

Case Study

Largo Tempo SGPS & ThinkOpen Solutions

Hotelaria · Serviços · Portugal

Sistemas unificados em hotelaria: uma poupança anual estimada de 100.000€

Como o Grupo Largo Tempo substituiu o PHC e o Primavera para escalar o negócio hoteleiro sem custos adicionais.

LARGO TEMPO

SGPS S.A.

O Largo Tempo SGPS é um grupo empresarial português com um portefólio multidisciplinar nos setores da hotelaria, restauração, tecnologia, logística e marketing.

A holding presta serviços partilhados a todas as empresas do grupo, que operam de forma integrada. Destaca-se a marca Neya Hotels, com unidades em Lisboa e no Porto.

O grupo integra também a NewAlliance IT Solutions, uma empresa de consultoria que fornece suporte e desenvolvimento de aplicações ao grupo e a clientes externos, e que comercializa ainda robôs autónomos para os setores da hotelaria e da restauração.

Foi esta empresa que, em parceria com a Thinkopen, liderou o projeto de implementação do Odoo.



O desafio:

«Tínhamos múltiplas ferramentas que não comunicavam entre si, processos desatualizados e, acima de tudo, uma incapacidade de transformação digital. Mudar era imperativo.»

O Grupo Largo Tempo utilizava o PHC para a contabilidade e os recursos humanos, bem como o Primavera para a gestão de stocks hoteleiros. No entanto, estas ferramentas não comunicavam entre si.

Era necessário investir para modernizar o que já era obsoleto ou avançar com uma solução de futuro. A escolha recaiu no Odoo, devido à sua arquitetura modular e à sua capacidade de escalar rapidamente para responder a quaisquer necessidades futuras. A Thinkopen foi escolhida por ser o único parceiro com contabilidade certificada para Portugal, sem necessidade de software adicional.

Características do projeto

Indústria

Hotelaria e Serviços

Dimensão

Aproximadamente 130 colaboradores

Apps Odoo: Contabilidade, RH, Inventários, Manufatura, Compras, Requisições (módulo específico para requisições hoteleiras).

ROI real: 100 000 € por ano em software que nunca foi necessário comprar

Além de eliminar o PHC e o Primavera, o **Odoo evitou a aquisição de ferramentas adicionais** que estavam planeadas, nomeadamente: CRM, gestão de frotas, assinatura eletrónica de documentos, gestão de requisições e e-mail marketing. A integração com o E-goi, através da API, permitiu manter todas as automações de marketing com uma clara redução de custos. **Ao somar o licenciamento evitado, a eficiência humana gerada e a não contratação adicional, a estimativa do grupo situa-se nos 100 000 euros de poupança anual.**

Escalabilidade sem custos adicionais

Com os processos totalmente uniformizados e automatizados, o Grupo está agora preparado para crescer. Ter duas ou quatro unidades hoteleiras é, do ponto de vista operacional, equivalente: as equipas de back-office mantêm-se as mesmas e **qualquer nova empresa do grupo é integrada na mesma plataforma, sem ser necessário reiniciar o projeto.**

Automação e Inteligência Artificial ao serviço da precisão financeira

Com a camada de integração desenvolvida internamente, o Grupo ultrapassou as automações nativas do Odoo. Um exemplo concreto é a **associação automática de centros de custo entre o PMS e o Odoo, com recurso à inteligência artificial**, que garante que os dados financeiros estão sempre corretos, independentemente de qualquer alteração da parametrização no PMS.

As análises diárias de inventário com deteção automática de discrepâncias são outro exemplo desta capacidade.

Gestão de requisições hoteleiras

Foi implementado e parametrizado **um módulo específico de requisições com múltiplos níveis de aprovação**, de acordo com a categoria do artigo. Utilizado várias vezes por dia por todas as unidades do grupo, este módulo digitalizou e controlou um processo que anteriormente dependia de papel e de comunicações informais.

Próximos passos

O Grupo continua a explorar novas funcionalidades, nomeadamente **assinaturas eletrónicas** para propostas, **gestão de frotas e integrações com ferramentas externas**, quando o Odoo não for a solução mais adequada.

A filosofia é clara: o Odoo deve ser excelente no que faz bem; o resto, é integrado.



"

Posso dizer claramente que o custo do licenciamento mensal está pago, disso não há dúvida. Devemos estar a falar de cerca de 100 mil euros por ano (de poupança), facilmente.

"



Feedback e resultados

«Tínhamos processos desatualizados e muito papel, mas sobretudo uma incapacidade de transformação digital. A escolha foi bastante óbvia: era necessário mudar.»

«Há uma componente brutal de automação que se ganhou e que é imensurável.»

«O Odoo surgiu porque já possuía uma componente modular que nos permitia responder rapidamente a qualquer necessidade futura»

«Neste momento, estamos a explorar as funcionalidades de assinaturas e de gestão de frotas. Sempre que identificamos uma necessidade interna, tipicamente conseguimos encontrar um módulo no Odoo que a resolva.»

Eric Herji | Largo Tempo SGPS
Diretor de IT