



**Anais do  
III Seminário Eniac 2011  
III Encontro Da Engenharia Do Conhecimento Eniac  
III Encontro De Iniciação Científica Eniac**

## **O IMPACTO DOS SISTEMAS ERP'S NA GESTÃO EMPRESARIAL: UM ESTUDO SOBRE A HISTÓRIA, OS NÚMEROS E AS PRINCIPAIS FUSÕES.**

**Andréa Martins Cristóvão (ENIAC) she\_ra@uol.com.br  
Paulo Simões Julio (ENIAC) paulopjulio@gmail.com  
Sergio Luiz Zanotti (ENIAC) szanott1@yahoo.com.br**

### **RESUMO**

Pode-se definir ERP como um conjunto de sistemas integrados que tem como objetivo agregar e estabelecer relações de informação entre todas as áreas de uma empresa. Entre as mudanças mais palpáveis que um sistema de ERP propicia a uma organização, podem ser citadas a maior confiabilidade dos dados, agora monitorados em tempo real, e a redução de retrabalho proveniente da entrada de dados únicos. Os últimos anos foram agitados no mercado global e nacional de sistemas de gestão (ERP). A Oracle adquiriu grandes concorrentes e, no Brasil, Microsiga e Logocenter se fundiram na Totvs. Esses negócios mudaram o cenário do setor. A SAP continua em primeiro lugar, é verdade, com 23% das empresas pesquisadas. Mas a Totvs

vem em segundo lugar, com 17%. A Oracle fica logo atrás, pelo menos quando o critério é o número de clientes. O objetivo desse artigo é verificar as principais características dos sistemas ERP's, as principais fusões que ocorreram ao longo do tempo entre as grandes empresas fornecedoras desse sistema e a situação atual dos ERPs no mercado brasileiro. Isso será feito através de uma extensa revisão bibliográfica, e dessa forma pretende-se esclarecer a situação atual do mercado de ERP no país, vantagens e desvantagens na adoção de um sistema integrado. Outro objetivo é o estudo servir de fundamentação para um futuro estudo de caso.

**Palavras-chaves:** Sistemas integrados, Gestão, Sistemas ERP, Sistemas genéricos,

## INTRODUÇÃO

Com o constante avanço da indústria da TI as empresas passaram a utilizar sistemas computacionais cada vez mais modernos para suportar suas atividades. É comum encontrar nas empresas diversos sistemas que foram desenvolvidos para atender requisitos particulares de cada área de negócio.

As empresas estão sob constante pressão para fazerem uso das oportunidades e ofertas do mercado. Por isso é importante que tenham como meta a modelagem de seus processos, a fim de que possam produzir produtos ou serviços segundo critérios mais econômicos e viáveis. Além disso, as condições econômicas globais estão encaminhando os negócios na direção de diversas atividades que permitam a redução de custos sem, no entanto perder a qualidade. Para isso se torna fundamental uma boa gestão de negócio empresarial.

A gestão empresarial pode ser conceituada como o processo de operação funcional cotidiana de uma empresa, com otimização das atividades e procedimentos operacionais e gerenciais, planejamento de investimentos atuais e futuros, análise dos retornos e flexibilização de perenidade e crescimento da empresa. A gestão empresarial com ERP significa a sua administração geral, utilizando os recursos que esse *software* oferece.

O *software* integrado é parte de uma tecnologia que registra e processa cada evento empresarial resultante das funções empresariais básicas, a partir de uma única entrada para processamento. A partir dessa

entrada e armazenamento dos dados, o software integrado distribui a informação para todos os interessados na empresa. Essencialmente o ERP é um sistema transacional, ou seja, registra, acompanha e controla todas as transações da rotina diária e portanto atendem ao nível operacional da empresa.

Ao longo do tempo, entretanto, foram sendo incorporadas funcionalidades de cunho mais gerencial, ou seja, apresentação de dados sumarizados como volume produzido, quantidades agregadas de itens e outras funcionalidades próprias para quem está gerenciando um determinado setor, aumentando o escopo de atendimento para o nível tático da empresa.

A tecnologia ERP e seus recursos, ao processar os dados cotidianos das funções empresariais operacionais, possibilitam a integração de suas informações interdependentes. Como exemplo dessa integração, pode-se relatar o atendimento de um pedido, que considera e gerencia o processo e a capacidade de fabricação, a relação aos demais produtos em produção, a mão de obra necessária, o fluxo de caixa previsto e real, o atendimento de prazos, a análise dos clientes e dos fornecedores e ainda, o grau de risco de uma operação.

De acordo com Davenport (1998), um dos grandes atrativos para a adoção dos sistemas integrados, é a possibilidade real das empresas integrarem e padronizarem as informações de diferentes unidades geograficamente dispersas, cada qual, atendida por um sistema de informações específico. Permite, ainda, que haja padronização dos sistemas das diferentes áreas da empresa. A integração via ERP traz a

promessa de serem evitados os transtornos de uma integração frequentemente problemática e com custos muito elevados, o sistema ERP traz ainda a promessa de serem resolvidos, de uma só vez, todos os problemas associados a uma infinidade de sistemas legados.

## 1. Origem do ERP

Na sua concepção fundamental, o ERP (*Enterprise Resource Planning*) é um sistema aplicativo que serve como infraestrutura básica (*backbone*) para toda a empresa. Ela integra processos de gerenciamento e de negócios proporcionando uma visão global de toda a organização (Silva & Pessoa, 1999).

Para entender o que isso significa na prática, é interessante voltar ao final da década de 1950, quando os conceitos modernos de controle tecnológico e gestão corporativa tiveram seu início. É certo que a tecnologia vigente na época, baseada nos *mainframes* fisicamente grandes, mas em termos atuais, muito pequenos em capacidade computacional, ficavam distantes da facilidade de uso das máquinas atuais. No entanto, eram essas máquinas que rodavam os primeiros sistemas de controle de estoques – atividade pioneira da interseção entre controle operacional e tecnologia. A automação era cara, lenta – mas já demandava menos tempo que os processos manuais – e acessível a poucos. No início da década de 1970, a expansão econômica e a maior disseminação computacional geraram o precursor dos ERP, os MRPs (*Material Requirement Planning* ou planejamento das requisições de materiais). Eles surgiram já na forma de conjuntos de sistemas, também chamados de pacotes, que

conversavam entre si e possibilitavam o planejamento do uso dos insumos e a administração das mais diversas etapas dos processos produtivos (Silva & Pessoa, 1999).

Segundo Kenworthy (1997), os primeiros sistemas MRP foram implantados em *mainframes*, que além das limitações de processamento e memória tinham uma entrada de dados pouco amigável.

Seguindo a linha evolutiva, a década de 1980 marcou o início das redes de computadores ligadas a servidores – mais baratos e fáceis de usar que os *mainframes* – e a revolução nas atividades de gerenciamento de produção e logística. O MRP transformou-se em MRP II (que significava *Manufacturing Resource Planning* ou planejamento dos recursos de manufatura), que agora também controlava outras atividades como mão de obra e maquinário.

Na prática, o MRP II já poderia ser chamado de ERP pela abrangência de controles e gerenciamento. Mas não se sabe ao certo quando o conjunto de sistemas ganhou essa denominação. Uma data interessante é 1975, ano em que surgiu a empresa alemã – um símbolo do setor – SAP (*Systemanalyse And Programmentwicklung*) que em tradução literal seria: Análise de Sistemas e Desenvolvimento de Programas. Com o lançamento do software R/2, ela entrou para a história da área de ERP e ainda hoje é seu maior marco de inovação.

O ERP, um conjunto de sistemas integrados, tinha de conversar ou buscar dados em outros softwares, o que nem sempre era fácil, e resultava na impressão de formulários que precisavam ser redigidos para que as informações pudessem ser inseridas no ERP. Bem de acordo com o

distanciamento que existia entre os departamentos de uma empresa. A sigla ERP foi criada pela empresa americana *Gartner*

*Group*, a intenção era definir esses sistemas integrados como uma evolução dos sistemas MRP II.

## 2. Características dos Sistemas ERP

Davenport (1998) divide os sistemas integrados em quatro blocos:

Recursos Humanos, operação logística, vendas e Marketing.

A tabela 1 mostra as principais características e usabilidades dos sistemas integrados:

NÍVEL DE DECISÃO DE PROBLEMAS	OPERACIONAL	TÁTICO	ESTRATÉGICO
<b>ESTRUTURADOS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- BEM DEFINIDO, REPETITIVO</li> <li>- SEM COMPLEXIDADE</li> <li>- EX: FOLHA DE PAGAMENTO</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- PROCESSO DEFINIDO, RESULTADO VARIÁVEL</li> <li>- BAIXA COMPLEXIDADE</li> <li>- EX: ANÁLISE DO ORÇAMENTO</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- OBJETIVO BEM DEFINIDO, ALTERNATIVAS A SEREM ESCOLHIDAS</li> <li>- MÉDIA COMPLEXIDADE</li> <li>- EX: LOGÍSTICA</li> </ul>
<b>SEMI-ESTRUTURADOS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- BEM DEFINIDO, ROTINA VARIADA</li> <li>- BAIXA COMPLEXIDADE</li> <li>- EX: CONTROLE DE ESTOQUE</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- DEFINIDO EM NÍVEIS DIFERENTES</li> <li>- MÉDIA COMPLEXIDADE</li> <li>- EX: PREPARAR PCP</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- NOVOS SERVIÇOS, PLANEJAMENTOS</li> <li>- ALTA COMPLEXIDADE</li> <li>- EX: FUSÃO/AQUISIÇÃO</li> </ul>
<b>NÃO ESTRUTURADOS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ROTINA SUJEITA A IMPREVISTOS</li> <li>- MÉDIA COMPLEXIDADE</li> <li>- EX: CAPA DE REVISTA</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- NÃO ROTINEIRAS</li> <li>- ALTA COMPLEXIDADE</li> <li>- EX: COMPRA DE EQUIPAMENTOS</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- NOVOS EMPREENDIMENTOS</li> <li>- COMPLEXIDADE MUITO ALTA</li> <li>- EX: PLANEJAMENTO DE P&amp;D</li> </ul>

Tabela 1 - Tipos de Problemas e Nível de Decisão (adaptado de Turban e Aronson, 1998), Shimizu.

Segundo Souza (2007), os sistemas ERP possuem uma série de características que tomadas em conjunto claramente os distinguem dos sistemas desenvolvidos internamente nas empresas e de outros tipos de pacotes comerciais. Essas características, importantes para a análise dos possíveis benefícios e dificuldades relacionados com a sua utilização e com os aspectos pertinentes ao sucesso de sua implementação são:

- Os sistemas ERP são pacotes comerciais de *software*.
- São desenvolvidos a partir de modelos padrão de processos.
- São integrados.
- Têm grande abrangência funcional.

- Utilizam banco de dados corporativo.
- Requerem procedimentos de ajuste.
- São funcionais.
- Possuem módulos.
- Podem ser customizados.
- Requerem atualização das versões.

Os sistemas ERP são compostos por uma base de dados única e por módulos que suportam diversas atividades das empresas. A figura 2 apresenta uma estrutura típica de funcionamento de um sistema ERP. Os dados utilizados por um módulo são armazenados na base de dados central para serem manipulados por outros módulos.

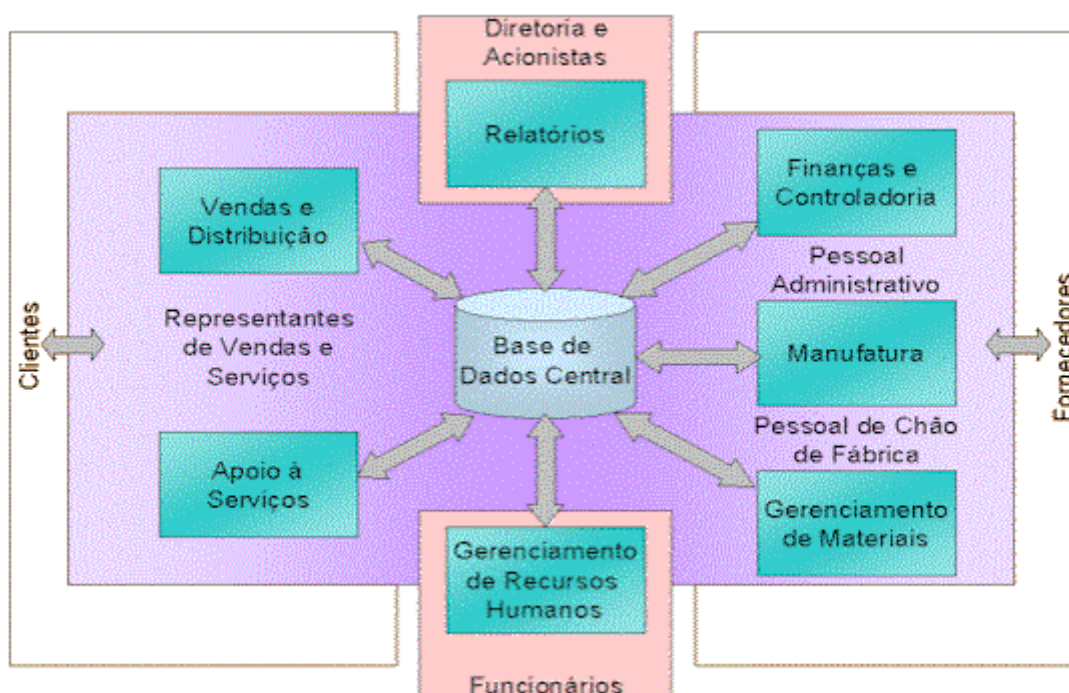


Figura 2 - Estrutura típica de um sistema ERP, Davenport (1998).

Os módulos citados na figura 2 estão presentes na maioria dos sistemas ERP. Além deles, alguns sistemas ERP possuem módulos adicionais, tais como: Gerenciamento da Qualidade, Gerenciamento de Projetos, Gerenciamento de Manutenção, entre outros.

### 3. A TI e os Sistemas ERP

Levantamento da IDC, divulgado no início de abril de 2006, apontou que ERP é a principal preocupação dos Gestores de Tecnologia da Informação no país, seguido por Segurança da Informação e Voz sobre IP. Além disso, a gestão de recursos empresariais vai receber o maior aporte de investimentos entre todos os segmentos em TI.

O ERP foi o primeiro e talvez o maior motivador para investimentos no ambiente de Tecnologia da Informação e muitas inovações aconteceram na tecnologia, especialmente em relação ao seu alinhamento com os processos

corporativos. Até porque, além dessas mudanças, questões como Regulamentações e Novas Tecnologias, destacando os *Web Services*, não podem deixar de ser abordadas. O período de consolidação do mercado, com as aquisições e as fusões de companhias em ritmo quase mensal, também coloca a importância em abordagens como Gerenciamento de Legados de ERP. A nova realidade do ERP pode ser definida a partir da maneira como ele revolucionou os sistemas de informação.

Ajustes em infraestrutura de TI para receber os pacotes de gestão empresarial (ERP) são normais. No entanto, antes de qualquer decisão, rumo à substituição total de microcomputadores, servidores e equipamentos de rede, é preciso observar o que pode ser reaproveitado e com isso otimizar o processo.

Segundo estudos realizados pela NextG, especialistas indicam que se aproveite ao máximo o que já está implementado na empresa e a própria experiência prévia com sistemas integrados do tipo ERP. Mas como isso pode ser feito?

A primeira ação é radiografar a infraestrutura, não só, o que se tem hoje, mas também o que seria desejável com a entrada do pacote de gestão, como forma de planejar os investimentos necessários. Processos de tecnologia bem definidos para a adoção do pacote de gestão são extremamente importantes, pois eles facilitam os ajustes da infraestrutura (Silva&Pessoa, 1999).

Como processos, entendam-se abordagens e diretrizes tecnológicas, entre elas a padronização de sistemas operacionais e a uniformização da compra de equipamentos. Um possível impacto negativo dos sistemas e máquinas legadas – que já existem na empresa – pode ser minimizado com a compra de softwares chamados de integração e responsáveis pela ponte entre o ERP e o que a empresa já tem.

Outro aspecto importante que permeia a introdução de um sistema de gestão é o da segurança. Não é preciso montar uma política específica para a área, mas é essencial criar diretrizes de concessão de acessos. Deve-se lembrar de que não são todos os funcionários que precisam ou devem acessar o ERP. Outra indicação universal é que, independentemente da infraestrutura, a empresa mantenha um ambiente de desenvolvimento/testes de implementação do ERP e outro de produção dos sistemas atuais até ter certeza de que o projeto está seguro para ser efetivada a troca (NextG).

Ainda segundo a NextG, quando se fala no melhor sistema operacional – que pode ser aplicado à infraestrutura como um todo – para trabalhar com uma solução de ERP, três pontos são importantes: custo, cultura e disponibilidade.

O custo deve ser encarado como a necessidade de preservar o investimento realizado ou de dimensionar aquele que será preciso fazer; já a cultura diz respeito à história e às experiências da empresa com este ou aquele sistema; enquanto a disponibilidade faz referência ao que o sistema operacional pode oferecer diante do ERP.

#### 4. O mercado de ERP

O início do desenvolvimento acelerado do setor de ERP ocorreu na década de 1980 e teve seu auge nos anos 1990, quando a nomenclatura ERP ganhou notoriedade e substituiu o MRP. A razão para o sucesso dos sistemas integrados deve-se, em grande parte, à evolução das redes de computadores, maior facilidade na aquisição das máquinas e a própria solidez da arquitetura cliente/servidor – computadores ligados a servidores (Silva & Pessoa, 1999).

De acordo com o *Gartner Group*, no mercado geral de *software*, as vendas caíram 5% se comparadas a 2002 – com um total de US\$ 152 bilhões – e ao ano anterior. Os números do mercado de ERP foram piores em 2003, com vendas de licenças 9% menores em 2002, num total de US\$ 5,5 bilhões contra US\$ 5 bilhões do ano anterior. Abaixo, portanto, dos US\$ 5,8 bilhões registrados cinco anos antes.

Ainda de acordo com o *Gartner*, o refluxo nas vendas teve entre uma de suas

razões o resultado sofrível das implementações. Em muitos casos, os clientes optaram por soluções mais simples e baratas que trouxessem retorno rápido do investimento. Para outros analistas, a catástrofe seria ainda mais evidente, se os executivos dos principais fornecedores não tivessem conseguido o contraponto de uma maior oferta de serviços tanto por meio de seus funcionários como de parceiros.

*Gartner* diz que as correções de rumo e acertos estratégicos foram uma constante nos anos de 2000, 2001 e 2003 para os fornecedores de soluções. Até mesmo a SAP precisou reestruturar o departamento de *marketing* e sua área comercial e aprendeu que os competidores locais e de menor porte são eficientes, especialmente quando oferecem uma melhor relação de custo. Tradicional no ambiente de banco de dados, a Oracle foi uma das últimas a colocar um sistema integrado de gestão empresarial internacional no mercado e, no final da década de 90, preferiu agregar consultores de vendas à equipe comercial, partindo para uma série de acordos comerciais com fornecedores globais e regionais de ERP, envolvendo inclusive a comercialização do seu banco de dados.

Nesse ambiente, em 2002 a SAP apresentou na liderança mundial com 25,1% das receitas. Em seguida, aparecem a *Oracle* com 7%, *Peoplesoft* com 6,5%, *SAGE* com 5,4% e a *Microsoft* – com a divisão *Business Solutions* – e seus 4,9%. Os restantes 51,1% são pulverizados, muitas vezes nas mãos de companhias regionais ou de característica continental apenas, segundo o *Gartner*.

Outro fator importante é que as novas tecnologias influenciam e alimentam a evolução dos produtos de ERP. Depois da

*Web* e de todas as facilidades que a grande rede trouxe para melhorar o produto, chegou à vez dos *Web Services* – componentes que facilitam a integração e a disseminação de informações entre parceiros – dominar o cenário com a integração dos pacotes de gestão com os sistemas operacionais e outros aplicativos. Essas ferramentas passaram a ser encaradas como formas de esquentar o produto e torná-lo mais atraente.

## 5. Origem das Fusões dos ERP

Para entender o mercado de ERP, mais do que se ater apenas ao aspecto técnico, é preciso voltar no tempo, até a época da reserva de mercado, quando 90% das empresas dirigiam seus investimentos em informática ao desenvolvimento interno. Isso resultou em soluções programadas sem documentação, muitas vezes em *Cobol*, ou outros sistemas obsoletos, o que fez com que o *bug* do milênio fosse mais temido aqui no Brasil do que em qualquer outro país (NextG).

Muitos empresários decidiram, então, adotar sistemas de gestão mais novos e modernos, que prometiam integração e segurança. Essa postura beneficiou principalmente a SAP, empresa de origem alemã, que tinha vários contratos globais que serviam como argumento de venda no Brasil.

A SAP influenciou o mercado nacional e cresceu tanto, a ponto de ser a solução adotada pela maioria das empresas que figuram na famosa lista anual da revista americana

*Fortune* 500. O mercado das médias empresas no Brasil era pulverizado entre empresas como a *Datasul*, *Logocenter*, *RM Sistemas*, enquanto a *Microsiga* estava

sozinha no segmento das pequenas empresas.

Por volta de 2002/2003, o mercado se estabilizou. Consultorias como a Accenture, a atual *PricewaterhouseCoopers* e a *Plaut* viveram seus tempos áureos. O processo de implementação de um ERP era longo e demandava muito investimento. As empresas chegavam a gastar duas vezes mais com as consultorias do que tinham sido gasto com a solução, propriamente dita.

Nos anos 2003 e 2004 o mercado se estabilizou. As empresas que adquiriram um software de ERP não pretendiam investir mais. A SAP, depois de ter conquistado o mercado das grandes, ficou sem saída, sem ter para onde expandir seus negócios. A necessidade de crescimento fez com que a multinacional focasse o mercado das médias.

Nem todas as empresas tiveram fôlego para atravessar esse período de calma. Enquanto a SAP tentava alcançar as médias, a Microsiga fez o caminho inverso e começou a expandir seu foco em direção às médias (IDC).

O projeto da SAP fala em alcançar o mercado das médias empresas é grandioso. A empresa tem uma meta mundial de crescimento. De 2005 a 2010, a companhia pretende passar de 26 mil clientes para 150 mil, o que significa dobrar o faturamento de 10 bilhões de dólares para 20 bilhões.

De acordo com a revista *Fortune*, hoje, a SAP é desejada por 180 grandes empresas mundiais. Isso porque no rol das mil maiores empresas listadas pela revista, a SAP está em 820 delas. A meta de crescimento no Brasil também é agressiva. Passar de 700 clientes, em 2005, para 7 mil em 2010. Para isso, a

companhia aposta na atuação junto ao mercado de médias empresas.

Esse processo resultou, em 2005, em uma série de mudanças drásticas. A entrada da Oracle no mercado, com a aquisição da *PeopleSoft* por aproximadamente US\$ 10,3 bilhões, da *Siebel* e da *JD Edwards*, deixou claro seu interesse em montar um *portfolio* de soluções, unidas sob o nome de *Fusion*. Em 2005 a linha de produtos *Oracle Fusion Middleware* (*middleware* da Oracle), teve importantes conquistas.

Embora ainda mantivesse boa parte de seu foco na venda de seu banco de dados, a Oracle fechou uma série de acordos com outros fornecedores de sistemas de gestão. Uma vez identificado o alvo, a estratégia era abordar o cliente com a oferta de módulos de sua solução, voltados para aplicações complementares, como logística, suprimentos e distribuição. Até então, a Oracle não investia muito na competição direta com os fornecedores de ERP. Ao contrário, vislumbrava oportunidades com as parcerias.

A *PeopleSoft* manteve seu foco voltado para as grandes corporações, embora tenha mudado a abordagem: adaptou sua metodologia para tornar as implementações mais rápidas e criou um modelo de cobrança mais flexível. Além disso, a companhia pagou 1,7 bilhão de dólares pela *J.D. Edwards*, que também atuava na arena de soluções de gestão empresarial, com forte foco no segmento de manufatura.

No caso da *Baan*, a reestruturação também foi além do foco no segmento industrial, com ofertas de implementações mais rápidas e valores reduzidos. Em julho de 2003, por ser considerada uma operação não essencial para a norte-americana *Invensys*,

que havia adquirido a companhia em agosto de 2000, a Baan teve sua operação vendida para a SSA.

Começava aí o movimento de aquisições e consolidação a que o mercado assistiria nos anos seguintes. As compras quase sempre eram anunciadas em grande estilo. Elas tinham também a função adicional de somar aos pacotes de gestão ferramentas como BI (*Business Intelligence*), CRM (*Customer Relationship Management*) e SCM (*Supply Chain Management*), entre outras. A união dessas empresas foi feita sobre uma base sólida, construída com as implementações de ERPs, que servia como alicerce para esses outros pacotes, todos eles com boas oportunidades a serem exploradas.

Um estudo realizado no início de 2004 pelo *The Yankee Group* com 500 companhias nacionais indicava que mais de 70% das grandes empresas (com faturamento anual entre 100 milhões e 500 milhões de reais) possuíam um sistema de gestão. Nesse mesmo grupo de empresas, porém, os sistemas de CRM estavam presentes em apenas 30%.

Ainda de acordo com o *The Yankee Group*, naquela oportunidade, ao contrário do que alguns imaginavam, o mercado do ERP também era promissor. Entre as empresas nacionais classificadas como médias ou pequenas – situadas na faixa de faturamento anual abaixo de 100 milhões de reais – 53% não tinham um sistema de gestão.

O panorama significava que as gigantes fornecedoras de soluções de gestão empresarial, como SAP, *Oracle*, *PeopleSoft* (já dona da *J.D. Edwards*) e SSA Global (que comprou a Baan) deveriam prestar atenção nos aplicativos complementares ao ERP. A

tarefa seria difícil porque, além da concorrência entre elas próprias, essas grandes empresas ainda teriam de enfrentar a força de fornecedores especializados, como *Business Objects*, *Hyperion*, *Cognos* e *Siebel*, entre outros. Alguns dos integrantes do time das grandes empresas acreditaram na tendência e, em vez de enfrentar essa concorrência, uniram forças.

Foi o caso da *Oracle*, que em 2005 fez pelo menos três grandes aquisições. Após muita discussão, investiu 10,3 bilhões de dólares pela *PeopleSoft*, que trouxe com ela toda a base de clientes da *J.D. Edwards*. Três meses depois, a companhia absorveu as operações da *Retek* e em setembro do mesmo ano anunciou a compra da fornecedora de CRM *Siebel* por 5,9 bilhões de dólares.

A empresa queria ganhar mercado e por isso, a *Oracle* decidiu ganhar participação no mercado por meio de aquisições e dessa maneira, alcançou seu objetivo. O desejo da *Oracle* era ter o direito de que a SAP os reconhecesse publicamente como o concorrente número um. E eles acreditam que, com as aquisições, conseguiram o objetivo.

Segundo dados da IDC, compras e fusões também foram vistas no Brasil. Em fevereiro de 2005, a Microsiga, então há quase 22 anos no mercado, concluiu a aquisição da rival *Logocenter*. Com isso, a então segunda maior empresa nacional de software de gestão empresarial, adquiriu a quarta maior e se tornou a líder entre as fornecedoras brasileiras (com cerca de 16% de participação), superando a Datasul, que na ocasião detinha 11,5% de *market share*. A compra também faz a Microsiga rivalizar com a americana *Oracle*, que desde a aquisição da *PeopleSoft* passou a

deter aproximadamente 13% de participação no mercado brasileiro.

A Microsiga tem declarado à imprensa que deseja consolidar o mercado de sistemas de gestão na América Latina. Passados três meses da fusão, em 2006, as empresas Microsiga e Logocenter anunciaram o nome da marca da nova *holding*: Totvs (que vem do latim e quer dizer totalidade). Sob a marca Microsiga, funcionam mais de 40 unidades de atendimento e relacionamento nas principais cidades do país, além de Argentina, Chile, México, Paraguai, Porto Rico e Uruguai e ainda em Portugal, pela marca RM, adquirida pela Totvs, em abril de 2006, por 206 milhões de reais.

## 6. Mercado de ERP no Brasil

Os dados sobre os sistemas integrados no Brasil impressionam. Em fevereiro de 2005, a Microsiga, então há quase 22 anos no mercado, concluiu a aquisição da rival Logocenter. Com isso, a então segunda maior empresa nacional de *software* de gestão empresarial, conforme dados da IDC, adquiriu a quarta maior e se tornou a líder entre as fornecedoras brasileiras (com cerca de 16% de participação), superando a Datasul, que na ocasião detinha 11,5% de *market share*. A compra também faz a Microsiga rivalizar com a norte-americana Oracle, que desde a aquisição da PeopleSoft passou a deter aproximadamente 13% de participação no mercado brasileiro. A alemã SAP segue líder em 2006, com cerca de 36%. O mercado brasileiro de ERP movimentava US\$ 180 milhões e deve crescer anualmente 6% ao longo dos próximos anos.

Com a aquisição da RM Sistemas, a Totvs – *holding* que controla a Microsiga, Logocenter e a Totvs BMI – atingiu 24% do mercado brasileiro de *back office*, praticamente empatada com a SAP, que detém 25%. Os números são da consultoria IDC Brasil e referem-se ao primeiro semestre de 2005. Isoladamente, a Totvs mantinha 17% do mercado e a RM Sistemas, 7%.

O levantamento de 2005 refletiu perda notável de cinco pontos percentuais da SAP nesse mercado. Um ano antes, no primeiro semestre de 2004, a gigante alemã aparecia com 30%, enquanto Microsiga e Logocenter – hoje Totvs – totalizavam juntas 15%. A RM apresentou ligeiro declínio no primeiro semestre do ano passado, já que detinha 10% de participação no mesmo período de 2004. A Datasul, porém, cresceu quatro pontos percentuais nesse intervalo de tempo, passando de 14% para 18%. A Oracle permaneceu estável, de 10% em 2004 para 9% em 2005; assim como a SSA Global e a Senior Sistemas, ambas empatadas em 3% nos dois anos.

De acordo com uma pesquisa do IDC, conduzida junto 800 empresas no Brasil, soluções de gestão empresarial estão no topo da lista de prioridades dos diretores de tecnologia das companhias de grande porte (com mais de 500 funcionários) em 2006. ERPs foram citados como o principal foco de investimentos de 18% das grandes empresas. Segurança aparece em segundo lugar, com 16%, seguida por Voz sobre IP (*VoIP*) e *Business Intelligence* (BI), com 10% e 9%, respectivamente.

Conforme a estratégia anunciada na ocasião da compra, nada mudou nas operações das empresas, que permanecem

com suas marcas independentes. Como companhia de capital aberto desde março de 2006, seus executivos não podem dar detalhes dos resultados financeiros. A Datasul, por sua vez, depois de avaliar seus resultados e a demanda do mercado por serviços terceirizados de aplicações de gestão empresarial, decidiu, há cerca de um ano, apostar no *outsourcing* de serviços para esse segmento. Em fevereiro de 2005, a brasileira especializada em ERPs deu independência para um tipo de negócio que, ao longo de 2004, registrou crescimento na empresa de 66% sobre o ano anterior. Com isso, criou a Datasul Outsourcing, companhia independente que atua especificamente na oferta de soluções terceirizadas de gestão empresarial. Os serviços serão oferecidos por meio do próprio *data center* da Datasul, além de parcerias que a empresa mantém com IBM e .comDominio.

## 7. O Futuro dos ERP no Brasil

Após um período de instabilidade, insegurança e muita indefinição, o mercado brasileiro tende voltar a investir em TI e mais fortemente em novos sistemas para aprimorar a gestão dos negócios. O ano de 2010 começou com os empresários cautelosos e, ao longo do ano, os projetos foram sendo retomados, deixando sinais de que em 2011 os investimentos virão mais fortemente. Em recente estudo realizado pela IDC com mais de 300 diretores de TI, o *IT Leaders 2011*, constatou-se que as principais prioridades de negócios dessas empresas serão diminuir custos operacionais, melhorar o monitoramento da empresa com informações mais precisas e conhecer melhor os clientes.

Para a área de TI, as prioridades serão melhorar a governança da área, implementar ou atualizar ERP e sistemas novos, bem como implementar ou atualizar sistemas de *Business Intelligence*.

Ao aprofundar a análise sobre esses números, nota-se o papel fundamental que a área de TI terá para prover mais inteligência aos negócios, seja para ajudar as empresas a visualizar suas informações de modo integrado, como também para ter um maior entendimento sobre funcionários, clientes e até fornecedores. De acordo com o relatório *IDC Brazil ERP Tracker 1H10*, o mercado de ERP terá um crescimento anual médio de aproximadamente 11% entre 2010 e 2014. Esse crescimento virá tanto da ampliação e aprimoramento de sistemas existentes quanto de investimentos provenientes de empresas fora dos grandes centros, empresas pequenas e médias, bem como empresas que estão buscando profissionalizar a gestão, até mesmo em busca de captação de investimentos ou abertura de capital.

## Conclusão

Após extenso estudo bibliográfico dos ERPs pode-se concluir que essa tecnologia se tornou vital para as empresas, tanto as grandes como as pequenas e médias, já que a informação se tornou vital nos dias atuais. A integração da informação torna as empresas mais compactas, mais competitivas e menos sujeitas a fraudes, pois qualquer informação pode ser disponibilizada em tempo real, em qualquer lugar pelos responsáveis do setor. Verificou-se que as empresas fornecedoras de soluções ERP crescem a cada dia, pois o mercado, desde o surgimento dos sistemas

integrados, esta em curva ascendente. As fusões no cenário atual são visíveis, e uma tendência observada foi a compra das pequenas fornecedoras de sistemas integrados pelas gigantes, como a SAP e a Oracle. No mercado brasileiro, o investimento cresce a cada dia, e os ERPs fornecidos por empresas brasileiras como a Totvs continuam com forte tendência de alta, graças as pequenas e médias empresas, público alvo e em constante crescimento.

Por fim, pode-se concluir que os sistemas integrados podem se tornar um diferencial de competitividade para as empresas. Mas, para que isso ocorra, a implantação e os treinamentos devem ser encarados como fatores primordiais para a empresa que decide instalá-lo.

### Referências Bibliográficas

DAVENPORT, T H. Putting the Enterprise into the Enterprise System. Harvard Business Review. July/98.

\_\_\_\_\_, T. H. Living with ERP. CIO Magazine, 01/12/98. [http://www.cio.com/archive/120198\\_t\\_hink\\_content.htm](http://www.cio.com/archive/120198_t_hink_content.htm)

LAURINDO & MESQUITA, F. Material Requirements Planning: 25 Anos de História. Uma Revisão do Passado e Prospecção do Futuro, paper Gestão & Produção, 12/2000.

LAURINDO, F. Sistemas Integrados de Gestão, Depto de Eng de Produção, Escola Politécnica da USP, 2001

SACCOL, M. S. A. Mudanças Organizacionais e Sistemas ERP, Sistemas ERP no Brasil Teoria e Casos, 2003.

ZANCUL, E. Prof Rozenfeld, Sistemas ERP, [www.numa.org.br/conhecimentos/conhecimentos\\_port/pag\\_conhec/ERPv2.html](http://www.numa.org.br/conhecimentos/conhecimentos_port/pag_conhec/ERPv2.html), em 22/04/08

NextG, [www.nextg.com.br](http://www.nextg.com.br), acessado em 30/04/2008.

Gartner Group, [www.gartnergroup.com.br](http://www.gartnergroup.com.br), acessado em 29/04/2008.

IDC, [www.idc.com.br](http://www.idc.com.br), acessado em 28/04/2008.

Barros Consultoria, [www.lbarros.com.br](http://www.lbarros.com.br) acessado em 01/05/2008.

Microsiga-<http://www.microsiga.com.br> acessado em 20/04/2008

SAP - <http://www.sap.com>, acessado em 21/04/2008

Sênior Sistemas, - <http://www.senior.com.br>, acessado em 25/04/2008