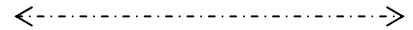
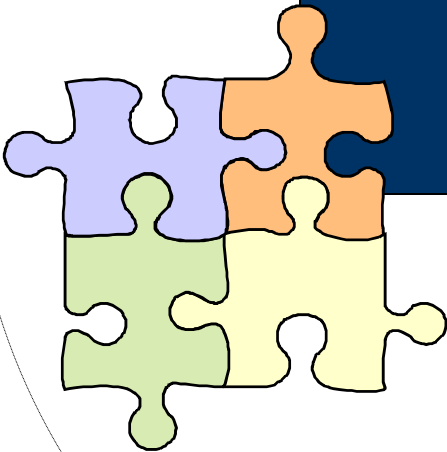
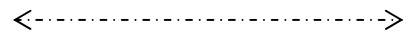
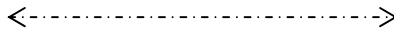


# El ABC PARA IMPLEMENTAR EDI EN SU EMPRESA



Refiérase al documento:  
**“El Comercio Electrónico y el EDI en Costa Rica”**,  
para más detalles que complementan  
la siguiente información.



Enero 2005

## **PASOS PARA QUE SU EMPRESA IMPLEMENTE EXITOSAMENTE EL INTERCAMBIO ELECTRÓNICO DE DATOS “EDI”**

### **1. AFILIACIÓN A GS1 COSTA RICA**

De esta manera GS1 podrá apoyarlo, guiarlo y asesorarlo en todos los procesos que usted requiere para lograr con éxito la implantación de su proyecto EDI.

### **2. OBTENER SU NÚMERO DE LOCALIZACIÓN GLOBAL “GLN”**

El “GLN” o Número de Localización Global, es la identificación única y no ambigua de cada entidad física o jurídica dentro de un proceso de comercio electrónico. Los GLN's son usados para la comunicación entre socios de negocios, ya que se constituye en un lenguaje común y libre de errores; para la comunicación electrónica. Los GLN's son una solución ESTANDAR válida GLOBALMENTE.

El GLN le será asignado únicamente por GS1 Costa Rica, entidad encargada de administrar en Costa Rica los estándares internacionales para el Comercio Electrónico, para esto contacte a:

GS1 Costa Rica, al teléfono: 2224-3255  
Con Rodolfo Artavia [rtavia@gs1cr.org](mailto:rtavia@gs1cr.org)  
Carmen Rojas [crojas@gs1cr.org](mailto:crojas@gs1cr.org)

### **3. GRUPO DE TRABAJO / COMITÉ EDI**

La empresa conformará un equipo de trabajo para desarrollar el EDI, en el cual participará GS1 Costa Rica, para apoyarlos y guiarlos en el proceso. Se recomienda que este equipo este integrado por:

- Gerente General
- Gerente de Logística \*
- Gerente de Ventas \*
- Gerente de Sistemas
- Personal técnico de apoyo

\* Alguno de estos dos, deberá de ser el líder del proyecto EDI.

### **4. CAPACITACIÓN INTRODUCTORIA**

GS1 Costa Rica capacitará al personal involucrado en este proyecto, con un enfoque de negocio sobre los beneficios del EDI en la empresa y en temas técnicos de su funcionamiento.

### **5. DETERMINAR EL TIPO DE EDI A REALIZAR**

GS1 Costa Rica le presentará las alternativas y le apoyará para que su empresa tome una decisión de acuerdo a su tipo, estructura y tamaño de empresa.

Para hacer EDI tiene dos alternativas:

- **EDI Automático:** Con altísimo valor agregado para su empresa, permitiéndole automatizar sus procesos comerciales.
- **EDI Web:** Sin valor agregado. Se recomienda únicamente para las empresa pequeñas que no poseen una infraestructura de sistemas interno.
  - **Consulte a GS1 Costa Rica, antes de tomar una decisión al respecto.**
  - **Si usted elige EDI Web: salte al punto 16 de esta guía.**

**Los siguientes puntos son referencia únicamente, para las compañías que adopten el “EDI Automático”**

**6. ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD**

Se deberán evaluar los posibles impactos y los socios comerciales potenciales para hacer EDI. Se deberá evaluar también la situación organizacional de la compañía, la posibilidad de reestructuración y mejora de los procesos, así como el nivel de sistematización de la empresa.

**7. COMPROMISO DE LA ALTA GERENCIA**

El compromiso de la Alta Gerencia es fundamental para el éxito de un proyecto EDI. El compromiso de la Alta Gerencia servirá para apoyar el trabajo y conseguir los recursos financieros para la fase inicial de implementación así como para obtener la colaboración y participación de las diferentes áreas de la organización.

**8. EVALUACIÓN OPERACIONAL**

Dentro de la evaluación operacional se incluye el análisis y revisión de los procesos internos actuales, el análisis del hardware y software así como la identificación de los principales socios de negocios.

**9. HARDWARE, SOFTWARE Y COMUNICACIONES**

En este punto se plantea la importancia de la planeación, al adquirir los recursos tecnológicos que se van a utilizar durante el proceso.

Para tomar una decisión acertada, es importante tener en cuenta el volumen de datos que se va a manejar con cada cliente.

Dependiendo del recurso humano en programación, los programas y equipos que existan en la empresa, se escoge la solución que más se ajuste a sus necesidades, ya sea desarrollar internamente el software EDI, o bien comprar uno de los paquete que se ofrecen en el mercado.

**Desarrollo Interno del software EDI:** Si su empresa se decide por esta alternativa, GS1 Costa Rica lo guiará, apoyará y le suministrará toda la información que requiere el programador para desarrollar este producto.

**Compra en el mercado del software EDI:** Oferentes:

**Almater (Costa Rica)**

Tel: 2240-8684 / 88169467

E-mail: [almamate@racsa.co.cr](mailto:almamate@racsa.co.cr)

Contacto: Sr. Gerardo Huertas

**Ineldat (Costa Rica)**

Tels. 2566-1965 / 8378-9123

E-mail: [atencionalcliente@ineldat.com](mailto:atencionalcliente@ineldat.com)

Contacto: Sr. Daniel Antich

**Edicom (México)**

Tels. 5395-9217 Ext. 103

E-mail: [mperez@edicom.com.mx](mailto:mperez@edicom.com.mx)

Contacto: Sr. Mario Perez

**Recuerde que si usted posee un sistema interno de gestión o también conocido como “ERP”, o un sistema de gestión de almacenes “WMS”, es muy posible que ya posea un módulo “EDI”, por lo que le recomendamos primero, consultar con su proveedor de esta (s) solución (es).**

**Equipo y herramientas necesarias:** Para empezar es necesario únicamente una computador, un módem, conexión a internet y el software EDI.

## 10. OBTENER SU CASILLERO EDI EN EL SERVIDOR DE CORREO EDI

Este le será asignado y habilitado por GS1 Costa Rica.

## 11. ALINEACIÓN DE MAESTRO DE PRODUCTOS

Siempre la orden de compra EDI que genere el comprador y en general todos los documento de EDI, se realizan con los GTIN 14 (DUN) o código de barras de la unidad de despacho. Por lo tanto, antes de iniciar el piloto EDI, su empresa deberá de registrar todos los GTIN 14 ante la oficina de registro del detallista y revisar y validar que estén vigentes todos los que en el pasado ya se hubieren registrado, o bien, puede pedirle a GS1 Costa Rica que le de este servicio, el cual es gratuito por medio de **CABASnet**.

### **PARTICIPACIÓN EN CABASnet:**

**Este es un servicio de GS1 Costa Rica, que gratuitamente se le presta a todos sus afiliados.**

CABASnet es un catálogo electrónico de productos, que opera internacionalmente bajo los estándares mundiales GS1, para alineación de bases de datos. En éste GS1 Costa Rica le registra toda la información logística de todos sus productos (medidas, peso, descripciones, cantidad, fotografía, etc.) y se le capacita a su empresa para que ingrese la información comercial (precios, descuentos, etc.), la cual es 100% confidencial.

Consulte a GS1Costa Rica para más información al respecto.

## 12. PRUEBA PILOTO

Luego de comprar e instalar el software EDI, o bien desarrollarlo internamente, se definirá con uno de sus clientes los procesos y políticas de intercambio de información y el desarrollo de un cronograma para realizar este piloto, el cual generalmente será de 30 o 45 días como máximo. Se debe empezar con una etapa de pruebas, que permitirá arreglar las fallas de transmisión y ajustar los procedimientos entre los socios EDI.

De tales pruebas pueden surgir problemas, pero también soluciones que ayudarán a la retroalimentación del sistema, por lo que durante el mismo la empresa trabajara el EDI en paralelo a su sistema tradicional en papel.

## 13. PLAN ESTRATÉGICO EDI

El plan estratégico debe documentar de manera detallada una estrategia de implementación y crecimiento del EDI de tres a cinco años, incluyendo proyecciones de ahorros y costos. El plan debe plantear qué mensajes se implementarán, con cuales socios de negocios y en qué secuencia.

## 14. INTEGRACIÓN DEL EDI CON LOS SISTEMAS INTERNOS DE LA EMPRESA

Teniendo los equipos para implementar el proyecto, se integran los elementos ya existentes con los nuevos, tanto a nivel tecnológico como operacional; así se logra que las personas involucradas con el proyecto tomen parte activa del mismo.

La clave en todo este trabajo es realizar una labor conjunta de todas las áreas, como parte integral de la nueva organización en el campo del comercio electrónico

### 15. EXTENDER EL PROGRAMA DE EDI

Después de que se ha alcanzado el éxito en la implementación inicial, la atención deberá enfocarse en vender el concepto EDI a otros socios de negocios y en desarrollar nuevas oportunidades EDI dentro de la organización.

### 16. CAPACITACIÓN

GS1 Costa Rica capacitará al resto del personal, con un enfoque de negocio sobre los beneficios del EDI en la empresa y en temas técnicos de su funcionamiento según corresponda.

### 17. INVERSIÓN PARA TENER EDI AUTOMÁTICO O EDI WEB

Para integrarse al sistema EDI, como ya mencionamos en el punto # 5 anterior, usted tiene dos opciones para hacer EDI y la decisión a tomar dependerá del tipo de empresa, su tamaño y grado de automatización que su compañía desea tener. Estas opciones son: EDI Automático con integración a sus sistemas internos o el EDI WEB, que es un sitio en Internet para recibir los Mensajes Electrónicos de **Orden de Compra** y contestar con el **Aviso de Despacho**; conforme mayor automatización mayores beneficios.

El monto de estas inversiones, ya sea comprar el software EDI o contratar el servicio de Web EDI, deberá de solicitarlo directamente a los proveedores antes mencionados.

### 18. INVERSIÓN A REALIZAR EN GS1 COSTA RICA PARA SER PARTE DEL EDI AUTOMÁTICO

1. **Debe de tener afiliación Plena a GS1 Costa Rica.** Esta afiliación le dará derecho a su empresa a disponer de los distintos servicios que estén disponibles. La **inversión** a realizar es una cuota anual y dependerá del tipo y tamaño de la empresa, por lo que GS1 posee tarifas en escala para ser justos en la inversión que debe de realizar la empresa según su condición de micro, pequeña, mediana o gran empresa.
2. **Afiliación a EDI Automático.** Esta afiliación le dará derecho a disponer de todos los servicios de Comercio Electrónico, a saber:
  - ❖ Casillero EDI en el servidor de Internet GS1/EDI.
  - ❖ GLN para su empresa.
  - ❖ Asesoría y apoyo en general en la implementación del EDI en su empresa.
  - ❖ Capacitación en EDI

**Inversión US\$100 por mes**

#### Requisitos:

1. Solicite los requisitos de afiliación directamente en GS1 Costa Rica.

### 19. INVERSIÓN A REALIZAR EN GS1 COSTA RICA PARA SER PARTE DEL EDI WEB

**Si su empresa es socia de GS1 Costa Rica sólo debe presentar:**

- ❖ Carta solicitando el código de localización GLN.
- ❖ Pago de un 25% del monto de la anualidad (vigente en el momento de la solicitud), que su empresa paga a GS1 Costa Rica una vez al año.
- ❖ Lista completa de los productos con su respectivo código de barras.

**Si aún no es socio de GS1 Costa Rica, tiene dos opciones para afiliarse:**

- ❖ **Presentar todos los documentos indicados en nuestro sitio web para Usuarios GLN**  
El sistema tiene una inversión de un 25% de la anualidad según corresponda. Dichos montos le serán indicados una vez que sea presentada la documentación completa

**Además:**

1. Carta solicitando el código de localización GLN
  2. Lista completa de los productos con su respectivo código de barras.
- 
- ❖ Esta afiliación le dará derecho a obtener el GLN para su empresa y participar de los distintos servicios que estén disponibles. La inversión a realizar, dependerá del tipo y tamaño de la empresa, por lo que GS1 posee tarifas en escala para ser justos en la inversión que debe de realizar la empresa según su condición de micro, pequeña, mediana o gran empresa.



Para más información contacte a:  
Ing. Rodolfo Artavia  
e-mail: [rartavia@gs1cr.org](mailto:rartavia@gs1cr.org)  
Tel: 2224-3255, Fax: 2224-4722

  
←-----→



  
→