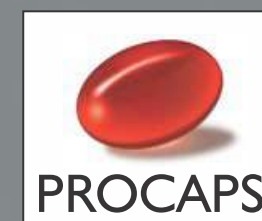




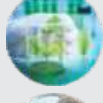
INFORME DE SOSTENIBILIDAD 2017



www.procapslaboratorios.com



ÍNDICE

	Carta de la Presidencia	5
	Gestión Estratégica de Nuestros Negocios	7
	• Farma	8
	• Softigel	11
	• Diabetrics	15
	• Vital Care	17
	• Clinical Specialties	19
	Gente Procaps	22
	Innovación: Motor de Nuestros Sueños	32
	Construyendo una Mejor Sociedad	34
	Negocio Responsable	40
	Excelencia Operacional	48
	Comprometidos con el Medio Ambiente	52
	Gestión de la Calidad	58





CARTA DE PRESIDENCIA

En Procaps entendemos la sostenibilidad como una oportunidad de transformar y generar cambios positivos en nuestra relación con los diferentes públicos de interés, principalmente los colaboradores, clientes, proveedores, consumidores, actores del sector salud y comunidades con las que generamos vínculos de confianza.

Nacimos hace 40 años en Barranquilla, Colombia, con la convicción de desarrollar soluciones farmacéuticas innovadoras, bajo un modelo sostenible y de internacionalización permanente. Hoy queremos compartir logros, experiencias y metas alcanzadas por la compañía en 2017 desde la gestión económica, ambiental y social, en un informe de sostenibilidad que refleja el compromiso y la responsabilidad de promover una operación amigable con nuestros entornos, generando transformación y desarrollo en las condiciones de vida de nuestros públicos de interés.

En estos primeros 40 años, nuestra Organización ha entendido claramente que nuestro camino al éxito está asociado a la diferenciación, en innovar procesos y productos que sean valorados por nuestros clientes y los mercados. Por eso durante el 2017 nos llenó de orgullo el reconocimiento efectuado por la revista Dinero y la ANDI, al considerarnos como la tercera empresa más innovadora de Colombia, producto de un proceso muy riguroso y exigente en el que se evaluaron las características de una cultura empresarial que promueve y gestiona la innovación como parte de su ADN organizacional.

Otro logro alcanzado en el año 2017 fue la incorporación de IFC (International Finance Corporation) entidad adscrita al Banco Mundial, como nuevo accionista con participación minoritaria en nuestra Compañía que nos acompañará en los objetivos de internacionalización y desarrollo de nuevos negocios e inversiones aportándole a nuestra Organización estándares de clase mundial en gestión y gobierno corporativo.

Durante el 2017 también implementamos significativos programas en eficiencia, productividad y eficacia, con el ánimo de continuar trabajando por el mejoramiento de la calidad de vida de las personas, bajo el marco de una operación verde y la comercialización justa y responsable. Asimismo, hicimos grandes esfuerzos para que nuestro capital humano viva experiencias perdurables en sus lugares de trabajo, a través de programas de desarrollo, crecimiento y bienestar, con un importante impacto en sus familias.

Con el esfuerzo, impulso y compromiso de nuestros equipos y de todos los grupos de interés, seguiremos en nuestro camino de la excelencia e innovación. Trabajamos para que nuestras acciones sigan generando impactos positivos que fortalezcan nuestra reputación. Con los retos que nos hemos trazado, continuamos fortaleciendo nuestra gestión organizacional y con las bases que hemos construido tenemos seguridad para permanecer en el sector como una Organización ejemplar motivada permanentemente en el logro de los sueños.

Ruben Minski G.
Presidente



GESTIÓN ESTRATÉGICA DE NUESTROS NEGOCIOS

- FARMA
- SOFTIGEL
- DIABETRICS
- VITAL CARE
- CLINICAL SPECIALTIES

El 2017 fue un año de mucho esfuerzo, dedicación y trabajo en equipo, viéndose reflejado principalmente en los avances hacia la consecución de nuestros objetivos.

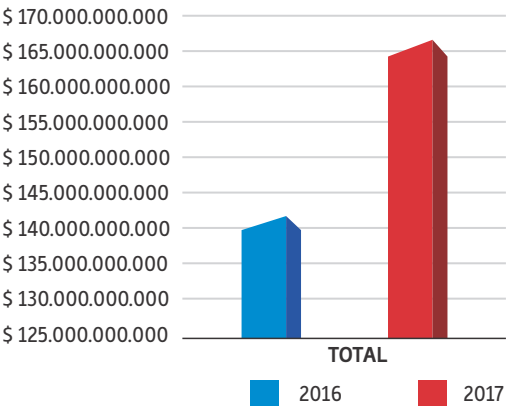
Un logro significativo a destacar fue cerrar el año como el Quinto Laboratorio en ventas en el mercado ético sin leches de IMS, con una participación de mercado del 3,9% y con evolución de 105%.

Igualmente, nos posicionamos en diciembre como el laboratorio #1 en prescripciones médicas de Colombia.

A nivel de gestión interna, en FARMA obtuvimos un 18% en crecimiento en Venta Bruta y un crecimiento del 9% en el margen de contribución con respecto al año 2016.



CRECIMIENTO EN VENTA BRUTA



LANZAMIENTOS UEN FARMA 2017

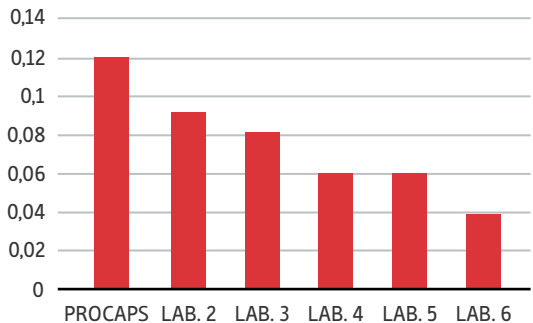
De acuerdo a la premisa de siempre direccionarnos hacia la innovación, el desarrollo y promover la salud como pilar de nuestro actuar, durante el 2017 fortalecimos el portafolio de:

- **SALUD DIGESTIVA** a través de IFAXIM 550 (Innovadora terapia para el manejo del síndrome del intestino irritable).
- **SALUD FEMENINA** con ENITRAX 4 - 8 nueva terapia de la infección micoligas en la mujer de manejo sistémico y DEFEROL para el tratamiento de las deficiencias de Vitamina D con diversidad de presentaciones.
- **DERMATOLOGÍA** ENITRAX 14 - 30 Presentación, adecuada para la terapia continua y de pulso en onicomiosis.
- **ALIVIO** NUTRIGEL ADVANCE Real Advance en el manejo de la osteoartritis.

El 2017 fue el punto de partida para consolidar un equipo TRADE. Gracias a la evolución del mercado y del portafolio de Farma, el canal de farmacias se proyecta de manera más estructurada, protegiendo la Rx y generando demanda en productos, que por su registro sanitario son permitidos. Es por esta razón, que nace la división TRADE.

Finalizando el año, logramos posicionarnos en el primer lugar en Laboratorios de Colombia en lanzamientos de productos nuevos, con una participación de mercado del 12% en este segmento.

% PARTICIPACIÓN DE MERCADO PRODUCTOS NUEVOS



Estamos enfocados en desarrollar y llevar al mercado medicamentos de prescripción médica de distintas terapias a través de un portafolio de productos presente en la vida diaria de miles de personas, que permite a los médicos entregar la mejor respuesta en las líneas oftalmológica, dermatológica, alivio del dolor, cardiovascular, sistema nervioso central, entre otros.



ENITRAX



- ENITRAX participó en los Congresos Nacionales de Dermatología en 2017
- Enitrax es la segunda marca en Rxs en sólo 7 meses / Data DIC superando a Itrol
- Enitrax tiene presencia en el 90% de los clientes a diciembre del 2017
- Enitrax es una marca que los Dermatólogos estaban esperando, hemos llegado al 100 % de ellos con una muy buena aceptación

NUTRIGEL ADVANCE



- Lanzamiento con el equipo Alivio en Cartagena en el mes de julio de 2017.
- En el mes de julio se realizó la codificación de la marca en los clientes más importantes, garantizando la vectorización con el equipo de Trade.
- Nutrigel logró el liderazgo en recetas, con una participación de mercado del 17%.
- En ventas, Nutrigel Advance logró 1.300 millones, lo que equivale al 162%.

DEFEROL



- Lanzamientos regionales en las principales ciudades con la participación de conferencista de interés y participación de la marca en los congresos más importantes a nivel nacional: Congresos de Ginecología, Medicina General y Medicina Interna.



Somos una Unidad de Negocios que nos ha permitido situarnos en el contexto internacional como uno de los líderes en la fabricación de Cápsulas Blandas de Gelatina. Softigel es un referente en el sector de tecnologías y desarrollo de formas farmacéuticas donde continuamente robustecemos nuestro portafolio con productos y servicios.

**Softi
Gel**
WE DO IT
BY PROCAPS

Gracias a nuestra cultura de internacionalización e innovación nos hemos caracterizado por ser un aliado para el desarrollo y fabricación de Cápsulas Blandas de Gelatina en el mundo, convirtiéndonos en la primera opción para nuestros socios estratégicos dentro de los mercados en los que participamos a través de nuestras plataformas de tecnologías innovadoras y la integración al negocio farmacéutico.

Aportamos nuestro mejor esfuerzo en la mejora de la rentabilidad de nuestros socios estratégicos y a la generación de valor. Asimismo, nos esforzamos por potenciar la marca de nuestro cliente a través de la diferenciación logrando la preferencia del consumidor. Contamos con el conocimiento del mercado farmacéutico y las regulaciones con las que se logra un producto de fácil y seguro consumo.

El 2017 fue un año de muchos aprendizajes, de los cuales establecimos planes de acción y mejora en los proyectos emprendidos, teniendo siempre la resiliencia, el compromiso, el esfuerzo, la dedicación y el trabajo en equipo como ejes de acción.

Gracias a Unigel encontramos una gran recepción e interés por parte de nuestros clientes y es un desarrollo que se vislumbra con mucho potencial en el sector farmacéutico. Nos dedicamos a desarrollar una estrategia de venta cruzada a través de la cual capitalizamos negocios interesantes que estamos seguros seguirán afianzándose internacionalmente en el futuro, logrando llevar nuestro producto de gummies a nuevos mercados como, por ejemplo, Australia.

Por otro lado, nuestro equipo comercial en Brasil logró alcanzar crecimientos sostenidos, transformando el negocio en un modelo ganador.

LANZAMIENTOS DESTACADOS



NOXPIRIN QUICKGELS

En febrero del 2017 fuimos invitados especiales en la Convención de Ventas de nuestro cliente Laboratorios Siegfried, evento donde se realizó el lanzamiento interno del nuevo antigrípalo **Noxpirin Quickgels**, fabricado por Procaps para este Laboratorio, una actividad previa al lanzamiento al mercado y medios masivos. Noxpirin es el antigrípalo No. 1 en Colombia, y ahora también se puede encontrar en su nueva versión en Cápsula Blanda de Gelatina.

Durante el evento realizamos una presentación sobre nuestra Compañía y un entrenamiento completo sobre nuestra tecnología de CBG, nuestro ADN corporativo y un stand comercial.



PAX FORTE

Nuestro cliente Sanofi lanzó en Colombia en septiembre de 2017, el antigrípalo más pequeño en tamaño del mercado bajo la marca **PAX FORTE**, una extensión de línea a la conocida marca PAX.

Hoy día, **PAX FORTE** ha tenido un alto desempeño y con el apoyo de Softigel, estamos creando un estándar de innovación continua de tamaño y formulación en el mercado de antigrípalos.



APRONAX

Nuestro cliente Bayer lanzó en junio de 2017 su producto Apronax para el mercado de Ecuador en la presentación **Apronax Liquid Gel** x 20 y x 50 cápsulas blandas. Este es el segundo mercado en el que se lanza el producto y desde la fecha hemos continuado expandiendo la alianza estratégica, con una muy buena proyección futura.

GUMMYGELS

Lanzamos 6 productos nuevos al mercado en la tecnología Gummygels:

- Con Laboratorios Abbott, lanzamos gomas con Probióticos con la marca Probiflora para el mercado chileno, nuestro primer producto en Chile.
- En Estados Unidos, lanzamos junto a Carwin Pharmaceuticals, un producto bajo prescripción para niños con flúor, bajo su marca QuFlora, y para el 2018 tenemos proyectado lanzar otras extensiones de línea bajo esta misma marca. Es el primer producto de este tipo en el mercado.
- En el sector de productos nutricionales europeo, lanzamos bajo la marca Healthspan, 4 productos: Vitamin C, Vitamin D, Multi Male, Multi Female. Todos estos productos se comercializan a través de una estrategia de e-commerce, bien sea por catálogo o por su página web.
- En Estados Unidos, lanzamos junto a Carwin Pharmaceuticals, un producto bajo prescripción para niños con flúor, bajo su marca QuFlora, y para el 2018 tenemos proyectado lanzar otras extensiones de línea bajo esta misma marca. Es el primer producto de este tipo en el mercado.
- En el sector de productos nutricionales europeo, lanzamos bajo la marca Healthspan, 4 productos: Vitamin C, Vitamin D, Multi Male, Multi Female. Todos estos productos se comercializan a través de una estrategia de e-commerce, bien sea por catálogo o por su página web.

FERIAS Y EVENTOS

CPHl South East Asia CPHlsouth east asia

Hemos participado durante cuatro años en esta feria y son muchos los resultados positivos: hemos logrado acercarnos al mercado, conocer a los clientes y posicionar nuestra marca Softigel. Uno de los logros más destacados de esta participación ha sido la firma del primer acuerdo para la fabricación de progesterona con un laboratorio importante de la región. Adicionalmente en esta edición, recibimos más de 35 leads calificados, de los cuales son compañías muy reconocidas en la región.

FCE Pharma Sao Paulo, Brasil



Es la feria farmacéutica más grande de Brasil y cuenta con aproximadamente 14.000 visitantes. Adicional al

sector farmacéutico, en Brasil son muy grandes las compañías de suplementos y belleza, por la cual esos dos sectores juegan un papel muy importante en esta feria. En esta feria recibimos más de 85 leads calificados.

ECRM Chicago- Sspeed dating

En Estados Unidos y Canadá atendimos por primera vez la versión anglosajona de ECRM (Contract Manufacturing/Packaging/Logistics for Pharmaceuticals, OTCs & Nutritionals trade event) en el mes de julio. ECRM es un grupo con más de 20 años en el mercado que organiza más de 60 encuentros de negocios que en total reúnen a más de 600 compradores y cuentan con 4.500 vendedores interesados en categorías de producto específicas. El evento consiste en una serie de reuniones efectivas donde compradores se desplazan hacia las salas privadas de vendedores para sostener reuniones privadas, sin interrupciones. Este evento nos permitió incrementar nuestra entrada al territorio americano con nuevos clientes y futuros aliados con una baja inversión.

Supply Side West



Es una feria y foro educativo anual donde compradores y vendedores del sector nutricional que se reúnen para conocer tendencias, innovaciones y avances tecnológicos. Supply Side West reúne a más 15,000 compradores y fabricantes de ingredientes de suplementos alimenticios, bebidas nutricionales, alimentos funcionales, cuidado personal y deportivo. Por medio de este evento logramos obtener 122 leads nuevos, 5 de estos se convirtieron en clientes.

CPHl Worldwide



Una mezcla de innovación, tecnología y experiencia científica fue lo que se vivió en la exhibición de Softigel en CPhl WorldWide 2017, realizada en el mes de octubre en la ciudad de Frankfurt.

El resultado fue excelente en cuanto a participación y generación de vínculos comerciales: se lograron más de 350 citas preestablecidas, provenientes de más de 35 países y 367 leads calificados y atendidos quienes conocieron de cerca nuestras tecnologías, principalmente **Unigel** y **FunTriton**.

EXPERIENCIA REALIDAD VIRTUAL SOFTIGEL

En octubre de 2017, lanzamos la primera experiencia de realidad virtual de nuestras plantas e instalaciones. De la mano con uno de los proveedores más reconocidos de realidad virtual de Estados Unidos (YouVisit), desarrollamos una experiencia 360° completa donde clientes, prospectos, proveedores, médicos e incluso nuestros mismos empleados pueden recorrer cada una de las zonas más interesantes de nuestras instalaciones y conocer de cerca nuestros procesos de fabricación y tecnologías.

La experiencia fue lanzada en la feria CPhl Europa y seguirá disponible a través de nuestro sitio web, se puede disfrutar de dos formas: a través de lentes especiales de realidad aumentada (Oculus, disponibles en Softigel) o directamente a través de sitio web o descargando la aplicación desde cualquier dispositivo móvil.



EVENTOS EDUCATIVOS: WEBINARS

Softigel realizó durante el mes de abril un seminario digital, más conocido como webinar, a través de la plataforma Business Review, liderado por Diego Monterroza y Claudia Silva. El tema de la sesión fue asuntos relacionados con estabilidad en la fabricación de CBG y fue pregrabada junto con una sesión en vivo de preguntas y respuestas al final de los 45 minutos de presentación. Ya son más de 5 webinars globales realizados por Softigel, donde hemos logrado entregar contenido de valor técnico y científico a la industria, y de los cuales hemos logrado potencializar nuestras oportunidades de negocio llegando a más leads calificados.

225



Registrantes

106



Asistentes

40%



Tasa de Asistentes

70%



Tasa de Registro

40% del total de registrados atendieron el webinar. La cifra promedio de asistencia vs. registro es del 30%.

EVENTOS INTERNOS

VOCACIÓNATE

Creamos el programa "Vacaciónate" para que los hijos de nuestro equipo de Softigel entre los 5 y 16 años conocieran de cerca la empresa donde trabajan sus familiares y cómo a través del estudio se pueden lograr los sueños. El evento contó con charlas, dinámicas participativas y una visita a nuestras plantas donde estuvieron en contacto con todo el proceso de fabricación.



En julio tuvimos el lanzamiento de "Getting Linked", un evento donde mostramos el éxito de la integración entre la aplicación de la nube con otros softwares tradicionales y su impacto en la productividad y rendimiento.

En estos momentos, nuestro sistema utiliza la herramienta "Informática Cloud" para leer información como órdenes, perfil de cliente, envíos y facturas desde el sistema tradicional de Procaps, SAP, logramos crear esta integración para lograr visualizar solicitudes propias del negocio y una comunicación directa con nuestros clientes.

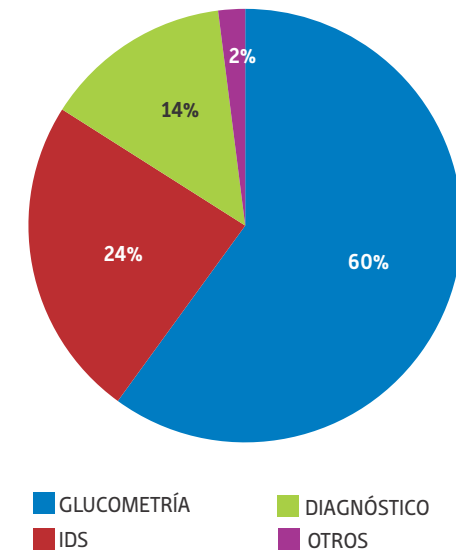


Ofrecemos un acompañamiento integral a los pacientes con diabetes y sus familias al contar con productos y dispositivos como con complementos nutricionales, educativos y monitoreo que evidencian un trabajo de 361° en función de la vida.

DIABETRICS
361° EN FUNCIÓN DE LA VIDA

En el año 2017 enfocamos nuestros esfuerzos comerciales en el fortalecimiento del Canal Institucional en Colombia, logrando penetrar el mercado en instituciones de alto impacto, negocios que nos ayudaron a apalancarnos en los cumplimientos presupuestales.

Cerramos el año con un crecimiento del 61% en las venta bruta total. Este logro se alcanzó en gran parte gracias a las actividades innovadoras y diferenciales en los principales puntos de venta del país. Este dinamismo nos ha ayudado a ser los aliados de nuestros clientes y ser buscado por nuestros usuarios finales.



LANZAMIENTOS

En el mes de julio del 2017 ampliamos el portafolio de agujas para pens de insulina con nuestra referencia Glucoquick 31 G x 5 mm, logrando cerrar ventas por \$1,150MM y ganar mercado en importantes clientes como Sura, Coomeva, S.O.S., entre otros; En la categoría Rx lanzamos LIPOTIC, marca con la que robustecimos el portafolio de tratamiento en la complicación de la neuropatía diabética; como elemento diferencial de lanzamiento ofrecimos la presentación por 90 cápsulas, como presentación ideal para un tratamiento crónico con óptima relación de costo-beneficio para el paciente.

RECONOCIMIENTO



**PREMIO AL MERITO
EMPRESARIAL**
UNIVERSIDAD SIMÓN BOLÍVAR

En la octava versión de la celebración del Premio al Mérito Empresarial, máximo reconocimiento a empresas y empresarios en la Región Caribe y Norte de Santander de Colombia, institucionalizado por la Universidad Simón Bolívar; Diabetrics, como emprendimiento Corporativo del Grupo Procaps, fue merecedor de una mención especial como reconocimiento a su alto impacto en el Sector Salud y su aporte al bienestar y calidad de vida de pacientes con diabetes y sus familias.

EVENTOS

Para el 2018, tenemos grandes retos: primero, consolidarnos como Organización gestionada por procesos y proyectos y segundo, desarrollar aceleradamente nuestra categoría de Rx. Es por ello que nos enfocaremos en fortalecer nuestro equipo Comercial en sus competencias integrales de trabajo en equipo, reposicionaremos marcas estratégicas y lanzar nuevas referencias que nos ayuden a nutrir nuestro portafolio y diversificarnos en nuevos mercados; retener y consolidar a través de estrategias de impacto nuestros aliados principales, para así lograr el nuevo reto presupuestal con un crecimiento general de 40%.





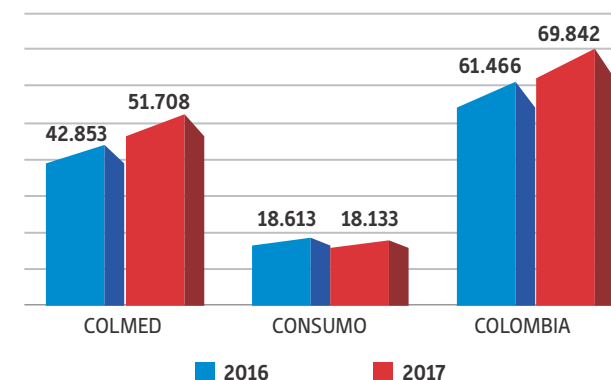
Entendemos y atendemos las necesidades de consumidores y pacientes a través de medicamentos genéricos de la más alta calidad y de venta libre, que garantizan eficacia y seguridad.



Durante el 2017 a través del esfuerzo y compromiso, Colmed International® y Procaps Consumo® mantuvimos el camino de afianzar lazos más cercanos con el consumidor, garantizando estar a su alcance y así contribuir al mejoramiento de la salud colombiana. De igual forma, fue un año de consolidación de relaciones comerciales con cada uno de los grupos de interés de la Unidad de Negocio, generando relaciones de confianza y credibilidad a largo plazo.

Esta gestión tiene como resultado: un crecimiento del 13% en ventas y un cumplimiento del 100% del presupuesto. De igual forma, los niveles de contribución para el cierre del 2017 muestran crecimientos del 34% y un cumplimiento del presupuesto del 106%.

Cuadro: Crecimiento en Ventas Colombia para cada negocio (Colmed International® - Procaps Consumo® 2016 - 2017)



Este crecimiento también se obtuvo gracias a nuestros lanzamientos que, durante el año, lograron ventas superiores a los \$ 2.275 millones, aportando un crecimiento del 5% sobre las ventas del año 2016.

Dentro de los productos lanzados en el 2017 encontramos la línea de Cuidado Femenino, Diclofen y Digesta los cuales aumentan y posicionan nuestra diversidad en el portafolio de Colmed® y Procaps Consumo®.





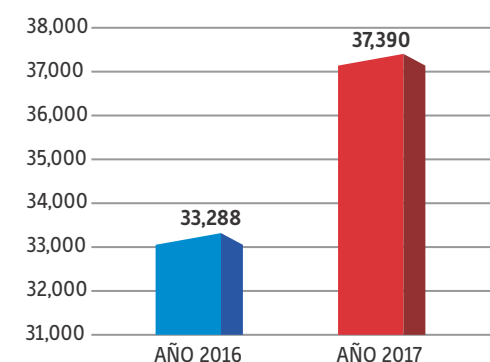
Queremos ser valorados por aseguradores en salud e instituciones hospitalarias de Latinoamérica; por interpretar adecuadamente sus necesidades y por nuestro compromiso con sus resultados, mediante tecnologías en salud eficaces y confiables y un equipo humano cercano y altamente calificado.



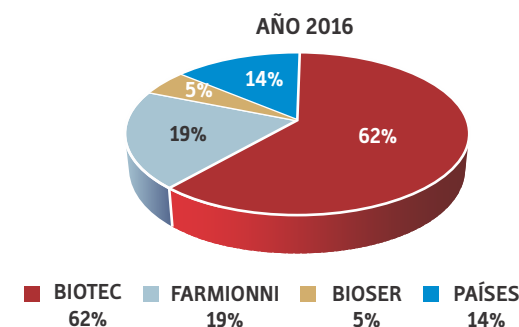
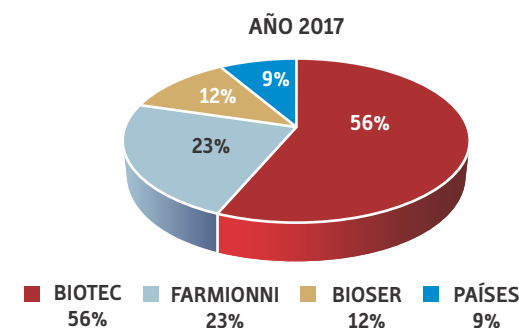
Seremos reconocidos como una solución integral, con un portafolio de productos y servicios innovadores que incluye medicamentos, dispositivos médicos, insumos médico quirúrgicos con respaldo y costo efectividad.

MARGEN DE CONTRIBUCIÓN

Clinical Specialties creció en margen de contribución en un 12% con respecto al año 2016.



PARTICIPACIÓN DE INGRESOS



LOGROS POR LÍNEA DE NEGOCIO



- Lanzamiento de la línea antimicótica para fortalecer nuestra posición en el mercado de antiinfecciosos. Nuestra primera marca es Caspongyn indicada en el tratamiento de micosis sistémicas.
- Aumento en margen bruto de 51.5% a 54.9%.
- Ingreso de nuestros antibióticos en 75 instituciones hospitalarias.
- Posicionar Droniban en el primer puesto de Ácido Ibandronico para tratar Metástasis Óseas de Cáncer de Próstata en Colombia.
- Generamos una Alianza entre las Sociedades de Cuidado Intensivo colombiana y panameña.
- Crecimiento del 10% de ventas en unidades durante el 2017 versus el 2016.



- Posicionamiento y fidelización Línea de anestesiología.
- Migración de productos genéricos a marca.
- Relacionamiento con Sociedades, Juntas Directivas y Líderes de Opinión "SCARE" creando alianzas estratégicas.
- Crecimiento en ventas brutas del 16.4%.
- Aumento margen de contribución 30%.
- Crecimiento del Margen Bruto del 34%.
- Presentación en Congreso de Anestesiología Dispositivo de Uso Único con incorporación de código de colores para la administración segura de medicamentos en anestesia.
- Lanzamiento Campaña Soluciones Confiables Farmionni Powered by Procaps.
- Jornadas Académicas: "Relajantes musculares y Farmacovigilancia".

PARTICIPACIÓN EN FERIAS Y EVENTOS

- XIII Encuentro Nacional de Capitulo Cadera y Rodilla.
- SCARE. Anestésicas en pacientes con Preclampsia a eclampsia, uso de relajantes musculares.
- Charla Programa de Farmacovigilancia SIFAR Clínica Farallones.
- AAOS.
- Congreso ECCMIND.
- Simposio Anestesiología. Universidad del Sinú.
- Cena ACIN, Antioquia.
- 62 congreso Nacional de Ortopedia.
- Curso de Relajantes Neuro musculares. Sociedad Nariñense de Anestesiología.
- XXXII Congreso Colombiano de Anestesiología y Reanimación.
- Charla de Reanimación H. Universitario U. Nacional.
- Encuentro Latinoamericano de Cirujanos de Cadera y Rodilla.
- Congreso de Infectología.
- Congreso Infectious Diseases Society of America.
- Simposio de Enfermedades Infecciosas.
- Jornadas de Capacitación Jeringa códigos de colores.
- European Congress of microbiology and Infectious Disease.
- Congreso nacional y 4 regionales de la Sociedad de medicina crítica y cuidado intensivo.
- Congreso mundial de cuidado intensivo.
- Congreso americano de cuidado intensivo.
- Congreso Panamericano de cuidado intensivo.
- Congreso Latinoamericano de resistencias bacterianas.
- Congreso Nacional de Medicina interna.
- Congreso de Fundación cardiovascular de Colombia.
- Congreso regional de cuidado intensivo.
- Congresos institucionales de las IPSs líderes del país.

VENTAS BRUTAS



El crecimiento real fue del 3%, teniendo en cuenta que en el 2017 se entregó la representación de la línea de Biosidus.

Las líneas que más contribuyeron, con su crecimiento, a este logro fueron:

ANTICOAGULANTE	22%
BIOSER	137%
FARMIONNI	12%



LANZAMIENTOS
Caspongyn



Antiinfeccioso de uso sistémico

Alternativo en la aspergilosis invasiva en pacientes adultos refractarios o intolerantes a la anfotericina b y el itraconazol. Candidiasis Esofágica, y Candidiasis Orofaringea, Candidiasis Invasiva, incluyendo Candidemia en pacientes neutropénicos y no neutropénicos. Terapia empírica en infecciones fúngicas sospechadas en pacientes neutropénicos febriles.

Dispositivo de Uso Único



Desarrollamos el Dispositivo de Único Uso con incorporación de código de colores para la administración segura de medicamentos en anestesia.

Trabajamos siempre por la consecución y retención del mejor talento. En ese sentido son nuestros colaboradores quienes lideran el cumplimiento de los objetivos y hacen posible que mantengamos los más altos estándares de calidad. Por esta razón, trabajamos de manera permanente para que tengan las mejores condiciones laborales, que incluyen a su círculo familiar y que además promueven siempre su estabilidad.



GENERACIÓN DE EMPLEO

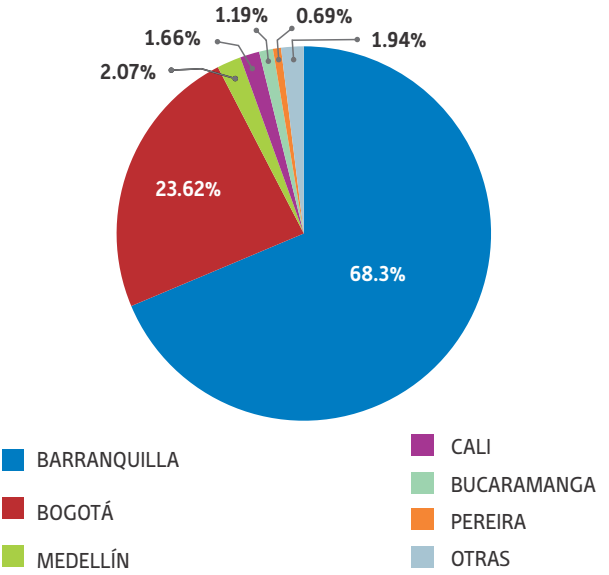
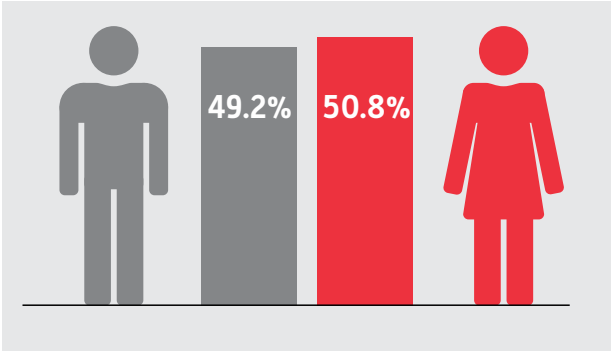
Con un incremento del 3.9%, en el 2017 nuestra nómina pasó de 3.071 a 3.192 Colaboradores, contribuyendo de esta forma a la disminución de la tasa de desempleo en nuestro país.

ANTIGÜEDAD

1	a	5	60.3%
6	a	10	22.6 %
11	a	15	8.2 %
16	a	20	3.7 %
21	a	25	4.3 %
26	a	más	0.9 %

COMPOSICIÓN POR GÉNERO

Continuamos apostándole a la inclusión y a la diversidad en nuestras diferentes labores, contamos actualmente con un porcentaje mayor de presencia laboral de mujeres en todas las Áreas de la Compañía.



Somos una organización que trabaja por el desarrollo profesional y la calidad de vida de cada uno de sus colaboradores, pues son ellos quienes hacen posible nuestra existencia y por consiguiente trabajamos permanentemente por generar espacios que permitan a las personas crecer de manera integral.



BENEFICIOS ASISTENCIALES Y SUPLEMENTARIOS

Tipo de Beneficio	Concepto	Cant Beneficios	Valor Beneficio
Asistencial	Beneficio Poliza de Vida	31,893	115,976,042
	Auxilio Poliza Salud	3,817	637,427,853
	Auxilio Lentes	602	65,821,008
	Auxilio Matrimonio	62	11,434,598
	Auxilio Educativo	480	375,732,256
	Auxilio Nacimiento	155	28,586,495
	Auxilio Fallecimiento	54	5,975,532
	Beneficio Obsequio M.	820	5,969,204
	Auxilio Plan Vivienda	41	210,987,062
Suplementario	Total	37,924	1,457,910,050
	Aux. Restaurante	33,702	1,758,226,582
	Aux. Traslado Personal	18	191,163,842
	Aux. Ahorro PPV.	247	5,317,504
	Aux. Plan Vehículo	3,452	2,241,579,749
	Aux. Bonif. por Pensión	7	73,733,480
	Bonif. Años de Servicio	1,479	467,763,958
	Total	38,905	4,737,785,115
	Total	76,829	6,195,695,165

COMPENSACIÓN

A través de las encuestas salariales se referenciaron las tendencias del mercado en los temas de compensación y beneficios, se aplicaron los ajustes necesarios en las curvas salariales para garantizar así la competitividad de la remuneración, fomentando la atracción y retención del talento.

Se realizaron análisis de la compensación total de cada uno de los Colaboradores, asegurando la equidad interna y la competitividad externa, mejorando la remuneración en los casos que se consideraron necesarios.

Se complementó la Política Salarial con un plan de beneficios para los Altos Directivos y la Gerencia Media. Se definió la “Política de Trasferencia Corporativa” la cual promueve el desarrollo y la movilidad del talento, enfocado en el Colaborador y su familia.

SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO

Durante el 2017 estuvimos comprometidos con la seguridad de nuestros Colaboradores y la calidad en la operación, alcanzamos los siguientes logros en la Gestión de los Riesgos Laborales:

- 1 Cumplimiento en un 96% en los estándares mínimos del Sistema de Gestión en Seguridad y Salud en el Trabajo (Dentro de los tiempos de ajuste de Ley).

- 2 Implementación en un 75% de Sistemas de Seguridad para trabajo en alturas. (Dentro de los tiempos de ajuste de Ley).
- 3 Conformación del grupo HAZMAT Procaps y actualización de los equipos para atender emergencias con materiales peligrosos.
- 4 Dotación y entrenamiento de elementos para el control de energías peligrosas.
- 5 Participación de más de 800 Colaboradores en las Jornadas de Autocuidado.
- 6 Diseño al 100% de los Programas de tareas de alto riesgo y caracterización en Seguridad Química.



NÓMINA Y CONTRATACIÓN

En Nómina y Contratación se obtuvieron los siguientes logros:

- 1. Sistematización de Procesos Disciplinarios
- 2. Repotenciación de Software de Nómina Kactus
- 3. Portales de Autogestión para el Colaborador



DESARROLLO ORGANIZACIONAL Y TALENTO HUMANO

En Procaps la Gestión del Talento Humano se orienta hacia la atracción de los mejores Colaboradores, a la integración de sus objetivos con la estrategia corporativa, al desarrollo de sus competencias y a la consolidación de un buen clima laboral que estimule la pasión y el compromiso con que ejercen sus actividades, integrando así sus propósitos con los organizacionales.

Buscamos consolidar una Cultura Organizacional transformacional que facilite el desarrollo y movilidad del talento humano en un ambiente de motivación y reconocimiento.

A continuación presentamos las mejores prácticas y los resultados más significativos:

FORMACIÓN Y DESARROLLO

Para el desarrollo de las personas y el crecimiento sostenible de la Organización nos hemos dado a la tarea de realizar acciones orientadas hacia el fortalecimiento de las competencias organizacionales, desarrollando programas integrales que estén alineados con los Objetivos Estratégicos de la Organización.



147.749

Horas de Capacitación



3.5

Horas Promedio Colaborador



Col \$ 767 M

Inversión en formación

Dentro de los principales programas que se adelantaron encontramos: Programa de Inglés, Habilidades Gerenciales, Líderes de Servicio al Cliente, Formador de Formadores, Escuela de Liderazgo, entre otros

Para facilitar el proceso de “On Boarding” de nuestros nuevos Colaboradores, contamos con el programa de Inducción Corporativa, en este período se realizaron 44 jornadas.

El bilingüismo cada vez cobra mayor importancia dentro de las competencias técnicas de nuestros Colaboradores, por lo tanto, hemos continuado fortaleciendo nuestro programa de inglés. El 2017 cerró con 173 Colaboradores participando activamente en el Programa “Procaps Bilingüe”, principalmente de las Áreas de Gerencia de Operaciones y Gerencia Técnica.



En el marco de los 40 años de la Organización, tuvimos la participación de Pedro Medina, Presidente de Yo creo en Colombia, quien dictó diversas charlas y en donde resaltaba los factores de éxito de nuestra Compañía; destacando las razones por las cuales debemos creer en Procaps.

Fueron sesiones vividas con orgullo que contribuyeron con el fortalecimiento del sentido de pertenencia de los más de 1.500 Colaboradores.



PROGRAMAS DE FORMACIÓN 2017

HABILIDADES GERENCIALES



HAGE: 87 Colaboradores
Desarrollo de Competencias de liderazgo - programa de la Gerencia Efectiva.

LÍDERES DE SERVICIO AL CLIENTE



7 talleres
123 Colaboradores
Desarrollo de competencias de liderazgo - programa de la Gerencia Efectiva.

PROGRAMA FORMADOR DE FORMADORES



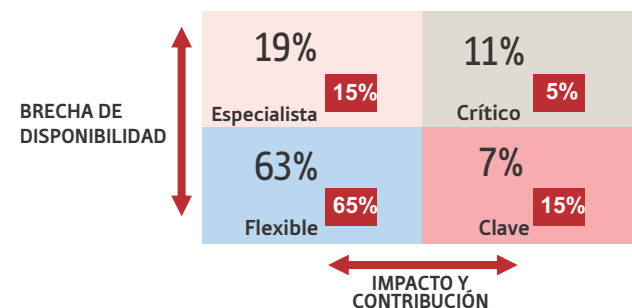
22 Colaboradores
apalancando la gestión y transferencia del conocimiento.
Consolidación de facilitadores expertos para el soporte de planes de capacitación



Durante el 2017 enfocamos nuestro esfuerzo en consolidar el modelo de gestión del Talento, PMP (People Management Process) como un proceso en el que los líderes de negocio cuenten con una oferta sostenible de talento, que se encuentre disponible en el lugar y momento adecuado. De esta manera aportamos a la continuidad de los objetivos de la Organización en el corto y largo plazo.

Consolidamos Campus Virtual Procaps, nuestro Canal de Formación y Entrenamiento e-learnig, donde nuestros Colaboradores tienen acceso permanente a cursos de liderazgo, desarrollo de competencias blandas, actualización de procesos de Áreas Operativas, Técnicas y Administrativas. Se ejecutaron 7.500 horas de capacitación virtual.

Identificación de criticidad de cargos, metodología estructurada que nos permite focalizar nuestro esfuerzo en un proceso estratégico de Gestión del Talento. Se llevó a cabo en sesiones conjuntas con los líderes de la Organización, evaluando las variables de impacto del rol, su contribución y brecha de disponibilidad de los 535 cargos de la Compañía. Como resultado de ello, obtuvimos:



- ✓ Sesiones de evaluación de talento con los líderes, en las que se construyeron planes de sucesión para 75 Colaboradores en posiciones críticas.

- ✓ Retroalimentaciones conjuntas jefe/ Colaborador/Capital Humano, con el objetivo de construir planes de desarrollo individual, impulsando acciones concretas para cierre de brechas en la posición actual y acciones para maximizar el potencial. Logrando impactar a 135 Colaboradores.



ESCUELA DE LIDERAZGO

En alianza con la Universidad Javeriana, llevamos a cabo la primera Escuela de Liderazgo cuyo objetivo del programa era fomentar el crecimiento de nuestros Colaboradores en las estrategias que generan valor en su lugar de trabajo y en su desarrollo dentro de la Compañía, fortaleciendo las competencias de liderazgo necesarias para lograr que sean agentes transformadores de equipos.

Taller Conociéndome - Conociéndote

Actividad enfocada a la alineación y cohesión de equipos de trabajo, brindándoles herramientas que permitan identificar estilos de personalidad y cómo relacionarse a partir de estos. Se realizaron 5 talleres en las áreas de: Gestión Documental, PDS, Control de Calidad y Logística, logrando impactar a 95 Colaboradores.

Coaching Individual

Como parte de los planes individuales de desarrollo, una de las acciones de mayor impacto fueron las sesiones de Coaching. Durante este período, 20 Colaboradores se han beneficiado de este programa.

DESEMPEÑO

Año tras año, hemos venido consolidando y robusteciendo nuestro modelo de Gestión del Desempeño, lo que nos ha permitido alinear la estrategia Organizacional con los objetivos de las personas y mejorar de forma continua el rendimiento de la Organización.

Nuestro modelo inicia con la definición y planificación de los objetivos estratégicos de la Compañía, su seguimiento a lo largo de un periodo determinado y la evaluación final del desempeño. Los resultados de este proceso permiten identificar planes de carrera y desarrollo en nuestros Colaboradores.

Para Procaps la gestión del desempeño va más allá de medir el cumplimiento de los objetivos, se evalúan también las Competencias Organizacionales y se gestiona el cierre de brechas detectadas en el proceso.



110

Colaboradores
Evaluación de
Desempeño
- Métricas



2.006

Colaboradores
Evaluación de
Desempeño
- Administrativo



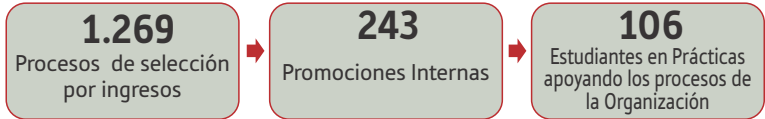
1.084

Colaboradores
Evaluación
- Operativos



ATRACCIÓN DEL TALENTO

Para Procaps es de gran importancia garantizar la eficiente incorporación de personal idóneo que contribuya con el logro de los objetivos y nos permita convertirnos en una empresa más competitiva cada día. Por ello durante el 2017 centramos nuestros esfuerzos en fortalecer las fuentes de reclutamiento y los procesos de evaluación, cerrando brechas para obtener candidatos más ajustados a nuestros perfiles.



De los 1.269 procesos de selección, se llenaron vacantes en los siguientes niveles:

Gerencial: 19 Operativos: 596
Administrativos: 372 Otros Cargos: 282

- Se implementó el PIP, (Plan Integral Premium) para la evaluación de candidatos, este modelo permite la integralidad de la evaluación y mayor calidad en los resultados. Contamos con 3 tipos de PIP para la evaluación por niveles de cargo: Directivo, Profesional y Operativo, en los cuales se mide: competencias, personalidad, habilidades cognitivas, intereses personales y valores.
- Orientados a incrementar la satisfacción de nuestros clientes internos, desde el mes de agosto se automatizó la encuesta de satisfacción de servicio, que nos permite obtener feedback para la mejora continua. En los 5 meses de aplicación alcanzamos una calificación promedio de nuestros clientes de 4.0/5.0.

BIENESTAR LABORAL

El 2017 fue un año enmarcado en la gente, se realizaron más de 123 actividades orientadas a contribuir con el bienestar integral de nuestros Colaboradores y sus familias. Nuestro Plan estratégico anual de Bienestar está comprendido en 3 pilares: **Cuídate**, **Entrénate** y **Balancéate**. Cada una busca cubrir las distintas necesidades y solicitudes de nuestros Colaboradores. La mayoría de las acciones estuvieron focalizadas en la generación de hábitos de vida saludable y el fortalecimiento del sentido de pertenencia hacia la Compañía. Los resultados obtenidos demuestran que se ha logrado un incremento representativo en la participación de los Colaboradores.

Se implementó el Portal del Empleo con el fin de ampliar el banco de hojas de vida y seleccionar el mejor talento, al mismo tiempo que damos a conocer las oportunidades laborales de la Compañía.

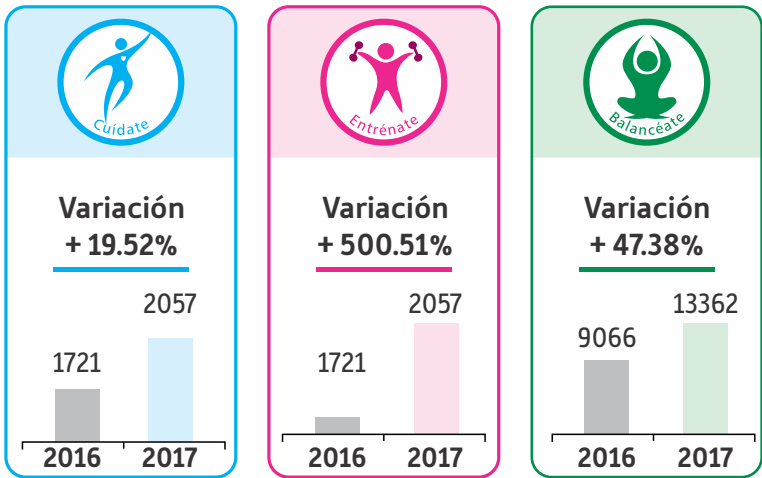


1.400
Hojas de vida registradas.



Actividad Conociendo el Trabajo de mis Papitos + de 430 asistentes

PARTICIPACIÓN COLABORADORES POR PILAR 2016 vs 2017



Se organizaron más de 60 actividades a nivel nacional dentro de nuestros distintos pilares: Cuídate, Entrénate y Balancéate. Cada una buscando cubrir las distintas necesidades y solicitudes de nuestros colaboradores:

CUÍDATE pilar con enfoque en la salud del colaborador, su núcleo familiar y el fortalecimiento de la imagen personal. Se realizaron 6 actividades, siendo la Feria de la Familia la más destacada por la participación de 1.800 personas. En este espacio, en sinergia con las Unidades Estratégicas de Negocio, se ofrecen 12 especialidades médicas con los mejores profesionales para el acceso de toda la familia Procaps.

CAPITAL HUMANO
Valoramos el SER

FERIA DE LA FAMILIA



+ de 1.800 Asistentes

CELEBRACIÓN DE LOS NIÑOS FIESTA NACIONAL



+ de 1.300 Asistentes

FIESTA FIN DE AÑO



+ de 2.800 Asistentes

QUINQUENIOS NACIONAL



+ de 230 Asistentes

ENTRÉNATE pilar focalizado en estimular la actividad física para activar el cuerpo y la mente, buscamos a través de la práctica deportiva disminuir los niveles de riesgo de la salud y fomentar una cultura saludable. Consolidaron durante el 2017 los programas Fitness Club y Runners Procaps.



BALANCÉATE pilar dedicado a fomentar espacios de integración. Se realizaron 23 actividades buscando el equilibrio entre la vida laboral y personal de nuestros colaboradores. Se destacan Aprendiendo del Trabajo de Mis Papitos, Fiestas de Fin de Año para Niños y Adultos, Quinquenios, Árbol del Dinero, Paseos Familiares, Celebraciones del día del Trabajo, mes de la Niñez, día de la Secretaria, día del Hombre, día de la Mujer, Vacaciones Recreativas y Programa de Liderazgo para Bachilleres PEP.



CLIMA Y COMPROMISO



Durante el 2017, cambiamos nuestro modelo de medición de Clima Organizacional, pasamos de medir el clima y la cultura de la Organización, a medir adicionalmente, el nivel de compromiso de los Colaboradores y su percepción con respecto al desempeño para monitorear avances y oportunidades de mejora que contribuyan con el éxito empresarial.

Nuestra encuesta se llevó a cabo a nivel nacional, fue aplicada al 100% de manera online y adicional al resultado de 12 dimensiones, se obtuvo el índice de compromiso laboral y el índice de desempeño laboral.



FITNESS CLUB



CONVERSATORIO SOBRE LA MUJER



AUXILIO DE VIVIENDA



TORNEO DE BOLOS



Se logró una alta tasa de participación en la medición, con un 91.2%, la tasa comparativa se encuentra en el 70%.

DIMENSIONES	PARÁMETRO COMPARACIÓN	PROCAPS
RESULTADO CLIMA GENERAL	71.9	83.5
ÍNDICE DE COMPROMISO LABORAL	70.5	91.3
ÍNDICE DE DESEMPEÑO LABORAL	74.9	88.1

ÍNDICE COMPROMISO LABORAL

Es el grado de motivación y disposición que tienen los Colaboradores para hacer un esfuerzo adicional y cumplir las tareas importantes que contribuyan al éxito de la Organización.

ÍNDICE DE DESEMPEÑO LABORAL

Es el grado en el que la Organización se compromete firmemente en brindar altos niveles de servicio al cliente y calidad del producto, y se basa en prácticas de mejora continua para alcanzar resultados superiores.

- En términos generales los resultados de la encuesta de Clima Organizacional son positivos y se encuentran por encima del parámetro de mercado definido por la metodología.
- Los Colaboradores se sienten a gusto con la Organización y tienen buenas expectativas en el futuro organizacional, mantienen un alto compromiso con la empresa y su desarrollo.
- Los Colaboradores confían en la Organización, se sienten parte del desarrollo de la Compañía y del posicionamiento de ésta entre los clientes.

Se definió un Plan de Acción Corporativo para apalancar el mejoramiento del clima y compromiso laboral en la Organización.

SERVICIOS

Día a día trabajamos por ofrecer mejores servicios a nuestros Colaboradores, que contribuyan con su bienestar dentro de la Organización. Durante el 2017, le apuntamos a optimizar los siguientes:

Servicio de Alimentación



- Incorporación a la operación, de un nuevo gestor: "SAPORE", unificando el servicio de Barranquilla y Bogotá.
- Una de las ventajas de este gestor es la modalidad de autoservicio que le proporciona al Colaborador facilidad en la selección de sus alimentos.
- Durante el 2017 se hizo extensivo el beneficio de alimentación a los Estudiantes en Práctica de la Compañía.
- Se incrementó la acomodación de comensales en un 25%. Pasamos de 96 a 120 puestos.

Servicio de Parqueadero

- Adecuación al Parqueadero "Lloreda" con capacidad para 120 motos y 150 carros, lo cual permitió una mayor disponibilidad y movilidad dentro de nuestras instalaciones.
- Ejecución de campañas y toma de parqueaderos para sensibilizar a nuestros Colaboradores acerca de la Inteligencia Vial dentro y fuera de la Compañía.
- Continuidad a la campaña de "Pico y Placa" para garantizar la disponibilidad de nuestro parqueadero.



El 2017, es un año que nos permitió seguir creciendo y cumpliendo nuestros sueños, alcanzando logros que fortalecen nuestra cultura y nos alientan a seguir aplicando la innovación en nuestros proyectos de transformación y desarrollo como Compañía.

La innovación sigue reflejándose en los nuevos productos, tecnologías y soluciones que nuestras unidades de negocio llevan al mercado, así como también en los procesos y actividades que ejecutamos diariamente.

Hemos sido reconocidos en 2017 como la tercera empresa más innovadora del país por la ANDI y la revista Dinero en un proceso muy exigente.

Asimismo, Procaps estuvo presente en Innovation Land 2017, un evento organizado por la Asociación Nacional de Empresarios de Colombia, donde fuimos invitados para compartir nuestra experiencia de innovación y escuchar la de otras compañías de diferentes industrias.



Durante todo el año el proceso Creatisume abrió 11 campañas con diferentes enfoques con el fin de encontrar mejoras en nuestros procesos. Algunas de estas son: Unigel, Transforma, Acción, ¡Creo, Innovo,

es simple!, Innovando en Mercadeo y Nuevos Negocios, donde obtuvimos 351 ideas de las cuales 8 fueron implementadas.

ACTIVIDADES

En el 2017 realizamos diferentes actividades que lograron sensibilizar a más de 2100 personas en Bogotá, Medellín, Bucaramanga, Pereira y Barranquilla.

- Implementamos un nuevo proceso llamado SEIIPS, el cual nos permite aplicar herramientas de innovación en retos de un área específica. Este proceso fue aplicado a 19 áreas en 33 sesiones, logrando planes de acción y transformación para áreas como Diabetics, PDS, Naturmega, GCIC, Farma, Planeación y Veterinaria.
- Otorgamos más de 4000 creatines a nuestros Colaboradores, los cuales pudieron intercambiar por premios en nuestra nueva Tienda de Beneficios.
- Nos reafirmamos como integrantes del Club de Innovación, una comunidad de empresas en Colombia que comparten las mejores prácticas para innovar.

Eurekaps espera seguir contagiando a nuestra Compañía con la energía y Cultura de Innovación, así como también ampliar nuestro alcance a toda la Organización.

Continuaremos brindando apoyo a las áreas que ya cuentan con planes de trabajo y proyectos para que logren hacerlos realidad y también aumentaremos nuestro Equipo de Promotores para mantener activo nuestro proceso de entrenamiento en herramientas y metodologías de innovación con el fin de ponerlas en práctica en Procaps.



**INNOVACIÓN:
MOTOR DE
NUESTROS SUEÑOS**



CONSTRUYENDO UNA MEJOR SOCIEDAD

Continuamos apostándole al desarrollo sostenible con un alto compromiso con el bienestar de los públicos con quienes nos relacionamos, especialmente desarrollando acciones de alto impacto dirigidas a las comunidades cercanas a nuestra operación. Creemos en el firme propósito de propiciar entornos saludables y empoderados, por eso a través de la Fundación Procaps promovemos la salud como elemento fundamental del desarrollo de las comunidades y a través del Voluntariado Procaps fortalecemos la competencia social de nuestros colaboradores, compartimos los logros más relevantes del 2017 en nuestro actuar social.



FUNDACIÓN PROCAPS

Nuestro compromiso con el Desarrollo Social de la Región no se detiene, seguimos construyendo tejido social a través de programas sostenibles que representan una contribución en la transformación de comunidades en condición de vulnerabilidad y mediante iniciativas que impactan en el bienestar de nuestros beneficiarios. Nuestro accionar está enmarcado en los Objetivos de Desarrollo del Milenio, por tanto, consolidamos alianzas que permiten una intervención integral y un mayor impacto en el abordaje de retos sociales relacionados con la salud.

ALIMENTANDO SUEÑOS

Nuestro programa bandera a través del cual favorecemos el sano crecimiento y desarrollo de la primera infancia (niños, niñas entre 0 – 5 años, mujeres gestantes y madres lactantes), adolescentes en condición de malnutrición, y a la mejora de la salud en adultos mayores mediante acciones integrales que permitan darle valor a la calidad de vida y generar la conciencia de una vida sana integral, donde el concepto de nutrición se entiende como el equilibrio de “Nutrir Alma, Mente y Cuerpo”.

Visto desde el reconocimiento de alimentar paz interior, mental y del cuidado propio y al desarrollo al interior de la familia, transformando paradigmas respecto a la calidad de vida, logramos durante el 2017 realizar intervenciones en fortalecimiento nutricional integral, que nos permitieron atender a 1.023 personas de manera directa y 4.092 de forma indirecta, logrando un balance nutricional en el 91% de la población beneficiada y la recuperación nutricional sostenible del 30% de la población vinculada al programa.

REDES, LIDERANDO VIDAS SANAS

Para Alimentar Nuestra Alma, implementamos un modelo de Transformación Social que nos ha permitido liderar procesos de cambio en adolescentes y jóvenes de nuestras comunidades vulnerables a través de herramientas en Pedagogía Emocional Sistémica, mediante la formación y potencialización de sus competencias y habilidades para el liderazgo, para su desempeño como agentes de cambio, multiplicadores en sus familias, escuelas y comunidades promoviendo y fortaleciendo el servicio a la vida.

Gracias a este programa, en el año 2017, beneficiamos a 56 personas (22 adultos padres beneficiados y 34 adolescentes y jóvenes), logrando, entre otros, que el 78% mejorara sus habilidades de interacción social (resolución pacífica de conflictos, manejo en público,

destrezas de interacción con otros, comunicación no violenta o asertiva). El 75% de los jóvenes adquiere un concepto positivo de sí mismos, el 91% de ellos reconoce el valor a su vida a pesar de sus condiciones y el 95% reconocen y entienden sus emociones para potencializarlas hacia su mejor desarrollo y calidad de vida.

Este programa es operado por la Fundación SERcaPAZ, en alianza con la Secretaría de Educación de Barranquilla.

FÚTBOL CON CORAZÓN

Para Alimentar y cuidar nuestro Cuerpo, desarrollamos el programa FCC que busca, entre otros, generar conciencia en nuestros niños beneficiarios sobre la importancia del ejercicio y el deporte en una vida sana.

Este programa ha sido una herramienta desde el año 2013 para construir a través del deporte, una Cultura de paz, el fomento de valores y sentido de pertenencia en los barrios a los que beneficia. En el 2017 el programa atendió a 174 niños y niñas entre 6 y 17 años de manera directa y 696 beneficiarios de manera indirecta.

FORMACIÓN

Alimentando la Mente y fortaleciendo el Empoderamiento Comunitario, a través de la alianza estratégica entre el Servicio Nacional de Aprendizaje "SENA" y la Fundación Procaps, durante el año 2017 logramos la cualificación de 395 personas de 8 comunidades de



impacto, recibiendo formación complementaria para el trabajo y para el desarrollo humano, en el marco de las acciones de empoderamiento del programa.

En las siguientes áreas:

- Emprendimiento
- Higiene y Manipulación de Alimentos
- Servicios de Mesa y Bar
- Formación Técnica en Panadería
- Formación Complementaria en Panadería
- Elaboración de Pasabocas
- Cocina Básica
- Contabilidad Básica
- Atención al Cliente
- Atención Integral en la Primera Infancia

Gracias a esta estrategia, el 68% de los participantes, logró desarrollar actividades generadoras de ingreso y/o la vinculación laboral, muchos de ellos a Procaps.

EMPODERAMIENTO COMUNITARIO

Para la construcción de tejido social y la mejora de la calidad de vida de las personas que participan de nuestros programas e iniciativas se hace necesario la generación de procesos que estimulen el espíritu emprendedor y motiven el emprendimiento como estrategia para la generación de ingresos más estables.

En el 2017, se generaron procesos de fortalecimiento y formación para crear competencias y habilidades en la generación e innovación de nuevos negocios y productos, en fortalecimiento de estrategias de promoción y comercialización, así como el crecimiento personal para lograr el éxito en cada una de las acciones que emprendemos como seres humanos.

Se beneficiaron de manera directa 728 personas y 2.912 de manera indirecta.

JORNADAS DE SALUD Y DONACIONES

Son jornadas integrales de atención, formación, promoción y prevención en salud y nutrición. La Fundación Procaps busca sembrar en las comunidades intervenidas conciencia sobre la importancia de cuidar la salud como elemento de desarrollo, a través de jornadas de atención médica general y especializada, así como la entrega de medicamentos a la población



atendida y la desparasitación + Vitamina A para nuestra población infantil, apuntando a una mejora en su fortalecimiento nutricional.

En el 2017 realizamos Jornadas de Salud en 19 poblaciones en Barranquilla y 2 en la Costa Caribe, en alianza con organizaciones públicas, como la Secretaría de Salud de Barranquilla, IPS Universitaria, Gobernación del Atlántico, Alcaldía de Barranquilla, el Ejército Nacional de Colombia, la Policía Nacional y organizaciones privadas, como la IPS Universitaria, la Universidad Metropolitana, la Universidad Libre, el Hospital de la Universidad del Norte, la Clínica Oftalmológica del Caribe, entre otros.

Con esta estrategia logramos atender a 5.483 beneficiarios directos y 21.932 beneficiarios indirectos.

Seguiremos trabajando para reducir la malnutrición y sus efectos, para contribuir al sano crecimiento de niños y niñas, al desarrollo emocional y personal de jóvenes y adultos, al bienestar de mujeres y adultos mayores y al cuidado de la salud y la vida.

Durante el 2017 logramos nutrir los sueños de 11.062 personas de manera directa y 44.641 de forma indirecta.



En nuestros Colaboradores siempre está presente el espíritu de la solidaridad y el deseo de ayudar al prójimo, es por esto que en el año 2017 logramos más del 193% de aumento en integrantes a nuestro Voluntariado Procaps frente al año 2016.

Los Colaboradores se unen y aportan a la construcción de una mejor sociedad a través de diversas formas:

- 🕒 Aportando dinero
- 🕒 Aportando tiempo
- ❤️ Aportando tiempo y dinero

Muchas sonrisas fueron las protagonistas en diferentes actividades promovidas y apoyadas por el voluntariado, gracias al tiempo donado por nuestros voluntarios.



Fortaleciendo en nuestros Colaboradores el sentido de Gestión Social, especialmente a beneficio de nuestras comunidades vecinas, en el año 2017 el Voluntariado Procaps creció significativamente tanto en Voluntarios como en actividades con gran impacto social.

Sentimos un gran orgullo al contar con más de 1.130 Colaboradores como Voluntarios de nuestra Organización. Esto se ve reflejado en las 2.678 horas donadas a nuestra sociedad.

Durante el 2017 realizamos diversas actividades, algunas de las más destacadas fueron:



Recolección de ayudas para desastres naturales y emergencias



Actividades para niños de comunidades en condición de vulnerabilidad



Capacitación a Comunidades



Desarrollo de la competencia social de los colaboradores



Acompañamiento a las Fuerzas Armadas de Colombia



En el año 2017 también se llevó a cabo el Programa de relacionamiento con nuestras Fuerzas militares colombianas el cual fue creado hace 14 años con el cual buscamos homenajear a las 3 fuerzas militares con las que cuenta el país: Fuerza Área, Armada Nacional y Ejército, como un tributo a las acciones que realizan en pro de nuestra soberanía, seguridad y paz nacional.

1.600
kits
Medicamentos
y elementos
de cuidado
personal

15
Puntos
de entrega
a nivel
Nacional

- Se realizó un concurso con la participación de más de 200 hijos de colaboradores para que dibujaran su agradecimiento a nuestras fuerzas militares.
- Los más de 1.500 kits entregados a nivel nacional incluyeron tarjetas con dibujos del concurso, generando excelente receptividad.
- Se estableció un plan de integración con las 3 fuerzas militares priorizando sobre batallones representativos o cercanos de la Costa (Guajira, Bolívar, Magdalena, Atlántico) o en Bogotá.
- Se hizo énfasis en tomas de piso en plantas para promover la participación y se integró en esta oportunidad a las sedes Bogotá, Medellín y Cali. Adicionalmente se continuó con el acercamiento a más de 300 médicos cercanos a la empresa.
- Se logró que Unidades de Negocio como Vitalcare y Farma donaran más de 6.000 unidades de producto.



Nos llena de orgullo seguir alcanzando nuestros sueños, de la suma del propósito de sostenibilidad de Procaps, el desarrollo de la Competencia Social del Voluntariado y la Fundación Procaps, nace la Beca Procaps otorgada en la Universidad del Norte, por medio de la cual buscamos fomentar la educación superior de alta calidad dirigida a bachilleres con limitaciones económicas y que hagan parte de las comunidades vecinas.

COBERTURA **BECA**
PROCAPS

100%

Matrícula de cualquier
programa de pregrado
Matrícula de idiomas
Auxilio de Libros y Transporte

NEGOCIO RESPONSABLE

ÉTICA EMPRESARIAL Y CUMPLIMIENTO



En Procaps estamos comprometidos con crecer responsablemente manteniendo altos estándares de excelencia en nuestra gestión empresarial, por eso promovemos conductas éticas y justas de manera constante. Nuestro desarrollo se cimienta en propiciar comportamientos transparentes, acatando siempre la normatividad vigente y fortaleciendo un buen relacionamiento con los públicos de interés.

La Alta Dirección se mantiene comprometida con velar por el cumplimiento de las normas establecidas en los reglamentos y códigos que permitan fortalecer la integridad de la Compañía. En el 2017 desarrollamos un nuevo Código de Ética y Conducta, aplicable a todos los países en los que tenemos operaciones directas, este documento es adicional al reglamento interno de trabajo.

Nuestro Código de Ética y Conducta es una guía de comportamiento de nuestros Colaboradores y directivos, que permite tomar decisiones adecuadas y justas, también fortalece nuestro compromiso con la generación de un buen clima laboral, un mayor bienestar y el desarrollo de relaciones con respeto, justicia, integridad, imparcialidad, y equidad. La última versión del Código se encuentra disponible en intranet (Proactiva) y en la página web etica.grupoprocaps.com.

A fin de garantizar el cumplimiento de los principios éticos y valores corporativos, hemos desarrollado una serie de mecanismos que permiten fortalecer la cultura ética:



Desde hace varios años contamos con la Línea PNS, una herramienta que promueve la confianza y la transparencia y está dirigida a todos nuestros públicos de interés. En esta Línea se reporta cualquier acción irregular o hecho antiético que coloque en riesgo la integridad de nuestra Compañía. Los reportes pueden ser anónimos, tienen un tratamiento estrictamente confidencial y son recibidos por una organización externa durante las 24 horas del día, desde la página web www.procapslaboratorios.com o vía telefónica en la línea: **018009110011**, número de referencia: **8558 306529** o se puede realizar consultas o asesorías a través del correo electrónico etica@procaps.com.co.

COMITÉ DE ÉTICA La Compañía cuenta con un Comité de Ética el cual es el responsable del desarrollo de los objetivos en materia de Ética empresarial, así como también, sirve de guía en la resolución de conflictos que se puedan presentar. Una vez se recibe una denuncia el Comité de ética define, de acuerdo con la naturaleza del caso y los involucrados, el curso de la investigación, con el fin de garantizar la transparencia e imparcialidad del proceso. El Comité se reúne en forma presencial o virtual cada vez que sea requerido y se encarga de presentar a la Alta Dirección reportes, indicadores y planes de acción relacionados con las denuncias recibidas.

DIFUSIÓN DEL CÓDIGO Desde la Vicepresidencia de Asuntos Corporativos se desarrollan estrategias orientadas al fortalecimiento de los estándares de conducta ética de la Organización, los cuales incluyen actividades de comunicación, capacitación y seguimiento.

Anualmente se realiza una jornada de divulgación del Código de Ética, Política de Obsequios y otros documentos asociados entre los Colaboradores, quienes suscriben una Aceptación de Conocimiento del Código de Ética, se comprometen a utilizar la Línea PNS y la declaración de no estar incurriendo en ninguna de las causales tipificadas en el Código.

+ 2.410

Colaboradores capacitados en el 2017 entre personal de plantas, comercial y administrativos en Barranquilla, Bogotá y Medellín.

74

Capitaciones de 60 minutos con ayudas audiovisuales y firma del Acuerdo de Conocimiento del Código.

COMUNICACIÓN RESPONSABLE



La comunicación corporativa es un componente transversal de la estrategia del negocio y busca promover una gestión empresarial responsable y alineada, que tenga en cuenta las expectativas de los grupos de interés, el fortalecimiento de la reputación corporativa y asegure la adopción de prácticas que aseguren la sostenibilidad de Procaps.

En nuestra Organización estamos comprometidos con la gestión de relaciones de confianza con los públicos de interés con quienes nos relacionamos, que nos permitan mantener una comunicación y contacto permanente con ellos, agregando valor compartido y fortaleciendo nuestra imagen.

Buscando desarrollar estrategias de relacionamiento y de confianza, hemos definido canales de comunicación de doble vía para permanecer siempre en contacto con nuestros diferentes stakeholders.

COMUNICACIÓN INTERNA

A través de una gestión estratégica de la Comunicación Interna, en el 2017, generamos valor reputacional y contribuimos en parte al logro de los objetivos corporativos a través de una comunicación estructurada, asertiva e innovadora, consolidada en un Plan Estratégico Anual de Comunicaciones.

Estuvimos enfocados en entender la comunicación como un proceso integral y continuo de información y retroalimentación de nuestra gestión empresarial para lograr una comunicación desde el ejercicio individual hasta el corporativo.

Enfoque Estratégico de las Comunicaciones Internas

El Plan Anual de Comunicaciones Internas se estructuró a través de ejes estratégicos:

- Conocimiento y Cultura Organizacional
- Desarrollo, Bienestar y Autocuidado
- Productividad Operativa e Innovación
- Gestión Comercial y del Negocio
- Responsabilidad Social

Logros del Plan Estratégico de Comunicaciones Internas

- Lograr que la comunicación sea un proceso integral y continuo de información y retroalimentación de la gestión empresarial
- Fortalecer la identidad y reputación corporativa
- Promover una cultura de bienestar, autocuidado y desarrollo en nuestros colaboradores
- Contribuir a la estrategia operacional y gestión del negocio
- Generar espacios para el desarrollo de competencias sociales de la Organización



En el 2017, nuestro Canal Corporativo de televisión PROCAPSTV, creció en cobertura en un 316%, pasamos de 6 puntos a 19 puntos de pantallas digitales controladas remotamente, ubicados estratégicamente en zonas de alto tráfico logrando una comunicación en tiempo real, dinámica, directa y segmentada con nuestros públicos de interés, especialmente con los colaboradores que no cuentan con correos electrónicos corporativos.

8 puntos
Plantas de
Producción y
logística Bogotá
y Barranquilla

6 puntos
Administrativos
Bogotá y
Barranquilla

4 puntos
Laboratorios
Barranquilla

3 Puntos
Restaurante
y Ropería
Barranquilla

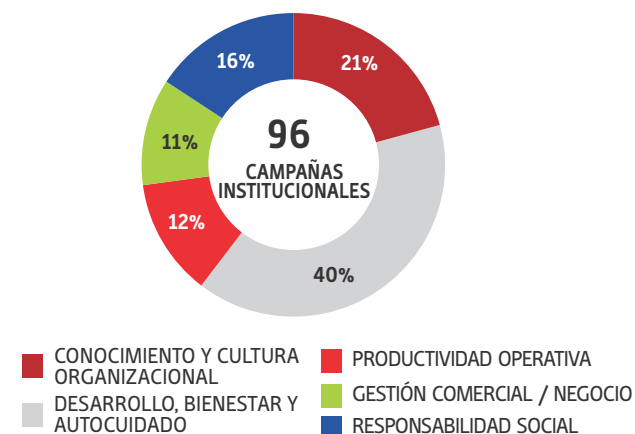


410.205
Visitas
al portal
durante el
año 2017

34 Puntos
= 2.000
colaboradores
impactados
a nivel
nacional

CAMPAÑAS CORPORATIVAS

En el 2017, se realizaron 96 campañas internas desarrolladas por el área de Comunicaciones y Gestión Social y otras por diferentes áreas de la Compañía bajo la asesoría y acompañamiento de los responsables de las comunicaciones, orientadas bajo ejes estratégicos.



CORRESPONSALES PROCAPS

En el 2017, conformamos el Equipo de **Corresponsales Procaps**, con el objetivo de fortalecer el proceso de comunicación corporativa, especialmente en las áreas donde no hay acceso fácil y rápido a los canales digitales de comunicación.

El equipo está confirmado por 40 aliados estratégicos de las comunicaciones, quienes hacen parte de las áreas de Producción, Laboratorio, Gestión Administrativa y Logística en la ciudad de Barranquilla, colaboradores de Bogotá y secretarías de las diferentes regionales del país.



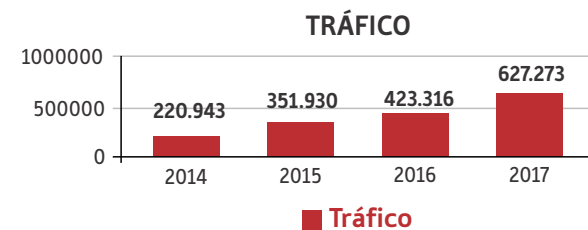
COMUNICACIÓN EXTERNA MARKETING DIGITAL

Las comunicaciones de marketing y cultura digital son un componente de la estrategia corporativa de comunicaciones de Procaps, cuyo objetivo principal es fortalecer la reputación de la empresa a través del cuidado de la identidad corporativa y un mejor posicionamiento de la marca, generando confianza entre los grupos de interés y entregando información transparente y oportuna en el terreno digital.

A través de una gestión de comunicación transversal se adoptaron estrategias orientadas a fortalecer las comunicaciones digitales, logrando alianzas, una mayor visibilidad y posicionamiento del negocio. En el marco de la estrategia global de comunicaciones en el 2017 se logró:

- **Crecimiento de los canales digitales:** A través de la generación de contenidos y optimizaciones de

los sitios web, gracias al diagnóstico de análisis ECUC (Encontrabilidad, Credibilidad, Usabilidad y Convertibilidad) realizado por la firma consultora externa Llorente y Cuenca, se realizaron acciones que permitieron obtener un crecimiento en el tráfico en un **48% VS 2016**, así como el fortalecimiento del posicionamiento en Google.



- **Mayor visibilidad en internet y nuevas experiencias digitales**, a través de la construcción de nuevos activos para las unidades de negocios y sus divisiones, así como la expansión hacia nuevas experiencias de marca mediante el desarrollo de herramientas digitales como lo fue la creación de la primera App "Vademecum Procaps", cuyo objetivo es sensibilizar a los profesionales de la salud con una herramienta útil que tiene un alto componente de innovación, ya que el médico durante en el ejercicio de prescripción puede tener mayor información sobre nuestros productos y geolocalizarlos.



Durante el 2017 se realizó el lanzamiento de la App a través de la cual se lograron más de 300 registros de profesionales de la salud y se capacitó de manera presencial en el uso de la herramienta a 153 asters.

- **Publicación de información en página web:** durante 2017 se publicaron 14 comunicados de información relevante sobre Procaps. Todos los comunicados se divulgaron de manera oportuna como una forma de acercarnos a nuestros grupos de interés y de dar a conocer información sobre temas afines.
- **Fortalecimiento de la cultura digital**, en 2017 generamos espacios de educación y sensibilización orientados hacia los colaboradores de la Compañía con el objetivo de generar una mejor cultura digital en temas como reputación, marketing digital, uso responsable de los canales digitales externos y canales internos. Se destaca la alianza realizada con el Ministerio de Tecnologías de la Información y Comunicaciones de Colombia, MinTic, en el que se generaron espacios para educar sobre el uso responsable de las redes sociales.

4
Café Digital
Actividades en 2017



- **Creación de nuevos canales Social Media** para el fortalecimiento de la comunicación, identidad y reputación de la marca, mediante el cual se logró el lanzamiento de la red social @grupoprocaps en Twitter en el mes de junio y un crecimiento de la cuenta corporativa en el canal LinkedIn de un 80%, logrando 7.712 seguidores.



2.400
Nuevos Seguidores
en 2017

420.690
Alcance
en 2017

18.208
Visitas al perfil
en 2017

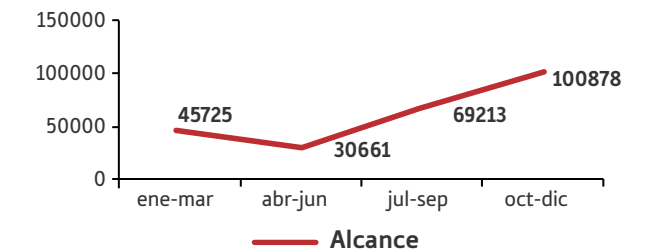
315
Menciones

146
Publicaciones

LinkedIn

3.605
Nuevos
seguidores
en 2017

246.477
Alcance de las
Publicaciones
en 2017



- **Fortalecimiento de las Comunicaciones Externas y Relaciones Públicas:** A lo largo del año se mantuvo un relacionamiento con medios de comunicación locales y nacionales a través de distintos espacios, lo cual contribuyó a fortalecer las relaciones de la Compañía. Adicionalmente se realizaron acciones de acercamiento a gremios, autoridades, líderes de opinión y diferentes stakeholders de la empresa, como por ejemplo se fortalecieron las visitas corporativas durante el 2017, logrando que 49 equipos de diversos sectores conocieran de cerca nuestra Organización.

Adicional a los canales mencionados, los grupos con quienes nos relacionamos, pueden transmitir sus inquietudes y recomendaciones a través de llamadas telefónicas, visitas presenciales, correos y formatos electrónicos desde la página web de la empresa, por ejemplo durante el 2017 se recibieron 1.217 registros a través de los cuales contribuimos a la comunicación de doble vía, implementando las respuestas, consultas internas, procedimientos o actividades a los que haya lugar.





Farmacovigilancia

PROCAPS

Según la Organización Mundial de la Salud la Farmacovigilancia es definida como: “La ciencia y actividades relacionadas con la detección, valoración, entendimiento y prevención de efectos adversos o de cualquier otro problema relacionados con medicamentos” (OMS).

Como un compromiso al cumplimiento de la ley colombiana y a nuestra política de Responsabilidad Social, el programa de Farmacovigilancia de Procaps, siempre ha estado comprometido con la seguridad de los pacientes y de la sociedad en general.

Farmacovigilancia en la Compañía tiene el reto de trabajar en pro de la seguridad de pacientes y usuarios de los productos Procaps, para ello se realizan una serie de actividades que van desde reporte de eventos adversos de acuerdo a normativas nacionales e internacionales, educación a profesionales de la salud y público en general sobre seguridad de los medicamentos, gestión de riesgos, acuerdos de intercambio de datos de seguridad con socios comerciales y detección temprana de alertas de seguridad. Con ese objetivo durante el año 2017 se logró incrementar el reporte de eventos adversos en un 88.7% con respecto al año anterior, lo que constituye un gran logro tomando en consideración la baja notificación de reacciones adversas (se estima que entre el 90 y 95% de

los eventos no se reportan) y respetando siempre normas sobre el Tratamiento de Datos Personales que exige el proceso.

Esta nueva dinámica se logró debido al fortalecimiento de los programas de entrenamiento dirigidos a la fuerza de venta que incluye un incremento en un 21% de Colaboradores entrenados, presentación de material educativo a profesionales de la salud, campañas internas de comunicación del programa y respuestas oportunas, lo cual generó un gran impacto y confianza en los reportantes.

Los profesionales del área de Farmacovigilancia se dedican a reunir, estudiar, evaluar y supervisar información que brindan los prestadores de la atención médica, los pacientes y consumidores sobre los efectos adversos de los medicamentos. Se presta especial atención a la identificación de información nueva sobre los posibles peligros relacionados con los medicamentos y la prevención de daños que puedan sufrir los pacientes.

Otro de los logros del año, fue que por primera vez, el Programa de Farmacovigilancia de Procaps participó activamente en el Encuentro Internacional de Farmacovigilancia de las Américas, con la presentación del estudio Evaluación del impacto de la campaña

“Farmacovigilancia es un compromiso de todos” dirigida a Colaboradores de Procaps en la modalidad de póster, lo cual generó diferentes comentarios positivos entre los asistentes, profesionales de la salud, participantes de la OMS, personas de la academia, entre otros. También es importante mencionar, que en estos eventos la mayoría de los trabajos provienen de otros sectores del área de la salud y no de la Industria Farmacéutica.

Por otro lado, Procaps fue invitado por tercer año consecutivo, al XI Encuentro Departamental de Farmacovigilancia, actividad que nos permitió estrechar relaciones de apoyo con los funcionarios de la Secretaría de Salud del Atlántico en Colombia, encargados de vigilar todo lo relacionado con los medicamentos en el departamento. Asimismo, se llevó a cabo una charla a estudiantes de Química y Farmacia de la Universidad del Atlántico, iniciativa liderada por la Asociación de Estudiantes de esa misma facultad.

Adicionalmente, durante el año 2017 se inició el proceso de acompañamiento en la implementación del programa de Farmacovigilancia en los diferentes países donde Procaps tiene presencia. Colaboradores del área de Asuntos Regulatorios y Departamento Médico de El Salvador, Ecuador y Perú recibieron entrenamiento presencial y virtual, además se encuentran en la etapa de generación de procedimientos alineados a las regulaciones locales y las directrices de Farmacovigilancia Corporativa.

En conjunto con el área de Comunicaciones y Gestión Social de la Compañía, se llevó a cabo un plan de divulgación del programa, teniendo en cuenta el gran número de colaboradores que consumen nuestros productos. Se enviaron diferentes mensajes a través del correo corporativo, carteleras, canal de televisión, banner en la intranet corporativa, entre otros.

Se recibieron dos auditorías por parte del INVIMA, donde se logró presentar los informes de Farmacovigilancia solicitados, sin generar No Conformidades, demostrando el cumplimiento con los requisitos regulatorios respectivos. De igual manera, en el transcurso del año entró en vigencia el procedimiento que brinda los lineamientos para el establecimiento de acuerdos de Farmacovigilancia e intercambio de información de seguridad con clientes y proveedores. El porcentaje de acuerdos firmados se incrementó en un 1.100%, entre los cuales se incluyen acuerdos con clientes de mercados altamente regulados.

Finalmente, uno de los logros más significativos, fue haber implementado el proceso de Farmacovigilancia para los Estados Unidos, alineado a las exigencias de la FDA y de los clientes de estos mercados.



● Número de Reportes Adversos incremento del

88.7%

● Número de Colaboradores Entrenados

Incremento 21.4%

149

181

2016 2017

● Entrega de Informes Periódicos al INVIMA



6 Programados = 6 Entregados

Cumplimiento del 100%

Con el objetivo de brindar cada vez un mejor servicio al cliente, soportado en el mejoramiento continuo, el fortalecimiento del entrenamiento del personal y el trabajo en equipo; buscamos mantener la Cultura de Excelencia Operacional sosteniendo el propósito de ser una Organización de manufactura de clase mundial con la participación del personal de Mantenimiento, Logística, Bodegas, Costos, las plantas de Cápsula Blanda, Farmix, Alinova, Pharmayect y el acompañamiento de Planeación, Calidad, Servicios Técnicos, entre otros.



ENTRENAMIENTO Y CAPACITACIÓN

Durante el 2017 se inició el entrenamiento del segundo grupo en Green Belt cubriendo todo el nivel de Supervisión de las Plantas de Barranquilla y Dispensación, los monitores de calidad, incluyendo las Direcciones de Planta, Costos y Logística. El entrenamiento estuvo a cargo del Ingeniero Consultor Black Belt.

Más de 500 personas se formaron en la metodología 5Ss, con entrenamiento práctico y teórico, lideradas por el Grupo Green Belt I.

Además se realizaron entrenamientos y talleres en Visual Management (Gestión Visual), OEE (Eficiencia global de procesos) y WOM (reunión semanal de operación) al equipo de la maquina Marchesinni, como equipo piloto de la Planta Farmix.

Así mismo, se continuó con los entrenamientos y Talleres de Proyectos DMAIC (Definir, Medir, Analizar, Mejorar, Controlar), aplicación de Lean en el inventario, TPM (Gerencia de la Productividad Total), SMED (Alistamiento Rápido de Máquinas).

Por otro lado, con la colaboración de uno de nuestros clientes, se capacitó a 30 funcionarios de Calidad y Plantas en Método 1 (Análisis y resolución de problemas) y PHP (análisis de causa raíz por factor Humano).

En total durante el 2017, el entrenamiento en Excelencia Operacional completó 316 horas. Próximamente se iniciará un entrenamiento masivo de nivelación de conocimientos sobre **OEE, Gestión Visual, TPM y WOM** a 900 personas que cubren Plantas, Mantenimiento y Calidad con acceso a plantas.



PHARMAYECT

- Las capacitaciones se enfocaron en VSM, DMAIC, Desperdicio, SMED, OEE, Herramientas Lean, TPM enfoque de mantenimiento Planeado y Autónomo, Pull System y Estadística básica.
- El entrenamiento fue de 275 horas

ALINOVA

- Entrenamientos en 5Ss, Mejora Enfocada, TPM, LUP, OEE, Indicadores.

TPM

- En todas las plantas de Barranquilla se avanzó en pasos 1 y 2 de Mantenimiento Autónomo y Planeado.
- En Pharmayect se llegó en la mayoría de las máquinas a paso 3.

PROYECTOS DE MEJORA DMAIC

En las plantas de Cápsula Blanda se realizaron proyectos de mejora con respecto al aumento de tamaño de lote y mejora en el rendimiento de los productos Pareto.

En las plantas de otras formas farmacéuticas se realizaron mejoras de cambios de formatos en las máquinas y en el recubrimiento de las cápsulas

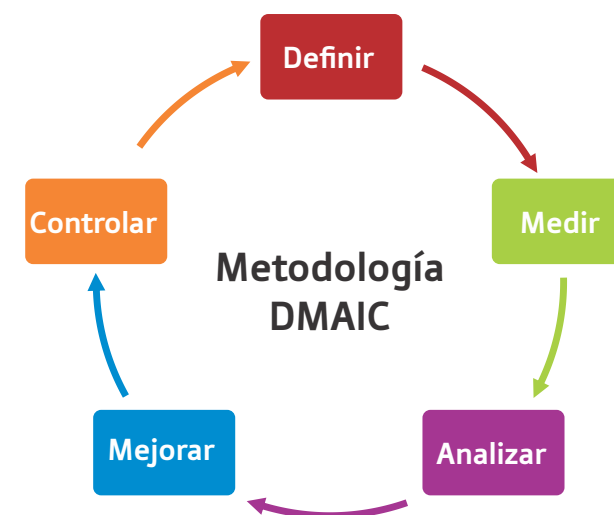
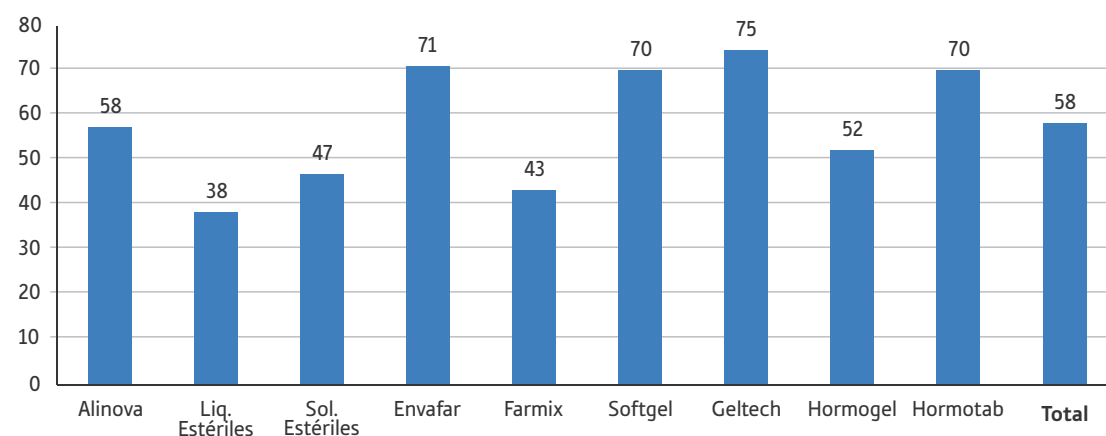
Con el grupo 2 de Green Belt se identificaron proyectos de mejora que ya finalizaron la etapa de Definición. Al finalizar estos proyectos se obtendrán mejoras en la productividad, seguridad y eficiencia. Los proyectos son: disminución de los tiempos de lavado en la blisteadora Bosch, mejoramiento de la cadena de valor del proceso de producción de líquidos, implementación de guía universal en la Blíster U, SMED en la maquina impresora, SMED en la encapsuladora de Hormogel, cambio de envase de vidrio a PET, mejora en el tiempo de pesaje de MP, disminución de Opa en un producto, disminución de sobreconsumo de Gelatina, optimización del proceso de empaque en Blíster, mejoramiento en almacenamiento de órdenes dispensadas y disminución de tiempos de alistamiento en dispensación.

En Pharmayect se están desarrollando proyectos de mejora: disminución de pérdidas en los HPLCs, disminución de averías en mantenimiento, operarios autónomos en Plantas de Producción, estabilización de la variabilidad en el costo y gestión de compras.

Adicionalmente se desarrolló el proyecto de adecuación Cámara de Vacío, reemplazando Passthrough en área de envase de goteros y viales, y el proyecto de diseño y fabricación de dispositivo para extracción de gases calientes en la llenadora de ampollas Cioni.

En Alinova la Dirección realizó una jornada de premiación a los proyectos, ganando reducción de caída de goma en el azucarador y ahorro en el tiempo de cambio en las envasadoras.

INDICADORES DE PRODUCTIVIDAD



SMED (SINGLE MINUTE EXCHANGED OF DIE).

Actualmente, todas las plantas tienen por lo menos una máquina piloto aplicando la metodología SMED, hay plantas como Softgel que lograron aplicar la metodología en todas las máquinas encapsuladoras. El objetivo es seguir aplicando la metodología hasta llegar al 100% de las máquinas.

OEE

Se trabajó en el 2017 en la automatización del cálculo del OEE. Las plantas estandarizaron la matriz de tiempos improductivos, se espera que el área de TI entregue el desarrollo en SAP, la fase de pruebas iniciará en el primer semestre del 2018.

Hoy todas las plantas miden el OEE en todas sus máquinas y realizan reuniones semanales WOM de análisis de este, lo que garantiza la gestión y el mejoramiento del OEE.

PILOTO KANBAN

Para gestión de inventario de materia prima se viene ejecutando un piloto con 20 MP para avanzar luego a más referencias.

PROYECTO DE SERIALIZACIÓN

Tras la instalación de lectores y máquinas de trazabilidad y agregación y Software de manejo de estos, y sus respectivas pruebas, la Compañía está preparada para abordar el requerimiento de la FDA con respecto a trazabilidad y serialización de medicamentos.

AMPLIACIONES Y MEJORAMIENTOS EN INFRAESTRUCTURA

Procaps

Construcción de la Planta CBG Softgel II, ampliación del laboratorio de estabilidades y muestras de retención, reforma y ampliación del laboratorio físico químico, instalación del reactor Comasa en la planta Hormogel y ampliación de la planta Hormotab.

Pharmayect

Ampliación de ampollas (aumento capacidad), nueva planta liofilizado (nuevo producto) y nueva planta penicilínicos.

Diabetrics

Nueva planta de alimentos cuya obra terminó en 2017 y medicamentos dietarios, que finalizará al inicio del 2018.

En general durante 2017 experimentamos un crecimiento importante en todas las plantas operativas con diferentes tecnologías y personal altamente entrenado, apoyando y dando soporte al negocio.



COMPROMETIDOS CON EL MEDIO AMBIENTE

Comprometidos con compensar el impacto de nuestras operaciones, en Procaps contamos con sistemas de gestión ambiental que permiten demostrar resultados favorables frente al cuidado del entorno mediante políticas orientadas a lograr una operación responsable.



En Procaps comprendemos que un Desarrollo Sostenible es, sin duda, aquel donde se promueve la protección y el cuidado del Medio Ambiente, al ser conscientes de que la continuidad de nuestra operación está directamente relacionada con el acceso a elementos que nos proporciona la naturaleza, por ejemplo, el agua, el gas y la energía los cuales son elementos indispensables para la fabricación de nuestros productos.

Es así como desde nuestra Política de Calidad y Gestión Integral, declaramos nuestro compromiso al promover el uso racional de los recursos requeridos y prevenir la contaminación ambiental, fomentando la Cultura de Protección del Medio Ambiente.

Nuestra Política de Calidad y Gestión Integral, recoge todo nuestro Sistema de Gestión Ambiental, el cual además de contribuir con una excelente Imagen Corporativa, genera confianza en la comercialización de nuestros productos, ahorros económicos al promover de forma responsable la racionalización y consumo de los recursos, al mitigar la materialización de riesgos ambientales, al asegurar el cumplimiento de la normatividad y evitando costos por sanciones.

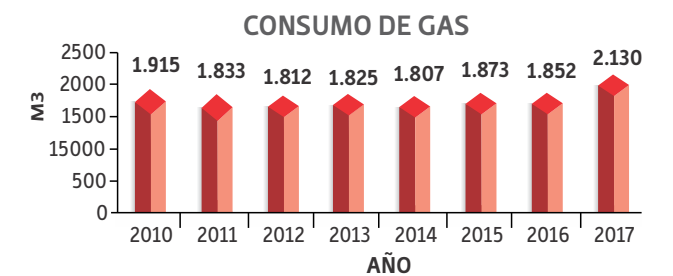
Además, crea conciencia positiva entre los Colaboradores de la Organización y diferentes público de interés.

GESTIÓN DEL RECURSO GAS

En el año 2017 se incrementó el consumo de gas en un 15% con respecto al año 2016, esto debido a la entrada en operación de la Planta Softgel II desde el mes de marzo. Para el manejo de las Condiciones Ambientales, en esta planta se instalaron 4 equipos que demandan el consumo de gas: 2 Deshumectadores de 9000 CFM, 1 Deshumectador de 4500 CFM y 1 calentador de agua.

No obstante, durante el año también se establecieron acciones para el uso eficiente de este recurso a través de la gestión de las siguientes actividades:

- Mantenimientos preventivos a la Caldera 150 BHP, entendiendo que es el equipo que demanda mayor consumo.
- Identificación y corrección de fugas en las líneas de distribución de gas.
- Cambio continuo de los kits de encendido de los deshumectadores.

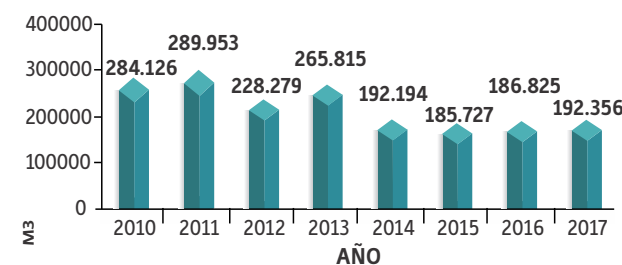


GESTIÓN DEL RECURSO AGUA

Con la apertura de la nueva planta, también se presentó un incremento en un 2,96% en el consumo de agua. Se realizaron controles en las purgas de la caldera, purgas de la torre de enfriamiento y seguimiento y corrección permanente a fugas en tuberías. Adicionalmente se realizó:

- Implementación del control operativo del sistema de llenado y cambio del sistema de presión auto regulable (caudal y presión).
- Revisión del estado de los medidores de agua.
- Implementación del uso de químicos para tratamiento del agua utilizada en las torres de enfriamiento, esto para la recirculación y disminución del Número de Purgas.
- Campañas de sensibilización acerca del uso eficiente del agua.

CONSUMO DE AGUA



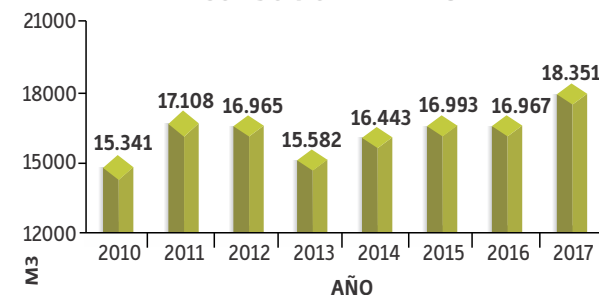
GESTIÓN DEL RECURSO ENERGÍA

Se presentó un incremento de un 8,16 % en el consumo de energía con respecto al año 2016, esto debido a la entrada en operación desde el mes de marzo de la nueva **Planta Softgel II**, la cual cuenta con 8 unidades manejadoras de aire, sistema de ventilación, una maquina encapsuladora, un tren de pre-secado, un equipo de recubrimientos, un bombo Thomas, un ascensor y el sistema de iluminación para un área aproximada de 800 m2.

Sin embargo, durante el año se desarrollaron diferentes actividades, las cuales permiten que los resultados no presenten un mayor consumo:

- Instalación de iluminación LED en la planta Softgel II.
- Control de encendido y apagado automático de la iluminación y equipos de aire acondicionado en las áreas administrativas.
- Intervención de equipos por cambios en las mediciones de consumo, donde se verificaron condiciones del equipo y se efectuaron los mantenimientos requeridos según diagnóstico.

CONSUMO DE ENERGÍA



LOGROS

Con el inicio de la Nueva Planta de Manufactura Softgel II, se esperan impactos positivos en cuanto a la Gestión Ambiental para cada componente, así:



ENERGÍA

- Reducción de carga térmica de refrigeración por refuerzo de barrera de vapor en paredes perimetrales.
- Incremento de resistencia de un 29%.
- Reducción de carga térmica por transferencia de calor exterior 32TR - 19,800kwh/mes de energía.

GAS

- Reducción de carga de humedad 12lb/h - 450m3/mes de gas.

AGUA

- Reducción del uso del agua por optimización de proceso de lavado gracias al uso de equipos diseñados para este fin.
- Reducción del uso de agua en el lavado de canastos en un 60% - 90% en litros por canasto. Con 16 canastos, 1440 litros de ahorro por lavado.

REDUCCIÓN GENERACIÓN DE RESIDUOS Y CONSUMO ASOCIADOS AL USO DE PINTURA Y SOLVENTES

- El uso de divisorio de vidrio en el 90% del interior de la planta implica una reducción en el uso de pintura y solventes del orden del 85% para un área equivalente.
- Reducción de uso de pintura 160 litros/año.
- Reducción de uso de solventes 50 litros/año.
- Menor consumo de lubricante, 40% menos aproximadamente, en el proceso de Encapsulado.
- Reducción del 40% de consumo de paños desechables en pre-secado por bajo consumo de lubricante durante el proceso de encapsulado.

PROYECTO PLANTA DE TRATAMIENTO DE AGUA RESIDUAL PROCAPS BARRANQUILLA

El Proyecto tiene un valor total 1.890 millones de pesos, al cierre del año 2017 se ejecutaron 780 millones para dar cumplimiento a la Resolución 0631 del 2015, la cual restableció parámetros físico-químicos más exigentes.

El nuevo sistema de tratamiento que entró en operación en el mes de diciembre consta de las siguientes etapas:

- Criba
- Filtrado
- Trampa de Grasas
- Tanque de Ecuilización
- Filtro de Arena
- Tratamiento Físicoquímico
- Tanque Sedimentador
- Sistema de Oxidación Avanzada
- Ultrafiltración



PLANTA DE TRATAMIENTO DE AGUA RESIDUAL PROCAPS PLANTA ALIMENTOS (ALINOVA)

El sistema de tratamiento de aguas residuales de la Planta Alimentos en sede Alinova, tuvo su iniciación en el mes de octubre del año 2017 a través de baches y se desarrolló en cuatro fases:

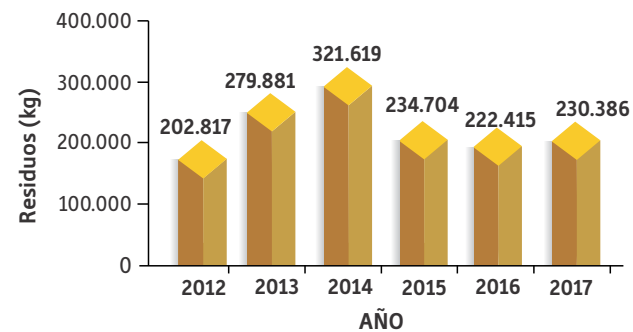
1. Trampa grasa, criba y bombeo
2. Tratamiento fisicoquímico
3. Degradación biológica aeróbica
4. Pulimiento por filtración en arena

El sistema instalado está diseñado para tratar un caudal máximo de 4,0 m³ diario a una carga máxima de 15.000mg/L de agua residual. Se compone de un pretratamiento inicial de retención de grasas y sólidos. Luego de esto se aplica un tratamiento físico/químico y uno biológico de tipo aeróbico con pulimiento final del efluente por aplicación de filtración en arena.

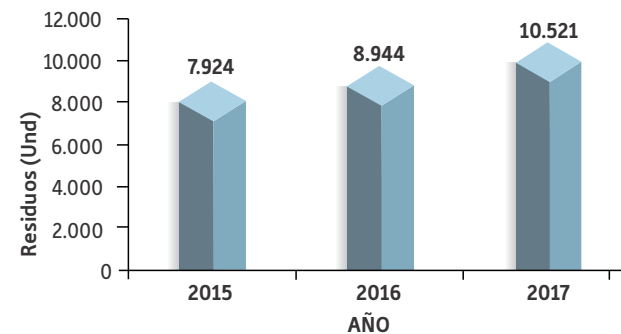
De forma inicial, el agua residual cruda ingresa a una trampa de grasas y sólidos provista también con una rejilla de retención de sólidos. Aquí quedan retenidos elementos gruesos, flotantes y sedimentables que vienen junto con el flujo. Al final de la trampa de grasas se encuentra el punto de succión de una bomba centrífuga autocebante que carga el agua a los tanques de tratamiento físico/químico.

GESTIÓN DE RESIDUOS APROVECHABLES

APROVECHAMIENTO DE RESIDUOS



APROVECHAMIENTO DE RESIDUOS



Durante el año 2017, se aumentó el nivel de aprovechamiento de los residuos tanto en Kilogramos, como en Unidades, gestión que estuvo apoyada por las diferentes estrategias que se implementaron para la mejora del proceso y las cuales estuvieron asociadas a:

- **Incorporación** a la operación nacional de nuevos gestores, "Geofuturo" para residuos aprovechables y acondicionamiento de residuos ordinarios y "Tecniasmas", proveedor alternativo de residuos peligrosos.
- **Estudio** de aprovechamiento de la malla de gelatina y el blíster vacío, el cual arrojó como resultado que se mitigará el impacto al medio ambiente debido a que se presentará una disminución de hasta un 40% en la generación de residuos ordinarios en el 2018.
- **Disminución** en un 20.95% en Kg y costos de la gestión de los residuos peligrosos generados en el 2017 equivalente a 82.822 Kg con un valor de \$114.625.648.
- **Incremento** en un 30.81% en los ingresos percibidos por concepto de aprovechamiento de residuos en el 2017 equivalentes a \$18.773.035, adicionales al auto-sostenimiento de la operación representados en 5 puntos ecológicos industriales.
- Se realizó el acondicionamiento del centro de acopio No. 3 (Residuos peligrosos).

- **Charlas** de capacitación con el gestor a personal administrativo, de plantas y a contratistas, actividad que se hará extensiva durante el año 2018 a diferentes públicos objetivos de personal de la Compañía.
- **Adquisición** de báscula de 200 Kg, compactadora lo que mejora el proceso de aprovechamiento.
- Se habilitaron 2 puntos ecológicos alternos en la zona de acceso de parqueadero y zona de muelle de carga.

CAMPAÑAS AMBIENTALES



Como parte de las estrategias de sensibilización del año 2017, desde el proceso de Gestión de Calidad y con el apoyo constante del Área de Comunicaciones y Gestión Social, se desarrollaron campañas dirigidas a los colaboradores de Procaps con el fin de influir de manera positiva en su comportamiento. Esto contribuye a que entre todos se optimice el uso de los recursos, se minimicen y se gestionen adecuadamente los residuos generados por los procesos que se desarrollan dentro de nuestra Organización.

Entre las campañas se realizaron temas asociados a "cuidemos el agua con el corazón", "Por el buen uso de nuestros recursos", "Ahorro de energía en el portátil", "En PROCAPS decimos sin tipillo por favor", "Día del medio ambiente", "viernes vístete de verde para estar en modo RE", "Día mundial del agua", "Usa tu ecológica" y "Ahorremos en fin de año"

CAMPAÑA "POSCONSUMO DE MEDICAMENTOS VENCIDOS Y/O PARCIALMENTE CONSUMIDOS" CON LA CORPORACIÓN PUNTO AZUL

La campaña estuvo orientada a generar la participación activa por parte de los Colaboradores de la Organización con el fin de realizar la recolección y gestión adecuada y responsable de los medicamentos, que por el tiempo, los Colaboradores en sus hogares) tenían en estado vencido o que fueron consumidos de forma parcial.

Estos medicamentos sin una buena gestión de los mismos se convertirían en residuos peligrosos tanto para la salud pública de las personas, como para el medio ambiente.

Después del lanzamiento de la campaña se obtuvo respuesta de diferentes áreas. Se logró recolectar y entregar a la Corporación Punto Azul más de 100 Kilogramos de residuos, evitando así que llegaran a basureros o cuerpos de agua y asegurando la respectiva disposición final de forma responsable y segura con el medio ambiente.





GESTIÓN DE CALIDAD

En Procaps realizamos acciones y programas que nos garanticen un desempeño de excelencia y la ejecución óptima de nuestros procesos. De igual manera, estamos en constante búsqueda de la mejora continua y aprendizaje permanente, esto nos ha permitido lograr estándares internacionales de calidad que certifican las Buenas Prácticas y Manufactura en países con sectores de salud altamente regulados, como lo son Colombia, Estados Unidos, Canadá, México, Emiratos Árabes, Brasil, Australia y varios países de Europa.



Durante el 2017 fortalecimos nuestros procesos de calidad para lograr obtener los mejores resultados a nivel de productos y servicios en nuestras operaciones. También fue muy valioso para la organización el recibir con agrado y apertura un número importante de auditorías nacionales e internacionales que aportaron a nuestra filosofía excelencia y crecimiento. Dichas visitas nos permitieron además conocer, evaluar riesgos del negocio y mitigar su posible impacto.

CERTIFICACIONES

Nuestras certificaciones son un compromiso y le aportan reconocimiento público tanto nacional como internacionalmente a la Compañía. Se convierten en un estándar de competitividad interna y nos permiten fortalecer las relaciones comerciales con aliados del negocio e ingresar con responsabilidad en mercados altamente regulados.

Durante el 2017 recibimos las siguientes certificaciones:

- Certificación de Ampliación de Capacidad de Manufactura a la nueva planta de Cápsula Blanda de Gelatina Softgel II por parte de INVIMA (Ente regulador Colombia)

- Recertificación de BPM para las plantas Farmix, Softgel, Softgel II, Inmunosupresores, Hormogel y Hormotab por parte de INVIMA (Ente regulador Colombia)
- Certificación de BPM por parte de COFEPRIS (Ente regulador México)
- Recertificación de BPM por parte de ICA (Ente regulador Colombia)
- Procaps Área de Acondicionamiento (Bogotá)
- Certificación de BPM por parte de FDA (Ente regulador Filipinas)
- Ampliación de certificación BPM por parte de TGA (Ente regulador Australia)
- Recertificación del Sistema de Gestión en Control y Seguridad bajo el modelo BASC para Procaps y Cl. Procaps Barranquilla (Ente certificador Colombia)
- Seguimiento a la certificación ISO 9001:2008 por parte de ICONTEC (Ente certificador Colombia).
- Seguimiento a la certificación ISO 14001:2004 por parte de ICONTEC (Ente certificador Colombia)
- Procaps Planta estériles Pharmayect (Bogotá)

- Recertificación de BPM para la Planta de Sólidos Estériles por parte de INVIMA (Ente regulatorio Colombia)
- Recertificación de BPM para la Planta de Líquidos Estériles por parte de INVIMA (Ente regulatorio Colombia)
- Seguimiento a la certificación ISO 9001:2008 por parte de ICONTEC (Ente certificador Colombia)
- Recertificación de BPM Área Acondicionamiento por parte de INVIMA (Ente regulatorio Colombia)
- Procaps Planta de Alimentos Diabetics (Bogotá)
- Certificación de BPM Planta de Alimentos por parte del INVIMA (Ente regulatorio Colombia)
- Procaps Planta de Gomas Alinova (Bogotá)
- Certificación HACCP por parte del INVIMA (Ente regulatorio Colombia)
- Recertificación Orgánicos por parte de Quality Assurance Internacional (Ente certificador Estados Unidos)
- Recertificación BPM por parte del INVIMA (Ente regulatorio Colombia)
- Recertificación HALAL por parte de Instituto HALAL (Ente certificador Colombia)

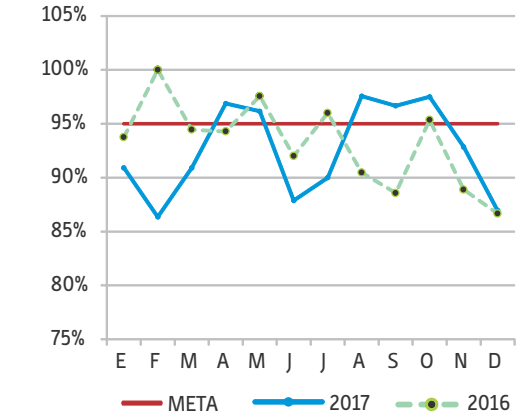
GESTIÓN DE PETICIONES, QUEJAS Y RECLAMOS

Actualmente nuestra Organización cuenta con los siguientes canales de comunicación abiertos y dinámicos para la recepción de las quejas, peticiones y reclamos por parte de nuestros clientes

1. Correo electrónico: gestiondequejascalidad@procaps.com
2. Línea Contáctenos
3. Link directo al correo de quejas desde www.procapslaboratorios.com.co

Nuestra promesa de servicio es dar retroalimentación a nuestros clientes en máximo 30 días posterior a la fecha del recibo de la comunicación. Durante el año 2017 cerramos nuestro indicador de oportunidad de respuesta a reclamos a clientes con 99% de oportunidad, superando la meta establecida del 95%.

Dentro del ejercicio de escucha y resolución de PQR’S, en Procaps durante el 2017, gestionamos la solicitudes dentro de los tiempos establecidos y en algunos antes de las fechas límites, lo que evidencia nuestra preocupación por el servicio al cliente y casos por la calidad.



VISITAS

Por parte de nuestros clientes, en el 2017 atendimos 28 visitas con un concepto favorable y positivo y cuyo propósito principal era auditar el cumplimiento de las Buenas Prácticas de Manufactura, Buenas Prácticas de Responsabilidad Social, Buenas Prácticas Ambientales y Buenas Prácticas de Seguridad y Salud en el Trabajo.

CLIENTE	OBJETIVO DE VISITAS
Laboratorio Siegfried	Seguimiento Lanzamiento del producto Procaps
Gsk	Seguimiento CAPAs y Revisión Acuerdo de Calidad Procaps
Cvs	Auditoria Responsabilidad Social Procaps
Laboratorios Farmacéuticos (Lafar)	Auditoria de Seguimiento BPM Procaps
Pfizer	Visita de Cliente Procaps
Perrigo UI	Auditoria de Seguimiento BPM Procaps
Exeltis	Visita de Cliente Alinova
Bayer	Auditoria HSEQ Procaps
Pfizer	Visita de Cliente Alinova
Olly	Visita de Cliente Alinova
Exeltis	Visita de Cliente Alinova
Consilient Health	Auditoria de Seguimiento BPM Procaps
Bayer	Visita Procaps
Farma De Colombia	Auditoria en BPM Procaps
Teva	Auditoria en BPM Procaps
Perrigo	Seguimiento proceso de manufactura Softgel II Procaps
Par	Auditoria BPM Procaps
Difare	Visita de Cliente Alinova
Liomont	Auditoria BPM Pharamayect
Liomont	Auditoria BPM Procaps
Grunenthal	Auditoria en BPM, Proyecto Piraxiam Pharamayect
Abbot	Auditoria BPM a Pharamayect
Alfadermedica	Auditoria BPM a Procaps
Pre-auditoria FDA	Auditoria BPM
Colsanitas	Visita de Cliente Pharamayect
DNM (Direc. Nacional de Medicamentos S.)	Visita Procaps
Secretaría Distrital del Medio Ambiente	Auditoria Ambiental Pharamayect
Pfizer	Visita de Calidad Procaps