



**EDI ACADEMY**  
1995

📖 GUÍA DEFINITIVA 📖  
PARA GRADUARSE EN EDI

VOLUMEN III



# ÍNDICE DE CAPÍTULOS

## SOLUCIONES EDI

- 1.1 Simple, sencillo, ágil...así es el Web EDI..... 4
- 1.2 ¿Cómo envío documentos electrónicos a *partners* sin solución EDI? . 8
- 1.3 ¿Cómo puedo recibir todos mis documentos electrónicos?..... 12

## PROYECTO EDI

- 2.1 ¿Por qué tengo que hacer EDI? ..... 16
- 2.2 Pasos para implementar el EDI en su empresa ..... 19
- 2.3 ¿Cómo elegir a mi proveedor EDI? ..... 22
- 2.4 ¿Ventajas de externalizar el EDI?..... 25
- 2.5 Descubre el EDI Global ..... 28



EDI Academy es una iniciativa de EDICOM que surge con el objetivo de divulgar contenidos e informar sobre la tecnología EDI y sus aplicaciones en el ámbito empresarial.

Durante varias entregas, se repasan los orígenes de este sistema, su evolución, su funcionamiento, los componentes básicos, así como los pasos necesarios para poner en marcha un proyecto de intercambio electrónico de datos.

En esta tercera y última entrega del e-Book, hablamos sobre los diferentes tipos de soluciones que permiten aprovechar la tecnología EDI para conectar con cualquier partner comercial sin importar su grado de desarrollo tecnológico. En definitiva, explicamos como es posible en la actualidad eliminar totalmente el papel de las empresas, al menos en lo relativo a las comunicaciones comerciales y logísticas con los partners.

# ¿QUÉ ES EDI ACA- DEMY?



## ¡La serie está completa!

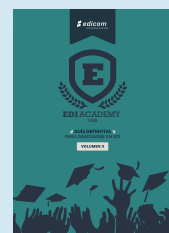
Con esta tercera entrega de EDI Academy se completa la serie.

Descarga ahora todos los e-books y gradúate en EDI con nota.

**DESCARGAR**  
EDI ACADEMY 1



**DESCARGAR**  
EDI ACADEMY 2



## 1.1 Simple, sencillo, ágil... así es el Web EDI

# SOLU- CIONES EDI

La tecnología EDI y las comunicaciones XML no son exclusivas de las grandes empresas. De hecho, una de las grandes ventajas de este sistema es que puede adaptarse a las necesidades particulares de cada negocio.

En esta entrega de **EDI Academy** vamos a hablar sobre el **Web EDI**, una modalidad con una rápida puesta en marcha y un mínimo costo económico, pensada para las compañías que intercambian volúmenes bajos de documentos.

**¿NECESITAS AYUDA?**

HABLA CON NOSOTROS



## ¿QUÉ ES EL WEB EDI?

El Web EDI es un sistema de intercambio electrónico de datos que permite gestionar la creación, envío y recepción de documentos a través de portales web privados.

Las soluciones que siguen este modelo no se integran con el ERP o sistema de gestión, por lo que no es necesario realizar ninguna implementación técnica. Todo lo que se necesita para poder gestionar las comunicaciones de este modo es una simple conexión a internet, lo que se traduce en una puesta en marcha inmediata y en un coste económico bajo.

## ¿CÓMO FUNCIONA?

El funcionamiento del Web EDI es muy sencillo. En primer lugar, el usuario accede a un **portal web privado y seguro**. Desde él puede crear los mensajes comerciales que necesita **introduciendo los datos en un formulario**. Una vez que los ha completado, la plataforma se encarga de transformar el documento al estándar requerido en cada caso y de enviarlo a su destinatario.

Para facilitar la generación de los mensajes, Ediwin Viewer, la **solución Web EDI** de EDICOM permite generar los documentos a partir de otros. Por ejemplo, es posible crear las facturas electrónicas en base a los pedidos recibidos. De esta forma se automatiza parte del proceso, con lo que la transacción se agiliza en comparación con los métodos tradicionales.

El software Ediwin Viewer es también una herramienta eficaz para la **recepción de mensajes comerciales**. El funcionamiento es tan sencillo como en el envío. La red de comunicaciones de EDICOM se encarga de enrutar los documentos recibidos y de ponerlos a disposición del usuario, que puede gestionarlos de forma segura en el mismo portal web.



## ¿CUÁLES SON LAS VENTAJAS?

Al igual que ocurre con cualquier solución EDI, la principal ventaja de esta tecnología es que permite realizar un **intercambio de mensajes fluido y seguro** entre las empresas. Esto incrementa la eficiencia, simplifica las gestiones e incrementa el ahorro económico. Pero, además, los **beneficios en particular del Web EDI** son los siguientes:



**SE ADAPTA LA TECNOLOGÍA EDI A LAS PYMES.** Se trata de una solución económica que no requiere desarrollos técnicos ni instalaciones complejas, por lo que es una alternativa perfecta para las compañías que intercambian un volumen bajo de documentos comerciales.



**SE ACTUALIZA CONSTANTEMENTE.** Hablamos de una solución en modo servicio, por lo que el usuario no debe preocuparse de cambios de versión o nuevas instalaciones. Además, en el caso de Ediwin Viewer, EDICOM garantiza la adaptación a los cambios tecnológicos, operativos o legales que surjan con el paso del tiempo.



**ESTÁ DISPONIBLE EN CUALQUIER MOMENTO Y DESDE CUALQUIER LUGAR.** La gran ventaja del Web EDI es que solo es necesario disponer de una conexión a internet para poder generar, enviar y recibir documentos comerciales.



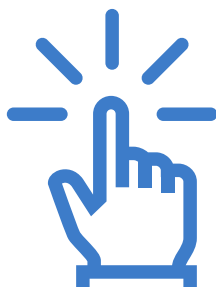
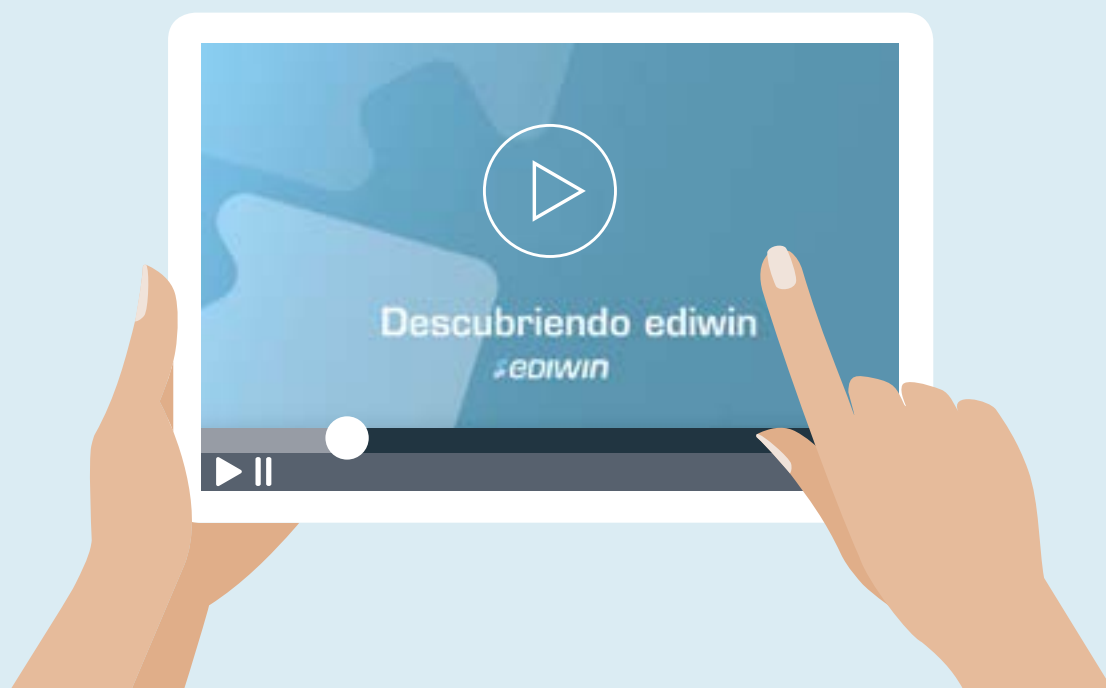
**ALMACENA LOS MENSAJES DE FORMA SEGURA.** Un buen sistema de Web EDI debe permitir almacenar los documentos en un archivo electrónico con especiales medidas de seguridad criptográficas. Sobre todo, para los supuestos en los que se intercambian facturas electrónicas o documentos fiscales, que suelen tener una obligación legal y técnica particular dependiendo de cada país.



Así es como pensamos en EDICOM que debe ser una aplicación para la gestión web EDI. Accede al video demostrativo y descubre la interfaz y sus funcionalidades.

EDIWIN es la plataforma de comunicaciones EDI B2B2G desarrollada por EDICOM para un intercambio eficiente de todas las transacciones comerciales, logísticas o fiscales de una empresa.

Nuestra solución, evoluciona constantemente para ofrecer a los clientes una mejor experiencia de usuario. Por eso, presentamos un diseño funcional de la aplicación web, adaptado 100% al flujo de comunicaciones que las empresas describen en su operativa diaria.



## 1.2 ¿Cómo envío documentos electrónicos a *partners* sin solución EDI?

# SOLUCIONES EDI

En anteriores entregas de EDI Academy, hemos hablado sobre las ventajas que supone el intercambio electrónico de documentos entre los diferentes *partners* de una relación comercial. Pero ¿qué ocurre cuando el destinatario no cuenta con una plataforma EDI? ¿Hay que volver a los métodos de envío tradicionales en papel?

Afortunadamente, este problema tan habitual tiene solución con una plataforma de publicación de documentos EDI.

En este siguiente capítulo realizamos una aproximación práctica a este tipo de problemática a través de la solución EDI para la publicación de todo tipo de documentos que se conoce como Business@Mail.



**¿NECESITAS AYUDA?**

HABLA CON NOSOTROS



## ¿QUÉ ES BUSINESS@MAIL?

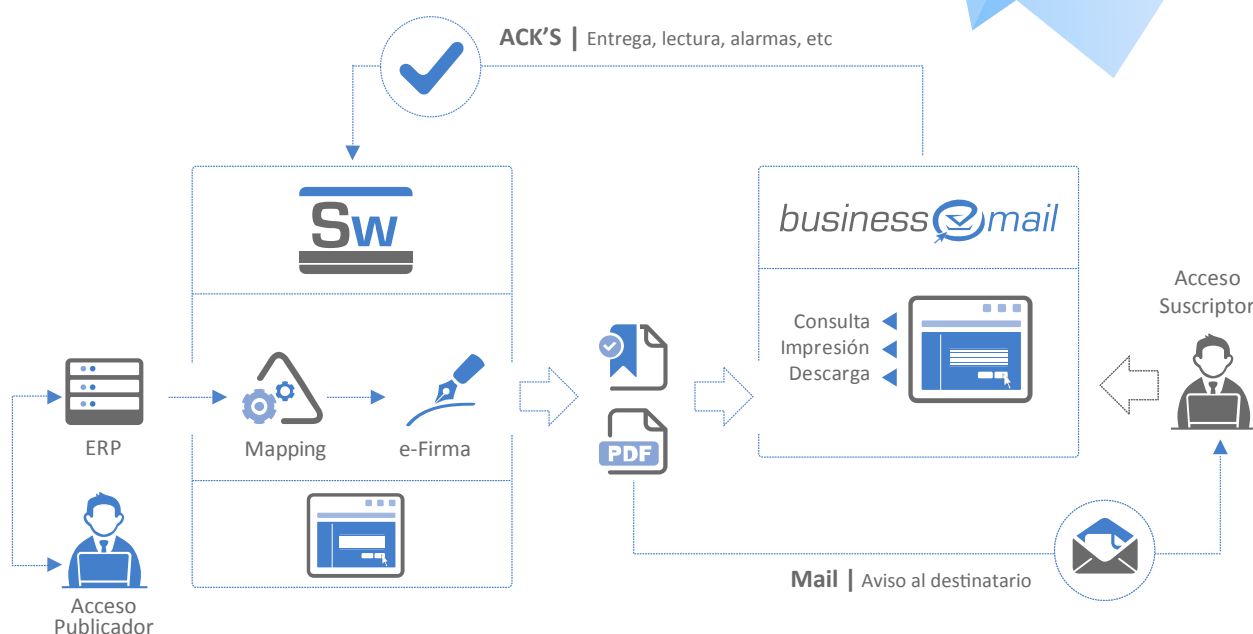
Business@Mail es un servicio diseñado por EDICOM que permite enviar pedidos, albaranes, facturas electrónicas y otros documentos, estructurados o no, a los *partners* que no disponen de una solución tecnológica de recepción de archivos.

El funcionamiento es muy sencillo. Para empezar, el emisor realiza las transacciones electrónicas que sean necesarias desde su solución EDI B2B, tal y como lo hace de forma habitual. Automáticamente, la plataforma detecta que el receptor de esos datos no cuenta con plataforma EDI y los publica de forma segura en el portal Business@Mail.

A continuación, el destinatario recibe una notificación informando de que tiene documentos sin consultar. Desde ese momento, solo necesita conectarse al portal web con un usuario y contraseña establecidos de antemano.

Para tener un mayor control sobre la entrega, el emisor recibe periódicamente el estado en el que se encuentran los documentos que ha enviado a su *partner*. Hay cuatro status posibles:

- ⦿ **Confirmación de la publicación de los datos**
- ⦿ **Notificación realizada al receptor**
- ⦿ **Documentos tratados/consultados por el destinatario**
- ⦿ **Documentos no tratados por el destinatario**



## ¿CUÁLES SON LAS VENTAJAS DE BUSINESS@MAIL?

La mayor ventaja de Business@Mail es que permite a las empresas una comunicación 100% electrónica, independiente del nivel tecnológico de sus *partners*. Esto evita la heterogeneidad de documentos digitales y en papel, que supone una complicada gestión y dificulta el correcto almacenamiento de la información.

Sin embargo, este no es el único beneficio de Business@Mail. Su uso también implica todas estas ventajas:



**Inmediatez y seguridad.** Los documentos se publican en el portal web de forma instantánea y manteniendo todas las garantías de seguridad de cualquier relación EDI, algo que se perdería con el contacto por correo electrónico o de forma física.



**Trazabilidad.** El emisor controla en todo momento el estado en el que se encuentra la información que ha enviado a su *partner*.



**Almacenamiento electrónico.** Los archivos quedan resguardados en la solución durante el tiempo que determina la ley y controlados con firma electrónica avanzada. En el caso de las facturas, por ejemplo, esto evita la impresión y el almacenamiento físico, ya que permanecen disponibles para consulta en cualquier momento con la misma validez legal que tendría el documento en papel.



**Publicación de todo tipo de datos.** Business@Mail está preparado para enviar documentos en cuatro formatos: estandarizados con firma digital, estructurados sin firma, gráficos (pdf, jpg, etc.) y mixtos (estandarizados con pdf firmado digitalmente).

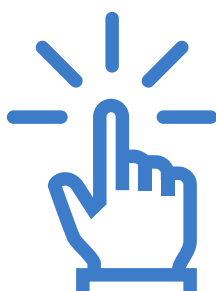


**Gratuito para el receptor.** Este servicio no tiene coste para los destinatarios, lo que resulta especialmente importante para los *partners* más pequeños y con escasos recursos, que no pueden permitirse la puesta en marcha de una solución EDI.



## TECNOLOGÍA ESCALABLE A TODOS LOS SECTORES

Uno de los puntos fuertes de las soluciones EDI debe ser la escalabilidad. En el siguiente video podemos ver un ejemplo de cómo la solución Business@Mail se adapta a la perfección para mejorar las comunicaciones entre las farmacias y sus proveedores.



## 1.3 ¿Cómo puedo recibir todos mis documentos electrónicos?

# SOLU- CIONES EDI

Las grandes empresas que ya trabajan con EDI (Electronic Data Interchange) integrado en sus sistemas de gestión conocen bien las ventajas que proporciona este proceso de intercambio de datos electrónico y el impacto que tiene sobre los costos, la reducción de tiempos y la seguridad en el manejo de la información.

En esta ocasión, trataremos el otro camino, es decir, cómo integrar la recepción de los documentos de los *partners* sin soluciones EDI mediante un Portal EDI de Proveedores.

**¿NECESITAS AYUDA?**

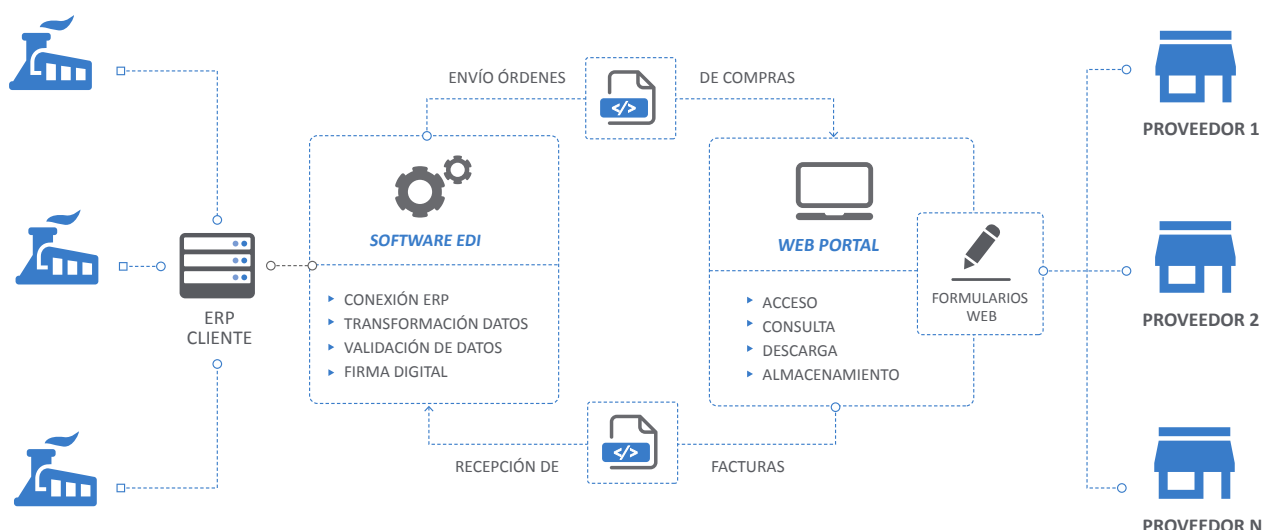
HABLA CON NOSOTROS

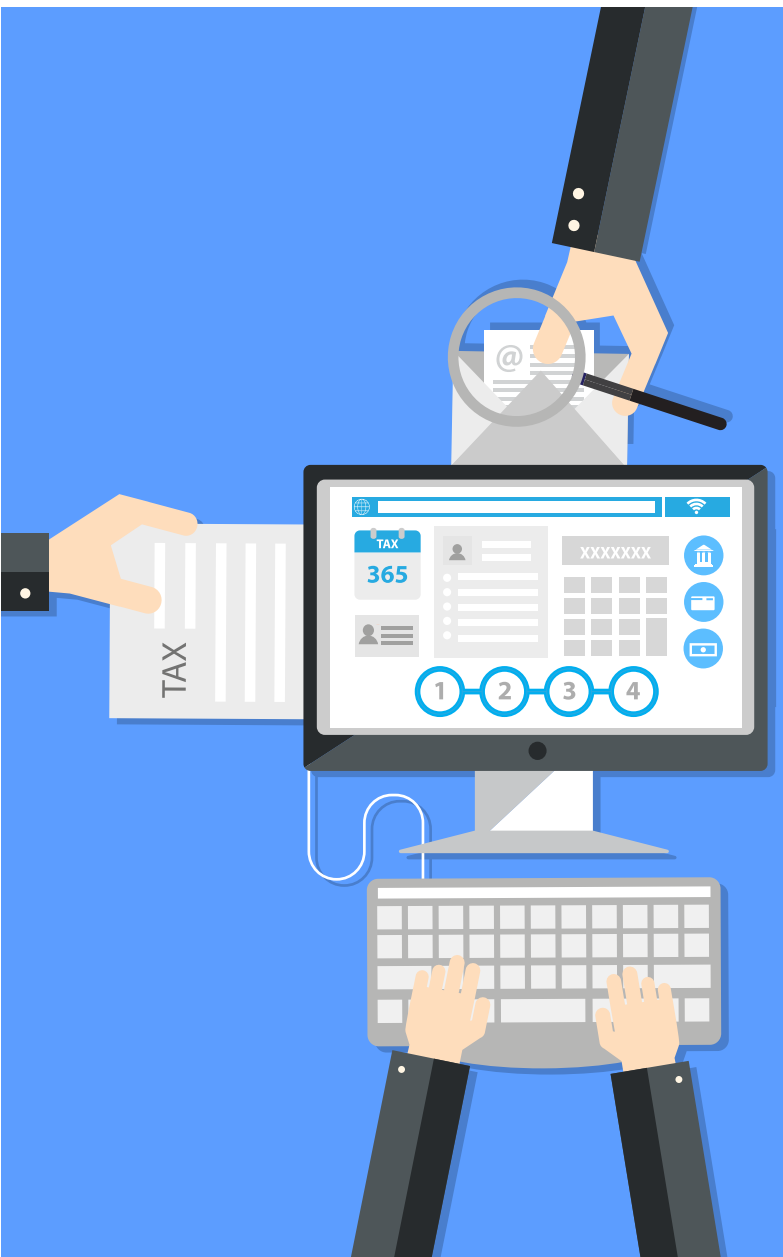


## ¿QUÉ ES EL PORTAL EDI DE PROVEEDORES?

El hecho de tener a una parte de los proveedores integrados en un sistema automatizado y a una parte no integrada, puede crear desajustes y confusiones en la recepción de documentos y el tratamiento de esta información, puesto que obliga a las empresas a tener diferentes sistemas de recepción documentos, especialmente de facturas, y a gestionar la información desde diversos canales. Esto plantea retos para las empresas que deseen ampliar el alcance de sus comunicaciones electrónicas.

La solución que plantea EDICOM se basa en habilitar un entorno online en el que las empresas pueden publicar sus órdenes de compra y desde el que sus socios comerciales podrán generar y enviarle documentos comerciales como avisos de expedición y facturas y éstos serán integrados en el ERP de recepción. Un portal EDI permite implementar un flujo bidireccional, siendo posible el envío previo de órdenes de compra a través de la solución a sus proveedores automáticamente desde el ERP. De este modo, las órdenes de compra actúan como documento base permitiendo al proveedor reutilizar la información originaria del pedido para emitir la factura final.





## ¿CÓMO INTEGRAR LAS FACTURAS DE TUS PROVEEDORES?

Puede ocurrir que pequeñas y medianas empresas no intercambien sus documentos comerciales electrónicamente por motivos como el volumen de documentos o los recursos de los que dispone la empresa. Una posible solución para afrontar este problema es la implementación de un Web Portal. Está dirigido a aquellos proveedores con un número medio o bajo de emisión de facturas, que les permita poder introducir los datos requeridos a través de un formulario web en nuestro portal. De aquí surge el Portal de Proveedores de EDICOM.

Para ponerlo en práctica, una gran empresa pondría a disposición de sus *partners* este portal a costo cero. El portal es accesible vía web mediante un usuario y password. En la plataforma, se configuran los documentos a intercambiar entre los actores principales mediante plantillas con mecanismos de validación que garantizan que la información registrada es la requerida por el destino. El proveedor recibe un pedido y se conecta al portal. Mediante plantillas pre-configuradas, completa el formulario con los datos del documento a enviar. El documento se procesa y es enviado vía EDI en formato estructurado para integrarlo con el ERP del destinatario.

## ¿QUÉ BENEFICIOS PROPORCIONA A LOS PROVEEDORES?

- ⦿ **AUTOMATIZACIÓN:** Emisión y dispersión automática de datos simplificando el envío y entrega de documentos electrónicos.
- ⦿ **INTEGRACIÓN:** Los datos intercambiados están integrados con su ERP o sistema de gestión interno.
- ⦿ **CONTROL:** Facilita el monitoreo sobre todas las transacciones y el control de pedidos no gestionados, facturas pendientes, etc.
- ⦿ **VALIDACIÓN:** Únicamente las facturas que tengan los datos mínimos pasarán el proceso de validación y se integrarán en el sistema contable.
- ⦿ **DISMINUCIÓN DE ERRORES:** Desaparecen los errores por grabaciones incorrectas de datos.
- ⦿ **TRAZABILIDAD:** Las facturas recibidas están alineadas con la orden de compra, lo que simplifica los procesos de control y casación por el departamento de cuentas a pagar.

El proveedor al que se da acceso a este portal podrá de esta forma también organizar de una forma más eficiente su ciclo de facturación y cobros. Por un lado, le facilitará el procesamiento ágil de los documentos y un envío inmediato de las facturas a través del intercambio electrónico de datos. Esto se traduce en que la factura llega al cliente de forma rápida y en un acortamiento de los ciclos de cobros. Además, al tratarse de un sistema digital, disminuyen los errores que puedan aparecer por registros incorrecto de datos o errores en la interpretación de algunos documentos.



## 2.1 ¿Por qué tengo que hacer EDI?

# PRO- YECTO EDI

Todavía existen compañías que aprovechan la potencia que la integración de los procesos electrónicos de transmisión de datos y la eliminación del papel puede aportar a sus negocios. Uno de los principales motivos para tener esta visión errónea es que, en ocasiones, la decisión de implementar EDI puede venir dada por una imposición institucional o por la presión del propio sector económico en el que operan.

Por eso, en este capítulo de EDI Academy, queremos ayudar a despejar cualquier duda sobre la tecnología EDI, destacando las principales ventajas que brinda el intercambio electrónico de cualquier tipo de documento logístico, comercial o fiscal.

**¿NECESITAS AYUDA?**

HABLA CON NOSOTROS







### AUTOMATIZA LAS OPERACIONES

El uso de esta herramienta reduce drásticamente las gestiones. Y es que muchas tareas, como la impresión de los documentos comerciales, el ensobrado, el franqueo o el registro en el ERP, desaparecen por completo.



### REDUCE LOS TIEMPOS DE RESPUESTA

Con el EDI, todo el proceso se reduce a cuestión de segundos. Algunos estudios afirman que los procesos administrativos y operativos **reducen el tiempo de respuesta entorno a un 61%**. Esto se debe a que la automatización permite realizar al instante tareas como el registro en el ERP, la validación o la casación de los importes adeudados.



### MINIMIZA LOS ERRORES

Se calcula que las soluciones EDI **reducen entre un 30% y un 40% los errores en los documentos**. El uso de estándares conocidos por emisor y receptor garantiza una correcta interpretación de la información, independiente de las nacionalidades o sectores de actividad. Además, se evitan errores de introducción de datos o en la toma de pedidos telefónicos, pérdidas de archivos, etc.



### DISMINUYE LOS COSTES

Este es uno de los beneficios más notables del EDI. Con la implantación de una solución electrónica los costes por tratamiento de documentos comerciales se minimizan al menos un 35%, pero la cifra es mucho más sorprendente en el caso de las facturas electrónicas, donde **el ahorro puede llegar hasta el 90%**. Por un lado, esta drástica reducción económica se debe a la automatización de las operaciones y, por otro, a la eliminación del uso del papel.





### AUMENTA LA PRODUCTIVIDAD

La tecnología EDI permite abordar más operaciones comerciales con menores recursos humanos. De este modo, los equipos de las empresas pueden encargarse de tareas con mayor valor añadido.



### INTEGRA A TODOS LOS INTERLOCUTORES Y *PARTNERS* COMERCIALES

La capacidad de adaptación del EDI facilita el flujo de comunicaciones y, en general, mejora las relaciones comerciales con cualquier *partner* o interlocutor.



### PROPORCIONA INFORMACIÓN SOBRE EL ESTADO DE LOS PROCESOS

La sustitución del papel por documentos electrónicos facilita su seguimiento. **El EDI garantiza trazabilidad**, integrando transacciones como confirmación de recepción de pedidos, de facturas, modificaciones sobre órdenes de compra, estado de pagos pendientes, etc. Además, el envío de los documentos a través de redes privadas, como EDICOMNet, permite un control permanente sobre el estado de los mensajes respecto a su recepción, tratamiento, lectura, etc.



### MEJORA EL SERVICIO AL CLIENTE FINAL

La implantación del EDI se traduce en la aplicación de flujos de trabajo y tiempos de respuesta óptimos. Y esto es algo que beneficia, sobre todo, a los clientes, ya que los planes de producción y entrega son mucho más precisos.



### OPTIMIZA LAS RATIOS FINANCIERAS

Con este sistema, la emisión y recepción de facturas electrónicas se produce de manera inmediata. A ello hay que añadir la automatización de los procesos de validación y casación, que facilita una rápida tramitación en destino permitiendo prever las necesidades de tesorería. Gracias a esa previsión, el comprador puede beneficiarse de descuentos por pronto pago y el proveedor mejorar su liquidez.



## 2.2 Pasos para implementar el EDI en su empresa

# PRO- YECTO EDI

A lo largo de la serie EDI Academy hemos descubierto qué es el intercambio electrónico de datos, cómo funciona y qué ventajas tiene. Ahora nos detenemos en los pasos para implementar el EDI en tu empresa. ¿Qué debes tener en cuenta para que un proyecto tecnológico de gran alcance como este salga adelante con éxito? Este es el camino que tienes que seguir.

**¿NECESITAS AYUDA?**

HABLA CON NOSOTROS





## 1

### DEFINIR A LOS RESPONSABLES

Implementar el EDI en tu empresa es una inversión de tiempo y dinero. Por eso conviene planificar el proyecto hasta el más mínimo detalle. El primer paso es organizar al equipo interno y designar uno o varios responsables. Esta figura se encargará de cerrar el presupuesto, tomar las decisiones más importantes y coordinar la implementación del EDI en los diferentes departamentos de la que estén afectados. Además, será el principal nexo entre la compañía y el proveedor tecnológico.

## 2

### ANALIZAR EL FUNCIONAMIENTO DE LA EMPRESA

Si ya has decidido que quieres implementar el EDI en tu empresa, deberás justificar por qué. Analiza cómo funcionan los procesos de negocio actualmente: ¿qué volumen de datos se intercambia?, ¿cuánto tiempo dedican los empleados a estas tareas?, ¿cuál es la tasa de errores que se produce en estas comunicaciones?", etc.

Realizar un buen análisis te será muy útil en el caso de que tengas que explicar este salto tecnológico a tus superiores de la empresa. Pero, más allá de eso, este paso es fundamental para posteriormente elegir una solución adecuada. Una vez que conozcas en profundidad cómo se gestionan las comunicaciones con los *partners* podrás trazar una nueva estrategia que te permita optimizarla con el EDI.

## 3

### SELECCIONAR AL PROVEEDOR TECNOLÓGICO

Aunque hay muchas empresas dedicadas al intercambio electrónico de datos, no todas ofrecen el mismo servicio. A la hora de elegir un proveedor tecnológico para implementar el EDI conviene que investigues sus casos de éxito, la experiencia en sectores como el tuyo y en compañías de un tamaño similar, su capacidad internacional, las certificaciones de seguridad y la escalabilidad.

Otros aspectos también muy importantes son el hecho de contar con una red de valor añadido (VAN) potente e interoperable, el servicio en diversos idiomas (si trabajas en una multinacional), la calidad del soporte técnico y la posibilidad de instalar otras soluciones de valor añadido a medio plazo.

EDICOM cumple con todas estas características y, por eso, cuenta con más de 14.000 clientes de todo el mundo.

## 4 ELEGIR LA SOLUCIÓN MÁS ADECUADA

Como hemos visto en otras entregas de EDI Academy, existen diversos tipos de EDI. El análisis sobre el funcionamiento de tu empresa te servirá también para identificar cuál es la solución más adecuada. Así podrás decidir entre el EDI Web o el EDI integrado; entre una solución local o una globalizada.

## 5 ESTABLECER LA METODOLOGÍA Y PLAZOS DE TRABAJO

Una vez que se hayan tomado todas las decisiones anteriores, será el momento de que el responsable de EDI acuerde con el proveedor tecnológico la metodología de trabajo. En este punto es imprescindible fijar unos plazos para cada fase del trabajo y reservar un margen de tiempo para posibles imprevistos.

Además, ten en cuenta que siempre es aconsejable realizar un proyecto piloto de la solución EDI para comprobar que todo funciona correctamente antes de la puesta en marcha.

## 6 EMPEZAR A FUNCIONAR CON EL EDI Y ABRIR LA PUERTA A OTRAS TECNOLOGÍAS

Implementar el EDI en tu empresa supondrá un cambio de organización, ya que muchas de las tareas pasarán a ser automáticas. En el medio plazo, esta tecnología empezará a aportar numerosas ventajas, como el descenso de los costos económicos o el incremento de la productividad. Estos beneficios harán más competitiva a la compañía, que estará mejor preparada para afrontar otros retos tecnológicos.



## 2.3 ¿Cómo elegir a mi proveedor EDI?

# PRO- YECTO EDI

A la hora de poner en marcha el intercambio electrónico de datos (EDI), uno de los momentos más críticos para las empresas es la elección de su proveedor tecnológico. El aumento de la eficiencia, la optimización de los procesos logísticos o comerciales y el ahorro económico van a depender en buena medida de la solución que se implemente.

En esta nueva entrega de EDI Academy resumimos los principales factores que hay que tener en cuenta antes de implantar un proyecto EDI.

**¿NECESITAS AYUDA?**

HABLA CON NOSOTROS



## CAPACIDAD TECNOLÓGICA

Los fallos en el sistema son un varapalo a la productividad. Uno de los mayores beneficios del EDI es precisamente el intercambio de datos en tiempo real. Si la solución deja de funcionar, los departamentos de administración y logística se encontrarán con grandes dificultades para llevar a cabo cualquier tarea.

En este sentido, es recomendable que exijas al proveedor tecnológico un SLA, es decir, un acuerdo firmado en el que se comprometa a mantener unos mínimos en el servicio. De ese modo te asegurarás de su capacidad tecnológica.

Los clientes de EDICOM, por ejemplo, cuentan con un SLA que garantiza una disponibilidad de las soluciones EDI del 99,9%.

## CASOS DE ÉXITO

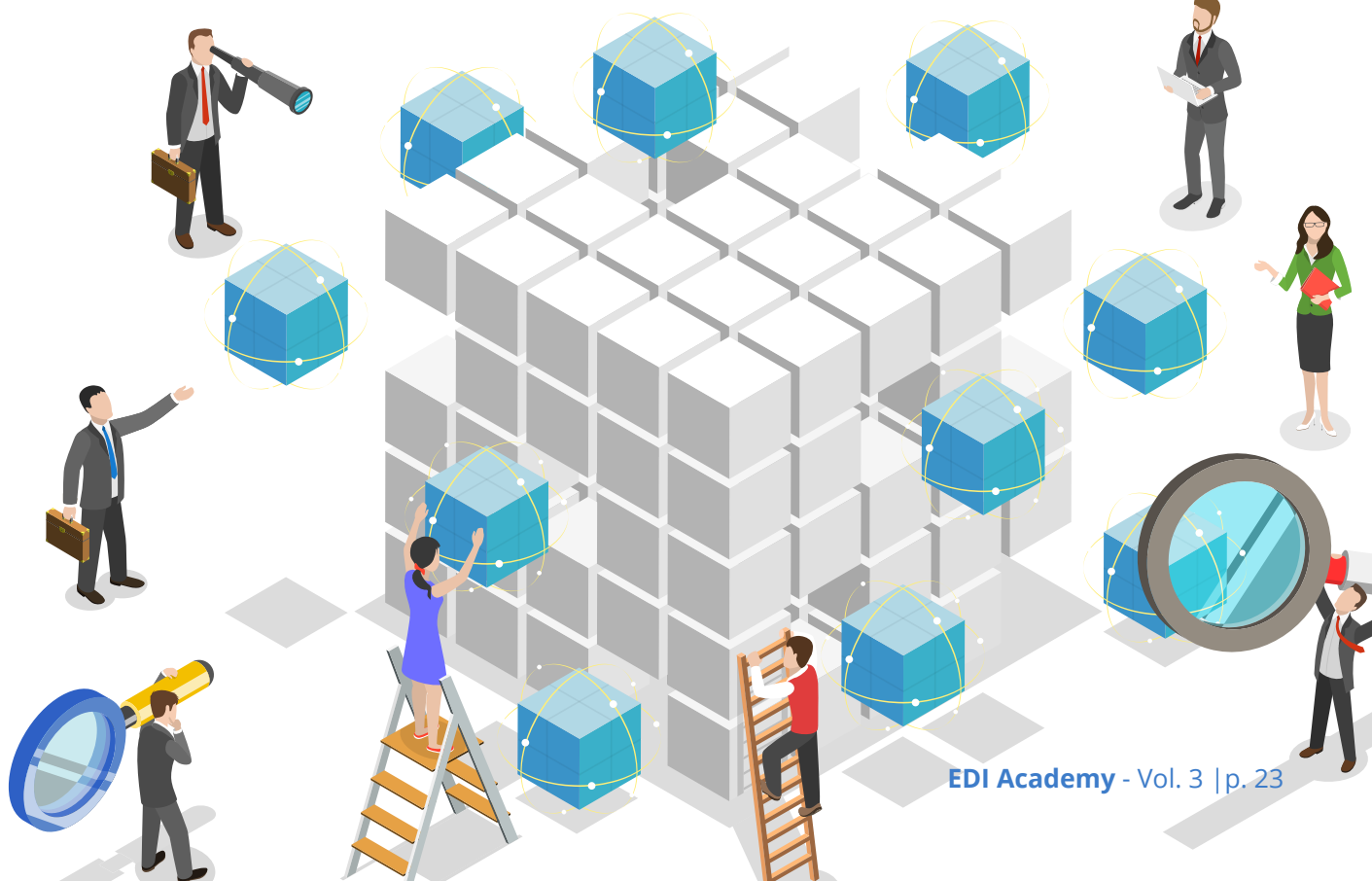
Comprueba qué experiencia tiene el proveedor. Analiza con qué tipos de clientes ha trabajado (¿pequeñas empresas o grandes corporaciones?), en qué sectores está especializado, qué resultados han obtenido las demás compañías implementando sus soluciones, etc. Esto te permitirá detectar si realmente está preparado para afrontar un caso como el tuyo.

Cómo referencia para contextualizar a que nos referimos, te exponemos varios ejemplos de casos de éxito de clientes de EDICOM:

**Business Case Bonduelle**

**Business Case DIA**

**Business Case General Electric**



## CERTIFICACIONES

Uno de los aspectos que debes cuidar al máximo al sumarte al EDI es la seguridad. A través de tu solución vas a enviar y recibir multitud de documentos confidenciales, por lo que es fundamental garantizar la integridad de los datos.

Para evaluar este punto, puedes solicitar al proveedor sus acreditaciones y homologaciones obtenidas. Una de las más destacadas es la ISO 27001 de Seguridad de la Información.

## SOPORTE

Si ocurre algún problema técnico, ¿qué servicio ofrece el proveedor? Elige a un *partner* tecnológico con asistencia 24x7x365. Además, en los casos de multinacionales, comprueba que el soporte está disponible en varios idiomas.

## INTERNACIONALIZACIÓN

Si tu compañía opera en varios países, necesitarás una solución que se adapte a los requerimientos de cada uno de ellos, como la **factura electrónica**. Y es que cada región exige unas obligaciones diferentes. De ahí que sea tan importante contar con el apoyo de un proveedor tecnológico que, no solo trabaje de forma global, sino que además se adapten continuamente a las nuevas normativas.

Para favorecer esa actualización, **EDICOM ha creado el Observatorio Permanente de Factura Electrónica**, que estudia la evolución de este sistema en todo el mundo y aplica los cambios en la solución tecnológica. Esto permite a las empresas **centralizar en una única plataforma todas las comunicaciones de EDI y factura electrónica**.

## CARACTERÍSTICAS DE LA SOLUCIÓN

Por último, hay que analizar las características de la solución. Lo más aconsejable es que se trate de una **plataforma multiestándar, multiprotocolo e integrada en tu ERP** o sistema de gestión. Así será posible afrontar un intercambio electrónico de datos fluido con cualquier *partner*, de forma automatizada y sin necesidad de modificar los procedimientos internos de trabajo.





## 2.4 ¿Ventajas de externalizar el EDI?

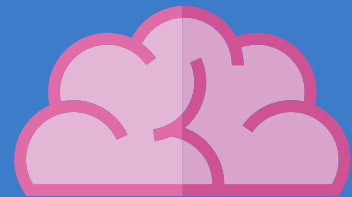
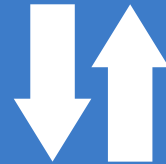
Las empresas desperdician cada día tiempo y recursos en tareas que no constituyen su actividad principal. Esta gestión supone un problema para la optimización del crecimiento del negocio. Por eso, en esta entrega de EDI Academy hablamos de una tendencia que se está imponiendo en todo el mundo: **el outsourcing**.

Con ella, las compañías pueden centrar las acciones en su core business, mientras que otras organizaciones externas se encargan de las actividades añadidas.

**¿NECESITAS AYUDA?**

HABLA CON NOSOTROS

# PRO- YECTO EDI



Externalizar el EDI en un proveedor de confianza forma parte de esa estrategia hacia la focalización en el negocio. Se trata de un modo de liberarse de la gestión de la plataforma de comunicaciones B2B, de todas las tareas asociadas que conlleva y, lo más importante, de la administración de los recursos tecnológicos.

Las copias de seguridad, los servidores, el control de errores, las bases de datos, el registro de nuevos interlocutores, los mantenimientos... Cualquier actividad relacionada con la solución de intercambio electrónico de datos queda en manos de un proveedor externo. Es lo que se conoce como EDI *outsourcing*, una modalidad que permite explotar al máximo los beneficios de esta tecnología para los negocios: desde el ahorro de costos hasta el incremento de la productividad.

## CÓMO FUNCIONA EL EDI OUTSOURCING

El servicio Global Outsourcing de EDICOM está diseñado para delegar por completo la gestión del EDI y la facturación electrónica con la máxima confianza. Un técnico especializado actúa como usuario avanzado de la plataforma de comunicaciones de la empresa y administra todos los parámetros de la solución *e-commerce* B2B.

En el caso de que surja alguna incidencia o error, este administrador coordina también la solución del problema con el equipo de soporte. Es decir, que los empleados de la compañía quedan liberados de una importante carga de trabajo.

## PERO ¿QUÉ ACTIVIDADES EN CONCRETO PUEDE DELEGAR LA EMPRESA EN EL SERVICIO DE OUTSOURCING?

- ⊙ **Configuración** de la solución y puesta en marcha de la plataforma EDI.
- ⊙ **Gestión y tratamiento** de errores o alarmas.
- ⊙ **Control** de las comunicaciones y de los procesos desasistidos.
- ⊙ **Definición** de los perfiles en la red de comunicaciones.
- ⊙ **Parametrización** de interlocutores.
- ⊙ **Coordinación** de los primeros intercambios de documentos a través del entorno de pruebas de la compañía.
- ⊙ **Control del flujo** de información entre la empresa y los nuevos interlocutores que se vayan sumando a la plataforma.
- ⊙ **Apertura** de "gateways" entre diferentes redes de comunicaciones.
- ⊙ **Actualización** constante de las copias de seguridad de los datos y seguridad de la información.

La externalización de todas estas tareas relacionadas con el EDI permite aumentar la productividad en distintas áreas de la compañía: desde el departamento de IT hasta el de administración. Como resultado, se reducen los costos económicos y se impulsa el crecimiento del negocio, que cuenta con mayores recursos para desarrollarse.

## CÓMO ELEGIR A UN PROVEEDOR TECNOLÓGICO DE CONFIANZA

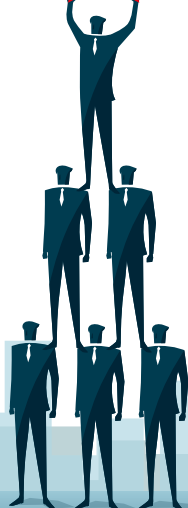
Aunque el EDI *outsourcing* supone grandes beneficios para las empresas, también implica algunos riesgos. Las compañías dejan en manos de un tercero, información altamente confidencial y la responsabilidad de saber gestionarla. De ahí que sea fundamental elegir a un proveedor tecnológico de confianza.

A la hora de seleccionar al *partner* más adecuado para externalizar el EDI, deben evaluarse aspectos como la capacidad tecnológica, el soporte, las certificaciones en materia de seguridad o la experiencia.

**En este sentido, existen una nueva regulación a nivel europeo que permite identificar a los proveedores de servicios de confianza electrónica. Se trata del Reglamento Europeo N°910/2014, conocido como eIDAS, relativo a la identificación electrónica y los servicios de confianza para las transacciones electrónicas en el mercado interior.**

Sin duda alguna, contar con servicios de confianza certificados por esta legislación es una garantía de máximo cumplimiento con los estándares de calidad y la legalidad.

**Conocer a los proveedores de confianza electrónica**



## 2.5 Descubre el EDI Global

# PRO- YECTO EDI

El intercambio electrónico de datos (EDI) se ha concebido de una forma diferente en cada región del mundo. Europa, Estados Unidos y Latinoamérica han adoptado esta tecnología en sus negocios con objetivos muy distintos. Esto ha supuesto que las tasas de adopción y, sobre todo, la forma de percibir el EDI difiera mucho de un lugar a otro.

Para unos, es una herramienta imprescindible en la operativa de la empresa; para otros, un generador de costes. En este capítulo, analizamos cómo ha evolucionado cada modelo de implantación.

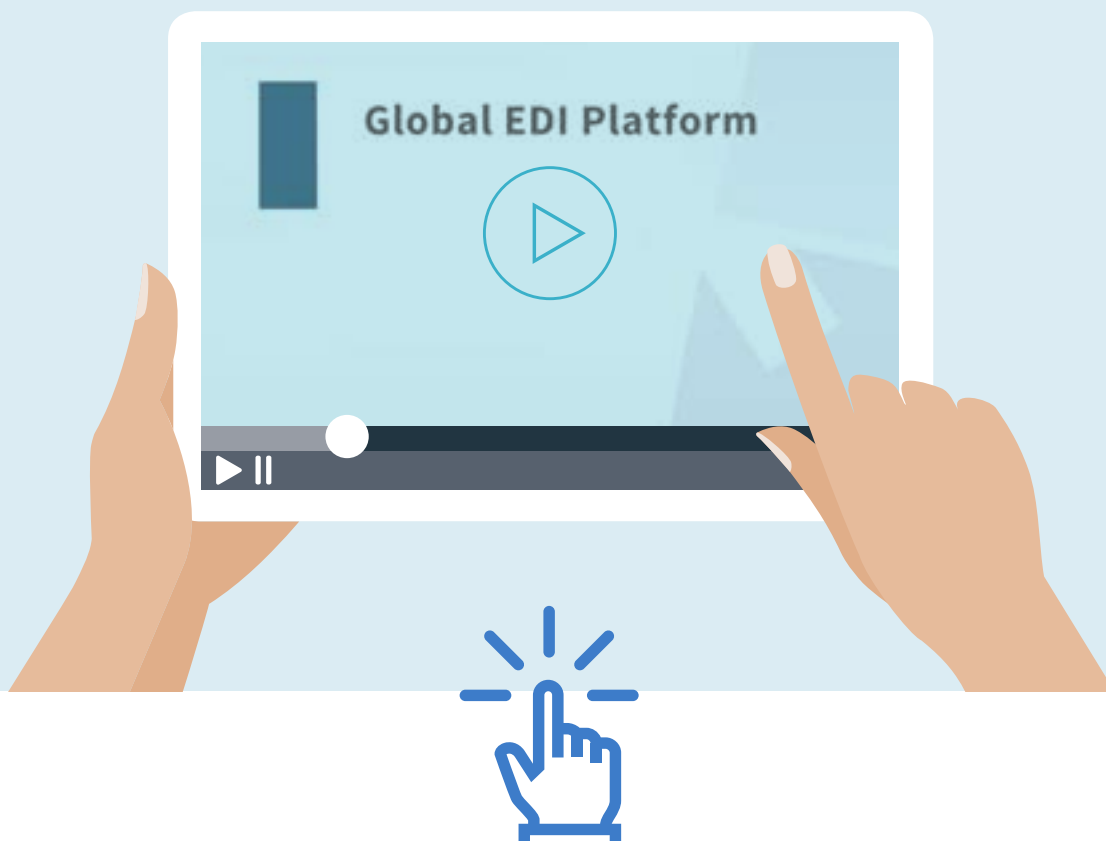
**¿NECESITAS AYUDA?**

HABLA CON NOSOTROS



## EL EDI ES UNA TECNOLOGÍA MUNDIAL

Los expertos internacionales en la tecnología EDI te explican en el siguiente video las particularidades del EDI en cada región del mundo.



### EL EDI EN EUROPA

La adopción del EDI en Europa tuvo como objetivo, desde los inicios, una optimización igualitaria entre todos los participantes de la cadena de suministro. El propósito era que esta herramienta permitiese un flujo de comunicación íntegro, seguro, confiable y ágil en las operaciones de abastecimiento y distribución.

Esta visión provocó una expansión de la tecnología EDI en las empresas. De hecho, hoy en día se trata de una herramienta que forma parte de la cultura de proveedores y retailers en las operaciones diarias.



## ¿CÓMO FUNCIONA EL EDI EN EUROPA?

A diferencia de lo que ocurre en Latinoamérica, en Europa cada retailer tiene una única empresa de EDI y una única conectividad. No obstante, esto no significa que todos sus proveedores tengan que trabajar con el mismo *partner* tecnológico para poder conectar con su cliente. Lo que ocurre es que la VAN del distribuidor se comunica con la VAN del proveedor a través de interconexiones (pasarelas).

Como en LATAM, los nuevos proveedores pueden elegir trabajar con cualquiera de las VANS homologadas por el retail. Pero, aunque el distribuidor reconozca esas otras redes, toda su operación estará unificada en una única VAN. Esto reduce los costes y el personal encargado de llevar a cabo las gestiones.

Otra diferencia es que, en Europa, se intercambian un mayor número de mensajes que permiten extraer beneficios del EDI a todos los actores implicados en la cadena de suministro:

- ⊙ **Información del distribuidor**
- ⊙ **Catálogo de precio**
- ⊙ **Pedidos de compra**
- ⊙ **Respuesta de pedidos**
- ⊙ **Alteraciones de pedido**
- ⊙ **Aviso de expedición**
- ⊙ **Respuesta del aviso de expedición**
- ⊙ **Factura**
- ⊙ **Reportes de ventas**
- ⊙ **Inventarios**



## EL EDI EN ESTADOS UNIDOS

En Estados Unidos, la percepción del EDI guarda más relación con la europea. Se trata de un mercado maduro, que tradicionalmente ha estado impulsado el sector retail, la industria farmacéutica, editorial y la automoción.

Actualmente, esta tecnología crece en el ámbito de la logística. Y es que, como ocurre en otras regiones, los proveedores recomiendan a sus operadores logísticos a adoptar el EDI para reducir costes y mejorar el flujo de comunicación.

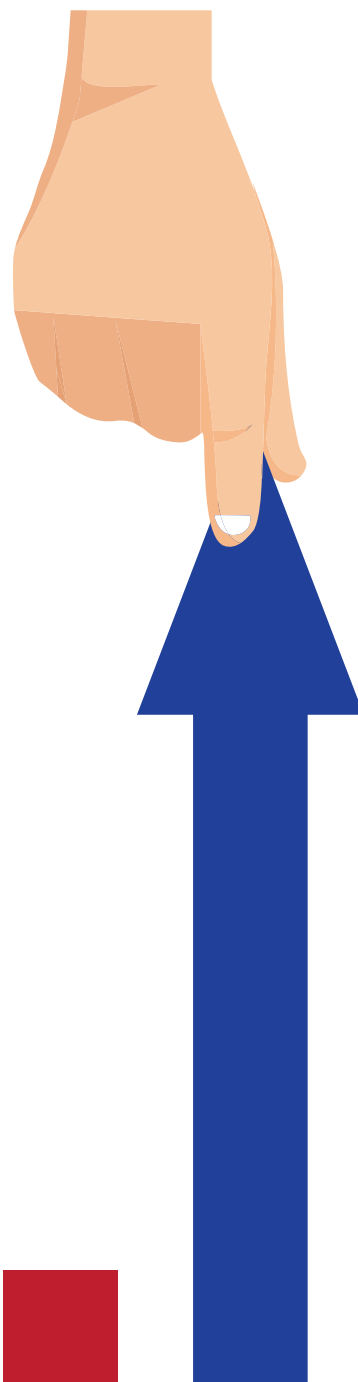
Mientras tanto, la pequeña empresa sigue mayoritariamente ajena a este sistema. En lugar de implantar el EDI, opta por otras soluciones tecnológicas intermedias, como los portales web.

### ¿CÓMO FUNCIONA EL EDI EN ESTADOS UNIDOS?

El estadounidense es un mercado abierto, en el que cada empresa puede decidir con que *partner* tecnológico trabajar. Aun así, las compañías elaboran un listado de proveedores recomendados, que muchas veces deben certificarse previamente para garantizar la fiabilidad.

En el caso de los mensajes, a diferencia de Latinoamérica, donde están más enfocados al cumplimiento fiscal, aquí se busca el beneficio de la compañía. El propósito es reducir costes, mejorar los procesos de trabajo y obtener el retorno de la inversión.

En los últimos años la tendencia es explotar la minería de datos para ofrecer más información a los interlocutores sobre los mensajes, como por ejemplo el tiempo medio de pago.



## EL EDI EN LATINOAMÉRICA

La expansión del EDI en Latinoamérica comenzó de la mano de los retailers. En los primeros pilotos que se iniciaron en la región, el flujo de comunicación estructurado fue unidireccional. Es decir, que la participación de los proveedores era pasiva.

Esa concepción se ha mantenido en buena parte hasta la actualidad, de modo que el EDI se basa en los beneficios del distribuidor, pero no del proveedor. Para ellos, la herramienta es vista como un “generador de costes” que deben asumir por obligación de sus clientes.

En esta región, cabe destacar a México en el uso del EDI, impulsado por el avanzado desarrollo del país en materia de facturación electrónica. Los flujos de envío y recepción de facturas electrónicas son flujos EDI, por lo que esta obligatoriedad en el CFDI permitió a las empresas extender sus proyectos EDI hacia el B2B, con el objetivo de optimizar sus cadenas de suministro y hacer más eficientes los procesos internos. El sector del retail es uno de los más evolucionados en este país, aunque también los sectores logístico y automotriz.

## ¿CÓMO FUNCIONA EL EDI EN LATAM?

Lo más habitual es que los retailers homologuen a las principales empresas de EDI en el país para que tengan conectividad con sus sistemas y sean ellas las que se encarguen de hacer la transmisión de los pedidos a los proveedores. Estos pueden elegir con qué VAN, de las aceptadas por el retailer, quieren trabajar.

Se trata, por tanto, de un modelo en el que todo el peso de la gestión de VANS conectadas recae en el distribuidor. Una forma de operar que requiere un exceso de trabajo a nivel de personal y tareas.

En Latinoamérica, los mensajes intercambiados por EDI se ciñen a estos tres:

- ⊙ **Pedidos de compra**
- ⊙ **Alteraciones de pedido**
- ⊙ **Factura electrónica**



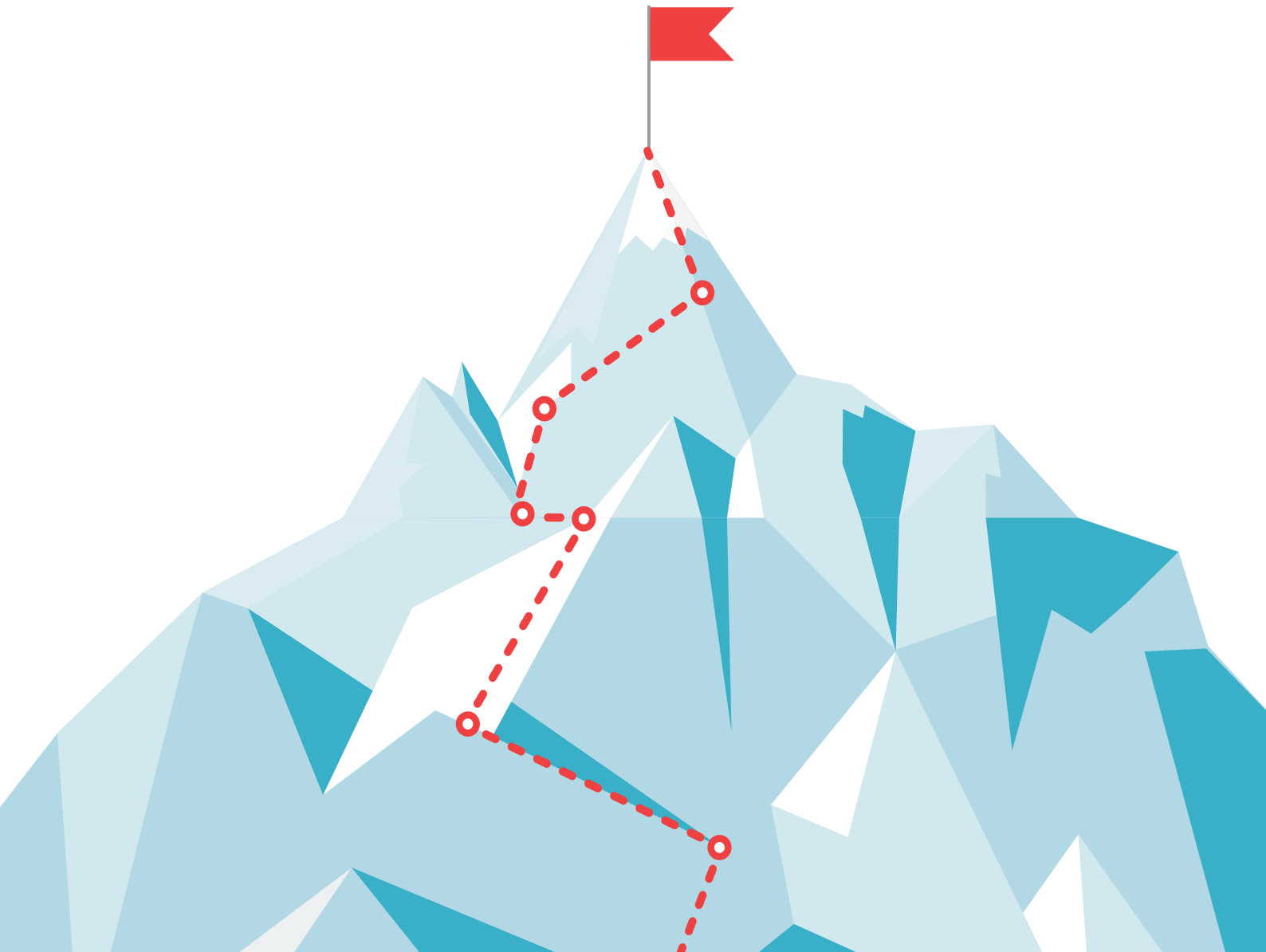


## ¿QUÉ FRENA LA ADOPCIÓN DEL EDI EN LATINOAMÉRICA?

EDICOM trabaja por una expansión del EDI en Latinoamérica basada en los modelos europeo y estadounidense. El objetivo es que las empresas sean capaces de obtener mayores ventajas de la adopción de esta herramienta, que aumenta la seguridad, disminuye los errores y maximiza el ahorro de costos.

Sin embargo, para lograr avanzar en este sentido, es necesario hacer frente a cuatro retos:

- ⊙ **Los aspectos culturales.**
- ⊙ **La falta de visión holística.**
- ⊙ **La baja interacción entre proveedor y retail.**
- ⊙ **La falta de entendimiento del EDI como herramienta clave para las operaciones de la Supply Chain.**





Argentina +54 (11) 5443 8050  
info\_argentina@edicomgroup.com

Brasil +55 (11) 3154 5100  
info\_brazil@edicomgroup.com

Colombia +57 (1) 795 3970  
info\_colombia@edicomgroup.com

España +34 961 366 565  
info\_spain@edicomgroup.com

France +33 (0)1 53 76 37 50  
info\_france@edicomgroup.com

Italia +39 02 0064 0402  
info\_italy@edicomgroup.com

México +52 (55) 52 12 15 66  
info\_mexico@edicomgroup.com

U.S.A. +1 212 889 1909  
info\_usa@edicomgroup.com

#### EDICOM GLOBAL

United Kingdom +44 (0) 871 277 0028

Deutschland +49 1801 000 111

België +32 (0) 78 790 052

Nederland +31 (0) 207086282

Polska +48 22 482 07 00

info\_global@edicomgroup.com

#### INTERNATIONAL PHONES

Chile +56 2 2595 2823

Ecuador +593 1800 000441

Guatemala +502-23784851

Honduras 800 5041 0061\*\*

Morocco 212520426058\*\*

Peru +51 17052264

Portugal +351 211 201 573

Russia +7 (495) 463 17 01

Uruguay 000 416 205 1339\*\*

\*\*Calling only from the country associated to the phone number

\*\*Solo para llamadas desde el país indicado

\*\*Seulement pour les appels réalisés depuis le pays

\*\*Solo per chiamate dal paese indicato

\*\*Apenas para chamadas do país referenciado



[www.edicomgroup.com](http://www.edicomgroup.com)