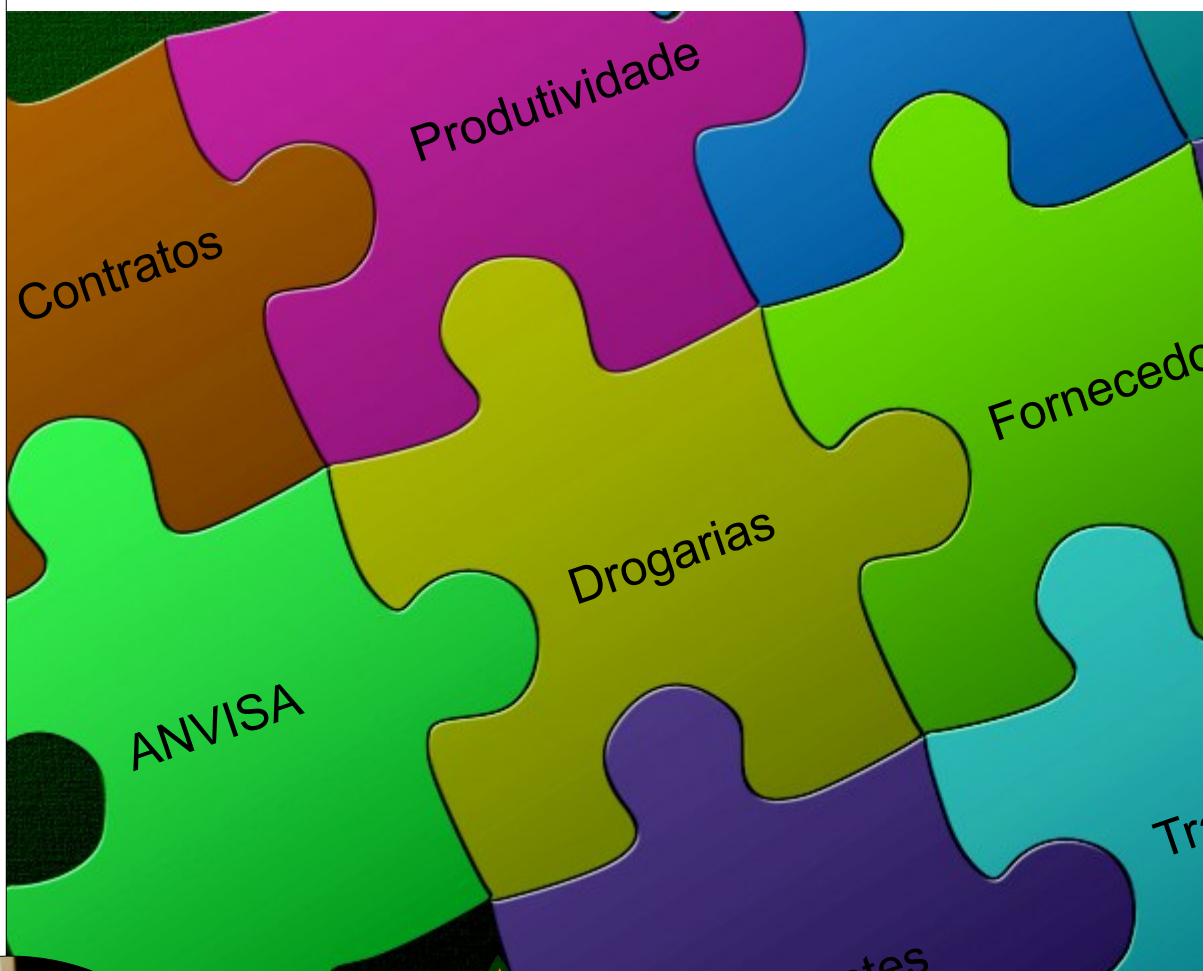


Índice

- 02 Critérios na seleção do melhor sistema de gestão
- 03 Gestão centralizada
- 04 Case: Megamed 1600



Fazendo a escolha certa

Critérios indispensáveis na seleção de um sistema de gestão para distribuidoras de produtos farmacêuticos

Veja na pág. 2

Gestão Centralizada

Plataforma RX permite otimização no gerenciamento de múltiplas filiais e centros de distribuição

Veja na pág. 3

Fazendo a escolha certa

Critérios indispensáveis na seleção de um sistema de gestão para distribuidoras de produtos farmacêuticos

A seleção do sistema de gestão que dará suporte ao desenvolvimento da distribuidora é um momento decisivo. A revolução tecnológica dos últimos 15 anos, junto com as mudanças na legislação do mercado farmacêutico, obrigaram as empresas a procurar soluções que atendessem às novas demandas de otimização de estoque, relacionamento com clientes e principalmente respostas rápidas às ações da concorrência. Hoje, um grande número de empresas está trocando de sistemas de gestão pela segunda ou terceira vez, acumulando grandes prejuízos. Por isso, fizemos um checklist para ajudar na escolha da melhor solução para a sua empresa.

Aderência e Melhores Práticas

É importante verificar se o sistema compreende bem o seu negócio e se de fato vai proporcionar melhoria de processos. Vender medicamentos não é a mesma coisa que vender material de construção ou brinquedos - cada setor possui suas especificidades - de forma que optar por um sistema especialista pode ser a melhor solução. Focadas em nichos específicos do mercado, soluções especializadas, ou soluções verticais, possuem um alto nível de aderência, são de fácil treinamento e diminuem a necessidade de customizações, além de aumentarem efetivamente a lucratividade. A Plataforma RX, por ser específica para o mercado de saúde e beleza, já traz parametrizados todos os cálculos de tributação, o gerenciamento de produtos controlados, o melhor e único WMS para distribuidoras de produtos far-



macêuticos além do principal, que são as melhores práticas do mercado.

Satisfação do Cliente

Cientes satisfeitos são a melhor medida para uma empresa de prestação de serviço, de forma que procure conversar e se possível visitar clientes das empresas de TI que você pretende contratar. Além disso, não há melhor lugar para se verificar a qualidade de um sistema do que no ambiente para o qual ele foi desenvolvido. Observe o histórico desses clientes, veja se eles estão de fato crescendo, se estão em bom momento. Não há pesadelo pior para um empresário do que descobrir, depois que o sistema foi implantado, que o atendimento da software house é deficiente.

Suporte e Pós Venda

O pós venda é tão ou mais importante quanto a qualidade do sistema em si. Velocidade na resolução de problemas e atendimento eficiente 24 horas farão toda a diferença e evitarão que a

distribuidora pare. A Delage se orgulha em possibilitar que nenhum cliente tenha parado de produzir por um dia sequer por problemas de sistema ou de processo. Nos primeiros cinco meses de 2007, dos 2.946 atendimentos cadastrados, 2.874 foram finalizados antes de primeiro de junho, sendo que 97% em menos de 24 horas.

Escalabilidade e Evolução

O melhor sistema é aquele que contempla plenamente as necessidades da sua empresa hoje sem complicar a rotina da distribuidora. Mais do que isso, um bom sistema já deve prever e viabilizar o crescimento da sua empresa. Ele deve, sempre, ser superior às suas necessidades, estimulando e sustentando a evolução do negócio. A filosofia da Delage é oferecer um sistema que esteja sempre pelo menos dois anos à frente das necessidades dos nossos clientes. Isso garante que, à medida que o cliente for crescendo, ele já vai encontrar à sua disposição, prontos e estabilizados, todos os módulos necessários. ■

Publicação Oficial da Delage Consultoria & Sistemas

Expediente: Coordenação Editorial: Eduardo Peixoto; Revisão e Colaboração: Bruno Honório; Edição e Texto: Luzia London; Projeto Gráfico: Artur B. de Oliveira

Errata: na última edição do Informativo Delage, reiteramos que onde está escrito que "... O sistema da Delage é bem completo e não possui gambiarras", não insinuamos que o sistema utilizado anteriormente na Plusfarma possuísse qualquer tipo de gambiarra.

Gerenciamento centralizado

A melhor opção para múltiplas filiais e centros de distribuição

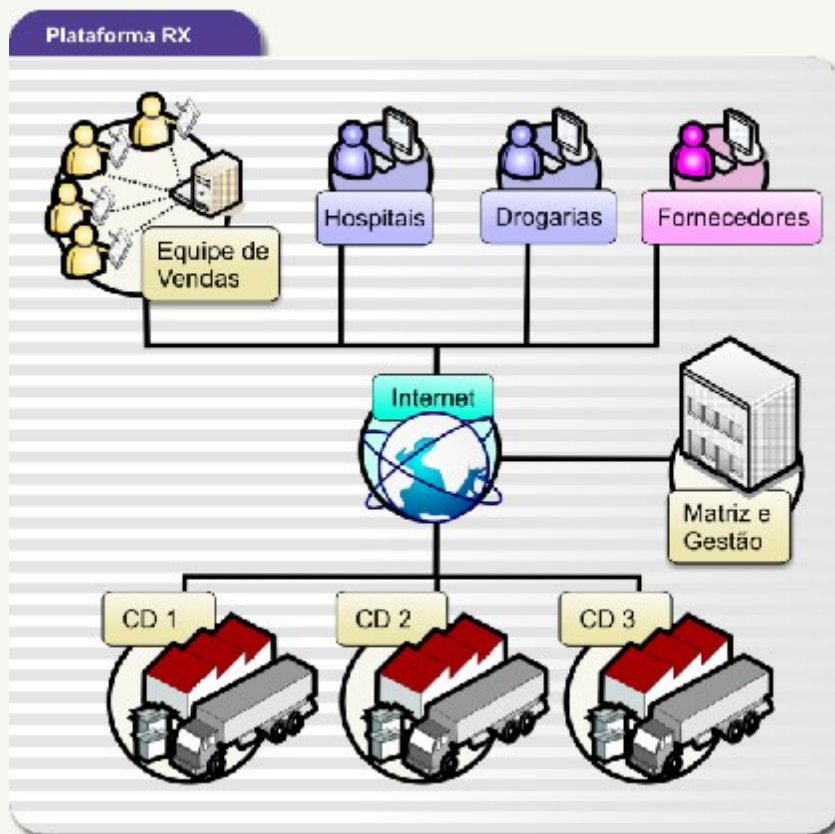
De alguns anos para cá o mercado de distribuição de produtos farmacêuticos e hospitalares vem observando uma forte tendência: cada vez mais as empresas do setor estão optando por abrir filiais ou trabalhar com mais de um centro de distribuição.

Os motivos, explica o presidente da Delage Eduardo Peixoto, são diversos e igualmente pertinentes. "Seja por razões fiscais, societárias ou de mercado, o fato é que, neste momento, este comportamento está se tornando uma regra em todas as regiões do Brasil", afirma, acrescentando que o seu gerenciamento, por parte do gestor, só será possível com um sistema que compreenda perfeitamente a situação e ofereça uma solução de gestão centralizada.

Peixoto explica que quando as razões para a abertura de uma filial são fiscais, muitas vezes essa filial necessita apenas de equipes de crossdocking e faturamento. "Nestes casos, a filial geralmente fica em outro estado e funciona apenas para o faturamento das mercadorias". Já quando os motivos são societários ou de mercado, a nova empresa poderá trabalhar com múltiplas equipes de vendas e operação logística, por exemplo.

Evitando Erros

Em ambos os casos o erro mais comum é a total duplicação de custos e operação, normalmente por problemas relacionados à limitação do sistema de gestão empresarial. "A escolha errada de um sistema acaba por não permitir que um único banco de dados gerencie as múltiplas empresas ou CDs, o que gera incondicionalmente erros e aumento dos gastos operacionais", acrescenta. "Não é porque você possui duas empresas ou dois CDs que precisa ter, necessariamente, duas equipes de compras, dois departamentos financeiros, dois servidores ou dois bancos de dados", explica, "o ideal é ter um



único cadastro de clientes e produtos, uma visão centralizada para crédito e cobrança, permitindo ao mesmo usuário gerenciar várias distribuidoras como se fossem uma", acrescenta, sinalizando que o ganho de escala é crucial para o sucesso de um projeto desta complexidade. "Ao ter vários bancos de dados e vários cadastros, o funcionário certamente cometerá erros, gerando enorme prejuízo".

Gerenciamento Centralizado RX

Peixoto acrescenta ainda que quando a abertura de uma nova filial é necessária, a Plataforma RX permite que em questão de horas ela já esteja disponível no sistema, gerenciando múltiplas equipes de vendas automatizadas e incluindo EDI com a indústria e com o varejo. Além disso, é possível disponibilizar o comércio eletrônico para todas as empresas do grupo com gestão

centralizada, mas considerando-se todas as questões fiscais e logísticas. "Imagine como um grande portal de todas as empresas do grupo. O cliente acessa o site e faz o pedido, que imediatamente é lançado na empresa responsável", comemora. As vantagens da gestão centralizada utilizando a Plataforma RX são incomparáveis. Além da questão financeira e da facilidade na operação, a centralização também permite maior agilidade e velocidade na tomada de decisão e uma visão centralizada do negócio nos relatórios gerenciais.

"A missão da Plataforma RX é gerenciar múltiplos centros de distribuição do setor farmacêutico, sejam fiscais ou operacionais, com múltiplas linhas e equipes de vendas atuando em todos os estados da federação com segurança, eficiência e simplicidade", completa Peixoto. ■

Case Megamed



O diretor da Megamed, Alessandro Rodrigues: tecnologia e processos como estímulos para o crescimento da empresa.

"Temos um sistema que estimula o crescimento da empresa e nos esforçamos para aproveitá-lo o máximo possível."
Alessandro Rodrigues - Diretor



O depósito passou por uma completa modernização no início de 2006.

Megamed 1600: rápida ascensão no mercado fluminense

Empresa inaugura filial exclusiva para higiene e perfumaria

Na contramão da tradição do mercado distribuidor de produtos farmacêuticos, constituído geralmente por empresas familiares, Alessandro Rodrigues fundou a Megamed recentemente, em fevereiro de 2004, depois de uma bem sucedida carreira como gerente nacional de vendas na indústria farmacêutica - e com o conhecimento acumulado em anos de visitação a distribuidoras em todo o Brasil ele conseguiu que, em pouco tempo, a sua empresa alcançasse reconhecimento nacional e atingisse níveis de vendas representativos no estado do Rio de Janeiro.

Localizada em Vilar dos Teles, na Baixada Fluminense, a empresa ocupa um terreno de 2.100 metros construídos, onde comercializa mais de 2.000 itens de medicamentos genéricos, similares e OTC para 2.500 clientes. São aproximadamente 2.300 pedidos por mês colocados por 33 representantes e três supervisores, além dos postos de telemarketing.

No início de 2006 Rodrigues contratou a Jorcel Consultoria para promover a otimização do estoque, quando surgiu a necessidade de um bom sistema de WMS, que o sistema utilizado até então não contemplava. "Abandonamos o sistema anterior para migrar tudo para o ERP Delage RX, e não me arrependo", comemora Rodrigues. "Prefiro pagar para ter um serviço diferenciado e que estimula de fato o crescimento da minha empresa", acrescenta, lembrando que antes de utilizar o sistema da Delage a Megamed era obrigada a funcionar 24 horas por dia para dar conta da demanda.

No início do segundo semestre Rodrigues inaugura uma filial a 40 metros da matriz apenas para a comercialização de produtos de perfumaria, onde conta com a consultoria da Service Farma, e que também irá operar com o ERP Delage RX. O gerente administrativo da Megamed, Elton Barcelos, que também é sócio na nova empresa de perfumaria, lembra que a distribuidora ganhou imensamente em controle de processos e produtos com o sistema da Delage. "Estamos realmente muito satisfeitos", comemora. O gerente do CPD Alessandro Godinho cita ainda o atendimento como grande diferencial. "O suporte da Delage é acima da média e sempre nos atende rapidamente, apesar da nossa pressa algumas vezes". Já a gerente financeira Adriana Brum elogia a capacidade de extração de informações do sistema. "O módulo de Reporting Services nos permite gerar qualquer relatório sem ter que solicitar customizações".

Segundo o diretor de projetos e partner da Delage, Bruno Faria Honório, a Megamed estará totalmente automatizada ainda este semestre. "A força de vendas já trabalha com palms há mais de um ano, e estamos terminando o projeto de automação do estoque com radiofrequência, utilizando leitoras óticas com transmissão de dados sem fio", Explica. "A Megamed cresce rapidamente porque entende a importância da tecnologia e de bons parceiros em um mercado onde a concorrência é cada vez mais competitiva", elogia. ■

"Hoje faturamos o dobro, mantemos praticamente o mesmo número de funcionários e trabalhamos com um turno a menos, cobrindo o horário das 8 às 20hs, sem transtornos." **Alessandro Rodrigues - Diretor**

Av. Ataulfo de Paiva, nº 226 / sala 601 - Leblon · Rio de Janeiro, RJ · CEP 22440-033
Tel/fax: (21) 2274-6487 · negocios@delage.com.br · www.delage.com.br

Microsoft
GOLD CERTIFIED
Partner

Business Intelligence Solutions
ISV Software Solutions



A Delage® também contribui para a preservação do meio ambiente, porque acredita que isto é importante para a sociedade em que atua.