

20 de Outubro 2025

A gestão de compras é um fator fundamental para a rentabilidade e eficiência da clínica dentária.

O controlo do inventário, o planeamento das necessidades, a gestão das datas de validade ou o acompanhamento dos custos são tarefas que, se não forem realizadas com método e rigor, podem resultar em ineficiências, custos adicionais e perda de tempo.

Uma boa gestão de compras não só poupa dinheiro: gera ordem, profissionaliza a clínica e libera tempo.

Conscientes disso, na BQDC, precisávamos oferecer uma resposta sólida, moderna e adaptável a todas as clínicas do grupo.

O novo **Gestor de Compras BQDC** permitirá que todas as clínicas comprem de forma mais ágil e eficiente, garantindo o melhor preço disponível em cada momento, reduzindo tarefas administrativas e assegurando uma gestão profissional e centralizada de todo o processo.

Há pouco mais de um ano, lançámos o nosso primeiro projeto tecnológico.

Esta experiência, embora tenha apresentado algumas dificuldades e uma certa complexidade de adaptação, permitiu-nos aprender, identificar áreas de melhoria e redefinir as bases do modelo.

Reconhecemos isso com transparência e agradecemos a paciência e colaboração de todos os que participaram.

Hoje, com tudo o que aprendemos, damos um passo em frente com uma proposta mais madura, prática e totalmente alinhada com as necessidades reais das clínicas BQDC.

Desse aprendizado nasce agora um novo projeto, uma ferramenta sólida, funcional e totalmente adaptada ao dia a dia das nossas clínicas, que combina tecnologia, método e acompanhamento.

Convido-vos a ler este documento com atenção e a envolver-vos ativamente nesta nova etapa, que representa um passo firme em direção a uma gestão mais profissional, eficiente e colaborativa, e que reforça a forma como, juntos, continuamos a construir o futuro da BQDC.

**Xavier Romea**  
Director da BQDC

## **Gestor de Compras BQDC | Rumo a uma gestão mais inteligente e eficiente**

O que partilhamos hoje representa uma mudança real na nossa forma de trabalhar: um modelo que otimiza os processos de compra, melhora o controlo de materiais e reforça a eficiência económica das nossas clínicas.

Este passo aproxima-nos de uma gestão mais inteligente, coordenada e sustentável, em linha com a filosofia de melhoria contínua que caracteriza o nosso grupo.

### **1. A situação atual: muito potencial a ser aproveitado**

A gestão de compras nas clínicas BQDC continua a ser muito desigual.

Algumas têm procedimentos claros e um controlo básico do inventário, mas poucas dispõem de um sistema integral e automatizado que abranja todo o processo: planeamento das necessidades, análise de preços, encomenda, receção, controlo de stock, análise de consumo e avaliação económica posterior.

Na maioria dos casos, as tarefas são realizadas manualmente ou de forma fragmentada, sem ferramentas que unifiquem as informações ou garantam a rastreabilidade e o controlo.

O resultado é-nos familiar: desequilíbrios de inventário, materiais expirados ou acumulados, compras urgentes a preços mais elevados e uma falta de visão real sobre os custos por tratamento ou especialidade.

A tudo isto acresce o tempo que requer a gestão manual de encomendas, controlos e ajustes, uma tarefa que absorve grande parte do trabalho administrativo da clínica e que poderia ser destinada a funções de maior valor acrescentado.

Além disso, na Central de Compras também verificámos que, apesar dos acordos preferenciais e das condições negociadas em benefício do grupo, nem sempre são aproveitados ao máximo, seja por desconhecimento ou por falta de processos claros que garantam a sua utilização.

Uma boa gestão de compras deve integrar, no mínimo, os seguintes elementos:

- Planear o consumo de acordo com a atividade e a sazonalidade.
- Controlar o stock e as datas de validade com alertas e reposições automáticas.
- Avaliar e comparar fornecedores, garantindo qualidade e preços competitivos.
- Registar os custos de cada material e tratamento.
- E, acima de tudo, oferecer uma visão analítica global que ajude a decidir com critério e a detetar oportunidades de melhoria.

Em suma, existe um grande potencial de melhoria que agora estamos em condições de aproveitar.

## 2. O passo em frente: uma gestão comum, simples e eficiente

Conscientes desta margem de melhoria, decidimos dar um passo em frente e criar um sistema comum que simplifique, unifique e reforce a gestão de compras em todas as clínicas BQDC.

Este novo impulso não parte do zero. É o resultado natural da evolução da Central de Compras BQDC, que há mais de quatro anos vem construindo acordos, fortalecendo laços com a indústria e consolidando-se como a opção preferencial de compra para um número crescente de clínicas. Trata-se de um projeto vivo e em constante evolução, que agora dá um passo decisivo em direção a um modelo mais maduro, integrado e eficiente.

## 3. O que aprendi e a nova etapa

Durante o último ano e meio, impulsionámos uma primeira iniciativa tecnológica com a implementação do software KWAL em várias clínicas do grupo.

Essa experiência permitiu-nos aprender, identificar áreas de melhoria e definir claramente as nossas verdadeiras necessidades.

Não foi um processo fácil. Surgiram dificuldades técnicas, diferenças operacionais e uma adaptação mais complexa do que o previsto. A isso somaram-se desafios de comunicação e coordenação que, apesar do esforço de todos, em alguns casos geraram certa confusão.

No entanto, cada passo nos serviu para avançar e amadurecer o projeto. Graças a essa experiência, hoje contamos com uma proposta mais sólida, completa e totalmente adaptada à realidade das nossas clínicas, com uma abordagem mais prática, realista e colaborativa.

## 4. Nasce o Gestor de Compras BQDC

Dessa evolução nasce o Gestor de Compras BQDC, um projeto que combina tecnologia, metodologia e acompanhamento próximo para organizar, simplificar e profissionalizar a gestão de compras de todas as clínicas.

Este novo sistema passa a fazer parte do Manual de Gestão BQDC, o documento que reúne os procedimentos e metodologias para uma boa gestão clínica e define o nosso padrão de excelência.

Em suma, o Gestor de Compras BQDC procura simplificar e profissionalizar todo o processo, integrando num único ambiente o planeamento, a aquisição, o controlo de inventário e a análise económica, sob critérios homogéneos e com uma visão global do grupo.

*“O Gestor de Compras BQDC não é apenas um software: é o nosso método comum de trabalho, uma forma mais organizada, eficiente e profissional de gerir as compras nas nossas clínicas..”*

### **Condições económicas**

As condições económicas mantêm-se nos mesmos termos estabelecidos na primeira fase de implementação do software desenvolvido pela KWAL.

São, portanto, as mesmas que foram aplicadas às clínicas já usuárias e continuam em vigor tanto para as novas instalações quanto para a atualização e personalização das clínicas que já contavam com a versão inicial.

- Instalação e personalização: 1.163 € + IVA
- Quota mensal de manutenção e suporte: 50 € + IVA

### **Próximos passos**

Após a validação dos testes-piloto, iniciaremos a fase de formação e implementação do novo sistema.

Esta etapa incluirá uma formação completa para todo o grupo — sócios, gestores e responsáveis pelas compras das clínicas —, na qual serão explicados em detalhe o âmbito do Gestor de Compras BQDC, os seus benefícios e as fases de implementação.

Foram agendadas duas sessões de formação idênticas, que terão lugar na quinta-feira, 30 de outubro, às 18h00, e na sexta-feira, 31 de outubro, às 15h00, com o objetivo de facilitar a participação de todos os membros do grupo.

Cada sessão terá uma duração aproximada de uma hora e meia e incluirá um momento final para perguntas e esclarecimentos.

O conteúdo será o mesmo em ambas as convocatórias, pelo que só será necessário assistir a uma delas.

Em qualquer caso, é muito importante que todo o grupo BQDC participe em alguma das duas, uma vez que esta formação será fundamental para a correta implementação e aproveitamento do novo sistema.

Após a formação, terá início a implementação progressiva em novas clínicas, com acompanhamento e apoio contínuo tanto por parte da equipa técnica da KWAL como da equipa de gestão da BQDC.

Obrigado a todos pela vossa colaboração, envolvimento e confiança neste projeto comum.

**Jordi Pérez**

Diretor de Compras

## **Anexo | Guia do Utilizador do Gestor de Compras BQDC**

Com o objetivo de facilitar a implementação e o uso diário do Gestor de Compras BQDC, apresentamos este Guia do Utilizador.

Nele encontrará uma explicação prática e simples sobre como integrar o sistema na sua clínica: desde a gestão do inventário e a configuração do SmartCart até ao controlo de movimentos, análise de eficiência e outras funções essenciais.

Embora a sua leitura seja gratuita e recomendável, lembramos que a BQDC oferecerá uma formação específica para explicar passo a passo o seu funcionamento e esclarecer quaisquer dúvidas práticas. Além disso, toda a equipa de gestão da BQDC estará à disposição das clínicas para acompanhá-las durante o processo de implementação, garantindo uma implementação progressiva, personalizada e totalmente assistida.

O nosso objetivo é que cada clínica adote este sistema com tranquilidade, confiança e apoio contínuo, até torná-lo uma ferramenta útil, prática e de valor real para todo o grupo BQDC.

### **Gestor de Compras BQDC: da teoria à prática**

Uma boa gestão de compras e inventário evita rupturas de stock, produtos expirados e compras urgentes. Com o gestor de compras e inventário da BQDC, estas boas práticas tornam-se processos automáticos e fáceis de aplicar no dia a dia da sua clínica.

#### **Definições-chave**

Para utilizar corretamente o gestor, é importante familiarizar-se com estes conceitos:

- Carrinho BQDC: Encomenda centralizada na central de compras da BQDC, com faturação consolidada.
- arrinho virtual: pedido gerado com base em comparações de preços entre fornecedores externos (Proclinic, DVD, Henry Schein, Dentsply e Royal Dent).
- SmartCart: Algoritmo que calcula automaticamente as necessidades de compra do período, levando em consideração o inventário, o consumo previsto, o estoque de segurança, os produtos vencidos e os pedidos pendentes.
- Stock de segurança: nível mínimo de segurança definido para evitar rupturas de Stock).
- Escandallo: Modelo que define o material consumido por cada tratamento, utilizado para prever a procura.
- FIFO (First In, First Out): Método de avaliação e gestão em que as primeiras unidades que entram no armazém são as primeiras a sair.

- Ajuste: Movimento de correção do inventário, usado para resolver discrepâncias.

### **Condições para o SmartCart funcionar corretamente**

O carrinho inteligente calcula as necessidades de compra do período selecionado, mas para que seja realmente confiável é importante:

1. Inventário atualizado: registre sempre entradas, saídas e ajustes.
2. Stock de segurança bem parametrizado: definir o nível mínimo necessário por produto.
3. Escandallos configurados: indicar a quantidade aproximada de material consumido em cada tratamento.

O resultado será previsões mais precisas e compras ajustadas à realidade da sua clínica.

### **Minimize o stock sem comprometer as operações**

Boas práticas: manter níveis mínimos e máximos, fazer pedidos frequentes e ajustar de acordo com o consumo.

Como é aplicado pelo Gestor BQDC:

- Permite definir um stock de segurança por produto.
- O SmartCart combina: consumo previsto (cálculos ou histórico), stock atual, stock de segurança, produtos expirados e encomendas pendentes.
- Mostra um alerta de produtos «em falta» ou «sem stock» no separador de inventário.

Exemplo prático:

A clínica consome 10 caixas de anestesia por mês.

- Stock atual: 2 caixas.
- Stock de segurança: 4 caixas.

O SmartCart propõe 12 caixas (10 previstas + 4 de segurança – 2 disponíveis).

Resultado: compras ajustadas e sem risco de ficar sem material crítico.

### **Garanta o fornecimento e o melhor**

O modelo de compras do grupo baseia-se na centralização máxima das aquisições através da Central de Compras BQDC, garantindo assim o melhor preço, a rastreabilidade e a eficiência na gestão de materiais.

No entanto, quando uma referência não está disponível na Central de Compras BQDC ou o seu preço não é competitivo, o sistema oferece duas alternativas:

1. Gestor de Compras BQDC sugere um produto equivalente —de outra marca ou fabricante—, selecionado porque já é utilizado por um número relevante de clínicas do grupo, o que garante a sua qualidade e compatibilidade.
2. Se não existir uma equivalência adequada, ou se a clínica preferir manter os seus próprios critérios de compra, o sistema ativa a lógica do comparador, que permite consultar em tempo real outros fornecedores do mercado, visualizar as suas condições e aceder diretamente aos seus catálogos ou plataformas de compra.

Graças a esta estrutura, o projeto BQDC Compras consolida-se dia após dia como uma ferramenta útil, aberta e em constante crescimento. Porque, embora a centralização seja a base do modelo, o primeiro compromisso da BQDC é sempre com as clínicas: oferecer soluções, facilitar o fornecimento e, quando surge uma nova necessidade ou um produto de interesse, analisar a sua incorporação no catálogo comum.

Desta forma, aprendemos, melhoramos e fortalecemos a Central de Compras.

### **Opções de compra no software**

O Gestor de compras BQDC oferece três formas de gerar o seu carrinho:

1. SmartCart (ideal)
  - Gera automaticamente a lista completa de compras (Carrinho BQDC + Carrinho Virtual).
  - Requer inventário, estoque de segurança e cálculos bem configurados.
  - Ao utilizar o SmartCart, o carrinho que estiver em funcionamento nesse momento será substituído.

#### **Compra mais habitual**

- Algoritmo que sugere os produtos mais comprados historicamente, com as quantidades mais comuns.
  - Ao utilizar esta opção, o carrinho atual será substituído.
2. Recuperar carrito / Repetir compra
    - A partir do histórico de compras, pode recriar um carrinho a partir de uma compra anterior.

- Neste caso, a compra não substitui o carrinho atual, mas complementa-o.

### **Movimentos de inventario**

No Gestor de compras BQDC, é possível realizar três tipos de movimentos:

#### Entrada

1. Validar compras/encomendas pendentes:
  - Todo o pedido ou produto por produto é validado.
  - É possível modificar: preço unitário, lote, data de validade e fornecedor.
2. Entrada manual
  - Selecione o produto e introduza as unidades a registar.
  - Também é possível modificar o preço unitário, o lote, a data de validade e o fornecedor.

#### Saída

- O produto é selecionado.
- Por predefinição, aplica-se o método FIFO (o material mais antigo sai primeiro).

#### Ajuste

- Movimento de correção que funciona como um reset para resolver desalinhamentos.
- É o equivalente a um stocktaking (contagem de inventário).

Exemplo prático:

- Entrada: validação de um pedido de 10 caixas de anestesia, registrando o lote e a data de validade.
- Saída: são consumidas 2 caixas em tratamentos; as mais antigas são descontadas automaticamente.
- Ajuste: detecta-se que faltam 3 caixas em stock e corrige-se com um ajuste.

### **Reposição e saída de material**

Sempre que um pacote (unidade de venda) é consumido ou o material é transferido para um armário, isso é registrado como saída no inventário.

Essas saídas atualizam automaticamente o estoque e alimentam o SmartCart.

### **Meça, analise e melhore continuamente**

O Gestor de Compras BQDC permite, entre outras funcionalidades:



- Filtrar por categorias, marca ou fabricante, valor em € ou preço, ordem alfabética (ascendente/descendente), nível de stock (ascendente/descendente), etc.
- Visualizar e filtrar produtos expirados, prestes a expirar, com pouco estoque ou sem estoque.
- Cada produto tem um histórico de movimentações e um nível de rotação automática.
- Os carrinhos pendentes de validação aparecem como alerta no botão de entradas no inventário.

## **Resumo**

O Gesto de Compras BQDC transforma as boas práticas em processos automatizados:

1. SmartCart que antecipa as necessidades de compra com um clique.
2. Centralização máxima no BQDC, com comparador externo apenas quando necessário.
3. Opções flexíveis de compra: SmartCart, compra habitual ou repetir carrinho.
4. Controlo de entradas, saídas e ajustes de inventário com total rastreabilidade.
5. Filtros avançados para organizar o catálogo e o inventário de acordo com as suas necessidades.
6. Métricas objetivas para melhorar continuamente.
7. Resultado: economia máxima, menos tempo de gestão e menos expirações.

-----