

UMA NOVA ERA DE COMÉRCIO EXTERIOR SE INICIA NA JOHNSON & JOHNSON

PERFIL DO CLIENTE

Criada em 1886, a Johnson & Johnson é a maior e mais diversificada empresa do mundo no segmento de saúde e bem-estar, com produtos que chegam a 175 países diferentes e impactam diariamente a vida de mais de 1 bilhão de pessoas.

No Brasil, a atuação da empresa é focada em três diferentes segmentos: o consumidor final, com a fabricação de produtos de higiene e cuidados tópicos; a área farmacêutica, com o desenvolvimento de medicamentos; e a área médica-hospitalar, com a produção de dispositivos e equipamentos médicos.

Por conta disso, hoje a empresa conta com mais de 5 mil funcionários, 3 centros de distribuição e 11 fábricas no país, sendo reconhecida como um player cada vez mais essencial para a promoção da saúde e bem-estar dos brasileiros.

Com uma trajetória marcada pela vontade de cuidar do mundo, a Johnson & Johnson conta com um portfólio completo de produtos essenciais para a realização de grande parte das cirurgias eletivas e tratamentos de câncer ao redor do mundo. Mas, muito além da qualidade e preço de seus produtos, a principal oferta da empresa é sempre cuidar do nosso bem mais precioso: a vida.



**MAIS DE 120 MIL
COLABORADORES
AO REDOR
DO MUNDO**



**OPERAÇÕES
EM MAIS
DE 60 PAÍSES**



**PRODUTOS QUE SÃO
PARTE DO DIA A DIA
DE MAIS DE 1 BILHÃO
DE PESSOAS**



**910 MIL M² DE
PARQUE INDUSTRIAL
NO BRASIL**



DESAFIO

Como um importante player para o segmento mundial de saúde, a Johnson & Johnson depende significativamente de suas operações de comércio exterior, para garantir o fornecimento de materiais e produtos em tempo hábil para a execução de importantes procedimentos médicos, como cirurgias e tratamentos, ao redor do mundo.

No entanto, em todos esses anos, a empresa atuou com sistemas de seus prestadores de serviço, ao invés de ter um sistema próprio. “Toda vez que a gente precisava saber sobre um processo de importação, tínhamos que

ligar para o despachante, ou agente de carga, e não havia nada além de uma planilha de Excel para ver os status dos pedidos”, explica Maria Gabriela Felipozzi Silveira, Gerente Sênior de Comércio Exterior da Johnson & Johnson.

Essa falta de visibilidade também trazia muitas ineficiências financeiras para a empresa, que logo percebeu a necessidade de buscar um parceiro no mercado que fornecesse uma ferramenta completa para o início de uma nova era em suas operações de comércio exterior, garantindo mais conformidade e tecnologia.



SOLUÇÃO

A decisão da Johnson & Johnson pelo ONESOURCE Global Trade foi baseada, principalmente, em sua busca por uma solução que pudesse atender a todos os requerimentos de compliance e automação necessários, estar totalmente integrada com os diferentes módulos SAP e ser globalmente reconhecida no mercado. “Queríamos uma ferramenta que fosse completa, com todos os módulos, e também poder contar com toda a assistência e suporte do parceiro”, afirma Maria Gabriela.

A confiança e credibilidade da Thomson Reuters foram essenciais para essa tomada de decisão, já que o parceiro escolhido teria uma importante tarefa pela frente: garantir a alta disponibilidade e segurança da ferramenta, a fim de evitar atrasos e impactos em procedimentos médicos.



O segmento médico-hospitalar da Johnson & Johnson é muito crítico e não podemos atrasar a entrega dos importados aos nossos clientes, sendo eles em muitas vezes, o próprio hospital. Da mesma forma acontece com os medicamentos da Janssen, que são importantíssimos para diversos tratamentos de pacientes crônicos. Então, se a solução sai do ar, impactamos diretamente os procedimentos cirúrgicos por falta de material. Somos dependentes do nosso fornecedor, nesse aspecto.”

Maria Gabriela Felipozzi Silveira, Gerente Sênior de Comércio Exterior da Johnson & Johnson

Por ser uma solução abrangente e completa, o ONESOURCE Global Trade permite às empresas a automatização e o gerenciamento contínuo dos complexos processos de comércio exterior, respeitando sempre as exigências dos regimes aduaneiros e auxiliando a garantir o compliance tributário e tarifário através de uma base de conteúdo aduaneiro robusta e atualizada diariamente.

Além de trazer mais visibilidade e controle, a solução permite diversas configurações de personalização do sistema, visando atender às diferentes necessidades das empresas. Essa funcionalidade, em especial, foi decisiva para a Johnson & Johnson, que precisava integrar informações de 2 ERP's e 3 sistemas operacionais de despachantes.



PRINCIPAIS BENEFÍCIOS

Com a escolha, a Johnson & Johnson e a Thomson Reuters embarcaram em uma missão interna de personalização, integração e implementação da ferramenta. A dedicação de ambos os times foi tão grande que mais de 40 pessoas participaram deste projeto, chamado internamente de "Accord".

Em um primeiro momento, foram feitos todos os mapeamentos, configurações, acessos às plataformas internas da empresa e execuções de testes necessários. Para auxiliar nesse

processo, a Thomson Reuters dedicou uma equipe inteira para ficar alocada em São José dos Campos, maior complexo industrial da Johnson & Johnson no mundo, com o objetivo de trazer insights e acompanhar de perto toda a evolução do projeto.

Hoje, após um ano da ferramenta ativa, contamos com mais de 6 mil processos de importação e exportação, 61 países e 127 fornecedores externos que dependem do controle interno do nosso sistema.



Antes não tínhamos padronização de processos, KPIs e nem visibilidade em tempo real. Hoje, com a interface robusta da plataforma, a validação e o compliance da empresa chegaram ao patamar desejado."

Maria Gabriela Felipozzi Silveira, Gerente Sênior de Comércio Exterior da Johnson & Johnson

Com o ONESOURCE Global Trade, a Johnson & Johnson não só conseguiu ter maior visibilidade e controle sobre todas as suas operações de comércio exterior, como também consolidar as informações e gerar relatórios completos em tempo real. Assim, sobrou mais tempo para a empresa ir em busca de maximizar seus resultados com o uso de regimes especiais, como o RECOF, que já está em fase de implantação.

A parceria da Thomson Reuters durante todo o projeto foi - e está sendo - um ponto crucial para o sucesso da implantação de uma ferramenta que, além de garantir o compliance e a visibilidade para as operações da empresa, vai trazer a importação do produto ou matéria-prima essencial para a saúde da população brasileira.



Para mim, o sucesso é ter um time integrado e fornecedores que entram no jogo conosco e acreditam nessa operação ganha-ganha, como foi com a Thomson Reuters desde o começo.”

Maria Gabriela Felipozzi Silveira, Gerente Sênior de Comércio Exterior da Johnson & Johnson

Em pouco tempo, a Johnson & Johnson já conseguiu corrigir e otimizar processos, agregando valor ao negócio e contribuindo para o crescimento da área.



Eu vejo uma nova era de comércio exterior regional surgindo na Johnson & Johnson e eu estou muito ansiosa para viver isso e, principalmente, para automatizar cada dia mais as operações e agregar valor aos nossos pacientes”.

Maria Gabriela Felipozzi Silveira, Gerente Sênior de Comércio Exterior da Johnson & Johnson

