



# Facturação Electrónica

**Modelo Continente  
Hipermercados**



# Diagnóstico – ano 2000



- **Elevado número de documentos processados**
- **Elevado coeficiente no manuseamento de papel**
- **Registo manual de documentos, com implicações ao nível dos erros de digitação**

# Estratégia - ano 2000



- **Definição de processos de registo de documentos que reduziriam o elevado manuseamento de papel na função :**
  - Digitalização
  - OCR
  - **Factura Electrónica**

# O Projecto Facturação Electrónica



1. Enquadramento
2. O piloto
3. Os parceiros
4. O cenário de implementação
5. As vantagens deste processo
6. O roll-out

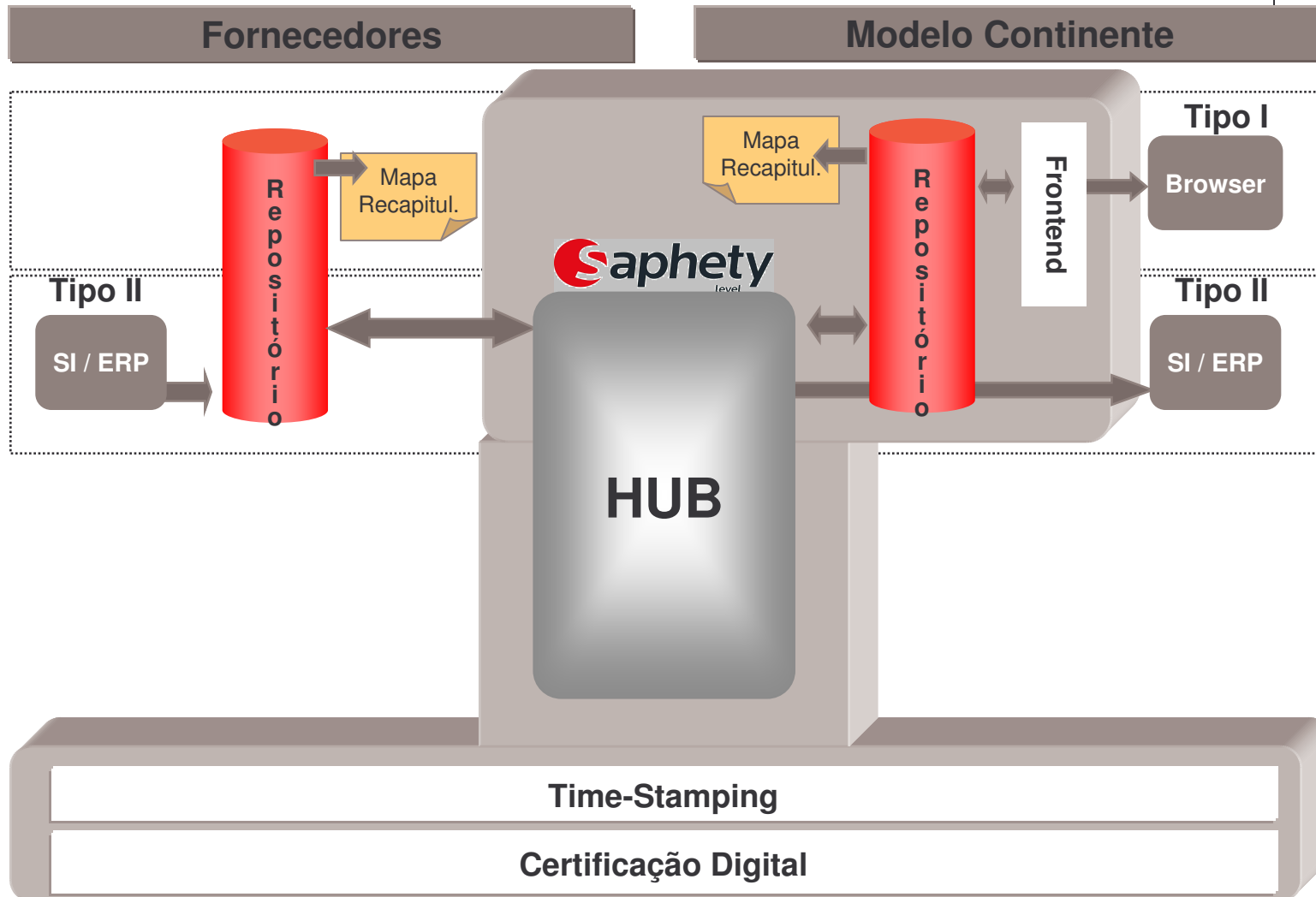




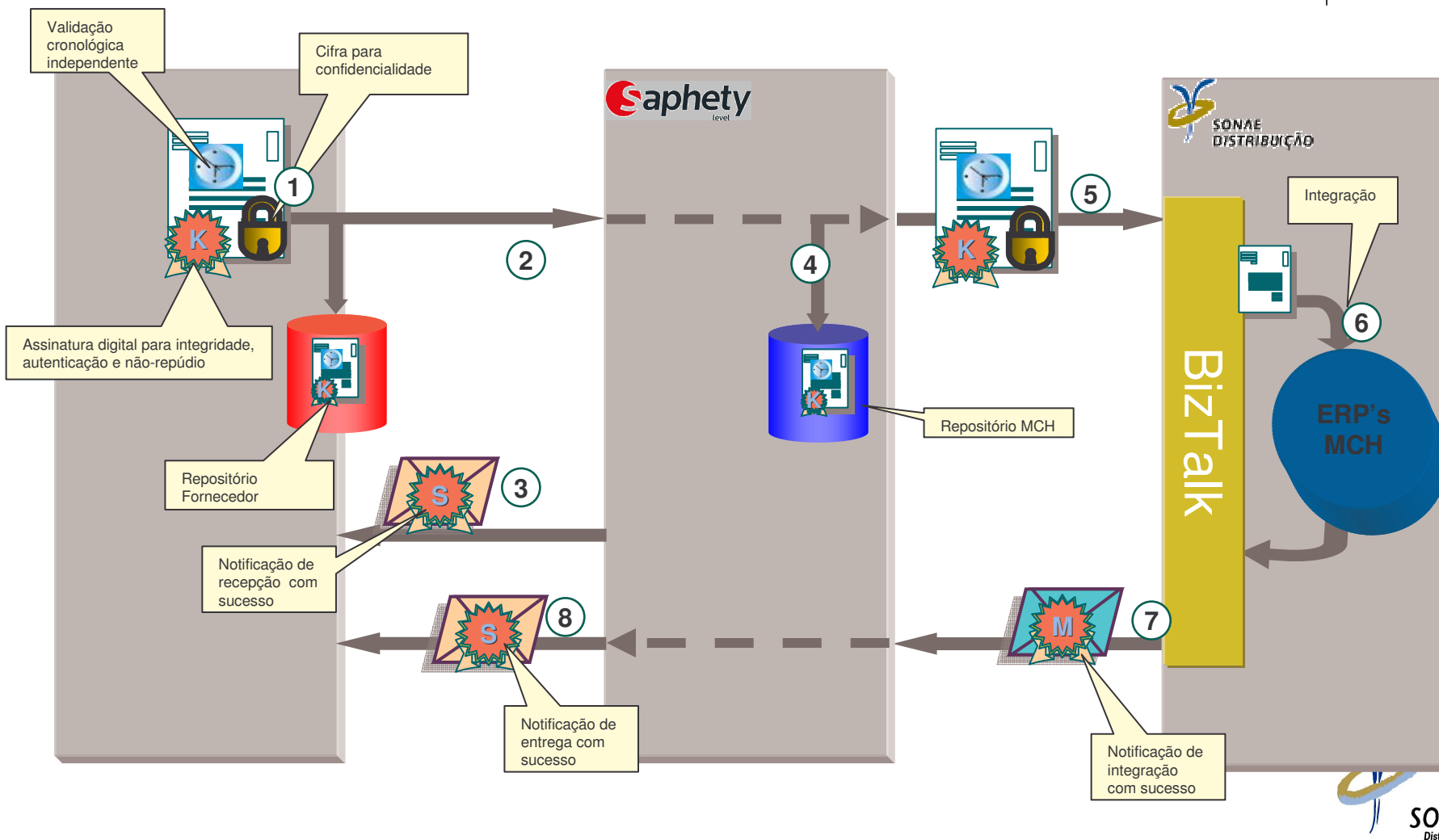
# O piloto

- **Após fechados os constrangimentos legais, a Modelo Continente implementou em 1 de Março de 2005 um projecto piloto com um dos seus fornecedores, neste caso o produtor Kilom**
- **A escolha deste parceiro teve por base aspectos como :**
  - a quantidade de documentos transaccionados,
  - o tipo de mensagem utilizada (XML)
  - a abertura deste fornecedor para a realização do piloto

# Arquitectura estrutural



# Fluxos da mensagem





# As vantagens



## *Emissor*

- **Redução de custos directos e indirectos**
  - Redução do custo e tempo de processamento e envio
  - Eliminação de todos os custos relacionados com papel
- **Maior controlo dos processos, quer de pagamentos quer de recebimentos**
- **Redução dos tempos de recebimento (ciclo financeiro)**
- **Análise, controlo e gestão das transacções**

## *Receptor*

- **Redução de custos directos e indirectos**
- **Maior controle sobre os valores facturados pelos fornecedores**
- **Menor margem de erro e maior produtividade**
- **Automatização e diminuição do tempo de validação das facturas**
- **Maior transparência e eficácia, uniformização e automatização do processo de compra**
- **Integração das várias funções e intervenientes no processo**
- **Produção de dados estatísticos e de reporting**





# O roll out

- **Fechado o piloto em Maio de 2005, com total sucesso, iniciou-se o processo de roll out:**
  - Escolha do parceiro tecnológico que assegurasse a custódia dos documentos
  - Afinação do processo e dos sistemas utilizados
  - Preparação da bases para a integração de outros tipos de mensagens (Edifact, email, ...)

# O roll out



- Definição de grupos de fornecedores alvo, tendo por base critérios de volumes de facturação
- Discussão do modelo de negócio utilizado com restante mercado tecnológico, no sentido de potenciar a diversidade de opções que o mercado tem ao seu dispor e com o principal objectivo de que todos os fornecedores de tecnologia possam actuar junto dos seus clientes, implementando soluções seguras, fiáveis e “certificadas”.

# Ponto de situação

