



LANÇAMENTO DE SALÁRIOS:

- A) REMUNERAÇÕES LÍQUIDAS DA DIRECÇÃO → 14,450 EUROS
- B) REMUNERAÇÃO LÍQUIDA DO PESSOAL NORMAL → 97,010
- C) REMUNERAÇÕES LÍQUIDAS DO PESSOAL 1º EMPREGO → 4,010
- D) ENCARGOS SOCIAIS DIRECÇÃO → 22,0%
- E) E.S PESSOAL NORMAL → 23,75% F) E.S PESSOAL 1º EMP → 0%
- G) DESCONTOS SEGURANCA SOCIAL DIRECÇÃO → 925
- H) DESCONTOS S.C PESSOAL NORMAL → 12,335
- I) DESCONTOS S.C PESSOAL 1º EMPREGO → 410
- J) RETENÇÕES IRS DIRECÇÃO → 17,470 K) RETENCOES IRS NORMAL → 9,700
- M) RETENÇÕES IRS 1º EMPREGO → 97
- N) SEGURO É DE 1,5% DAS R.B →

|                    | R.L    | DES.SS | IRS    | R.B     | ENC.SOCIAIS | SEGURO  | CUSTOS SALARIAIS |
|--------------------|--------|--------|--------|---------|-------------|---------|------------------|
| DIRECÇÃO           | 14,450 | 925    | 17,470 | 32,845  | 7,225       | 492,68  | 40.563           |
| PESSOAL NORMAL     | 97,010 | 12,335 | 9,700  | 119,045 | 28,273      | 1695,67 | 149,588          |
| PESSOAL 1º EMPREGO | 4,010  | 410    | 97     | 4,517   | ∅           | 67,76   | 4,584            |
| <b>TOTAL</b>       |        |        |        | 156,407 | 35,443      | 2,346   | 194,737          |

| D | DEPOSITOS<br>ORDEM | C |
|---|--------------------|---|
|   | b) 115,470         |   |
|   | c) 48,138          |   |
|   | d) 27,267          |   |
|   | e) 2346,19         |   |

| D | SEGURANCA<br>SOCIAL | C |
|---|---------------------|---|
|   | a) 13.670           |   |
|   | a) 35,499           |   |

| D          | CUSTOS SALAR.<br>A PAGAR | C          |
|------------|--------------------------|------------|
| b) 115,470 |                          | a) 115,470 |

| D          | COMPANHIA<br>SEGUROS | C           |
|------------|----------------------|-------------|
| e) 2346,19 |                      | a) 2,346,19 |

a) PROCESSAMENTO SALÁRIOS 30/1

| D          | CUSTOS SEGURO | C |
|------------|---------------|---|
| a) 2346,19 |               |   |

| D        | CUSTOS 1º EMPREGO | C |
|----------|-------------------|---|
| a) 4,517 |                   |   |

b) PAGAMENTO AO PESSOAL 31/1

| D          | CUSTO COM PESSOAL | C |
|------------|-------------------|---|
| a) 119,045 |                   |   |

| D         | CUSTOS DIRECÇÃO | C |
|-----------|-----------------|---|
| a) 32,845 |                 |   |

c) PAGAR SS 15/02  
d) PAGAR ESTADO 20/02  
e) PAGAR SEGURO 25/02

| D         | ENCARGOS SOCIAIS | C |
|-----------|------------------|---|
| a) 35,499 |                  |   |

| D         | IRS RETENÇÃO | C         |
|-----------|--------------|-----------|
| d) 27,267 |              | a) 27,267 |

## PRM - PARTNER RELATIONSHIP MANAGEMENT:

Apliação que aplica as ferramentas utilizadas pelo CRM para aumentar a colaboração entre a empresa e os seus parceiros de negócio, como distribuidores ou agentes, apoiando a coordenação e optimização das vendas e dos serviços prestados aos clientes através da utilização de todos os canais de marketing.

## RESUMO:

### O QUE SÃO SISTEMAS DE ERP?

São sistemas que cruzam as áreas funcionais da empresa, integrando e automatizando a maior parte dos processos de negócio da organização, em particular os que dizem respeito à produção, logística, distribuição, contabilidade, finanças e recursos humanos.

### O QUE SÃO SISTEMAS SCM?

São sistemas que cruzam as funções da organização, integrando e automatizando a rede de processos de negócio e as relações entre a empresa e seus fornecedores, clientes, distribuidores e outros parceiros de negócio.

### O QUE SÃO SISTEMAS CRM?

São sistemas empresariais que atravessam as funções da empresa integrando e automatizando muito dos processos de vendas, marketing e serviços ao cliente, interagindo com sites e permitindo uma gestão de contactos mais eficaz e eficiente.



**DESENVOLVIMENTO** → As relações com os clientes são reforçadas com serviços superiores através de uma rede de comerciantes com responsabilidade nas vendas, de especialistas de serviços e de parceiros de negócios.

**RETENÇÃO** → A expansão dos negócios com os clientes identificando e recompensando a expansão dos negócios aos clientes mais leais e os clientes mais rentáveis.

### BENEFÍCIOS DO CRM:

- O CRM pode ajudar a manter o contacto de como o cliente contacta com a empresa, independentemente do ponto de contacto.
- O CRM torna possível a customização e personalização dos produtos e serviços baseados no reforço às necessidades e desejos dos clientes, hábitos de compra e ciclos de vida.
- O CRM permite que um negócio identifique e oriente as ações para os melhores clientes, retendo-os para mais tempo e proporcionando assim maiores e melhores serviços rentáveis.

### FALHAS NO CRM:

- Falta de compreensão e preparação.
- Implementação dos projectos de CRM sem a participação dos stakeholders envolvidos.
- Confiar no CRM para resolver problemas do negócio.

### TENDÊNCIAS NO CRM

- Operacional
- Analítica
- Colaboração
- Baseado em portal

## ACTIVIDADES SUPORTADAS PELO EDI:

- AUTORIZAÇÃO DE PAGAMENTO
- AVISO DE RECEÇÃO DE PAGAMENTO
- AVISO DE DEPÓSITO
- ORDEM DE COMPRA
- ALTERAÇÃO DE ORDEM COMPRA
- AVISO PAGAMENTO
- RECIBOS/ENVIO
- FACTURAS/ENVIO

## MAIS BENEFÍCIOS DO SCM:

- Processamento de ordens mais rápido e mais bem definido.
- Redução dos níveis de stock
- Tempo para chegar ao mercado mais rápido.
- Custos de transacção e de materiais + baixos
- Criar e manter relações estratégicas com os fornecedores

## CAUSAS DAS FALHAS NO SCM:

Falta de conhecimentos sobre o planeamento apropriado e de ferramentas e guias.

Erros incorrectos ou demasiado optimistas

Os outros SI's da empresa darem informações incorrecta a respeito dos detalhes da produção, stock ou outros aspectos do negócio.

Falta de colaboração entre os departamentos de marketing, da produção e da gestão de stocks.

Ferramentas de SCM incompletas, demasiado jovens ou difíceis de implementar.



## BENEFÍCIOS DO ERP:

- QUALIDADE E EFICIÊNCIA: Os ERP criam uma base de trabalho para a integração e desenvolvimento dos processos de negócio internos da empresa, do que resultam melhorias significativas na qualidade e eficiência dos serviços aos clientes, nos processos produtivos e na distribuição.
- ECONOMIA NOS CUSTOS: Obtem-se redução significativa nos custos dos processos de transação e também no hardware, software, e no pessoal de apoio aos sistemas.
- SUPORTE À DECISÃO: Proporcionam informações cruzada sobre as áreas funcionais e sobre a sua performance, dando aos gestores a capacidade de melhorar a sua intervenção e de poderem tomar decisões mais cedo e com informações mais válidas.
- AGILIDADE NA EMPRESA: Os ERP atravessam as áreas funcionais e diminuem as barreiras à comunicação, proporcionando assim empresas mais ágeis e com maior capacidade de adaptação.

## FALHAS NOS ERP:

- Falta de envolvimento dos colaboradores no planeamento
- Tentar realizar coisas demais em pouco tempo
- Não realizar testes e conversões de dados suficientes
- Sobre dimensionamento do planeamento e formação.

## CUSTOS DO ERP:

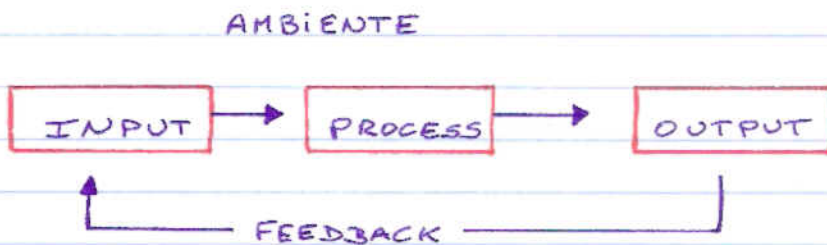
- Hardware - 12%
- Software - 15%
- Data conversions - 15%
- Training - 15%
- Reengineering - 43%

CASH FLOW:

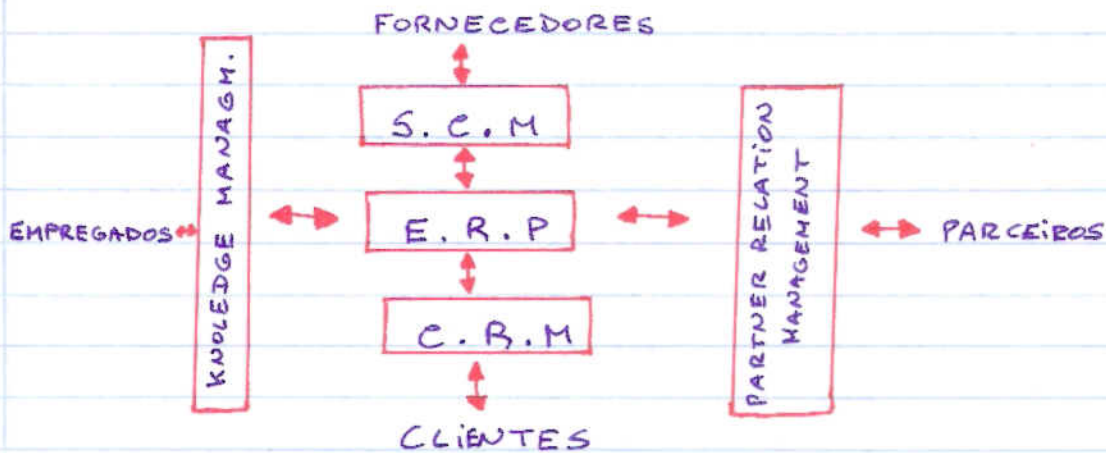
É uma tabela com as mudanças incrementais ocorridas no dinheiro disponível ao longo do tempo. Pode dizer respeito a um produto, um serviço, um projeto ou uma organização. Pode analisar a posição relativa semanal, mensal, anual, semestral ou outras.

SISTEMAS DE INFORMAÇÃO NAS PME'S

FUNÇÕES DA INFORMAÇÃO:



ARQUITETURA APLICACIONAL:





## RECURSOS:

São os equipamentos, materiais e fundos necessários à concretização de um projecto.

Existam dinheiro e, como tal, uma eficiente atribuição de recursos pode beneficiar o desempenho financeiro do projecto.

São limitados e esgotáveis.

Há uma relação permanente entre recursos e tempo.

## MAIN POINTS - OPTICA DO CUSTO NA GP:

- Definição dos factores críticos de sucesso.
- Pontos de controlo principais
- Controlo orçamental, económico e financeiro
- Problema de ligação entre o Projecto e contab.
- Certão estratégica (BSC)

## O QUE É A CONTABILIDADE?

Proporciona a capacidade de saber tudo o que está a acontecer em cada projecto e em toda a organização. A contabilidade deve dizer O QUE, QUANDO, COM QUEM, DE ONDE.

Está definida como "a forma de processar informação sobre as alterações no património da organização", baseado na classificação de valores em contas.

É um processo de actividades - identificação, registo e comunicação dos eventos económicos que ocorrem numa organização.



Ex: (EMPRESA SOFTBYTE)

- 1) Abertura da empresa de programação  
Investimento de 15.000 em dinheiro no negócio.
- 2) A empresa compra equipamentos informáticos no valor de 7.000 em dinheiro.
- 3) A empresa compra papel e outros consumíveis que se espera que durem vários meses.  
Estes consumíveis foram comprados à ACME por um valor de 1.600 em dinheiro.  
A ACME concordou que a nossa empresa pague a factura apenas em outubro.
- 4) A empresa recebe 1.200 em dinheiro pelos serviços prestados a clientes.
- 5) A empresa recebe uma conta para pagar pelo anúncio no jornal no valor de 250 mas é decidido pagar mais tarde.
- 6) A empresa pag serviços de programação por 3.500 a diversos clientes. Recebe em dinheiro 1.500 e os restantes 2.000 são facturados aos clientes para estes pagarem mais tarde.
- 7) A empresa paga os despesas do mês, renda do escritório 600, salários 900, e água luz e telefone 200.
- 8) A empresa paga o anúncio do jornal em dinheiro 250.
- 9) A empresa recebe 600 de clientes facturados anteriormente.
- 10) Dono levanta 1.300 para uso pessoal.

CAPITAL PRÓPRIO:

- Valor contábil que a empresa tem no mercado.

Ex:

| A = P + CP |          |
|------------|----------|
| ↗ 5.000    | ↗ 5.000  |
| ↗ 15.000   | ↗ 15.000 |
| ↘ 10.000   | ↘ 10.000 |
| ↘ 8.000    |          |
| ↗ 50.000   | ↗ 50.000 |
| ↘ 50.000   | ↘ 50.000 |
| ↗ 50.000   | ↘ 20.000 |
| ↘ 12.000   |          |
|            | ↗ 20.000 |
|            | ↘ 20.000 |
|            | ↗ 12.000 |
|            | ↘ 12.000 |

|        |        |
|--------|--------|
| 40.000 | 40.000 |
|        | ∅      |

- Assim temos 40.000 no banco e 40.000 no capital próprio

- O capital próprio é igual ao total dos ativos menos o total dos passivos. O CP representa aquilo que os sócios "possuem" do total dos ativos.

INVESTIMENTO:

- São os ativos que os sócios colocaram à completa disposição da organização. Estes investimentos aumentam o capital próprio.

LEVANTAMENTOS:

- É o dinheiro ou outros ativos que os sócios levantam da organização para seu uso pessoal, a título de dividendos ou de distribuições de resultados. Os levantamentos diminuem o capital próprio.

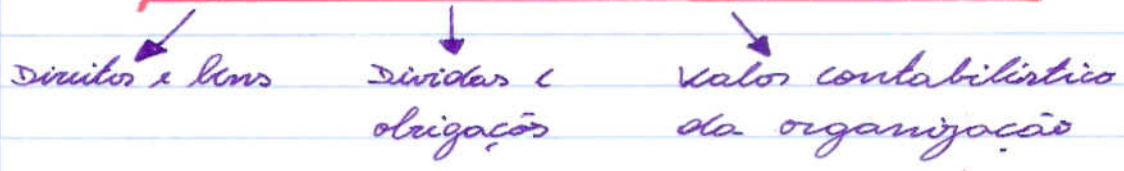


RECURSOS DAS EMPRESAS:

- Equipamentos
- Materiais
- Pessoas (recursos humanos)

EQVAÇÃO FUNDAMENTAL DA CONTABILIDADE:

$$\text{ACTIVOS} = \text{PASSIVOS} + \text{CAPITAL PROPRIO}$$



Ex:

|         |   |
|---------|---|
|         | 5 milhões euros BANCO                     |
|         | 2 milhões euros DEVIDOS PELOS CLIENTES    |
| ACTIVOS | 5 milhões euros VALOR DO STOCK            |
|         | 10 milhões euros EM ACCÕES                |
|         | 5 milhões euros VALOR DO IMÓVEL (FABRICA) |
|         | TOTAL = 27 MILHÕES                        |

Esta empresa deve ao banco 40 MILHÕES e tem uma acção judicial a decorrer contra esta empresa de 5 MILHÕES, ou seja.

|            |            |                 |
|------------|------------|-----------------|
| ACTIVOS    | PASSIVO    | CAPITAL PROPRIO |
| 27 MILHÕES | 45 MILHÕES | 27 - 45 = -18   |

Esta empresa encontra-se em falência técnica, tem um capital proprio = -18 MILHÕES.