

"TEMOS UMA PARCERIA MUITO FORTE COM A SISTRADE"

A Multisac é uma empresa dinâmica e inovadora que actua na área das embalagens flexíveis. Murilo Fassoni Alves, Ceo adjunto revela que a robustez da empresa se deve ao crescimento do mercado de packaging e também à performance e parceria de sucesso que mantém com a SISTRADE.

ENTRE OS FACTORES QUE ESTÃO NA BASE DO CRESCIMENTO DA MULTISAC, o CEO Murilo Fassoni Alves fala de uma conjugação de factores mas destaca a determinação e juventude da liderança juntamente com a experiência e know how do fundador.

Presente em vários mercados de forma directa, a empresa de Vouzela exporta grande parte da produção focada na área do packaging flexível para o segmento alimentar.

NO SEU PERCURSO DE MAIS DE DUAS DÉCADAS, A MULTISAC TEM APOSTADO NUM CAMINHO DA INOVAÇÃO CONSTANTE, ESCOLHENDO OS SEUS FORNECEDORES DE FORMA CRITÉRIOSA. A SISTRADE É UM DESSES PARCEIROS DE REFERÊNCIA E CONFIANÇA ABSOLUTA?

A Multisac desenvolve a sua actividade numa das áreas que mais tem crescido, a da produção de packaging e é justo dizer que boa parte da sua robustez de deve à parceria de sucesso que mantém com a SISTRADE.

Eu sou actualmente o CEO adjunto e tenho respondido pela gestão da empresa e posso falar da paixão que todos os que integram a Multisac têm por esta actividade. No meu caso, entre os meus hobbies preferidos estão as regulares visitas a supermercados e grandes superfícies, só para poder acompanhar tendências na área do packaging.

Gosto de conhecer o mercado, as tendências e tecnologias que permitem dar uma resposta pronta aos nossos clientes. Sempre que posso, saio para passear entre os corredores de um qualquer supermercado, em qualquer

parte do mundo.

Os meus olhos procuram tudo aquilo que é mais novo, que vai de encontro ao que o consumidor final precisa. A questão da sustentabilidade e facilidade de uso das embalagens flexíveis é o foco daquilo que procuramos tentando, se possível passar depois para a toda a equipa o resultado do meu trabalho de campo, de forma a que cada detalhe seja analisado e possa fazer a diferença junto dos clientes e consumidores finais.





área das embalagens flexíveis, angariado num mercado de grande dimensão como é o brasileiro e tenho formação na área da engenharia alimentar, o que acrescenta valor à visão que a empresa segue actualmente.

COMO SE POSICIONA A MULTISAC NO MERCADO NACIONAL E INTERNACIONAL DE PACKAGING?

A Multisac tem instalações em Vouzela, é um dos players de mercado de maior destaque na produção de embalagens flexíveis para a área alimentar. A empresa tem entre os seus principais mercados o alimentar, com valores que rondam os 95 por cento, cabendo os restantes 5 por cento a segmentos mais pequenos. A Multisac é fornecedora dos maiores players do mercado, como são as grandes superfícies, e é precisamente por isso que considero que a atenção ao que

atitude, mas enquanto outros preferem passear num parque, jardim ou museu, eu prefiro ver o que está a ser consumido. Observo tudo o que seja bobines para embalagem automático, sacos pré feitos para snacks, massas, bolos, de arroz, feijão ou açúcar, testo fechos automáticos, toco no material...

A ÁREA ALIMENTAR É SEM DÚVIDA O VOSSO FOCO PRINCIPAL...

A área mais forte para a Multisac é a alimentar, mas também temos alguma representatividade no mundo das farmacêuticas, onde a empresa tem vindo a crescer. A área farmacêutica é ainda pequena mas estamos a investir imenso pois sabemos que continua a crescer, com o aparecimento de novas soluções de embalagem que estão a substituir as embalagens de plástico.

Na verdade, este é um grande desafio porque aquilo que o mercado procura e pretende, é eliminar o máximo possível de plástico. O mundo está determinado em reduzir o plástico, e é por isso que temos vindo a procurar novas soluções que passam por filmes compostáveis ou filmes 100% recicláveis, visando a economia circular. Este é um caminho sem volta e, por isso, temos vindo a desenvolver desde 2018, soluções para produtos que são hoje uma realidade e uma necessidade. A decisão acertada passa por produzir aquilo que de facto o mundo está a pedir. Todos falamos de sustentabilidade, de produtos e soluções mais eco friendly e por isso, temos já várias opções disponíveis para oferecer ao mercado.

O tema do momento é a sustentabilidade e a oferta de produtos eco friendly, sobretudo na área alimentar. Este desafio passa pela substituição de embalagens e a Multisac está a apostar na rafia para embalagens de plástico, na linha de produtos como argamassas e cimentos, massas rápidas para obra, que era algo que não fazíamos. O desafio foi lançado por um cliente recente, da área das obras, que comercializa produtos como cimentos e argamassas e que nos abordou. Sem dúvida nenhuma, esta é uma novidade que decidimos agarrar. Percebemos que estamos perante uma nova área de negócio que é grande e que pode ser interessante

O mundo está determinado em reduzir o plástico, e é por isso que temos vindo a procurar novas soluções que passam por filmes compostáveis ou filmes 100% recicláveis

COMO FOI O SEU PERCURSO ATÉ À ENTRADA NA MULTISAC?

A Multisac é uma empresa portuguesa que trabalha na área da produção de embalagens flexíveis há já 25 anos e que se orgulha de contar com uma visão portuguesa e com uma outra brasileira, trazida há alguns anos por mim. Quando vim do Brasil para trabalhar em Portugal, apaixonei-me pela área e pelo modo de vida lusitano. Tenho um conhecimento muito abrangente sobre a

o mercado pede e ao que o consumidor prefere, é essencial para delinear uma estratégia de sucesso. É por isso que sou muito feliz entre as prateleiras dos supermercados porque além do enorme orgulho que sinto quando vejo os produtos feitos na nossa empresa, também fico fascinado ao observar embalagens diversas, pacotes grandes ou pequenos, a analisar materiais, sacos pré feitos, fechos, impressão, etc. Há quem considere estranha esta minha

para a empresa, para o mercado e também para a indústria do plástico.

A PANDEMIA TROUXE DESAFIOS À EMPRESA OU ESTA SITUAÇÃO FOI RELATIVAMENTE FÁCIL GERIR, SENDO QUE A ÁREA ALIMENTAR FOI UMA DAS QUE MENOS SOFREU, TENDO ATÉ CRESCIDO E CATAPULTANDO AS EMPRESAS QUE PRODUZEM EMBALAGEM?

Foi especialmente difícil gerir as pessoas porque vivemos todos um momento complicado sobretudo pela gestão de pessoal. Em termos de produção e facturação, não se registaram problemas mas, sentimos, por exemplo, a falta de pessoal devido a baixas profiláticas. A fábrica tem sempre muito para produzir e o facto de ter sido confrontada em determinados momentos com pouco pessoal disponível para trabalhar implicou uma gestão muito criteriosa.

Na Multisac, optámos por “jogar sempre pelo seguro”, não arriscando e protegendo sempre a saúde e o bem estar de todos. A Multisac tem crescido sempre, 2021 foi um ano muito bom e sabemos que vai continuar a crescer, pelo que a importância dos colaboradores é muito importante e isso começa na saúde de todos.

O QUE LEVOU A MULTISAC A OPTAR PELO SOFTWARE DA SISTRADE?

Aquilo que levou a Multisac a optar pelo software da SISTRADE, passou principalmente pela questão da base de dados e a verticalização que tem o processo completo, desde a orçamentação, até à parte da expedição, área financeira, e contabilidade. Utilizamos o ERP completo e recentemente fizemos também o processo de automação sendo que as nossas máquinas hoje já estão ligadas ao SISTRADE, com a recolha de dados fabris, automatização



“on time” e, basicamente a flexibilidade e disponibilidade de todas as áreas em conjunto foi crucial para a nossa escolha.

Na verdade, a possibilidade do ERP da SISTRADE ter esta disponibilidade de gerir todas as áreas em conjunto foi o que nos chamou mais a atenção e motivou a aquisição.

CONSIDERA QUE O FACTO DO SOFTWARE DA SISTRADE PERMITIR LIGAR A GESTÃO À PRODUÇÃO ATRAVÉS DA LIGAÇÃO DIRECTA É FUNDAMENTAL?

Sim, sem dúvida. Hoje em dia, na minha opinião, é muito difícil gerir uma empresa sem este tipo de recursos. Eu trabalho com o sistema da SISTRADE todos os dias e este cruzamento de dados que implica pessoas, indicadores sobre clientes e empresa, é muito mais fácil e passa por ter uma resposta imediata e relevante.

Considero que o sistema providência melhorias contínuas e isso é um trabalho de esforço por parte da SISTRADE que coloca em prática itens que visam facilitar a vida de quem gere as empresas. Hoje em dia, como cliente,

aquilo que quero é não perder tempo, é comprar rápido, ter acesso a um sistema que funcione tanto ao nível da gestão das pessoas que estão na empresa, que produzem e dão o seu melhor, como também no plano da gestão da empresa que visa a interacção a relação “homem-máquina” e que permite rapidez, facilidade e dinâmico no processo de trabalho.

O MOTE DO EVENTO DA SISTRADE SOBRE A FORMAÇÃO DIGITAL, TRANSFORMAÇÃO DIGITAL E FUTURO DAS EMPRESAS É UM TEMA QUE INTERESSA ESPECIALMENTE À MULTISAC?

Eu tenho muito interesse pela área tecnológica, sou engenheiro na área de tecnologia alimentar e, estou expectante sobre tudo o que se relaciona com a inteligência artificial. Costumo perguntar à SISTRADE sobre quando é que passaremos a ter um assistente virtual para não ter que esperar por um técnico que vem do outro lado do mundo para nos ajudar, por exemplo em matéria de formação. Então a Multisac tem muito interesse em conhecer todo este tipo de soluções da SISTRADE até porque em termos de maquinaria, o que já temos instalado são máquinas mais para a indústria do 4.0, com itens Google, os óculos para manutenção preventiva, a manutenção autónoma e controlo remoto. As próximas máquinas que estão já previstas já têm o Dash Bord inclusive, dentro da máquina, com todos os acessórios e isso é um interesse nosso, que nos leva ao crescimento e automatização da fábrica. Claro que depois há sempre a questão referente ao futuro das pessoas que trabalham connosco, qual é o caminho a seguir. A ideia não é retirar ninguém, pelo contrário, o que procuramos é ter mais tempo, retirar mais proveito do trabalho e garantir um maior equilíbrio para todos. Eu vim do Brasil com o ter objectivo de ter um maior equilíbrio nas 24 horas de cada dia, entre trabalho, família e amigos.

A SISTRADE CONSEGUE AJUSTAR A OFERECER TUDO AQUILO QUE VOCÊS PRECISAM?

Sim, falamos muitas vezes por semana e



foi por isso que estive no evento e temos uma ligação muito forte. Estive no evento da SISTRADE para dar os parabéns e acompanhar a apresentação e ver que há de novo e o que podemos fazer de diferente e crescer. Temos uma parceria muito forte com a SISTRADE e aquilo que o sistema nos proporciona, é uma conexão total das máquinas e da recolha fabril e o próximo passo, vai passar pela inteligência artificial, a realidade aumentada, etc. Estes complementos são todos essenciais e esta recolha de dados que se refere a desperdícios, tempos de produção das máquinas, facturação por regiões, por países, mercados específicos, vendedores, etc, faz parte do “Business intelligence”. A SISTRADE permite que a Multisac use estes dados e isso é muito importante para nós. Não vejo como poderíamos estar hoje no mercado de forma competitiva, sem que tivéssemos esta ajuda fantástica do software da SISTRADE. É por isso que recomendo este software a empresa que querem ser competitivas e pretendem reforçar se crescer.

EM TERMOS DE PERSPECTIVAS EM COMO É QUE A MULTISAC VÊ A VOSSA PRESENÇA NO MERCADO? ESTÃO PREVISTAS NOVAS ÁREAS DE NEGÓCIO?

A Multisac tem as suas instalações em Vouzela, mas trabalhamos de forma directa para mercados como Espanha, França, Marrocos, e indirectamente

Não vejo como poderíamos estar hoje no mercado de forma competitiva, sem que tivéssemos esta ajuda fantástica do software da SISTRADE

para Brasil, Índia, China, etc..

O foco actual da empresa passa por ter todas as soluções possíveis em termos de packaging, quer seja compostável, cem por cento reciclável, incorporada com reciclados, etc. Sou adjunto do Ceo da Multisac, o Dr. João Ricardo que afirma regularmente que não podemos ficar parados e, por isso, estamos a fazer produtos novos como sacos com válvulas para enchimento de álcool gel, máscara FFP2 e outros, mas isto não significa que

não possamos migrar para outras áreas. Apesar de tudo, o foco será sempre a área das embalagens flexíveis.

EM QUE É QUE A MULTISAC SE INSPIRA PARA CRIAR NOVOS PRODUTOS?

Há uma tendência global que, no caso das embalagens flexíveis é para os sacos pré feitos. Isto em 2012 já existia muito no gigante mercado brasileiro. Em Portugal isto é verdade há já quatro ou cinco anos. A tendência actual passa por embalagens que chamam muito a atenção do consumidor, que tenham abertura fácil, com fecho para abrir, fechar e guardar. Além de proteger o produto, o packaging tem um papel de marketing muito importante. A tendência são embalagens pré feitas e embalagens impressas com cores. Raramente produzimos embalagens transparentes e quem usa, coloca uma etiqueta e quem compra, 97% compra sacos e filmes impressos.

A ideia é a reutilização, protecção do sabor, aroma, crocância e evita colocar em potes e frascos.

O MERCADO DAS EMBALAGENS CONTINUA EM CRESCIMENTO. A MULTISAC ESTÁ NA ÁREA CERTA?

A política empresa reside num trabalho de confiança e transparência. Esta é a nossa forma de estar no mercado. Queremos trabalhar com parceiros sérios, honestos e transparentes e a SISTRADE é um desses parceiros, com quem mantemos uma relação próxima e de excelência. Em termos de comunicação queremos comunicar mais e melhor, estamos a apostar num processo deste nível, que está em evolução, com uma equipa jovem que tem vindo a trabalhar a marca.

O grupo integra quatro empresas ligadas ao packaging, mas a Multisac sozinho factura na ordem dos 10 milhões de Euros por ano. O nosso objectivo é crescer e para isso apontamos para uma subida de 20% ao ano. Neste momento temos a questão que se relaciona com o desafio colocado pelo conceito “anti plástico” e, isso é também uma oportunidade que nos obrigada a procurar ser ainda mais inovadores e disruptivos, apresentando soluções cada vez mais adaptadas ao mercado real e às exigências dos consumidores. ■

