

NOTA DE PRENSA

Barcelona, 25 de Marzo de 2010

Chiesi consigue mayores beneficios de su proyecto de Sales and Operations Planning: reduce nuevamente los inventarios en un 15% tras la implementación en las principales filiales europeas

[TXT e-solutions](#), líder en soluciones de Demand & Supply Chain Management y [Chiesi Farmaceutici](#), empresa internacional del sector farmacéutico con un volumen de ventas de 749 millones de euros en 2008, se complacen de anunciar los nuevos e importantes beneficios conseguidos gracias al proyecto de S&OP de Chiesi, hoy en día implementado en las principales filiales europeas. Estos resultados han sido logrados gracias al serio compromiso del equipo directivo hacia el rediseño de los procesos y la implementación de la solución de [Sales and Operations Planning](#) de TXT, usada en la actualidad por más de 80 usuarios.

Tras un año de la puesta en marcha de la solución de S&OP en Alemania y en el Reino Unido en 2007, Chiesi ha experimentado una reducción media de los niveles de inventario de un 15% y una mejora del MAPE (Mean Absolute Percentage Error) del 30%. En su segundo año y tras el éxito de la ampliación del proyecto a las sedes de Francia y España, Chiesi ha alcanzado un 15% adicional de reducción en el inventario y la mejora adicional del 20% en el MAPE en todos los países involucrados. Estos resultados demuestran el significativo ROI (Return On Investment) aportado a la empresa y el valor generado gracias al proyecto.

Corrado Snaiderbaur - Corporate Demand Manager de Chiesi, comenta que: *“Desde el principio estaba seguro que el uso de la tecnología de TXT, junto con nuestro compromiso en el desarrollo del modelo de S&OP, produciría importantes beneficios para la empresa. Pero hoy puedo decir que los resultados han superado las expectativas; a partir ya del primer año de aplicación se han logrado beneficios importantes y en tiempos extraordinariamente rápidos. Además, estos resultados se han replicado, y con el mismo alcance, incluso en el segundo año, con la participación de un número cada vez mayor de filiales. El proyecto no es sólo una “rápida victoria”, sino que está generando una mejora continua y pronto se extenderá a todos los centros operativos”.*

Bajo el impulso del fuerte crecimiento de los negocios, tanto directo como a través de adquisiciones, Chiesi ha respaldado el S&OP con estos objetivos: formalizar los procesos en todas las filiales, sincronizar demanda y oferta, reducir los riesgos de stock outs, obsolescencia y los niveles de inventario a través de una mayor precisión de la previsión.

Como explica Snaiderbaur: *“Los resultados obtenidos en términos de reducción de los inventarios están sin duda relacionados con el incremento de la precisión en la previsión de la demanda. De hecho, hemos mejorado el índice MAPE en todos los países en un promedio del 20%, registrando picos del 41%. Además, con la ayuda del S&OP y de un cálculo formalizado del MAPE, hemos consolidado un proceso de control de los stocks de seguridad basado en la precisión de las previsiones: la visibilidad de la precisión de la previsión por ítem, nos permite definir el nivel óptimo*



NOTA DE PRENSA

Barcelona, 25 de Marzo de 2010

de los stocks de seguridad para cada artículo. El impacto positivo logrado en términos de reducción de capital de trabajo y más específicamente del valor de los inventarios - principal indicador financiero para el proyecto – ha reforzado el nivel de compromiso ejecutivo hacia el S&OP hasta convertirlo realmente en parte del ADN empresarial”.

Stefano Lena - VP de Globales Sales de TXT e-solutions comenta que: *"Estamos muy satisfechos con los notables resultados alcanzados por Chiesi. Hoy más que nunca las empresas farmacéuticas y de CPG miran a la cadena de suministro como una fuente de ventaja competitiva y las soluciones de TXT pueden desempeñar un papel favorable para los que persiguen este objetivo, tal y como han reconocido los principales analistas del mercado como AMR Research y Gartner. En este caso concreto, la combinación de tecnología y conocimientos de TXT, junto con el profundo conocimiento de los procesos, el entusiasmo y el compromiso demostrado por parte de Chiesi fueron los ingredientes clave de este éxito”.*

TXT e-solutions es un proveedor internacional de productos y soluciones de software, líder en “Strategic Enterprise Solutions” en el sector industrial y de los medios de comunicación.

Las principales áreas de competencia son: Demand & Supply Chain Management (DSCM) con la oferta TXTPerform; Media & Channel Integration, con la oferta TXT Polymedia (100% subsidiaria); sistemas de software complejos para los sectores Aeroespacial & Defensa y Banca y Finanzas con la División TXT Next. La compañía cotiza en el segmento Star de la Bolsa Italiana (TXT IM). TXT cuenta con alrededor de 600 trabajadores. La compañía tiene su sede en Milán con oficinas en toda Italia, Francia (Paris, Lyon), España (Barcelona), Alemania (Chemnitz, Halle), Reino Unido (Londres).

Para más información, contacte:

TXT e-solutions SpA

Corporate Communication Manager

Mariateresa Rubino

Tel. +39 0225771.247

mariateresa.rubino@txtgroup.com

TXT e-solutions SL

Directora Comercial España

Natalia Fernández

Tel. +34 93 363 40 44

natalia.fernandez@txtgroup.com