

EDI y VAN

Explicado



Comprender el papel de EDI en una VAN moderna



Conozca los beneficios comerciales de implementar un EDI VAN



Descubra cómo optimizar una configuración EDI VAN existente



Contenido

Introducción	05
Capítulo 1: La evolución de EDI	07
Capítulo 2: El EDI VAN redefinido	13
Capítulo 3: Los beneficios comerciales de una EDI VAN moderna	21
Capítulo 4: Selección de un proveedor EDI VAN	27
Capítulo 5: Optimización de la inversión en una EDI VAN	31
Capítulo 6: El futuro de EDI VAN	37
Capítulo 7: Los mejores consejos para lograr el éxito de EDI VAN	45



Introducción

La mayoría de los actores van y vienen, pero hay algunos, Morgan Freeman, Betty White, Michael Caine, que han superado la prueba del tiempo. Eran populares cuando eran más jóvenes, pero con el paso de los años, se han reinventado y son más populares que nunca.

Del mismo modo, aunque la mayoría de las tecnologías no envejecen bien, algunas se vuelven indispensables por mucho más tiempo de lo previsto. Esto explica el atractivo duradero del intercambio electrónico de datos (EDI). Un pilar del negocio durante más de medio siglo, cada nuevo año trae anuncios seguros de su inminente desaparición. Y, cada año, la tendencia se rompe y EDI va viento en popa.

A lo largo de los años, se ha dicho que el lenguaje de programación XML sería el final de EDI, la llegada de Internet lo despediría y ahora, las interfaces de programación de aplicaciones (API) harán que EDI sea redundante.

Por supuesto, esto no ha sucedido. Entonces, ¿qué tiene?

Ahora tenemos EDI para AS2, EDI para AS4, EDI basado en web y EDI móvil, por nombrar solo algunas variaciones. Las organizaciones no han visto las API como una alternativa a EDI, sino como un complemento, que puede crear integraciones rápidas y rentables para su infraestructura EDI existente. EDI ha sobrevivido gracias a su fiabilidad y adaptabilidad.

Agregue más valor a su red con EDI VAN

Un ejemplo de ello es la red de valor añadido EDI (VAN). EDI VAN comenzó como una forma para que las organizaciones se conectaran con una red de terceros para enviar y recibir documentos comerciales con socios comerciales. Su gran beneficio fue la capacidad del proveedor para manejar las comunicaciones necesarias para comerciar con una variedad de socios que usan una amplia variedad de estándares y tipos de documentos.

Sin embargo, los proveedores originales de EDI VAN entregaron muy poco valor. Podían notificarle que los documentos se habían enviado y recibido, y tenían algunas funciones básicas de auditoría y generación de informes, para que supiera cómo estaba funcionando su sistema EDI.

El EDI VAN de hoy ha evolucionado exponencialmente a partir del servicio de red básico que se hizo popular en la década de 1990. Los proveedores de EDI VAN que han continuado invirtiendo en capacidades innovadoras a lo largo de los años, ahora cosechan los beneficios.

Esos proveedores ofrecen una cartera integral de capacidades sofisticadas además del intercambio digital básico de información. La gestión de la comunidad, la visibilidad de la cadena de suministro y la IA y el análisis avanzados son todas características a tener en cuenta en redes de integración EDI potentes y seguras basadas en la nube.

Todo esto llevó a Forbes a proclamar: "EDI vuelve a ser genial" en 2019, antes de aclarar que "no todo es EDI, solo EDI basado en redes de valor agregado (VAN)".¹

Entonces, ¿qué es exactamente una EDI VAN? ¿Qué beneficios puede esperar de este tipo de servicio? ¿Cómo empezar con una EDI VAN? Y, ¿cómo sabe qué proveedor de EDI VAN es el adecuado para usted?

¿Quien debe leer este guía?

EDI y VAN explicados le brindan un práctico libro lleno de todo lo que necesita saber para obtener más de su inversión en EDI. Escrito pensando en la alta dirección, es ideal para cualquier persona que quiera saber cómo EDI puede ayudar a impulsar la transformación digital dentro de su negocio. También descubrirá cómo optimizar su infraestructura EDI VAN existente para aumentar el rendimiento de su negocio y su cadena de suministro, mientras mejora la experiencia de los socios comerciales y los clientes.

Capítulo 1

La evolución del EDI

En este capítulo

- Aprende sobre el desarrollo de EDI
 - Comprender los diferentes tipos de EDI
 - Descubre el papel de una EDI VAN
-

Desde su inicio, EDI ha permitido la colaboración digital con clientes, proveedores y socios. Ha ayudado a automatizar los procesos comerciales clave, como la compra al pago (P2P) o la orden al pago (O2C). En la actualidad, EDI ha pasado de ser un simple intercambio de documentos comerciales a impulsar las iniciativas de transformación digital de las organizaciones.

A medida que crecieron las capacidades de EDI y su prevalencia en las empresas, también lo hizo la complejidad de administrar las conexiones EDI. Esto fomentó el desarrollo de la red de valor agregado EDI (VAN), que simplifica la conectividad y el comercio con tantos socios como desee, en cualquier parte del mundo.

En este capítulo, aprenderá sobre el desarrollo de EDI, la introducción de EDI VAN y cómo el entorno empresarial actual exige un nuevo tipo de EDI VAN.

¿Qué es EDI?

Convencionalmente, los documentos comerciales intercambiados, como órdenes de compra y facturas, se hacían en papel y no tenían un formato estándar. La información que contenía tendría que ingresarse manualmente en los sistemas comerciales internos, lo que requería mucho tiempo, recursos y era propenso a errores.

La solución fue desarrollar un estándar digital para documentos que pudieran intercambiarse de forma segura con muy poca intervención humana. Todo el proceso se volvió más rápido, más eficiente y más automatizado.

Con EDI, los documentos comerciales clave, como las órdenes de compra y las facturas, que tradicionalmente se comunicaban en papel, ahora son digitales con claros beneficios para todas las partes en una cadena de suministro.

Los beneficios del EDI

- Reduce los costos de personal, suministros y espacio de oficina y almacenamiento al automatizar procesos manuales tradicionales
- Mejora la calidad de los datos al eliminar la necesidad de volver a escribir el contenido de los documentos en papel o por correo electrónico
- Ahorra tiempo a través de la automatización y la precisión de la información
- Mejora la seguridad de los datos al permitir el cifrado de datos y la transmisión de sistema a sistema
- Mejora la trazabilidad y los informes para respaldar la visibilidad del proceso y análisis
- Mejora la satisfacción del cliente a través de una mejor comunicación y entrega de productos/servicios

Y, por supuesto, la gama de documentos comerciales es enorme. Los documentos más comunes que se intercambian a través de EDI son órdenes de compra, facturas y avisos de envío anticipados. Pero cuando intercambia cualquier tipo de documento comercial con socios, EDI puede ayudar a estandarizar el formato y permitir que se vuelva digital. Por ejemplo, muchas empresas intercambian documentos como conocimiento de embarque y documentos que contienen información sobre aduanas, inventario, estado de envío y pago.

Hoy, la investigación ha encontrado que hasta el 86 % de las organizaciones utilizan EDI dentro de su cadena de suministro², el 86 % intercambia documentos EDI con socios minoristas, más del 60 % implementa EDI para la integración de plataformas de comercio electrónico y más de la mitad se comunica con socios de logística y almacenamiento a través de la tecnología.³

Cómo funciona EDI

Un documento EDI se basa en estándares que definen cómo se formatean los datos. Esto simplifica el intercambio de información digital entre dos socios que admiten el mismo estándar.

Un documento EDI puede contener un conjunto complejo de datos. Por ejemplo, un EDI ASN (aviso de envío avanzado) puede incluir detalles de envío, información sobre el contenido con números y cantidades de productos estandarizados y un cronograma de entrega. Un ASN también puede proporcionar números de identificación con código de barras para las etiquetas de envío.

Varios documentos EDI diferentes se utilizan a diario en todo el mundo. También hay un número creciente de estándares EDI, cada uno con su propio conjunto de documentos. Por ejemplo, más de 300 000 empresas en América del Norte utilizan el estándar ANSI ASC X12, mientras que las organizaciones europeas prefieren UN/EDIFACT. Para optimizar el suministro minorista o de atención médica, GS1 es un estándar de uso común.

Además, industrias específicas han desarrollado sus propios estándares EDI, como ODETTE y VDA en automoción y Tradacom y VIC en comercio minorista.

Las organizaciones a menudo deciden personalizar el estándar EDI para que encaje con sus prácticas laborales o los procesos comerciales de sus principales clientes. Sin embargo, a medida que las organizaciones amplían su cadena de suministro y buscan comerciar digitalmente con más proveedores y socios, se enfrentan a la complejidad de admitir más tipos de documentos, estándares y protocolos de comunicación que pueden variar de un socio a otro.

Se estima que hasta el 95 % de las implementaciones de EDI se han creado a medida.⁴

Los diferentes tipos de implementación EDI Existen dos modelos

básicos para la implementación EDI: conexión directa o en red. Veamos brevemente cada uno:

Modelo de conexión directa

En este enfoque, usted y su socio comercial se conectan directamente a través de Internet utilizando un protocolo, método de comunicación o estándar EDI acordado. Esto proporciona un modelo flexible y de alto rendimiento cuando se trata de un pequeño número de grandes clientes.

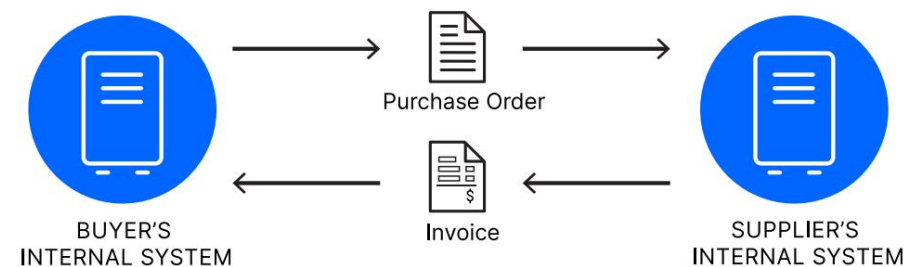


Figura 1: Modelo de conexión directa

Para implementar el modelo de conexión directa, deberá adquirir un paquete de software que le permita utilizar los protocolos acordados. Los protocolos comunes de conexión directa incluyen AS2, SFTP y FTPS.

Sin embargo, a medida que crece su comunidad comercial, el enfoque de conexión directa se vuelve más complejo y menos atractivo. A menudo, cada socio comercial preferirá usar diferentes estándares y protocolos de documentos y hay una gran cantidad de trabajo y costos involucrados en la incorporación de nuevos socios para incluir la configuración y prueba de cambios de formatos para garantizar que el intercambio de documentos se realice sin problemas.

modelo de red

La alternativa a un modelo de conexión directa es seleccionar un proveedor de servicios de red EDI que lo proteja de las complejidades de los diversos protocolos de comunicaciones de soporte requeridos por diferentes socios comerciales.

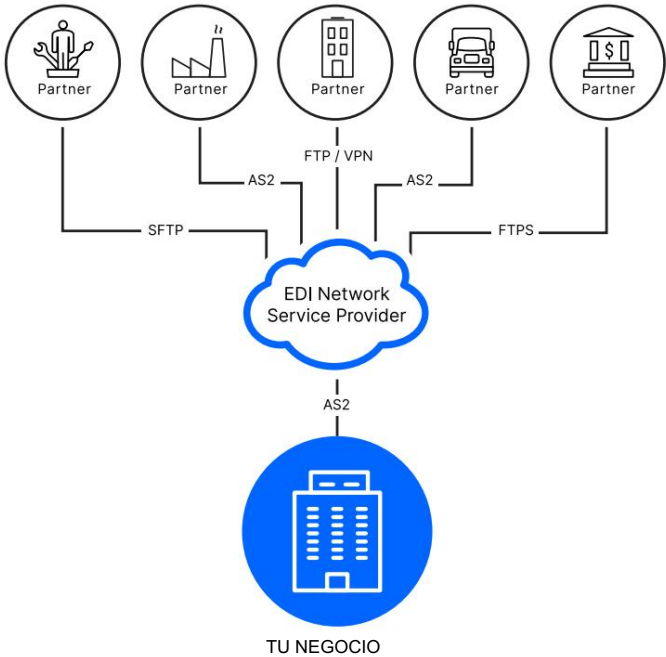


Figura 2: modelo de red

En el modelo de red, tiene una única conexión con el proveedor para todas sus transacciones EDI y todos sus socios comerciales, utilizando el protocolo que prefiera. Como cualquier cantidad de organizaciones también se conectan a su proveedor, es muy fácil comenzar a operar con nuevos socios. Además, cuando un cliente o proveedor potencial utiliza un proveedor diferente, el trabajo de los proveedores es establecer la conexión.

Si bien los tipos de implementación de EDI se pueden clasificar en estos dos modelos de implementación generales, la variedad de opciones de EDI, así como otros tipos de intercambio electrónico, se han ampliado para cumplir con los desarrollos tecnológicos. Hemos visto surgir un patrón recurrente: cada vez que aparece una nueva tecnología o protocolo de comunicación, ciertos expertos anuncian que el nuevo método reemplazará a EDI, solo para que EDI se adapte e integre los nuevos desarrollos en las capacidades de EDI.

El resultado ha demostrado tanto la flexibilidad como la resiliencia de EDI y un mayor enfoque en EDI VAN para ayudar a adaptarse a una amplia gama de formatos y capacidades de EDI.

Opciones EDI adicionales

EDI a través de AS2/AS4

AS2 y AS4 son protocolos de comunicación de Internet que permiten que los datos se transmitan de forma segura a través de Internet. Estas opciones ofrecen la funcionalidad de EDI en la nube.

EDI a través de FTP/VPN, SFTP, FTPS

FTP sobre VPN, SFTP y FTPS son protocolos de comunicación comúnmente utilizados para el intercambio de documentos electrónicos de forma segura a través de la nube.

EDI web

A diferencia de EDI a través de AS2, Web EDI realiza EDI utilizando un navegador de Internet estándar. Las organizaciones utilizan diferentes formularios en línea para intercambiar información con socios comerciales. Web EDI hace que EDI sea fácil y asequible para pequeñas y medianas organizaciones y empresas que solo necesitan utilizar este servicio ocasionalmente.

EDI móvil

Los sistemas EDI móviles permiten a las organizaciones acceder a datos EDI desde aplicaciones móviles. A medida que el trabajo se vuelve más remoto y menos vinculado a la oficina, esta opción permite el uso de EDI desde el dispositivo preferido del usuario, que también es ideal para escenarios como almacenamiento o ventas y servicios de campo.

Subcontratación EDI

La externalización de EDI, también conocida como servicios gestionados de EDI, es una opción de rápido crecimiento que permite a las empresas utilizar recursos especializados externos para gestionar su entorno de EDI día a día (consulte el Capítulo 5).

El auge de la EDI VAN

La visión tradicional de la cadena de suministro como una progresión lineal ha sido reemplazada por un ecosistema digital de compradores, proveedores y socios. Este ecosistema se basa en la transferencia rápida y eficaz de datos en cada etapa de la cadena. Fundamentalmente, los datos generados deben estar disponibles para crear visibilidad de la cadena de suministro y mejorar el rendimiento comercial y la toma de decisiones.

Las VAN EDI son responsables de la mayor parte de las transacciones EDI en la actualidad. EDI VAN permite a las organizaciones conectarse con socios comerciales de todos los tamaños, protegiendo a las empresas de las complejidades de varios protocolos y versiones de EDI, al tiempo que agrega servicios de valor agregado que ayudan a una empresa a administrar su cadena de suministro de manera efectiva.

Tradicionalmente, una EDI VAN ofrece una gama básica de servicios, que incluyen:

- Comunicaciones seguras: EDI VAN permite una comunicación fluida y automatizada
Canales de comunicación entre socios comerciales.
- Servicio de buzón completo: los mensajes se enrutan automáticamente al buzón correcto.
Los socios comerciales se conectan a EDI VAN para recuperar sus mensajes.
- Inspección y autenticación: El EDI VAN verificará la identidad del socio comercial y validez del mensaje.
- Pista de auditoría completa: todos los mensajes EDI se rastrean y registran •

Notificación de mensajes: los socios comerciales reciben una notificación cuando ingresa un mensaje su buzón

- Servicios auxiliares: los proveedores de EDI VAN ofrecen una amplia gama de servicios que incluyen copia de seguridad de datos, recuperación ante desastres y cumplimiento

El 'valor agregado' provino de las capacidades adicionales de validación, seguridad y auditoría que proporcionó el proveedor de EDI VAN. En un entorno empresarial moderno, esto ya no es suficiente. Hoy en día, las organizaciones esperan más de su proveedor de EDI VAN.

Además, las organizaciones esperan que los proveedores de EDI VAN pasen de una costosa red privada a la potencia, escalabilidad, resiliencia y seguridad de un servicio EDI basado en la nube.

Capítulo 2

El EDI VAN redefinido

En este capítulo

- Comprender qué ha cambiado en una EDI VAN moderna
- Descubra las tendencias clave que impulsan la adopción de EDI VAN
- Conozca las capacidades básicas de una EDI VAN moderna

Se espera que el mercado EDI global se duplique en los próximos seis años⁵ a casi \$3500 millones.⁶ La mayor parte de este crecimiento se producirá a través de EDI VAN, ya que las organizaciones buscan conectarse digitalmente con sus comunidades de socios comerciales. El comercio digital es un pilar fundamental de una transformación digital más amplia. En este capítulo, aprenderá cómo se ha redefinido EDI VAN para enfrentar los desafíos del negocio digital actual.

La transformación digital ha estado en la parte superior de la lista de prioridades de todos los CIO y la pandemia de COVID-19 sirvió para impulsar los programas e iniciativas de transformación en prácticamente todos los segmentos geográficos y de la industria.⁷

A medida que las organizaciones giraron rápidamente hacia el trabajo remoto y sirvieron a los clientes de forma digital, los procesos comerciales manuales basados en papel no se adaptaron a esta nueva realidad. La cadena de suministro global fue una de las áreas más afectadas. Las comunidades extendidas y dispersas de socios experimentaron interrupciones y un colapso total cuando golpeó la pandemia.⁸

La construcción de la resiliencia requerida en la cadena de suministro solo se puede lograr a través de la automatización, la visibilidad y la adaptabilidad en cada parte de las operaciones. Muchas organizaciones ya estaban utilizando EDI para el intercambio de información con proveedores y clientes. Sin embargo, EDI VAN requiere más que conectividad y servicios básicos de valor agregado para respaldar de manera efectiva las cadenas de suministro digitales para adaptarse a la nueva normalidad.

EDI y Salud

El cuidado de la salud es una de las industrias clave que impulsan el crecimiento de EDI. La transferencia segura de información confidencial entre proveedores de atención médica, médicos, compañías de seguros y socios es fundamental para construir un sistema de atención médica centrado en el paciente. Además, se estima que la automatización del intercambio de información de atención médica a través de EDI puede ahorrar hasta \$13 mil millones al año.⁹

Durante la pandemia de COVID-19, EDI desempeñó un papel vital para ayudar a la industria a adoptar rápidamente prácticas de telemedicina y telesalud. Proporcionó la base para intercambiar los documentos necesarios de manera eficiente y con integridad. Las organizaciones de atención médica buscaron su EDI VAN para ayudar a conectarse rápidamente y colaborar con nuevos socios, como laboratorios de pruebas o reguladores.

Cómo ha cambiado la EDI VAN

EDI VAN es principalmente una red de proveedores de servicios que conecta a todos los participantes de la cadena de suministro, como compradores, vendedores, proveedores de logística, bancos y proveedores, para intercambiar datos y documentos digitales y automatizar muchos de sus procesos comerciales clave.

El intercambio seguro de información comercial no es suficiente para lograr todo el potencial de una cadena de suministro habilitada digitalmente. Si bien las cadenas de suministro se han digitalizado cada vez más, también han pasado de ser un 'costo del negocio' a una función estratégica central para muchas organizaciones. Una cadena de suministro altamente digital no solo puede impulsar el rendimiento comercial y la satisfacción del cliente, sino que los datos de la cadena de suministro también pueden mejorar la toma de decisiones en muchos aspectos del negocio desde los niveles de inventario, el desarrollo de nuevos productos, el rendimiento del proveedor y el flujo de caja y el presupuesto.

Muchas VAN EDI tradicionales carecen de las capacidades necesarias para cumplir con los cambiantes requisitos comerciales. Solo unos pocos han evolucionado hasta convertirse en lo que IDC ha descrito como una 'red de comercio de la cadena de suministro multiempresarial' (SCCN) que facilita la visibilidad y la colaboración entre socios de la cadena de suministro o procesos de la cadena de suministro dispares. Según IDC, "En la cadena de suministro altamente analítica y acelerada de hoy en día, el uso de redes para facilitar el comercio y la colaboración puede significar la diferencia entre cumplir los objetivos de rendimiento de la cadena de suministro y no cumplirlos".¹⁰



Lo que ellos dicen

Las EDI VAN "son soluciones colaborativas para los procesos de la cadena de suministro construidas en una nube pública, arquitectura de muchos a muchos para facilitar mejores decisiones y colaboración. En resumen, estas son redes de cadena de suministro de muchos a muchos."¹¹

Forbes



El EDI VAN está siendo redefinido por los servicios complementarios que el proveedor crea en torno al intercambio de información central, como:

- Habilitación de socios comerciales • Gestión de la comunidad
- Integración administrativa
- Automatización de procesos
- Análisis de la cadena de suministro

La adopción de EDI VAN ha sido turbulenta. Los proveedores han experimentado una transformación masiva hacia servicios basados en la nube repletos de capacidades complementarias.

Al mismo tiempo, la necesidad de conectividad y colaboración ha aumentado para las organizaciones de todo el mundo.

Tendencias que impulsan la adopción moderna de EDI VAN

Hay varias tendencias significativas que conducen a una mayor adopción de VAN EDI, que incluyen:

La visibilidad y la resiliencia de la cadena de suministro encabezan la agenda

Los ejecutivos de la cadena de suministro consideran que la resiliencia es su principal prioridad, según la Asociación para la Gestión de la Cadena de Suministro (ASCM).¹² Hay dos niveles de resiliencia, operativo y estratégico, que manejan los impactos y las interrupciones cambiantes y también cómo cumplir con las condiciones comerciales futuras inciertas. Por ejemplo, una característica de una cadena de suministro resiliente es la capacidad de detectar de manera proactiva los cambios en la demanda. Para lograr estos objetivos, la organización necesita visibilidad de todos los aspectos de la cadena de suministro. Las modernas EDI VAN capturan datos sobre toda la información y las transacciones dentro de la red para brindar visibilidad de extremo a extremo y facilitar la resiliencia de la cadena de suministro.



EDI ve un fuerte crecimiento en las pequeñas empresas

En su informe sobre el software EDI, Fortune Business Insight sugiere que el crecimiento dentro de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) es el principal impulsor del mercado.¹³ Para muchas empresas, la única forma de avanzar es expandir sus capacidades digitales, con muchas requiriendo una manera fácil de convertirse en digital por primera vez. Las PYMES deben operar con presupuestos ajustados, pero están obligadas a comerciar digitalmente, especialmente con grandes clientes. Al carecer de las habilidades o la infraestructura internas, las empresas están recurriendo a los servicios EDI VAN basados en la nube para conectarse y comerciar rápidamente con socios comerciales en todo el mundo.

EDI tiene un papel importante que desempeñar en el comercio electrónico

En 2019, EDI representó el 78,4 % (7 billones de dólares) de todas las ventas electrónicas B2B.¹⁴ A partir de 2020, las ventas B2B en línea se dispararon y siguen creciendo. Los dos canales de ventas, EDI y comercio electrónico B2B, están cada vez más interconectados, ya que EDI se ha optimizado para muchos de los procesos comerciales clave. Ayuda no solo con la compra y la facturación, sino también a lo largo de los procesos de producción y cadena de suministro de una manera que pocas tecnologías pueden igualar. Además, las modernas EDI VAN combinan capacidades de comercio electrónico EDI y B2B para proporcionar datos e información sobre estos procesos clave.

El cuidado de la salud es un sector fuerte para EDI

Se prevé que el mercado global EDI de atención médica crezca a una tasa de más del 7,8 % para 2027.¹⁵ El aumento de regulaciones como HIPAA (Ley de responsabilidad y portabilidad de seguros médicos) para garantizar la privacidad y seguridad de los datos continúa fomentando el crecimiento en el mercado. Además, un aumento significativo en el gasto de los usuarios finales, como las empresas farmacéuticas y de dispositivos médicos, están aprovechando los beneficios de las VAN EDI, que incluyen el intercambio seguro de datos, la trazabilidad del producto y tiempos de entrega más cortos.

Peppol sigue globalizándose

Peppol comenzó como un proyecto financiado por la UE para establecer estándares para la contratación pública electrónica en Europa.¹⁶ Es un protocolo EDI diseñado para simplificar el proceso de compra a pago entre organismos gubernamentales y proveedores. Desde su creación en 2012, ha logrado una adopción generalizada en Europa y ha sido adoptada en países como Singapur, Nueva Zelanda y Australia. Impulsados por la necesidad de combatir el fraude fiscal, los mandatos de facturación electrónica han dado como resultado que más países en todo el mundo adopten el protocolo Peppol. Los principales proveedores de EDI VAN están agregando servicios relacionados con Peppol y convirtiéndose en puntos de acceso de Peppol¹⁷ para ayudar a las organizaciones a adoptar el protocolo e integrarlo en otras actividades de EDI.

Las capacidades que hacen que una EDI VAN moderna sea verdaderamente de valor agregado

EDI todavía se ve a veces como una tecnología convencional, pero simplemente no es cierto decir que las VAN EDI no ofrecen las últimas capacidades digitales. Lejos de ahí. Veamos rápidamente lo que ofrece una EDI VAN moderna:

Comunidad de socios comerciales preconstruida

Una de las mayores ventajas de EDI VAN es el acceso a una comunidad de socios comerciales y la capacidad de enviar documentos e información comercial sin problemas. COVID-19 ha demostrado que las organizaciones exitosas pudieron adaptar sus cadenas de suministro mientras identificaban e incorporaban nuevos socios rápidamente. Sin embargo, establecer conectividad es solo una pequeña parte de las capacidades que necesita al administrar una comunidad de socios comerciales flexible. Las EDI VAN modernas ofrecen funciones de gestión comunitaria automatizadas: una herramienta de comunicación de socios centralizada y directorios de socios mejorados con perfiles de empresas, para garantizar asociaciones relevantes.

Plataforma de integración B2B unificada

Idealmente, una EDI VAN debería admitir todos los formatos, estándares y protocolos B2B. Sin embargo, hoy en día hay más en la integración B2B. Las VAN EDI líderes ofrecen integraciones con sus aplicaciones empresariales clave. Encontrará plataformas con bibliotecas de conectores prediseñados y, cada vez más, desarrollo de API personalizado para aumentar el alcance de su integración (consulte el Capítulo 6).

Procesos comerciales automatizados

Desde COVID-19, la necesidad de automatización está en la parte superior de la lista de prioridades del CIO. El uso de un EDI VAN basado en la nube le permite automatizar más procesos B2B, facilitando el negocio digital seguro en toda su comunidad de socios comerciales.

Visibilidad en tiempo real

Con una mayor automatización surge la necesidad de una mayor visibilidad. Necesita conocer el estado y el rendimiento de todas sus transacciones. La visibilidad de datos en tiempo real no es frecuente en muchas soluciones EDI VAN. El moderno EDI VAN le permitirá profundizar en sus datos B2B para ver de un vistazo exactamente lo que está pasando. Con este nivel de granularidad y control, puede aplicar análisis avanzados para impulsar mejores decisiones comerciales.

Rendimiento, disponibilidad, escalabilidad

Muchas EDI VAN en funcionamiento hoy en día carecen de la infraestructura física robusta necesaria para ofrecer los niveles requeridos de rendimiento, disponibilidad y escalabilidad. Las modernas EDI VAN basadas en la nube eliminan estos desafíos al proporcionar una plataforma flexible y escalable adaptada a las necesidades de su negocio y brindar continuidad comercial como parte del servicio.

De la estandarización a la personalización

Históricamente, uno de los principales beneficios de un EDI VAN fue llevar la estandarización a las transacciones B2B. A medida que avanzamos hacia el negocio digital, la estandarización puede ser un impedimento. En cambio, las mejores VAN EDI evolucionaron desde ofrecer servicios estrictamente estándar hacia mayores grados de personalización. Su proveedor debe poder adaptar una amplia gama de capacidades digitales a sus necesidades comerciales específicas. A diferencia de la personalización EDI interna que agrega complejidad y costo para su administración de TI, el proveedor se encarga de todas las personalizaciones para garantizar una conectividad fluida con otros en su red sin pasarle el costo o la complejidad a usted.



Capítulo 3

Los beneficios comerciales de un moderno

FURGONETA EDI

En este capítulo

- Conozca las razones para adoptar una EDI VAN moderna
- Descubre los beneficios comerciales de una EDI VAN
- Comprender cómo las VAN EDI abordan la escasez de habilidades EDI

Las organizaciones pueden lograr muchos beneficios al implementar un EDI VAN. La habilitación de EDI y el uso de EDI VAN ayudan tanto a los compradores como a los proveedores a conectarse y realizar negocios de manera productiva y rentable. Este capítulo analiza las razones para adoptar este enfoque y los beneficios que debe esperar.

Ventajas de una EDI VAN moderna de un vistazo

- Reduzca costos, aumente la eficiencia comercial y mejore la productividad de los empleados
 - Digitalizar las comunicaciones con el 100 % de la comunidad comercial
 - Automatice y optimice los procesos comerciales, como el pedido al cobro y la compra al pago. •
- Conecte las aplicaciones empresariales para automatizar la consistencia de los datos y los procesos de varios pasos.
- Capacite a los usuarios y socios comerciales con API administradas para acceder a aplicaciones y datos. •
- Obtenga visibilidad casi en tiempo real de sus procesos comerciales y relaciones con socios comerciales.

¿Por qué elegir una EDI VAN moderna?

Hay muchos impulsores comerciales que llevan a las organizaciones a asociarse con un proveedor de EDI VAN. Veamos algunas de las razones más comunes.

Reduzca los costos comerciales B2B

Si todavía usa procesos manuales (teléfono, fax o correo electrónico) para realizar transacciones comerciales, cambiarse a un EDI VAN proporciona una forma sencilla de reducir significativamente sus costos comerciales. Las investigaciones indican que este cambio puede reducir sus costos de transacción en un 35 %.¹⁸ Además, las transacciones EDI ayudan a eliminar el error humano, lo que conduce a pedidos inexactos y entregas deficientes.

El uso de un EDI VAN significa que puede realizar una gran parte de sus actividades comerciales, como compras, entrega de productos y facturación, correctamente desde la primera vez, lo que reduce las posibilidades de penalizaciones y devoluciones de cargo.

Apoye el crecimiento con una amplia gama de documentos comerciales

Cuando se trata de transacciones comerciales, es fácil concentrarse en pedidos y facturas, pero comúnmente se intercambian una variedad de otros documentos comerciales entre empresas. Sin un proveedor de red EDI, es lento y complejo expandirse con documentos comerciales adicionales necesarios para intercambiar con socios. Es probable que diferentes socios requieran diferentes documentos transmitidos usando diferentes estándares, lo que puede ser difícil de acomodar.

Algunas organizaciones grandes exigen la forma de EDI que requieren de sus proveedores y pueden cambiar el formato con poca o ninguna advertencia.

Una EDI VAN le permite expandir sus capacidades EDI e introducir nuevos documentos rápidamente, independientemente del formato, el estándar EDI o el protocolo. Una EDI VAN lo ayudará a mantenerse al día con los requisitos comerciales de sus socios, así como con el cumplimiento normativo regional o de la industria.



Lo que ellos dicen

"OpenText se ha convertido en un proveedor estratégico para nosotros y es clave en nuestro compromiso de comunicarnos de la mejor y más eficiente manera posible con nuestros socios.

La empresa ha demostrado ser muy buena para garantizar que podamos intercambiar una amplia gama de documentos con nuestros socios, independientemente de sus capacidades técnicas o ubicación geográfica."¹⁹

Auto vida



Reduzca sus ciclos de pedido a cobro y de compra a pago

Todos queremos que nos paguen lo más rápido posible, y se ha demostrado que las transacciones EDI reducen los tiempos de su ciclo comercial en más del 60 %.²⁰ Dentro de su ciclo desde el pedido hasta el cobro, una EDI VAN puede ayudarlo a reducir el tiempo de pago. En un 20%, mientras mejora su relación con sus clientes. Al establecer la conexión y la comunicación, un EDI VAN puede habilitar el procesamiento de extremo a extremo de la información EDI directamente desde su sistema back-end a los de sus proveedores o clientes.

Optimice sus niveles de inventario

Al enviar transacciones EDI, puede acortar los tiempos de procesamiento y entrega de pedidos para que los niveles de inventario puedan reducirse. Un mayor porcentaje de pedidos precisos significa que hay una menor necesidad de tener un exceso de existencias en su cadena de suministro.

Además, los proveedores de EDI VAN registran todas las transacciones que se ejecutan en su red, lo que permite analizar el rendimiento de su cadena de suministro y de sus proveedores para planificar mejor sus niveles óptimos de inventario. Esto demostrará ser un beneficio significativo ya que la optimización del inventario es una prioridad principal para muchas organizaciones de la cadena de suministro.²¹

Mejore la visibilidad y la transparencia

En una encuesta de KPMG, el 93 % de los ejecutivos de la cadena de suministro colocaron la visibilidad de la cadena de suministro de extremo a extremo en la parte superior de su lista de prioridades.²² El comercio digital es el requisito mínimo para lograr la visibilidad de la cadena de suministro. Es imperativo conocer el estado en tiempo real de las transacciones. La visibilidad en tiempo real del estado de las transacciones permite una toma de decisiones más rápida y una mejor capacidad de respuesta a las cambiantes demandas de los clientes y del mercado.

Además, los clientes demandan cada vez más operaciones comerciales éticas de sus proveedores. Esto comienza con la transparencia de la cadena de suministro. Al implementar un EDI VAN, no solo obtiene visibilidad de todas las transacciones B2B, sino que también accede a las herramientas de análisis que ofrecen muchos proveedores modernos de EDI VAN, para obtener una comprensión más clara de lo que sucede en cada nivel de su cadena de suministro.

Acelerar la modernización de la cadena de suministro

Durante los próximos cinco años, IDC espera ver un mayor enfoque en la modernización de la cadena de suministro, el "redimensionamiento" de la red y la optimización de activos.²³ Una parte central de estas iniciativas de modernización depende del comercio y la colaboración sin fisuras con las comunidades de sus socios comerciales.

Muchas organizaciones han establecido soluciones EDI desde hace muchos años. Estos servicios heredados "simplemente funcionan", pero no pueden brindar los tipos de capacidades necesarias para respaldar la modernización de la cadena de suministro. Es necesario actualizarse a una EDI VAN moderna para aprovechar las características avanzadas de automatización, colaboración, integración y gestión comunitaria.

Beneficios comerciales clave

Hay numerosos beneficios de implementar un EDI VAN moderno. Repasemos algunos de los más importantes.

Agilidad y resiliencia mejoradas

La pandemia ha demostrado que la resiliencia debe construirse en torno a dos elementos de su relación con los socios:

- Debe ser capaz de identificar e incorporar nuevos socios rápidamente dondequiera que estén. están en el mundo
- Debe ser capaz de realizar negocios digitales de manera efectiva, eliminando los procesos manuales basados en papel y automatizando la mayor parte posible de su flujo de trabajo y conexiones.

Incluso el mejor producto o servicio del mundo tendrá dificultades para operar de manera eficiente para satisfacer las crecientes expectativas de los clientes sin una cadena de suministro digital. Al unirse a un EDI VAN global con una gran comunidad de socios comerciales preconectados, reduciría el tiempo, el costo y la complejidad de construir su ecosistema digital de proveedores y clientes.

Mejora de las relaciones con los socios

Los grandes clientes valoran la confiabilidad de los proveedores que pueden trabajar según sus estándares y procesos. Esperan recibir una excelente experiencia con entregas perfectas y pocos errores o problemas.

El EDI VAN hace más que proporcionar la infraestructura para el intercambio de información y la comunicación. Proporciona auditorías e informes para garantizar que cumpla con los KPI de los clientes y los estándares de la industria. Además, un EDI VAN le brinda un mayor control y visibilidad de su cadena de suministro para garantizar que sus proveedores cumplan con sus estándares y requisitos.

Flujo de efectivo mejorado y tiempos de ciclo reducidos

Recibir el pago a tiempo y en su totalidad nunca ha sido tan importante como lo es hoy. Ante un panorama económico global incierto y una demanda volátil, incluso las nuevas decisiones de inversión pueden depender de sus posiciones de efectivo. Esto significa que muchas organizaciones están aprovechando las opciones de financiación innovadoras. Por ejemplo, algunos grandes compradores tendrán plazos de pago de hasta 90 días que solo se aplicarán una vez que se hayan entregado los productos. Si los productos tardan 30 días en entregarse, podrían pasar 120 días antes de que le paguen. Las organizaciones buscan facilitar la facturación sin orden de compra, la gestión de facturas de proveedores (VIM) o el descuento dinámico para acortar estos ciclos de pago. EDI es fundamental para estos enfoques y EDI VAN puede ayudar a implementar enfoques preferidos en cualquier número de socios comerciales.



Lo que ellos dicen

"Hemos visto un crecimiento EDI del 61 % en los últimos tres años y el servicio de mensajería OpenText™ Trading Grid™ nos ha permitido escalar fácilmente para satisfacer esta creciente demanda".24

Carphone de Dixon



Fiabilidad y disponibilidad mejoradas

Una EDI VAN se ha considerado durante mucho tiempo el estándar de oro para las comunicaciones EDI. Los principales proveedores de EDI VAN ofrecen las instalaciones de seguridad y gestión de datos para cumplir con los estándares gubernamentales y de la industria más estrictos. Han desarrollado una infraestructura global para alta disponibilidad y continuidad del negocio. De hecho, algunos proveedores pueden ofrecer un tiempo de actividad del 99,99 %. Todo esto está garantizado por SLA flexibles que le permiten seleccionar el nivel de confiabilidad y disponibilidad que necesita. Además, los proveedores modernos de EDI VAN actualizan continuamente su red con las últimas tecnologías, proporcionando un rendimiento y seguridad que pocas organizaciones podrían lograr a través de su propia infraestructura de TI.

Mejora de la estrategia comercial.

Al capturar datos sobre toda la actividad en su red, EDI VAN permite una visibilidad en tiempo real del estado de las transacciones. Esto, a su vez, permite una toma de decisiones más rápida y una mejor capacidad de respuesta a las cambiantes demandas de los clientes y del mercado. En algunos casos, las organizaciones han podido adoptar un modelo de negocio impulsado por la demanda en lugar de uno impulsado por la oferta. Los datos disponibles pueden ayudar a acortar los plazos de entrega para las mejoras de productos y la entrega de nuevos productos.

El uso de un EDI VAN para identificar rápidamente las conexiones con nuevos proveedores y clientes en todo el mundo agiliza su capacidad para ingresar a nuevos territorios y mercados. EDI proporciona un lenguaje comercial común que facilita la incorporación de socios comerciales en cualquier parte del mundo.

Prácticas comerciales éticas y sostenibles mejoradas

Finalmente, a medida que las prácticas comerciales éticas y sostenibles se vuelven cada vez más importantes, EDI VAN lo ayuda de dos maneras: primero, simplemente reemplazar los procesos basados en papel con equivalentes digitales ahorra dinero y reduce su huella de carbono. Más importante aún, estas transacciones digitales le permiten obtener una mayor visibilidad del desempeño y las actividades de sus socios de la cadena de suministro. Los principales proveedores de EDI VAN ahora ofrecen directorios de socios como parte de su servicio (consulte el Capítulo 6) para que pueda ver de un vistazo qué empresas cumplen con sus estándares éticos y de sostenibilidad.



Capítulo 4

Selección de un proveedor EDI VAN

En este capítulo

- Considere lo que necesita de un EDI VAN
- Descubra los componentes principales de una EDI VAN moderna
- Use una prueba de eliminación rápida para refinar rápidamente su búsqueda

Encontrar el proveedor de servicios EDI VAN adecuado puede llevar mucho tiempo y ser costoso, lo que incluye elaborar una lista de potenciales, investigar y averiguar si se adaptan a sus necesidades. Este capítulo proporciona algunos consejos útiles para acelerar y refinar su proceso de selección.

Algunas consideraciones a la hora de seleccionar una EDI VAN

No hay dos servicios EDI VAN iguales. Cada uno tiene un conjunto específico de habilidades y capacidades y los mejores proveedores los personalizan según los requisitos específicos de su negocio. Hay varias cosas a considerar al seleccionar su socio EDI VAN.

Elija una EDI VAN basada en la nube

Tradicionalmente, las VAN EDI usaban redes privadas, pero esto está siendo reemplazado por servicios VAN basados en la nube. El acceso a la última infraestructura en la nube permite al proveedor ofrecer servicios seguros y de alto rendimiento con una escalabilidad casi ilimitada. Una infraestructura en la nube también brinda acceso en cualquier momento y en cualquier lugar, mientras que los proveedores con visión de futuro no solo facilitan la integración con otras aplicaciones empresariales, sino que también innovan con tecnologías disruptivas como IoT y análisis impulsados por IA (consulte el Capítulo 6).

Busque opciones de precios flexibles

Los proveedores de EDI VAN tienen diferentes modelos de precios. Algunos cobran por transacción o documento, algunos por volumen y otros cobran por relación. Esencialmente, depende de sus necesidades de EDI. ¿Realiza transacciones con socios comerciales a nivel mundial, utilizando varios protocolos específicos de la región o la industria? ¿Cuál es la frecuencia de incorporación de nuevos socios a su comunidad y cuánto cambia su comunidad de socios comerciales con el tiempo? ¿Qué capacidades de valor agregado están incluidas y cuáles requieren un cargo adicional? Una vez que comprenda sus necesidades EDI actuales y futuras, debe encontrar un proveedor de EDI VAN que pueda adaptar sus precios a sus requisitos.

Busque la flexibilidad del contrato

Esos requisitos personalizados deben incluirse en su contrato, pero hay más áreas a considerar antes de firmar. La duración del contrato, si se renueva automáticamente, cómo se activan las sanciones del contrato y la facilidad de rescisión y traslado de su empresa a otro lugar. El contrato puede ser la base de una asociación saludable o una camisa de fuerza. Asegúrese de negociar un contrato con el que pueda vivir.

Comprender sus capacidades técnicas y programáticas.

A medida que se ha ampliado la amplitud del servicio dentro de un EDI VAN moderno, también lo ha hecho la necesidad de más habilidades y recursos para crear y brindar estos servicios. Asegúrese de que el proveedor pueda proporcionar los recursos necesarios para su programa tanto a nivel técnico como de programa. Para el comercio internacional, verifique la infraestructura técnica, las habilidades y la experiencia para brindarle apoyo tanto a usted como a sus socios en esa región.

Investigar su experiencia en la industria

Puede parecer que las transacciones comerciales son similares en todas las industrias, pero es recomendable seleccionar una EDI VAN con experiencia en su sector. Entienden los estándares y regulaciones que rigen sus operaciones, lo cual es esencial en sectores altamente regulados, como la atención médica, los servicios financieros y los servicios públicos. Además, es muy probable que, si el proveedor tiene una amplia experiencia en la industria, muchas de las organizaciones con las que ya está trabajando o con las que desea conectarse ya forman parte de la red. Pregunte sobre la experiencia en la industria y las referencias de la industria.

Lo que ellos dicen

"OpenText nos brinda una red que tiene alcance global y altos niveles de disponibilidad de servicio. Todos nuestros socios están incorporados correctamente, por lo que todo funciona a la primera y, por supuesto, los niveles de servicio según la disponibilidad son esenciales para nosotros. OpenText es un socio estratégico de Technicolor que brinda constantemente el más alto nivel de servicio y compromiso. No hay duda de que un mensaje enviado a través de OpenText Trading Grid Messaging Service se entregará con éxito."25

Technicolor

5 componentes críticos de una EDI VAN moderna

Además de las capacidades básicas, debe conocer las cinco características de un EDI VAN moderno que facilitan la resiliencia y agilidad de la cadena de suministro.

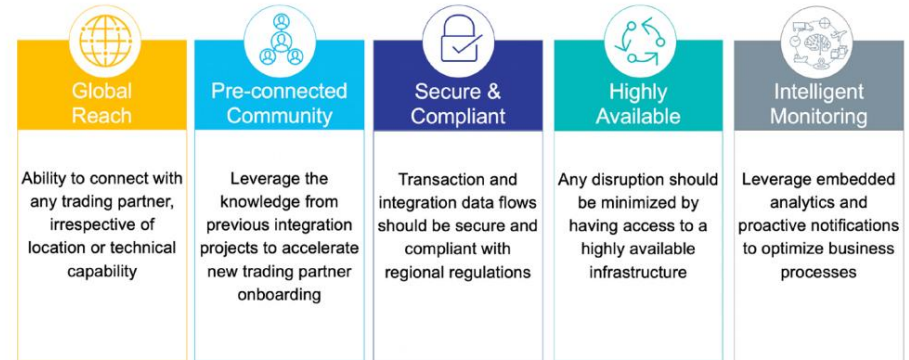


Figura 3: 5 componentes críticos de una EDI VAN moderna

Alcance global

No debería importar si su empresa ya tiene operaciones y conexiones internacionales, tener acceso a una red global es crucial para todos los negocios.

Un alcance global incluye soporte para protocolos de comunicaciones regionales y formatos de documentos, pero es igualmente importante tener acceso a personal calificado que pueda ofrecer soporte en el idioma local y comprender las diferencias regionales.

comunidad preconectada

Tener una conexión a una gran red global no es suficiente. Su proveedor de EDI VAN debe estar equipado para encontrar e incorporar nuevos socios muy rápidamente.

Seguridad y cumplimiento

La seguridad debe ser la preocupación clave para cualquier proveedor de EDI VAN. Deben contar con sistemas que aseguren que los usuarios tengan privilegios y limitaciones relevantes para acceder solo a las aplicaciones que necesitan dentro de la red. Un servicio global con centros de datos repartidos por las regiones permite a las organizaciones administrar el uso y la privacidad de la información para garantizar que los datos solo se transfieran y almacenen de acuerdo con las regulaciones correctas.

Alta disponibilidad

IDC identificó la capacidad de minimizar el tiempo de inactividad como un desafío clave para la resiliencia de la cadena de suministro. Un proveedor moderno de EDI VAN debe tener una infraestructura mundial de centros de datos para permitir la redundancia del sistema y la conmutación por error para la continuidad del negocio. COVID-19 y los desastres naturales han demostrado el alcance de las interrupciones de la cadena de suministro global. Poder cambiar sin problemas a otro centro de datos significa que el proveedor puede garantizar la disponibilidad para continuar comerciando con socios existentes y, cuando sea necesario, identificar y conectarse rápidamente con nuevos socios.

Monitoreo inteligente

Los proveedores líderes de EDI VAN ahora tienen visibilidad y análisis integrados en la red. Estos pueden incluir las mejores herramientas de visibilidad en tiempo real de su clase con visualización de datos, capacidades de desglose, capacidad de administración por excepción y paneles configurables para mostrar rápidamente información procesable y entregársela a las personas relevantes.

La prueba de eliminación

Puedes acortar la etapa inicial del proceso de selección de tu EDI VAN a través de una sencilla prueba de eliminación. Hágales a sus posibles proveedores las siguientes preguntas y, si el proveedor responde que no a alguna de estas preguntas, puede continuar con seguridad.

Echa un vistazo a estas preguntas:

- ¿Tiene el proveedor una infraestructura global equipada para permitir una rápida y fácil conexión con clientes y proveedores en cualquier parte del mundo? • ¿Siguen invirtiendo en su infraestructura para garantizar la seguridad y la alta disponibilidad? • ¿Siguen invirtiendo en desarrollar nuevas funciones para mantenerse al día? capacidades innovadoras y soporte para los últimos estándares de comunicaciones?
- ¿Sus herramientas de visibilidad brindan datos y notificaciones en tiempo real que le permiten administrar por excepción?
- ¿Tienen capacidades técnicas para la implementación inicial, gestión de cambios y soporte continuo en todas las regiones en las que opera?
- ¿Está disponible su soporte en los idiomas nativos de sus clientes y socios comerciales?

- ¿Su plataforma de integración EDI facilita las leyes y regulaciones comerciales locales? ¿cumplimiento?

- ¿Puede escalar su servicio hacia arriba y hacia abajo rápidamente? • ¿Su servicio está basado en la nube con puntos de presencia (POP) en todo el mundo?

- ¿Pueden garantizar disponibilidad, recuperación ante desastres y continuidad comercial como parte de su Acuerdo de nivel de servicio?

Capítulo 5

Optimización de la inversión en una EDI VAN

En este capítulo

- Comprender el impulso hacia la consolidación de EDI VAN

- Obtenga más información sobre la externalización de EDI con servicios

gestionados • Descubra los beneficios de adoptar un enfoque de servicios gestionados

EDI VAN ofrece un medio eficaz y fiable para el comercio digital con una amplia gama de socios. Sin embargo, representa una importante inversión empresarial. El capítulo analiza dos áreas en las que puede optimizar sus inversiones a través de la consolidación de EDI VAN y la subcontratación de EDI con servicios gestionados.

Consolidación EDI VAN

Para muchas organizaciones, EDI ha sido parte del negocio diario durante años. A menudo, esto ha llevado a una fragmentación de los servicios. Las organizaciones han introducido una nueva EDI VAN para atender las solicitudes de nuevos clientes. Las divisiones comerciales también pueden implementar su propia solución EDI VAN. Las actividades de fusión y adquisición traen nuevas relaciones EDI VAN que parecen demasiado desalentadoras para integrarlas en el entorno actual.

El resultado es un mosaico de servicios, cada uno con sus propios precios, soporte y niveles de servicio, que no brindan el rendimiento óptimo ni le permiten beneficiarse de las economías de escala. La consolidación de todas sus instancias EDI VAN en la red de un solo proveedor puede parecer intimidante, pero ofrece importantes beneficios en comparación con un enfoque de múltiples proveedores.

5 beneficios de consolidar tus EDI VAN

Los beneficios clave que puede esperar de la consolidación de sus EDI VAN incluyen:

Mayor control

Administrar y monitorear múltiples soluciones y relaciones VAN no es eficiente. Tiene la sobrecarga de administración de varios puntos de contacto y puntos de conexión diferentes que provocan una pérdida de sus propios recursos internos. Una sola relación y punto de contacto le brinda un control mucho mayor.



Lo que ellos dicen

"La centralización de las operaciones B2B y la adopción de OpenText Trading Grid como la red estándar para las conexiones de comercio electrónico B2B permite a la empresa reducir los costos de mantenimiento de redes EDI dispares en todo el mundo".
26

hola



Tiempos de resolución más cortos

Con múltiples proveedores de EDI VAN, es probable que tenga varias funciones duplicadas, como:

- Mesas de apoyo
- Portales web
- Informes
- Revisiones de servicio/SLA

Estas funciones duplicadas hacen que sea complejo y tedioso identificar dónde se originó un problema y es menos probable que pueda mitigar el problema antes de que afecte su negocio. Una sola EDI VAN acelera la resolución y mejora la productividad.

Costos reducidos

Tener múltiples proveedores de VAN significa respaldar a cada uno con los costos de operación, mantenimiento y soporte. Tener todas sus transacciones comerciales y documentos pasando por la red de un solo proveedor también es beneficioso desde el punto de vista de los precios. Esto le da más influencia que la negociación de múltiples contratos más pequeños. Un solo contrato EDI VAN puede ayudar a lograr las economías de escala inherentes a su carga de trabajo EDI total.

Mejor uso de los recursos internos.

Un único servicio simplifica la gestión y administración de las actividades del día a día. Por ejemplo, con múltiples proveedores, se vuelve difícil y lleva mucho tiempo ejecutar un informe completo de todas las transacciones. Cada proveedor de EDI VAN tiene su propio informe y forma de interpretar el rendimiento. Por lo que no es más fácil consolidar diferentes informes y fusionarlos. Esto dificulta la visibilidad del rendimiento de toda su comunidad comercial.

Mejores relaciones con los proveedores

La gestión de múltiples proveedores aumenta las posibilidades de que se pasen por alto asuntos importantes. Los diferentes niveles de servicio en diferentes procesos conducen a servicios torpes e ineficientes que pueden afectar el rendimiento de su negocio y la experiencia del cliente. Administrar solo un proveedor significa construir una relación más sólida con ellos, lo que hace que el negocio sea mucho más fluido. Puede pasar de la relación de proveedor tradicional a una asociación en la que se comparten el riesgo y la recompensa.

Subcontratación EDI

Implementar y administrar una plataforma EDI puede ser desalentador a medida que una organización crece en complejidad. Requiere acceso a una amplia gama de habilidades e inversión de capital en hardware y software que pocas organizaciones pueden sostener.

La exploración de un enfoque de externalización de EDI, también conocido como servicios gestionados de EDI, ha ido ganando popularidad durante años. De hecho, la subcontratación de EDI es más lucrativa que la subcontratación de otras áreas de TI, ya que cubre la conectividad y la colaboración no solo dentro de su propia organización sino también en la de sus clientes, proveedores y socios.

Los principales proveedores de subcontratación de EDI ofrecen un modelo de tecnología de procesos de personas comprobado y repetible que amplía el equipo de TI y garantiza que las operaciones se mantengan al día con las tendencias y los requisitos de integración de EDI, al tiempo que optimiza el proceso empresarial.

Mediante la externalización de EDI, el proveedor asume la gestión de las operaciones diarias, desde la gestión de sistemas hasta la integración, la incorporación de socios y el seguimiento de transacciones. Esto le permite concentrarse en las competencias básicas, acelerar la adopción de tecnología y prepararse para el futuro frente a tecnologías desconocidas y cambios económicos. La externalización de EDI garantiza que las organizaciones:

- Conectado: una red troncal digital flexible, programable y configurable a través de la integración EDI basada en la nube conecta personas, sistemas y cosas a través de una variedad de servicios en la nube o una integración híbrida que aprovecha el software de puerta de enlace EDI local.
- Colaborativo: las aplicaciones y los servicios permiten la interacción con el comercio socios a través de su método preferido para mejorar las operaciones diarias con los socios comerciales.
- Inteligente: las perspectivas de rendimiento comercial en tiempo real identifican y señalan el riesgo y la oportunidad para permitirle responder de manera inteligente y oportuna.

Las plataformas de integración EDI utilizadas por los proveedores de servicios reciben inversiones continuas en tecnologías especializadas y profesionales capacitados. Estos entornos generalmente le permiten integrarse con tecnologías heredadas y de próxima generación en todo el ecosistema de socios ampliado, desde papel y fax hasta EDI y API.



Beneficios de la externalización de EDI a los servicios gestionados

Existe una amplia gama de beneficios operativos, comerciales y de costos al subcontratar sus capacidades de EDI a los servicios administrados de EDI. Éstas incluyen:

Reducir el riesgo de su inversión

Pasando del gasto de capital (CapEx) al gasto operativo (Opex)

Los servicios administrados de EDI garantizan que el costo de sus operaciones de EDI se convierta en un gasto predecible, a través de tarifas de suscripción mensuales que generalmente están claramente vinculadas al volumen de transacciones que se procesan o la capacidad de la red utilizada o a través de precios basados en relaciones en función de su carga de trabajo total.

Protéjase de la complejidad de EDI

Los estándares de integración EDI evolucionan constantemente, los socios comerciales actualizan su tecnología de acuerdo con sus propios horarios, su empresa gana nuevos clientes y usted trabaja con nuevos proveedores. La subcontratación de EDI para servicios administrados lo aísla de esta complejidad técnica continua y el cambio de trabajar con nuevos socios comerciales.

Minimizar los costes de infraestructura

Los servicios administrados de EDI le permiten aprovechar la infraestructura existente de su proveedor elegido. Esto significa que hay una inversión de capital mínima en tecnología o personal y habilidades nuevas al desarrollar o expandir su capacidad de EDI. Aprovechar la infraestructura del proveedor también brinda los beneficios finales de su programa de integración EDI, como ahorros en los costos de manejo de transacciones y menos errores en las transacciones, en meses en lugar de años.



Lo que ellos dicen

"OpenText™ B2B Managed Services es una excelente opción porque podemos mantenernos enfocados en el negocio principal y también cumplir con nuestros objetivos de transformación digital. La implementación de OpenText aumentó nuestra eficiencia y ayudó a reducir los costos. Y hemos cumplido nuestro objetivo número uno de ayudar al personal clave a concentrarse en el negocio, por lo que continuamos creciendo, innovando y brindando a nuestros equipos de ventas lo que necesitan en el campo".²⁷

solemnizado



Cobrar más rápido

La subcontratación de EDI para servicios administrados y el cambio continuo de documentos en papel con procesos comerciales digitales y aumenta la visibilidad en toda su cadena de suministro. Al reducir los errores y acelerar el intercambio de documentos comerciales clave, puede acelerar sus procesos desde el pedido hasta el cobro y desde la compra hasta el pago para recibir pagos más rápido y aumentar los ingresos.

Mejorar la satisfacción del cliente

Al reducir los errores, garantizar la puntualidad y la precisión de los pedidos y mejorar la gestión del inventario, los servicios gestionados por EDI mejoran la experiencia de sus clientes. Le permite brindar un mejor servicio a sus clientes y construir relaciones duraderas y rentables.

Subcontratación de proyectos de integración que consumen mucho tiempo

El proveedor aumenta un equipo de operaciones para la administración de sistemas del día a día, la integración empresarial, la incorporación de socios y el monitoreo de transacciones, lo que le permite concentrarse en desarrollar su negocio principal. La subcontratación de EDI hace que sea innecesario implementar recursos de TI internos para proyectos de integración que requieren mucho tiempo o contratar profesionales de EDI capacitados adicionales de un grupo de talentos que ya se está reduciendo.

Acelerando la adopción de nuevas tecnologías

Los principales proveedores de servicios gestionados aprovechan las potentes plataformas de integración en la nube para respaldar la mensajería, la integración, el flujo de trabajo, la visibilidad y la inteligencia en múltiples industrias. El proveedor brinda habilidades y experiencia profundas en la conexión de operaciones de la cadena de suministro externa con tecnologías modernas de integración de datos y aplicaciones para permitir una verdadera capacidad de integración de negocio a cualquier cosa (B2A) utilizando una plataforma única.

Haga crecer su negocio con soluciones escalables y flexibles Servicios gestionados EDI

Su combinación única de tecnología de integración de vanguardia, recursos de integración expertos y potentes funciones de autoservicio, todo empaquetado en una sola solución, hace que la subcontratación de servicios gestionados EDI sea fácil de operar, proporciona una visibilidad completa de las métricas de servicio clave y permite colaboración entre usted y el proveedor.

Capítulo 6

El futuro de EDI VAN

En este capítulo

- Observe las tecnologías disruptivas que dan forma a la EDI VAN moderna
- Comprender cómo funcionan juntos EDI y las API. •

Examinar algunos de los casos de uso que impulsan las VAN EDI.

La evolución de la EDI VAN moderna ha pasado del intercambio de transacciones digitales a una plataforma de integración que mejora la productividad empresarial y la eficacia de la cadena de suministro. Se ha vuelto fundamental que las EDI VAN sigan ampliando la gama de servicios que ofrecen a los clientes. Este capítulo analiza cómo las EDI VAN están abordando el desarrollo de nuevas tecnologías digitales y algunos de los casos de uso emergentes.

Cómo las tecnologías disruptivas están dando forma a la EDI VAN moderna

La disrupción es la clave de la transformación digital. La innovación y la agilidad comercial no provienen necesariamente de reemplazar lo manual por lo digital y, de lo contrario, no cambiar nada más. La innovación proviene del aprovechamiento de las nuevas tecnologías digitales que pueden automatizar e interrumpir las prácticas tradicionales. Para los proveedores de EDI VAN, algunas de las tecnologías disruptivas más relevantes incluyen:

Visibilidad de datos

La visibilidad de los datos permite obtener información precisa y oportuna sobre las operaciones comerciales que son críticas para la eficiencia operativa, brindando un mejor servicio y encontrando nuevas fuentes de valor para el cliente. Las VAN EDI tradicionales a menudo conducían a silos de información que impide la visibilidad completa de las operaciones comerciales. Muchas plataformas se basaban principalmente en transacciones y se centraban en mover datos, pero ofrecían capacidades limitadas que aprovechaban el valor real de esa información. Las modernas EDI VAN ahora tienen visibilidad y análisis de datos avanzados integrados en el servicio. Esto le permite obtener una visibilidad integral de sus flujos de datos B2B y de aplicación a aplicación (A2A) a medida que pasan por la red del proveedor.



IA y aprendizaje automático

La inteligencia artificial (IA) y el aprendizaje automático están comenzando a tener un impacto significativo en las capacidades de EDI. Estas tecnologías relacionadas están introduciendo funciones que van mucho más allá de lo que era posible en generaciones anteriores de EDI VAN.

Algunas de las nuevas capacidades incluyen:

- **Automatización:** la IA detecta patrones en los datos, como facturas, órdenes de compra y ASN que le permiten enrutar, ingresar y procesar datos de manera inteligente y automática en los sistemas de su empresa y los de sus socios.
- **Validación:** la IA aprende sobre la marcha y se vuelve más precisa y mejor en Validación de documentos a lo largo del tiempo. Por ejemplo, aprende qué buscar en el contenido de una factura comparándola con otras facturas y documentos relevantes para la transacción.
- **Gestión de excepciones:** a medida que aprende, la IA comienza a reconocer cuándo algo anda mal. Cuando esto ocurre, el sistema puede tratar de rectificar la situación si el remedio es simple, o dirigirlo como una excepción a un ser humano. Esto lleva a la organización un paso más cerca de poder realmente administrar por excepción, aumentando la velocidad y la calidad de sus procesos.

Para una EDI VAN, el aprendizaje automático mejora las capacidades de la IA. Detecta las actividades humanas, de modo que, con el tiempo, puede predecir acciones y ejecutarlas con poca o ninguna interferencia humana.

Captura inteligente

La captura inteligente automatiza la entrada de contenido no digital, lo que acelera el proceso de reintegro manual de la información. La combinación de funciones de captura estándar, como el reconocimiento óptico de caracteres (OCR), con un potente aprendizaje automático, extrae información del contenido y la enruta automáticamente al usuario correcto y al sistema principal correcto.

Para una solución EDI VAN, esto permite que el proveedor maneje documentos comerciales en una gama más amplia de formatos, como imágenes móviles de PDF. Estas capacidades mejoradas de admisión brindan un punto de entrada para la automatización inteligente de procesos (IPA) al eliminar pasos innecesarios de los usuarios. Con la captura inteligente, puede automatizar procesos para documentos estándar, como cuentas financieras por pagar y cuentas por cobrar, o documentos complejos, como contratos o solicitudes de socios que requieren acciones basadas en el contenido del documento.

Integración IoT

El Internet de las cosas (IoT) se ha convertido rápidamente en una tecnología esencial en industrias que incluyen la fabricación, el comercio minorista, los servicios públicos y el sector público. En la cadena de suministro, por ejemplo, los dispositivos habilitados para IoT brindan datos de ubicación en tiempo real, brindando visibilidad en tiempo real del estado y condición de los bienes en tránsito. Como sabemos, la mayoría de las cadenas de suministro funcionan con EDI, por lo que los datos de IoT son otra entrada que EDI VAN necesita acomodar. Agregar datos de IoT a EDI puede ayudar a mejorar la planificación de la cadena de suministro y minimizar el riesgo al comprender exactamente lo que sucede en cada eslabón de la cadena.

Gestión comunitaria

Lograr la habilitación del 100 % de los socios comerciales es distinto de aprovechar al máximo las relaciones con sus proveedores y clientes. Muchas organizaciones todavía luchan por comunicarse y colaborar de manera efectiva una vez que han establecido una conectividad transaccional básica. La gestión de contactos y credenciales, el registro de nuevos socios comerciales, la incorporación de socios, la resolución de disputas, la gestión de riesgos y muchos otros procesos aún se ejecutan a menudo utilizando métodos manuales que requieren muchos recursos. El EDI VAN moderno proporciona una gama de herramientas de gestión comunitaria que automatizan muchos de estos procesos, al mismo tiempo que le proporcionan la información que necesita para mejorar el rendimiento de los proveedores e impulsar una experiencia del cliente excepcional.

Algunos proveedores de EDI VAN proporcionan perfiles mejorados con información adicional sobre las organizaciones activas en su red. Esto va más allá de los detalles comerciales y financieros para cubrir sus políticas y prácticas éticas y de sostenibilidad. Los proveedores tienen directorios globales que simplifican la identificación rápida y la incorporación de nuevos socios comerciales con un nivel de seguridad de que cumplen con sus requisitos comerciales, operativos y de RSC.

Casos de uso para la moderna EDI VAN

Con un arsenal de nuevas tecnologías con las que trabajar, los proveedores modernos de EDI VAN ahora abordan un conjunto más amplio de casos de uso. Éstas incluyen:

Planificación y previsión de la demanda

La pandemia de COVID-19 expuso vulnerabilidades importantes en modelos comerciales ampliamente utilizados. Para las industrias de todo el mundo, los enfoques estándar, como el justo a tiempo y la fabricación bajo pedido, resultaron deficientes. Para generar resiliencia y agilidad, el enfoque se ha centrado en la planificación y previsión de la demanda para hacer coincidir mejor el inventario con los requisitos reales del cliente.

Los proveedores de EDI VAN están explorando la opción de incorporar inteligencia artificial y aprendizaje automático para mejorar la gestión de inventario y la previsión de la demanda. Esto comienza con tener una visibilidad precisa de los pedidos de existencias. Es recomendable estar al tanto de los umbrales que muestran cuándo hay escasez de existencias, cuándo es necesario reordenar las existencias y dónde hay demasiados riesgos de existencias que podrían ocurrir debido a la interrupción de la cadena de suministro.

Con la planificación y el pronóstico avanzados de la demanda, puede ser mucho más efectivo al operar con los niveles requeridos de inventario almacenados en las ubicaciones correctas. Esto implica aplicar inteligencia artificial y aprendizaje automático a los datos y documentos transaccionales que fluyen en su cadena de suministro.

Los resultados son impresionantes. Según McKinsey, la previsión impulsada por IA puede reducir los errores entre un 30 y un 50 % en las redes de la cadena de suministro. La precisión mejorada conduce a una reducción del 65 % en las ventas perdidas debido a situaciones de falta de inventario, mientras que los costos de almacenamiento disminuyen entre un 10 % y un 40 %.²⁸

Experiencia del cliente

Además, las empresas requieren procesos B2B ágiles para trazar un viaje exitoso para los clientes. No solo reduce el tiempo de incorporación de socios, sino que también resuelve problemas de transacciones. En pocas palabras, las soluciones EDI modernas pueden ayudar a las empresas a acelerar los procesos comerciales para que las interacciones con los clientes sean más ágiles, agradables y orientadas a los resultados. Veamos cómo.

Las modernas soluciones EDI VAN permiten a las organizaciones fomentar la precisión y acelerar los procesos comerciales clave a través de la automatización. El servicio garantizará un mapeo preciso de los procesos para el viaje del cliente y minimizará los puntos de contacto humanos necesarios para la interacción con el cliente.

La investigación de Harvard Business Review demostró que menos puntos de contacto dan como resultado una mayor satisfacción y lealtad del cliente.²⁹ McKinsey reforzó aún más esto. La consultora descubrió que los líderes de la industria podrían lograr márgenes operativos hasta un 6 % más altos al mejorar las experiencias de los clientes mediante la integración de EDI. Además, las empresas experimentaron reducciones del 10-20 % en el costo de servicio y un crecimiento de hasta el 15 % en los ingresos.³⁰

EDI y sostenibilidad

Desde los principales fabricantes hasta los minoristas globales, los proveedores de transporte hasta los servicios de almacenamiento, los negocios éticos y la sostenibilidad son consideraciones que deben figurar en cualquier plan de negocios, presupuesto o política de compras serio creado hoy.

Los minoristas y los proveedores pueden tener un impacto positivo en sus resultados y en el medio ambiente mediante el uso de tecnología EDI comprobada para agilizar las operaciones de la cadena de suministro, reducir el gasto general y hacer que los negocios sean más eficientes.

El uso de una EDI VAN puede respaldar prácticas éticas y ambientalmente sostenibles de varias maneras:

- La calidad de los datos reduce las ineficiencias del proceso: al eliminar virtualmente error, EDI mejora la precisión de los pedidos, por lo que hay menos pedidos repetidos y devoluciones que deben procesarse. Menos devoluciones y nuevos pedidos significan menos envíos en tránsito.
- Los grandes clientes demandan sustentabilidad: Es evidente que las malas prácticas éticas y de sustentabilidad pueden tener un impacto negativo en la reputación de la marca y el precio de las acciones. La sostenibilidad se está convirtiendo rápidamente en un costo comercial para empresas de todos los tamaños, ya que buscan funcionar dentro de una gran cadena de suministro de fabricantes o minoristas. El EDI VAN moderno puede proporcionar una prueba de que un proveedor cumple con los estándares establecidos por su proveedor y sus clientes.
- Menos papel significa una huella de carbono más pequeña: otra importante La contribución que promueve EDI es una reducción en papel, tinta y otros consumibles de impresora dañinos. Al eliminar la necesidad de enviar documentos comerciales por correo, también hay menos demanda de servicios postales y de logística.

Al alentar a los proveedores más pequeños a conectarse con su EDI VAN, las empresas más grandes pueden comenzar a impulsar operaciones éticas y sustentabilidad en todos los niveles de sus cadenas de suministro. Pueden usar la información y los flujos de datos en la red para monitorear el desempeño más de cerca en todos los niveles y actuar rápidamente para proteger su reputación.

Para todos los actores dentro de una cadena de suministro, la adopción de un EDI VAN moderno es un excelente paso hacia el desarrollo de prácticas comerciales que sean tanto éticas como sostenibles.

facturación electrónica

La facturación electrónica es quizás uno de los principales casos de uso para la adopción de EDI VAN. Billentis, la consultoría de investigación especializada en facturación electrónica, estima que la facturación electrónica puede ayudar al comprador a lograr un ahorro del 62 % y al proveedor del 57 % en comparación con el procesamiento de facturas en papel.³¹

Sin embargo, el mercado de la facturación electrónica está siendo impulsado por gobiernos de todo el mundo que buscan abordar la "brecha fiscal" y reducir la pérdida de ingresos. Hoy en día, más de 60 países en todo el mundo tienen algún tipo de mandato que rige la facturación B2G y B2B,³² con América Latina y Europa a la cabeza.

Ahora es vital para las organizaciones, especialmente aquellas que comercian en muchas regiones del mundo, tener capacidades de facturación electrónica. El desafío es administrar todas las diferentes variaciones de facturación electrónica de todo el mundo. Sería complejo y requeriría mucho tiempo incluso para las organizaciones más grandes.

La implementación de un EDI VAN moderno es la mejor opción para la mayoría de las organizaciones a medida que avanzan hacia la facturación electrónica. No solo acelera la conexión con las organizaciones y autoridades que requieren las facturas, sino que también le brinda acceso a las habilidades y la experiencia para asegurarse de cumplir con todas las regulaciones de facturación electrónica en las regiones donde opera.

pepol

Lanzado en 2008, el protocolo Pan-European Public Procurement On-Line (Peppol) fue diseñado para armonizar y simplificar los procesos de contratación electrónica entre las agencias gubernamentales de toda Europa y sus proveedores. Fue diseñado para eliminar las barreras al comercio transfronterizo para que las empresas utilicen un protocolo único para intercambiar documentos comerciales clave.

Hoy en día, la adopción de Peppol está aumentando en todo el mundo y se ha movido más allá de la empresa al gobierno (B2G) para abarcar cada vez más las transacciones B2B y B2C. Si bien el primer enfoque de Peppol fue la facturación electrónica, ahora cubre la mayoría de las demás transacciones comerciales comunes.

Al igual que un EDI VAN, Peppol proporciona una red común en la que los socios pueden intercambiar datos y documentos comerciales sin preocuparse por el formato de documento que utilizan. Las organizaciones están protegidas de la complejidad y pueden lograr un intercambio de datos de bajo costo.

Sin embargo, es poco probable que Peppol se convierta en una alternativa a un EDI VAN. En cambio, muchos proveedores de EDI VAN se están certificando para ofrecer conectividad Peppol como parte de sus ofertas de servicios. Los servicios pueden incluir:

- Puntos de acceso de Peppol que le permiten comunicarse con socios comerciales en la red de Peppol de la misma manera que lo haría con cualquier protocolo B2B o EDI.
- Servicios de traducción y validación de Peppol que permiten la traducción hacia o desde el formato Peppol a cualquier formato EDI o B2B.

A medida que la adopción de Peppol continúa acelerándose, el proveedor EDI VAN es ideal para ayudarlo a aprovechar al máximo las oportunidades comerciales con gobiernos y proveedores en Europa, América Latina y, cada vez más, en todo el mundo.



Capítulo 7

Los mejores consejos para lograr el éxito de EDI VAN

En este capítulo

- Comprenda cómo encaja EDI en la transformación digital •

Descubra la importancia de planificar para el mañana •

Establezca metas y objetivos para trabajar con su socio EDI

Este capítulo presenta 10 consejos útiles para ayudarlo a aprovechar al máximo sus inversiones en un EDI VAN.

EDI es parte de la transformación digital

Se puede decir que EDI fue la primera tecnología en transformar digitalmente los negocios. Sin embargo, dado que ha persistido, es esencial para los negocios diarios de tantas organizaciones que es fácil pasar por alto su importancia. La pandemia de COVID-19 ha demostrado la necesidad de mejorar la comunicación digital y la colaboración con proveedores y clientes. Las modernas EDI VAN basadas en la nube pueden ayudar a facilitar el éxito de la transformación digital, lo que ha resultado difícil para muchas organizaciones.³³

EDI VAN impulsa su estrategia comercial

En el pasado, muchas organizaciones veían a EDI como un habilitador de negocios. Su simple propósito era intercambiar documentos digitalmente. La moderna EDI VAN ofrece muchas más capacidades para ayudar a impulsar la estrategia comercial. Por ejemplo, muchas organizaciones de fabricación buscan su base de proveedores para ayudar con la innovación y el desarrollo de productos. Los proveedores fabricarán subsistemas que luego ensamblará el fabricante principal. Esto requiere diferentes formas de trabajar y nuevos niveles de intercambio de información. EDI VAN tiene la gran ventaja de brindar un servicio conocido y confiable que puede ampliarse para cumplir con los nuevos requisitos comerciales.

Construya el éxito... un documento a la vez

La mayoría de las empresas comienzan a implementar EDI para sus procesos de compra y facturación, pero hay varios documentos EDI diferentes disponibles. El socio EDI VAN que seleccione debe ser capaz de manejar cualquier tipo de documento utilizando cualquier estándar EDI o protocolo de comunicaciones. Una vez que su facturación esté digitalizada y automatizada, puede esperar resultados beneficiosos de EDI en las operaciones de la cadena de suministro, la gestión de clientes, las operaciones de tesorería, casi cualquier parte de su negocio.

Los principales EDI VAN le permitirán introducir cualquier nuevo documento EDI que su negocio o sus clientes demanden.

Implementar para hoy, planificar para mañana

Como cualquier inversión importante, la selección de una EDI VAN requiere una cuidadosa consideración y planificación. Los requisitos actuales deben establecerse claramente para garantizar que el proveedor no solo tenga los niveles correctos de habilidades y experiencia, sino que también proporcione contratos y precios adaptados a sus necesidades. Sin embargo, el EDI VAN debe considerarse a largo plazo, por lo que su proveedor debe estar equipado para mantenerse preparado para el futuro. Solicite ver sus hojas de ruta de servicios y tecnología y discuta el plan cuando decida cómo es el futuro para usted.

No todos los proveedores de EDI VAN son iguales

Sorprendentemente, muchos proveedores de EDI VAN todavía solo ofrecen un servicio EDI muy básico. Son excelentes para manejar la complejidad y la seguridad del intercambio de información entre socios, pero carecen de los servicios auxiliares que agregan valor. Considere las modernas EDI VAN donde la visibilidad en tiempo real y la gestión comunitaria son parte del paquete.

Además, su proveedor debe tener un alcance global y un conocimiento local íntimo. Deben poder demostrar el cumplimiento de EDI VAN y las normas y estándares de la industria en los lugares donde hace negocios hoy o planea hacerlo en el futuro.

Adopte un enfoque de asociación desde el principio

Trabajar con un proveedor debe ser una relación a largo plazo; de lo contrario, no se dará cuenta por completo de los beneficios de costo y eficiencia que forman un negocio competitivo. Esa relación debe ser una asociación abierta y honesta, donde la confianza fluya en ambos sentidos. Encuentre un proveedor con quien se sienta cómodo y feliz de compartir información y riesgos.

Utilice a su proveedor de servicios como consultor

Su proveedor de servicios EDI VAN debe utilizar las mejores tecnologías y procesos, proporcionando un servicio actualizado. Esto incluye conocer las últimas tendencias de EDI y tener experiencia trabajando en muchos programas similares para lograr el éxito. No se pierda el uso de esta valiosa información.

no te quedes encerrado

El servicio EDI VAN que seleccione debe evolucionar con el tiempo según lo previsto. Se enfrentará a más datos y nuevas formas de trabajar con sus socios. La inversión realizada en una EDI VAN no puede representar un punto en el tiempo. Del mismo modo, si el EDI VAN que tiene no está a la altura de sus necesidades comerciales, debe poder cambiar de proveedor con una interrupción mínima para su negocio.

opentext™ | Trading Grid™

Conéctese una vez, alcance cualquier cosa

OpenText Trading Grid es la única plataforma de integración unificada de la industria, entregada como un servicio administrado, para ayudar a las empresas a conectarse, optimizar y hacer crecer su negocio.

Ya sea que esté buscando integrarse entre aplicaciones comerciales internas o conectarse con socios comerciales externos en su ecosistema digital, Trading Grid puede proporcionar la base para digitalizar los flujos de información entre personas, sistemas y cosas.

Para obtener más información, visite
businessnetwork.opentext.com/edi-value-added-network





opentext™

EDI y VAN explicados es un libro útil lleno de todo lo que necesita saber para obtener más de su inversión en EDI. Escrito pensando en la alta dirección, es ideal para cualquier persona que quiera saber cómo EDI puede ayudar a impulsar la transformación digital dentro de su negocio. Descubrirá las formas en que una EDI VAN puede aumentar el rendimiento de su negocio y su cadena de suministro, al mismo tiempo que mejora la experiencia de los socios comerciales y los clientes.

Dentro: • La evolución de EDI • El EDI
VAN redefinido • Los
beneficios comerciales de un EDI VAN moderno •
Selección de un proveedor de EDI
VAN • Optimización de la inversión en un
EDI VAN • El futuro de EDI
VAN • Los mejores consejos para lograr el éxito de EDI VAN



J. Naomi Skinner

Como directora sénior de marketing de productos para OpenText Business Network, Naomi dirige los esfuerzos de marketing de productos para soluciones EDI que van desde la digitalización de pequeñas empresas hasta WebEDI y opciones de red de valor añadido (VAN) a través de OpenText Trading Grid. Con experiencia en marketing en varias industrias, Naomi disfruta traduciendo conceptos complejos en términos simples. Naomi tiene una Maestría en Gestión Internacional/Marketing Internacional y un MBA del Campus Global de la Universidad de Maryl