

Señores Socios de CCLabs

Al concluir el año 2011 y realizar los análisis respectivos de las gestiones realizadas durante este periodo generalizando puedo informar las siguientes alcances logrados en los diferente equipos :

COMERCIALIZACION

Actividades: Durante este año se trabajo con el Plan Comercial desarrollado por el equipo de comercialización, cuyo objetivo fue de aumentar ventas y rentabilidad en el marco de un equipo de alto rendimiento, con los siguientes propósitos

- Calidad del talento humano de Comercialización, con altos niveles de compromiso y competencias para lo cual se crearon incentivos emocionales y económicos al personal que cumplió las metas en ventas, (bonos por cumplimiento presupuesto).
- Eficiencia de la gestión de Comercialización , mejorando la comunicación interna para lo cual se les doto de celulares con internet, se ha mejorado el tiempo en los despachos, y se mantiene informados a los señores ATCs tanto en ventas como en cartera. Se inicio la elaboración de políticas de ventas, que deberá ser concluida en el 2012. se ha reorganizado los canales de comercialización, se cambio 4SC a la 1S , 4C,2C, el segundo cambio de la 5S a la 1S, tercer cambio clientes de la 2C a la 8C, cuarto cambio la 3OC paso a 7S, y último cambio 9SC pasaron a OCV.
- Satisfacción del cliente : se mejoro la comunicación con el cliente informando diariamente sobre sus pedidos
- Se lanzo por primera vez una promoción el 31 de Marzo conmemorando el aniversario de CCLabs. en honor a su fundador Dr. Carlos Cobo

Dificultades: La falta de stock de ciertos productos y una mejor planificación para el lanzamiento de la promoción del 31 de marzo fueron las dificultades que se presentaron y se pudo despachar productos hasta dos meses luego del 31 de marzo, lo cual debe ser mejorado para el siguiente año.

En conclusión el incremento en ventas fue de un 19.8% respecto al 2010.

INVESTIGACION Y DESARROLLO

Las actividades de Investigación y Desarrollo se dividen en 3 tipos:

1. Registros Sanitarios
2. Desarrollo de Productos Nuevos
3. Desarrollo de Productos Vigentes

1.- Registros Sanitarios:

En septiembre del 2011 entraron a reevaluación 18 productos, mientras que a inicios del 2011 entraron a reinscripción 22 productos. Los 40 productos están manteniendo estatus de en trámite, los que se irán liberando conforme progresa el trámite de registro en Agrocalidad.

2.- Desarrollo de productos nuevos:

Existen 12 posibles nuevos productos con el registro de Elementos de Entrada en elaboración, de los cuales 5 están por completarse hasta finales de marzo 2012.

3.- Desarrollo de productos vigentes:

Existen 10 productos vigentes en desarrollo. Estos están con sus respectivos registros de Elementos de Entrada en Elaboración, los mismos que serán completados conforme evacuem los 5 productos nuevos.

TECNOLOGIA Y COMUNICACION

En esta área se adquirió dos servidores tanto para Quito y Ambato así como también se cambió de proveedor de internet se contrató un túnel de datos para tener acceso directo del FIRESOFT entre las dos ciudades con el fin de optimizar recursos en comunicación y también mejorar la velocidad y poder utilizar Skype en lugar del teléfono.

LOGISTICA

En este equipo se rediseñó completamente ya que el área de despachos que integraba el equipo de comercialización pasó a Logística cerrando el ciclo desde que se adquiere la materia prima hasta que el producto terminado es colocado en el cliente.

El desempeño del equipo fue irregular debido a que sus objetivos de mantener un stock adecuado para que ventas no tenga inconvenientes no pudo ser alcanzado, ya que hubo productos que rompieron stock perdiendo oportunidad de ventas.

La principal causa de no alcanzar la meta se debe a que los cálculos de stocks en la MRP son prácticamente manuales, generándose errores de cálculo, otro factor es que no se tienen suficientes proveedores calificados que nos abastezcan con nuestras necesidades.

Estrategias para el 2012 se buscará otros proveedores con condiciones favorables de negociación favorables a CC Labs. también se investigará un programa para la planificación.

PRODUCCION

Durante el 2011 este equipo arrojó los siguientes resultados en producción.

FORMA FARMACEUTICA	TOTAL
SOLUCIONES Y SUSPENSIONES	213,622.00
INYECTABLES	177,699.00
POLVOS	179,126.00
TABLETAS Y CAPSULAS	6,212.00
GEL/PASTAS/UNG/SUP	22,659.00
POLVOS INYECTABLES	78,111.00
REENVASES	11,004.00
TOTAL DE UNIDADES PRODUCIDAS	688,433.00

Además en marzo se realizó la primera Auditoría de Buenas Prácticas de Manufactura, fue un primer diagnóstico de nuestra situación actual, cuya conclusión fue que deberíamos invertir aproximadamente 315.000,00 dólares tanto en infraestructura como en capacitación, por lo que empezamos la capacitación en Noviembre del 2011 con el taller de SISTEMA DE BUENAS PRACTICAS DE MANUFACTURA PARA OPERARIOS y el segundo taller fue SISTEMA DE BUENAS PRACTICAS DE MANUFACTURA PARA TECNICOS Y AUDITORES.

Se decidió debido al monto de la inversión trasladar la Planta a Quito por que se buscó un terreno adecuado en la zona industrial del Valle de los Chillos y se inició los trámites para la compra. También se contrató Asesoría Técnica para el Diseño de la nueva Planta.

Además se presentó nuestro proyecto al Ministerio de Producción el cual da apoyo para la capacitación y adecuación de las instalaciones a través del FONDEPYME, fuimos aprobados para el apoyo en capacitación y los trámites seguirán en el 2012.

DESARROLLO SOSTENIBLE

Durante el 2011 se decidió que la Ing. Alexandra Cobo que venía desempeñando sus funciones de Representante de la Dirección, pase a liderar este equipo integrando el Sistema de Gestión de Calidad, Recursos Humanos, Seguridad y Salud Ocupacional y Manejo Ambiental.

Durante este año se contrató Asesoría en Seguridad y Salud Ocupacional para implementar el Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo, también se inició la implementación del Plan de Manejo Ambiental.

En Recursos Humanos se ingresó al personal que trabajaba en Alnesca a CCLabs conformándose nuestra nómina con 48 personas, se contrató a una persona con capacidades especiales para limpieza.

El índice de rotación del personal es

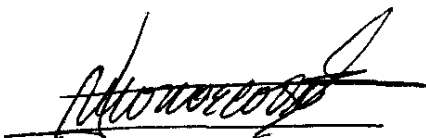
ADMINISTRACION

Lo relevante durante este año en Administración en el área de Contabilidad es la Implementación de los Normas NIIFs , debido a que estamos en el año de transición, para lo cual recibió el personal contable capacitación en 3 talleres de la ICAPI , además se contrato Asesoramiento para la Implementación de las Normas NIIFs , se presento a la Superintendencia de Compañías el Plan de Implementación de las NIIFs.

Por otro lado se inicio el trámite de un crédito con el Produbanco de 500.000 dólares para solventar la compra del terreno en donde funcionara la nueva Planta de CCLabs.

Cebe anotar que a partir de octubre se trabajo en presupuestos con varios cambios en nomina por la restructuración en equipos, durante el 2012 se trabajara con estos presupuesto y flujos de caja. Es importante también mencionar que CC Labs está obligada a contratar Auditoría Externa por lo cual se ha realizado esta auditoría cuyo informe adjunto.

Gracias por el apoyo brindado por todos los equipos que conformamos la gran familia CC Labs.



Nelly Lopez de Cobo

GERENTE GENERAL

CC LABORATORIOS PHARMAVITAL CIA. LTDA.

