



Associação Brasileira
de Automação



Order to Cash!

Volume 5

Order to Cash - Posicionamento

O aumento da concorrência em âmbito mundial direcionou as empresas ao desenvolvimento de melhores formas de gerenciar o fluxo físico de matérias-primas, estoques e bens acabados ao longo da cadeia de suprimentos além do fluxo de informações que permeiam todos estes processos.

O objetivo desse material é apresentar o Programa Order to Cash (O2C) mostrando como a combinação dos padrões GS1 podem trazer ganhos para a toda a cadeia.

O que é o Programa Order to Cash?

O processo na cadeia de suprimentos está apoiado em três pilares estruturais: Pedido, Entrega e Pagamento. Esse processo apresenta ganhos quando o fluxo físico e o fluxo de informações caminham juntos. Ou seja, uma interrupção em um dos fluxos pode gerar atrasos na operação provocando aumento de custos significativos. O programa Order to Cash, portanto, apresenta uma maneira de combinar padrões GS1, usados em ambos os fluxos, com a finalidade de melhorar todo o negócio na cadeia de suprimentos.

Nesse processo, existem dois atores: Compradores e Fornecedores. Em resumo, o comprador faz o pedido ao Fornecedor. O Fornecedor aceita e confirma o pedido. O Fornecedor faz a separação dos itens e assim que estiverem prontos encaminha um documento eletrônico normalmente chamado de Aviso de Despacho ou Romaneio Eletrônico (DESADV) informando ao Comprador a data de entrega dos itens e a configuração física da carga. Na sequência, envia a Nota Fiscal para o Comprador junto com os itens. Assim que o Comprador recebe os itens, retorna o aviso de pagamento ao Comprador e finaliza o ciclo.



Quais são os padrões GS1 utilizados para automatização do programa Order to Cash?

A GS1 possui padrões para Comércio Eletrônico entre empresas eCom: o GS1 EANCOM e o GS1 XML. Ambos são bastante utilizados em todo o mundo por milhares de empresas de todos os tamanhos em muitos setores.

Entretanto, o EANCOM, subconjunto do UN/EDIFACT, é o mais utilizado dentre os padrões eCom. O GS1 XML foi desenvolvido posteriormente pela GS1 com base nos requisitos da comunidade de usuários. Os dois padrões incluem mensagens comerciais utilizadas para a troca de dados comerciais. Eles equivalem a documentos comerciais tais como Pedido, Aviso de Despacho, Relatório de Estoque e Nota Fiscal.

O pré-requisito para utilização dos padrões GS1 eCom é o prefixo de empresa, atribuído pela GS1 Brasil. Ele permite a criação do GTIN – Número Global de Item Comercial – para identificação de produtos e o GLN – Número Global de Localização – para identificação de empresas – parceiros comerciais, além de locais físicos e funcionais. Todas as informações sobre produtos e parceiros envolvidos nas transações do programa Order to Cash são acessadas por meio do GTIN (código de produto) e do GLN (código da empresa) nas mensagens que utilizam o GS1 eCom.



Fale com a GS1

Você gostou do material?

Tem alguma dúvida?

Gostaria de enviar sugestões de temas para publicarmos?

Entre em contato:

automacao@gs1br.org

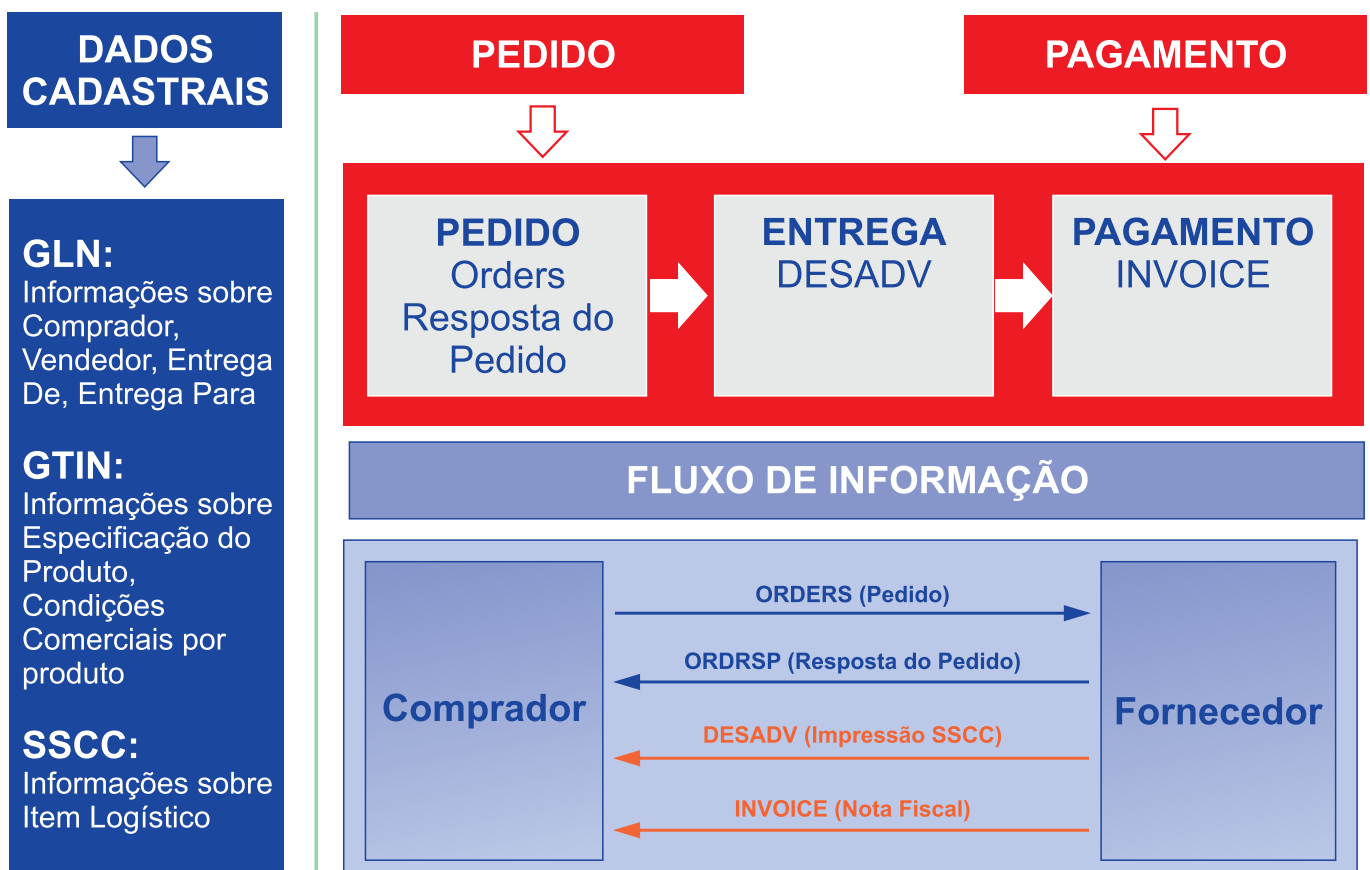
Quais são as mensagens eCom utilizadas no programa Order to Cash?

As principais mensagens utilizadas no programa Order to Cash são:

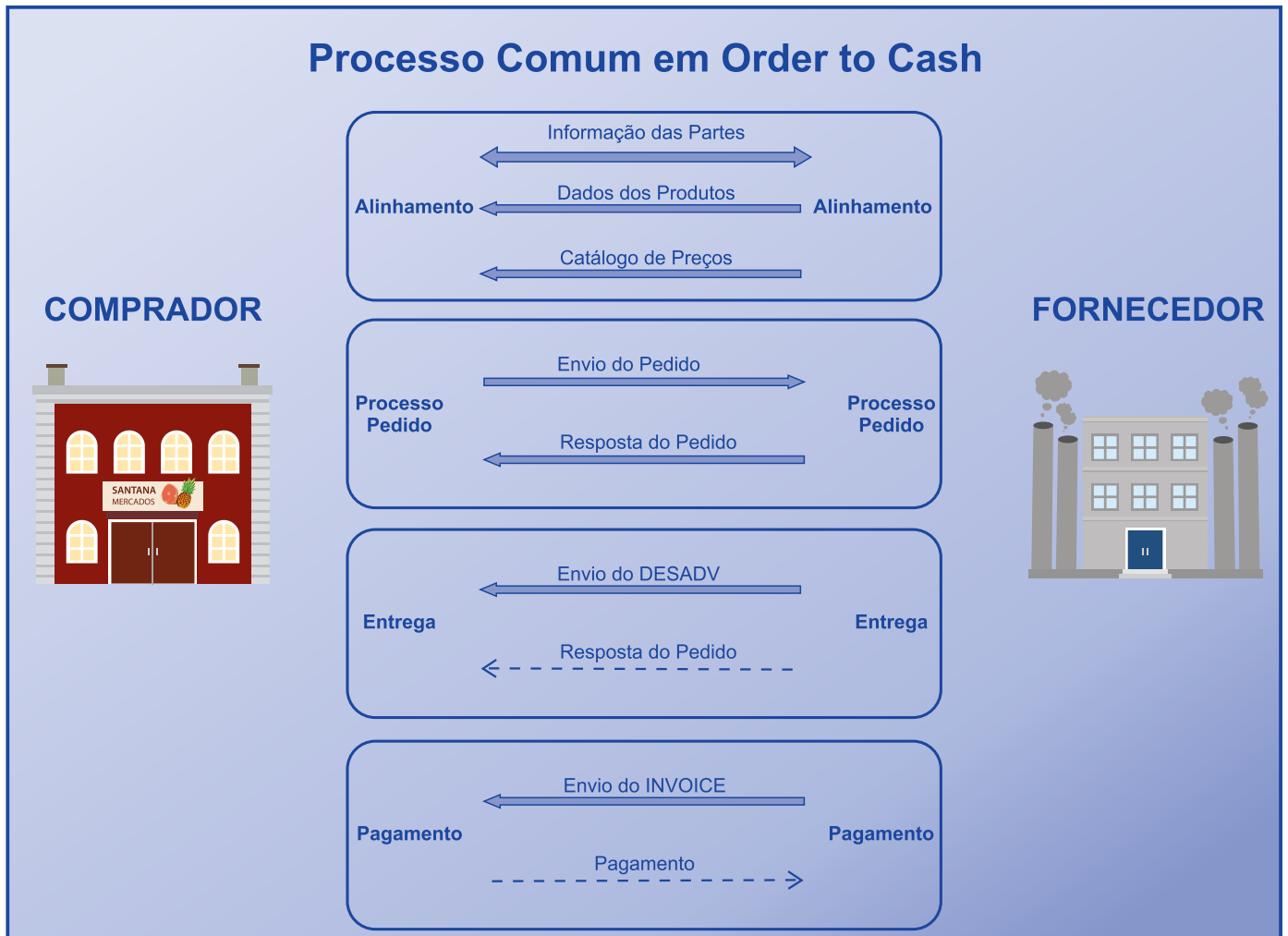
Pedido: A mensagem Pedido de Compra é enviada pelo cliente ao fornecedor para fazer a solicitação de mercadorias e serviços, definindo as quantidades, datas e locais de entrega. O Pedido pode ser respondido por meio de uma outra mensagem eletrônica, a Confirmação do Pedido, enviada pelo fornecedor ao cliente ao aceitar o Pedido completo ou então propor alterações, informar a não aceitação de todo ou parte do pedido.

Entrega: O Aviso de Despacho ou Romaneio Eletrônico é enviado do fornecedor para o cliente fornecendo detalhes sobre as mercadorias expedidas e especificando a descrição física da carga, com detalhes e dimensões, pesos, conteúdos, etc. As unidades logísticas (por exemplo: paletes ou caixas) podem conter um número serial chamado SSCC - Código de Série de Unidade Logística. O SSCC é uma identificação única e exclusiva para o item transportado e o Aviso de Despacho contém detalhes sobre o conteúdo do item que o SSCC está identificando. Esta aplicação é extremamente útil principalmente quando a carga é mista e que possui dificuldade de leitura item a item.

Pagamento: A mensagem Nota Fiscal é enviada pelo fornecedor ao comprador solicitando o pagamento das mercadorias ou serviços prestados. A Nota Fiscal pode ser respondida por meio da mensagem Aviso de Pagamento enviada do comprador para o fornecedor, informando o aceite ou a rejeição da nota fiscal. O Aviso de Pagamento pode ser enviado pelo comprador ao fornecedor, informando cada transferência de dinheiro referente as notas fiscais pagas e as alterações feitas nas quantias a serem pagas.



Processo Comum em Order to Cash



Por que optar pelos padrões GS1 eCom em vez de quaisquer outros padrões existentes?



Nas mensagens GS1 eCom, cada produto, parte e localização são identificados por uma única chave de identificação GS1. As mesmas chaves de identificação GS1 são utilizadas no fluxo físico de mercadorias cuja maioria é representada por códigos de barras. Isto permite a conexão com as informações recebidas via GS1 eCom juntamente com a identificação das mercadorias físicas. Isto torna a integração com os sistemas de retaguarda ou recebimento bem mais fácil, reduzindo erros pela diminuição da intervenção humana.

Porque implementar o programa O2C agora?

Os líderes enfrentam atualmente grandes desafios. É preciso reduzir custos, aumentar a rentabilidade e melhorar processos. Eles precisam fazer o seu melhor em busca da satisfação dos seus clientes.

Ter visibilidade da sua cadeia de suprimentos e facilidade nas transações comerciais com seus parceiros tornou-se fundamental para manter-se competitivo no mercado. O programa Order to Cash proporciona vantagem competitiva às empresas. A substituição do processo manual, baseado em papel, por processos automatizados através da combinação de mensagens eletrônicas e chaves de identificação ajudam na redução de custos, melhora a tomada de decisões e traz agilidade no ciclo do produto, além de outros benefícios, como:

- ☑ Segurança nos dados trocados entre parceiros de negócio;
- ☑ Integração Automática;
- ☑ Ciclo comercial ágil;
- ☑ Maior satisfação dos clientes que encontram os produtos que procuram;
- ☑ Menos erros de digitação devido a redução da intervenção humana;
- ☑ Redução de itens faltantes;
- ☑ Redução de custos operacionais;
- ☑ Realocação de recursos humanos;
- ☑ Melhora nas relações comerciais;
- ☑ Fluxo financeiro melhorado;
- ☑ Sustentabilidade.

Programa O2C:

Mais velocidade e precisão entre os parceiros de negócio.