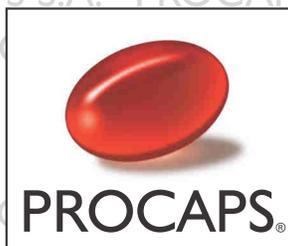


# Informe de Gestión Social 2014



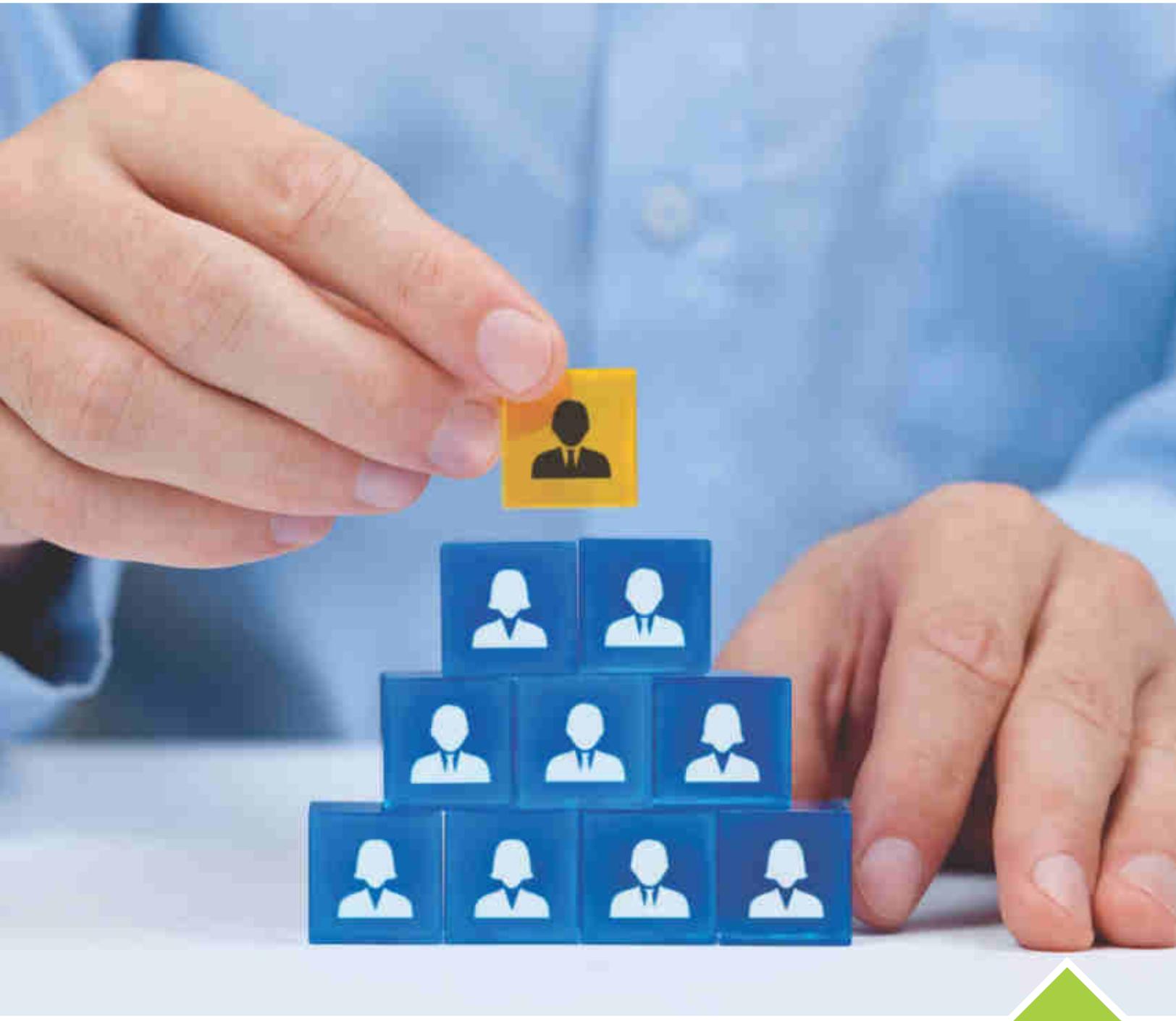


# CONTENIDO

- 2** Carta de la Presidencia
- 4** Gestión estratégica de nuestros negocios.
  - Hospitalaria
  - Vital Care
  - Softigel
  - Farma
  - Diabetrics
- 14** Excelencia operacional
- 18** Investigación y desarrollo
- 20** Premios y certificaciones
- 23** Eventos y congresos
- 25** Gente Procaps
- 32** Nuestro aporte a la comunidad
- 36** Desempeño ambiental

1

# Carta de la Presidencia



---

**C**ada año para Procaps es un nuevo reto alcanzar los objetivos trazados, adaptarse a los cambios y conquistar nuevos mercados. Igualmente el reto de ser socialmente responsables demostrando desde nuestra actuación diaria la creación de valor como ciudadanos saludables a través de mejores hábitos de vida.

Entendemos que la Sostenibilidad es el resultado de un actuar socialmente responsable, a través de iniciativas que más que el resultado de una acción, reflejen la responsabilidad en cuanto a las decisiones tomadas y los resultados obtenidos.

El 2014 fue un año de grandes retos y esfuerzos organizacionales para ajustarse a los cambios del mercado y del entorno que exigieron de cada uno de nosotros el despliegue de las mayores y mejores competencias para contribuir como un gran equipo a la consecución de los objetivos trazados, apalancados en los principios y valores de nuestra Organización y nuestra firme convicción de agregar valor a todos los públicos con los que interactuamos.

En la perspectiva ambiental, mantuvimos la búsqueda constante por ejecutar acciones que reflejaran el compromiso por aportar a la generación de un medio ambiente sano, a través de gestiones que lograron reducir significativamente el consumo de recursos naturales y no renovables, conductas amigablemente responsables y la inversión en el desarrollo de proyectos y actividades encaminadas al desarrollo sostenible de la compañía.

El 2014 también fue un año en el que con satisfacción vimos crecer y consolidarse a la FUNDACION PROCAPS en su misión de promover la salud como elemento de desarrollo de comunidades vulnerables de la región Caribe a través de un “modelo de prevención” que contribuya a una vida sana.

Más allá de los resultados e indicadores cuantitativos, el 2014 fue un año de aprendizajes y de evidencias que cuando trabajamos en equipo y con un objetivo común, los retos son posibles superarlos y todas las dificultades siempre serán una oportunidad de mejora cuando aprendemos de ellas.

En el 2015, el reto continúa y nuestro compromiso de responsabilidad social se convierte en nuestro principal motor. Por esto mantendremos nuestras acciones en las comunidades de nuestra zona de influencia a través de los programas emprendidos por la Fundación Procaps.

Este nuevo año, se convierte en una oportunidad para optimizar los resultados obtenidos en el 2014 y proyectar un nuevo año basados en la articulación de nuestros valores que fundamentan nuestra cultura corporativa, generando diferencia en cada uno de nuestros colaboradores, así como la integración de estos a los elementos de la sostenibilidad, responsabilidad social, la ética y el cumplimiento de nuestras políticas organizacionales.

Ruben Minski Gontovnik

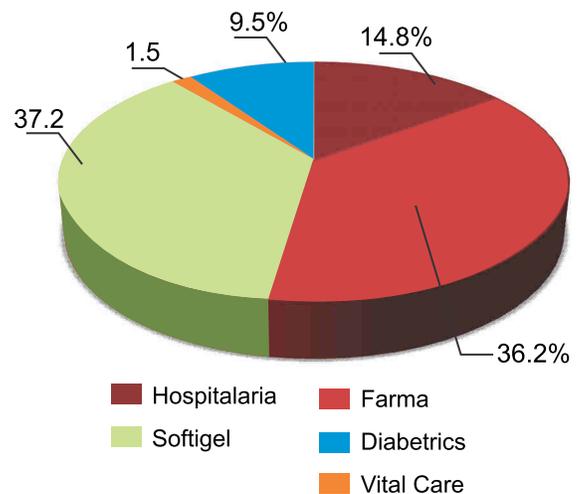
---

3

# Gestión estratégica de nuestros negocios



A través de cinco Unidades Estratégicas de Negocio, continuamos en el 2014 consolidando nuestra presencia en Latinoamérica, llevando salud y bienestar a un mayor número de personas por medio de la fabricación de productos en cápsula blanda de gelatina, desarrollo de tecnologías avanzadas para la industria farmacéutica, soluciones innovadoras de prescripción médica, comercialización de productos hospitalarios, productos y servicios para personas diagnosticadas con diabetes, medicamentos genéricos y productos de consumo masivo.



## Hospitalaria

Con un incremento en ventas del 10%, en el 2014, la UEN Hospitalaria, para generar y seguir atendiendo de manera óptima la demanda, continuó con el fortalecimiento de las cuatro divisiones claramente diferenciadas, pero estrechamente ligadas en búsqueda permanente de sinergias y eficiencias corporativas, logrando en este año crecimientos importantes en cada una de ellas.

## Biotec

- Penetración en 80% de las instituciones privadas con la marca Biotec.
- Crecimiento en unidades de los productos por el ingreso a instituciones:

- **Merobac:** 35% - 133 a 180 mil unidades.
- **Clenox:** 23% - 2.274.000 a 2.812.000 unidades después de 10 años de lanzamiento.
- **Tapectam:** 96% - 108 a 212 mil unidades.
- **Epoyet:** 17% - 436 a 510 mil unidades, luego de 20 años de lanzado.
- **Vozolid:** desde su lanzamiento se logró el ingreso a 7 instituciones.

- Crecimiento del 39% de la división Oncológica.
- Cumplimiento del incremento en el ingreso directo a entidades privadas e IPS.
- Reducción de días de cartera vs. ppto en 28 días.

## Bioser

- Mejora del margen bruto en 2% anual a pesar de la devaluación del 24% durante todo el 2014.
- Incremento en el número de cirugías de revisión cadera en 34%, en cadera primaria 16%.
- Implementación del proceso comercial y logístico dentro de la estructura de SAP.
- Reducción de días de cartera vs. ppto en 11 días.
- Crecimiento en regionales:

Costa: 26%

Oriente: 29%

- Consolidación de la sinergia institucional de las distintas UEN, con crecimientos de venta bruta:

|                  |              |
|------------------|--------------|
| <b>Biotec</b>    | <b>14.4%</b> |
| <b>Farma</b>     | <b>17.9%</b> |
| <b>Colmed</b>    | <b>17.3%</b> |
| <b>Farmienni</b> | <b>1.2%</b>  |

Crecimiento en Clientes Pareto canal institucional:

|                    |                    |
|--------------------|--------------------|
| • Farmasanitas 29% | • ESG 26%          |
| • Dempos 23%       | • Cafam 60%        |
| • Cosmitet 73%     | • Ramedicas 52%    |
| • Saludcoop 38%    | • Offimedicas 157% |

## PRINCIPALES PRODUCTOS

| Principales Productos   | Participación | Crecimiento | División  |
|-------------------------|---------------|-------------|-----------|
| Clenox                  | 26%           | 10%         | Biotec    |
| Merobac                 | 14%           | 5%          | Biotec    |
| Tapectam                | 10%           | 100%        | Biotec    |
| Cadera                  | 9%            | 24%         | Biotec    |
| Rodilla                 | 6%            | -7%         | Biotec    |
| Clotrimazol             | 4%            | -4%         | Farmienni |
| Dipirona                | 4%            | 15%         | Farmienni |
| Epoyet                  | 4%            | 11%         | Biotec    |
| Meropenem               | 2%            | -5%         | Farmienni |
| Oxacilina               | 2%            | 67%         | Farmienni |
| Piperacilina - Tazobact | 2%            | -24         | Farmienni |
| Droniban                | 1%            | 340%        | Biotec    |

## Lanzamientos

En el 2014, División Biotec tuvo el lanzamiento de los medicamentos Tedolix, Zoclast, Vozolid, con lo que sigue incrementando su portafolio para la contribución a la salud.



**FECHA LANZAMIENTO:** MAYO  
**INDICACIÓN PRINCIPAL:** Antineoplásico indicado en el tratamiento de neuroglioblastoma y cáncer de cerebro.



**FECHA LANZAMIENTO:** FEBRERO  
**INDICACIÓN PRINCIPAL:** Antineoplásico indicado en el tratamiento de metástasis óseas secundaria a cáncer de próstata y de mama principalmente.

## Vital Care

- En el transcurso del 2014, los crecimientos de Consumo y Colmed Internacional estuvieron en el 3% y 4% respectivamente.

Vital Care logró un crecimiento en el Margen de la UEN del 138% vs. 2013.

- Colmed International® mantuvo posición # 5 en el mercado Farmacéutico Genérico Colombiano con un crecimiento IMS del 11.8% (IMS, MAT NOV 2014).
- Consumo se ubica en la posición # 26, en el mercado Farmacéutico Consumo Colombiano, con un decrecimiento del -8% (IMS, MAT NOV 2014). Decrecimiento causado principalmente al cambio de mix de clientes que no reportan en el IMS (PriceSmart / Sodimac), que aportan COP 700mm al MAT NOV 2014.

### Nuevos Lanzamientos

| CONSUMO                        | COLMED        |
|--------------------------------|---------------|
| Gumivit Adultos SF Omega 3     | Atorvastatina |
| Gumivit Adultos SF Calcio + D  | Rifamicina    |
| Gumivit Adultos SF Probióticos |               |

## Consumo

- Reducción de días de inventario en los canales.
- Fortalecimiento de la relación con el cliente PriceSmart.
- Optimización del mix de venta por canal.
- Inversión Promocional más enfocada al consumidor final.
- Venta de la marca Trolli a Aldor.
- Consolidación de la Marca Gumivit con productos como Gumivit Kids y el lanzamiento de Gumivit Adultos para escalar al puesto #3 en el ranking interno de marcas.

## Colmed International®

- Se incrementó el Margen de Contribución en un 277% vs. 2013.
- Se lograron retomar niveles esperados de rentabilidad a través de:
  - Depuración de clientes poco rentables.
  - Reducción de días de inventario en los canales.
  - Optimización de recursos promocionales.
- Lanzamiento exitoso de Rifamicina Spray Colmed®, sobrepasando niveles de venta esperados en los primeros 3 meses.



# Softigel

Durante el año 2014, Softigel se destacó por concretar importantes e interesantes negocios con nuevos socios estratégicos.

- Incursión en el segmento de desarrollo de NCE (New Chemical Entities) con una empresa de USA y una molécula para oncología.
- Lanzamiento de Dutasteride CBG para Actavis en Canadá.
- Contribución a la consecución de la aprobación de MHRA (Medicines and Healthcare Regulatory Agency - ente regulatorio de Inglaterra, que otorgó a PROCAPS la aprobación como fabricantes GMP para el mercado europeo) con nuestro socio comercial en UK.
- Inclusión en el pipeline de países a Lituania.
- Cierre de importantes negocios de productos Genéricos en CBG para USA.
- Incremento en la participación de venta de gomas a clientes en Brasil, UK, entre otros.

## Participación en Ferias

Continuando su senda de expansión global, explorando nuevos territorios, mercados y sectores dentro de la industria, Softigel tuvo la oportunidad de participar en 9 grandes eventos a nivel global, 4 de los cuales fueron a través de exhibición de stands, 2 en modo de rueda de negocios y los 3 restantes como visitantes por primera vez para hacer inteligencia y decidir si exhibir para los años posteriores.

| EVENTO         | DESCRIPCIÓN  | LOGROS   |
|----------------|--|--|
| Vita Foods     | Feria nutricional y de alimentos más grande del mundo, donde se reúnen más de 18,000 visitantes y casi 850 expositores del mundo entero.   | Le proporcionó a la UEN un excelente escenario para mostrar nuestra tecnología en cápsula blanda, pero sobretodo Gummy Gels, la tecnología en gomas nutricionales, en donde en esta oportunidad, tuvimos una impresionante acogida, trayendo de regreso más de 110 contactos potenciales de negocio.   |
| FCE Pharma     | Encuentro farmacéutico más importante del mercado Brasileiro y del Sur de América.   | Oportunidad para reunirnos con los clientes actuales de realizar Inteligencia Competitiva y por supuesto, trajeron más negocios a la Corporación, obteniendo más de 79 leads calificados.  |
| CPHi Indonesia | Feria que a pesar de ser todavía pequeña, está respaldada por el organizador de ferias más respetado y reconocido de la industria, y además es un mercado con un alto potencial.   | De esta feria trajeron más de 35 leads calificados.  |
| CPHi Europa    | CPHi es la feria mundial más importante para los profesionales del sector farmacéutico. En CPHi se encuentran ingredientes y productos químicos, equipos y soluciones para la manipulación de medicamentos. Cada otoño CPHi se da cita en una ciudad europea diferente, y reúne los agentes más importantes del sector farmacéutico. | Participamos con un stand de 140 mts donde se contó con el apoyo del equipo comercial de Softigel, Presidencia, UAC de Desarrollo Corporativo y Licencia, atendiendo un número importantísimo de visitantes y clientes, con zonas de exhibición y showcase de productos como nunca antes se había llevado a cabo; de hecho puede considerarse después de 10 años de asistencia, como la más exitosa, trayendo a la UEN más de 450 leads calificados. |

Cabe anotar que dados los excelentes resultados, el 2015 inicia con un calendario de ferias que incluye participación en más de 7 eventos y visitas en más de 15, que van desde California hasta Indonesia.

## Principales productos

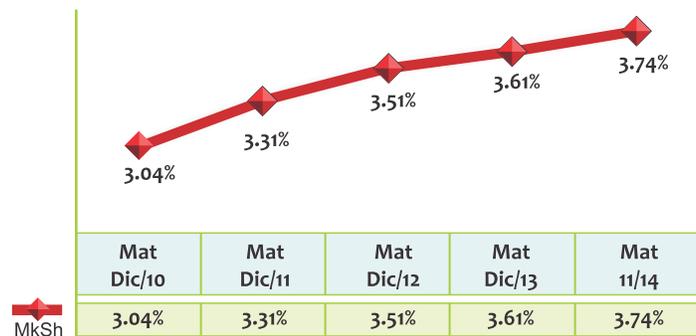
El pipeline de los principales productos de la UEN Softigel durante el año 2014 se compone básicamente de Progesterona CBG que se fabrica para Akorn en USA, Advil en diferentes versiones y presentaciones para Pfizer en LATAM, variedad de Gummies para Pharmavite, Rainbowlight en USA, Sodium Docusate y Testosterona en CBG para nuestro socio estratégico Pharmascience en Canadá y varios productos como Umbral y Alercet CD para nuestro cliente Siegfried en Ecuador, entre otros.

## Principales lanzamientos

Con el despacho de Dronabinol 2.5, 5, y 10 mg en CBG completaron su segundo producto para el mercado genérico de USA, convirtiéndose en uno de los más importantes lanzamientos de nuestros socios en el exterior. Apronax 275 mg en CBG de Bayer completó 12 meses de haberse lanzado en el 2014.

## Farma

El 2014, fue un año que demandó de todo el esfuerzo, compromiso y dedicación del equipo de trabajo de la UEN Farma, viéndose reflejado en los logros y avances en la consecución de los objetivos y metas.



En la Gestión Interna, se alcanzó un 98% de cumplimiento en el presupuesto de ventas, creciendo un 16.07% VS 2013.

El año finalizó con PROCAPS posicionado como el sexto laboratorio en ventas en el Mercado Farmacéutico Nacional, creciendo dos posiciones frente al año anterior y ganando participación en el mercado ético sin leches.

Adicionalmente, nos mantuvimos por tercer año consecutivo como el laboratorio más prescrito en Colombia, reflejando el respaldo del cuerpo médico a la calidad de nuestros productos.

## Lanzamientos

En lo que respecta al lanzamiento de productos nuevos, la Compañía conserva la premisa de direccionarnos siempre hacia la innovación y el desarrollo, lo que nos permitió ser el segundo laboratorio en Colombia en lanzamiento de productos nuevos; de esta forma fortalecimos y complementamos el portafolio de Salud Mujer Medicina Reproductiva con **JARIT**, Salud Mujer Cuidado Primario con **ALBISEC ONE** y el lanzamiento de **VAYAPLIN**. Este último, generó el desarrollo de una nueva Solución Terapéutica enfocada al Cuidado Masculino.

# Programa de Fidelización – OAS (Organización Amigos de la Salud)



Somos un programa en gestión de relación con pacientes que busca la adherencia de los mismos a través de la fidelización, con el fin de servir de apoyo en la toma de decisiones por parte de Mercadeo y Ventas. Desarrollamos investigación de mercados y contactos telefónicos a través de nuestro call center.

Actualmente el programa OAS cuenta con oficinas de atención a nivel país:

Oficinas Regionales con OAS Auxiliar

- Barranquilla
- Bogotá
- Bucaramanga
- Cali
- Medellín
- Pereira

Oficinas Puntos Satélites OAS

- Armenia
- Cartagena
- Cartago
- Cúcuta
- Ibagué
- Neiva

- Popayán
- Santa Marta
- Sincelejo
- Sogamozo
- Tulúa
- Valledupar

- Manizales
- Montería
- Pasto
- Villavicencio 1
- Villavicencio 2

● 6 Regionales

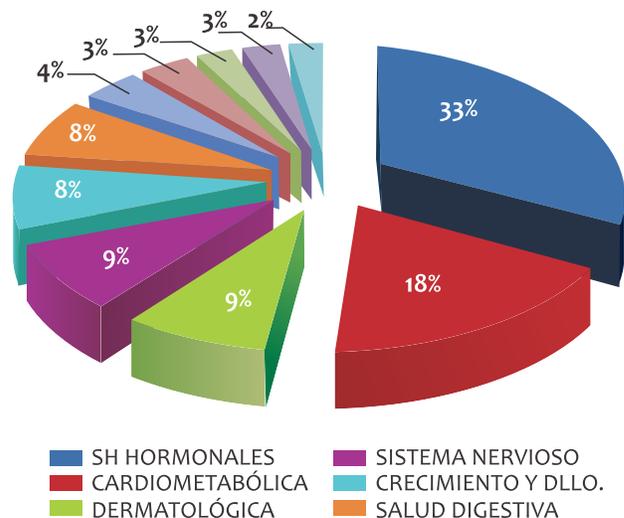
● 17 Satelites

● 23 Puntos de Atención

En 2014 el Programa:

- Atendió 65.690 pacientes en las oficinas de la Compañía a un promedio de 5.500 pacientes de manera mensual.
- 2.500 llamadas mensuales recibidas y 522 solicitudes por mes, atendidas vía web.
- La solución terapéutica que tuvo mayor participación en el programa OAS es la de Hormonales que participó en un 33% con todas sus marcas de anticonceptivos. En segundo lugar la solución Cardiometabólica con un 19%.

## PARTICIPACIÓN POR ST





# Diabetrics

Para Diabetrics el año 2014, significó un año trascendental en la consolidación y puesta en marcha como UEN en incubación en Procaps, que a través de la ampliación de su portafolio y de lanzamientos comerciales ha permitido que su presencia en el mercado sea cada vez más significativa, con un incremento porcentual del 89% sobre el año anterior, en donde la categoría de Glucometría se ha mantenido como eje principal de nuestro negocio.

Como parte de su portafolio integral, Diabetrics ha venido trabajando en el desarrollo de productos innovadores como el **Cromega Plus**, que permitirá seguir afianzando su presencia en el mercado de PWD (Patients with diabetes).

| PRINCIPALES PRODUCTOS  | LANZAMIENTOS COMERCIALES |                         |
|------------------------|--------------------------|-------------------------|
| TIRAS GOLD             | PRODUCTO                 | CATEGORIA               |
| TIRAS GDH              | DRYDERMA® PLUS           | COSMECEUTICO            |
| TENSIOMETRO            | PREVENTIA® SOY           | NUTRICION & SUPLEMENTOS |
| CLUCOQUICK EFER. (NPI) | GLUVID® SR               | NUTRICION & SUPLEMENTOS |
| PREVENTIA SOY          | DEXTROSA MONOHIDRATO     | DIAGNOSTICO             |
| GLUVID SR TARRO        |                          |                         |

Se creó el área de Vigilancia y Calidad, la cual durante el 2014, inició la implementación del Sistema de Calidad y Vigilancia de Dispositivos Médicos, a través de la parametrización de los atributos de inspección acordes con la norma Iso 13485. De igual forma, se formalizó para realizar el análisis, reportes y evaluación de los riesgos asociados a la comercialización de Dispositivos Médicos y su reporte oportuno al INVIMA.

En miras de asumir a partir de enero 2015 el portafolio de productos de prescripción Rx en el negocio Diabetrics y teniendo en cuenta los lanzamientos promocionales de las categorías Cosmecéuticos y Nutricionales, se realizó en diciembre el entrenamiento intensivo de tres semanas a nuestra fuerza de ventas.

A través del área de Telemedicina se logró la implementación del sistema de telemonitoreo para la empresa Ecopetrol, contando inicialmente con aproximadamente 1,800 pacientes y para la empresa AsetSalud el cual contempla como objetivo 5,000 pacientes. De igual forma, Diabetrics inició sus operaciones con el Centro de Contactos, el cual estará disponible a través de la línea de atención propia **018000 510 361**, permitiendo entablar una mejor comunicación entre nuestros clientes.

3

## Excelencia operacional



## Resultados plantas productivas

**D**urante 2014 se experimentó un crecimiento importante en todas sus plantas operativas con diferentes tecnologías dando soporte a un negocio diverso de venta local, exportación y manufactura a terceros.

Con siete plantas productivas, dos en Bogotá y 5 en Barranquilla se suplen los mercados y clientes en todos los continentes:

- **BOGOTÁ**

Pharmayect (formas farmacéuticas estériles) y Alinova con productos de consumo o nutracéuticos.

- **BARRANQUILLA**

Softgel, Hormogel, Geltech especializados en cápsula de gelatina blanda.  
Farmix, Hormotab con capacidades en sólidos orales, líquidos y productos tópicos.

| PLANTA     | CIUDAD       | CAPACIDAD INSTALADA         |
|------------|--------------|-----------------------------|
| Alinova    | Bogotá       | 141 Toneladas Húmedas / Mes |
| Farmix     | Barranquilla | 85 M PT / Mes               |
| Softgel    | Barranquilla | 220 M CGB / Mes             |
| Geltech    | Barranquilla | 400 M CGB / Mes             |
| Hormogel   | Barranquilla | 21 M CGB / Mes              |
| Hormotabs  | Barranquilla | 2 M PT / Año                |
| Pharmayect | Bogotá       | 74 M PT / Año               |

## TPM y mejora continua

Los Directores y Jefes de Planta y Mantenimiento, Director de Competitividad, Jefes de productividad y Operarios, han continuado trabajando en esta metodología de Mantenimiento Productivo Total, TPM, en pro de mejorar la productividad y disponibilidad, disminuir los desperdicios, velar por la buena calidad de los datos, garantizar la buena calidad de los productos y en general tener una cultura de autonomía en las operaciones y de mejora continua. La productividad en las plantas de Barranquilla mejoró un 9.7% en 2014 comparado con 2013.

El nivel de calidad de la planta Softgel se incrementó 18% en el mismo período.

En las plantas de Pharmayect, Hormotab, Geltech, Softgel, Farmix trabajaron el paso 1 de Mantenimiento autónomo y Planeado en las máquinas piloto elegidas. Existe un plan maestro para replicar lo aprendido en Mantenimiento autónomo y Mantenimiento Planeado paso 1 en todas las máquinas de las plantas.

Se revisaron los subprocesos de todas las plantas para mejorar el flujo del proceso y controlar el desperdicio.

Cada mejora trabajada se ha documentado dejando un instructivo de cómo se deben hacer las mejoras, listas de chequeo, Políticas, Normas y Procedimientos (como en el caso de moldes), no solo se ha aplicado la mejora en cada instalación, sino se ha replicado el trabajo a la o las plantas que apliquen.

Con base en el trabajo de árbol de pérdidas las plantas están realizando análisis de sus datos, aplicando metodologías de solución de problemas e implementando las soluciones, buscando ser proactivos y evitar que se repitan.

En Softgel, Geltech y Farmix los Superintendentes y Líderes, Operarios y Electromecánicos de los grupos autónomos entrenados, están replicando lo aprendido al resto de Superintendentes y operarios, dando prioridad a los recursos críticos, considerados así por el alto volumen que deben producir.

En Pharmayect se aumentó el porcentaje de cobertura de capacitación del 30% al 80%. Esto ha sido posible con la réplica del grupo de 30 facilitadores que multiplicaron la metodología para compartir todo lo aprendido al personal no capacitado.

La metodología de TPM se plantea replicar en todas las operaciones de Procaps en los diferentes países donde operan plantas de producción.

En el 2015, continuamos con nuestro trabajo de Excelencia Operacional, fortaleciendo la cultura de mejora, la conciencia de desperdicio y el mejoramiento continuo.

La siguiente fase será implementar la excelencia operacional con Six Sigma y Lean Manufacturing, etapa que iniciará a partir del 2015 .

## Mejoras operacionales

En la planta Farmix, donde se elaboran y empaquetan otras formas farmacéuticas se tuvo logros significativos en la ampliación de la capacidad de empaque (pasando de acondicionar 58MM de PT, a 65 MM), se logró además ampliar la capacidad de recubrimiento de tabletas y cápsulas, y realizando recambio tecnológico en las instalaciones de la planta.

Así mismo, en la planta Softgel se logró el aumento en la capacidad de producción, acción que se tradujo en la respuesta oportuna en la fabricación de productos en suspensión para CBG, con la instalación de un nuevo reactor de 600 litros. En esta misma planta, se realizó adecuación de áreas de fabricación para productos de alta potencia, tanto a nivel nacional como para E.U.

Equipos de alto volumen de granulación y secado para la fabricación de tabletas y polvos con procesos de alta contención para mejorar los controles de seguridad y eficiencia fueron instalados y se encuentran en operación.

## Pharmayect

En el 2014, se adquirió una nueva línea de ampollas para la fabricación de líquidos, soluciones y suspensiones con el objetivo de duplicar la capacidad de producción. La línea se planea poner en funcionamiento durante el 2015.

Dentro de los planes de expansión, se encuentra el proyecto de viales liofilizados a concretarse durante los años 2015-2016, permitiendo adicionar esta tecnología a las existentes de manufactura de ampollas, viales, oftálmicos y jeringas pre-llenadas.

## Planes de expansión 2015

Dentro de los planes de crecimiento, PROCAPS planea incrementar la capacidad de sus plantas de cápsula de gelatina blanda y otras formas farmacéuticas:

- Ampliación de capacidad de Blisteo con 2 nuevas líneas para tabletas.
- Ampliación de capacidad de tabletas, adición de 2 nuevas tableteadoras.
- Ampliación de fabricación de cápsula de gelatina blanda para sus líneas de exportación a mercados regulados con productos farmacéuticos y hormonales.
- Ampliación de fabricación de ampollas inyectables.



4

# Investigación y Desarrollo



## Implementación del modelo de desarrollo farmacéutico calidad por diseño (QbD).

Como parte de los objetivos del área de Investigación y Desarrollo, se trabajó en la implementación de la cultura de trabajo QbD como herramienta para un desarrollo racional de medicamentos que permitió obtener productos de excelente calidad, desarrollados sobre un concepto científicamente estructurado, con el máximo aprovechamiento de los recursos.

Para lograr este objetivo se implementaron herramientas tales como el diseño de experimentos (DoE) y el análisis de riesgo.

## Organización y planificación del trabajo

Implementación de una cultura de trabajo basada en el orden y la planificación, como elementos fundamentales para el éxito de los proyectos de desarrollo. En los diferentes frentes de trabajo (analítico, formulación, planta piloto, documentación y regulatorio) se crearon grupos de trabajos enfocados en la optimización de los procesos.

Tales objetivos se alcanzaron con la puesta en marcha de grupos autónomos de trabajo (TPM), que lograron la implementación de diferentes estrategias de trabajo como reuniones de aperturas de proyectos, sistema LIMS para laboratorio analítico, organización del espacio físico, planificación y seguimiento a proyectos, sistemas de control para manejo de equipos y materiales de trabajo.



5

# Premios y Certificaciones



## Condecoración Institucional

**E**l 13 de Noviembre de 2014, PROCAPS S.A. fue condecorada con la Medalla **“Puerta de Oro de Colombia”** por parte de la Gobernación del Atlántico en manos del Gobernador el Dr. Jose Antonio Segebre, por el apoyo brindado a la Administración Departamental en la atención de la población afectada por las inundaciones presentadas el 30 de Noviembre de 2010.

La Compañía ha estado vinculada a las acciones de atención a la población damnificada por la ruptura del Canal del Dique desde el comienzo de la emergencia y ha participado activamente en el proceso de recuperación de los 175 mil atlanticenses damnificados como parte del cumplimiento de nuestra Política de Responsabilidad Social Corporativa, donde nos comprometemos a trabajar de forma sostenida en beneficio de las comunidades.



## Certificaciones

Una de las maneras en que mejoramos la competitividad, es a través de la garantía de la calidad de nuestros productos y procesos, logrando certificaciones anuales que aportan un reconocimiento público tanto nacional como internacionalmente.

- Certificación de BPM por parte de MHRA (ente regulador de Inglaterra), primera empresa farmacéutica colombiana certificada por este ente regulador.
- Recertificación del sistema de gestión en control y seguridad bajo el modelo BASC para Procaps Barranquilla.
- Certificación de Buenas Prácticas de Acondicionamiento en Procaps Bogotá, por parte del INVIMA, (esta planta se encuentra ubicada en las instalaciones de DHL en Bogotá).
- Recertificación de BPM por el INVIMA a plantas de Procaps Barranquilla.
- Recertificación de BPM por el INVIMA a planta de Líquidos Pharmayect.
- Recertificación de BPM por el INVIMA a planta Alimentos Procaps.
- Recertificación de BPM por el ICA a plantas Procaps Barranquilla.

## Auditorías

Por parte de nuestros clientes, en el 2014 atendimos 20 visitas para auditar diferentes procesos en los que podemos mencionar: Responsabilidad Social Corporativa, Buenas Prácticas de Manufactura, seguimiento a fabricación específica de productos, entre otros, los cuales fueron bien calificados.

| CLIENTES               | OBJETIVO DE LA VISITA  |
|------------------------|--|
| Pfizer                 | Visita de acercamiento Nuevos Negocios   |
| Pfizer                 | Visita de acercamiento Nuevos Negocios. Cápsula Unigel                           |
| Pharmavite             | Seguimiento  |
| Pharmascience          | Seguimiento. Planta Softgel  |
| Matinas Biopharma      | Visita de Acercamiento Nuevos Negocios. Cápsula Vegetal. Planta Softgel          |
| LEGAL SEADFOOD         | Visita de Cliente para acercamiento de nuevos negocios de productos omega en USA |
| CVS (Social)           | Aditoría de Responsabilidad Social   |
| Pfizer                 | Visita de Acercamiento Nuevos Negocios. Cápsula Unigel                           |
| TED USGP               | Visita a Usa/Europa  |
| WALMART                | Auditoría de Responsabilidad Social  |
| Synthesis              | Auditoría de seguimiento Planta Softigel   |
| Boehringer             | Auditoría de seguimiento Planta Softigel   |
| UNIPHARM               | Visita   |
| GSK                    | Visita   |
| PLD                    | Auditoría de BPM   |
| EPANOVA - LOVAZA       | Auditoría BPM  |
| SANOFI-AVENTIS         | Auditoría BPM  |
| QUALA                  | Visita   |
| QUALITY VISIT (PFIZER) | Seguimiento  |
| GRUNENTHAL- ANDROMACO  | Seguimiento Auditoría BPM  |

Estos resultados han servido para fortalecer los lazos comerciales con diferentes Empresas, constituyéndose en un proceso de aprendizaje continuo para las partes, en busca siempre de lograr los mejores resultados a nivel de servicio y productos.

6

# Eventos y Congresos



## Participación en los principales eventos y congresos

| EVENTO  | CIUDAD                          | UNIDAD DE N.        |
|---|---------------------------------|---------------------|
| Evento de capítulo de cadera y rodilla  | Santa Marta                     | <b>Hospitalaria</b> |
| Participación en el Congreso Nacional de Químicos Farmacéuticos   | Cali                            |                     |
| AAOS Meeting de Academia  | New Orleans                     |                     |
| Congreso dolor  | Bogotá                          |                     |
| ICAAC   | Washington                      |                     |
| IDSA  | Filadelfia                      |                     |
| Evento Químicos Farmacéuticos   | Santa Marta                     |                     |
| Congresos de cuidados intensivos regionales   |                                 |                     |
| Participación en el Congreso de Hematología y Oncología   | Cali                            |                     |
| Congreso de Cuidado Intensivo y Medicina Crítica  | Bucaramanga                     |                     |
| Meeting de Distribuidores de Zimmer   | Orlando - Florida               |                     |
| Encuentro de Capitulo de Cadera y Rodilla   | Santa Marta                     |                     |
| AAOS Meeting de Academia  | New Orleans                     |                     |
| Zimmer Elite Club   | Warsaw                          |                     |
| Encuentro Regional del Oriente  | Bucaramanga                     |                     |
| Participación en el Congreso Latinoamericano de Cadera y Rodilla en – Simposio Liderado por el Dr. Llinas | Cartagena                       |                     |
| Charla de Expertos en Reconstrucción Acetabular y ZMR   | Valledupar                      |                     |
| Participación C4: Centro de centros de excelencia, programa líder en calidad Fundación Santa Fe.          | Bogotá                          |                     |
| Feria Vitafoods   | Ginebra                         |                     |
| FCE Pharma  | Sao Paulo                       |                     |
| CPhi Indonesia  | Jakarta                         |                     |
| CPhi Europe   | Paris                           | <b>Diabetrics</b>   |
| Congreso de la Cumbre del pie Diabético   | Cartagena                       |                     |
| 60 años de la ACD   | Bogotá                          | <b>Farma</b>        |
| IV Simposio Internacional de Actualización en Pediatría   | Cartagena                       |                     |
| XI Congreso Colombiano de Neumología y Asma Pediátrica  | Cali                            |                     |
| EDUCACIÓN MÉDICA EN EL XIII CONGRESO DE MEDICINA CONTEMPORÁNEA, “Dr. Alfonso Cepeda Sarabia”              | Barranquilla                    |                     |
| 6° Congreso Nacional de Urgencias & Actualización Médica –XVII Congreso de ASOMED                         | Santa Marta                     |                     |
| Curso de Actualización de Reumatología  | Armenia                         |                     |
| Congreso Nefrología - Caribe  | Montería                        |                     |
| Congreso Nacional de Cardiología  | Cartagena                       |                     |
| Congreso Medicina interna   | Pasto                           |                     |
| Congreso de Medicina Biológica  | Bogota                          |                     |
| Congreso Nacional de Psiquiatría  | cartagena                       |                     |
| Congreso Nacional de Ginecología y Obstetricia  | Medellin                        |                     |
| Congreso Mundial de Menopausia  | Cancun                          |                     |
| Lanzamiento Guías Latinoamericanas de Anticoncepción  | Bogota, Cali, Medellín, Bquilla |                     |
| Congreso Nacional de Dermatología   | Santa Marta                     |                     |
| Congreso Nacional de Oftalmología   | Medellín                        |                     |

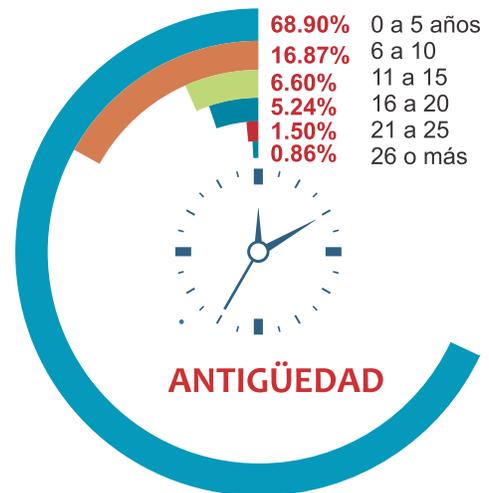
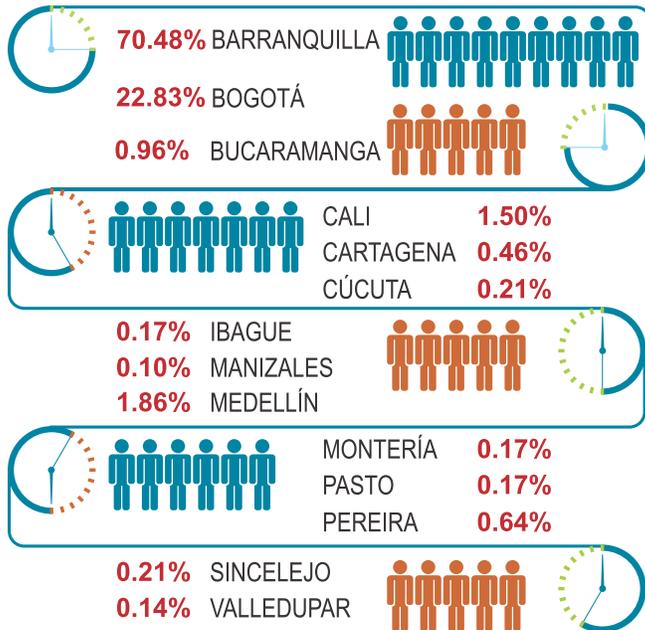
7

# Gente Procaps



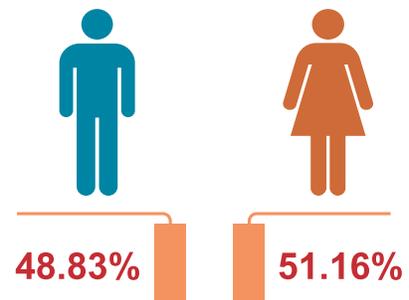
## Generación de empleo

Con un incremento del 1.4%, nuestra nómina pasó de 2.746 a 2.785 colaboradores vs 2013, contribuyendo de esta forma a la disminución de la tasa de desempleo en nuestro país.



### • COMPOSICIÓN POR GÉNERO

Desde hace dos años, continuamos apostándole a la inclusión del sexo femenino en nuestras diferentes labores, manteniendo el porcentaje de personas contratadas de este sexo por encima de los hombres.

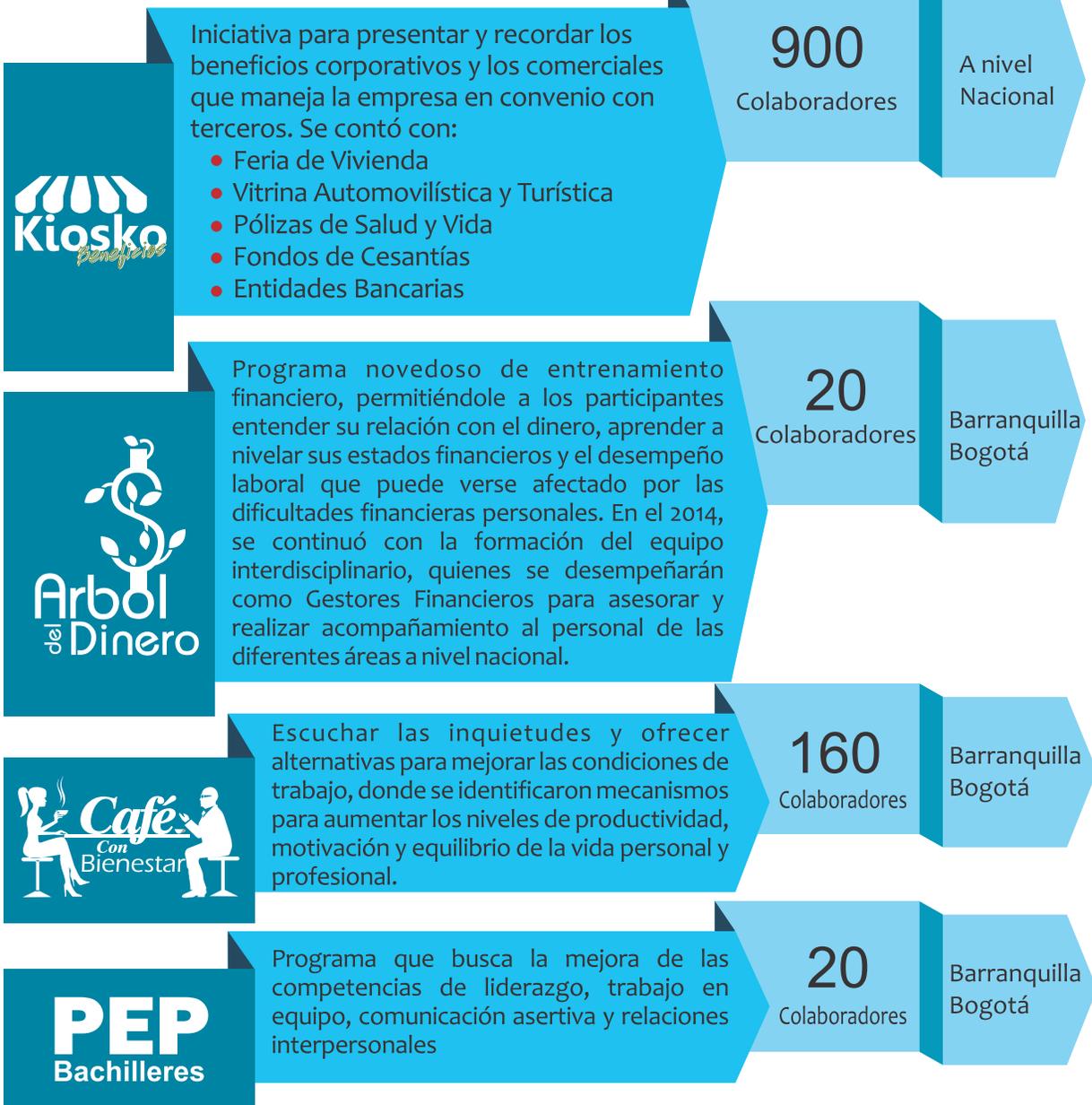


## Bienestar

La clave para que una Compañía sea exitosa, es trabajar en forma permanente en agregar valor a sus empleados; por tal motivo, en Procaps anualmente nos trazamos objetivos para mejorar nuestro ambiente laboral, con la implementación de diferentes acciones que contribuyan al mejoramiento de las condiciones de vida de los colaboradores extendiendo actividades y beneficios asociados a salud, educación, vivienda, jornadas deportivas, culturales, asesorías psicológicas y orientación financiera.

En aras de facilitar canales de comunicación de doble vía que contribuyan a la mejora continua del clima organizacional, la Empresa tiene constituidos el Comité de Convivencia Laboral y de Bienestar, que en el 2014, atendió alrededor de 9 casos con un 100% de efectividad en su solución. Procaps trabaja diariamente por construir y mantener ambientes de trabajo armónicos donde prime la conciliación de los conflictos y el fortalecimiento de la comunicación asertiva.

## Beneficios recreativos



Además de los programas anteriormente descritos, se brindó un espacio para la celebración de fechas especiales como fue el mes de la mujer, del niño, día de la secretaria, día del trabajo, día de las madres y los torneos deportivos de Bolos y Fútbol.

Dentro de las actividades más destacadas por su gran acogida e impacto para el personal tuvimos la “Iniciativa Mundialista”. Gestión Humana compartió con los colaboradores la pasión del fútbol y preparó múltiples actividades para el periodo mundialista: Polla Mundialista a nivel nacional y horario flexible para ver los partidos.

Para los beneficios recreativos ofrecidos en el año 2014, contamos con la participación promedio de 1.750 colaboradores y se invirtieron \$462.000.000.

## Beneficios Asistenciales y Suplementarios

| TIPO DE BENEFICIO | CONCEPTO                     | TOTAL            |                 |                      |
|-------------------|------------------------------|------------------|-----------------|----------------------|
|                   |                              | Cant. Beneficios | Cant. Empleados | Valor Beneficio      |
| ASISTENCIAL       | POLIZA DE VIDA 360           | 25,240           | 25,234          | 89,462,361           |
|                   | POLIZA 372 CIAL              | 2,614            | 2,523           | 924,467,899          |
|                   | AUXILIO LENTES               | 281              | 280             | 25,401,026           |
|                   | AUXILIO MATRIMONIO           | 40               | 40              | 6,160,000            |
|                   | AUXILIO EDUCATIVO            | 223              | 222             | 154,962,021          |
|                   | AUXILIO NACIMIENTO           | 90               | 90              | 13,860,000           |
|                   | AUXILIO MORTUORIO            | 28               | 28              | 2,585,025            |
|                   | AUXILIO DE COMUNICACIÓN      | 24               | 24              | 1,502,868            |
|                   | <b>TOTAL</b>                 | <b>28,540</b>    | <b>28,441</b>   | <b>1,218,401,200</b> |
| SUPLEMENTARIO     | BONOS DE ANTIGÜEDAD          | 820              | 820             | 287,117,068          |
|                   | AUXILIO TRANSPORTE           | 11,627           | 8,092           | 4,889,523,246        |
|                   | AUXILIO CASINO               | 18,536           | 9,467           | 856,012,500          |
|                   | AUXILIO REFRIGERIO AMANECIDA | 6,582            | 4,103           | 97,342,249           |
|                   | AUXILIO TRASLADO DE PERSONAL | 22               | 15              | 177,022,414          |
|                   | APV EMPRESA PLAN VIVIENDA    | 477              | 247             | 10,429,589           |
|                   | AUXILIO POR CAFETERIA (A)    | 5,018            | 3,615           | 30,765,104           |
|                   | AUXILIO TRANSPORTE           | 2,101            | 2,099           | 1,187,551,525        |
|                   | <b>TOTAL</b>                 | <b>45,183</b>    | <b>28,488</b>   | <b>7,535,763,695</b> |
| <b>TOTAL</b>      |                              | <b>73,723</b>    | <b>56,929</b>   | <b>8,754,164,894</b> |

## Salud y Seguridad Industrial

Pensando en nuestros colaboradores, el área de Salud Ocupacional y Seguridad Industrial diseñó un plan de trabajo enfocado en garantizar ambientes de trabajo sanos y seguros, fomentando una cultura de seguridad alineada a la prevención de accidentes y enfermedades laborales. Nuestro gran objetivo para el 2015 será consolidar una cultura por la seguridad.

1. Disminución del 11% en la tasa de accidentalidad acumulada a nivel nacional.
2. Acreditación del 70% de los Brigadistas en donde cumplieron con un plan de formación, en temas como:
  - Roles y responsabilidades de un Brigadista; Contra incendios; Atención de emergencias con materiales peligrosos y Atención pre-hospitalaria APH.Nuestra meta 2015 es cumplir con el plan de formación al 100% a nivel nacional.
3. Implementación del programa de simulacros en plantas y áreas administrativas, mejorando los tiempos de respuesta y evacuación. Realización del primer simulacro de evacuación con la participación de los entes gubernamentales (Cruz Roja, Policía, Defensa Civil y Bomberos) y cerrando con un simulacro nocturno en áreas operativas.
4. Acreditación en trabajo seguro en alturas de 72 colaboradores de Mantenimiento y Logística a nivel nacional. Nuestra meta 2015 es acreditar el 100% de los trabajadores del área operativa expuesto al riesgo de caída, como también acreditar a nuestros Jefes de Mantenimiento como coordinadores de alturas.
5. Elección del COPASST “Comité Paritario de Seguridad y Salud en el Trabajo” a nivel nacional. Con representación de la Alta Gerencia. Nuestra meta en 2015 es tener un comité conformado, capacitado y activo.



6. Rediseño de seguridad a la Planta Barranquilla con 35 salidas, 150 luces de emergencias e instalación y actualización de planos de evacuación en todas las áreas operativas y administrativas, dando cumplimiento a altos estándares para el manejo de emergencias.
7. Disminución en un 43% del ausentismo por enfermedad común a nivel nacional, gracias a la gestión de los sistemas de vigilancias epidemiológicos.
8. Aplicación del 70% de las evaluaciones osteomusculares acorde con el sistema de vigilancia.
9. Realización del 90% de los exámenes periódicos a personal administrativo propuestos para el 2014.
10. Revisión inicial de nuestro sistema de gestión de seguridad y salud en el trabajo por consultores externos, definiendo un plan estratégico 2015.

### INDICE ACCIDENTALIDAD



### AUSENTISMO POR ENFERMEDAD COMÚN



## Desarrollo Organizacional y del Talento Humano

En cuanto a las iniciativas estratégicas y procesos de Gestión Humana, adelantamos:

### Descripción de Responsabilidades (DRA)

Se alineó la estructura de las áreas con las Descripciones de Responsabilidad Asignada (DRA), en donde se logró actualizar el 92% de los cargos, permitiéndonos culminar el proceso de valoraciones para los estudios de equidad y competitividad.

#### • Selección y contratación

Se realizaron 901 procesos de selección, inducción y entrenamiento en el cargo a 397 personas contratadas directamente y 504 temporales.

● **Formación**

Se ejecutaron 68,901 horas de capacitación, entrenando a funcionarios de las diferentes áreas de la Compañía, en temas relacionados con: inglés, SAP, TPM, SISO y el Sistema de Calidad Integral. La inversión en formación asciende a más de \$195 millones de pesos.

● **Desarrollo**

Se dió la apertura de proyectos encaminados a favorecer el desarrollo y la capacitación de los colaboradores, contribuyendo con los pilares estratégicos del talento humano. Estas iniciativas fueron:

- Categorización de fuerza de venta en la UEN Farma, con un alcance de 145 funcionarios.
- Categorización de Analistas en áreas de CALIDAD e I&D, con un alcance de 88 funcionarios.  
 Estas categorizaciones están orientadas a consolidar la gestión de retención del talento humano de la Compañía y a desarrollar competencias para asumir nuevos roles dentro de las áreas y de la Organización en general.
- Acompañamiento al proyecto del Programa de entrenamiento académico en la UEN Softigel, diseñado para fortalecer y unificar conocimiento específico con el fin de incentivar el plan carrera a 30 colaboradores.

● **Desempeño**

Dando continuidad al modelo de desempeño aprobado, se realizaron las evaluaciones de 1065 personas del área operativa y 379 del área administrativa, con sus planes de mejoramiento orientados a contribuir con el desarrollo individual y la estrategia de la Organización a través de los objetivos planteados.

● **Clima y Cultura**

Anualmente se aplica la Prueba C3, una herramienta de diagnóstico organizacional para la medición de la cultura, clima y de microculturas existentes en Procaps.

En 2014, se aplicó la encuesta a 2.060 colaboradores con una cobertura de 96% del personal con una antigüedad superior a 3 meses. A partir del 2015 realizaremos las divulgaciones a todas las áreas y quedarán definidos los planes de mejora para los factores de mayor impacto en la satisfacción de los empleados y en los resultados del negocio.

Los resultados fueron:

|            | Clima | Cultura | Valores |
|------------|-------|---------|---------|
| Procaps    | 76.49 | 77.09   | 86.29   |
| Pharmayect | 71.67 | 72.86   | 84.54   |
| Alinova    | 72.07 | 71.25   | 82.06   |



7

# Nuestro aporte a la comunidad



## Fundación Procaps

La Fundación Procaps continuó el proceso de Direccionamiento Estratégico con la asesoría de la Organización Compartamos con Colombia, entidad dedicada al fortalecimiento de las Organizaciones sin ánimo de lucro de manera que sean sobresalientes por el impacto social que generan en las comunidades que atiende.



Durante el proceso de direccionamiento fueron definidos los conceptos de misión, visión, líneas de acción y la estructura de gobierno de la Fundación Procaps.

Por su parte, los programas adoptados en el 2013 continuaron consolidándose durante el año inmediatamente anterior, como es el caso de la implementación de la estrategia Fútbol con Corazón en los barrios Siape y San Salvador, el apoyo a mujeres cabeza de hogar (quienes elaboran los alimentos para los niños pertenecientes a la Fundación), las brigadas de salud y donaciones de medicamentos.

| PROGRAMA                | BENEFICIADOS DIRECTOS | BENEFICIADOS INDIRECTOS |
|-------------------------|-----------------------|-------------------------|
| Fútbol con Corazón      | 156                   | 624                     |
| Mujeres cabeza de Hogar | 4                     | 16                      |
| Brigadas de Salud       | 1942                  | 7768                    |
| Donaciones              | 6449                  | 25796                   |

Dentro de las estrategias implementadas tenemos:



Programa “Alimentando sueños”: apoyo al sano crecimiento y desarrollo de niños y niñas, mediante el fortalecimiento nutricional con vitaminas, minerales y suplementos nutricionales y el fortalecimiento en formación de sus familias para que alcancen una vida saludable.

En busca de este propósito, se realizó un proceso de valoración nutricional a 586 niños, niñas y adolescentes, beneficiarios de hogares infantiles del Instituto Colombiano de Bienestar Familiar (ICBF) y beneficiarios del programa Fútbol con Corazón de los barrios Siape y San Salvador, y estudiantes de primaria del Colegio Golda Meir en el barrio Las Américas.





Redes Liderando Vidas Sanas: **REDES** es un programa de la Fundación SERcaPAZ que fue adaptado a las necesidades de la población del barrio Siape y la intención de la Fundación Procaps de contribuir al desarrollo comunitario de esta población. Con este propósito se diseñó e implementó una estrategia que permitió la intervención a 30 jóvenes entre los 13 y los 17 años de edad, quienes tuvieron la oportunidad de fortalecer actitudes que les permiten a partir de ahora, tomar como valor esencial “la vida”, afianzando sus vínculos familiares, su crecimiento y desarrollo como personas y miembros de una comunidad y de un sistema escolar.

## Acciones Complementarias

Como una forma de garantizar la intervención de manera integral, la Fundación Procaps realiza acciones complementarias que fortalezcan el trabajo de cada programa y las relaciones con todos los grupos de interés. Dentro de las acciones complementarias llevadas a cabo, se encuentran las celebraciones de fechas especiales como el día de los niños, de la madre, del padre y el acercamiento a actividades formativas y culturales hasta nuestros beneficiarios.

### No. BENEFICIARIOS 2014

| BENEFICIARIOS DIRECTOS | BENEFICIARIOS INDIRECTOS |
|------------------------|--------------------------|
| 1035                   | 4140                     |

### TOTAL BENEFICIARIOS 2014

| BENEFICIARIOS DIRECTOS | BENEFICIARIOS INDIRECTOS |
|------------------------|--------------------------|
| 10.232                 | 40.928                   |



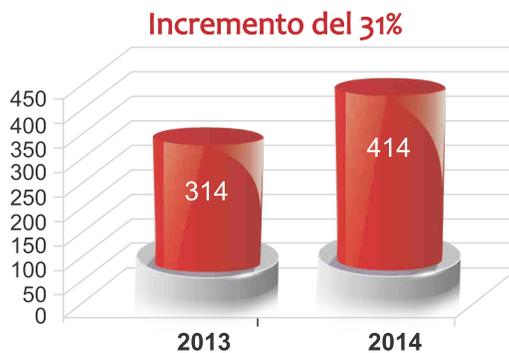
Consolidamos nuestro aporte al fortalecimiento de las acciones implementadas por la Fundación Procaps con los niños integrantes del Programa de Fútbol. Todas las actividades fueron direccionadas al desarrollo de acciones lúdicas dentro de las instalaciones de la Empresa para enriquecer valores de los pequeños y acercamiento a la Compañía.

Adicionalmente, dando cumplimiento a nuestro objetivo estratégico, por primera vez los voluntarios recibieron capacitación en el fortalecimiento de las competencias identificadas para este grupo de

colaboradores, con quienes deseamos trabajar el alineamiento de las conductas sociales y personales con la Misión y Visión de la Organización. Así mismo, se dio inicio al programa de evaluación por competencias con el objetivo de identificar las brechas y ofrecer entrenamiento anual alineado a sus necesidades específicas.

En cuanto a donación de horas no laborales, el voluntariado apoyó la ejecución de una Brigada de Salud llevada a cabo en el barrio Siape en el mes de Noviembre por parte de la Fundación.





Por su parte los voluntarios donantes, apoyaron la compra de zapatos deportivos, pantalonetas y medias, con el objetivo de apoyar a los niños en su participación de las actividades deportivas a las que semanalmente deben asistir.

Como obsequio de fin de año se entregaron prendas de vestir a cada uno de los menores integrantes de la Fundación.

## Campaña Social “un Colombiano Nos Necesita”

Ya son 12 años de apoyo a las fuerzas armadas de Colombia, como gesto de contribución al logro de la paz en nuestro país.

En 2014, nuestro apoyo se concentró en la entrega de mensajes y obsequios a los soldados a lo largo de la Costa, quienes en época de fin de año resguardan la tranquilidad de todas las personas que eligen descansar en esta zona del país.

Así mismo, hicimos presencia en el interior del país, con la entrega de regalos en batallones de Neiva, llegando hasta la frontera de la antigua zona de despeje, territorio que ha ganado el ejército por la confianza generada luego de tantos años de enfrentamiento.

Con un incremento del 16% vs al año anterior, llegamos a 2.900 soldados con mensajes escritos por colaboradores, familiares y médicos de la Costa Atlántica.

| BATALLÓN                         | LUGAR          | FECHA     | No. de SOLDADOS |
|----------------------------------|----------------|-----------|-----------------|
| BATALLÓN DE INFANTERÍA NARIÑO    | MALAMBO        | 19 DE DIC | 300             |
| BATALLÓN DE ALTA MONTAÑA         | SANTA MARTA    | 16 DE DIC | 300             |
| BATALLÓN DE INFANTERÍA CORDOVA   |                |           | 300             |
| BATALLÓN DE INFANTERÍA CARTAGENA | RIOHACHA       | 17 DE DIC | 300             |
| GRUPO BLINDADO MATAMOROS         | MAICAO         |           | 300             |
| BATALLÓN CORDOVA                 |                |           | 150             |
| BATALLÓN DE ALTAMONTAÑA          | SUR DE BOLÍVAR | 16 DE DIC | 150             |
| BATALLÓN NARIÑO                  |                |           | 150             |
| BATALLÓN DE INFANTERÍA           | NEIVA          | 17 DE DIC | 350             |
| BATALLÓN DE ARTILLERÍA LA POPA   | VALLEDUPAR     | 15 DE DIC | 300             |
| BATALLÓN POLICIA MILITAR         | BARRANQUILLA   | 19 DE DIC | 300             |
| <b>TOTAL</b>                     |                |           | <b>2900</b>     |

7

# Desempeño ambiental



Nuestro compromiso con el medio ambiente se evidenció a través de un Sistema de Gestión Ambiental certificado bajo los estándares de la norma NTC ISO 14001:2004, el cual fue auditado por parte de ICONTEC en el mes de septiembre del 2014, obteniendo como resultado un concepto favorable y permitiendo mantener certificado el Sistema de Gestión Ambiental. Este logro consolida a Procaps como una empresa comprometida con el desarrollo sostenible, ya que el Sistema de Gestión es eficaz a través de la identificación, evaluación, prevención, control y mitigación en los impactos de nuestras operaciones con el entorno.

En cuanto al fortalecimiento de una cultura ambiental se incluyó en el Programa de Entrenamiento Continuo, temas ambientales actuales, los cuales se mencionan a continuación:

| TEMA                           | COBERTURA    |
|--------------------------------|--------------|
| Gestión de Residuos            | 84 Personas  |
| Manejo de Sustancias Químicas  | 83 Personas  |
| Gestión de Emergencias         | 148 Personas |
| Requisitos Legales Ambientales | 32 Personas  |
| Huella de Carbono              | 47 Personas  |

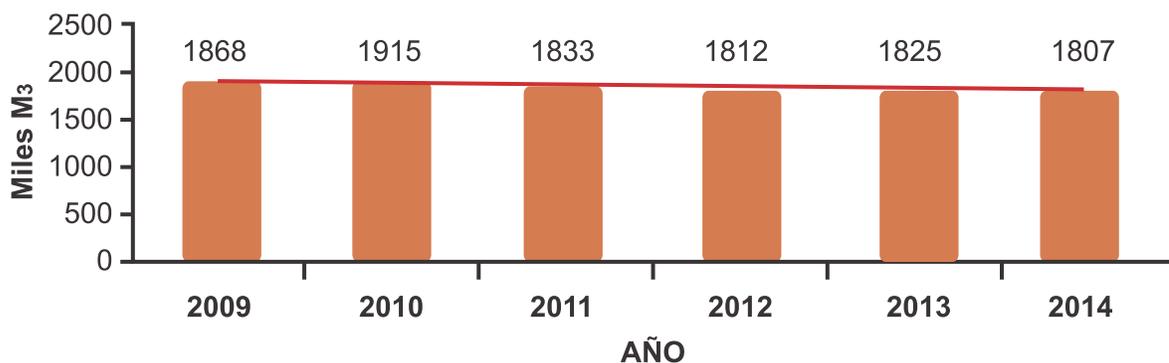
Así mismo, se implementaron campañas de sensibilización fortaleciendo las competencias de los colaboradores frente a la preservación del medio ambiente; entre otras:

- Recolección de medicamentos vencidos, parcialmente consumidos y envases vacíos (Corporación Punto Azul).
- Concurso de fotografía de buenas prácticas ambientales y cuidado del planeta.
- Concurso de conocimiento ambiental.
- Campaña de oficinas ambientalistas.

## Gestión del Recurso Energético

### Consumo de Gas:

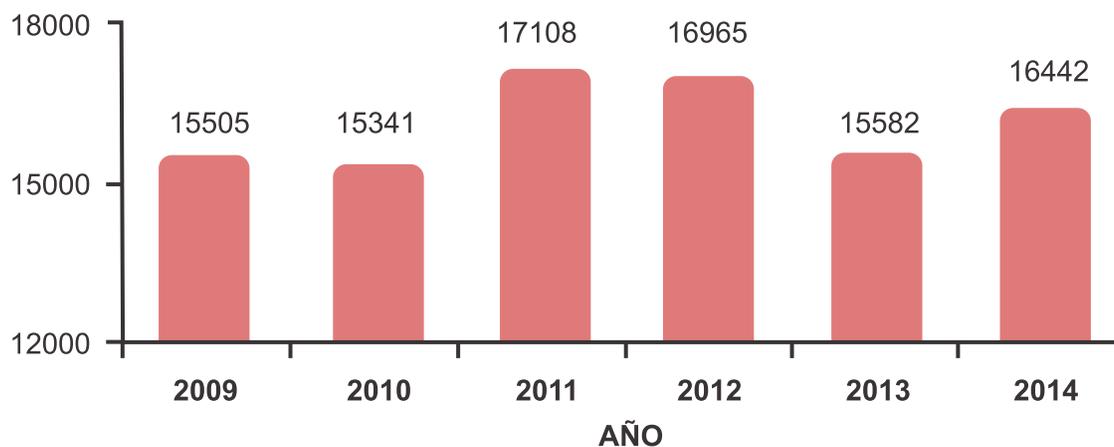
La Compañía logró un ahorro del 1% con respecto al año 2013; este resultado hubiese reflejado un ahorro del 13.5%, pero se aumentó el consumo teniendo en cuenta la ejecución de 3 nuevos proyectos: Farmix (sólidos 3), Softigel (ampliación medicina 6 y 7) y construcción de área de Dronabinol. Sin embargo, el resultado final nos muestra que se alcanzó el consumo más bajo de los últimos 6 años.



La optimización del recurso obedece a las siguientes acciones ejecutadas:

- La revisión técnica efectuada a las instalaciones en donde se identificaron fugas y se solucionaron inmediatamente, garantizando en primer lugar, la seguridad física del personal y en segundo lugar, disminuir el consumo.
- La optimización de la red de distribución de vapor.
- Finalización de la automatización de los quemadores de los deshumidificadores.
- Reemplazo de la caldera de 150 BHP por la caldera de 70 BHP los fines de semana.

### Consumo de Energía



Se presentó un aumento del 5.5% en el consumo con respecto al año 2013, por el funcionamiento de nuevas áreas, las cuales no permitieron el ahorro en el recurso, ya que entre todos proyectos se consumieron 163.725 kw/h/mes. De igual forma, con el objeto de garantizar las condiciones ambientales de las plantas de producción a causa de las altas temperaturas alcanzadas en el último semestre, se aumentó el consumo de energía.

Pese lo anterior, durante el año 2014, se lograron consolidar proyectos con el objetivo de lograr un ahorro importante durante el 2015:

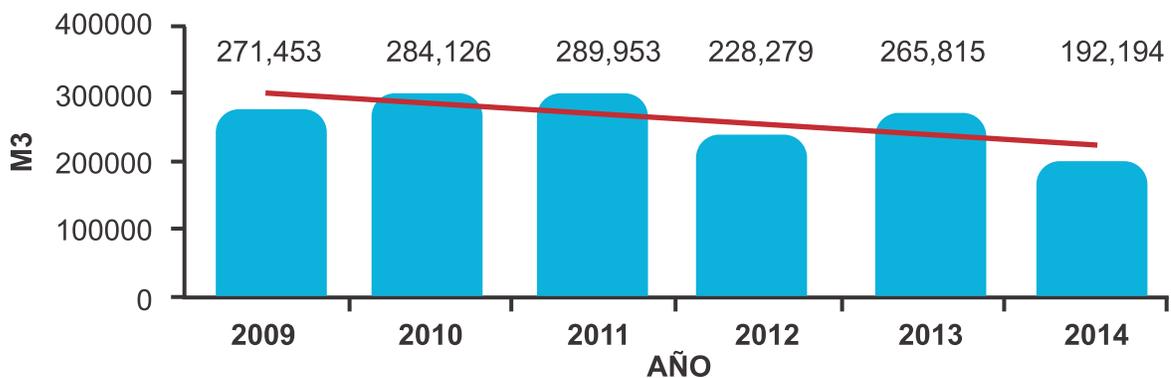
- Ampliación de las áreas de control sobre encendido y apagado de equipos, uso racional de energía en horario nocturno y en fines de semana ampliación de la cobertura en el uso de luminarias de bajo consumo (tipo LED), para reemplazar las de alto consumo, en algunas áreas de Softigel y Farmix.
- Implementación del quemador auxiliar para chiller de absorción, el cual garantiza el funcionamiento del chiller en ausencia de la autogeneradora eléctrica: montaje, instalación, prueba y arranque del quemador.
- Campaña de sensibilización del adecuado uso del recurso, apagado de computadores, impresoras, luces de oficinas, corredores, baños, salones (Video Beam, PC), uso de ascensores, así mismo con la ejecución de rondas de inspección por parte del personal de apoyo crítico para verificar el apagado de los equipos.

## Gestión del Recurso Agua

Se desarrolló un estudio de la correlación de “la producción vs. consumo de agua”, por áreas estratégicas o en las que registraban un mayor consumo. Con base en esta medición y una vez estudiada la información, se evidenciaron áreas que presentaban un exceso en el consumo de agua, razón por la cual se programaron las revisiones de las instalaciones, encontrando 3 fugas, que representaban una pérdida de aproximadamente 8.000 m3 mensuales.

En paralelo se disminuyeron los tiempos de operación de lavado, se reutilizaron aguas de condensado de las unidades de aire acondicionado en las torres, y con base en esta estrategia que nos habíamos trazado; logramos disminuir en un 27.7% este consumo, siendo record en los 6 años de control y seguimiento.

### Consumo Agua



## Gestión de Residuos Aprovechables

En comparación con el año 2013, se aumentó en un 15% el nivel de aprovechamiento de los residuos. En el 2014, se contrató con la firma Ecoeficiencia, el estudio para definir estrategias conjuntas con el fin de lograr un mejor aprovechamiento de los residuos. El resultado refleja la eficacia de las campañas de sensibilización efectuadas con los colaboradores y la adecuada segregación de los residuos.

### Aprovechamiento de residuos



| ACTIVIDAD / PROYECTO   | PRECIO             |
|--|--------------------|
| Instalación Lámparas LED en plantas farmacéuticas                          | 121.550.000        |
| Caracterizaciones, registros, revisiones DAMAB                             | 24.000.000         |
| Asesorías, capacitaciones  | 15.600.000         |
| Implementación quemador de gas   | 25.000.000         |
| Automatización de mezcladores  | 78.567.000         |
| Cambio de tanque de agua caliente  | 27.345.000         |
| Medidores de agua  | 56.734.500         |
| Reemplazar válvulas, quemadores e instalación de gas en deshumidificadores | 85,345,780         |
| Instalar compresor de aire comprimido libre de aceite                      | 275,643,000        |
| Instalación de filtro HEPA salida de equipos                               | 135,456.000        |
| <b>TOTAL 2014</b>  | <b>845.241.280</b> |

