



ANUÁRIO SIDICOM SOFTWARE 2023

O que fizemos, o que vem por aí e as
tendências que estão dando a tônica
do sucesso empresarial em 2024.





Sumário

Primeiras palavras.....	3
Em 2023, o ERP Sidicom evoluiu para melhor te atender..	4
Fechamento diário automático.....	5
Incrementos no relatório de Performance da Carteira de Clientes.....	5
Aviso automático.....	6
Dashboards Analíticos.....	6
Emissão de MDF-e.....	6
Relatório de anexos e alvarás.....	7
Integração com sistema de gestão de entregas.....	7
Integração com mais plataformas de vendas online..	9
Em 2024, a evolução continua.....	11
Case de sucesso.....	14
Medicor obtém confiabilidade e eficiência com sistema Sidicom.....	14
Conte você também sua história de sucesso com o ERP Sidicom.....	18
As tendências de gestão empresarial para 2024.....	19
Macroeconomia.....	20
Tecnologia.....	22
ESG.....	25
Gestão estratégica.....	28
Palavras finais.....	31
Sigamos conectados.....	33





Primeiras palavras

Em 2023, as conquistas e os desafios foram grandes.

Vimos a Inteligência Artificial ganhar protagonismo, tivemos muitos percalços macroeconômicos — muitos deles já superados, outros a caminho de serem vencidos — e seguimos lutando.

Aqui na Sidicom Software, estamos sempre de olho na evolução do mercado. Afinal, nossa missão é ajudar você, que é nosso cliente, a manter tudo sob controle, automatizado e eficiente.

Pensando nisso, preparamos este anuário.

Aqui você vai relembrar as principais atualizações que fizemos em nosso sistema e ver o que já estamos projetando para 2024.

Além disso, contamos cases de sucesso, mostramos as tendências que todo gestor deve ficar de olho a partir de agora; e muito mais.

Boa leitura!





Em 2023, o ERP Sidicom evoluiu para melhor te atender

Um sistema para distribuidoras e indústrias em constante aprimoramento técnico, para acompanhar a dinamicidade do mercado.

O volume de atualizações do ERP Sidicom foi grande ao longo de 2024.

Foram criadas novas funcionalidades e realizados ajustes técnicos, sempre buscando melhor atender suas necessidades de controle e gestão estratégica.





Aqui está um resumo das principais novidades implementadas:

Fechamento diário automático

Nova opção no módulo de backup automático — tornando a execução do fechamento diário automática após a cópia de segurança; e enviando e-mails aos endereços configurados indicando se o fechamento foi realizado com sucesso ou não.

Com isso, são eliminadas as chances de o usuário:

- esquecer de realizar o fechamento;
- fazer lançamentos no sistema com a data errada;
- ou fazer o fechamento manual e informar a data incorreta.

→ **LOCALIZE NO SISTEMA:** Sistema > Backup automático agendado > aba “Agendamento” > opção “Realizar fechamento após backup automático”.

Incrementos no relatório de Performance da Carteira de Clientes

Inclusão dos orçamentos/pedidos em aberto — mais facilidade para visualizar o valor de vendas em aberto do vendedor, melhorando a análise com relação ao desempenho de cada vendedor.



→ **LOCALIZE NO SISTEMA:** Relatórios > Vendas > Performance Carteira de Clientes dos Vendedores.

Aviso automático

Prazo médio das vendas — veja o prazo médio das vendas feitas no dia anterior, no mês atual e no ano atual.

Com isso, gerencie melhor o prazo de pagamento aplicado nas vendas; e faça diversas análises de gestão a respeito de faturamento e fluxo de caixa.

→ **LOCALIZE NO SISTEMA:** Senhas e Permissões > Avisos Automáticos.

Dashboards Analíticos

Painéis de análises gráficas que tornam suas decisões ainda mais ágeis e inteligentes.

→ Saiba mais: <https://materiais.sidicom.com.br/dashboards-analiticos-do-erp-sidicom>



Emissão de MDF-e

Se sua empresa precisa emitir Manifesto Eletrônico de Documentos Fiscais (MDF-e), agora você dispõe do módulo específico para essa emissão diretamente no ERP Sidicom.

→ **LOCALIZE NO SISTEMA:** menu MDF-e.





Relatório de anexos e alvarás

No relatório de cadastro de clientes, implementamos a opção para imprimir anexos e alvarás. Ao usar esta opção, será disponibilizado guia com as opções para filtros.

Use esse recurso para identificar clientes com documentações vencidas ou próximas de vencimento.

→ **LOCALIZE NO SISTEMA:** Relatórios > Clientes > Cadastro de clientes > Opções do relatório > opção “Anexos e Alvarás”.

Integração com sistema de gestão de entregas

O ERP Sidicom agora pode ser integrado ao TudoEntregue, um painel online conectado a um app instalado no celular do motorista para acompanhar e gerenciar o andamento das entregas e a localização dos condutores em tempo real.

Com isso, fica muito mais fácil e eficiente:

- roteirizar as entregas para reduzir custos com combustível;
- localizar motoristas em tempo real;
- garantir cumprimento de prazos de entrega com



acompanhamento online;

- digitalizar canhoto da nota fiscal;
- disponibilizar ao seu cliente a localização do pedido e horário de chegada, além da possibilidade de avaliar a entrega...

→ Tudo sem perder os controles no sistema Sidicom!





Integração com mais plataformas de vendas online

Expanda sua estratégia comercial integrando o ERP Sidicom às principais plataformas de e-commerce e marketplaces do mercado.

Marketplaces



E-commerces



Transportadoras



Para ver todos os detalhes das atualizações implementadas ao longo de 2023, acesse: <https://materiais.sidicom.com.br/atualizacoes>





*“Qualquer dificuldade que temos,
o pessoal da Sidicom prontamente
nos auxilia. É um sistema muito bom,
que atende às nossas necessidades;
estamos muito satisfeitos”*

— Daisy Teixeira, sócia-proprietária da Geração Saúde Alimentos.





Em 2024, a evolução continua

Vem aí, novos recursos e funcionalidades para facilitar ainda mais a operação e a gestão estratégica do seu negócio.

Estamos muito animados para te contar alguns dos incrementos técnicos do ERP Sidicom nos quais estamos trabalhando.

Em breve, você e seu time vão poder aproveitar.

Aqui está um resumo das principais novidades a serem implementadas:

- **Avisos Automáticos por WhatsApp** — relatórios de rápida visualização e interpretação enviados automática e periodicamente ao seu app de mensagens rápidas.
- **Controle da margem de lucro em cores** — visualização da evolução das margens de forma





gráfica, sem abrir os números para vendedores e/ou representantes.

- **Acesso ao sistema via web** — os profissionais autorizados operando o ERP Sidicom via browser, a qualquer hora e local via internet.
- **QR Code nos boletos gerados pelo ERP Sidicom** — para pagamento via Pix.
- **Vínculo automático dos códigos do fornecedor com o cadastro de produtos** — na importação das notas de compras, o sistema vai identificar e “amarrar” o código do produto no fornecedor com o código do produto em seu cadastro.



“As ferramentas do ERP Sidicom atendem muito bem nossas demandas. A escolha foi bem criteriosa, e estamos satisfeitos”

— Fernando Silva, diretor da União Fertilizantes. 



Case de sucesso

Medicor obtém confiabilidade e eficiência com sistema Sidicom

Importadora e distribuidora de produtos médico-hospitalares conta com sistema de gestão da Sidicom desde 2009.

A [Medicor](#) é uma das pioneiras na importação de produtos descartáveis para a área da saúde no Rio Grande do Sul. Atende diversos perfis de clientes em todo o território nacional — da indústria à saúde, com destaque para hospitais, clínicas e revendas.

Com uma trajetória que remonta a 30 anos, a companhia solidificou no mercado a marca RMDESC®.

A partir dos anos 2000, a companhia começou a crescer e, com isso, sua operação foi se tornando mais complexa. Percebeu que o sistema de gestão que





usava já não dava mais conta da nova realidade do negócio.

“Temos áreas administrativas e comerciais com suas atuações bem específicas e independentes, mas que precisam se comunicar através do sistema para que a gestão seja eficiente”, conta Fabiane Dalbosco, gerente administrativa.

A executiva explica que o fluxo de faturamento precisa ser muito rápido e eficaz, o que exige tecnologia à altura. Sobretudo para “atender corretamente às condições comerciais para que os pedidos sejam despachados no mesmo dia com a segurança do faturamento correto, seja no âmbito de tributação ou de cobrança”.

Como lida com materiais para cuidados de saúde, a rastreabilidade do mix de produtos também é um desafio contínuo. Ela precisa ser bem registrada e acompanhada, desde o momento da fabricação junto ao fornecedor até a entrega ao consumidor final.

Desde 2009, a companhia conta com o [sistema de gestão da Sidicom Software](#). Com o qual obtém automação de ponta a ponta, alcançando eficiência operacional e estratégica. No detalhe, a Medicor passou a contar com controles digitalizados. Dos estoques às



vendas, passando por compras, finanças, entre outros processos. Além disso, obtém relatórios gerenciais com informações sempre atualizadas e confiáveis.

→ Os resultados obtidos pela Medicor podem ser assim resumidos:

- controle de estoque sempre atualizado e confiável;
- total rastreabilidade do mix de produtos;
- integração total de processos e fluxos de trabalho;
- confiabilidade nos registros e cálculos fiscais e tributários;
- agilidade operacional com significativa redução de erros e retrabalhos;
- relatórios gerenciais com dados confiáveis para decisões ágeis e acertadas.



“Recomendo a Sidicom por confiar na plataforma, na robustez do sistema; e também nas customizações que eles podem oferecer. Sinto que é uma empresa bem voltada para os clientes, sempre em contínua melhoria”

— Fabiane Dalbosco, gerente administrativa da Medicor.

Assista ao depoimento de Fabiane Dalbosco:





Conte você também sua história de sucesso com o ERP Sidicom

Queremos saber como nosso sistema ajuda seu negócio.

Em texto e/ou vídeo, vamos **mostrar como sua empresa está inserida na economia moderna**, pois administra operações e estratégias em um ambiente tecnológico à altura.

Ter esse relato na web é bom para a reputação da sua marca.

Só vamos publicar o material depois que você analisar e aprovar.

→ Escreva pra gente para agendarmos a entrevista: contato@sidicom.com.br





As tendências de gestão empresarial para 2024

Fique de olho no que vem por aí para colocar seu negócio na rota do sucesso



The background of the slide is a composite image. It features a close-up of a person's hand, wearing a white shirt cuff, holding a transparent surface. On this surface, a financial chart is displayed. The chart includes a candlestick pattern with blue and red bars, overlaid with several thin, wavy lines in shades of blue and orange. A prominent orange line with a circular endpoint trends upwards from the bottom left towards the top right. The entire image has a warm, reddish-orange color cast.

Macroeconomia



1. Taxas de juros em queda, inflação ainda requerendo cuidados

Em todo o globo, os bancos centrais começam a reduzir as taxas de juro. Contudo, com a inflação global ainda em 5%, os consumidores devem continuar parcimoniosos, segundo estimativa da [The Economist](#).

Para as empresas, **o refinamento do equilíbrio financeiro é uma meta a ser perseguida ao longo do ano**. Especialmente àquelas cujo core business gira em torno de bens de consumo.

Por um lado, as linhas de crédito devem se tornar mais atrativas; por outro, a concorrência nas vendas seguirá acirrada.



000217272730174062
00447727340044.7.74
321340762.6762.74
001327067027.11.74
0127526671033.7474

004407143.001030.6413
01135.03747.12.040
274.334.5727.7044
0017055153.01155615113
011231516

304200943-019099 4491
01411.81523.11.74
551.112.1515.582
0290493949 01993494

10044701.111111.0270
01117.00100.11.144
331.110.1111.1111
00740701.011111.1111
01111.01111.1111
01111.01111.1111

304200943 019099
00717.81523.11.74
551.112.1515.582
0290493949 01993494

Tecnologia



2. Inteligência Artificial definindo o sucesso dos negócios

Em cinco anos, os investimentos em IA (e o grau de aproveitamento das ferramentas e serviços em torno dessa tecnologia) devem determinar o sucesso de companhias nos mais variados segmentos do mercado.

É o que aponta o [Boston Consulting Group](#).

O conselho dos especialistas é: em 2024, **aproveite a IA Generativa para automatizar processos, principalmente aqueles ligados à experiência do cliente.**

→ Baixe este eBook para aprender a usar o ChatGPT nos processos comerciais do seu negócio:





3. Gestão de dados como diferencial competitivo

À medida que o acesso à coleta e à análise de dados em grande escala baseada na IA se torna mais democratizado, a competitividade aumenta.

Isso significa que **melhor se sairão as empresas com agilidade para decidir com base em evidências**, observando tendências e atuando com antecipação.

→ Baixe este eBook para aprender a usar a visualização de dados nos seus processos decisórios:





ESG





4. A responsabilidade socioambiental definindo a reputação corporativa

No ritmo dos últimos anos, em 2024 **continuará em alta a vigilância da opinião pública sobre os impactos dos negócios na sociedade e no meio ambiente.**

No Fórum Econômico Mundial, em Davos/Suíça, esse foi um tema transversal, conforme reporta o [Financial Times](#). Com destaque para a crescente [desconfiança das pessoas nos governos e nas instituições](#), inclusive empresariais.

Em síntese, organizações que, de fato, se comprometerem com a reversão das mudanças climáticas verão sua reputação aumentar — um [ativo intangível definidor do valor de mercado das companhias](#).



5. Diversidade e inclusão para acompanhar a dinamicidade do mercado

O reconhecimento de que o talento vem em todas as idades, formas, tamanhos e cores também vêm separando as empresas bem-sucedidas daquelas que apenas sobrevivem.

Não há mais espaço para racismo e sexismo nos ambientes empresariais. Isso inclui desde os processos de recrutamento e seleção de funcionários até a escolha de fornecedores e parceiros de negócios, passando pelo diálogo com o mercado.

“Sempre houve um argumento comercial para garantir forças de trabalho diversificadas e inclusivas, mas na era da IA, à medida que dependemos cada vez mais das máquinas para tomar decisões que impactam os seres humanos, isso é mais importante do que nunca”, destaca a [Forbes](#).



Gestão estratégica



6. Resiliência e autenticidade como palavras-chave no sucesso empresarial

A capacidade de **garantir que a empresa esteja preparada para as intempéries** (macroeconômicas, mercadológicas, climáticas, entre outras) também deve ser perseguida em 2024.

Isso implica em **mapear riscos, mitigar vulnerabilidades e ter planos de contingência** consistentes.

Ao mesmo tempo, em meio a tanta inovação tecnológica, será preciso transparecer ainda mais autenticidade — substantivo escolhido como termo do ano pelo dicionário americano [Merriam-Webster](#).

Ou seja, os negócios mais bem-sucedidos serão aqueles com visão clara, valores bem definidos e uma cultura organizacional única.



7. Operações comerciais com foco mais analítico e consultivo

A [Gartner](#) fez uma pesquisa na qual detectou que **consumidores e compradores corporativos valorizam mais os profissionais de vendas com atuação consultiva**. Em outras palavras, eles não querem ser convencidos, mas sim auxiliados para a melhor decisão.

Portanto, deve-se preparar a força de vendas para a consultoria; para orientar os compradores em vez de apressá-los para fechar negócio.

→ Leia em nosso blog:

[Positivação de clientes: como maximizar o potencial da carteira.](#)





Palavras finais

Estamos muito gratos pela confiança que você continua depositando na Sidicom Software!

Nós trabalhamos incansavelmente na evolução das nossas soluções. E todo esse esforço tem apenas um propósito: entregar a melhor tecnologia para que a sua operação seja administrada da maneira mais eficiente possível.

É por isso que estamos sempre criando novas funcionalidades e incrementando tecnicamente nosso sistema. Queremos tornar os seus controles ainda mais refinados e inteligentes; proporcionar a você e a seu time mais tempo para fazer o que realmente importa: inovar, vender mais, ter mais lucro.

Nós sempre buscamos te surpreender positivamente.

Sinceramente, esperamos que essa meta tenha sido





alcançada em 2023. E pedimos sinceras desculpas se em algum ponto deixamos a desejar ao longo do ano que passou.

Em 2024 vamos trazer novidades incríveis, e contamos com a sua colaboração com feedbacks e sugestões. Estamos pensando em maneiras de estreitar ainda mais nossos laços, facilitando a comunicação e agindo mais rápida e eficientemente.

Ter a sua empresa na nossa carteira de clientes é motivo de muito orgulho para nós.

Forte abraço,



Alexandre Kurtz, diretor de tecnologia



Ricardo Kurtz, diretor comercial



Sigamos conectados

Acompanhe-nos para ficar por dentro de todas as novidades e também ter dicas para sua empresa seguir crescendo e se desenvolvendo.

ÁREA DO CLIENTE

BLOG

YOUTUBE

LinkedIn

Fale com a gente:



(51) 3219-9499



(51) 99701-6915



contato@sidicom.com.br



sidicom.com.br/contato



Av. Itaquí, 99 sala 201 – Bairro Petrópolis – Porto Alegre/RS. CEP: 90.460-140