

## **GENEXIS**

**Conhecimento. Tecnologia. Valor.**

**“Nossa missão é agregar valor, eliminar ineficiências e aumentar a competitividade de nossos clientes nos segmentos industriais, provendo informações em tempo real e gerenciamento de redes de negócios, através de Soluções de E-Business”.**

## **NEGÓCIOS DIGITAIS DE OLHO NO MUNDO REAL**

**Informação. Transação. Colaboração.**

Imagine-se sobrevoando a cidade na hora do rush. Sua visão permite saber como está o trânsito e, o mais importante, qual o melhor caminho a seguir. As informações geradas podem ajudar a organizar o fluxo, direcionar quem está preso no engarrafamento, orientar quem ainda não saiu de casa e servir de subsídio para melhorar este problema no futuro. O ideal é que todos saibam exatamente o que está se passando, possam antecipar o que irá acontecer e, principalmente, planejar estratégias comuns.

Em maior escala, é exatamente o que faz a Genexis. Maior e-Marketplace B2B em transações de comércio eletrônico no mercado farmacêutico português, provê informação de sellout em tempo real para o segmento de bens de consumo no Brasil.

A Genexis integra centenas de empresas, entre fabricantes, atacadistas, redes de varejo e pontos de venda independentes tanto no Brasil quanto na Europa. São mais de 2 bilhões/ano em número de transações capturadas, processadas e publicadas para seus clientes, totalizando em 2008 um volume de negócios que ultrapassa a casa de US\$ 3 bilhões. Uma imensa rede digital, de olho no mundo real, onde os dados são gerados, processados, atualizados e disponibilizados diariamente.

Importante: chegam sempre como notícia, nunca como histórico.

**Agilidade. Expertise. Inovação.**

Baseada na modalidade de e-business de muitos para muitos, mas que permite a personalização individualizada por empresa, de seus processos de negócio e relações comerciais, a GENEXIS proporciona numa única conexão, a execução de transações com todos os envolvidos. São soluções estratégicas de

inteligência que transformam empresas em redes de valor. Assim, de um único lugar, qualquer cliente pode acessar informações de mercado censitárias, realizando e administrando negócios de todos os tipos.

A informação em tempo real e a integração entre as cadeias de valor evitam o desvio entre a produção e o consumo. Trata-se, sempre, de antecipar o que se passa do lado do varejo. Valor agregado a todos os participantes da cadeia, e que permite respostas rápidas, eficazes e adequadas.

Resultado: processos empresariais velozes, aumento de eficácia no relacionamento entre as diversas empresas relacionadas ao negócio e planejamento flexível, baseado na constante atualização das informações.

## **O QUE A GENEXIS FAZ**

E porque nossas soluções são fundamentais para o seu negócio

Em uma economia globalizada, saber o que se passa do lado de fora das corporações tornou-se fator determinante de sucesso. O principal dilema para qualquer indústria com produtos voltados ao consumidor final é a falta ou excesso dos itens fabricados. Para sincronizar produção e consumo, passando por todos os elos de distribuição e logística, é necessário contar com informações instantâneas de demanda e mercado. Este valor agregado permite respostas rápidas, eficazes e adequadas.

## **USOS DA INFORMAÇÃO EM TEMPO REAL**

- Captura de informações em redes capilarizadas
- Demanda censitária de produtos
- Demanda de produtos comparados
- Acompanhamento de metas e premiação de forças de vendas
- Geo-posicionamento de demanda
- Análise de posicionamento de produtos frente aos concorrentes, sob a ótica de presença do produto no varejo, relacionamento do varejo com o canal de distribuição, associado ao produto do fabricante e importância do produto na estratégia do fabricante
- Administração de catálogos de produtos com gerenciamento da publicação e subscrição de itens e seus atributos
- Business intelligence, associando informações de demanda e indicadores de performance dos fabricantes, canal de distribuição e varejo
- Relatórios de ação baseados em informações e fatos causais para gerenciamento dos painéis
- Análise do comportamento da informação, através de modelos estatísticos, garantindo que fatores externos não previstos sejam

monitorados e reportados aos fabricantes e canal de distribuição para avaliação de sua veracidade

## **GERENCIAMENTO DE CADEIAS DE VALOR**

Visão de toda a cadeia produtiva e de distribuição, principalmente do que acontece no mercado final de consumo através do varejo. Conhecimento da própria demanda, da demanda do mercado de atuação e dos fatores geradores desta demanda. Dados permitem suportar decisões de negócios, combatendo o efeito chicote, ganhando competitividade, diminuindo inventários, reduzindo o time to market, entre outros.

## **USOS DO E-BUSINESS**

- Definição de cenário baseada em demanda real, objetivos de marketing/ vendas e fatores externos
- Definição do ciclo de implantação de modelos de forecasting e atribuição dos resultados no planejamento e geração dos planos de alocação de recursos no fabricante e canal de distribuição
- Criação de uma rede de valor, através de conceitos de colaboração para viabilizar projetos de reposição eficiente em cadeias de suprimentos
- Definição de melhor mix de produtos para atender a mudanças de perfil de consumidor sem a perda de eficiência das linhas e plantas de produção
- Implantação de soluções de commerce chain, viabilizando a integração das empresas no ambiente colaborativo
- Criação de cases, levando a definição de KPIs (pontos exatos de maior ganho para a operação) que irão medir o cumprimento dos objetivos do projeto, associados à estratégia estabelecida pelo cliente
- Redução ou eliminação de erros de pedidos e devoluções
- Redução dos níveis de inventário, seguindo critérios de rentabilidade, com melhora no nível de serviço para o canal de distribuição e o consumidor final

## **FUNCIONALIDADES DE COLABORAÇÃO, UM PASSO À FRENTE DO E-COMMERCE**

- Informações de mercado, diárias e consolidadas
- Capacidade de antecipação da demanda
- Aumento/geração de oportunidades de mercado
- Redução dos níveis de estoque
- Redução dos custos através de economias de escala
- Funcionários dedicados a atividades que agregam valor
- Eliminação do risco de falta de produto
- Redução de preços ao consumidor
- Utilização da Internet como uma solução completa de informação, transação e colaboração

## **INVESTIMENTO, PARCERIAS E RECURSOS HUMANOS**

Por trás das inovações feitas pela GENEXIS, estão grandes investimentos e parcerias estratégicas. Ao todo, já foram investidos US\$ 35 milhões na construção de produtos, implantação de serviços e aquisição de infra-estrutura para o crescimento sustentado e expansão internacional, aliado ao desenvolvimento de pessoas focadas em nosso “core business”.

A gestão baseada em processos de negócios foi desenvolvida em conjunto com a KPMG (tecnologia), Accenture (planejamento estratégico) e Price Waterhouse Coopers (recursos humanos e gerenciamento de mudanças).

A GENEXIS investiu em um conjunto de produtos e serviços sem precedentes na América Latina, incluindo Internet Data Center estado-da-arte em tecnologia, novas plataformas de aplicações e de ambientes operacionais com tecnologias de liderança mundial (fornecedores: Microsoft, Compaq, EMC2, Cisco Systems, Ariba, i2 Technologies, Qlikview dentre outros).

Os ativos estão nas mãos de um corpo gerencial selecionado junto às mais inovadoras empresas do setor de tecnologia da informação.

## **RAIO-X**

Pioneirismo, base sólida de clientes e experiência

A GENEXIS nasceu para possibilitar que em um único lugar sejam acessadas informações críticas de mercado em tempo real. Desde a sua fundação, há 17 anos, tem estado pelo menos duas gerações de produtos à frente da concorrência.

A SSI, denominação anterior à Genexis, foi pioneira na América Latina e uma das primeiras do mundo a fazer uso da Internet como um ambiente de negócios entre empresas e a operar como marketplace.

O desafio da GENEXIS é integrar os sistemas de centenas de empresas, diferentes entre si, num mesmo e-Marketplace privado e que podem ser múltiplos, dependendo do número de empresas ligadas a ele. O relacionamento entre as empresas é sempre um para um, significando que um fornecedor pode ter para cada um de seus clientes, uma política comercial, de relacionamento e de intercâmbio de informações diferentes, ainda que todos estejam interligados, colaborando e realizando transações e trocando informações entre si.

## **EFEITO CHICOTE**

É preciso avaliar rapidamente os novos níveis de demanda por seus produtos ou acompanhar as condições e a disponibilidade de insumos e matérias-primas para seu processo de fabricação.

As oscilações conhecidas como efeito chicote ou “bullwhip effect” tornam-se ainda mais intensas e voláteis num mundo com economia e informação globalizadas. Verificamos que, à medida que vamos nos afastando do consumidor e escalando os elos mais distantes da cadeia produtiva, a demanda aparentemente estável sofre flutuações cada vez maiores.

Imagine a demanda como determinante do que foi adquirido pelo consumidor final. O varejista apresenta uma pequena variação. Já o atacadista, responsável pelo abastecimento do varejista, desconhece a demanda do consumidor.

O fabricante conhece apenas o que está sendo comprado pelo atacadista, desconhecendo o que está sendo comprado pelo varejista e a demanda do

consumidor final, terminando com o fornecedor de insumos, matérias-primas e materiais diretos para a fabricação que desconhece toda a demanda ao longo da cadeia e mantém contato apenas com seu cliente direto – o fabricante.

Na era da informação, essas oscilações precisam ser corrigidas no dia seguinte, não podem mais demorar meses ou anos.

A velocidade dos negócios deve imprimir um ganho de produtividade a partir da redução drástica do tempo entre a análise de uma situação e sua respectiva tomada de decisão, a partir da tecnologia da informação.

**“A falta de integração produz, somente no varejo de consumo, perdas anuais de R\$ 3,4 bilhões”\***

**\* Fonte ABRAS (Associação Brasileira de Supermercados)**

## **CPFR**

A empresa está preocupada com os custos, a penetração de mercado, o volume de vendas, a taxa de crescimento, a satisfação de seus clientes, a qualidade do produto, os lançamentos, os lucros. O fornecedor diz que a empresa não divulga suas demandas com antecedência, vive trocando as prioridades e que, por não conseguir planejar, precisa cobrar mais. Enquanto isso, o cliente reclama porque não recebe o que pediu, não foi atendido na data combinada, não encontrou o que queria e achou muito elevado o preço do produto.

O simples uso da internet não traz qualquer benefício para as corporações, clientes e fornecedores. A COLABORAÇÃO SIM. Ela é a melhor forma de se evitar a Torre de Babel no século XXI.

O CPFR (Collaboration, Planning, Forecasting and Replenishment) é um conceito revolucionário na integração de cadeias de clientes e fornecedores. Ele não só derruba barreiras que impedem um entendimento claro entre os envolvidos, mas também possibilita o compartilhamento simultâneo dos dados de todas as operações. Esse acompanhamento em real-time permite que todos os elos da cadeia se entendam, desenvolvendo estratégias comuns que beneficiam desde o suprimento de insumos, que conta com a previsão efetiva da demanda, até o consumidor final, que recebe produto e atendimento de acordo com suas necessidades e com preço inferior.

É um Planejamento Colaborativo que otimiza sobremaneira os recursos da colaboração, valorizando os setores de suprimento, fabricação, estoque, distribuição, ponto de venda e o mercado consumidor. A colaboração é tão importante entre quatro paredes quanto no mundo exterior, em associação entre clientes e fornecedores.

Com o uso de serviços de informação e transação Genexis, torna-se possível obter uma previsão antecipada de demanda, permitindo aumentar estoques, no caso de crescimento da demanda, ou reduzi-los, poupando assim esforços desnecessários de produção. Dados instantâneos e precisos dão embasamento real para ações seguras, gerando ganhos a todos os integrantes da cadeia através de uma série de benefícios:

- Melhor controle e alocação de recursos pelos fabricantes
- Incremento na precisão da previsão de compras/relacionamento com fornecedores
- Pró-atividade em alterar o mix de produtos fabricados, baseado no comportamento do varejo
- Redução de custos em toda a cadeia (estoques, order management, devoluções, perdas, quebras de reposição/faltas, back orders)
- Total gerenciamento das etapas de logística, com aumento dos níveis de serviços – melhoria da performance no atendimento das solicitações de clientes
- Clientes satisfeitos pelo melhor nível de atendimento, menores prazos e preços
- Aumento de vendas, devido à percepção das mudanças de comportamento dos consumidores e a conseqüente adequação do mix de produtos

### **Funcionalidades do eMarketplace Genexis**

- Ambiente de integração/conectividade dos níveis da cadeia que participarão do processo
- Ambiente com demonstrações de captura das informações de venda de produtos no canal, periodicidade e formato escolhidos
- Ambiente de notificações e workflow para acompanhamento de cada etapa do processamento dos módulos selecionados
- Ambiente de previsão de cenários, totalmente gerenciado pelo cliente, com vários modelos que consideram fatores como sazonalidade, lançamento de produtos, concorrentes, preços, estoques do canal de

distribuição, ações de marketing e promoções, restrições de vendas devido a problemas de crédito ou aumento de risco por parte do varejo ou canal de distribuição

- Ambiente de colaboração em real-time onde todos os players “enxergam” sua posição atual e futura. Uma noção exata das necessidades de cada ponto da cadeia que permite ações pró-ativas para estabelecer os prazos de entrega e quantidades que atendam em cheio às necessidades
- Análise de cenários, apontando a maneira ideal de atender a determinadas solicitações, como as melhores datas de atendimento e tamanho de lote, totalmente acoplado à capacidade de alocação de recursos de cada player
- Modelos pré-definidos para diversos tipos de segmentos industriais, totalmente customizáveis para as particularidades de cada setor, propiciando o aumento da performance de implantação dos módulos

## **Benefícios decorrentes dessas funcionalidades**

### Marketing

- Análise de impactos sobre lançamento de novos produtos ou aparecimento de concorrentes
- Análise de recall de campanhas promocionais
- Definição do melhor mix de vendas para atender à demanda

### Vendas

- Aumento da capacidade de negociação com parceiros comerciais, pois a moeda de troca passa a ser uma maior capacidade de geração de negócios rentáveis para ambos

### Produção/Operação

- Efetivo gerenciamento das linhas de produção, reduzindo perdas e alterações nas linhas, eliminando aquelas não previstas no mix de produção definidos nos planos mestres
- Gerenciamento do Plano de Alocação com efetiva demonstração de seus níveis e capacidade de assumir novos compromissos baseados nos índices reais do Available to Promise

### Financeiro

- Acompanhamento real dos níveis de estoque

- Aumento/Perda de vendas
- Nível de serviço com os clientes

Casos de sucesso realizados no passado pela Genexis, na indústria farmacêutica brasileira apontaram reduções de 63% em estoques para o canal de distribuição e 32% em estoques para o fabricante, agregando ainda 5% no nível de serviço prestado ao varejo – as farmácias.

## **EMPTOR MARKETPLACE**

Integração B2B. A agilidade como elemento fundamental.

O mundo empresarial demanda, mais do que nunca, agilidade. Transações lentas e complexas podem significar a perda de novos parceiros de negócio, bem como a deficiência com os atuais. Dificuldades de acompanhamento pela visão parcial ou alterada das atividades comerciais e atrasos no recebimento de propostas e respostas estão entre as defasagens do sistema tradicional de integração B2B, o EDI. A plataforma “batch” utilizada pelo sistema EDI provoca restrições quanto à realização de negócios em tempo real.

### **EMPTOR. Transações seguras e em tempo real**

O Emptor é uma plataforma completa de integração B2B. Completa porque permite o intercâmbio de informações em tempo real independentemente de sua origem, provendo segurança, agilidade e acessibilidade às transações entre a sua empresa e seus parceiros de negócio. As soluções Emptor estão focadas nas regras de negócio existentes entre a empresa e seus parceiros, atendendo a todas as suas necessidades.

### **Soluções para o futuro sem esquecer o passado**

De nada adiantaria uma plataforma de integração moderna, como o Emptor, se não fosse compatível com os padrões atualmente utilizados pelas empresas. A tecnologia Emptor suporta uma ampla variedade de formatos EDI ou qualquer outro formato de arquivo/documento, reduzindo drasticamente o tempo de adesão de novas empresas ao marketplace.

O Emptor permite a personalização e adaptação de documentos EDI para quaisquer projetos específicos ou parceiros de negócio.

## **Crie oportunidades de negócio e otimize as atuais**

Acompanhar, de imediato, o status de processos em andamento ou completados é quase impossível com os sistemas de gestão tradicionais. O Emptor oferece visibilidade global de todas as atividades entre você e seus parceiros de negócios, que podem acessá-las a qualquer momento e em tempo real. Uma agilidade incrível nas atividades operacionais que agrega enormes vantagens a sua gestão corporativa bem como facilidades com a mobilidade que ele proporciona.

Funcionalidades que permitem consultas sobre tipos de documentos específicos e análise completa dos procedimentos de intercâmbio de informações.