Neste processo, você identifica quem você quer atrair para os canais da sua empresa e começa a gerar conteúdos relevantes para ele. É assim que você começa a transformar sua empresa em referência no setor, educar o cliente sobre a sua solução e influenciar na decisão de compra.

CONSTRUA UMA BASE DE LEADS QUALIFICADOS, estimulando o cliente a deixar informações básicas e seu e-mail, o que os especialistas chamam de conversão. Esses dados per-

mitirão focar os esforços apenas para os perfis corretos, de modo que a estratégia evolua para a fase de relacionamento, em que a empresa começa a se comunicar com este *lead* oferecendo conteúdos focados diretamente na solução dos seus problemas.

IDENTIFIQUE QUANDO O LEAD ESTÁ PRONTO PARA EVOLUIR PARA A ETAPA DE VENDAS, estando muito mais aberto a entender o seu produto. Dessa forma, o time de vendas recebe um contato extremamente qualificado, o que permitirá uma comercialização muito mais inteligente e produtiva.



A FASE DE ANÁLISE DEVE OCORRER O TEMPO TODO, avaliando o que deu certo ou errado em cada uma das ações e otimizando assim o ROI (Retorno Sobre o Investimento). Todo esse processo de construção e mensuração das ações deve ser desenvolvido e acompanhado com a ajuda de uma ferramenta de automação de marketing, que identifica os *leads* que são oportunidades reais de negócio.

GERENCIAR É PRECISO!

Acompanhar todas as etapas de um plano traz agilidade, transparência e assertividade para a tomada de decisões

Fazer mais com menos. Essa é a premissa de muitas empresas. Neste contexto, é comum que os gestores negligenciem atividades que são importantes para o atingimento de metas e objetivos pré-estabelecidos. Para evitar que isso aconteça, cresce a procura pelo gerenciamento de projetos nas organizações.

O gerenciamento de projetos é um conjunto de conhecimentos, técnicas e melhores práticas adotadas por profissionais de todo o mundo e aplicadas, de forma ordenada e conjunta, às necessidades das empresas.

O PROCESSO É TÃO DINÂMICO QUE É POSSÍVEL GERENCIAR DESDE UM PEQUENO EVENTO ATÉ CONSTRUÇÕES MAIS COMPLEXAS COMO UMA USINA HIDRELÉTRICA OU UM FOGUETE ESPACIAL, POR EXEMPLO.

Os resultados podem ser percebidos já no início do processo, de acordo com o analista de projetos da Consistem, Fernando Szmulik. “Alguns dos benefícios são evidentes logo nas primeiras etapas, como a definição do escopo do projeto, que é realizada para garantir que todas as expectativas do cliente sejam atendidas com um produto final eficiente”, comenta. A comunicação estruturada também traz agilidade e assertividade para a tomada de decisões, durante a vida útil do projeto.

Através do gerenciamento de projetos, é possível ainda antecipar situações não favoráveis aos objetivos alinhados e, assim, definir ações preventivas e corretivas. “As atividades são detalhadas e atribuídas aos envolvidos, permitindo que todos conheçam seu papel, sua função e suas responsabilidades. Durante a fase de execução e monitoramento do projeto, os riscos, cronograma, escopo e custos estão em constante avaliação para gerar indicadores e análises que ofereçam feedbacks assertivos do andamento do projeto aos envolvidos”, explica.





“Oferecemos o gerenciamento em assuntos estratégicos, como a implantação de um módulo que ainda não foi contratado”.

Fernando Szmulik, analista de projetos da Consistem.



Já no encerramento do projeto, o registro de lições aprendidas garante que as falhas e dificuldades enfrentadas sejam documentadas e fiquem disponíveis para consulta da organização em projetos futuros, evitando repetições.

Sendo assim, é fato que as empresas orientadas por projetos possuem vantagem competitiva e estratégica diante das demais e os benefícios vão aumentando conforme a maturidade do gerenciamento de projetos cresce na organização. Com as melhores práticas sendo aplicadas, constantemente, também ocorre a economia nos custos gerais com retrabalho, baixa qualidade e, até mesmo, com a entrega de produtos que não atendam às necessidades das empresas.

CONSISTEM APOSTA NO GERENCIAMENTO DE PROJETOS COMO DIFERENCIAL

Na Consistem, o gerenciamento de projetos não é limitado à implantação do ERP em um novo cliente. “Também oferecemos o gerenciamento de projetos em diversos assuntos estratégicos da organização, como a implantação de um novo módulo que ainda não foi contratado pelo cliente, mudanças em processos operacionais, adequações à legislação, como o Bloco K, entre outras demandas”, destaca Szmulik.

Porém, é na contratação da solução Consistem que a ferramenta torna-se ainda mais estratégica. “Sabemos que a troca de um ERP em uma empresa é um grande desafio, já que traz mudanças nos processos, tanto para colaboradores como para os clientes. Por isso, ao utilizarmos as ferramentas e técnicas de gerenciamento de projetos, temos êxito ao engajar os envolvidos, controlar as atividades através de cronogramas realistas, gerenciar os custos para que o orçamento não ultrapasse o estimado e melhorar a gestão do tempo”, resume.

O trabalho envolve ainda o gerenciamento de riscos, reuniões de acompanhamento, envio de relatórios e alinhamento da comunicação. Para garantir que um projeto não fracasse, segundo Szmulik, é fundamental que todas as etapas sejam seguidas, desde o planejamento até o encerramento. “Os objetivos do plano devem ser sempre colocados em pauta, pois norteiam a tomada de decisões. Quando uma ideia é disseminada de forma contínua, torna-se parte do dia a dia das pessoas, fazendo com que tenham em mente aonde queremos chegar com o projeto e a questionar a validade de suas ações diante do objetivo comum”, conclui.



O gerenciamento de projetos na Consistem é baseado nas abordagens do guia PMBOK, desenvolvido e atualizado pelo PMI® (Project Management Institute), instituição que é autoridade mundial no gerenciamento de projetos. A empresa também conta com profissionais com certificação PMP (Project Manager Professional) pelo PMI®, garantindo assim o conhecimento e excelência nas melhores práticas internacionais.

“O CAMINHO AGORA É DE RETOMADA”

Especialista comenta o atual cenário econômico e aponta as perspectivas para o ano

O que esperar da economia em 2017? A resposta para essa pergunta irá nortear o planejamento financeiro das famílias e das empresas brasileiras. Por isso, a Revista Silicon conversou com a **economista e professora da Univali, Janypher Marcela Inácio Soares**, para saber quais as perspectivas para este ano.

Revista Silicon: O ano de 2016 foi de reviravoltas nos cenários político e econômico brasileiro. O que esperar para este ano?

Janypher Marcela Inácio Soares: O ano de 2017 provavelmente será um ano de cautela, principalmente no primeiro semestre. Tudo indica que, do ponto de vista político, teremos várias reformas, que impactarão na vida da grande maioria das pessoas. Como ainda estamos com elevado número de desempregados e crescimento praticamente nulo, devemos, sim, aguardar para a tomada de decisões.

RS: O pior já passou?

JS: Acredito que sim. Os anos de 2015 e 2016 foram muito ruins. O momento atual da economia é um pouco melhor, visto que os preços já subiram muito, os impostos também, e a grande leva de demissões já aconteceu. Sob uma ótica pessimista, na economia, creio que chegamos ao fundo do poço. O caminho agora é de retomada. Porém, é fato que uma inflação tão elevada e uma recessão profunda com índices históricos de desempregados não se recuperam do dia para a noite.

RS: Quais são os setores que têm sentido maior impacto com a crise econômica?

JS: É complicado hierarquizar os setores, visto que todos sofreram, pois um impacta o outro. Se pensarmos no comércio vamos encontrar nos últimos meses baixas consideráveis nas vendas, o que impactou diretamente na produção (indústria) e, consequentemente, nos serviços, que é onde geralmente as pessoas cortam gastos. Mas, na minha opinião, os que sentiram maior impacto foram os setores de bens de consumo duráveis, pois neste caso, o montante a ser desembolsado é maior e geralmente as pessoas precisam de linhas de crédito para comprar, o que nos últimos anos ficou muito caro no Brasil.



Janypher Marcela Inácio Soares, economista.

“Temos que sempre acreditar que amanhã será melhor, porém, temos que ter os pés no chão”.

RS: Onde podemos visualizar sinais de uma retomada?

JS: Um fator que é extremamente importante, e que vem crescendo nos últimos três meses, é o indicador que mede a confiança do consumidor, calculado pela FGV. Esse indicador é fundamental para que a economia retome o crescimento. Alguns setores da indústria já ensaiam um movimento de crescimento, muito lento, porém, já é um avanço.

RS: Você acredita que a crise pode se reverter em aprendizado?

JS: Com certeza. Muito do que as pessoas vivenciam durante uma crise tende a se tornar um aprendizado. Por exemplo, quando faço o parcelamento de uma televisão em dez vezes, eu imagino que ao longo destes dez meses minha renda não irá cair. Com o crescimento considerável das demissões, essa premissa se tornou questionável.

RS: Você acredita que otimismo, neste momento, é importante?

JS: Otimismo e cautela. Temos que sempre acreditar que amanhã será melhor, porém, temos que ter os pés no chão e verificar o comportamento da economia e as mudanças pelas quais a sociedade estará passando ao longo de 2017.

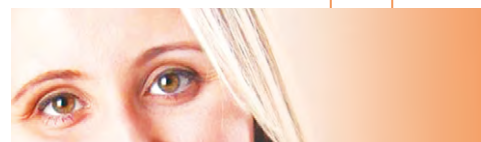
RS: Como os empresários devem agir neste momento?

JS: A meu ver, o momento é de cautela, porém existe sempre aquela máxima na crise: "uns choram e outros vendem lenços". Se a oportunidade certa aparecer, o que é muito comum em momentos de crise, deve ser aproveitada.

RS: Como preservar a saúde financeira neste momento delicado?

JS: Devemos pensar sempre na situação que temos no momento e na perspectiva de curto prazo. Por exemplo: trabalho em uma empresa que está com as finanças bem prejudicadas, a tendência é que sejam feitos cortes de pessoal. Neste caso, devo trabalhar o mais arduamente possível e evitar dívidas de médio prazo, pois caso o pior aconteça, ao menos não possuirei um elevado grau de endividamento. Outras dicas: devemos sempre pedir descontos, não pagar com juros e também guardar o máximo possível.

“Muito do que as pessoas vivenciam durante uma crise tende a se tornar um aprendizado”.



HASKELL BUSCA SER REFERÊNCIA NACIONAL EM PRODUTOS CAPILARES

A Haskell Cosmética Natural, empresa que tem como missão desenvolver produtos que valorizam a essência da beleza humana de forma sustentável, é cliente Consistem.

Fundada no ano 2000, a Haskell busca ser referência nacional em produtos capilares com ativos naturais. Para isso, investe em alta tecnologia e capacitação de pessoas, buscando sempre a inovação e a alta qualidade dos produtos criados.

Norteadas por valores que compõem a sua essência, a marca respeita o meio ambiente e trata a natureza como a maior fonte de riqueza e inspiração. De forma sustentável, a Haskell conquista o mercado brasileiro cada vez mais exigente e competitivo, trazendo resultados e realçando a beleza natural dos mais diversos tipos de cabelos.

Localizada na cidade de Viçosa, Minas Gerais, a empresa surgiu da observação do mercado feita pela cabeleireira e vendedora de cosméticos, Ana Márcia Teixeira Sena. Através do convívio diário com os consumidores de produtos de beleza, a profissional do segmento percebeu a necessidade de seus clientes e enxergou uma ótima oportunidade de negócio.

Hoje, a Haskell está instalada em sede nova e própria, e acaba de conquistar a certificação ISO 9001/2008. Possui em suas instalações equipamentos de última geração e planeja duplicar o parque fabril.

Os produtos da marca são distribuídos em todo o território nacional e com a fundação da empresa Haskell Internacional, em Portugal, a organização prospecta o mercado europeu para o próximo ano. Já são 170 colaboradores no parque fabril, 60 distribuidores exclusivos espalhados pelo Brasil e aproximadamente 3 mil parceiros entre promotoras, vendedores, representantes e cargos administrativos.

“O sistema contribuiu para a evolução e a otimização de todos os processos internos da empresa”.

Jean Ramos, gerente de controladoria da Haskell.



SOLUÇÃO CONSISTEM

Para agilizar e otimizar os processos, a Haskell conta com a solução Consistem.

O sistema integrado e em tempo real garante que a empresa obtenha informações concretas, consistentes e seguras que servem de base para a tomada de decisões.

“O sistema contribuiu para a evolução e a otimização de todos os processos internos da empresa. Antes, os dados eram realizados por terceiros e para atender a demanda do fisco, mas hoje os departamentos geram informações ágeis que facilitam as nossas estratégias”, destaca Jean Ramos, gerente de controladoria.

A configuração contempla ainda as diversidades tributárias e passa por atualizações constantes.





CONSISTEM

Sua empresa está preparada para enfrentar os desafios do mercado competitivo?

Na Consistem você encontra **soluções completas** para enxergar além. São mais de 30 anos atuando no mercado nacional, figurando entre os maiores players no **segmento de software de gestão empresarial**. Contamos com uma equipe de

especialistas altamente capacitados, que unem criatividade, inovação e objetividade para criar soluções que agregam valor aos seus objetivos. Trabalhamos para impulsionar seu negócio de maneira eficaz e simplificada.

Facilite seu dia a dia, tenha mais controle sobre os processos, melhore seu planejamento e amplie a produtividade. **Conte com a gente.**

www.consistem.com.br