

CORPORACION PROPHARMES CIA. LTDA.
INFORME DE GERENCIAL
AÑO 2018

1. ANTECEDENTES. -

Dentro de las funciones y responsabilidades que se tiene a cargo, se han delineado una serie de objetivos que van enfocados al desarrollo organizacional. Propharmes, es una empresa creada con el objetivo de mejorar el acceso de los medicamentos esenciales y especializados. Para ello, establece alianzas estratégicas con Laboratorios Multinacionales, para fortalecer el portafolio de productos a ofertar a nuestros clientes.

Luego de la constitución legal de Propharmes, se procede a establecer las prioridades para el inicio de las operaciones.

2. OBJETIVO GENERAL. -

Informar de todas las acciones implementadas para el inicio y desarrollo de la organización.

3. OBJETIVO ESPECÍFICO. -

Evaluación de las actividades implementadas.

4. RESULTADOS DEL PERIODO

Como inicio de las operaciones, se establece:

- Ampliación de la estructura organizacional.
- Definición de nuevas oficinas en Quito.
- Nuevos acuerdos comerciales con proveedores.
- Listado de nuevos proveedores para crear las alianzas comerciales.
- Listado de productos y portafolios a comercializar.
- Políticas de crédito, incentivos comerciales, remuneración salarial más beneficios de Ley y afiliaciones a la seguridad social.
- Procesos internos para aprobación, despacho, almacenamiento, distribución y niveles de aprobación.

5. DESARROLLO

Luego de formalizar la parte legal y tributaria para el debido funcionamiento, se procede a iniciar operaciones con la contratación legal de personal de apoyo, bajo un proceso estricto de

selección de personal. Para ello anticipadamente se define responsables de cada área y una descripción de las funciones a cargo.

Bajo esta estructura se realiza los acercamientos con Laboratorios Pfizer como primer proveedor y se concreta el acuerdo de comercialización en clientes privados en la primera fase y en un segundo paso los clientes públicos. A la par se suma el trabajo con Laboratorios Bayer bajo la misma perspectiva, para consolidar el portafolio de productos a ofertar.

Se presenta el listado de fármacos a los clientes privados y se obtiene convenios de provisión como el Hospital metropolitano, Clínica la Merced, Clínica INFES, Novaclinica entre otros.

De esta manera y bajo las políticas de crédito, creación de proveedores, se mantiene la relación comercial como parte de la primera fase de la estrategia. Luego de ello y bajo la experiencia, obtenida, se amplía la cartera de clientes al sector público, en donde a través de propuesta de valor como el servicio, rapidez, disponibilidad de producto, se consolida y puntualiza ventas públicas, bajo las aprobaciones de los proveedores, logrando ganar negocios que generan una estabilidad financiera para la organización. Todo esto muy correlacionado a la remuneración que los colaboradores deben recibir, por un esfuerzo laboral y logro de objetivos.

Para alinearnos a los estándares de operatividad de nuestros proveedores y clientes, se define la cadena de procesos de despacho, almacenamiento y entrega, de tal manera que se custodie y garantice la calidad de los productos.

Propharmes es una empresa que ha consolidado sus resultados, con una gran visión de futuro y para ello estamos definiendo ampliar las instalaciones, contratar mas personal de soporte y mejorar las herramientas para un mejor desempeño. A futuro, se busca consolidar la empresa con más socios estratégicos e incluir nuevos productos que se tenga la necesidad en el nuevo CNMB, para lo cual estamos habiendo los acercamientos del caso.

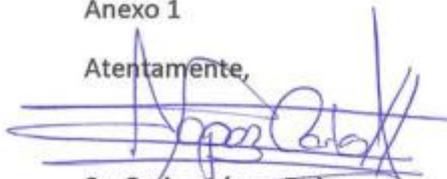
6. BALANCE GENERAL Y ESTADO DE RESULTADOS

A continuación, se adjunta los resultados del año 2018

Utilidad contable y Utilidad neta del ejercicio se adjunta.

Anexo 1

Atentamente,



Sr. Carlos López Rojas

Gerente General