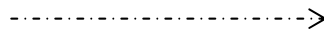


**EL COMERCIO ELECTRÓNICO EN COSTA RICA
POR MEDIO DEL
INTERCAMBIO ELECTRÓNICO DE DOCUMENTOS "EDI"**



INDICE

¿QUÉ ES EL COMERCIO ELECTRÓNICO?	3
¿QUÉ ES EL INTERCAMBIO ELECTRÓNICO DE DATOS “EDI”?	3
EL ESTANDAR DE MENSAJES PARA COMERCIO ELECTRÓNICO: EDIFACT Y EDI/XML	3
FORMATOS PARA DESARROLLAR EL EDI EN COSTA RICA	3
▪ EDI AUTOMÁTICO:	3
▪ EDI WEB:	4
BENEFICIOS DEL EDI.....	4
BENEFICIOS ESTRATÉGICOS	4
❖ DISMINUCIÓN DE COSTOS ADMINISTRATIVOS Y DE PROCESAMIENTO	5
❖ BENEFICIOS POR LA REDUCCIÓN DEL CICLO DE LOS NEGOCIOS	5
❖ OTROS BENEFICIOS ESTRATÉGICOS.....	5
JUSTIFICACIÓN.....	6
¿ANTECEDENTES DEL EDI EN COSTA RICA?	6
ESQUEMA DE EDI EN COSTA RICA	6
MENSAJES EDI EN OPERACIÓN EN COSTA RICA	7
¿QUÉ NECESITO PARA HECER EDI?	8
¿QUIÉNES PUEDEN SER PARTE DEL EDI?	9
¿QUE ES GS1 COSTA RICA?	9
BENEFICIOS DE SER AFILIADO A GS1 COSTA RICA	9
ANEXO # 1	11
LISTA DE EMPRESAS QUE HACEN EDI AUTOMATICO EN COSTA RICA	11
ANEXO # 2	13
FLUJOGRAMA EDI COSTA RICA	13

¿QUÉ ES EL COMERCIO ELECTRÓNICO?

El Comercio Electrónico es la venta, distribución, mercadeo de bienes y servicios por medios electrónicos.

Existe una gran diversidad de formas de hacer transacciones por medios electrónicos, siendo el “EDI” o Intercambio Electrónico de Datos, la forma para que dos o más empresas (comprador y proveedor), realicen sus transacciones comerciales en un ambiente también conocido como “B to B”.

¿QUÉ ES EL INTERCAMBIO ELECTRÓNICO DE DATOS “EDI”?

“EDI” es el Intercambio Electrónico de Documentos comerciales en formato electrónico, entre las aplicaciones informáticas de empresas relacionadas comercialmente.

“EDI” permite intercambiar por medio de Internet, documentos comerciales electrónicos, mediante mensajes acordados y estandarizados internacionalmente, entre dos o más computadoras de varias empresas y con una mínima intervención manual y eliminando las grandes cantidades de papel que se genera en cada transacción comercial.

La finalidad de “EDI” es administrar el flujo de información en la cadena de abastecimiento de un producto o servicio, por medio de la comunicación de información estructurada de computadora a computadora, de aplicación a aplicación, sin intervención humana y sin papeles; entre empresas, instituciones o individuos.

El “EDI – B2B” se basa en la utilización de mensajes estándar, asegurando que todos los participantes utilicen un lenguaje común.

EL ESTANDAR DE MENSAJES PARA COMERCIO ELECTRÓNICO: EDIFACT Y EDI/XML

Como herramienta facilitadora del Comercio Electrónico, desde el año 1987, las oficinas GS1 desarrollaron el **UN/EDIFACT** que es el único estándar avalado por Naciones Unidas para el Intercambio Electrónico de Datos y administrado por las oficinas GS1 a nivel mundial. “UN” viene de United Nations, EDIFACT significa Intercambio Electrónico de Datos para la Administración, el Comercio y el Transporte (**E**lectronic **D**ata **I**nterchange **F**or **A**dministration **C**ommerce and **T**ransport).

Los mensajes UN/EDIFACT son la transcripción mundial de más de 200 mensajes comerciales a formato electrónico, que hoy día se usan diariamente para realizar todas las transacciones entre socios de negocios. Ejemplos de mensajes: orden de compra, factura, manifiestos de carga, reportes de inventarios notas de crédito y debito, etc.

Otro estándar emergente es el **EDI/XML**, que a diferencia del EDIFACT, es mucho más simple para efectos de programación.

Este es un estándar muy reciente (2001), por lo que solamente se han liberado a nivel mundial 5 mensajes dentro de los cuales esta la orden de compra, factura simple, datos de productos, etc.

FORMATOS PARA DESARROLLAR EL EDI EN COSTA RICA

Dentro del EDI podemos identificar dos formas para realizar este nuevo proceso de hacer negocios:

- **EDI Automático:**
 - Con este podemos lograr una automatización total del proceso de recibo y envío de mensajes, y está totalmente integrado con los Sistemas de Gestión o “ERP”. Por ejemplo, cuando llega una orden de compra, esta se interfasa con los sistemas de facturación quedando como un pedido pendiente de tramitar y se pueden realizar las validaciones que consideren necesarias antes de generar la factura definitiva (como límites de crédito, precios y descuentos correctos,

códigos de productos correctos, envíos de correos a los ejecutivos de cuenta o personas encargadas, etc). Esta opción es la que se recomienda si tenemos un volumen que lo amerita, o si realmente deseamos obtener todos los beneficios de la automatización de procesos dentro de la compañía, por medio del Intercambio Electrónico de Datos.

▪ **EDI Web:**

- El Web EDI es una página donde la empresa compradora o proveedora debe ingresar a un sitio en Internet para recibir o generar sus órdenes de compra. Se procede a imprimir la orden de compra para luego ingresarla de manera manual al sistema de pedidos o de facturación de la empresa proveedora. Este esquema es para aquellas empresas muy pequeñas, sin sistemas internos y de bajo volumen de transacciones.

BENEFICIOS DEL EDI

Los beneficios de utilizar “EDI” son ya realidad para las empresas costarricenses (ver anexo 1), muchas de las cuales transmiten un porcentaje sustancial del volumen de sus documentos de negocios vía “EDI”. Con base en la experiencia recopilada en otros países, se ha logrado concluir que esta herramienta de trabajo debe estar respaldada por un proceso de reingeniería y movimiento de estructuras y pensamiento organizacional en los niveles estratégicos de cada empresa, **ya que “EDI” es un catalizador de cambio.**

Sólo bajo un marco abierto de ideas y de compromiso ante el cambio en los procesos empresariales, “EDI” aportará los beneficios deseados, entre los que se encuentran:

- Reducción del tiempo administrativo del comprador
- Mejores decisiones del comprador
- Más tiempo para que los vendedores “Vendan”, en lugar de recoger pedidos
- Menos tiempo en la solución de discrepancias de órdenes / facturas.
- Mejor información sobre el estado de la orden de compra.
- Más oportunidades en compras alternativas
- Menor tiempo dedicado a la conciliación de diferencias / errores.
- Menos devoluciones de productos.
- Etc.

Es importante recalcar que las expectativas que tenga cada empresa deben fundamentarse en el apoyo y el entendimiento, por parte de las áreas funcionales, de las posibilidades que proporciona una herramienta como el “EDI” para mejorar la forma de trabajo. **Utilizando el intercambio electrónico de manera eficiente, además de los beneficios antes mencionados, se pueden reducir costos administrativos y de oficina tales como:**

- Reducir el tiempo dedicado a la edición y revisión de documentos.
- Reducir la captura reiterativa de la información en las computadoras
- Reducir la preparación manual de documentos
- Reducir gastos fijos tales como papelería, correo, fax, entre otros.

El beneficio del “EDI” en una empresa se percibe en la medida en que la organización se ajuste a los cambios que requiere esta nueva filosofía de hacer negocios.

BENEFICIOS ESTRATÉGICOS

EDI no es una tecnología; es una nueva forma de hacer negocios. A pesar de que la identificación de los costos relacionados con EDI es relativamente fácil, no lo es la identificación de los beneficios de EDI, en especial cuando una compañía se inicia en el terreno, puesto que muchos de los beneficios reales son por naturaleza de carácter estratégico y usualmente intangible. Por tal motivo, EDI requerirá de diferentes enfoques en un análisis de costo/beneficio, para lograr el éxito de un programa corporativo EDI, máxime si la gerencia tiene expectativas sobre el retorno de la inversión. A pesar de que un análisis de costos y beneficios no es

fundamental para justificar la inversión en EDI, si lo es en orden a dar prioridad a las aplicaciones y asignación de los recursos tecnológicos de información.

Los costos asociados con un programa EDI se pueden discriminar en las siguientes categorías:

❖ **Disminución de Costos Administrativos y de Procesamiento**

Estos son probablemente los beneficios más tangibles obtenidos al implementar un sistema EDI. Los estimados deben realizarse con el número de documento/item por línea procesados por año para cada documento en particular. Los costos relativos al procesamiento de tal documento deben incluir papelería preimpresa, sobres, estampillas, teléfono, fax y costos de fotocopias. Los estimados deben ser hechos contemplando el tiempo que se gasta en consecución y ordenamiento de los datos, entrada de los mismos, mecanografía, fotocopias, archivo, correo y fax y lo más importante, en el control y corrección de errores de cada item por línea. El intercambio directo de datos entre una aplicación y otra eliminará los frecuentes y costosos errores que se producen inevitablemente cuando los datos son manejados e intercambiados manualmente. El tiempo utilizado debe ser multiplicado por el salario promedio (incluyendo las prestaciones) de un empleado administrativo. También debe considerarse el costo de los empleados temporales que están generalmente a cargo de las funciones de ingreso de datos, así como el costo que generan actividades de mayor valor agregado como la resolución de discrepancias, prevención de pérdidas de descuentos, obtención de los mejores precios, etc.

❖ **Beneficios por la Reducción del Ciclo de los Negocios**

Un sistema EDI exitoso puede reducir substancialmente el tiempo entre la orden de compra y el despacho de la mercancía entre la facturación y el pago, lo cual puede llevar a reducciones en el inventario y en cuentas por cobrar, mejor administración del flujo de caja y a una liberación de capital de trabajo. Los estimativos deben incluir la posible reducción de tiempos muertos cuando las transacciones se realizan vía EDI y se obtengan significativas reducciones en los inventarios. Esto posibilitará hacer los estimados de los beneficios asociados a las reducciones en el inventario de materias primas y productos terminados. EDI no solamente conducirá a un ciclo de negocios más rápido sino, además, a cadenas de suministro más seguras como resultado del incremento en la cantidad y mejor calidad de la información compartida entre los socios de negocios. Las cadenas de abastecimiento más seguras y confiables permiten la eliminación de los inventarios de seguridad, que actualmente se mantienen en diferentes partes de la cadena de abastecimiento, para cubrirse ante la incertidumbre en los despachos.

❖ **Otros Beneficios Estratégicos**

A pesar de que EDI tiene algunos costos y beneficios claros, esta herramienta es ante todo una forma de hacer negocios, cuyos beneficios estratégicos se constituyen el hecho más importante. Estos incluyen aspectos tales como: mayor satisfacción del cliente, mejores relaciones con el proveedor y fortalecimiento de las relaciones de negocios. Otros beneficios estratégicos pueden ser el logro de incrementos sostenidos en la participación en el mercado y de ventajas competitivas. Los beneficios estratégicos son difíciles de cuantificar pero constituyen una respuesta a las necesidades del mercado. Aunque puede ser fácil demostrar que EDI es el camino hacia un incremento en la participación del mercado y cuantificar el valor de este incremento, será difícil predecir que tanto se incrementará esta participación gracias a un sistema EDI. A pesar de que los beneficios de EDI deben empezar con el envío y recibo de documentos electrónicos, los mayores beneficios se generan a partir del análisis de la operación total y de la eficiencia que requiera una compañía en sus flujos de negocios para implementar EDI. Justificar una inversión en EDI será más fácil si los cambios y beneficios obtenidos por este se aplican a la totalidad de la organización y no únicamente a los departamentos que se interesan directamente en su aplicación. Una facturación electrónica y un sistema de pagos electrónico, puede proveer los mayores beneficios al departamento de sistemas pero también puede proveer beneficios tangibles al departamento de ventas, a los gerentes de contabilidad y a la tesorería.

OTROS BENEFICIOS PUNTUALES DEL USO DE DEL COMERCIO ELECTRÓNICO EN UNA EMPRESA:

- Intercambio oportuno de transacciones de negocios
- Información sin error.

- Disminución de errores por captura de datos
- Facilidad para integrar aplicaciones
- Ahorro de costos administrativos
- Competitividad de mercado
- Menor tiempo para comerciar
- Mejor control de calidad
- Mejor relación entre socios comerciales
- Mayor productividad del personal que antes se dedicaba al ingreso de datos.

JUSTIFICACIÓN

¿POR QUÉ HACER EDI?

Se estima, según análisis realizados por GS1 Costa Rica que:

- El 75% de la información dentro de una empresa es reingresada.
- El 70% de los costos de elaboración de un producto corresponden al manejo de la información.
- El valor del trámite de las órdenes de compra disminuye considerablemente al usar EDI.

¿ANTECEDENTES DEL EDI EN COSTA RICA?

Con la meta de proporcionar a los distintos sectores empresariales costarricense, las herramientas tecnológicas necesarias para enfrentar las nuevas exigencias del mercado nacional e internacional, GS1 Costa Rica inició desde 1996 un ambicioso plan, con el propósito de implementar el Comercio Electrónico entre empresas, mejor conocido como “B2B”, por medio de estándares internacionales, desarrollados bajo el contexto del Intercambio Electrónico de Datos, más conocido como “EDI”, por sus siglas en inglés (Electronic Data Interchange). Este proyecto contempla tanto a proveedores como detallistas y tiene como Objetivo General que las empresas involucradas realicen transacciones electrónicas entre sí, logrando múltiples beneficios.

En el contexto de la apertura de mercados, el desarrollo tecnológico y debido a la necesidad de estandarizar y automatizar los procesos comerciales, este esquema tomó gran relevancia, por lo que GS1 Costa Rica dio inicio en 1996 a un proceso de investigación para determinar soluciones que permitan a las empresas que se desenvuelven en el ámbito nacional, fortalecer y proporcionar mayor eficiencia a sus procesos, tanto de control como de producción y manejo de bienes y servicios.

De esta forma, con base en el estudio de las tendencias tecnológicas mundiales orientadas al comercio y de su posible factibilidad en nuestro país, surgió la propuesta de implementar el Comercio Electrónico por medio del “EDI” en Costa Rica, como una herramienta de negociación comercial que ha acogido cientos de miles de empresas en muchos países alrededor del mundo, con resultados muy satisfactorios.

A medida que las empresas evolucionan en la búsqueda de nuevos y mejores métodos para realizar sus procesos de negocios, se dan cuenta que la información juega un papel trascendental y estratégico para poder competir, y en muchos casos, sobrevivir. Es de esta forma que la manipulación de la información cobra gran importancia, como el factor que puede determinar la diferencia entre el éxito o el fracaso, en una compañía.

Como fruto de la investigación y el análisis de los problemas que aquejan a pequeñas y grandes compañías a nivel mundial, surge este movimiento internacional orientado a promover la transferencia de información a través de medios electrónicos, que proporcionan mayor seguridad, rapidez y control en la manipulación oportuna de la información.

El “EDI” es una etapa consecuente de la implementación del Código de Barras, que se ve beneficiada por el desarrollo tecnológico que han experimentado los países. Esta situación nos ha impulsado a implementar en Costa Rica esta práctica, la cual ha revolucionado la forma de hacer negocios a nivel mundial.

ESQUEMA DE EDI EN COSTA RICA

GS1 Costa Rica fue pionera con el Intercambio Electrónico de Datos mediante esquemas de Internet solo precedido por Estados Unidos. Se trabaja con esquemas de Cifrado de Datos mediante los algoritmos de PKI (Public Key Infraestructure) llave pública y llave privada, dando la más alta seguridad a las transacciones en donde solo el destinatario podrá ver el mensaje. Los mensajes EDI viajan como un archivo adjunto en un correo electrónico, estos se depositan en un servidor destinado para estos fines haciendo la comunicación más fluida.

MENSAJES EDI EN OPERACIÓN EN COSTA RICA

	Mensaje	Abreviatura
1	Orden de Compra	ORDERS
2	Respuesta a la Orden de Compra	ORDRSP
3	Aviso de Despacho	DESADV
4	Aviso de Recepción	RECADV
5	Reporte de Inventarios	INVRPT
6	Factura Electrónica	INVOIC

Orden de Compra (ORDERS) es transmitida por el cliente a su proveedor para solicitar una oferta de bienes o servicios, y para especificar las cantidades relevantes, fechas y localizaciones de entrega. El mensaje debe referir a una oferta previa (opcional) recibida por el proveedor por los bienes y servicios ordenados. El mensaje deberá indicar la localización y códigos de producto intercambiados previamente en los mensajes de información inicial (Party Information) y catálogo de precios/ventas. Se pretende que sea utilizado en la transacción de orden día a día con una regla general para sea puesta en la orden de compra a la hora de entregar en cada localización. De todas formas es posible solicitar entregas en varias localizaciones y en diferentes fechas.

Respuesta de Orden de Compra (ORDRSP) es enviada por el proveedor a su cliente en relación con uno o más bienes o servicios para avisar al receptor de la Orden de Compra, que se confirma su aceptación, para proponer cualquier enmienda, o para notificar rechazos a la orden de compra, o a una parte de ella. La Respuesta a la Orden de Compra también puede ser utilizada para responder a una modificación de la Orden de Compra. Esta Orden del comprador puede ser respondida por uno o más mensajes, de acuerdo con la práctica o experiencia del negocio.

Aviso de Despacho (DESADV) especifica detalles para los bienes despachados bajo las condiciones acordadas entre el comprador y el vendedor con la función de avisar al consignatario del contenido de la consignación. El mensaje esta relacionado con un punto específico de despacho y uno o múltiples puntos de destino y puede cubrir un número diferente de "ítems", paquetes u órdenes. El mensaje permite al consignatario conocer que materiales fueron despachados y cuando, permite al consignatario preparar la recepción de los bienes y de chequear contra orden la entrega ("cross-check"). El aviso de despacho puede ser enviado para despachar la entrega de la consignación de los bienes o para despachar el retorno de la consignación de los bienes.

Comunicación de Recepción (RECADV) indica detalles de los bienes despachados bajo las condiciones acordadas entre el comprador y el vendedor con la función de avisar al consignatario de la recepción de la consignación. El mensaje esta relacionado con un punto específico de recepción y despacho, y puede cubrir un número diferente de "ítems", paquetes u órdenes. El mensaje permite al consignatario conocer que materiales fueron recibidos y no recibidos contra la orden original, además de saber que materiales fueron aceptados o no. Esta información permite al consignador preparar la factura para el cliente.

Reporte de Inventario (INVRPT) es del comprador al vendedor y viceversa. Provee información referente a los inventarios en las bodegas del supermercado o bien de producto terminado, en caso de que el proveedor sea el que envía el mensaje. Su funcionalidad se refleja a la hora de que el supermercado requiere decidir una

compra. Este sabrá cuáles proveedores cuentan con inventarios suficientes para satisfacer sus necesidades de mercadería. Por otra parte, el proveedor podrá controlar de una forma más eficiente las órdenes de compra, al saber anticipadamente qué y cuanto inventario de su producto cuenta el supermercado en un momento determinado.

Factura (INVOIC) es enviada por el proveedor al consumidor reclamando el pago de los bienes o servicios suplidos bajo las condiciones acordadas por el comprador y el vendedor. El mismo mensaje proporciona datos correctos de calificación, también cubre las funciones de factura proforma, notas de débito y crédito. El vendedor debe facturar para una o más transacciones refiriendo bienes y servicios relacionados a una o más órdenes, instrucciones de entrega, etc. La Factura debe contener referencias de los términos de pagos, detalles de transporte e información adicional para el cliente, inclusive puede utilizarse para propósitos estadísticos en caso de una transacción es “Cross Docking”.

GS1 Costa Rica en trabajo conjunto con el Ministerio de Hacienda, lograron publicar en la Gaceta #42 del 28 de febrero del 2003, la resolución administrativa que permite ya el uso de la Factura Electrónica. A enero del 2005, GS1 Costa Rica trabaja en conjunto con Hacienda en diversas mejoras en esta resolución ministerial, buscando a futuro que se convierta en un decreto ejecutivo.

¿QUÉ NECESITO PARA HECER EDI?

❖ MENSAJES ESTÁNDARES

Los mensajes estándares (como los anotados anteriormente) son formatos estructurados, de los documentos de negocios más comúnmente usados por las empresas. Los mensajes estándares reemplazan el papel y procedimientos manuales que no agregan valor a las transacciones de negocios.

❖ EQUIPO DE CÓMPUTO

EDI puede trabajar en el sistema de cómputo existente en la empresa o puede implementarse en un equipo separado para luego integrarlo a los sistemas internos.

Tipos de computadoras que se pueden utilizar:

- Computadoras personales
- Red de computadoras
- Computadora portátil

❖ EQUIPO DE COMUNICACIONES

- Un módem interno o externo.
- Una línea telefónica dedicada conmutada.

❖ SOFTWARE PARA EDI POR INTERNET

- Software Mapeador

Realiza conversión Sintáctica y Semántica del archivo de la aplicación interna o formato EDI.

- Software de comunicaciones:

Permite enviar y recibir archivos en la red, por medio de buzones electrónicos.

- Software de Seguridad:

Encripta (en el envío) y descripta (en la recepción) el mensaje EDI, además concilia el envío y la recepción lo cual garantiza siempre la transmisión del mensaje EDI.

NOTA: Software 2 y 3 son una misma aplicación

❖ DESARROLLO DE INTERFACES INTERNAS

Se deberá desarrollar las interfaces necesarias para ligar la aplicación EDI a los sistemas internos de la empresa.

❖ RELACIONES COMERCIALES.

La eficiencia y eficacia de EDI se asegura manteniendo estrechas relaciones con los socios comerciales ya establecidos.

EDI ofrece a los socios de negocios la posibilidad de realizar transacciones comerciales, generando los correspondientes documentos sin importar el país, la moneda, el idioma o el formato del mensaje.

¿QUIÉNES PUEDEN SER PARTE DEL EDI?

Todas las empresas que deseen intercambiar información en forma electrónica con sus clientes, siempre y cuando el cliente también considere importante iniciar con este proceso y establezcan el acuerdo de intercambio electrónico de documentos.

¿QUE ES GS1 COSTA RICA?

GS1 Costa Rica es una asociación privada, sin fines de lucro y declarada de Interés Público.

Es una organización multisectorial, dedicada al desarrollo de la Logística, para mejorar la administración de la Cadena de Abastecimiento. Para lograr esto, GS1 Costa Rica Asesora a sus empresas afiliadas para que implementen las mejores prácticas comerciales, la medición del desempeño “Benchmarking”, automatización de procesos, comercio electrónico y trazabilidad, permitiendo reducir costos y aportar mayor valor a todos los participantes de la Cadena de Abastecimiento.

En su accionar GS1 Costa Rica se encarga de manera exclusiva, de la administración y promoción del Sistema Global GS1 por medio de los Estándares Mundiales de:

- Códigos de Barras “GTIN”: Número Global para la Identificación Comercial de productos y servicios
- Códigos de Localización “GLN”: para la identificación global de las empresas
- Comercio Electrónico: para el Intercambio Electrónico de Datos “EDI” en un ambiente Empresa – Empresa con los estándares mundiales UN/EDIFACT y XML.
- Código Electrónico de Producto “EPC Global”: para la automatización total de la cadena de abastecimiento, por medio de la tecnología de Identificación por Radio Frecuencia “RFID”.
- Catálogo Electrónico de Productos: para la alineación de las bases de datos entre las empresas con relación comercial.

GS1 Costa Rica es miembro de GS1, organización global con sede en Bélgica y presente en más de cien países en el mundo y con más de un millón doscientos mil empresas miembro.

BENEFICIOS DE SER AFILIADO A GS1 COSTA RICA

- ❖ Capacitación en códigos de barras, comercio electrónico “EDI”, logística, manejo de inventarios y control de activos con código de barras, etc.
- ❖ Documentación gratuita sobre estándares de códigos de barras y comercio electrónico
- ❖ Asesoría en proyectos relacionados con los estándares de códigos de barras y comercio electrónico
- ❖ Asesoría en Logística y Cadena de Abastecimiento
- ❖ Asesoría para implementar trazabilidad en su cadena de abastecimiento
- ❖ Participación con descuentos especiales en seminarios con expositores internacionales

- ❖ Catálogo de proveedores con información sobre empresas que ofrecen servicios relacionados con los estándares de códigos de barras y comercio electrónico (impresoras, software, lectores, etc.)
- ❖ Verificación gratuita y con equipos especiales de la calidad de impresión de los códigos de barras de los productos.
- ❖ Participación del Catálogo Electrónico de Productos CABASNET
- ❖ Etc.

ANEXO # 1

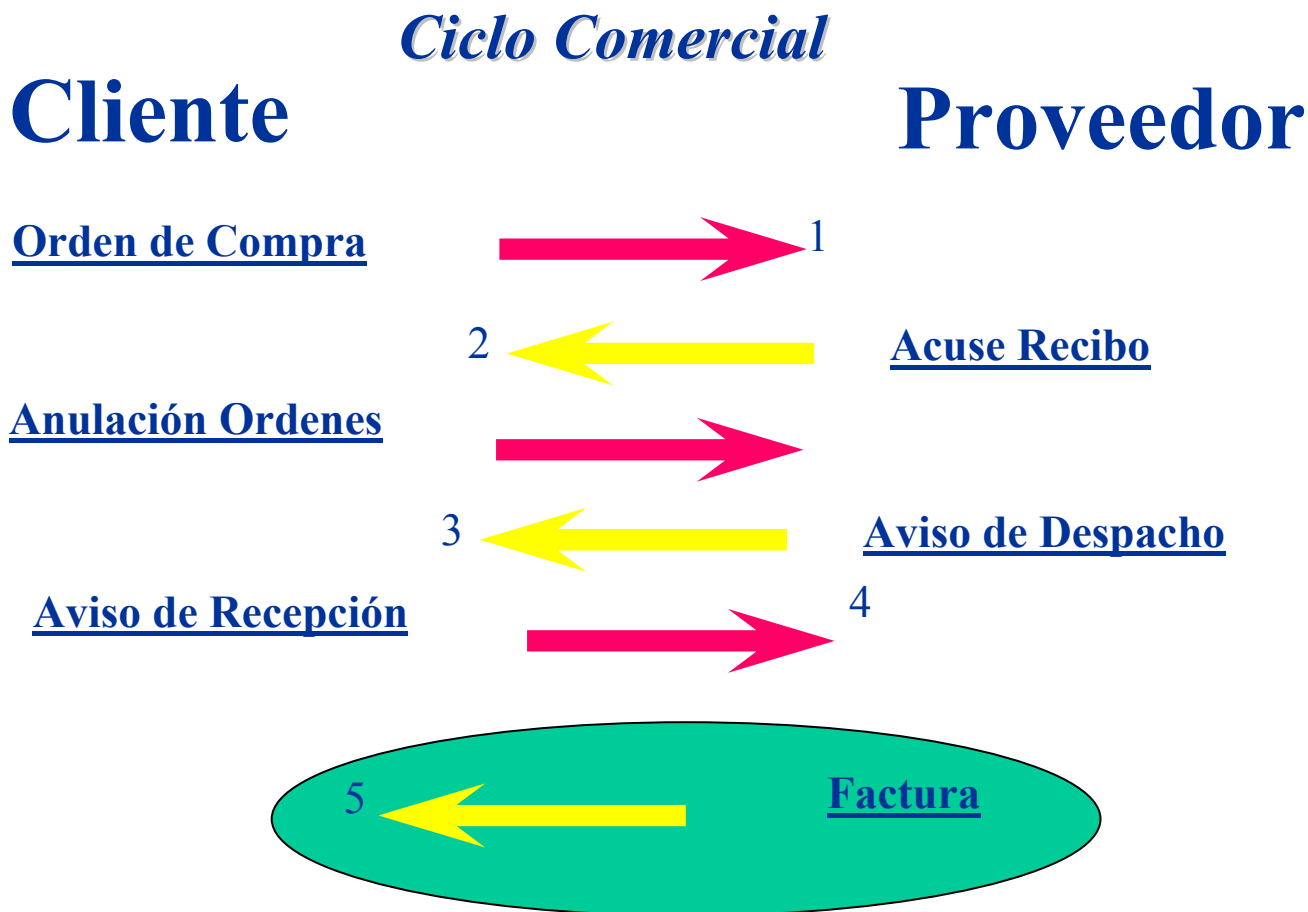
LISTA DE EMPRESAS QUE HACEN EDI AUTOMATICO EN COSTA RICA

Empresas en EDI Automático a Agosto 2005
Cadena de Detallistas San José, S.A.
Corporación de Servicios Automercado,S.A.
Corporación de Supermercados Unidos, S.A.
Corporacion Mega Super, S.A.
Grupo Empresarial de Supermercados, S.A.
Alimentos del Trópico
Alimentos Jacks de Centroamerica, S.A.
Amanco Tubosistemas de Costa Rica, S.A.
Bayer
BDF Costa Rica, S.A.
Bioland Centroamerica, S.A.
Cefa Central Farmacéutica, S.A.
Cefa Central Farmacéutica, S.A.
Centenario Internacional, S.A.
Clorox de Centroamerica, S.A.
Colgate Palmolive (Costa Rica), S.A.
Comercializadora Americana, S.A. (COAMESA)
COMPañIA DE GALLETAS POZUELO DCR S.A.
Compañía Nestlé Costa Rica, S.A.
Consortio de Cooperativas de Consumo R.L.
Consortio Ferretero de San José
Cooperativa de Productores de Leche Dos Pinos R.L.
Derivados de Maíz Alimenticio, S.A.
Desarrolladora y Comercializadora Internacional, S.A.
Distribuidora Comercial Arrocera, S.A.
Distribuidora Lucema, S.A.
Distribuidora Punto Rojo, S.A.
El Gallito Industrial, S.A.
GlaxoSmithKline Costa Rica, S.A.
Grupo Constenla, S.A.
Hortifruti, S.A.
Irex de Costa Rica, S.A.
Johnson & Johnson de C.R., S.A.
Kellogg Costa Rica, S.A.
Kimberly clark Costa Rica, S.A.
Kraft Foods Costa Rica, S.A.
Laboratorios Stein, S.A.

Liga Agrícola Industrial de la Caña de Azúcar
Logistix, S.A.
Mercadeo Unido, S.A.
Mercantil de Alimentos, S.A.
Panasonic Centroamericana, S.A.
Pedro Oller, S.A.
Procter & Gamble Interamericas de Costa Rica, S.A.
Reckitt Benckiser, S.A.
Roma Prince, S.A.
S.C. Johnson de Centroamérica , S.A.
SCA CONSUMIDOR CENTROMERICA, S.A
Technofarma, S.A.
Tres M Costa Rica, S.A.
Unilever de Centroamerica, S.A.
Epson Costa rica

ANEXO # 2

FLUJOGRAMA EDI COSTA RICA





←----->

Para más información contacte a:
Ing. Rodolfo Artavia
e-mail: artavia@gs1cr.org
Tel:2224-3255, Fax: 2224-4722

