Fondo Multilateral de Inversiones
Miembro del Grupo BID

REPORTE DE ESTADO DEL PROYECTO

ENERO 2015 - JUNIO 2015

SECCIÓN 1: SÍNTESIS DEL PROYECTO

NOMBRE DEL PROYECTO: Franquicias para Farmacias Rurales

Nro. Proyecto: EC-S1018 - Proyecto No.: ATN/OC-13617-EC, SP/OC-12-15-EC

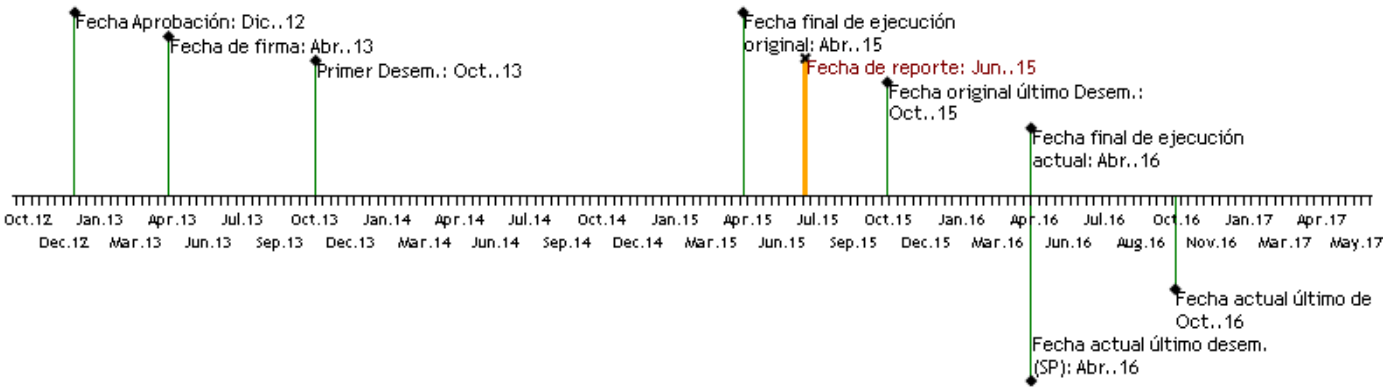
Propósito: El propósito es establecer un modelo de franquicias (red de farmacias) para la provisión de productos y servicios farmacéuticos de calidad en comunidades rurales de la Sierra Centro-Sur y Costa Sur de Ecuador.

País Administrador	País Beneficiario
ECUADOR	ECUADOR

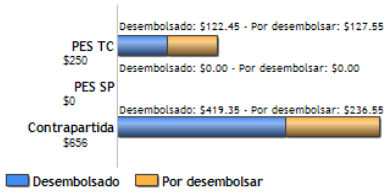
Agencia Ejecutora: FARMAENLACE

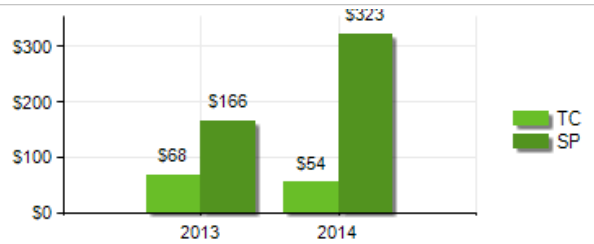
Líder equipo de diseño: PAULA AUERBACH
Líder equipo de supervisión: PAULA AUERBACH

CICLO DEL PROYECTO

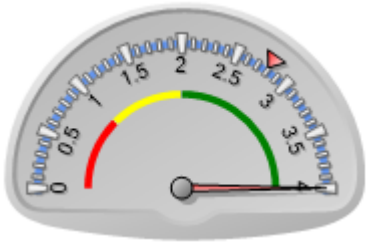


RECURSOS (EN MILES DE USD)

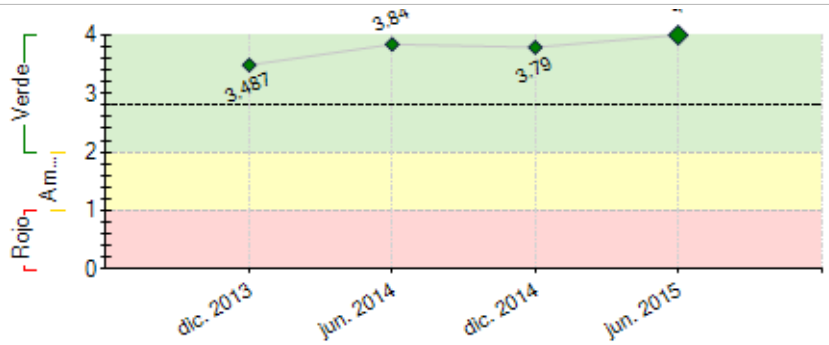




PUNTAJE DE DESEMPEÑO



Puntaje actual: Satisfactorio: 4
Promedio PES: 2.794

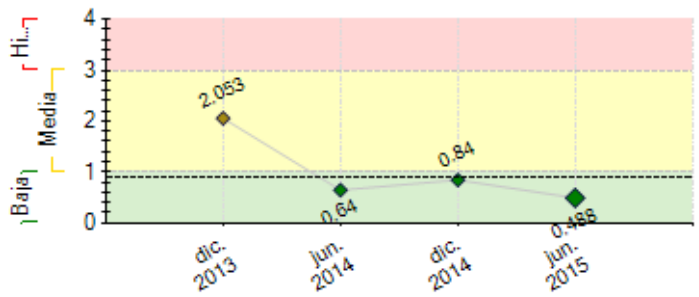


----- Promedio desempeño PES

RIESGOS EXTERNOS

CAPACIDAD INSTITUCIONAL

	Riesgo
Administración Financiera:	Baja
Adquisiciones:	Baja
Capacidad Técnica:	Baja



---- Promedio de riesgo PES: 0.887

SECCIÓN 2: DESEMPEÑO

Resumen del desempeño del proyecto desde el inicio

Al 30 de junio del 2015, se han aperturado 16 puntos de ventaen diferentes poblaciones , adicionalmente se han conseguido realizar 30 campañas de salud con un total de 5.570 personas atendidas durante la ejecución de las mismas de las cuales el 72% son mujeres en total.

Tambien podemos señalar que existen un promedio de 32.567 familias atendidas en forma mensual en los puntos de venta aperturados, a los cuales les llega la mercaderia en óptimas condiciones y con precios razonables.

Debemos mencionar que de los puntos aperturados los logros obtenidos son basados ene que la mayoria de los franquiciados que han seguido con las recomendaciones, el compromiso y asesoramiento de Farmaenlace han logrado tener una rentabilidad superior a la proyectada y que estan muy complacidos con los resultados y el apoyo a la empresa y al BID por el apoyo brindado en este emprendimiento

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

De acuerdo con los comentarios de la Agencia Ejecutora

Resumen del desempeño del proyecto en los últimos seis meses

Durante el primer semestre del año 2015, se ha aperturado 1 farmacias, aunque el objetivo planteado fue mayor, debido a todos los cambios que se han dado en el pais y que han complicado la apertura de nuevos puntos de venta a pesar de tener interesados en el mismo, los cuales se han aplazado para aperturar en el segundo semestre del año 2015.

Durante este semestre basándose en la Ley Orgánica de Regulación y Control de Poder de Mercado, cuyo objetivo es evitar, prevenir, corregir, eliminar y sancionar el abuso de operadores económicos con poder de mercado, entre otras atribuciones, la Superintendencia emitió a finales del año pasado un manual de buenas prácticas para el sector farmacéutico.

Este documento, que por ahora está en manos de la Junta Reguladora ya que en el primer cuatrimestre del año se realizaron diferentes charlas de socialización que buscaban tener retroalimentación de las partes involucradas y que busca impulsar y fortalecer el comercio justo, el acceso a medicamentos genéricos de calidad a bajo costo y controlar las relaciones contractuales de los establecimientos farmacéuticos con el fin de evitar prácticas abusivas. También se establece el apoyo a los pequeños y medianos establecimientos farmacéuticos.

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

De acuerdo con los comentarios de la Agencia Ejecutora
Se espera abrir 8 farmacias durante el segundo semestre 2015

SECCIÓN 3: INDICADORES E HITOS

		Indicadores	Línea de base	Intermedio 1	Intermedio 2	Intermedio 3	Planificado	Logrado	Estado
Propósito: El *propósito* es establecer un modelo de franquicias (red de farmacias) para la provisión de productos y servicios farmacéuticos de calidad en comunidades rurales de la Sierra Centro-Sur y Costa Sur de Ecuador.	R.1	Nuevas franquicias rurales de farmacias establecidas en poblaciones de menos de 35.000 habitantes	0				33	16	
							Abr. 2015	Jun. 2015	
	R.2	Familias con acceso a un servicio eficiente de provisión de medicamentos de calidad a precios de mercado	0				20000	32567	
							Abr. 2015	Jun. 2015	
	R.3	Personas atendidas en campañas de salud implementadas en las inmediaciones de los nuevos puntos de venta	0				10000	5570	
							Abr. 2015	Jun. 2015	
	R.4	Clientes de las farmacias se encuentran satisfechos con los productos y servicios de las farmacias rurales instaladas	0				85	95	
							Abr. 2015	Jun. 2015	
Componente 5: Reimbursable financing	**C5.I1**	Se cuenta con un modelo de franquicia de Farmacia Rural Estandar y Competitivo						Si	Finalizado
							Oct. 2013	May. 2013	

Peso: 50%	**C5.I2**	Se cuenta con farmacias rurales establecidas	0	5	16	24	30	16	En curso
			Abr. 2013	Ene. 2014	Jun. 2015	Dic. 2015	Oct. 2016	Jun. 2015	
Clasificación:	**C5.I3**	Nivel de ventas de las nuevas farmacias franquiciadas alcance a los $10.000	0	50			75	100	En curso
			Abr. 2013	Jul. 2014			Abr. 2015	Jun. 2015	
	C5.I4	Productos nuevos en la comunidad comercializados por la nueva farmacia franquiciada	0				10	28	En curso
							Abr. 2014	Jun. 2015	
	C5.I5	Ventas promedio mensuales por farmacia instalada	0	8000	15000		15000	34996	En curso
			Abr. 2013	Jun. 2014	Abr. 2015		Oct. 2016	Jun. 2015	
	C5.I6	Numero de Empleos Nuevos Generados por las nuevas farmacias franquiciadas	0	5			15	54	En curso
			Abr. 2013	Abr. 2014			Oct. 2015	Jun. 2015	
	C5.I7	Utilidad Neta Promedio Mensual de los franquiciados, que estén al menos 12 meses en el proyecto	0				500	1976	En curso
			Abr. 2013				Oct. 2015	Jun. 2015	
Componente 6: Fortalecimiento y articulación de actividades locales	**C6.I1**	Sistema de seguimineto y recuperación de cartera para Franquiciados Rurales						Si	Finalizado
							Mar. 2014	May. 2013	
Peso: 25%	**C6.I2**	Programa de formación especializado para Franquiciados Rurales Diseñado e Implementado						Si	Finalizado
							Mar. 2014	Jun. 2014	
Clasificación:	**C6.I3**	Convenio con organizaciónes público o privadas para mejorar las condiciones de salud	0				2	5	En curso
			Abr. 2013				Oct. 2014	Jun. 2015	
	C6.I4	Dos campañas de salud realizadas en cada Nueva Farmacia Rural	0	50			100	100	En curso
			Abr. 2013	Jul. 2014			Oct. 2015	Jun. 2015	
	C6.I5	Se realiza un Estudio de Mercado en cada comunidad antes de definir la apertura de una nueva farmacia franquiciada						Si	En curso
							Abr. 2014	Jun. 2015	
	C6.I6	Número de Franquiciados Rurales capacitados bajo el nuevo Programa de Formación Especializado	0	5	15	24	30	15	En curso
			Abr. 2013	Abr. 2014	Abr. 2015	Dic. 2015	Oct. 2016	Jun. 2015	
Componente 7: Sistematización y difusión de resultados	**C7.I1**	Intercambios de experiencias entre Franquiciados Rurales y Farmaenlace	0				2	1	En curso
							Abr. 2015	Dic. 2014	
Peso: 25%	**C7.I2**	Evento regional donde Farmaenlace presente el modelo de Franquicias	0				1		Atrasado
							Abr. 2015		
Clasificación:	**C7.I3**	Estudio de caso publicado y difundido en el evento regional	0				1		Atrasado
							Abr. 2015		
	C7.I4	Modelo sistematizado de generación de negocio en zona rurales							Atrasado
							Abr. 2015		

Hitos		**Planificado**	**Fecha Vencimiento**	**Logrado**	**Fecha en que se logró**	**Estado**
H0	Condiciones previas	6	Oct. 2013	6	Oct. 2013	Logrado
H1	•Metodología de selección de franquiciados definida •Sistema de seguimiento y recuperación de cartera diseñado •Sistema de formación franquiciados diseñado	1	Mar. 2014	1	May. 2013	Logrado
H2	1) Al menos una campaña de salud organizada en las nuevas farmacias instaladas 2) 50% de las farmacias instaladas alcanzan US$8.000 en ventas mensuales promedio.	2	Abr. 2014	2	Dic. 2013	Logrado
H3	[*] Al menos se han instalado 20 nuevas farmacias franquiciadas en zonas rurales	15	Dic. 2014	15	Dic. 2014	Logrado

[*] Indica que el hito ha sido reformulado

FACTORES CRÍTICOS QUE HAN AFECTADO EL DESEMPEÑO
[No se reportaron factores para este período]

SECCIÓN 4: RIESGOS

RIESGOS MÁS RELEVANTES QUE PUEDEN AFECTAR EL DESEMPEÑO FUTURO

	Nivel	**Acción de mitigación**	**Responsable**
1. El cambio de regulaciones presentado en agosto del 2013, endurece los tramites a realizar para la incorporación de un nuevo punto de venta o cambio del mismo a través del traspaso o venta de los permisos ya existentes.	Media	Durante el primer cuatrimestre del año basándose en la Ley Orgánica de Regulación y Control de Poder de Mercado, cuyo objetivo es evitar, prevenir, corregir, eliminar y sancionar el abuso de operadores económicos con poder de mercado, entre otras atribuciones, la Superintendencia emitió a finales del año pasado un manual de buenas prácticas para el sector farmacéutico, el mismo que durante el 2015 ha estado en la etapa de sociabilización. Este documento, que por ahora está en manos de la Junta Reguladora, busca impulsar y fortalecer el comercio justo, el acceso a medicamentos genéricos de calidad a bajo costo y controlar las relaciones contractuales de los establecimientos farmacéuticos con el fin de evitar prácticas abusivas. También se establece el apoyo a los pequeños y medianos establecimientos farmacéuticos. Estas actividades en lugar de fortalecer la teoria de no aprobar mas cupos, ha dado como efecto que las entidades de control como son el ARCSA, revise permisos solicitados	Project Coordinator
2. Cambios en el Marco Regulatorios: Cambios en la regulación que implique mayores inversiones en los puntos de venta, imposición de un porcentaje mínimo a cumplir en ventas de genéricos, cupos de ventas en medicamentos con mayor margen, modificación en los precios máximos de venta al público de medicamentos, restricciones en importaciones o medidas similares que podrían afectar la proyección ventas de los franquiciados.	Baja	El acompañamiento en la gestión que realizará Farmaenlace a los franquiciados rurales, permitirá que desarrollen habilidades para adaptarse a los cambios en el entorno y busquen la sostenibilidad de sus negocios a través de herramientas comerciales ampliamente manejadas por la empresa, cuyo conocimiento será compartido a través de la cooperación técnica. Al momento se están analizando cambios por parte del Gobierno para regulación y producción de genéricos en el Ecuador, pero no existe una afectación en el mercado, ya que si bien es cierto se esta dando mayor impulso a las ventas de genéricos esto a ha disminuido las ventas de las farmacias.	Project Guest
3. Nuevos Oferentes: La entrada de nuevos oferentes en estos mercados desatendidos de zonas rurales puede desatar una guerra	Baja	Farmaenlace está preparada para enfrentar esta competencia con la cual se maneja diariamente en los grandes centros urbanos, las principales acciones de mitigación serían desarrollar campañas de	Project Coordinator

de precios y servicios para atraer a los clientes. Esto podría resultar en farmacias no rentables afectando así la sostenibilidad del modelo.	marketing para ganar la fidelidad de los clientes a través de promociones especiales, tarjetas de descuentos, servicios diferenciados y diversificar las áreas geográficas de apertura de nuevas farmacias. Al 30 de junio del 2015 la probabilidad de este Riesgo ha disminuido, ya que han ingresado la competencia en algunas ubicaciones, pero no existe una reducción sustancial de las ventas o una guerra de precios, mas bien con las ultimas disposiciones legales se ha tratado ha través del estado ha dar mayor fortaleza a farmacias individuales o personales, pero lamentablemente no han logrado igualar los precios de las cadenas.

NIVEL DE RIESGO DEL PROYECTO: Baja **NÚMERO TOTAL DE RIESGOS:** 4 **RIESGOS VIGENTES:** 3 **RIESGOS NO VIGENTES:** 0 **RIESGOS MITIGADOS:** 1

SECCIÓN 5: SOSTENIBILIDAD

Probabilidad de que exista sostenibilidad después de terminado el proyecto: P - Probable

FACTORES CRÍTICOS QUE PUEDEN AFECTAR LA SOSTENIBILIDAD DEL PROYECTO

[No se reportaron factores para este período]

Acciones realizadas o a ser implementadas relativas a la sostenibilidad:

En este primer semestre del año 2015, cabe señalar como fue indicado en el reporte anterior que el proyecto es sostenible debido al compromiso por parte de la empresa y el BID y al interes por parte de los franquiciados que se sustentan en los resultados obtenidos tanto en ventas como en las utilidades de cada franquiciado, lo que hacen del proyecto un esquema ganador que lamentablemente se ha visto afectado para nuevas aperturas por los cambios gubernamentales suscitados en el Ecuador durante el primer cuatrimestre del año 2015, que esperamos salvar por los proyectos en Stand By en el segundo semestre del año 2015

SECCIÓN 6: LECCIONES PRÁCTICAS

	Relativo a	Autor
1. Durante este primer semestre del año 2015, se ha trabajo con los franquiciados del BID, como parte de un proceso de aprendizaje de farmaenlace en capacitar a los franquiciados en la implementacion de revisiones frecuentes de resultados y definición d estrategias para alcanzar los objetivos esperados, lo cual ha sido un aporte importante en el desarrollo tanto personal como resultados de los franquiciados, con herramientas que no estaban acostumbrados a usar pero que al aplicarlas hacen que la labor del Franquiciado sea mucho mas profesional. Las ganas y el interes de la mayoria de los Franquiciados nos dejan la Leccion que no es imposible la aplicaciónd de nuevas herramientas y conocimientos en ninguna instancia de la vida, solo se requiere las ganas de aprender.	Implementation	Pilicita, Paulina del Pilar