

Muito além do Office

Veja lista dos *softwares* e ferramentas de TI mais usados hoje nas companhias para aumentar a produtividade de seus executivos → GABRIEL PENNA

No mundo corporativo, é cada vez menor o espaço para a chamada "preguiça tecnológica". Quem não está muito a fim de aprender a lidar com as ferramentas de TI aplicadas ao negócio pode acabar ficando de fora dele. Até porque os investimentos das empresas brasileiras em tecnologia vão muito além dos tradicionais pacotes de softwares de escritório. E crescem a cada ano, o que demonstra a importância estratégica desses recursos. Nas grandes companhias, o investimento chega a 40% da verba total usada no ano. Se ainda não aconteceu, cedo ou tarde você terá de lidar com softwares de automação de processos, gerenciamento de informações e ferramentas de comunicação móvel.

Em muitas empresas, essa experiência já é pré-requisito para posições executivas. A boa notícia é que está cada vez mais fácil usar esse arsenal. A ideia dos fabricantes é simplificar os programas para que a área de negócios possa operá-los sem a demanda do TI", afirma Ricardo Basaglia, gerente para a área de tecnologia da Michael Page, consultoria de recrutamento de executivos de São Paulo. Em geral, para quem não é da área e quer se beneficiar dessas ferramentas, basta reservar algumas horas "extras" para praticar. Se puder sentar ao lado de um especialista, melhor. Mas, antes de tudo, é preciso entender o conceito de cada ferramenta para aumentar sua produtividade. O

TI estratégico

Aumentam os gastos com TI sobre faturamento em grandes e médias empresas do país*:

1988 – 1,3%
2000 – 4,2%
2007 – 5,5%
2008 – 6,2%
(*estimativa)

Fonte: Pesquisa FGV-Enesp-CIA, 2008/2007

“As informações que tiro do BI e do CRM são a matéria-prima do meu trabalho. Preciso delas para responder às perguntas do negócio”

Eduardo Mõnaco, 28 anos, gerente de inteligência de mercado do Pão de Açúcar

SAIBA MAIS

Sites de fabricantes de softwares corporativos:

- www.sap.com/brazil/solutions/smb/allnone/index.epx
- www.datasul.socialmediaclub.com.br/
- www.oracle.com/br
- www.totvs.com/pt-BR/

Blogs da revista *Info*

- info.abril.com.br/corporate/blog/katia/
- info.abril.com.br/corporate/blog/murillo/
- info.abril.com.br/blog/machado/

17:45

ERP

DESCRIÇÃO - Software de gestão mais utilizado no mercado, o ERP (sigla em inglês para Planejamento em Recursos Empresariais) se disseminou a partir de meados da década de 90. Hoje, 80% das médias e grandes empresas brasileiras têm uma versão do programa, segundo a Fundação Getulio Vargas.

PARA QUE SERVE - O sistema é usado para automatizar processos e integrar informações das áreas que dão suporte ao negócio — como financeiro, RH e compras — numa única base de dados. Conhecendo o programa, fica mais fácil produzir relatórios, por exemplo, sobre nível de estoque e gastos com folha de pagamento.

GANHO PESSOAL - O gestor terá mais tempo para cuidar de questões estratégicas. "O executivo sem experiência em ERP tem um trabalho operacional muito maior", afirma Ricardo, da Michael Page.

Aberto ou fechado?

O software operacional de código aberto Linux aumentou sua presença nas empresas brasileiras para 17%, mas ainda não ameaça a liderança do Windows, da Microsoft, que tem 65% do mercado.

Fonte: Pesquisa FGV-Eaesp-CIA, 2006/2007

BI

DESCRIÇÃO - O BI é a base para implantação de softwares mais sofisticados como o BI (sigla em inglês para Inteligência de Negócio). É comum a venda dos dois em um só pacote. Esse programa e uma ferramenta importante para quem toma decisões na companhia, desde a média gerência até a cúpula.

PARA QUE SERVE - Analisa os dados coletados e os transforma em conhecimento. Em um grande painel de controle, o usuário define que indicadores serão exibidos. No segmento de varejo, é possível produzir estatísticas diárias de venda por segmento e região.

GANHO PESSOAL - "Sua utilização pode ajudar o executivo a tomar decisões mais eficientes e embasadas", diz Júlio Pagani, analista do IDC, consultoria da área de TI em São Paulo.

CRM

DESCRIÇÃO - Voltado para relacionamento com o cliente, o sistema cruza informações a fim de produzir conhecimentos estratégicos para o negócio.

PARA QUE SERVE - O programa analisa informações do setor de vendas, *call center*, *help desk* e sites de relacionamento. A ideia é entender o comportamento do consumidor e seus interesses, e a partir daí desenvolver estratégias de mercado. Ele deve ser conhecido, principalmente, por profissionais das áreas de marketing e comercial, um bom exemplo da aplicação do CRM é a livreria *online* Amazon, que após realizar uma venda apresenta outros livros que também podem interessar ao comprador.

GANHO PESSOAL - "Com o CRM, temos informações detalhadas sobre os itens mais consumidos e em quais lojas da rede, o que nos permite fazer uma campanha definindo o público, o local e o melhor momento", diz Eduardo Mônaco, gerente de inteligência de mercado do Pão de Açúcar.

BLACKBERRY

DESCRIÇÃO - O conceito aqui é o de mobilidade, válido para qualquer área. Mais do que saber manusear, hoje é preciso sentir-se confortável com equipamentos como blackberry, palmtop e notebook com acesso à internet. E saber explorar suas inúmeras possibilidades, que crescem no mesmo ritmo da convergência digital.

PARA QUE SERVE - "Para as posições executivas, as ferramentas de mobilidade hoje são essenciais", diz Ricardo, da Michael Page. Quanto mais tarefas de escritório você puder fazer em trânsito, como enviar e-mails, estudar relatórios, ler jornais *online*, melhor para a produtividade.

GANHO PESSOAL - o vendedor pode, por exemplo, enviar um pedido da rua pelo palmtop, acionando o ERP, que emite a fatura e encaminha a ordem de produção. "Isso significa muito mais agilidade para o negócio", afirma Júlio, do IDC.

SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

DESCRIÇÃO - Em português "gestão da cadeia de abastecimento", o programa gerencia as informações de todo o processo produtivo, desde o fornecedor até o consumidor final.

PARA QUE SERVE - É uma ferramenta importante para os profissionais da área de operações. O programa é muito usado por empresas de logística ou que têm grandes estruturas de distribuição, como o setor de varejo e a indústria automobilística.

GANHO PESSOAL - Com a automatização dos dados, o gestor tem maior controle sobre oferta e demanda, matéria-prima, estoque, produção e distribuição, "O *software* também é um imperativo para quem quer vender direto pela internet, pois permite que os pedidos sejam digeridos com mais agilidade pela empresa", diz o professor Fernando Meirelles, do Centro de Informática Aplicada da Fundação Getúlio Vargas, em São Paulo.

WEB 2.0

DESCRIÇÃO - O movimento é gradual, mas especialistas dizem que as ferramentas colaborativas, que hoje são a vedete da internet, serão cada vez mais incorporadas pelas empresas.

PARA QUE SERVE - Serviços de mensagem instantânea e de ligações telefônicas, redes de relacionamento empresariais, blogs e ferramentas de busca permitem produzir conhecimento com a colaboração de comunidades distantes.

GANHO PESSOAL - As opiniões publicadas em sites colaborativos já interferem mais nas decisões de compra de clientes do que a mídia tradicional, segundo estudo da consultoria americana Booz-Allen. "As indústrias farmacêutica e aeronáutica já tiram proveito disso", diz Mauro Negrete, consultor em estratégia de TI e professor da Faculdade IBTA, de São Paulo. "O mundo hoje vive em comunidades virtuais e os executivos precisam participar dessas redes."

Colabore também

Em 2015, os profissionais vão gastar mais de 80% do seu tempo trabalhando em colaboração remota, segundo o instituto Gartner, especializado em tendências de TI.