

# **ESKE GROUP**

## **1.- RESEÑA HISTÓRICA.**

Eske inició sus labores en 1986 en Santiago de Chile, nuestras principales actividades se centraban en la importación de productos de China, India, Corea y Alemania. En 1990 nos especializamos sólo en Farmacia, empezando la importación de materias primas y posteriormente en productos terminados. En 1992 abrimos nuestra oficina en Perú y Bolivia; y desde entonces hemos ido creciendo paulatinamente. Actualmente representamos 10 de las mejores compañías de la India con exclusividad directa, estas compañías tienen GMP local, además poseen Certificaciones como TGA de Alemania.

Tenemos interés en el mercado Ecuatoriano con nuestros genéricos, pudiendo ofrecer mejores precios que los genéricos americanos. Teniendo en cuenta que el mercado ecuatoriano es de menor cuantía, no es necesario comprar medicamentos de marca o americanos. En la actualidad, tenemos un total de 550 productos registrados en Perú.

### **OPERACIONES EN EL PERU**

La oficina principal en Latinoamérica esta ubicada en Lima, Perú debido a su estratégica ubicación geográfica. Tenemos separadas nuestras operaciones, considerando los negocios de gobierno, como licitaciones, y otras para el sector privado. Tenemos 60 farmacias a través de diferentes Municipalidades.

Además importamos materias primas y las vendemos a empresas a través de nuestra compañía asociada. Tenemos nuestra propia Planta Plástica Certificada. Esta unidad abastece a las Industrias Farmacéuticas y centros mineros, esta ubicada en Tacna.

### **Manejamos Operaciones en nuestras Filiales en los siguientes países:**

- ESKE BOLIVIA
- ESKE PARAGUAY
- ESKE BRASIL
- ESKE MEXICO
- ESKE ARGENTINA
- ESKE ECUADOR

## **2. IMPLEMENTACION DEL SISTEMA DE GESTION DE LA CALIDAD**

Se inició en el año 2004 asesorados con la Empresa Consultora Bureau Veritas, esto nos tomo 12 meses.

En diciembre del 2005 nos certificamos en ISO 9001:2000 con nuestra acreditación en UKAS, certificados por BVQI

## **3. MEJORAS EN LA GESTION EMPRESARIAL COMO RESULTADO DE LA ADECUACIÓN A LA NORMA ISO 9001**

La ISO 9001 la utilizamos como un recurso intangible para mejorar la Gestión, al implementar y adecuarnos a la Norma ISO 9001:2000, nos ayudo mucho la implementación de EVALUACION DE INDICADORES DE GESTION OD-GE-02 un documento controlado de mucha ayuda para el manejo de Gestión Empresarial.

## EVALUACION DE INDICADORES DE GESTION OD-GE-02

**MES: AGOSTO 2006**

| PROCESO  | POS      | INDICADOR DE GESTION             | FORMULA  | META | RESULTADO | FRECUENCIA | RESPONSABLE                       |
|--|----------|----------------------------------|--|------|-----------|------------|-----------------------------------|
| RECEPCION Y CONTROL                                    | PD-GO-02 | % de Productos No Conforme       | $\frac{\text{N}^\circ \text{ de Productos no Conformes}}{\text{N}^\circ \text{ de Productos Recepcionados}} \times 100$                                    | 0%   | 0.9%      | Mensual    | Jefe de Almacén                   |
| DESPACHO Y TRANSPORTE                                  | PD-GO-03 | % de O/C Atendidas               | $\frac{\text{N}^\circ \text{ de O/C Atendidas}}{\text{N}^\circ \text{ de O/C Recepcionadas}} \times 100$   | 100% | 100%      | Mensual    | Jefe de Almacén                   |
| ALMACENAMIENTO DE PRODUCTO TERMINADO Y MATERIAL MEDICO | PD-GO-05 | % de Producto Vencidos           | $\frac{\text{N}^\circ \text{ de Productos Vencidos}}{\text{N}^\circ \text{ de Productos Almacenados}} \times 100$  | < 5% | 1.10%     | Trimestral | Jefe de Almacén                   |
| ACONDICIONAMIENTO E IMPRESION                          | PD-GO-09 | % de Envases Mal Impresos        | $\frac{\text{N}^\circ \text{ de Envases mal Impresos o Deteriorados}}{\text{N}^\circ \text{ Total de Envases Impresos}} \times 100$                        | 5%   | 0%        | Mensual    | Jefe de Almacén                   |
| COMPRAS  | PD-GC-02 | % de Pedidos Atendidos           | $\frac{\text{N}^\circ \text{ de Pedidos Colocados}}{\text{N}^\circ \text{ Total de Pedidos Solicitados}} \times 100$                                       | 95%  | 100%      | Mensual    | Gerente de Comercialización       |
| INVESTIGACIÓN DE MERCADO                               | PD-GC-04 | % de Participación en el Mercado | $\frac{\text{Ventas de un Producto Mensual}}{\text{Ventas Total Mensual de Productos Similar}} \times 100$   | ≤ 5% | 3.10%     | Semestral  | Gerente de Comercialización       |
| LICITACIONES   | PD-GC-06 | % de Eficiencia Técnica          | $\frac{\text{N}^\circ \text{ de Ítems con Puntaje Técnico } \geq 50}{\text{N}^\circ \text{ de Ítems Participados}} \times 100$                             | 70%  | 93.00%    | Trimestral | Jefe de Ventas                    |
|  |          | % de Eficacia Económica          | $\frac{\text{Monto Adjudicado}}{\text{Monto total Ofertado}} \times 100$   | 60%  | 94.50%    | Trimestral | Jefe de Ventas                    |
| FACTURACION  | PD-GF-01 | % de Facturas Correctas          | $\frac{\text{N}^\circ \text{ Facturas Emitidas} - \text{N}^\circ \text{ Facturas Anuladas}}{\text{N}^\circ \text{ Total de Facturas Emitidas}} \times 100$ | 95%  | 96.00%    | Trimestral | Encargada de Facturación          |
| CREDITOS Y COBRANZAS                                   | PD-GF-02 | Días de Atrazo                   | $\frac{\text{Suma de los Días de atrazo}}{\text{N}^\circ \text{ de Clientes Morosos}}$   | ≤ 10 | 2.10      | Mensual    | Encargado de Créditos y Cobranzas |
|  |          | % de Cobranza                    | $\frac{\text{Facturas Cobradas}}{\text{Ventas del Mes}} \times 100$  | 90%  | 96.54%    | Mensual    |                                   |
| PAGO A PROVEEDORES                                     | PD-GF-03 | % de Pagos Oportunos             | $\frac{\text{Facturas Pagadas}}{\text{Facturas del Mes}} \times 100$   | 85%  | 98.97%    | Mensual    | Gerente de Finanzas               |