

Relatório Geral – Sistema RAJ

Empresa: Resmedical Soluções Hospitalares

Objetivo: Apresentar de forma clara, prática e estratégica os pontos fortes e os gargalos do sistema RAJ, com foco nas melhorias prioritárias por setor.

Data: 28/07/2025

Resumo Executivo

Uma análise estratégica do sistema RAJ revelou oportunidades de otimização nos 4 setores-chave da Resmedical. Foram mapeadas 77 melhorias, sendo 57 delas consideradas prioritárias, com foco em automação, integração e inteligência operacional.

Setores

Comercial – Emilli, Lais (OPME), Karina (Pós-venda serviços), Rose (Licitação), Leonardo (Orçamentos), Ralney (Supervisor), Marcela (Gerente)

- **Responsabilidades:**

- Gerenciar orçamentos e pedidos (vendas, OPME, licitações)
- Gerar relatórios e propostas comerciais
- Pós-vendas e contratos com clientes
- Controle de funil de vendas e metas comerciais

- **Melhorias sugeridas:**

- Enviar NF diretamente pelo sistema RAJ (para os clientes).
- Adicionar campos no orçamento como, Número da solicitação do cliente/portal e OC.

- Controle automatizado da vigência e valores dos contratos.(modulo contratos)
- Exibir foto do produto ao montar o orçamento.
- Dashboards comerciais devem passar por auditoria e validação para todas as bases de informações serem os mesmos.
- Diferenciar contratos novos/antigos para comissão (modulo de contratos).
- PDFs de comissão devem incluir número da NF.
- Adicionar um modulo de licitação.
- **Minha Visão sobre o uso do Sistema no setor.**

O sistema é bem explorado pela equipe comercial; tudo o que ele proporciona está sendo utilizado. No entanto, alguns módulos, como o funil de vendas, estão sendo usados com menos frequência do que o ideal, na minha percepção por falta de rotina. Nem todos os cadastros são feitos a partir de oportunidades. No futuro, o ideal é utilizar exclusivamente o funil de vendas.

Outro ponto importante é que o setor comercial ainda não possui um módulo voltado para licitações, o que é uma prioridade para a empresa. Atualmente, não há no sistema nenhum indicativo de que alguma de nossas vendas seja proveniente de licitação — nem mesmo relatórios.

Por fim, o setor comercial precisa ter, dentro do sistema, algumas informações básicas da empresa, como: quais contratos estão atrelados a cada cliente, qual o período desses contratos e seus respectivos valores.

Financeiro – Nayara (Contas a Pagar), Rivaldo (Faturamento), Marcela (Contas a Receber/cobrança), Rosa (Supervisora) Gustavo Maia (Gerente)

- **Responsabilidades:**
 - Controle de contas a pagar e a receber
 - Faturamento de produtos e serviços
 - Gestão de cobranças e inadimplência
 - Análise financeira, contábil e relatórios de fluxo de Caixa

- **Melhorias sugeridas:**

- Sinalizar quando arquivo de remessa já foi baixado.
- Campos como descrição e categoria devem ser editáveis em lote.
- Popup de NF deve mostrar número da nota e do pedido.
- Relatórios de contas a receber precisam incluir UF e status.
- Cobrança em massa e dashboards analíticos de inadimplência. (modulo de cobrança)
- Relatório de Fluxo de caixa sintéticos/analíticos exportáveis.
- Melhorar e auditar dashboard financeiro e dashboard de gestão financeira.
- Adicionar controle de NF de importação para o contas a pagar.
- **Minha Visão sobre o uso do Sistema no setor.**

O setor financeiro, assim como os demais, utiliza todos os recursos que o sistema disponibilizado. No entanto, percebo que há uma dificuldade no controle de contas a receber/cobrança, especialmente com a Marcella. Essa dificuldade se deve, em grande parte, ao número excessivo de planilhas criadas para consolidar resultados que o próprio sistema deveria apresentar.

Essa é uma situação que pretendo tratar com ela futuramente, junto ao suporte da Raj. O objetivo é eliminar ao máximo o uso dessas planilhas e transformar tudo em dashboards dentro do sistema.

Outro ponto importante são os números da empresa que hoje estão escritos no vidro da sala e atualizados manualmente todos os dias. Com os dashboards implementados, devemos instalar um painel ou uma TV no setor para exibir os resultados em tempo real. Conseguir por dentro do sistema mais informações sobre NF de importações (já tem um fluxo traçado por Thiago(supply) e Rosa(financieiro)).

Supply Chain – Magno (Entrada de NF/CTe controle de validade e endereçamento), Evely (Compras), Kassia (Expedição de produtos), Flávio (Etiquetagem e recepção de produtos), Thiago (Gerente)

- **Responsabilidades:**

- Gestão de entrada/saída de notas fiscais e produtos.
- Compras e controle de pedidos de peças e produtos.
- Distribuição e etiquetagem de produtos

- Inventário de estoque, transferências entre filiais e clientes.
- **Melhorias sugeridas:**
 - Mostrar saldo de peças por filial automaticamente.
 - Relatórios completos com dados técnicos e status de ordens de compra. (dentro do modulo supply abrir um campo consultar, onde as ordens de compra serão listadas em tela de acordo com status e outras informações de OC, semelhante a tela de consultar Orçamentos/pedidos no modulo comercial, logicamente com as informações pertinentes a compras)
 - Etiquetas com login, data de emissão (para sair num relatório em tela)
 - Preenchimento automático das informações da NF no sistema.
 - Analise de quantidade de impressão de etiquetas (fazer levantamento de quais produtos precisão de mais de uma etiqueta)

- **Minha Visão sobre o uso do Sistema no setor.**

O setor de Supply, atualmente, utiliza a maior parte dos recursos do sistema. Contudo, ainda existem algumas lacunas a serem resolvidas, como é o caso do romaneio, que não é utilizado com tudo que ele proporciona, principalmente devido a questões relacionadas à entrega de terceiros. (rotina interna e externa)

Outra dificuldade está na impressão de etiquetas, tanto em relação à quantidade impressa para alguns produtos quanto à alimentação dessas informações no sistema. Há bastante dificuldade porque o sistema não preenche automaticamente os campos de lote, validade, código ANVISA e número de série.

Esse ajuste será fundamental para agilizar o trabalho e minimizar erros.

**Assistência Técnica – Larissa (Administrativo), Albert (Analista), Raquel (Coordenadora), Diogo (Analista),
Técnicos: Robson, Janilton, Anselmo, Cristiano, Alisson, Pablo**

- **Responsabilidades:**
 - Criação e acompanhamento de ordens de serviço
 - Solicitação e controle de peças para manutenção

- Calibração e relatórios técnicos
- Gestão de contratos de manutenção e atendimento ao cliente
- **Melhorias sugeridas:**
 - Aumentar tempo de login do sistema RAJ.
 - Listar produtos ao digitar código na solicitação de peças.
 - Vincular contratos e clientes nas solicitações de peças.(modulo contratos)
 - Integração do nosso estoque atual com o arkmedes.
- **Minha Visão sobre o uso do Sistema no setor.**

A assistência técnica é o setor que menos utiliza o Raj, pois atualmente utiliza o Arkimeds, sistema voltado para engenharia clínica. No Raj, eles apenas realizam solicitações de peças e cadastram os serviços.

O ideal seria migrar todas as funcionalidades hoje utilizadas no Arkimeds para o Raj, com a implantação de um aplicativo que permita aos clientes acompanharem suas solicitações — assim como já acontece no Arkimeds. Caso essa migração não avance, seria importante, ao menos, implementar uma integração entre os dois sistemas.

RH – Recursos Humanos

Equipe

- **Carla** – Analista de RH
- **Luciana** – RH Terceirizado
- **Edjane** – RH Terceirizado

Observações:

Tanto a equipe terceirizada quanto a analista de RH interna, atuam apenas no **Easy Folha** e acessa o sistema **Raj** para acompanhamento do **DRE**.

Atividades Realizadas no Easy Folha

- Cadastro e exclusão de usuários
- Fechamento do ponto
- Cadastro de jornada de trabalho
- Cadastro de feriados
- Cadastro de regional

- Cadastro de setores
- Cadastro de funções
- Cadastro de horas extras
- Cadastro de férias
- Operação de banco de horas

Melhorias

1. **Integração de sistemas**
 - Integrar os usuários do sistema ERP com o Easy Folha.
2. **Relatórios e consultas**
 - Página/relatório para acompanhamento de **exames periódicos** (campo de data anual no cadastro do usuário).
 - Página/relatório de **aniversariantes do mês**.
 - Relatório de **férias**, consultando período aquisitivo e limite, por usuário e período.
3. **Cadastro de usuários**
 - Adicionar campo: **Funcionário ou Estagiário**.
 - Campo **salário** no Easy Folha.
 - Campo **contato emergencial**.
4. **Benefícios**
 - Criar módulo para cadastro de benefícios: **VT, VR e vale combustível**.
 - Página de **coparticipação do plano de saúde**, com cadastro e consulta.
 - Automatizar descontos mensais conforme escolha do plano de saúde.
5. **Gestão de colaboradores**
 - Criar **linha do tempo do colaborador**, mostrando histórico, evolução de cargo e salário.
 - Página de **controle de fardamento**, com alerta de troca anual (popup 5 dias antes do vencimento).
 - Criação de **estoque interno** para EPI, fardamento e kit boas-vindas, integrando com a tela de solicitação de material.

Marketing (Tamy)

Ferramentas e recursos para aumentar a eficiência do setor:

- Assinaturas **Canva Pro** e **CapCut Pro**
- Computador com **placa de vídeo dedicada**
- **iPhone** para produção de conteúdo digital
- **Minha Visão sobre o uso do Sistema no setor.**

Atualmente, no departamento de Recursos Humanos, utilizamos exclusivamente um sistema para o controle de ponto, sem qualquer integração com o ERP, apesar de ambos serem da mesma empresa. O objetivo inicial é realizar um estudo para integrar o sistema de controle de ponto ao ERP ou, alternativamente, implementar um módulo específico de gestão de RH no sistema Raj. Outra abordagem possível seria avaliar plataformas que ofereçam controle de RH com integração nativa ao nosso sistema ERP.

Resumo e Conclusão Geral

A partir da análise realizada com base no levantamento completo de todos os setores da empresa, é possível concluir que o sistema RAJ é essencial para a operação da Resmedical. Contudo, existe um conjunto importante de demandas que precisam ser priorizadas para garantir a eficiência, integração entre setores e confiabilidade dos dados.

- **Principais pontos de atenção:**
 - Automação de tarefas repetitivas (envio de NF, preenchimento de etiquetas, geração de relatórios)
 - Melhoria dos relatórios e dashboards com dados confiáveis e completos
 - Criação de vínculos entre contratos, clientes e produtos para rastreabilidade
 - Aprimoramento das funções de cobrança e faturamento com foco em organização e visualização
 - Criação de um Módulo de licitação
 - Criação de um módulo de Recursos Humanos.
 - Implementar gestão a vista, com telas ativas nos setores mostrando os indicadores de cada setor e os indicadores estratégicos da companhia em tempo real.

Recomenda-se que as melhorias classificadas como **PRIORITÁRIAS** sejam tratadas com urgência. Sugere-se ainda a criação de um comitê interno para acompanhamento e validação das implementações, com reuniões quinzenais de status.

Visão Geral das Demandas por Setor

Setor	Total de Melhorias Sugeridas	Melhorias PRIORITÁRIAS
Comercial	28	24
Financeiro	21	14
Supply Chain	16	10
Assistência Técnica	12	9
RH – Recursos Humanos	13	12
Marketing	3	1