



INFORMAÇÃO EM TEMPO ÚTIL

MATCERAMICA OPTA POR PRIMAVERA

AS NECESSIDADES

A Matceramica precisava de melhorar os sistemas de informação. Marcelo Franco Sousa, director-geral adjunto da Matceramica, explicou sucintamente que, há quatro anos atrás, detectaram que precisavam de "informação em tempo útil, para poder tratar de toda a informação mais rapidamente e poder reagir com mais celeridade; de eliminar a repetição de tarefas ao nível administrativo e de integrar os sistemas comerciais, financeiro e de produção". Além destas três necessidades foram também equacionados sistemas de manutenção e qualidade, que foram adiados para mais tarde. Detectadas as necessidades, a empresa procurou no mercado soluções que fizessem face a estas lacunas. E as premissas foram simples

A ESCOLHA DO FORNECEDOR

"Queríamos que fosse um software nacional, porque muitas vezes as soluções de multinacionais não estão totalmente traduzidas, o que poderia trazer dificuldades a alguns utilizadores. Era fundamental também que tivesse actualizações fiscais constantes, essenciais para um negócio como o nosso", referiu o responsável. Entre os fornecedores nacionais "optámos pela **PRIMAVERA** Software, por nos garantir assistência diversificada (não ficamos dependentes de um interlocutor) e por ser fácil para os utilizadores operarem com o sistema", explicou ainda Marcelo Franco Sousa. Ainda sobre este aspecto, o responsável sublinhou que era fundamental uma fácil ligação entre o utilizador e o sistema. "Não podia ser muito complicado, porque, especialmente ao nível da fábrica, o nível de escolaridade é baixo e a familiaridade com sistemas informáticos era reduzida ou nula, o que tem implicações ao nível da aceitação da mudança e da adaptação a novas funcionalidades".

Obviamente, destacou ainda Marcelo Franco Sousa, "não podia ser demasiado caro".

A VERSÃO ESCOLHIDA

Assim, para substituir os antigos sistemas – "uma manta de retalhos, baseada em DOS, composta por quatro ou cinco sistemas diferentes, além de folhas de cálculo", segundo o mesmo responsável, optaram pela **PRIMAVERA** Software e pelo seu parceiro inCentea, da região de Leiria, por uma questão de competência e proximidade. Inicialmente, em 2002, a Matceramica decidiu-se pela Linha Profissional e pelos módulos de Gestão Comercial, Recursos Humanos, Imobilizado e Contabilidade da **PRIMAVERA**

Software e ainda o sistema de Produção da inCentea. A implementação deste sistema fez-se em três ou quatro meses.

Mais tarde, já em 2004, evoluiu para a Linha Empresarial da **PRIMAVERA** Software, integrada com o XPprod (Produção) da inCentea, mantendo os mesmos módulos. "A evolução para Linha Empresarial foi natural, porque tem mais funcionalidades, integra melhor com outras soluções e trabalha com a base de dados SQL, que oferece mais segurança", defendeu Marcelo Franco Sousa.

PRÓXIMOS PASSOS

Preocupada em melhorar constantemente o seu negócio e a celeridade com que se relaciona com os seus clientes, a Matceramica não vai acabar por aqui a evolução dos sistemas de informação. Vamos de imediato avançar para os módulos de manutenção, e a curto/médio prazo, de qualidade. Mais tarde, irá apostar-se na área comercial, nomeadamente de Customer Relationship Management (CRM).



AVALIAÇÃO DA SITUAÇÃO

Globalmente, Marcelo Franco Sousa está satisfeito com os sistemas da **PRIMAVERA** Software, e não trocaria, neste momento, por nenhum outro. Relativamente ao sistema de produção, "ainda é cedo para fazer uma avaliação".

Em traços gerais, estes sistemas permitiram um aumento da competitividade. "Conseguimos um controlo a nível de gestão, que de outro modo não seria possível. Hoje em dia conseguimos reagir de imediato às variações. Se antes só tínhamos os dados relativos a determinado mês alguns meses depois, hoje temos um conjunto de relatórios e indicadores, para todas as áreas sobre o balanço do mês anterior na primeira semana do mês seguinte. Além disso, podemos analisar os custos de uma forma mais detalhada, o que contribui, indirectamente para o aumento das vendas", explicou Marcelo Franco Sousa. Relativamente à produção, "com o novo sistema podemos saber as quebras, a produtividade de cada empregado e vamos inclusive, implementar uma política de prémios que, de outro modo não seria possível, devido à falta de informação atempada", prometeu o director.

"A produtividade também aumentou, porque publicamos informação de cada um dos trabalhadores, o que tem motivado os trabalhadores que não querem ficar atrás dos outros", explicou Marcelo Franco Sousa.

INVESTIMENTO

Relativamente ao investimento realizado na inovação dos sistemas de informação, Marcelo Franco Sousa refere que "gastámos alguns milhares de contos, em dinheiro antigo, porque muitas das inovações nos obrigaram também à substituição do parque informático, incluindo o servidor, que era muito fraquinho, e os postos de trabalho (muitos deles eram ainda 486, a funcionar em DOS).

O retorno do investimento nunca foi calculado, porque é muito difícil de quantificar. Para nós o importante é ter informação em tempo útil e não ter tarefas duplicadas", defendeu o responsável. Considera, no entanto, que, "com o tempo, o investimento pagar-se-á a si mesmo".

O PROCESSO DE MUDANÇA

Mas mudar de sistemas de informação nem sempre é pacífico. É necessário o "patrocínio" da Direcção, que neste caso não foi problema e a adaptação dos utilizadores.

De acordo com o responsável, no que toca aos sistemas **PRIMAVERA** Software não houve grandes dificuldades. "Foi uma transição calma, porque a generalidade das pessoas já trabalhava com computadores e o processo envolveu tanto funcionários mais jovens como mais velhos que se apoiaram mutuamente. Além disso, promovemos acções de sensibilização e formação. Tudo em conjunto contribuiu para uma transição pacífica",

explicou Marcelo Franco Sousa.

No que toca ao sistema de produção, "houve mais problemas. A familiaridade com sistemas de informação era mais baixa, bem como o grau de escolaridade. As pessoas mostraram receio na aprendizagem e uma forte resistência à mudança. Mas neste momento, alguns meses após a implementação, a situação está estabilizada. Foi no entanto um processo mais demorado, para o qual terá contribuído a falta de confiança", explicou o mesmo responsável.

matceramica
ceramics manufacture®

