

Comercio Electrónico (EDI).

Julio 2009

<ixops>



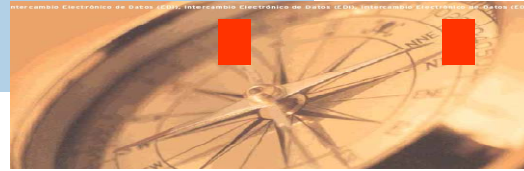


Tabla de Contenidos

- 1. Introducción y Antecedentes.**
 - 1. iXopS.**
 - 2. Qué es el EDI.**
 - 3. Componentes, lenguaje y comunicaciones.**

- 2. Sectores.**

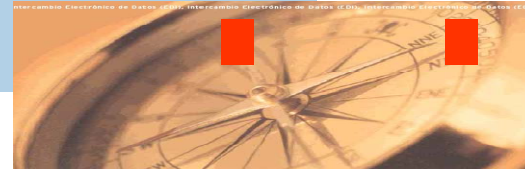
- 3. La cadena de suministro (e-SCM).**

- 4. Flujo de Información.**

- 5. Servicios.**

- 6. Nuestra visión.**
 - 1. Entorno de Colaboración.**
 - 2. Vocación.**

Soluciones Globales Inteligentes.



iXopS. Objetivo.

“Ayudar a nuestros clientes y partners a posicionarse en mercados de comercio electrónico.”

El Comercio Electrónico B2B y los sistemas EDI tradicionales van asociados a una mayor productividad, sistemas más ágiles y fidelización de clientes. Para conseguir estos objetivos empresariales es necesario que las compañías proveedoras de dichos servicios tengan un conocimiento profundo de las prácticas aplicadas en cada uno de los sectores en los que quieran posicionarse.

Desde **IXOPS Gestión** le ayudamos a hacer realidad estas iniciativas.

- Definición de estrategias comerciales para la expansión en mercados y/o zonas geográficas.
- Acciones comerciales y de marketing.
- Prestación de servicios técnicos complementarios.

IXOPS Gestión le aporta la **experiencia**, el **conocimiento** de los mercados, las **habilidades** y **herramientas** necesarias para asegurar el éxito y los resultados.

Soluciones Globales Inteligentes.



iXopS Gestión. Equipo.

“Un equipo con una amplia trayectoria profesional y con experiencia en la implantación y gestión de proyectos de Comercio Electrónico B2B, en el ámbito nacional e internacional y en Finanzas, Industria y Administración”



Pedro López. Master en Dirección Comercial y Marketing por el Instituto de Empresa, ha liderado el desarrollo de la Banca electrónica en España desde el año 1986. Director de Banca y Finanzas de TeleInformática desde el año 1990 y, desde 2001, Vicepresidente de Azertia Consulting en el área de Mercados Digitales.



Carlos Lombas Fragio. Master en Dirección Comercial y Marketing por el Instituto de Empresa, ha desarrollado el Comercio Electrónico B2B en la Industria española, especialmente en el sector del automóvil. Director de Industria de TeleInformática desde el año 1990 y, desde 2001, Director de Azertia Consulting en el área de Mercados Digitales.



Meritxell Casellas. Licenciada en Ciencias Físicas e Ingeniera en Medio Ambiente, cuenta con 21 años de experiencia en el mercado del B2B. Desarrolla para TeleInformática el negocio en Cataluña y define metodologías de gestión para incentivar el B2B en comunidades digitales. Directora de Azertia Consulting en el área de Mercados Digitales desde 2001.



Jesús Luís Cedrún. Ingeniero en Informática, lleva 16 años de experiencia en la gestión y operación del comercio electrónico nacional e internacional con empresas y multinacionales de reconocido prestigio (General Electric-GXS, IBM, telefónica), orienta su carrera profesional a la dirección técnica y explotación de plataformas de servicios EDI y B2B en TeleInformática y Azertia.



iXopS. Líneas de Servicio.

“Nuestra experiencia ha sido muy práctica, pegada al terreno y con grandes resultados empresariales”

1 Estrategia

- Definición de mercados y/o zonas geográficas.
- Cualificación de necesidades.
- Análisis de herramientas y plataformas.
- Definición de la oferta de productos y servicios, en términos de implantación, operación y servicios asociados.
- Definición de planes comerciales y de marketing.
- Definición de planes de adhesión de empresas al proyecto B2B y estrategias de incentivación para conseguir una masa crítica de clientes / usuarios.

2 Comercial

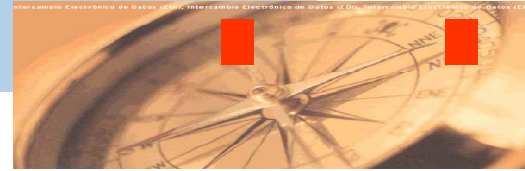
Penetración en el mercado objetivo según la estrategia definida.

- Planes comerciales de acción concretos:
 - Contactos con instituciones, empresas impulsoras y asociados.
 - Acuerdos con los impulsores de los mercados.
- Comunicación al mercado objetivo.
- Acciones de preventa técnica.
- Gestión de red comercial.
- Reporting de actividad.

3 Servicios

IXOPS Gestión es capaz de complementar técnicamente las infraestructuras de servicio de la compañía cliente.

- Integración B2B con los aplicativos del cliente: información y comunicaciones.
- Soporte a clientes (Help Desk).
- Coordinación para la adhesión de los integrantes de la comunidad objetivo.
- Gestión de interconexión con redes o plataformas, nacionales e internacionales.

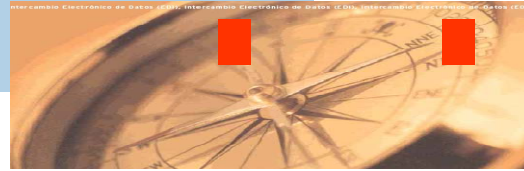


Qué es el EDI

Las siglas EDI se corresponden con *Electronic Data Interchange* (Intercambio Electrónico de Datos). EDI es el envío y recepción de documentos por medios telemáticos con el fin de posibilitar su tratamiento automático. Este sistema pretende que un determinado documento comercial pueda ser directamente enviado/recibido a los respectivos ordenadores centrales, ganando así tiempo y evitando errores.



Soluciones Globales Inteligentes.



Componentes de un sistema EDI

Los componentes o estructuras de un sistema EDI son: GLN (Punto Operacional) de empresa, los mensajes estándar, los programas EDI o *Softwares* de Estación de Usuario (SEUs) y las comunicaciones necesarias para llevar a cabo este intercambio de mensajes comerciales.

Lenguaje común

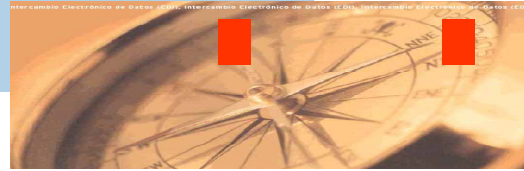
Las aplicaciones informáticas necesitan un lenguaje común para entenderse. Se determina que la norma estándar internacional sea: UN/EDIFACT (United Nations Electronic Data Interchange For Administration, Commerce and Transport).

EANCOM es una Guía de Implementación detallada de los mensajes estándares UN/EDIFACT que provee definiciones y explicaciones claras, las que permiten a los socios comerciales intercambiar documentos de una manera simple, segura y costo-efectiva.

Comunicaciones y Redes

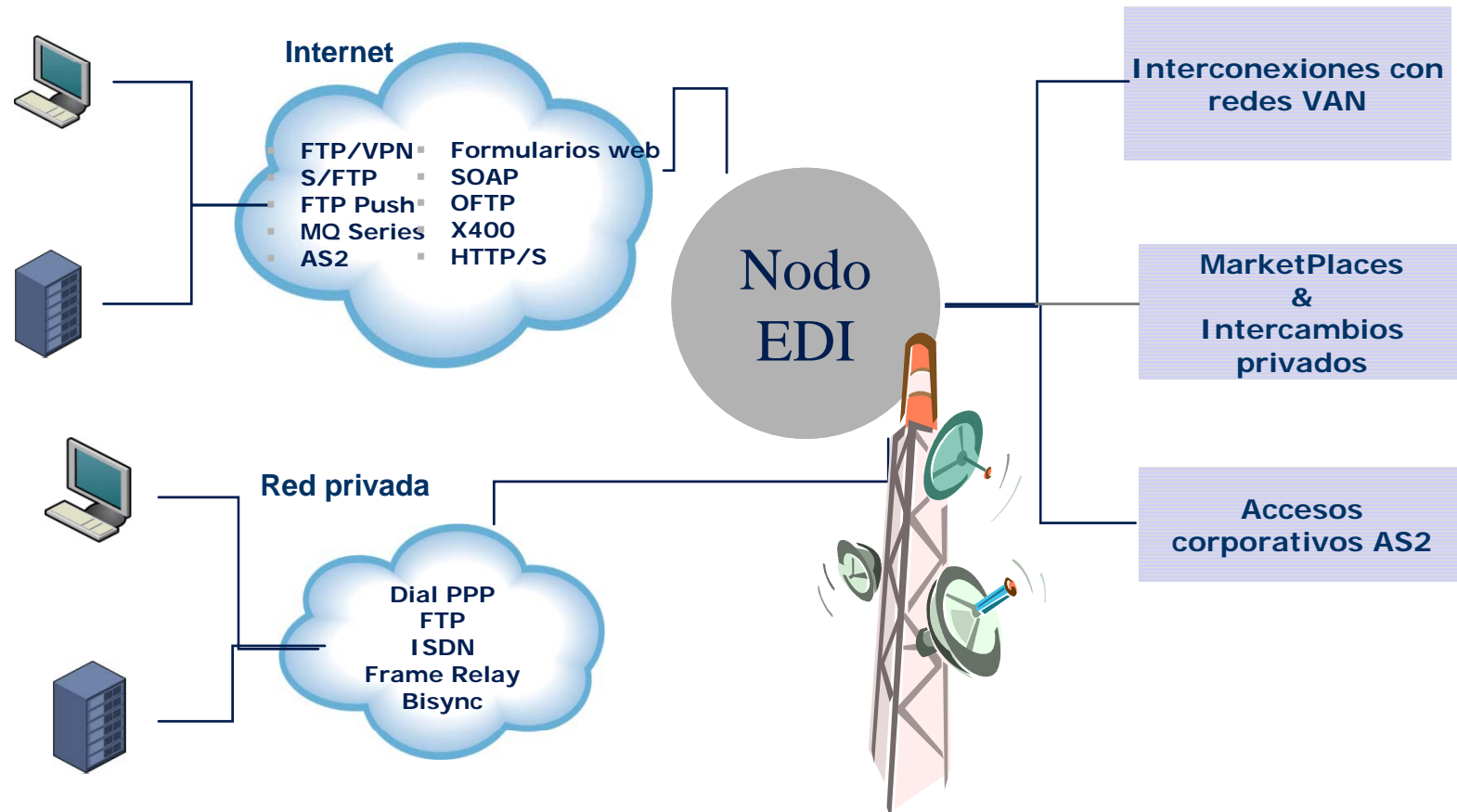
Una vez los datos de una aplicación se han convertido desde un archivo con formato interno al formato de mensaje estándar por medio del *software* de estación EDI, los datos deben ser comunicados o físicamente transferidos al receptor del mensaje. Aunque es posible transferir los datos por medios magnéticos tales como cintas o disquetes, las telecomunicaciones son una parte esencial del concepto EDI.

Las comunicaciones de datos también requieren algunas normas de disciplina para lograr una transferencia ordenada de información; esto se realiza mediante los protocolos de comunicación.

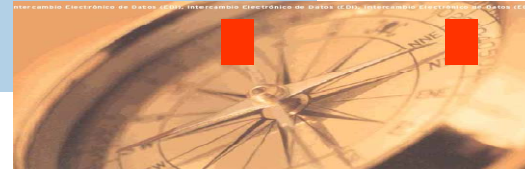


Comunicaciones y Redes

Permite utilizar el tipo de conectividad que se considere necesario independientemente de la que utilicen sus interlocutores comerciales.



Soluciones Globales Inteligentes.



Sectores:

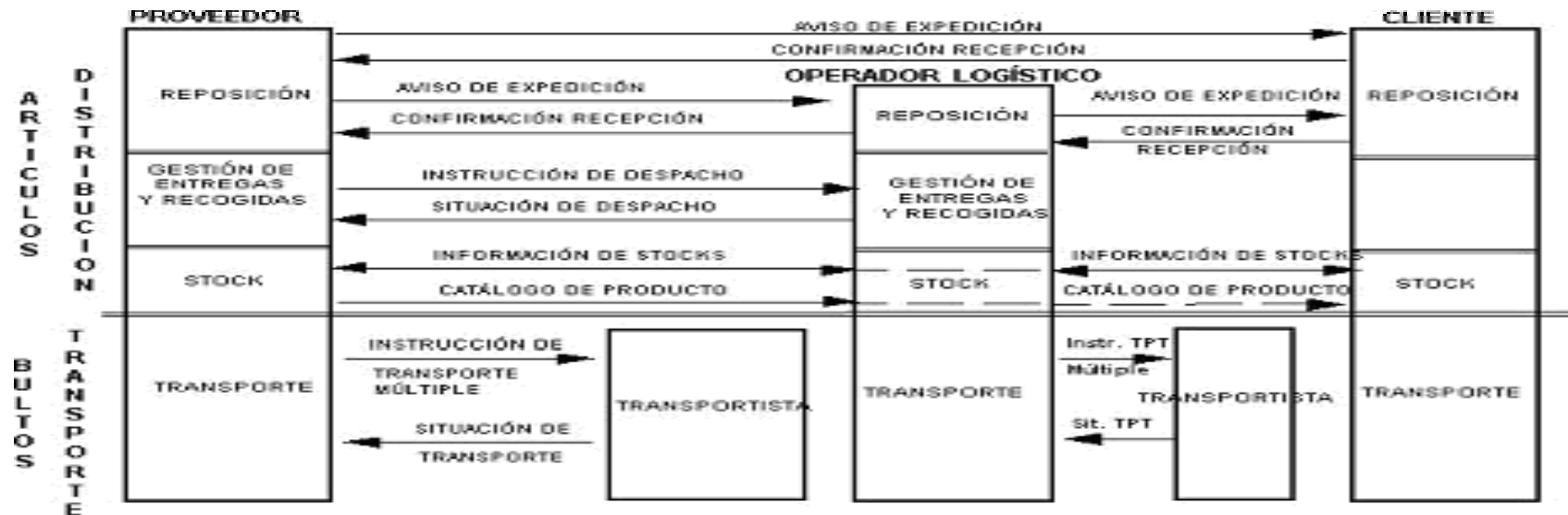
Industria y consumo:

Distribución Comercial (AECOC)

Automoción (ODETTE)

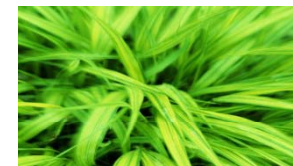
Logística y transporte (AECOC – ODETTE)

Sector Portuario (Autoridades portuarias, Consignatarios,
Transitarios, Agentes de Aduanas..)



ORDERS, DELFOR, DELJIT, DELINS, AVIEXP,
ORDERS RESPONSE, DESADV, INVOICE.....

Soluciones Globales Inteligentes.



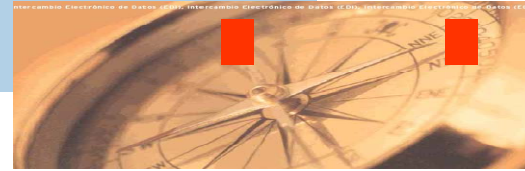
Sectores:

- Sanidad (AECOC)
- Administración pública (Agencia Tributaria, TGSS)
- Servicios financieros: (Formatos CSB)
- Energía y Utilities: ADIME (EANCOS en el sector de Material Eléctrico)
- EDIFICE (sector de la construcción)

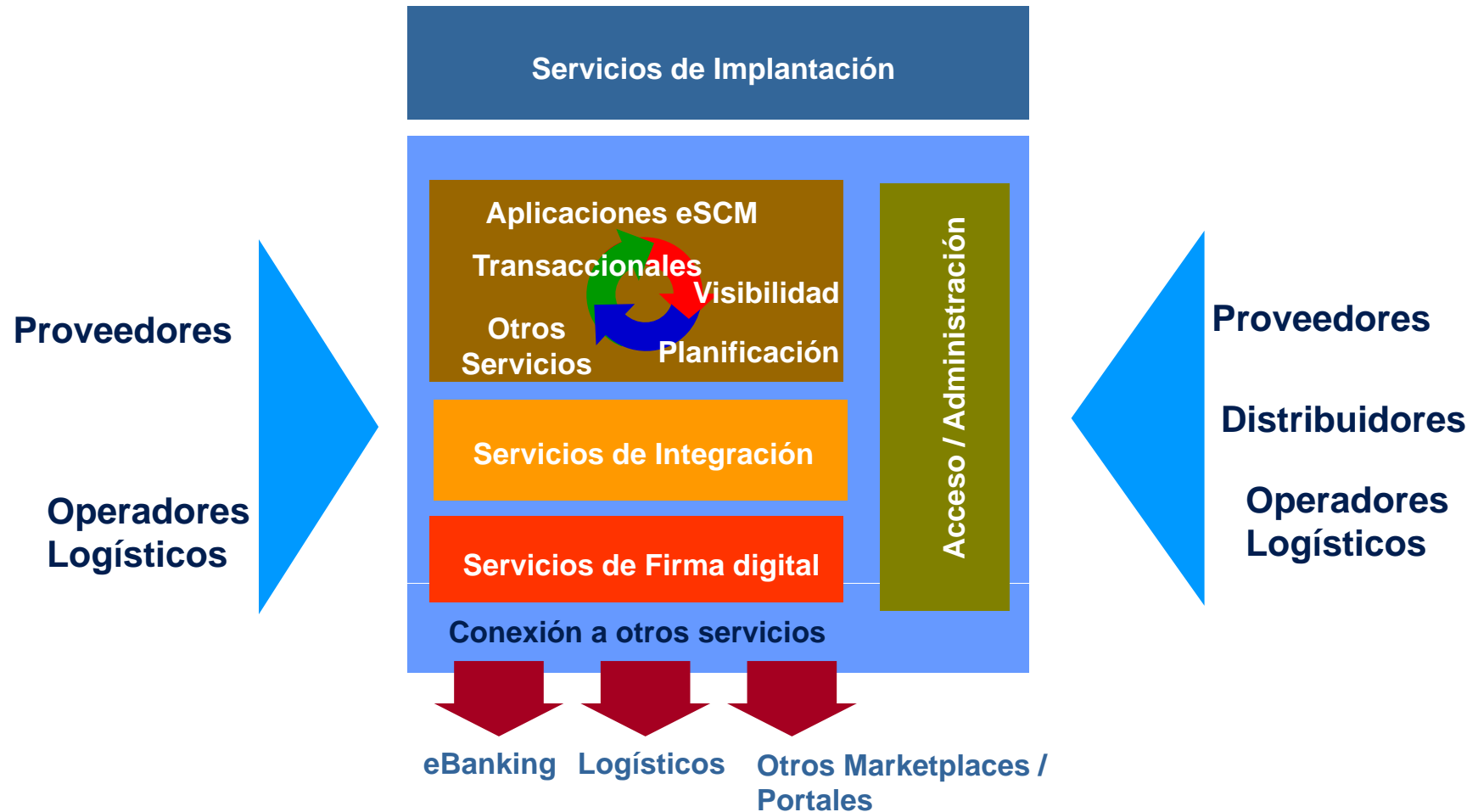
ORDERS, DELFOR, DELJIT, DELINS, AVIEXP,
ORDERS RESPONSE, DESADV, INVOICE.....



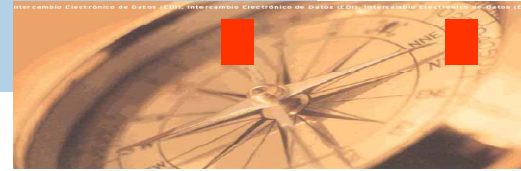
Soluciones Globales Inteligentes.



Comercio electrónico. Grafica General.



Soluciones Globales Inteligentes.

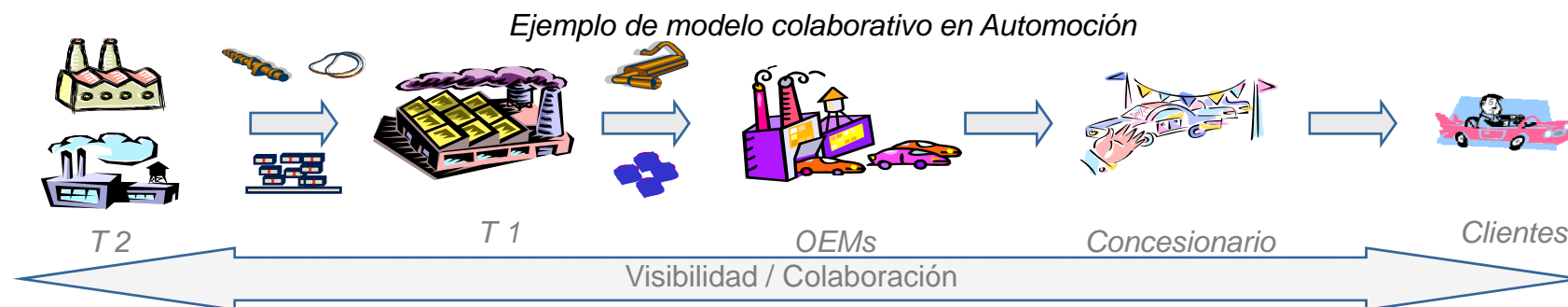


Comercio Electrónico: Automoción, distribución y AAPP (e-SCM). (Ejemplo)

En el sector de la automoción el concepto Just in Time (JIT) es vital. Se ha de buscar el equilibrio de tener un stock mínimo sin que la cadena de producción se pare en ningún momento. Esto conlleva que el modelo de relación crítico es el aprovisionamiento (e-SCM). **Resultados:** reducción de inventarios, ahorro de costes administrativos, supresión de papel, eliminación de errores, minimización de retrasos y una mejora en la planificación de la fabricación y de las entregas. **Beneficios:** disponer de una total integración entre las aplicaciones de gestión de cada empresa y el software *EDI*, que es el que se encarga de la comunicación y la traducción de los mensajes intercambiados, lo que permite procesar los documentos automáticamente, sin que sea necesaria la intervención humana, entre ambos ordenadores.

En otros sectores de actividad como el de la distribución comercial o gran consumo también existe cultura e-SCM, pero con una visión diferente a la de automoción. Aquí lo relevante es la reducción de los costes operacionales, y fundamentalmente los derivados de la recepción de facturas, por el gran volumen y heterogeneidad de los proveedores.

La Experiencia en ambos sectores nos ha proporcionado conocer las necesidades de otros sectores y entornos, como las administraciones publicas, resaltando la reducción de costes asociados.



Aprovisionamiento, reducción de costes y tratamiento facturas son los factores críticos en automoción y distribución

Soluciones Globales Inteligentes.



Flujo de información B2B (Ejemplo)



- Datos de ventas permiten un mejor seguimiento y mejor planificación por parte del proveedor.
- Planificación más 'sincronizada' en base a información fiable y actualizada
- Gestión automática del abastecimiento.
- Disminución de errores y ciclo de pedido reducido
- Recepción automática e integración
- Visibilidad del material en tránsito
- Identificación temprana de discrepancias
- Reconciliación automática de facturas
- Reducción de errores y discrepancias
- Reducción del ciclo de pago

Ventas y Previsiones



- Visualización y posibilidad de integración de las programaciones del cliente

Pedidos



- Visualización y posibilidad de integración de los pedidos firmes del cliente

Aviso de Expedición

Albarán físico y etiquetas de código de barras.
Expediciones parciales



- Capacidad de generación de los avisos de expedición, etiquetas y albaranes físicos, (así como de integrarlos)

Facturación

Aplicación Firma Digital



- Capacidad de generación de las facturas electrónicas, (así como de integrarlas)

Soluciones Globales Inteligentes.



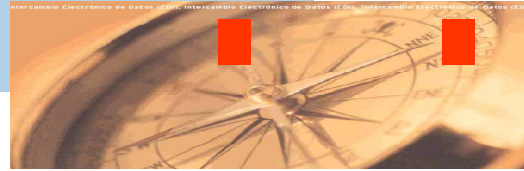
Solución EDI. Filosofía.

... Transmisión electrónica de la información, se incrementa la cadena de producción, y se optimiza la eficacia y eficiencia del sistema y de todos los elementos involucrados.

En qué consiste:

1. Consultoría previa del proyecto EDI.
2. Proveer de la solución software y hardware adecuada para el intercambio electrónico de documentos.
3. Integración de la información con los aplicativos del cliente. Workflows. Puede acarrear traducción de formatos y estándares EDI u otros.
4. Soporte a través de una bolsa de horas.

Soluciones Globales Inteligentes.



Solución EDI. Beneficios a clientes.

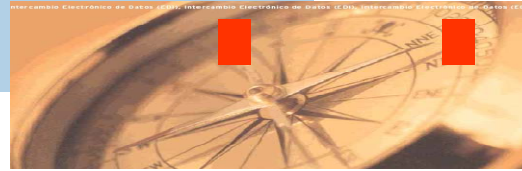
... como se puede sacar el mayor partido del intercambio electrónico de documentos, y cuales son estos beneficios:

1. Integrar los flujos de datos con la informática interna, para posibilitar un tratamiento automático de la información enviada y recibida, eliminando errores y ahorrando tiempo.
2. Utilizar el EDI con el máximo número posible de interlocutores.
3. Existe la posibilidad de realizar una externalización o outsourcing de este servicio en empresas o profesionales dedicados al negocio del EDI.

Beneficios:

- ✓ Reducción de costes de producción en un 3%.
- ✓ Reducción de roturas de stock en un 75%.
- ✓ Menores plazos de entrega.
- ✓ Reducción de errores en las entregas.
- ✓ Reducción de errores en las facturas.
- ✓ Reducción de costes administrativos en el tratamiento de los documentos comerciales.
- ✓ Optimiza la cadena de suministro.

Soluciones Globales Inteligentes.



Solución EDI. Software necesario.

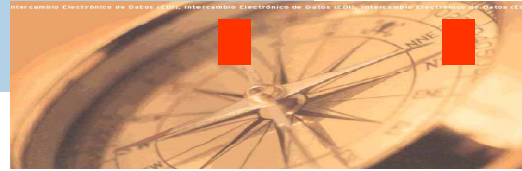
... Proveer de la solución software y hardware adecuada para el intercambio electrónico de documentos.

Son los programas que soportan el EDI. La función básica de las estaciones de usuario consiste en traducir los datos que entran desde un mensaje estándar (EANCOM, por ejemplo) a un formato interno de archivo de una compañía. También realiza el proceso inverso para mensajes que salen de esta compañía.

Sin embargo, además de la función de traductor, los paquetes de EDI contienen también otras funciones adicionales, que deben cumplir al menos:

- ✓ Conversión de múltiples mensajes estándares y versiones de mensaje.
- ✓ Mantenimiento de perfiles de los interlocutores.
- ✓ Interfaces de aplicación ("data mapping").
- ✓ Módulos de comunicaciones para intercambiar información directamente o por medio de una o más Redes de Valor Añadido.
- ✓ Información de administración de mensajes salientes y entrantes incluyendo referencias para auditoría, etc.

Soluciones Globales Inteligentes.



Solución EDI. Conversión formatos.

... Servicio de traducción de formatos y estándares EDI.

Es del todo aconsejable, el proveer de las herramientas necesarias para la conversión de formatos de los procesos internos de los clientes. Estas conversiones se pueden realizar:

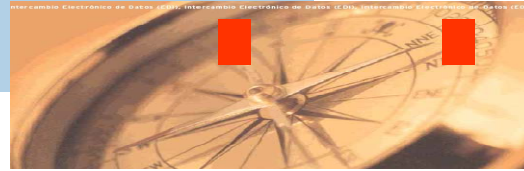
- Inhouse: Con los sistemas del propio cliente.
- Outhouse: externalizando esta traducción en la propia Van a la que está suscrita.

Lo más lógico es que estas conversiones se realicen fuera de los procesos del cliente, y que a este se le entregue, los ficheros necesarios para integrarlos directamente en sus bases de datos, y aplicativos (ERP's).

Los productos en los que se puede desarrollar este tipo de Servicios, es:

- Xlate Evolution de DI.
- Application Integrator de GXS.
- Mercator de TSI soft.

Soluciones Globales Inteligentes.



Solución EDI. Integración.

... Integración de la información con los aplicativos del cliente. Workflows.

Unido al anterior punto, es altamente aconsejable, ser especialista en la integración de procesos y datos derivados de la dinámica del intercambio de datos con sus partner's(socios) de negocio.

Previamente a cualquier integración se debe de realizar una auditoría de todos los procesos internos y externos, para adecuar los workflows que determinen la integración correcta de cualquier información recibida o enviada.

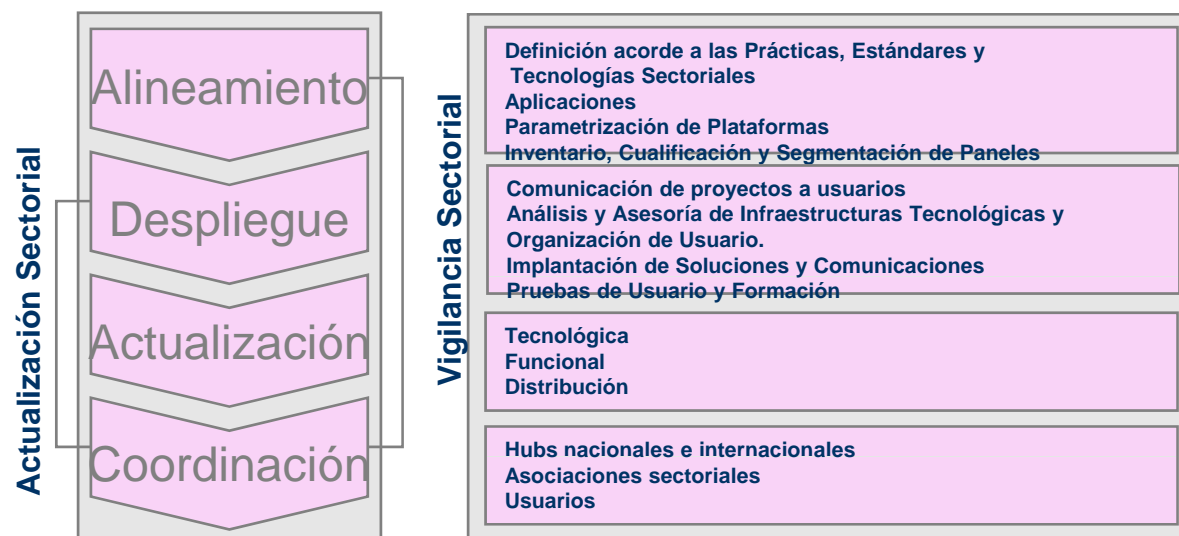
Soluciones Globales Inteligentes.



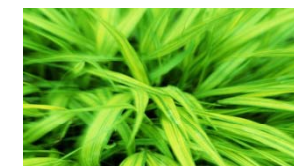
Modelo de relación propuesto.

iXopS, conoce que la clave del éxito de los proyectos no consiste sólo en obtener los resultados esperados sino también, y muy especialmente, en que el servicio se desarrolle de una forma bien organizada, en que las actividades se sucedan ordenadamente de acuerdo al plan establecido y se obtengan los productos o resultados esperados en los momentos previstos.

Esto se traduce, en términos prácticos, en la necesidad de planificar correctamente los servicios que se deseen abordar y controlar en detalle su desarrollo, manteniendo al cliente permanentemente informado del estado de su proyecto.



Soluciones Globales Inteligentes.



Nuestra visión.

Entorno de colaboración. Consideramos que es la pieza clave, fundamental, para agilizar la información necesaria en el establecimiento de una relación comercial con clientes y proveedores. Dicha agilidad es el pilar de los procesos de comercio electrónico y permite, a través de plataformas de servicios B2B el intercambio electrónico de documentos comerciales asociados a los procesos de compra y venta de las Organizaciones.

Vocación de servicio, especializada en crear y explotar soluciones que ayuden a nuestros clientes a intercambiar electrónicamente sus documentos comerciales.

Este objetivo marca nuestro enfoque:

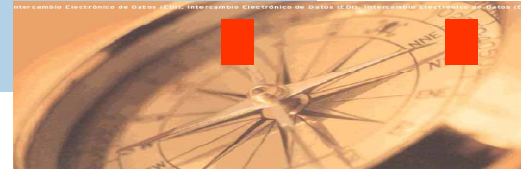
Verticalización Sectorial: Nos centramos en los sectores, ya que los procesos vienen marcados por las particularidades sectoriales

Neutralidad Tecnológica: Se trabaja con diferentes plataformas, dependiendo de las necesidades del sector o cliente (propias o de terceros). El esfuerzo de la compañía es menor

Enfoque de Servicio: No sólo planteamos a nuestros clientes tecnologías sino servicios de valor asociados. Ayudamos a nuestros clientes en la gestión del cambio

Modelo comercial: Coste por licencia de la solución. Coste por servicios (bolsa de horas, consultoría)

Soluciones Globales Inteligentes.



Nuestra visión. Consultoría iXopS

Incrementar la eficiencia global de nuestros clientes, a través de la optimización de funciones clave de negocio, obteniendo el máximo valor de las tecnologías de la información como elemento destacado en el proceso de optimización.

iXopS propone su oferta de servicios de consultoría de negocio con el objeto de dar respuesta efectiva a las necesidades más importantes que, entendemos, plantea el entorno actual de las empresas

Continua evolución en el entorno de negocio

- Nuevos productos
- Clientes más exigentes
- Mayor competencia
- Incorporación de nuevos entrantes
- Cambios en el marco normativo
- Nuevos canales de distribución.
- Posibilidad de contar con nuevas tecnologías, más eficientes

Nuevas
necesidades

Proporcionar un servicio al cliente de mayor calidad y más amplio.
Incrementando a su vez su eficiencia

Mejorar la eficiencia y calidad de los procesos de negocio

Mejorar los controles de los riesgos asociados a los procesos operativos y asegurar, en general, el cumplimiento de los mecanismos de gestión del riesgo previstos

La rápida evolución de los elementos que configuran el entorno de negocio (clientes, mercados, tecnología, competidores, marco normativo, ...) dificulta la capacidad de las entidades para dar respuesta efectiva a los cambios