

CENTRO FARMACÉUTICO DE LA FUERZA ARMADA



SEGUIMIENTOS A POA OCT-DIC 2023 GERENCIA DE SUCURSALES



GERENCIA DE SUCURSALES
PERIODO: 2023

CENTRO FARMACEUTICO DE LA FUERZA ARMADA
SEGUIMIENTO A PLAN OPERATIVO ANUAL
OCT-DIC 2023



| No. | OBJETIVOS/PROPOSITOS | No. | ACTIVIDADES POR EL FONDO CEFAFA | UNIDAD DE MEDIDA | META PROGRAMADA | META EJECUTADA | % DE EJECUCIÓN | OBSERVACIONES |
|-----|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|-----------------|----------------|----------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | Planificar, coordinar y controlar todas las actividades comerciales de cada uno de los departamentos de la Gerencia Comercial y verificar que cuenten con las herramientas e insumos necesarios para el cumplimiento de las metas de venta | 1 | Efectuar el seguimiento de las actividades del POA de cada uno de los Departamentos que conforman la Gerencia Comercial. | Informe | 1 | 1 | 100% | se realizo el seguimiento de acuerdo a lo planificado |
| | | 2 | Hacer un seguimiento eficaz y oportuno al cumplimiento de la meta de ventas establecida para las Sucursales del CEFAFA. | Informe | 4 | 4 | 100% | Se realizó seguimiento semanal y mensual al cumplimiento de meta de venta establecido por sucursal. |
| | | 3 | Coordinar Inventarios periódicos en las Sucursales y bodegas de Gerencia Comercial. | Informe | 1 | 0 | N/A | No se planifico nada para este periodo |
| | | 4 | Efectuar acciones comerciales que promuevan la fidelización de clientes actuales y nuevos con lo cual se obtenga el posicionamiento de la marca CEFAFA | Informe | 4 | 4 | 100% | Se han realizado pautas en redes sociales, Todos los meses se han realizado promociones según estacionalidad, Pautas en Radio Cadena Cuscatlán. |
| | | 5 | Coordinar la incorporación de productos nuevos que amplíen el inventario del CEFAFA para la entrega oportuna a la necesidad de clientes, así como coordinar un abastecimiento eficiente que genere mayor nivel de ventas en las sucursales. | Informe | 40 | 40 | 100% | se han incorporado nuevos productos requeridos por el personal de las Sucursales y otros que aun no comercializabamos, también nuevos productos que han lanzado los laboratorios. |
| | | 6 | Provisionar los gastos en personal, así como Bienes y Servicios del presupuesto de Gerencia Comercial. | Informe | 1 | 1 | 100% | |
| | | 7 | Elaborar y proponer a la Gerencia General y Consejo Directivo proyectos o estrategias de aperturas o reubicación de Sucursales. | Informe | 0 | 0 | - | No se planifico nada para este periodo |

Elaborado:
GERENCIA DE SUCURSALES
Licenciada
Gerente de Sucursales en funciones

Autórizado:
Edgar Moisés Alvayero Santos
Cap. Y MAF
Gerente General



**CENTRO FARMACEUTICO DE LA FUERZA ARMADA
PLAN OPERATIVO ANUAL
OCTUBRE A DICIEMBRE 2023**

GERENCIA: De Sucursales
AREA: Departamento de Mercadeo
PERIODO: 2023

| No. | OBJETIVOS/PROPOSITOS | No. | ACTIVIDADES | UNIDAD DE MEDIDA | META PROGRAMADA | META EJECUTADA | % DE EJECUCIÓN | OBSERVACIONES |
|-----|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------|-----------------|----------------|----------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | Planificar y ejecutar actividades del Departamento de Mercadeo | 1 | Verificar cumplimiento de Plan de Trabajo del Departamento de Mercadeo 2023 | Documento | 1 | 1 | 100% | Se ha realizado cumplimiento de estrategias y creación de contenido |
| | | 2 | Elaboración de estudios de mercado (Sondeos de competencia, precios, promociones.) | Documento | 3 | 3 | 100% | Se han hecho informe de Promociones y Redes Sociales |
| 2 | Proyectar la marca CEFAFA, a través de diferentes medios publicitarios para impulsar un posicionamiento de marca a nivel nacional | 1 | Gestionar la compra de espacios publicitarios en medios masivos (radio) | Requisición | 3 | 3 | 100% | Se contrató pauta en radio Cadena Cuscatlán a nivel nacional y Radio Pantera en San Miguel |
| | | 2 | Gestionar la compra de espacios publicitarios en medios alternativos (redes sociales, mailmarketing, entre otros) | Solicitud de Cheque/Pago electrónico | 3 | 3 | 100% | Se ha realizado pauta en redes sociales |
| | | 3 | Gestionar la compra de materiales para apoyar activaciones de marca | Requisición | 2 | 2 | 100% | Se realizó compra de insumos para decoración de la sala octubre (mes rosa y diciembre navidad) |
| 3 | Posicionar la marca a través de actividades POP que abonen a la campaña de medio masivos y alternativos | 1 | Crear promociones para cliente público que ayuden a la venta de las diversas Sucursales. | Documento | 3 | 3 | 100% | Todos los meses se ha realizado promociones según estacionalidad y productos en stock |
| | | 2 | Calendarizar impulsaciones, Jornadas Médicas y/o activaciones de marca en las diferentes salas de venta | Documento | 3 | 3 | 100% | Se ha realizado todos los meses impulsaciones y móvil de diferentes laboratorios en salas de ventas así como también en jornadas médicas en destacamentos militares y Ministerios de Agricultura |
| 4 | Apoya la presencia de marca con la imagen comercial del CEFAFA | 1 | Actividades promocionales que abonen a la presencia de la marca del CEFAFA (perifoneo móvil y estatico, activación globo regalón...) | Documento | 3 | 3 | 100% | Se ha realizado activaciones en las sucursales con faciales de marcas dermatológicas, así como también apoyo con sonido |
| | | 2 | Actividades promocionales que abonen a la presencia de la marca del CEFAFA en Unidades Militares | Documento | 3 | 1 | 33% | Se ha realizado en jornadas médicas: entrega de promocionales por compra, consultas de parte de los laboratorios Farmacéuticos, perifoneo, descuentos especiales. (solo se realizó jornada médica en los destamnetos en octubre) |
| | | 3 | Gestionar compra de rótulos, cambio de mobiliario y pintura de sucursales para estandarizar la nueva imagen en todas las sucursales (presentes y nuevas) | Requisición | 1 | 1 | 100% | Se inició la compra de rotulos para edificio CEFAFA así como también el rotulode la nueva sucursal Santa Anita |

Elaborado por:
LICDA:
JEFE DE MERCADEO



GERENTE DE SUCURSALES



GERENTE GENERAL



**CENTRO FARMACEUTICO DE LA FUERZA ARMADA
SEGUIMIENTO PLAN OPERATIVO ANUAL
OCTUBRE-DICIEMBRE 2023**



GERENCIA : DE SUCURSALES
AREA : VENTAS
PERIODO : 2023

| No. | OBJETIVOS/PROPOSITOS | No. | ACTIVIDADES | UNIDAD DE MEDIDA | META PROGRAMADA | META EJECUTIVA | % DE EJECUCION | OBSERVACIONES |
|-----|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|-----------------|----------------|----------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | Planificar, Organizar, Dirigir y Monitorear la gestión y seguimiento efectivo a las ventas que permita el alcance de las metas y objetivos institucionales | 1 | Elaborar el Presupuesto anual de Ventas para la Gestión 2024. | Presupuesto | 1 | 0 | N/A | Se elaboro el presupuesto en la fecha sep/23 |
| | | 2 | Elaborar y proponer a Gerente General y Consejo Directivo las metas para la Gestión 2024 | Metas | 1 | 0 | N/A | Se realizo en septiembre 2023 |
| | | 3 | Sostener reunión de trabajo con Jefes de las diferentes Sucursales del CEFAFA | Actas | 3 | 2 | 67% | Se realizaron reuniones en el mes de noviembre y diciembre, con la novedad que en octubre no se pudo realizar porque en la fecha que estaba programada para 31/10/2023 fue declarada alerta por tema de lluvias |
| | | 4 | Verificar el cumplimiento del POA | Documento | 1 | 1 | 100% | En coordinación con coordinadores. |
| 2 | Monitorear el cumplimiento de las Metas | 1 | Realizar supervisiones a través de los coordinadores comerciales a las diferentes sucursales, enfocadas a mejoras de abastecimiento, atención al cliente e imagen sucursal. | Informes | 27 | 14 | 52% | En el mes de octubre se completo la meta con 10 visitas. En el mes de noviembre se realizaron inventarios generales de todas las sucursales por lo que no se realizaron visitas de supervisión. En el mes de diciembre solo se realizaron 4 visitas por cambios en jefatura de ventas y gerencias de sucursal. |
| | | 2 | Realizar un análisis del cumplimiento de las metas de ventas mensuales de las Sucursales | Informes | 3 | 3 | 100% | En coordinación con los coordinadores comerciales de ventas |
| | | 3 | Realizar capacitaciones con proveedores, jefes de farmacia y dependientes, a fin de conocer sobre los productos que se comercializan. | Informes | 3 | 2 | 67% | En el mes de Octubre se suspendió reunión por alerta por tema de lluvias |
| 3 | Realizar actividades orientadas al desarrollo del personal de Sucursales. | 1 | Realizar evaluaciones sobre el cumplimiento en aspectos de asuntos regulatorios por parte de la DNM. | Informes | 3 | 3 | 100% | Esta labor es desarrollada por los regentes externos, reportándolo a los coordinadores de ventas |
| | | 2 | Evaluación de desempeño de personal. | Documento | 1 | 1 | 100% | En coordinación con coordinadores, se realizó en Diciembre 2023 |

Elaborado por:

JEFE DE VENTAS
Jefe de Ventas
CENTRO FARMACEUTICO DE LA FUERZA ARMADA
REPUBLICA DE EL SALVADOR

Revisado:

GERENCIA DE SUCURSALES
Gerente de Sucursales
CENTRO FARMACEUTICO DE LA FUERZA ARMADA
REPUBLICA DE EL SALVADOR

Autorizado:

GERENCIA GENERAL
Eduar Moisés Alvayero Santos
Cap y MAF
Gerente General
CENTRO FARMACEUTICO DE LA FUERZA ARMADA
REPUBLICA DE EL SALVADOR

**CENTRO FARMACEUTICO DE LA FUERZA ARMADA
SEGUIMIENTO A PLAN OPERATIVO
OCTUBRE A DICIEMBRE 2023**

GERENCIA: DE SUCURSALES

AREA: UNIDAD CONTROL DE INVENTARIOS

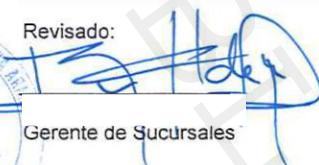
PERIODO: 01 DE OCTUBRE 31 DE DICIEMBRE DE 2023

| No. | OBJETIVOS/PROPOSITOS | No. | ACTIVIDADES POR EL FONDO CEFAFA | UNIDAD DE MEDIDA | META PROGRAMADA | META EJECUTADA | % EJECUCION | OBSERVACIONES |
|-------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|-----------------|----------------|-------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | Identificar diferencias de inventarios y deducción de responsabilidad de faltantes existentes, tanto al personal activo en cada sucursal como al personal desvinculado. | 1 | Realizar levantamiento de inventarios generales | Reporte | 0 | 4 | | Para este periodo no se habian programado inventarios generales, en el mes de octubre, debido a traslados de personal de estado mayor y despensa se realizo inventario en dichas sucursales En el mes de diciembre por motivos de renuncia de personal de sucursales, se realizo inventario en Cojutepeque y Ahuachapan |
| | | 2 | Elaborar actas y reportes de levantamiento de inventarios generales. | Actas | 0 | 4 | | |
| | | 3 | Enviar por correo faltantes para facturación y deducción de responsabilidad. | Correo | 0 | 4 | | |
| | | 4 | Realizar ajustes en el sistema, para solventar diferencias de faltantes y sobrantes. | Reporte | 0 | 3 | | |
| | | 5 | Entregar al Departamento de Contabilidad copia de los reportes de ajustes realizados en el sistema. | Reporte | 0 | 4 | | |
| | | 3 | Iniciar el proceso de levantamiento en las diferentes sucursales y bodegas del CEFAFA | Reporte | 26 | 25 | 96% | A partir del mes de septiembre la bodega paso a ser parte del equipo de Gerencia de Droguería por lo tanto, la Unidad de Control de Inventarios no realizo inventario en las bodegas. Esta actividad no se realizo debido a que a partir del mes de Septiembre, la Unidad de Control de Inventarios, depende directamente de la Gerencia de Sucursales Dos sucursales no tuvieron diferencias, por lo que no se realizaron ajustes |
| | | 4 | Elaborar actas y reportes de levantamiento de inventarios | Reporte | 26 | 25 | 96% | |
| | | 5 | Enviar por correo faltantes para facturación y deducción de responsabilidad a la Jefatura de Logistica | Correo | 26 | 0 | 0% | |
| | | 6 | Realizar ajustes de entrada y salida de los códigos que tuvieron diferencia durante el levantamiento inventarios realizados | Reporte | 26 | 24 | 92% | |
| | | 8 | Elaborar informe a la Gerencia Comercial de los resultados obtenidos durante los levantamientos de inventarios | Memorando | 1 | 1 | 100% | |
| TOTAL | | | | | | | | |



Elaborado: 
Coordinadora de Control de Inventarios



Revisado: 
Gerente de Sucursales




Edgar Alvarero
GAP Y MAF
Gerente General

