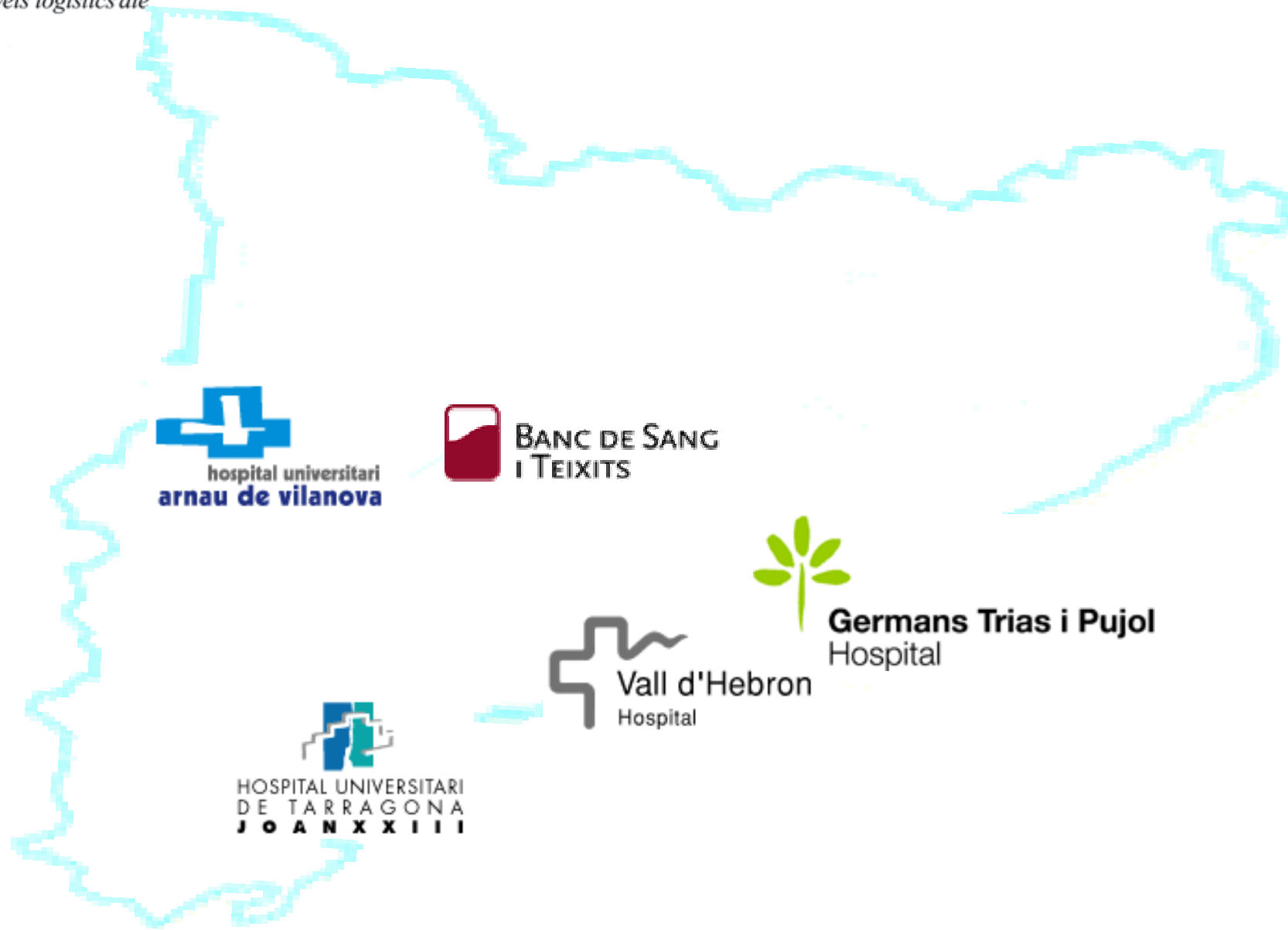




# Evolución del EDI en Logaritme AIE

Jornada EDI Sector Sanitario  
Barcelona, 6 de octubre de 2005



  
hospital universitari  
**arnau de vilanova**

  
BANC DE SANG  
I TEIXITS

  
**Germans Trias i Pujol**  
Hospital

  
Vall d'Hebron  
Hospital

  
HOSPITAL UNIVERSITARI  
DE TARRAGONA  
**JOAN XXIII**

LOCALITZACIÓ LOCALIZACIÓN	C ARTICLE C ARTÍCULO	DESCRIPCIÓ DE L'ARTICLE DESCRIPCIÓN DEL ARTÍCULO	UNITAT DE MESURA UNIDAD DE MEDIDA	QUANTITAT CANTIDAD	PREU PRECIO	IMPORT TOTAL IMPORTE TOTAL	TERMINI LLIU./PLAZO ENT.	
							DATA / FECHA	QUANT / CANT
2050000	126	AGULLA HIPODERMICA 20GX1" (0,9 MM; X 25 MM), (I.V.)	UNITAT	5.000	6	30.000	31/12/20/00	5.000
IMPORT TOTAL:						30.000		

COMUNICACIÓ D'ADJUDICACIÓ  
COMUNICACIÓN DE ADJUDICACIÓN

DATA / FECHA	TIPUS/TIPO	NUM. COMPRA	PAG.	NUM. ACTA	FIANÇA / FIANZA
14/10/96	ADQ. DIRECTE	96.AD.9696	1	PRUEBA E	0

1 UNH+00000000000001+ORDERS:D:93A:UN:EAN007'  
 2 BGM+221+96AD96960066'  
 3 DTM+137:19961014:102'  
 4 RFF+BO:96AD9696'  
 5 NAD+BY+8456789540008::9'  
 6 NAD+SU+3426235000008::9'  
 7 LIN+1++30382903048275:EN'  
 8 PIA+5+000126:IN'  
 9 IMD+F++::AGULLA HIPODERMICA 20 G X 1" (0,9 MM; X 25 MM), (I.V.)'  
 10 QTY+21:50'  
 11 DTM+2:19991231:102'  
 12 PRI+CAL:600'  
 13 UNS+S'  
 14 UNT+13+00000000000001'

DOCUMENTO TRADUCIDO A  
SINTAXIS EDIFACT



Vall Hebron  
Hospital

Direcció Logística i Compres

# Coste Pedido 1996

**Coste Pedido Normal**

**750 pts**

**Coste Pedido por EDI**

**14 pts**



Vall Hebron  
Hospital

Direcció Logística i Compres

# ACTIVIDAD 1996

Pedidos 160 Dia 448 Lineas/Dia

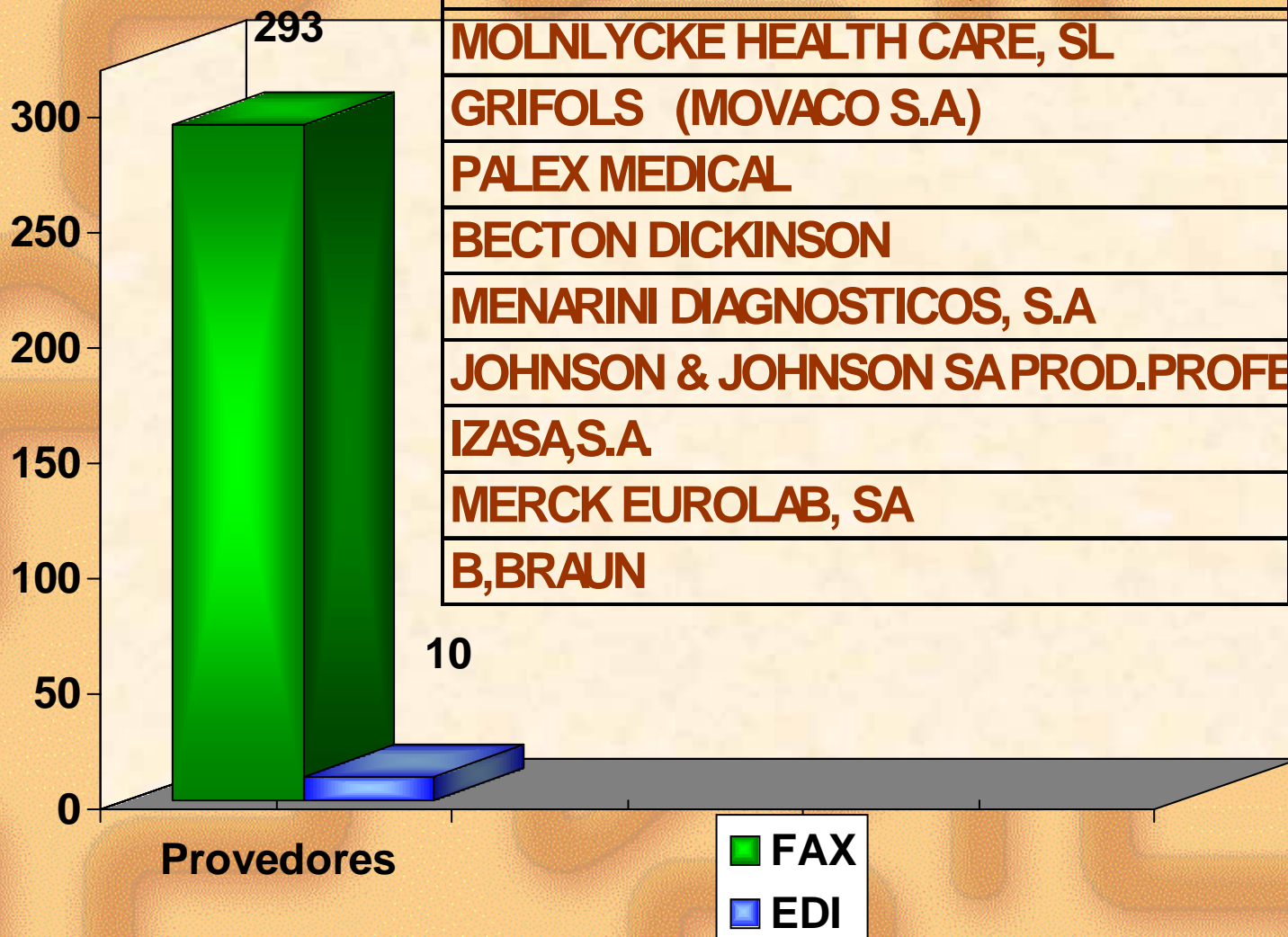
**EDI** Pedidos 32 Dia 162 Lineas/Dia (30%)

**FAX** Pedidos 128 Dia 286 Lineas/Dia (30%)



Vall Hebron  
Hospital

Direcció Logística i Compres



PROVEEDOR	P.OPERACIONAL
BAXTER	5410839000013
AGFA	8420773000007
SCA HYGIENE PRODUCTS, SA	8424862000091
MOLNLYCKE HEALTH CARE, SL	8424862000114
GRIFOLS (MOVACO S.A)	8426314000000
PALEX MEDICAL	8426677000006
BECTON DICKINSON	8428235000008
MENARINI DIAGNOSTICOS, S.A	8426521000008
JOHNSON & JOHNSON SA PROD.PROFE	8426750000008
IZASA,S.A	8426950000013
MERCK EUROLAB, SA	8427066000003
B,BRAUN	8426810000108

1996

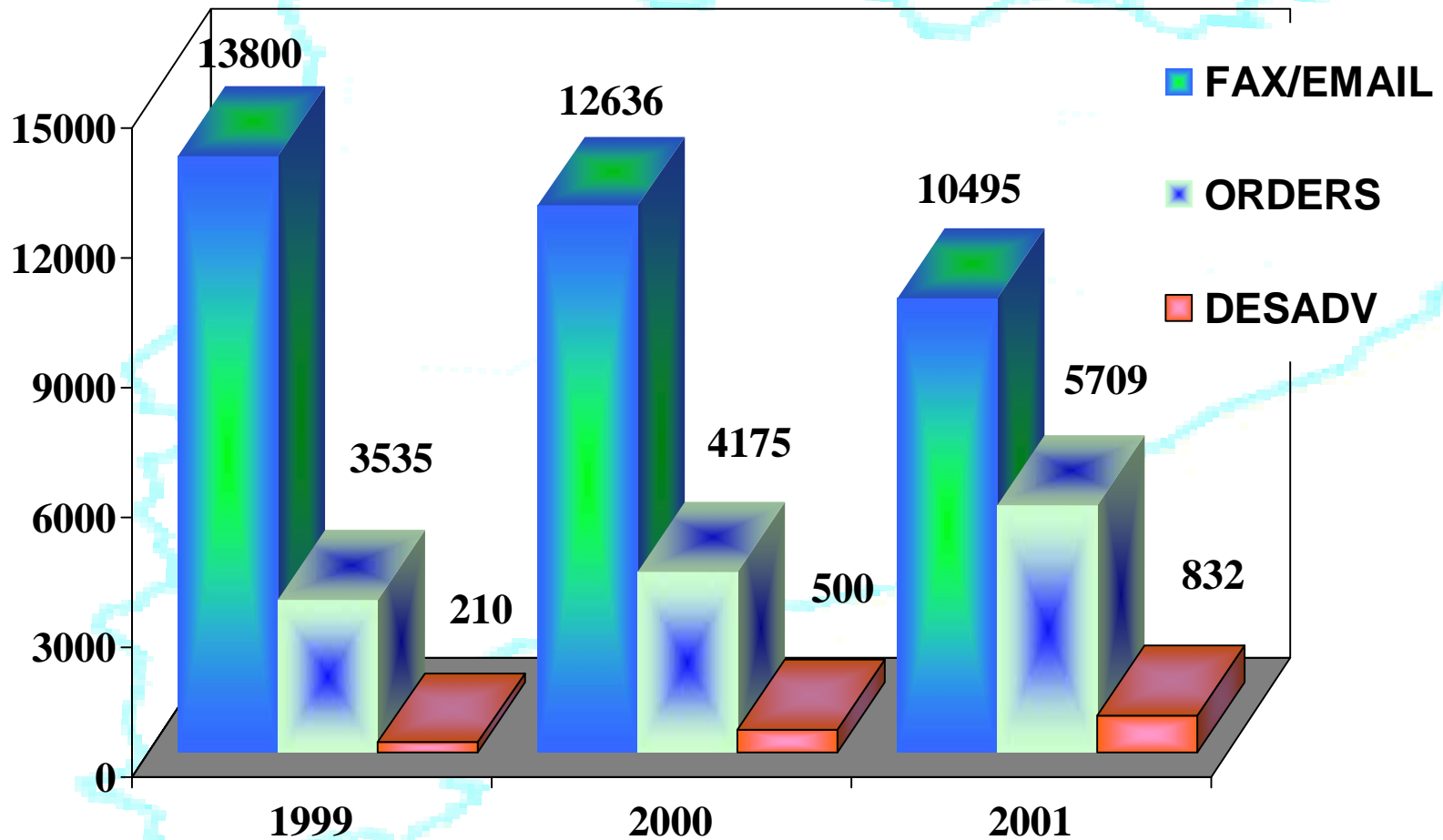
- **José Luis Caldeiro, director de Logística de Menarini Diagnósticos**

**Presentó en las jornadas de Madrid un estudio de su empresa en el que afirma que el coste de cada factura que se remite en la empresa es de 810 pesetas. A través del EDI son 165.**

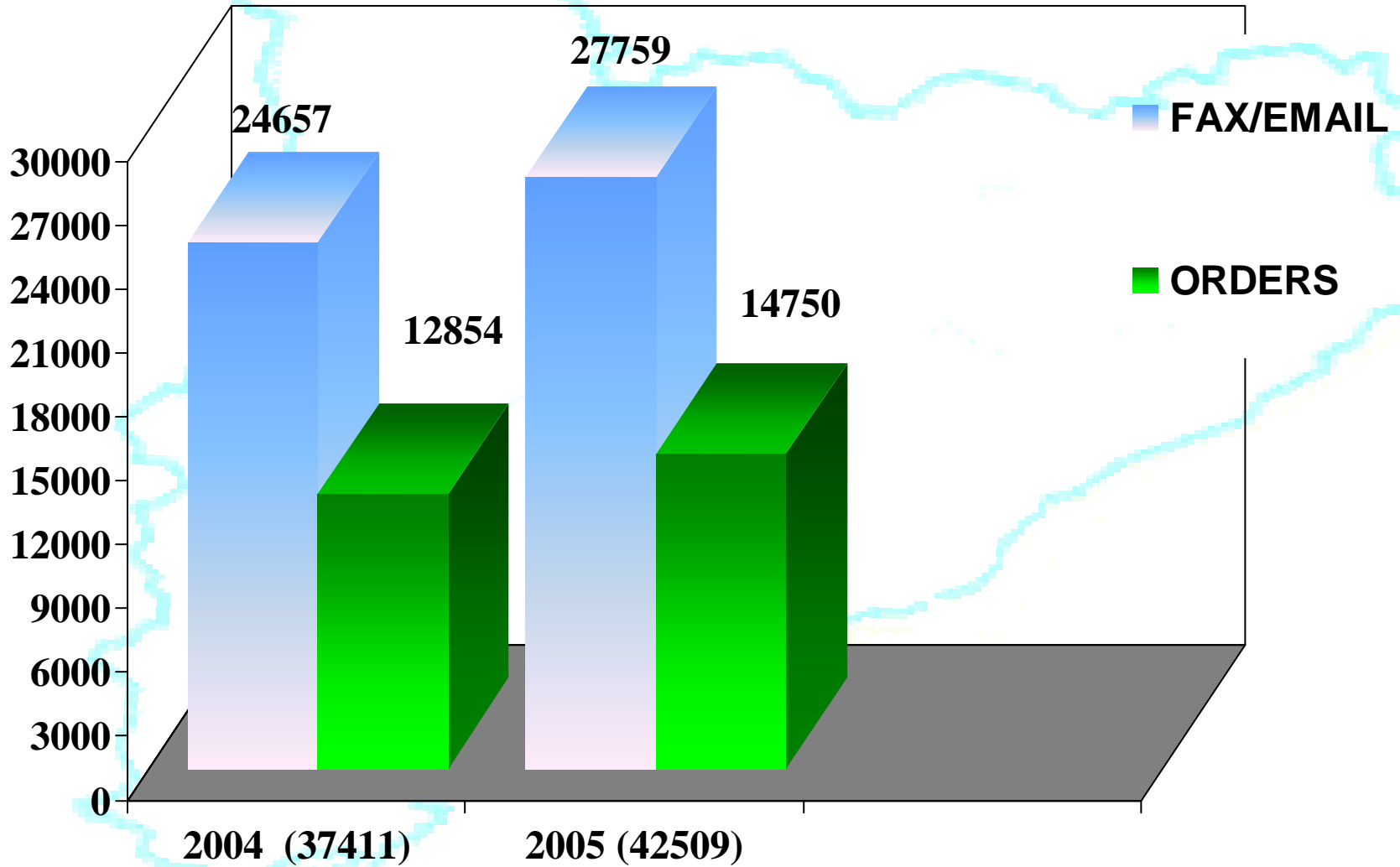
**Según el trabajo, si todos los recibos fueran transmitidos electrónicamente la empresa ahorraría 6 millones de pesetas al año.**

**Si todas las empresas de su sector lo hicieran igual, el ahorro global sería de 157 millones.**

# Actividad: Envió Pedidos y Recepción de Albaranes Enero/Julio

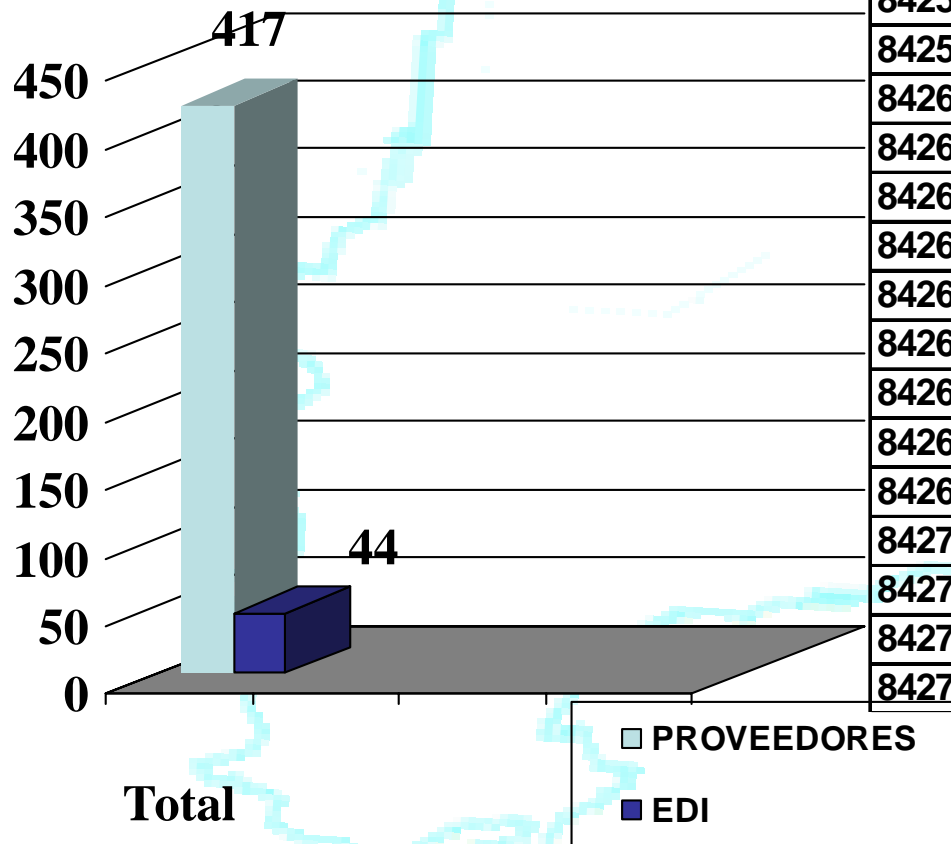


# Actividad: Envió Pedidos Enero/Julio



**2004**

**Proveedores EDI**



P. Operacio	Pedidos mes	P. Operacio	Pedidos mes
54108390000	44	84274320000	12
54116770006	1	84279040000	13
84100010000	50	84279670000	45
84105204500	15	84280120000	2
84142000000	11	84281230000	18
84202190000	21	84282350000	104
84207730000	21	84283830000	58
84253660000	156	84288120000	7
84254780000	27	84288120000	1
84261340000	36	84289890010	17
84263140000	83	84302150000	60
84265210000	47	84302870000	19
84266380000	86	84303070000	5
84266770000	107	84303140000	1
84267500000	164	84303140101	1
84268100001	95	84307930000	2
84269500000	190	84319180000	4
84269960000	43	84324180000	16
84270300000	64	84326610000	1
84270660000	38	94255654754	61
84271210000	18	DADEINTUSI	37
84273240000	11	OIBMIEKIM0	26

# Actividad: Envió Pedidos 2004

PEDIDOS 2004	
	<b>CENTRO</b>
<b>40804</b>	<b>Vall Hebron</b>
<b>4357</b>	<b>Banc Sang</b>
<b>7844</b>	<b>Hospital de Lleida</b>
<b>11191</b>	<b>Hospital de Tarragona</b>
	<b>213</b>
	<b>Logaritme</b>
<b>Total</b>	<b>64409</b>

4 Trimestre 2004	Vall Hebron	Banc Sang	J. Arnau Vilanov	H. Juan XXIII	Totals
Envios EDI	<b>3087</b>	<b>327</b>	<b>908</b>	<b>1187</b>	<b>5509</b>
Envios Fax	<b>6834</b>	<b>644</b>	<b>1068</b>	<b>1779</b>	<b>9532</b>
Envios E-mail					<b>793</b>
					<b>15834</b>

# Coste Pedido 2003 / 2005

EDIVERSA.

## Coste emitir pedido

	Coste Pedido
Pedidos por EDI + MAIL	0,032 €
Pedidos por FAX	0,07 €
Si fueran todos por EDI	0,013 €

# Objetivos

EDI

ORDERS

Pedido

DESADV

Albarán (2006)

RECADV

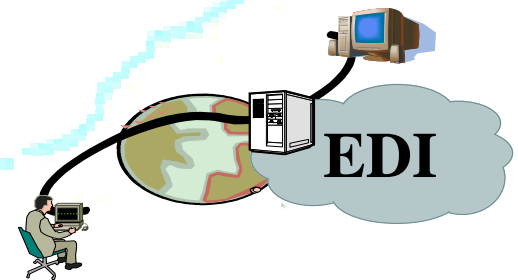
Confirm. albarán

INVOIC

Factura (enero 2007)

# Beneficios de la colaboración EDI

- Ahorra costes - Beneficio económico
- Mejora calidad del servicio
- Reduce errores - Elimina Tareas manuales
- Agiliza el envío de documentos
- Elimina futuras reclamaciones
- Lenguaje standard
- Acelera el proceso de pagos: Menor coste financiero
- Beneficio ecológico: Elimina papel



# LOG@RITME y EDI

- Apuesta por la plena integración de la logística hospitalaria en los procesos productivos del comercio electrónico EDI
- Evidencia la necesidad de optimizar la logística externalizando el Comercio Electrónico entre empresas.
- Entiende, también que la madurez no ha llegado al sector sanitario y que se está en fase de acumular masa crítica en la implantación del EDI
- Entiende que debe potenciar su conocimiento y experiencia en las TIC, a las empresas del sector y mediante la colaboración conjunta conseguir mejoras en eficiencia y recursos

## Creación de alianzas que giran en torno al EDI

En el mercado del comercio electrónico, hay un gran interés en formar alianzas para conseguir acceso a los mercados y clientes, y para crear productos y servicios de mayor valor mediante las sinergias obtenidas entre diferentes empresas o sus productos.

El empleo del EDI por parte de la comunidad empresarial facilita la puesta en común de la información entre las Empresas/Hospitales y la obtención de ventajas recíprocas por la infraestructura compartida. Dado que los canales electrónicos ofrecen flexibilidad, la facilidad de crear (y destruir) alianzas aumenta y el mercado se vuelve más fluido.

Las empresas se acostumbran a la interacción no sólo con sus clientes, sino también con los clientes de sus clientes y con los clientes de sus asociados empresariales. Las propias asociaciones empresariales varían más frecuentemente.

Las empresas descubren que forman parte de un mercado mucho más dinámico, en el cual las fronteras sectoriales y empresariales son menos claras.

Las empresas tendrán que involucrarse aún más en la introducción del EDI en sus relaciones con los sectores que demandan esta "red de valor".

Gracias por su atención

Jordi Cussó i Palacín  
Director