



FCamara Cases



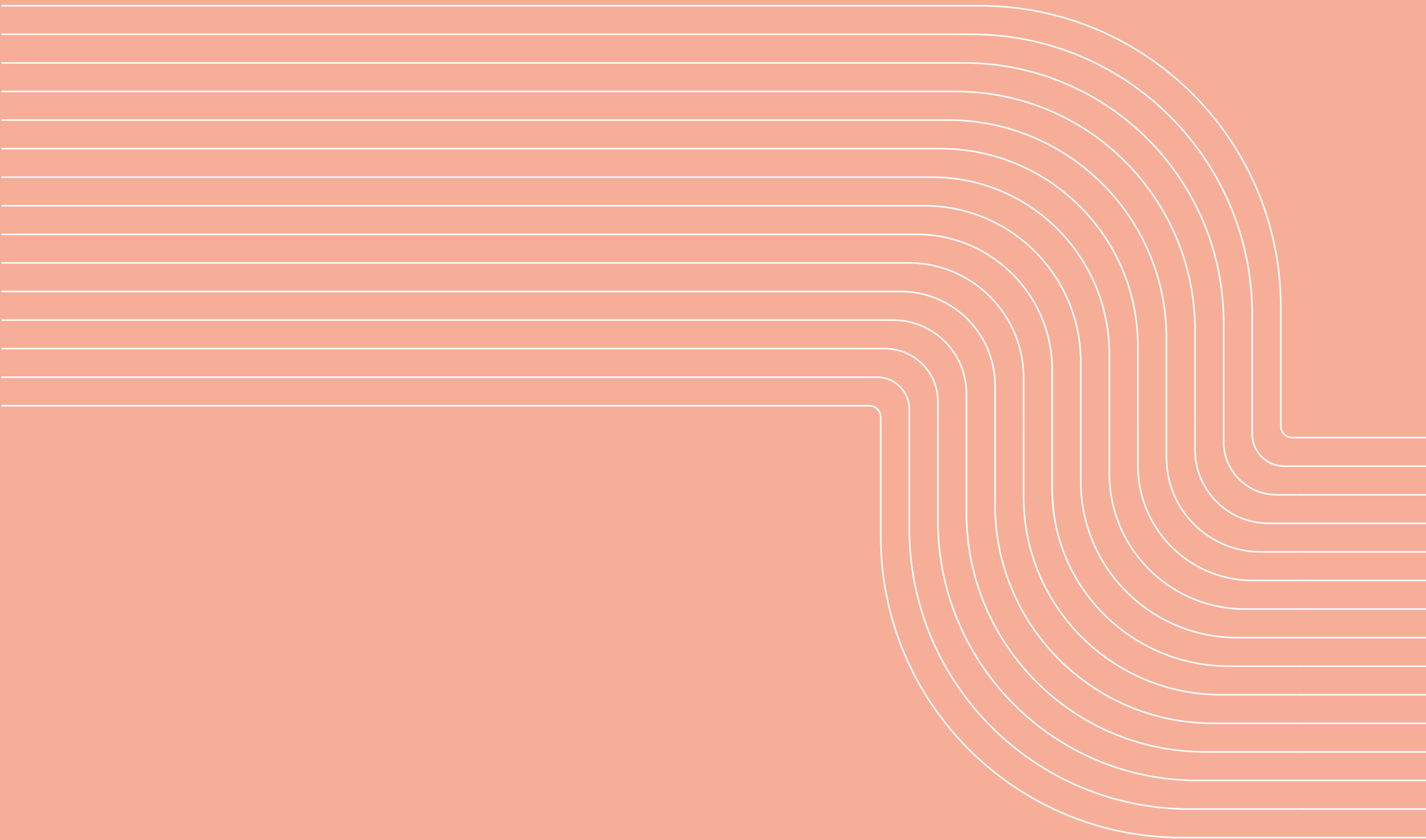
FCamara Cases é uma série que traz à tona histórias reais de transformação digital vividas por empresas de diferentes setores. São desafios complexos, resolvidos com inovação, colaboração e foco em resultados — sempre com o apoio do ecossistema de tecnologia da **FCamara**.

Neste capítulo, você vai conhecer a jornada do **Grupo Elfa**, uma das principais distribuidoras de medicamentos, materiais médico-hospitalares e soluções logísticas para o setor de saúde no Brasil. Em parceria com a FCamara, AWS e a A3Data, o grupo desenvolveu o **CotAI** — uma solução baseada em **Inteligência Artificial Generativa** que automatizou o processo de cotações, trazendo mais agilidade, precisão e retorno financeiro para a operação.



Sumário

Overview	05
Sobre o Grupo Elfa	06
Desafio	07
Solução	10
Resultados	13
Sobre a FCamara	15



FCamara **cases**

Como a **Inteligência Artificial Generativa** ajudou o Grupo Elfa a gerar mais de **R\$100 milhões em vendas** em apenas 8 meses?



O desafio

Com mais de 800 mil itens de pedidos de cotação por mês, em formatos variados, o time de vendas do **Grupo Elfa** enfrentava um desafio crítico: a **inserção manual** dessas informações no CRM. Esse processo gerava gargalos operacionais, consumia tempo do time comercial e fazia com que os itens não fossem precificados.

Diante desse cenário, a empresa decidiu investigar como automação e **Inteligência Artificial** poderiam otimizar o processo e impulsionar a geração de receita.

A solução

A **FCamara** foi convidada a participar de uma jornada de descoberta com foco na redução do esforço manual e na agilidade do atendimento.

A iniciativa começou com um piloto, idealizado pelo *Grupo Elfa*, baseado em **Inteligência Artificial**, desenvolvido em parceria com a A3Data, para automatizar a geração de cotações a partir de e-mails enviados por hospitais e clínicas.

A solução, batizada de **CotAI**, mostrou-se viável e eficaz, trazendo ganhos significativos tanto nas operações quanto nos resultados financeiros.

Os resultados



Mais de **R\$100 milhões em vendas** em apenas 8 meses.



99% de acuracidade nas análises realizadas pela IA.



até **40% de redução no tempo de trabalho manual** dos vendedores.



A **previsão de receita de CotAI** é **5 vezes maior** que a receita de CotAI no último trimestre de 2024.



Sobre o Grupo Elfa

Segmento: Saúde
Site: grupoelfa.com.br
País/região: Brasil

Com mais de 30 anos de atuação, o Grupo Elfa se consolidou como uma rede que conecta serviços para todos os públicos da saúde — da indústria a hospitais, clínicas, profissionais e pacientes.

Ao unir eficiência, personalização e um profundo conhecimento do setor, a companhia se tornou referência na cadeia de valor da saúde no Brasil.

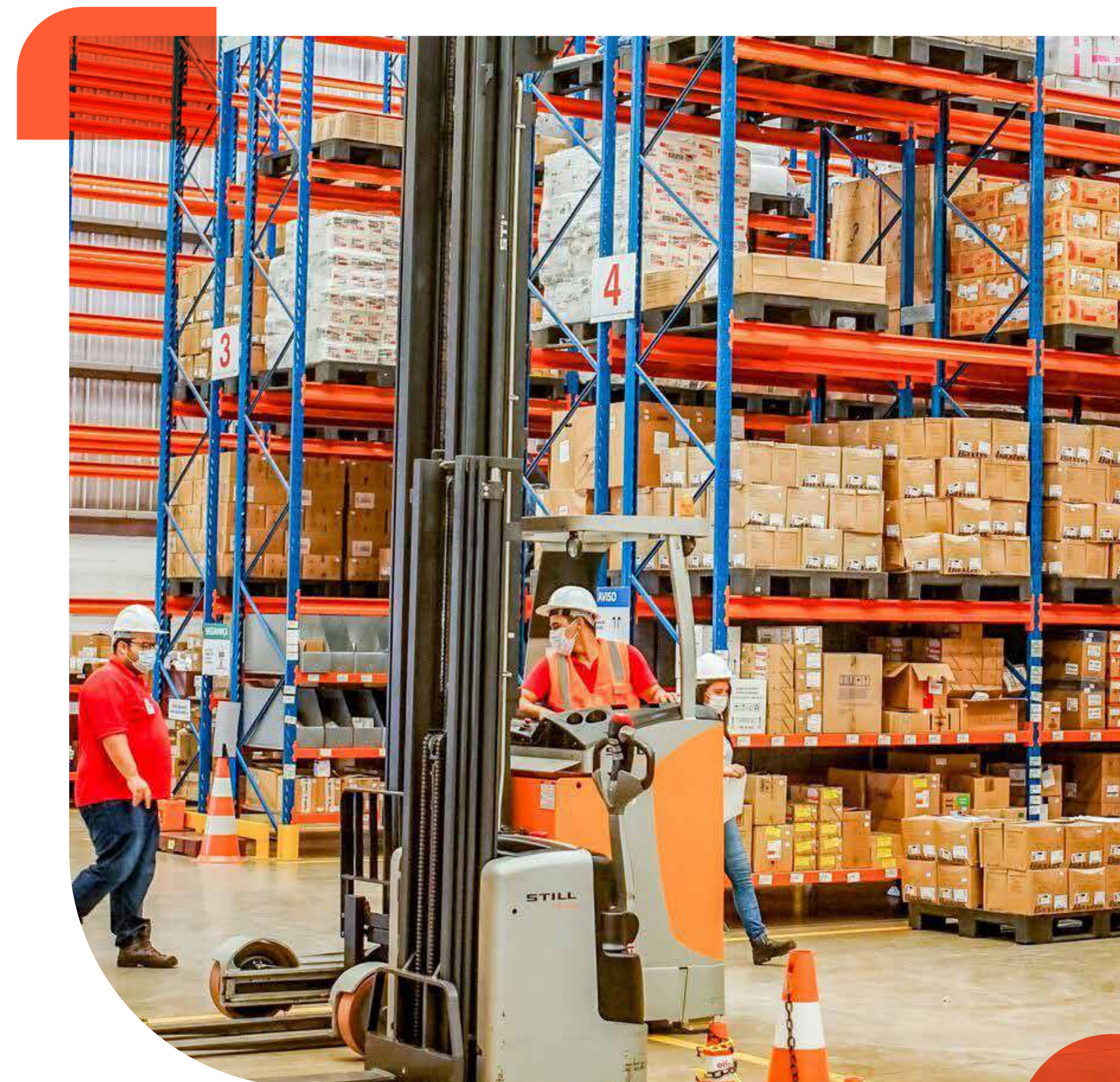
Atualmente, o grupo reúne 21 empresas, conta com mais de 2.000 colaboradores e atende uma base expressiva:

- 7 mil hospitais;
- 250 mil clínicas;
- 700 operadoras de saúde.

O **Grupo Elfa** é controlado por fundos do Pátria Investimentos e figura entre as principais referências de inovação no setor.



exame.
Melhores
& Maiores
2023
MM50ANOS



O desafio da complexidade e agilidade do processamento de cotações

Imagine receber, todos os meses, mais de **800 mil itens de pedidos de cotação**, cada um chegando por um canal diferente — planilhas, PDFs, imagens e até e-mails no corpo da mensagem. Esse era o cenário enfrentado pelo Grupo Elfa, uma das maiores redes de serviços e soluções logísticas para o setor de saúde no Brasil.

Essas solicitações, vindas de clínicas e hospitais de todo o país, exigiam atenção redobrada da equipe de vendas. O problema? **A falta de padronização** dificultava a leitura e a extração de dados.

O trabalho, que precisava ser ágil, virava um quebra-cabeça manual. Só para inserir os dados de um pedido no sistema, um vendedor poderia levar até **40 minutos**. E o tempo total de resposta para uma cotação podia chegar a **quatro dias**.

Com isso, o time se via diante de um grande desafio: **parte dos itens solicitados nem chegavam a ser precificados**. Era muita informação, pouco tempo e um processo que exigia cada vez mais esforço — e isso tinha um impacto direto nas conversões e, claro, na receita.

Foi aí que o time de tecnologia do Grupo Elfa acendeu o sinal de alerta. Era hora de pensar diferente. A partir de uma série de hipóteses e testes, ficou clara a necessidade de automatizar a gestão das cotações e a **Inteligência Artificial** entrou no radar.

Contudo, nenhuma solução de mercado conseguia lidar com a complexidade dos pedidos. A alternativa? Criar algo novo, feito sob medida. Uma ferramenta de IA robusta, flexível e capaz de transformar aquele desafio em vantagem competitiva.



Com a prova de conceito validada e o potencial de impacto comprovado, o Grupo Elfa escolheu a **FCamara**, multinacional brasileira de tecnologia e inovação, **Amazon Web Services** (AWS) e a **A3Data**, consultoria referência em ciência de dados e IA, como parceiras estratégicas para tirar seu projeto do papel.

E assim nasceu uma ferramenta pioneira no setor, capaz de revolucionar a forma como a empresa lida com cotações e abrir espaço para o que realmente importa: **atender melhor os clientes e acelerar os resultados.**



“

Esse é um **grande case de colaboração**, porque não se trata apenas da implementação de um produto digital. É uma **transformação real do nosso processo**, que envolveu as pessoas, a cultura da equipe e toda a jornada de ponta a ponta. **Conseguimos, com tecnologia, ganhar eficiência e impulsionar a conversão em vendas**, gerando impacto real no resultado da empresa.

”

Rafael Tobará,
CIO do Grupo Elfa

CotAI: a Inteligência Artificial Generativa que transformou o processo de cotações no setor de saúde

Diante de um desafio complexo e recorrente, o **Grupo Elfa decidiu construir uma solução proprietária**, feita sob medida para as particularidades do negócio. Assim nasceu o **CotAI**, uma ferramenta baseada em **Inteligência Artificial Generativa** (GenAI), desenvolvida para automatizar toda a jornada de cotações — desde a triagem e análise até a estruturação e envio de propostas.

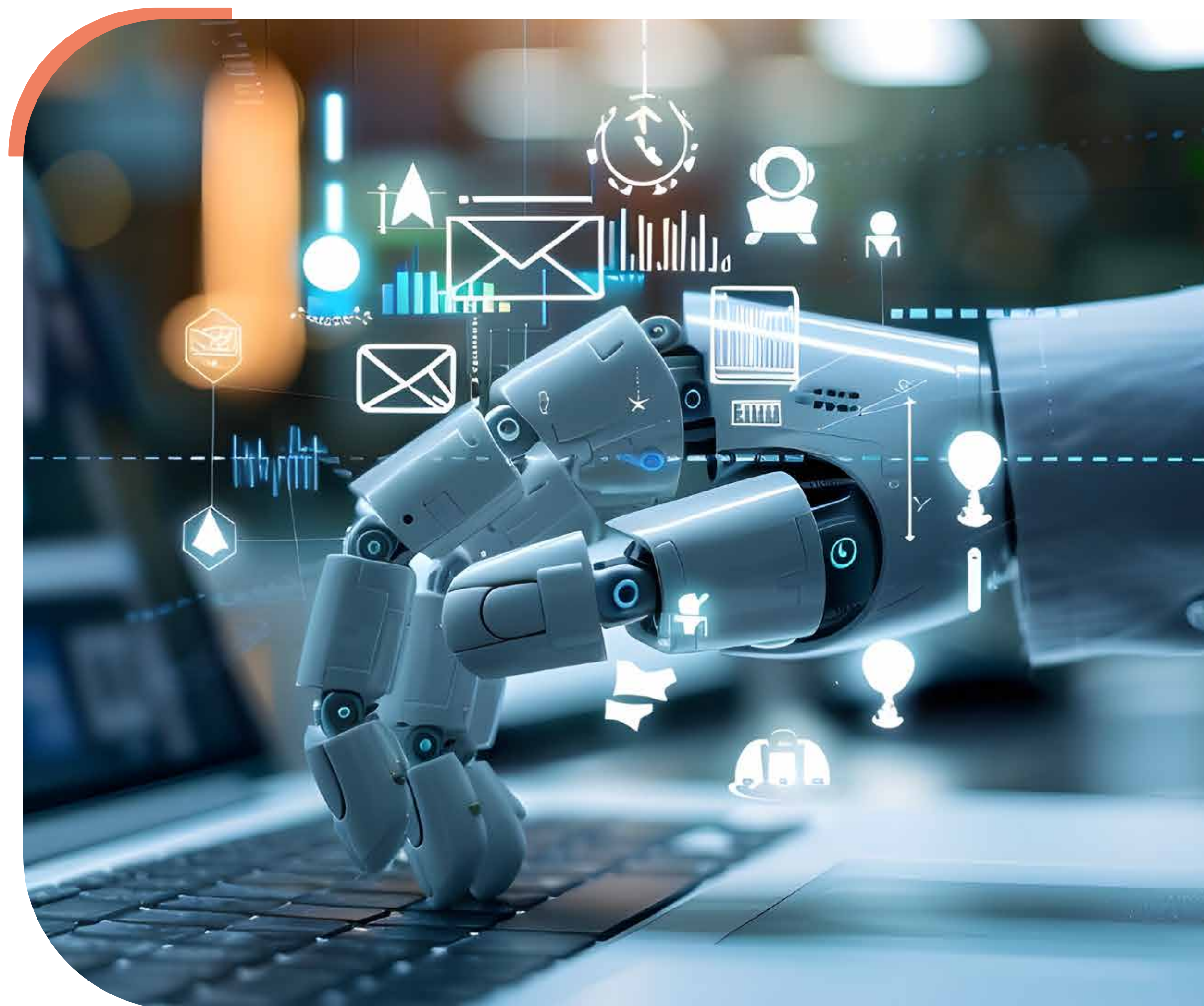
Mas a história do CotAI começa muito antes da primeira linha de código. Graças à parceria já consolidada e à proximidade estratégica com o Grupo Elfa, a **FCamara** foi convidada desde o início a participar de uma jornada de descoberta, com um foco claro: reduzir o esforço manual do time comercial, aumentar a agilidade no atendimento e encontrar caminhos escaláveis para gerar mais receita.

Antes mesmo da definição formal do projeto, a **FCamara** conduziu uma fase de *experimentação e discovery*,

estruturando um piloto com o uso de LLMs (Large Language Models) para validar a viabilidade da IA na interpretação de pedidos de produtos enviados em formatos diversos. O objetivo era automatizar a geração de propostas e integrar essas informações diretamente ao CRM e aos portais de fornecedores.

O piloto funcionou. E, mais do que isso, provou que a solução tinha potencial para transformar a operação e gerar impacto real no negócio. Foi a partir desse ponto que o projeto ganhou força.

Mais do que uma entrega técnica, o CotAI foi construído de forma colaborativa, reunindo diferentes expertises em torno de um mesmo propósito. O Grupo Elfa formou uma equipe multidisciplinar com engenheiros de dados, *product owner* e representantes comerciais, garantindo que cada etapa estivesse conectada às reais dores do negócio.



Enquanto isso, a **FCamara** assumia o desenvolvimento *backend*, integração de sistemas e engenharia de dados, e a A3Data se dedicava à criação dos modelos de IA. Já a AWS contribuiu com a definição da arquitetura e o investimento necessário para viabilizar a solução.

Na execução do projeto, a FCamara foi fundamental no desenho da estratégia de engenharia da solução e atuou diretamente na construção da arquitetura e na orquestração dos componentes tecnológicos. A integração entre IA, dados e sistemas legados foi conduzida com foco em performance, segurança e escalabilidade, seguindo as melhores práticas de engenharia de *software*.

A entrega seguiu um modelo de ciclos incrementais, com foco em

quick wins validados continuamente. Essa abordagem trouxe ganhos reais já nos primeiros sprints, sem abrir mão da consistência técnica nem do alinhamento com os objetivos de longo prazo.

A solução foi organizada em etapas claras:

- recepção e classificação dos e-mails;
- processamento de anexos;
- extração de dados relevantes;
- correspondência de produtos;
- integração com a plataforma de vendas.

A implantação também foi cuidadosa: os vendedores foram divididos em grupos e receberam treinamentos dedicados, com acompanhamento técnico próximo para garantir a adoção plena da ferramenta.

Entre os principais entregáveis que se destacaram ao longo do projeto, estão:

- ✓ Desenho e implementação da arquitetura de software escalável;
- ✓ Definição dos principais componentes técnicos e integrações críticas;
- ✓ Estruturação de boas práticas de engenharia, versionamento, testes e observabilidade;
- ✓ Acompanhamento técnico contínuo de squads e validação de entregas com foco em valor;
- ✓ Suporte direto na condução da esteira de evolução contínua da solução.

“

Mais do que apenas um papel técnico, a FCamara atuou como guardião da coerência entre estratégia, engenharia e resultados de negócio, assumindo também a função de orquestradora entre a visão estratégica e sua materialização técnica. Essa atuação integrada contribuiu diretamente para a efetividade e o sucesso da solução.

”

Marcos Moraes,
Diretor de Saúde da FCamara

Da automação à geração de receita: os impactos do CotAI no Grupo Elfa

Desde sua implantação, o CotAI se consolidou como uma solução estratégica para a operação comercial do Grupo Elfa. Ao automatizar processos críticos, a ferramenta trouxe ganhos expressivos em eficiência, escalabilidade e geração de receita — e se tornou parte essencial da engrenagem comercial da companhia.

Com mais de 99% de acuracidade nas análises, o CotAI passou a ser indispensável para acelerar a resposta às cotações recebidas diariamente. Em apenas oito meses de operação, já havia viabilizado mais de R\$100 milhões em vendas, evidenciando seu impacto direto nos resultados do negócio.

Um dos principais avanços foi a redução do esforço manual na leitura e interpretação de e-mails — uma atividade que, sozinha, consumia boa parte do tempo da equipe comercial. Hoje, esse tempo caiu em cerca de 40%, permitindo que os vendedores se concentrem em atendimento

personalizado e ampliem as taxas de conversão. Em questão de minutos, os pedidos são processados, estruturados e exibidos diretamente no CRM, prontos para revisão e envio ao cliente.

Essa mudança representa um avanço decisivo na jornada de transformação digital do Grupo Elfa, com reflexos visíveis na performance da equipe e na rentabilidade da operação.

Mas essa história está longe de acabar. Com a solução já madura e consolidada na vertical de medicamentos para o setor privado, o próximo passo é ainda mais ambicioso: expandir o CotAI para outras áreas de negócio, como medtech e dental, com o objetivo de escalar sua aplicação para todas as unidades do grupo.

A proposta é replicar o sucesso da primeira frente em novos contextos, maximizando o impacto da IA em diferentes especialidades e segmentos de atuação.

Mais de **100 milhões** em vendas geradas em apenas 8 meses.

99%
de acuracidade nas análises realizadas pela IA.

A previsão de receita do CotAI é 5 vezes maior que seu resultado no último trimestre de 2024.

até **40%**
de redução no tempo de trabalho manual dos vendedores.

Aumento nas taxas de conversão e na eficiência operacional.

"A nossa proposta foi adotar IA de forma simples, viável, sustentável e com alta capacidade de manutenção. Tudo isso sem sobrecarregar a operação com complexidade técnica desnecessária. Entregar inovação foi importante, mas o foco principal foi garantir retorno sobre o investimento e esse acabou sendo o capítulo mais relevante do case."

Kleber Santos,
VP da FCamara

O potencial de geração de receita do CotAI é **5 vezes maior** que seu resultado no último trimestre de 2024. Essa projeção reforça a importância de manter a solução estruturada, evoluindo e adaptada às novas oportunidades.

É nesse contexto que a **FCamara segue como parceira estratégica**, contribuindo ativamente com a sustentação técnica da solução, a evolução da arquitetura e o olhar direcionado ao crescimento.

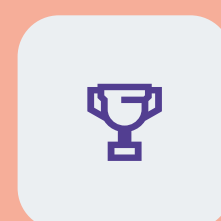
Mais do que entregar tecnologia, a atuação da **FCamara** segue focada em provocar, estruturar e acelerar valor — mirando no **impacto real para o negócio**. Porque, no fim, é isso que torna a inovação relevante.



Por que o ecossistema FCamara?



+5 anos como
média de
permanência
no cliente



NPS 2024:
72.9



Nota 8.5 na
satisfação
dos clientes



Nota 9.0 para
compreensão
dos desafios
de negócio

Um pouco mais sobre a FCamara

A FCamara é um ecossistema de tecnologia e inovação que transforma a adoção de jornadas digitais em valor real para os negócios. Sua atuação vai além da entrega técnica: envolve a orquestração ponta a ponta e um conjunto de competências que permite criar soluções desde o início, com uma abordagem personalizada, flexível e voltada à cocriação das melhores estratégias para geração de valor.

Com forte presença em setores como varejo, saúde e mercado financeiro, suas soluções ajudam a acelerar receitas, aumentar a eficiência operacional e criar projetos com impacto real. Tudo isso com o apoio de um núcleo de Inteligência Artificial que torna a adoção tecnológica mais integrada e eficiente.

Empresa com alto grau de **reconhecimento no mercado**



1º lugar na categoria de Melhor
Fornecedor em **Serviços Digitais** (2025)

Eleita 3 vezes como a melhor empresa
de **performance digital do Brasil**
(2019, 2020, 2023)



Vencedora do Prêmio **"Líderes da Saúde"**
na categoria **Interoperabilidade** (2023)
e **Serviços e Consultoria em TI** (2024 e 2025)



Líder no quadrante ISG na categoria
Desenvolvimento
de Projetos Ágeis.



Impacto substancial
nos negócios por
meio da adoção da IA (2024)

Parceiros:





FCamara



E você, quer apoio para traçar ações e estratégias para turbinar seus resultados digitais?

Marque uma conversa com um **especialista da FCamara!**