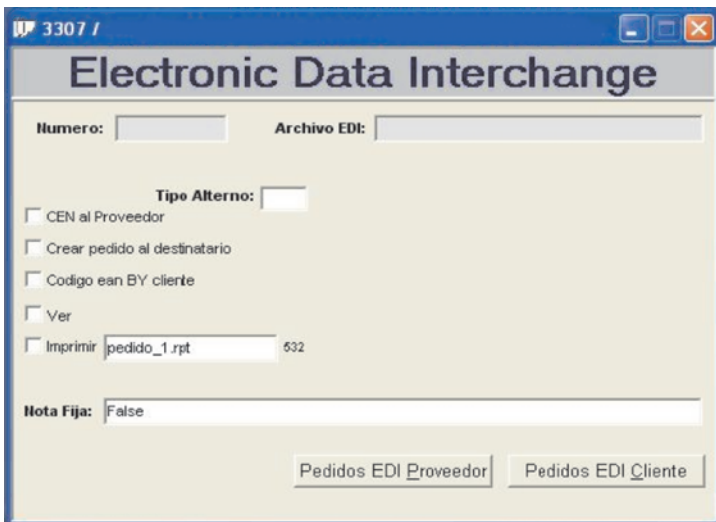


Este producto es un conjunto coherente de datos estructurados conforme a normas de mensajes acordadas para la transmisión por medios electrónicos, preparados en un formato capaz de ser leído por el computador y de ser procesado automáticamente y sin ambigüedad. Es aquella parte de un sistema de información capaz de cooperar con otros mediante el intercambio de mensajes EDI.

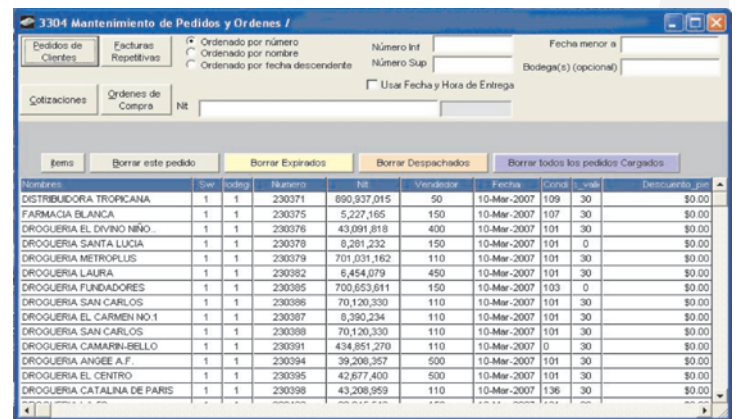
Las tendencias de las grandes Empresas en la actualidad es la de optimizar y simplificar todas las operaciones de la compañía. Para lograr esto tienen que adoptarse métodos modernos de administración, producción, comunicación y control, entre los cuales se encuentra el EDI. En épocas recientes, todos los grandes almacenes del país se encontraban empeñados en la implantación del EDI al interior de sus procedimientos diarios de comunicación con sus proveedores; esto significa que la comunicación entre almacén - proveedor y viceversa se estructuran de ahí en adelante de acuerdo a las normas del EDI, o sea en forma electrónica. En un futuro muy próximo no se van a recibir más pedidos de clientes impresos en un papel pues el cliente no los imprimirá más; en vez de un papel, el cliente enviará un mensaje de computador cifrado en formato EDI.



Si se desea seguir vendiendo los productos u ofertando los servicios, se debe ser capaz de recuperar e interpretar los mensajes EDI dirigidos a los clientes. Como todos los grandes almacenes tienen sus propias administraciones, cada uno de ellos se encuentra en una etapa diferente de implantación de EDI en sus Empresas, pero todos han venido trabajando en ello.

Al contar con el sistema EDI, usted podrá considerar una serie de beneficios y ventajas, tales como:

- Reducción del tiempo en el ciclo recepción de orden/embarque.
- Mejor planeación de su producción.
- Un mejor manejo de inventarios. Menores situaciones de urgencia.
- Su mercancía estará a tiempo en el piso de ventas.
- Agilización en la recepción de su mercancía al ir ésta previamente etiquetada. Reducción de llamadas telefónicas y el envío de cartas, formas, faxes, etc.
- Optimización del tiempo para su Grupo de Ventas.
- Mejor información sobre el estado de la orden.



Items	Borrar este pedido	Borrar Expirados	Borrar Despachados	Borrar todos los pedidos Cargados					
DISTRIBUIDORA TROPICANA	1	1	230371	890,937,015	50	10-Mar-2007	109	30	\$0.00
FARMACIA BLANCA	1	1	230375	5,227,165	150	10-Mar-2007	107	30	\$0.00
DROGUERIA EL DIVINO NIÑO	1	1	230378	45,091,818	400	10-Mar-2007	101	30	\$0.00
DROGUERIA SANTA LUCIA	1	1	230378	8,281,232	150	10-Mar-2007	101	0	\$0.00
DROGUERIA METROPOLIS	1	1	230379	701,031,162	110	10-Mar-2007	101	30	\$0.00
DROGUERIA LAURA	1	1	230382	6,454,079	450	10-Mar-2007	101	30	\$0.00
DROGUERIA FUNDADORES	1	1	230385	700,653,611	150	10-Mar-2007	103	0	\$0.00
DROGUERIA SAN CARLOS	1	1	230386	70,120,330	110	10-Mar-2007	101	30	\$0.00
DROGUERIA EL CARMEN NO.1	1	1	230387	8,390,234	110	10-Mar-2007	101	30	\$0.00
DROGUERIA SAN CARLOS	1	1	230388	70,120,330	110	10-Mar-2007	101	30	\$0.00
DROGUERIA CAMARIN-BELLO	1	1	230391	454,851,270	110	10-Mar-2007	0	30	\$0.00
DROGUERIA ANGE A.F.	1	1	230394	39,206,357	500	10-Mar-2007	101	30	\$0.00
DROGUERIA EL CENTRO	1	1	230395	42,877,400	500	10-Mar-2007	101	30	\$0.00
DROGUERIA CATALINA DE PARIS	1	1	230398	43,208,959	110	10-Mar-2007	136	30	\$0.00

Los típicos campos de aplicación del EDI son el intercambio de información industrial, comercial, financiera, médica, administrativa, fabril o cualquier otro tipo similar de información estructurada.

La automatización de las interacciones por medio del EDI minimiza las transacciones sobre papel y la intervención humana, reduciéndose las tareas relativas a la reintroducción de datos, impresión, envío de documentos vía correo o vía fax. A través del EDI, las Administraciones empresariales pueden incrementar la eficiencia de las operaciones diarias y mejorar las relaciones con agentes externos como empresas, instituciones económicas, financieras y otras compañías relacionadas con el sector comercial. El universo de clientes potenciales del servicio EDI es muy amplio, debido a que está dirigido a empresas que se relacionan comercialmente, en forma independiente de su tamaño. Como ejemplo de grupos de potenciales clientes, podemos mencionar: * Sector de la Distribución (Supermercados y Proveedores) * Sector de las Automotrices (Terminales, Proveedores y Concesionarios) * Sector Farmacéutico (Farmacias y Laboratorios).