

SSI SCHAEFER

Perfil de compañía: SSI SCHAEFER Automatice procesos, garantice seguridad y optimice sus capacidades de existencias

El 16 de enero de 1937 marcó el inicio del grupo corporativo mundial SSI Schaefer. La revolucionaria creación del contenedor “Lager-Fix” estuvo seguida por diversificación e internacionalización. Este líder mundial de sistemas y productos de logística cuenta con aproximadamente 70 filiales en el mundo y más de diez plantas de fabricación en Alemania y en otros países, y emplea a unas 10.000 personas, incluyendo en las que trabajan en su sede internacional situada en Neunkirchen, Alemania. Con una presencia en seis continentes, SSI Schaefer desarrolla soluciones y conceptos innovadores en sectores de sus clientes para moldear el futuro de la intralogística.

SSI Schaefer también es uno de los principales proveedores de software modular actualizado periódicamente para flujos de materiales en sitios. Su equipo de TI, con más de 1.100 empleados, desarrolla aplicaciones de alto rendimiento y proporciona a sus clientes asesoramiento detallado sobre la combinación de software con equipamiento intralogístico.

Inversión, innovación y talento de descubrimiento

Las soluciones logísticas a prueba de futuro tienen que fusionarse sin problemas con los procesos individuales. Deben ser infinitamente variables y poder adaptarse flexiblemente a nuevas condiciones estructurales. En SSI Schaefer, esta actitud holística ha sido la clave de nuestro éxito por ocho décadas. Como contratista general global, proporcionamos sistemas logísticos completos, desde planificación integral de sistemas y consultoría hasta sistemas listos para usarse con paquetes de servicios y mantenimiento adaptados especialmente.

Efecto garantizado Un ámbito en el que SSI Schaefer está especialmente activo es en el sector de Atención de la Salud y Cosméticos. La intralogística en este sector es un reto que solo un especialista puede dominar: productos delicados, requisitos de documentación complejos y condiciones generales difíciles causan que los fabricantes y distribuidores enfrenten requisitos especialmente complicados. Todos los procesos deben ser transparentes y controlados. Con una variedad de sistemas instalados en el mundo entero, SSI posee la capacidad y las tecnologías innovadoras para cubrir la cadena completa de suministro de productos farmacéuticos y cosméticos. También podemos satisfacer los requisitos de almacenamiento y desempeño especialmente prevalentes en la industria gracias a nuestras soluciones automatizadas. Los sistemas modulares y expandibles garantizan un alto nivel de movimiento de productos en poco tiempo y adaptación flexible a números de pedidos que varían constantemente. El resultado es una máxima

continúa en la pagina 2

Noticias Resumidas. . .

- ◆ Amneal Pharmaceuticals e Impax Laboratories combinaron sus organizaciones para formar Amneal Pharmaceuticals, transformándola en la 5ª mayor compañía de genéricos de EE UU, con una creciente franquicia de especializaciones de alto margen. Como figura en el acuerdo de combinación de las compañías, todas las acciones ordinarias de Impax se convirtieron a acciones ordinarias de clase A de Amneal. El presidente de Amneal, Robert Stewart, dijo, “Al entrar en la próxima etapa de nuestro crecimiento, esperamos implementar nuestro plan de integración y empezar rápidamente a hacer realidad los muchos beneficios de esta combinación”.

- ◆ El mayorista estadounidense Cardinal Health indicó que sus ingresos aumentaron interanualmente un 6%, a US\$33.600 millones, y que sus ingresos GAAP (abreviatura en inglés de principios contables generalmente aceptados) se redujeron en un 10%, a US\$546 millones. Los ingresos no GAAP de operaciones aumentaron un 3%, a US\$781 millones, mientras que los ingresos no GAAP por acción decrecieron un 9 %, a US\$1,39. “Nuestros ingresos no GAAP de operaciones fueron mayormente lo que se esperaba en este trimestre. Sin embargo, nuestros ingresos no GAAP por acción estuvieron afectados adversamente por un cambio significativamente negativo en el tipo impositivo aplicable a nuestra división Cordis”, dijo Mike Kaufmann, CEO de Cardinal Health. “Nuestro equipo está trabajando intensamente en resolver nuestros problemas operativos y de cadena de suministro en Cordis”.

continúa en la pagina 3

McKesson lanza una Iniciativa Estratégica de Crecimiento de Años Múltiples

McKesson Corporation anunció una iniciativa estratégica de crecimiento de años múltiples centrada en crear soluciones innovadoras que mejoren la prestación de servicios de atención a pacientes e impulse el crecimiento incremental de las ganancias. La iniciativa comprende una variedad de pilares de crecimiento, entre ellos una revisión completa del funcionamiento de la compañía y de la estructura de costos, diseñada para aumentar la eficiencia, acelerar la ejecución y mejorar el desempeño en el largo plazo.

Las prioridades de crecimiento de McKesson incluyen la expansión de la cadena de suministro y de los servicios de comercialización para fabricantes de productos farmacéuticos y de suministros médicos; mejores soluciones para el mercado farmacéutico especializado; y nuevas ofertas que refuercen y expandan el rol de las farmacias minoristas en la prestación de servicios de atención a pacientes. McKesson espera que las inversiones en estos ámbitos aceleren la trayectoria de crecimiento de la empresa en el largo plazo.

La inversión para apoyar estas iniciativas de crecimiento

continúa en la pagina 3

SSI Schaefer (cont.) . . .

productividad derivada de un flujo de materiales optimizado.

Dinámicas, escalables y completamente automatizadas Los productos sensibles requieren soluciones logísticas que garanticen el buen manejo y que se puedan ajustar fácilmente a nuevos tipos de empaquetados. Nuestra respuesta en SSI Schaefer: conectar inteligentemente diferentes sistemas de almacenamiento según el principio modular y suplementarlo con soluciones diseñadas específicamente para este sector del mercado. Medicaciones con diferentes gamas de temperatura, cosméticos delicados con empaquetados de alta calidad y productos de aseo personal almacenados en palés: conceptos holísticos de proveedores de soluciones para aumentar significativamente tanto el desempeño como la seguridad de los procesos.

El Schäfer Carousel System (SCS) asegura almacenamiento y picking (preparación de pedidos) ergonómico con cero errores. Es un sistema modular y escalable de picking con cero errores para productos con movimiento lento a moderado que funciona conjuntamente con las estaciones de trabajo ergonómicas Pick to Tote de conformidad con el principio productos-a-persona. Los flujos de trabajo optimizados significan que la tasa máxima de pick por empleado aumenta a 1.000 picks por hora y que la tasa de error se reduzca a casi nada preservando el mayor grado de protección de los productos. Por lo tanto, este sistema garantiza un alto nivel de desempeño con eficiencia óptima.

Identificar, documentar, clasificar Proteger los números de lote y de series es especialmente importante en el sector de Atención de la Salud y Cosméticos. La implementación eficiente de los requisitos legales (FMD, ePedigree) no solo mejora la seguridad del paciente, sino que también aumenta la competitividad. Schaefer Scan Machines incluye diversas soluciones para la identificación de productos y el picking preciso. Se emplea tecnología inteligente de procesamiento de imágenes para identificar, documentar y clasificar objetos. El escáner de código de barras integrado lee códigos de barras 1D y 2D y garantiza picking rastreado.

Una combinación del sistema del picking A-Frame completamente automatizado y de Schaefer Scan Machine permite picking y registro eficientes de un producto, de conformidad con las directrices de rastreo y seguimiento de productos farmacéuticos. Dependiendo de la estructura del pedido, el sistema puede leer hasta 12.000 piezas por hora. Esto significa que la solución es significativamente más rápida que el escaneo manual y que permite documentación completamente automatizada de números de lotes, fechas de vencimiento y números de serie.

Planificación, gestión, control y comunicación integrados Hoy en día más que nunca, el requisito previo ineludible para una intralogística efectiva es que TI trabaje en estrecha relación con la tecnología de intralogística. Se requieren sistemas de software modular que se puedan extender y adaptar a los requisitos y que puedan comunicarse con el sistema Enterprise Resource Planning del cliente. Al mismo tiempo, los clientes tienen que poder analizar los flujos de materiales en tiempo real para poder ver desde el principio si hay problemas.

Nuestro software de logística patentado WAMAS® hace que SSI Schaefer no solo cumpla con estos requisitos, sino que los exceda. WAMAS® es el vínculo entre productos que entran, almacenamiento, picking, salida para entrega y todos los pasos intermedios. El funcionamiento eficiente del depósito se asegura

mediante visualizaciones claras y coherentes y buen manejo de procesos, recursos y existencias. Desde la consulta inicial hasta el pleno funcionamiento, los expertos en intralogística de SSI Schaefer brindan capacidad integral global a los clientes. Como Asociado Certificado de SAP Silver, SSI Schaefer brinda apoyo en la selección, la aplicación y el funcionamiento de las soluciones SAP. Gracias a sus extensos conocimientos en este ámbito, SSI Schaefer implementa SAP Extended Warehouse Management (EWM) según los requisitos del cliente.

Servicio adaptado especialmente y apoyo para máxima fiabilidad. La máxima disponibilidad de todo y la rápida reacción a los pedidos de servicios de los clientes son fundamentales para el éxito de un sistema de logística complejo. SSI Schaefer le brinda apoyo competente. Esto significa que nuestros servicios se pueden adaptar para cumplir con sus necesidades y deseos, en cualquier momento, en cualquier lugar y para cualquier trabajo. Nuestros servicios preventivos protegen una protección de los sistemas que incrementa su disponibilidad mediante identificación temprana de las deficiencias y el desgaste. Con servicios reactivos para resolución rápida de problemas, nuestro apoyo está disponible las 24 horas del día. Además, SSI Schaefer ofrece soluciones individuales para extender la duración de la vida del servicio de su sistema como parte de un programa de gestión óptima del ciclo de vida.

Nuestro equipo de expertos crea soluciones a prueba de futuro para la distribución farmacéutica, los fabricantes de cosméticos, las farmacias y las farmacias de pedidos por correo. Un sistema SSI Schaefer puede apoyar tanto sistemas de distribución mayorista tradicionales como soluciones de logística de omnicanales que apoyan los requisitos rápidamente cambiantes del comercio electrónico. Los resultados son soluciones adaptadas con precisión para todas las aplicaciones específicas de la industria. Independientemente del tamaño de su proyecto, puede contar con la pericia de SSI Schaefer para implementar una solución escalable y modular. Además, la intralogística de SSI Schaefer se integra sin problemas a sus procesos actuales.

La crisis de opioides en EE UU y los mayoristas farmacéuticos

Fuente: Pasajes del Enunciado de Valores de Cardinal Health

Estados Unidos enfrenta una crisis de salud pública seria y compleja relacionada con la adicción a opioides. Es una epidemia que afecta a la mayoría de los estadounidenses y hasta se podría decir a todos. La industria de distribución de productos farmacéuticos está comprometida a ser una parte constructiva del esfuerzo para aliviar esta compleja crisis nacional de salud pública. Las siguientes son las medidas que está tomando Cardinal Health (CAH).

CAH cuenta con un programa sofisticado para detectar, parar e informar a las entidades reguladoras pedidos de recetas de medicaciones de sustancias reguladas que no cumplen con los estrictos criterios de CAH. Su método incluye analíticos avanzados, tecnología y envío de investigadores a diferentes lugares para que evalúen todas las farmacias y analicen todos los pedidos de sustancias reguladas.

Por más de una década, CHA financió programas educativos de prevención para asegurar que los niños en edad escolar, los

continúa en la página 3

McKesson (cont.) . . .

estará financiada parcialmente por ahorros derivados de la optimización del modelo de funcionamiento y de la estructura de costos de McKesson. Este trabajo se realizará en etapas múltiples y abarcará áreas funcionales clave como tecnología informática, finanzas y recursos humanos. “McKesson ha estado innovando constantemente en reacción a las cambiantes necesidades de los clientes y de los pacientes”, dijo John H. Hammergren, presidente y CEO de la empresa. “Esta iniciativa continúa esa tradición reforzando nuestros éxitos anteriores y simultáneamente concentrándonos en áreas nuevas en las que podamos tener el mayor impacto sobre la atención de los pacientes y a la vez impulsar el aumento de las ganancias. Al adoptar mejores métodos de trabajar y de ser más eficientes y ágiles, podremos apoyar la innovación y crear más valor para los clientes, los pacientes y los accionistas”.

Como fase preliminar de implementar la iniciativa de crecimiento estratégico, McKesson incurrirá en cargos de reestructuración y de otra índole en su ejercicio fiscal 2018 que tendrán un impacto sobre los resultados de la compañía según los principios de contabilidad aceptados generalmente en EE UU (abreviado en inglés como “GAAP”). Este plan de reestructuración consiste de cargos GAAP posteriores al pago de los impuestos de aproximadamente entre US\$150 y US\$210 millones.

McKesson también anunció que firmó un acuerdo definitivo para adquirir Medical Specialties Distributors (MSD), un destacado distribuidor nacional de suministros de infusión, médicos y quirúrgicos, así como de servicios biomédicos a lugares alternativos y a proveedores de servicios de atención de la salud en el hogar. Esta transacción apoya dos de los pilares estratégicos de crecimiento de la compañía: servicios para fabricantes y especializados, y suplementa la plataforma existente de la compañía de sitios de infusión de bajo costo. La oferta establecida de MSD a proveedores en el mercado de infusión en el hogar, así como tecnología y servicios para ayudar a clientes y pacientes a emplear estos productos, permitirá que McKesson preste servicios incrementales a otros segmentos de clientes. La transacción está valorada en US\$800 millones y se espera que se complete en la primera mitad del ejercicio fiscal 2019 (de abril a octubre), sujeta a la obtención de las autorizaciones regulatorias habituales. McKesson espera que la transacción sea de acrecentamiento modesto de Ganancias Ajustadas por acción diluida en el ejercicio fiscal 2019.

La compañía espera que la fundación creada recientemente (ver el número de Focus del 12 de abril de ese año) se concentre en la instrucción sobre opioides a pacientes, cuidadores y proveedores y en incrementar el acceso a tratamientos que salvan vidas, como los medicamentos de inversión de sobredosis de opioides.

La Crisis (cont.) . . .

farmacéuticos y los recetadores estén conscientes del empleo indebido de medicamentos de receta, incluyendo opioides. La Cardinal Health Foundation y la Facultad de Farmacia de la Universidad Estatal de Ohio crearon Generation Rx, un programa nacional de instrucción sobre medicamentos de receta y de toma de conciencia para personas de todas las edades, desde estudiantes de farmacia hasta líderes comunitarios, sobre los peligros de emplear medicamentos de receta indebidamente.

Como parte de los esfuerzos de Generation Rx, en 2017 Cardinal Health lanzó Opioid Action, un programa de actividades

múltiples para ayudar a las comunidades de los estados más afectados -- Appalachia Ohio, Kentucky, Tennessee y West Virginia -- a combatir la epidemia de opioides. Todos los elementos del programa están citados por expertos en la materia, incluyendo los Centros Para el Control y la Prevención de las Enfermedades (CDC), las Academias Nacionales de Ciencias, Ingeniería y Medicina (NASEM) y la Comisión Presidencial para Combatir la Drogadicción y la Crisis de Opioides como fundamentales para reducir la adicción a opioides y el número de muertes que causa.

CAH priorizó estas actividades y reacciones por un motivo sencillo: su gente se preocupa profundamente por este asunto y la devastación que causó a las familias y comunidades de EE UU. Tienen la firme intención de seguir esforzándose junto con reguladores, fabricantes, recetadores, farmacéuticos, educadores, pacientes y otros para luchar contra el abuso de opioides y la adicción a ellos.

Noticias (cont.) . . .

modificó sus perspectivas no GAAP para su ejercicio fiscal 2018 de US\$5,25 a US\$5,50 a US\$4,85-\$4,95.

- ♦ La **DEA** suspendió, a partir del 4 de mayo de 2018, la inscripción de **Morris and Dickson** -- el 4º mayor mayorista y distribuidor de EE UU -- de distribución de sustancias reguladas. Según la DEA, Morris and Dickson no siguió las regulaciones de que requieren que todos los pedidos sospechosos de gran tamaño se informen a la DEA. La compañía envió pedidos de farmacias independientes pequeñas mayormente de Oxycodone e Hydrocodone. Según el comunicado de la DEA al respecto, se concederá a Morris and Dickson una audiencia dentro de los próximos 60 días en la que se decidirá si la inscripción se le revocará permanentemente.

- ♦ **IQVIA** informó que sus ingresos correspondientes al primer trimestre de 2018 fueron de US\$2.560 millones, lo que representa un aumento interanual del 8,6 %. IQVIA también incrementó su orientación en US\$50 millones resultantes de beneficios monetarios en el primer trimestre y de su fortaleza operativa orgánica. “Iniciamos el año con un fuerte desempeño financiero y operativo”, dijo *Ari Bousbib*, presidente y CEO de IQVIA. “Nuestras divisiones Commercial Solutions y Research and Development Solutions excedieron nuestras expectativas; Integrated Engagement coincidió con nuestras expectativas y estamos comprometidos a impulsar el éxito de esta división”.

- ♦ El mayorista y distribuidor farmacéutico estadounidense **AmerisourceBergen** informó ingresos de US\$41.000 millones en el segundo trimestre de su ejercicio fiscal de 2018, lo que representa un aumento interanual del 10,5%. Si bien AmerisourceBergen no proporciona orientación hacia el futuro, el consenso general es que las utilidades por acción básica y diluida de US\$1,94 por acción caerán en la parte inferior de la gama de orientación de US\$6,45 a US\$6,65, lo que representa un aumento del 10% frente al año anterior. “Estoy complacido con nuestro desempeño en el trimestre de mayo relativo a asociados y actividades dentro de AmerisourBergen. Nuestra división de distribución está creando un valor significativo para nuestros clientes, a medida que aumentamos nuestro volúmenes y ayudamos a apoyar sus empresas en el dinámico mercado de atención de la salud”, dijo *Steven Collis*, presidente de la junta directiva, presidente y CEO de AmerisourceBergen.