

**AVIENTO** es una empresa cuyo canal de comercialización se centra en el negocio medicinal Argentino, su objetivo principal es el de establecer un contacto de venta directa entre laboratorios de medicamentos autorizados por el GRUPO GOMER, y las farmacias que se adhieran a la empresa Aviento. Las farmacias adheridas adquieren un alto nivel competitivo, ya que logran alcanzar mayor rentabilidad, y brindan un alto servicio a la comunidad. Los entes participantes que forman el circuito comercial, son: el laboratorio, el Farmacéutico y Aviento. Cada farmacia adherida a Aviento establece un contrato con esta empresa, el mismo, obliga al pago de un canon mensual que oscila entre \$360 y \$600 y a realizar una compra mayoritaria (65%) dentro de los laboratorios autorizados por el Grupo Gomer.

Aviento cuenta con un Gerente General que se encarga de inculcar la política empresarial del Grupo Gomer a los siguientes departamentos, a los cuales controla y dirige:

DEPARTAMENTO DE ADMINISTRACIÓN: el gerente (GA) de este dpto. establece los contratos con las farmacias, y eleva al Gerente General, informes sobre todo el accionar de las áreas bajo su control y dirección, que son las siguientes:

Abastecimiento: se encarga de gestionar los pedidos de insumos de las demás áreas y departamentos, y de suministrar los materiales requeridos para su correcto desarrollo, tratando con proveedores varios, y sin exceder el presupuesto establecido para cada departamento, que recibe mensualmente del GA. Recibe la lista habilitada de proveedores a través del GA, que a vez la recibe directamente del Gerente Gral., con ella, ante la recepción de pedidos de insumo de los departamentos, efectúa una licitación de precios, dirigida a los proveedores, en función de las respuestas recibidas, selecciona un proveedor, y emite el pedido de materiales, lo envía luego al proveedor seleccionado. El proveedor entrega la mercadería, y el remito, sobre la base de la calidad de los materiales adquiridos y las especificaciones establecidas en la licitación de precios, que marcan oportunidades de entrega, características especiales de los productos, y precios. Abastecimiento elabora el informe de adquisición, y lo entrega cada 15 días, al área de Finanzas, que examina los gastos.

Recibe las facturas presentadas por los proveedores, y hace entrega de una copia en el área de Finanzas, que se encarga de la emisión de la orden de pago, y del pago posterior a Proveedores.

Área de Finanzas: su función es resguardar y actualizar el capital de Aviento en los bancos, como así también del depósito de los montos correspondientes para pagar los sueldo. También gestiona el pago a proveedores y el cobro de los cánones a las farmacias adheridas a Aviento, además de todo lo referido a actividades contables, como ser analizar los presupuestos para departamento, sobre la base de los límites presupuestarios establecidos por el Gerente Gral., para luego elevarlos a éste y una vez aprobados, los envía a los Gerentes de cada departamento. Interviene en decisiones relativas a nuevas inversiones, recibe anualmente propuestas de inversión a través del GA, quien a su vez las recibe directamente del Gerente Gral., acuerda con el GA, las propuestas acerca de políticas, consideraciones y restricciones en el ámbito financiero, a tener en cuenta, al seleccionar e implementar una propuesta de inversión. Ante necesidades de créditos para grandes inversiones, realiza las gestiones necesarias con bancos y aseguradoras de la zona.

Área de Personal: consta de dos sectores, uno de ellos de sueldos y jornales, y el otro de instrucción y desempeño, ambos a cargo del jefe de personal.

El sector de Sueldos y Jornales, recibe las novedades del personal de todas las áreas y departamentos de la empresa, mantiene actualizada la información de los empleados, recibe los pedidos de modificaciones y altas de cargos, efectúa la liquidación de los sueldos,

elaborando y enviando a Finanzas el informe de sueldos, con él, Finanzas deposita los montos correctos en las cuentas del personal, ya que el cobro de los mismos los realizan a través de cajeros electrónicos de la Red Link, a través del banco Asillab. Sueldos y jornales prepara todos los formularios de retenciones requeridos y los presenta oportunamente en las Entidades reguladoras de empleadores de la zona. Los pedidos de modificaciones y altas de cargos, se transmiten directamente al jefe de personal, quien sobre la base de los informes de desempeño cuatrimestrales, recibidos del sector de Instrucción y desempeño, habilita o no el tratamiento del tema. Si habilita el tratamiento, entrega el pedido al sector de Instrucción y desempeño, quien analiza el pedido, y presenta una propuesta de adecuación de cargos al jefe de personal, depurándola hasta lograr su autorización. Si el jefe de personal no habilita el tratamiento de un pedido de modificación y adecuación de cargos, lo rechaza y sueldos y jornales lo hace saber al departamento solicitante. Ni bien autoriza una propuesta de adecuación de cargos, Instrucción y Desempeño, entrega dicha propuesta al departamento solicitante.

Instrucción y desempeño recibe pedidos de capacitación de los demás departamentos, e informes de desempeño anuales, y elabora cada seis meses un programa de entrenamiento, contactándose para ello con empresas de la zona, tales como MEDICRIN SRL, LABSALUD y APRE-MED, que le brindan apoyo técnico de instrucción a los empleados, acerca de nuevos descubrimientos, tendencias y guías para mejorar el servicio. Anualmente presenta al jefe de personal propuestas de reestructuración de la empresa, quien, eleva dicha propuesta al Gerente Gral. El jefe de personal presenta informes de desempeño del personal al GA, quien lo entrega al gerente general.

DEPARTAMENTO DE RENTAS Y MARKETING: cuenta con un Gerente que controla y coordina las siguientes áreas, además de enviar informes sobre el accionar de dicho departamento al Gerente Gral. y también emitir directivas sobre la estrategia que deben seguir las áreas a su cargo, basándose en la información sobre ventas que recibe de todas las farmacias que trabajan con Aviento y a lo informado por (IyD).

Investigación y Desarrollo (IyD): Permite a los laboratorios conocer, entre otros aspectos, la situación actual de su producto y de la competencia en las farmacias de la cadena. Para ello, recibe del dpto. COMERCIAL informes semanales de pedidos de farmacias, e información acerca de novedades de productos (altas, ofertas especiales, descubrimientos), de los laboratorios.

También contrata los servicios de la consultora externa SER&SALUD que desarrolla sus actividades realizando encuestas en distintos puntos de venta, y proporciona periódicamente información acerca de tendencias y proyecciones de la demanda.

Elabora sobre la base de la información recabada, el plan de productos, lo envía a los demás departamentos y al GA, quien se lo entrega al Gerente Gral., junto con una síntesis de las tendencias actuales, que sirven al Gte. Gral. para establecer políticas y guías de conducción para los próximos periodos.

Área de Relaciones Exteriores: cuenta con un jefe (JRE) y tres sectores, el de exhibición, el de promoción y el de legalización.

El sector de Exhibición cuenta con una fuerza de ventas especializada que permanentemente visita y asesora a las farmacias adheridas sobre los medicamentos pedidos, recibe periódicamente información del departamento de COMERCIAL, tanto de productos de laboratorios, como de pedidos de farmacias.

También se encarga de las remodelaciones en el salón de ventas para la correcta exhibición del producto (desarrollo en mostradores, cajas, góndolas, exhibidores, vidrieras) sobre la

base de la información que recibe de Investigación y Desarrollo, se contacta con empresas proveedores de servicio para tal fin, debe realizar licitaciones de precios ante solicitudes de servicios, y adecuarse al presupuesto predefinido para remodelaciones y exhibición, que recibe del JRE, quien a su vez recibe del Dpto. De Administración.

El sector de legalización proporciona toda la información requerida y prepara informes y formularios especiales y los presenta en entidades reguladoras de prestaciones de servicios de medicamentos de la zona, acerca de productos de laboratorios, farmacias adheridas y pedidos concretados, empleando para ello la información proveniente del dpto. Comercial. Envía detalles y políticas de reglamentaciones vigentes a todos los gerentes de Departamentos. Recibe informes de tendencias y demandas de IyD, e informes del sector de promoción. Recoge consultas, quejas y sugerencias de integrantes de laboratorios, farmacias y público en general, con ellas define las pautas de mejoras, requeridas para las propagandas y el servicio, presenta periódicamente informes de sugerencias a los demás sectores de su dpto., a su jefe directo, al Dpto. de COMERCIAL y al Gerente Gral..

El sector de Promoción, basándose en los informes sobre productos que recibe de Investigación y Desarrollo lleva a cabo los planes de promoción predefinidos para cada producto. Se preocupa por optimizar la efectividad del material promocional, otorgando a cada farmacia adherida la distribución del material de publicidad (bolsas, imanes, lapiceras, almanaques, uniformes, volantes, numeradores, carteles, etc.). De esta forma la publicidad de los productos de laboratorios se utiliza de una manera activa.

Área de Rentas: Se encarga de la construcción y alquiler de las marquesinas tipo backlight desarrolladas para imponer la imagen pública y proporcionar un espacio destacado en las farmacias para publicitar los productos de los laboratorios. Entre esta área y cada farmacia, se selecciona tipo de marquesina a utilizar, el tiempo de alquiler y el costo, sobre la base de la información recibida de Investigación y Desarrollo sobre los planes de productos que ofrece Aviento.

DEPARTAMENTO COMERCIAL: esta área brinda capacitación a los integrantes de la cadena, la misma. Se subdivide en las siguientes áreas, puntualizadas en dos aspectos esenciales sobre la base de los informes sobre productos que recibe de Investigación Y Desarrollo:

Área Técnica: proporciona a Propietarios y empleados de farmacias y laboratorios, las herramientas necesarias para adquirir un conocimiento específico sobre las características de los productos. También brinda a las farmacias adheridas tecnología de última generación a través de la continua actualización de sistemas de software, proporcionando actualizaciones on-line de productos, ofertas y precios establecidos por los laboratorios.

Área de Venta: proporciona a los Propietarios y empleados de las farmacias adheridas, los medios, habilidades y conocimientos requeridos para posicionar los productos y brindar recomendaciones acertadas al asesorar al público. Además, se encarga de recibir los pedidos de reposición de productos, provenientes de las farmacias adheridas, sobre la base de los listados de nuevos productos y promociones por descuentos que emite cada laboratorio. Dichos pedidos son enviados a los laboratorios del Grupo Gomer para que efectúe la posterior entrega a las farmacias, la cual se hace a través de un servicio de entrega puerta a puerta que contrata esta área.

El Gerente de Aviento debe enviar al Presidente del Grupo Gomer informes mensuales de desempeño de la empresa. Para lo cual considera los informes de desempeño del personal, provenientes de Administración, informes comerciales provenientes del Dpto. COMERCIAL y la síntesis de nuevas tendencia, provenientes del Departamento de Rentas y Marketing.