

Case Study

**Open Source e Sistemas de Informação
O NeoGest**

NEOSCOPIO
OPEN SOURCE SOLUTIONS

»»Enquadramento

Com este estudo de caso pretende-se apresentar o desenvolvimento de um sistema de informação com base em software Open Source.

»»Descrição da Organização de Destino do Sistema de Informação

A organização de destino do software é uma franquia ou *franchising* comercial. O *franchising* é, por definição, um modelo ou sistema de desenvolvimento de negócios em parceria, através do qual uma empresa, com um formato de negócio já testado, concede a outra empresa o direito de utilizar a sua marca, explorar os seus produtos ou serviços, bem como o respectivo modelo de gestão, mediante uma contrapartida financeira.

O *franquiador* é a empresa que concede os direitos de utilização da marca e transfere todo o seu *know-how* para terceiros; o *franquiado* - pessoa ou empresa que compra o direito para explorar o conceito e marca do *franquiador*.

A solicitar a solução final estava a empresa com a posse do formato de negócio (*franquiador*).

»»Objectivos

Criar não só um software de gestão como toda uma solução “chave-na-mão” de gestão (software, hardware e “procedimentos”) em colaboração com o próprio cliente, e que cumprisse as

seguintes especificações:

- (1) Gestão de stock, principalmente com a distinção das vendas de stock do *franquiado* (já pago) e stock à consignação (por pagar ao *franquiador*);
- (2) Gestão de pagamento parciais de *franquiados*;
- (3) Gestão de preços;
- (4) “Sistema “inteligente” de variação de preços globais, incluindo a geração de preços psicológicos (i.e., 10.04€ “arredonda” para 9.95€);
- (5) Dar mais informação e poder de decisão ao gestor;
- (6) Dar menos possibilidade de erro ao *franquiador* e aos funcionários através de um sistema de controlo de acessos.

»»Desenvolvimento

A primeira fase do procedimento de desenvolvimento da solução consistiu na pesquisa de aplicações Open Source de mérito reconhecido e que servissem o objectivo definido em conjunto entre o *franquiador* e a empresa de software: “gestão de stocks e vendas”.

Feita esta pesquisa chegou-se à conclusão que uma boa forma de o fazer seria integrando software Open Source de gestão de recursos - WebERP¹ - com um ponto de venda - TinaPOS² - através de uma base de dados comum - MySQL³.

Foi então possível, em pouco mais que três meses, construir esta solução Open Source. Porquê? Porque o trabalho actual

1 <http://www.weberp.org/HomePage>

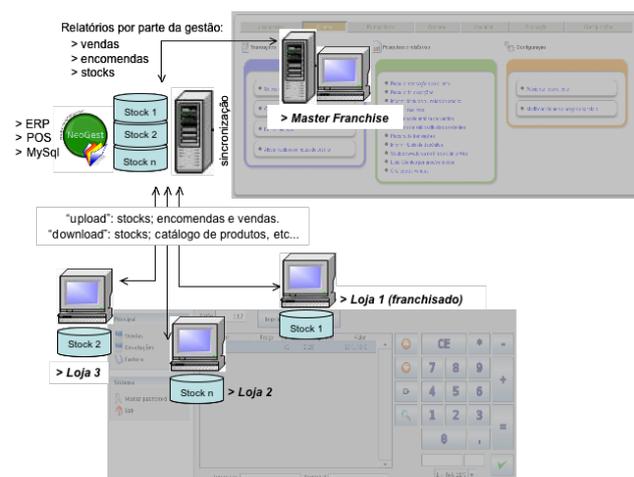
2 <http://swik.net/tinapos>

3 <http://www.mysql.com/>

de desenvolvimento recaí sobre a articulação das aplicações já existentes e referidas acima e não sobre o desenvolvimento integral de toda a solução, leia-se o desenvolvimento de um ERP mais o desenvolvimento de um POS mais o desenvolvimento da ligação entre ambos.

O valor acrescentado da solução final para o cliente reside na possibilidade de gestão integrada do negócio (“todo maior que a soma das partes”).

Antes de avançarmos para a descrição funcional desta gestão integrada, apresentamos a seguir, na forma esquemática, a “arquitetura” do sistema criado.



As setas do ponto de venda para o servidor são as funcionalidades associadas ao POS (ponto de venda), leia-se o “upload” de informação relativa às transacções efectuadas pela loja como as encomendas, vendas e o stock actualizado (trata-se, portanto, de algo próximo aos sistemas de informação transaccionais ou TPS referidos acima). As setas do servidor para o *franquidor* são a informação recolhida, organizada e

processada pelo ERP⁴.

Como característica mais importante deste sistema de informação está a gestão integrada do negócio. Por gestão integrada entendemos as consequências para a tomada de decisão (ao nível da gestão) tornada possível pelo acesso à informação de todo o sistema em tempo real, nomeadamente no que diz respeito às alterações nesse sistema pelas vendas e stocks actualizados.

»»Resultados

As novas funcionalidades associadas a esta gestão integrada são as seguintes:

- (1.1) O gestor (*franquidor*) acede ao servidor de qualquer lado (via web) e tem acesso a toda a informação do sistema de lojas actualizado, porque os POS dos “*franquiados*” estão sempre a enviar as transacções para o servidor. Este sistema permite, por isso, o acesso às transacções (vendas, troca de stocks entre *franquiados*) e stocks existentes; quando o gestor chega ao sistema de gestão, vê todas as encomendas que foram feitas, pode agregá-las em encomendas ao fornecedor; vê o stock em cada loja e pode movimentá-lo para onde é preciso;
- (1.2) É possível ao gestor (*franquidor*) aceder a relatórios individuais de cada loja e relatórios integrados com todas as transacções efectuadas pelo conjunto de lojas;
- (1.3) Existem, neste sistema, acessos diferenciados à base de dados através da criação de um sistema de acessos

⁴ Enterprise Resource Planning

protegidos consoante o nível de informação: o *franquiado* tem apenas acesso ao POS e à base de dados no que diz respeito à informação de encomendas e stocks existentes no sistema de lojas; o *franquiador* com um *login* consegue ter acesso a todos os sistemas (*single sign on - SSO*);

(1.4) O NeoGest faz a sincronização das bases de dados de stocks (para actualizar o stock a nível global, que muda quando

à vendas a clientes finais);

(1.5) O novo sistema permite ainda o *login* do POS directamente no webERP para o *franquiado* poder fazer encomendas a partir do POS (que depois dão origem a movimentação de stocks dentro da rede de *franchising*), bem como consultar o stock do *franquiador* e eventuais disponibilidades em outras lojas da cadeia.