**e-business**

**A Telefônica implanta em suas empresas soluções de Comércio Eletrônico que cobrem toda a Cadeia de Suprimentos.**

A Telefônica está automatizando todos os processos da cadeia de suprimentos, mediante a implantação de ferramentas de Comércio Eletrônico, pela Internet.

Estas ferramentas cobrem a totalidade dos processos, desde a petição de ofertas, negociação das mesmas e formalização dos compromissos com os fornecedores, até a gestão do fornecimento (pedidos, recebimentos e faturas).

**Um importante passo para fazer um modelo mais estratégico da cadeia de suprimentos.**

A implantação destas ferramentas de comércio eletrônico como única via no modelo de compra e fornecedores, supõem:

* Uma importante mejora de la **melhora da eficácia e eficiência no processo**, ao proporcionar uma maior facilidade para a elaboração e análise tanto dos pedidos de ofertas como das próprias ofertas, uma grande agilidade no envio e recepção das mesmas, uma significativa simplificação das tarefas administrativas associadas e uma considerável diminuição de erros. Tudo isso se traduz em uma redução de custos e um valor agregado ao processo de compra muito superior aos próprios custos de uma solução tecnológica deste tipo.
* A **potencialização de alguns dos princípios e fundamentos de nosso Modelo de Compras**. Por uma parte, a transparência e a igualdade de oportunidades aos fornecedores ofertantes passam a ser plenas nesta parte do processo, e por outra, se incrementa a possibilidade de abertura e acessibilidade ao mercado de fornecedores, e com ele a **competição**.
* Desta forma, estamos realizando está transformação apoiando-nos em um mercado de caráter público e aberto, como o da Adquira, no qual também participam outras grandes empresas e por meio dele põem em contato muitos compradores e muitos vendedores, além de incrementar a acessibilidade entre todos, **compartilhar todos custos** derivados da criação e exploração do próprio mercado.
* Para todos os nossos fornecedores, além das vantagens derivadas da automação já comentadas, e da possibilidade da integração com seus sistemas informáticos, propicia **acesso a um atrativo mercado virtual**, onde os compradores serão todas as empresas do Grupo Telefônica, demais sócios da Adquira e todas as empresas compradoras que estejam presentes na plataforma, aspecto este de especial valor para as pequenas e médias empresas.

Definitivamente, trata-se de um projeto de automação e conectividade para a relação comercial que aporta vantagens a todos: aos compradores, aos fornecedores incluindo os consumidores finais. Aos dois primeiros, porque reduz os custos totais das transações, ao consumidor final porque, além de proporcionar uma redução de custos na cadeia de suprimentos constituída por múltiplos fornecedores e compradores, incrementando a competição no mercado.

A Telefônica, como as grandes empresas compradoras que participam deste mercado, está assumindo a maior parte dos custos, ainda que os fornecedores, por sua parte, devam assumir também uma pequena parte do custo total.

**e-sourcing**

Dentro das iniciativas de comércio eletrônico que estão ocorrendo na Telefônica, está em operação a plataforma de negociação eletrônica da Adquira "Podium", baseada na ferramenta Ariba Sourcing para a gestão de ofertas e negociação com os fornecedores, pela Internet.

**O que é a ferramenta e-sourcing?**

É uma plataforma de comércio eletrônico que, utiliza a Internet como canal de comunicação, permitindo:

* A **gestão de ofertas e negociação** por parte dos compradores das empresas do Grupo com os fornecedores.
* A realização e gestão de todo tipo de **leilão de compra**.

Os fornecedores enviam suas ofertas em formato eletrônico, o que permite um fácil processamento, pelos compradores.

**Que vantagens proporciona a ferramenta e-sourcing aos fornecedores?**

A gestão dos processos de compra pela plataforma e-sourcing reforça a relação com nossos fornecedores, uma vez que:

* Terão a oportunidade de **reduzir seus custos** e aportar maior valor ao processo de compra, pois **melhora a eficácia e a eficiência** do processo, ao facilitar a elaboração e análise tanto das petições de ofertas como das próprias ofertas, agilizando o envio e recepção destas, **simplificando** as tarefas administrativas associadas e **diminuindo** as inconsistências.
* Terão a garantia de que a negociação será realizada em um **contexto transparente**, que assegura a igualdade de oportunidades dos fornecedores ofertantes.
* Acesso a um **mercado virtual atrativo** onde os compradores são todas as empresas do Grupo Telefônica, os demais sócios da Adquira e todas as empresas compradoras que estejam presentes na plataforma, aspecto este de especial valor para as pequenas e médias empresas.

# e-procurement

Dentro das iniciativas de comércio eletrônico que estão ocorrendo na Telefônica, está em operação desde maio de 2003 a **Plataforma Corporativa e-Procurement (e-P)**.

## O que é e-P?

É uma Plataforma eletrônica para a gestão de pedidos com os fornecedores da Telefonica.

* Permite a emissão e envio de pedidos e ordens de serviços aos fornecedores, sobre catálogos previamente negociados por Compras.
* Realiza de forma automática pela Internet e através da Adquira, o envio aos fornecedores.
* Permite o aceite de mercadorias e a emissão do rótulo eletrônico.

## Benefícios do e-P para o fornecedor

* **Maior agilidade e segurança no intercâmbio de informações**, pertencentes às ferramentas e as comunicações eletrônicas. Aumento das garantias dos documentos que recebem em sua oportunidade e pelo canal previsto.
* **Maior eficiencia operacional**, para simplificação e redução de tarefas administrativas e pela diminuição de erros. Deve permitir uma redução de custos de comercialização em conseqüência aumento da competitividade.
* **Maior homogenidade operacional e de formatos.**
  + Canal único de comunicação com a Telefonica e com resto de clientes da Adquira.
  + Toda a informação está em formato eletrônico, permitindo redesenhar processos e reduzir prazos defornecimento .e níveis de estoque.
  + Catálogo eletrônico. Quaquer atualização é acessível de forma imediata a todos os possíveis compradores.
* **Contribui ao cumprimentodos acordos adquiridos**. O pedido se realiza sobre um catálogo em que se reuniu as condições negociadas na compra. Se eliminam pedidos a outros fornecedores nos adjudicatários.

Para quem um fornecedor possa receber os pedidos através da plataforma de e-procurement e beneficiar-se de todas as vantagens, tem que ser fornecedor adjudicatário de algum dos produtos que atualemte estão cadastrados na plataforma ou de produtos sucetíveis de serem tramitados na mesma. Além de que, é necessário estar inscrito no e-Marketplace da Adquira.

# e-contracts

## O que é e-Contrato

É uma ferramenta eletrônica para a formalização de acordos com os fornecedores da Telefonica conforme compras correspondentes.

Esta ferramenta permite:

* A **elaboração de contratos e cartas de adjudicações** a partir de modelos previamente estabelecidos e validados pela área jurídica. No processo de elaboração desses documentos, e-Contratos, permite a intervenção e colaboração das diferentes áreas da Telefonica envolvidas no processo, assim como o fornecedor.
* A **revisão e validação dos documentos de formalização** mediante fluxos de aprovação e aos que participam nas diferentes áreas da Telefonica envolvidas no processo, assim como o fornecedor.
* A **assinatura eletrônica** dos mesmos (funcionalidade em desenvolvimento).

## Que vantagens traz e-Contrato para os fornecedores

* **Estabelece um canal único com a Telefonica para a formalização de acordos**. A extensão desta ferramenta entre todas as empresas e a formalização de todas as compras, permitirá que o fornecedor disponha de um único canal de comunicação com a Telefonica para a formalização de acordos.
* **Permite a redução de tempo de gestão e simplificação dos processos.**
* **Facilita a elaboração do contrato**. O fornecedor participa da revisão/negociação do contrato e registra seus comentários. Proporciona um controle de acesso e qualquer troca que tenha registrado (data, hora, usuário).
* **Aprovação e assinatura eletrônica do documento.**
  + Os fluxos de aprovação facilitam que todas as pessoas que devem participar da aprovação o façam de forma ágil.
  + Se eliminam o deslocamento dos procuradores , seu manuseio e envio pelo serviço postal dos documentos, os custos associados à guarda, custos do papel, impressão, encadernação, etc.
* **Documento original em formato eletrônico (PDF)** que facilita a distribuição a quem tenha que consultá-lo. Não é necessário fazer cópias em papel.
* **Contribue para cumprimento dos acordos adquiridos**. A ferramenta valida de forma automática que os pedidos realizados mediante e-Procurement cumprem as condicições recolhidas no contrato.

# e-factura

## O que é e-Fatura

Trata-se de uma feramenta eletrônica para a gestão das notas fiscais dos fornecedores.

* O fornecedor introduz sua nota fiscal acessando o e-Marketplace de Adquira através da Internet.
* A nota fiscal gerará automaticamente com os mesmos dados do pedido eletrônico e só para a parte recebida para o cliente. Só é necessário introduzir o número da nota fiscal e formalizá-la. Também é possível gerar a nota fiscal quando o pedido não seja realizado eletronicamente, ainda que neste caso o fornecedor deve completar todos os dados.
* O fornecedor formaliza eletronicamente com certificado próprio ou senão com formalização delegada na Adquira.
* Finalmente, se produz uma liberação automática de notas fiscais nos ERP interconectados nas empresas compradoras.

## Que vantagens traz e-Fatura para os fornecedores

* Facilidade de elaboração das notas fiscais, al elaborá-las copiando diretamente os dados dos pedidos eletrônicos previamente aceitos.
* Agilidade no processo de aprovação de suas notas fiscais que estas se incorporem através de interface no processo de contas a pagar, com validações automáticas dos dados.
* Diminue as devoluções das notas fiscais ocasionando uma transparência entre. "negociação>pedido> fornecimento>nota fiscal" , que facilita o vínculo das mesmas com operações autorizadas previamente e, portanto, maior facilidade de cobrar.
* Menor dedicação do fornecedor a "perssistir notas fiscais".
* Evita atrazos sobre os prazos estabelecidos por questões administrativas.