



EDI – ELECTRONIC DATA INTERCHANGE «

saphety

“A ADOÇÃO DO EDI É UMA QUESTÃO DE SOBREVIVÊNCIA NO MERCADO”

Rui Fontoura, CEO da Saphety apresenta o EDI, solução de intercâmbio eletrónico de dados que permite que as empresas possam enviar e receber documentos de forma desmaterializada, tais como ordens de compra, guias e faturas. Dentro do conceito de EDI inclui-se a Faturação Eletrónica.

A Saphety assume-se como uma a empresa internacional portuguesa líder em Contratação Pública e Faturação Eletrónica, que apresenta um portfólio específico de soluções, como, por exemplo, o EDI - Electronic Data Interchange. Quais são as principais vantagens que o EDI proporciona às empresas?

Em primeiro lugar é preciso clarificar que a Faturação Eletrónica está incluída dentro do conceito de EDI. Sendo EDI o envio/receção de documentos comerciais de uma forma que permite a sua integração automática nos sistemas ERP das empresas, a Faturação Eletrónica é a aplicação do EDI ao documento “fatura”.

De que forma é que o EDI veio “revolucionar” a dinâmica das empresas no domínio da transformação digital?

O EDI veio otimizar a execução de tarefas rotineiras, poupar tempo e evitar erros:

- Poupar tempo, com a receção da encomenda por email em PDF obrigava a fazer copy/paste para o software de gestão;
- Evitar erros, no envio da fatura ao cliente temos a confirmação que a mesma está correta, que contém todos os elementos necessários, que os preços e condições comerciais são os acordados e, principalmente, que a fatura foi aprovada pelo recetor.

Que alterações surgem a nível interno e externo nas empresas com a colocação em prática do EDI?

A nível interno, veio acelerar processos com a entrada da encomenda eletrónica e a possibilidade da mesma seguir diretamente para a produção ou para a logística; Dinamizar entregas ao ritmo just in time; Melhorar a relação



RUI FONTOURA

comercial com os clientes, com o processo da faturação eletrónica; E, acima de tudo, reduzir custos, com papel, impressão e correio para envio das faturas.

A nível externo, a ligação direta entre cliente e fornecedor permite, a este último, ter informação de forma rápida e quase imediata sobre qual o stock e volume de vendas em cada um dos seus clientes e assim garantir que a produção se ajusta ao consumo dos mesmos.

Será legítimo afirmar que a grande mais valia do EDI passa pela ampliação das plataformas de comunicação empresarial e logística, permitindo, portanto, o incremento de parceiros de negócios?

Neste momento o EDI já está tão

difundido que as empresas que não implementaram soluções deste tipo começam a ter dificuldades em conduzir normalmente os seus negócios. Por isso a adoção do EDI é neste momento mais uma questão de sobrevivência no mercado do que um incremento ao nível dos parceiros de negócio.

Analisando o mercado internacional e o luso, sente que no capítulo do EDI, Portugal está bem posicionado? As empresas portuguesas estão recetivas a esta solução?

Estamos no meio da tabela. Há países com taxas de adoção mais elevadas, mas acreditamos que com a obrigatoriedade da Faturação Eletrónica com a Administração Pública portuguesa a taxa de

adoção em Portugal irá crescer substancialmente.

De que forma é que o EDI permite que haja maior eficiência e agilidade na tomada de decisão?

O EDI permite ter uma visibilidade em tempo real do status das transações. Isto, por sua vez, possibilita uma tomada de decisão mais rápida e melhor capacidade de resposta às mudanças e necessidades do cliente e do mercado, além de permitir que as empresas adotem um modelo de negócios impulsionado pelo consumo, ao invés de um modelo baseado na oferta.

Encurta os prazos de entrega, permite melhorar os produtos e acelera a entrega de novos produtos. Simplifica a capacidade de entrar em novos territórios e mercados. O EDI fornece uma linguagem de negócios comum que facilita a integração de parceiros de negócio em qualquer lugar do mundo.

Promove a responsabilidade social corporativa e a sustentabilidade, substituindo processos baseados em papel por alternativas eletrónicas. Isto reduz custos e reduz também emissões de CO₂.

De futuro, podemos esperar novas melhorias e alterações no âmbito do EDI por parte da Saphety?

O EDI / Faturação Eletrónica é o “core business” da Saphety. Continuaremos a apostar na evolução da nossa oferta, quer a nível tecnológico quer a nível do apoio e suporte aos nossos clientes. Lançamos recentemente uma nova solução denominada Flexcash, em parceria com a Caixa Geral de Depósitos, que oferece soluções de financiamento aos fornecedores com base nas faturas eletrónicas enviadas. Outras soluções de valor acrescentado que utilizam os documentos EDI serão lançadas a curto prazo. ■