Fondo Multilateral de Inversiones
Miembro del Grupo BID

REPORTE DE ESTADO DEL PROYECTO

JULIO 2015 - DICIEMBRE 2015

SECCIÓN 1: SÍNTESIS DEL PROYECTO

NOMBRE DEL PROYECTO: Franquicias para Farmacias Rurales

Nro. Proyecto: EC-S1018 - Proyecto No.: ATN/OC-13617-EC

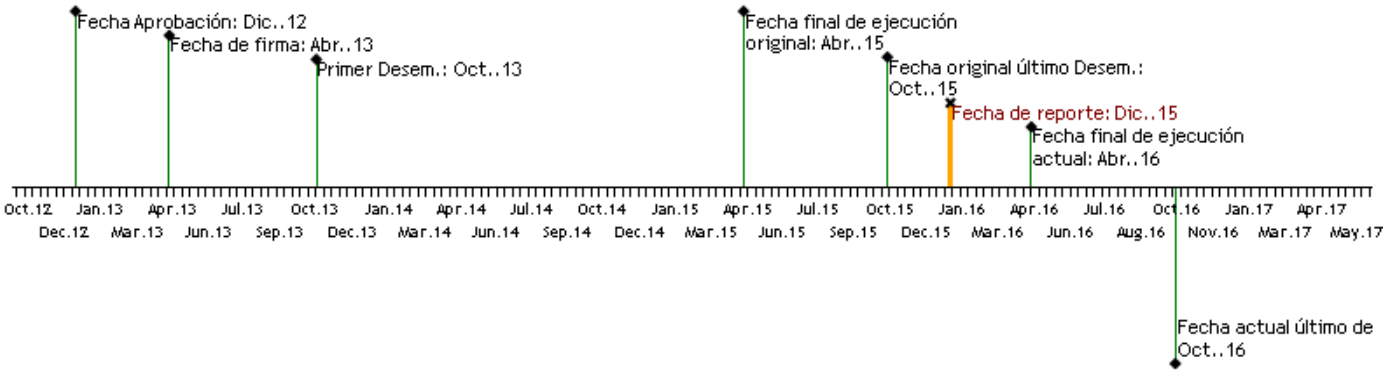
Propósito: El propósito es establecer un modelo de franquicias (red de farmacias) para la provisión de productos y servicios farmacéuticos de calidad en comunidades rurales de la Sierra Centro-Sur y Costa Sur de Ecuador.

País Administrador	País Beneficiario
ECUADOR	ECUADOR

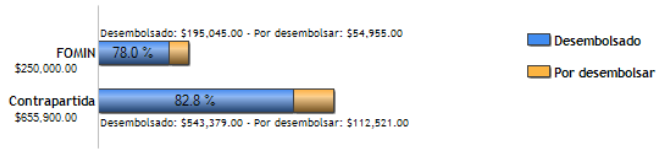
Agencia Ejecutora: FARMAENLACE

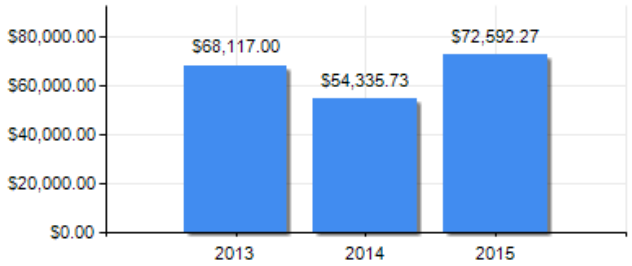
Líder equipo de diseño: PAULA AUERBACH
Líder equipo de supervisión: PAULA AUERBACH

CICLO DEL PROYECTO

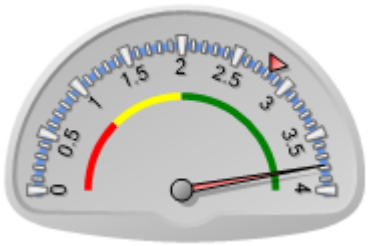


RECURSOS (EN MILES DE USD)

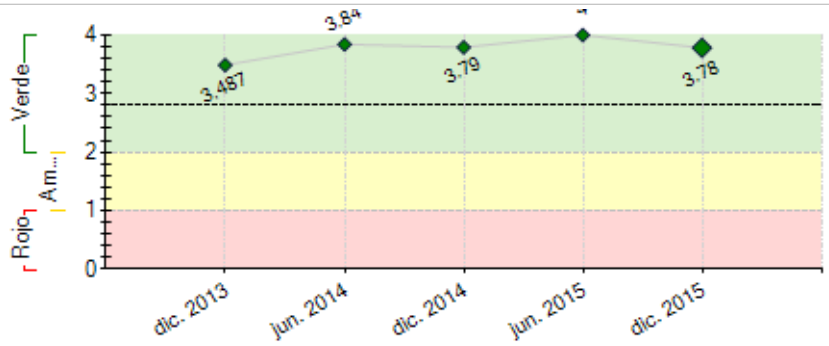




PUNTAJE DE DESEMPEÑO



Puntaje actual: Satisfactorio: 3.78
Promedio PES: 2.817

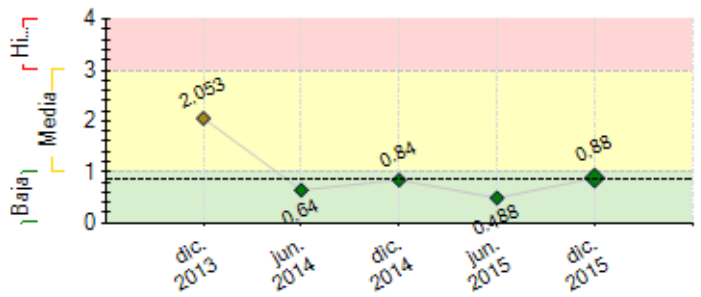


----- Promedio desempeño PES

RIESGOS EXTERNOS

CAPACIDAD INSTITUCIONAL

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



---- Promedio de riesgo PES: 0.875

SECCIÓN 2: DESEMPEÑO

Resumen del desempeño del proyecto desde el inicio

Al 31 de diciembre del 2015, se han aperturado 20 puntos de venta en diferentes poblaciones , adicionalmente se han conseguido realizar 54 campañas de salud con un total de 8.969 personas atendidas durante la ejecución de las mismas de las cuales el 70% son mujeres en total.

Tambien podemos señalar que existen un promedio de 46.270 familias atendidas a diciembre 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 en que la mayoria de los franquiciados que han seguido con las recomendaciones, el compromiso y asesoramiento de Farmaenlace y 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 ya que tienen un ingreso promedio a diciembre del 2015 de US$ 2.337, llegando a existir casos en los que inclusive supera los US$ 4.000 que esta muy por encimo del sueldo basico que venian percibiendo la mayoria de estos.

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 segundo semestre del año 2015, se ha aperturado 4 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,y que no permitieron alcanzar con los objetivos propuestos a pesar de ser un proyecto muy bueno.

En el segundo semestre se ha dado mas impulso a la realizacion de Jornadas de salud en los puntos de venta aperturados logrando la realizacion de 30 jornadas dobles en 15 farmacias, que han dado un efecto positvo en la porblacion que esta agradecida tanto con Farmaenlace como con el BID.

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

De acuerdo con los comentarios de la Agencia Ejecutora

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	20	
							Abr. 2015	Dic. 2015	
	R.2	Familias con acceso a un servicio eficiente de provisión de medicamentos de calidad a precios de mercado	0				20000	46270	
							Abr. 2015	Dic. 2015	
	R.3	Personas atendidas en campañas de salud implementadas en las inmediaciones de los nuevos puntos de venta	0				10000	8968	
							Abr. 2015	Dic. 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	Dic. 2015	

Componente 5: Reimbursable financing **Peso:** 50% **Clasificación:** Muy Satisfactorio	**C5.I1**	Se cuenta con un modelo de franquicia de Farmacia Rural Estandar y Competitivo						Si	Finalizado
							Oct. 2013	May. 2013	
	C5.I2	Se cuenta con farmacias rurales establecidas	0	5	16	24	30	20	Atrasado
			Abr. 2013	Ene. 2014	Jun. 2015	Dic. 2015	Oct. 2016	Dic. 2015	
	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	Dic. 2015	
	C5.I4	Productos nuevos en la comunidad comercializados por la nueva farmacia franquiciada	0				10	28	En curso
							Abr. 2014	Dic. 2015	
	C5.I5	Ventas promedio mensuales por farmacia instalada	0	8000	15000		15000	37740	En curso
			Abr. 2013	Jun. 2014	Abr. 2015		Oct. 2016	Dic. 2015	
	C5.I6	Numero de Empleos Nuevos Generados por las nuevas farmacias franquiciadas	0	5			15	71	En curso
			Abr. 2013	Abr. 2014			Oct. 2015	Dic. 2015	
	C5.I7	Utilidad Neta Promedio Mensual de los franquiciados, que estén al menos 12 meses en el proyecto	0				500	2149	En curso
			Abr. 2013				Oct. 2015	Dic. 2015	

Componente 6: Fortalecimiento y articulación de actividades locales **Peso:** 25% **Clasificación:** Muy Satisfactorio	**C6.I1**	Sistema de seguimineto y recuperación de cartera para Franquiciados Rurales						Si	Finalizado
							Mar. 2014	May. 2013	
	C6.I2	Programa de formación especializado para Franquiciados Rurales Diseñado e Implementado						Si	Finalizado
							Mar. 2014	Jun. 2014	
	C6.I3	Convenio con organizaciónes público o privadas para mejorar las condiciones de salud	0				2	5	En curso
			Abr. 2013				Oct. 2014	Dic. 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	Dic. 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	Dic. 2015	
	C6.I6	Número de Franquiciados Rurales capacitados bajo el nuevo Programa de Formación Especializado	0	5	15	24	30	20	Atrasado
			Abr. 2013	Abr. 2014	Abr. 2015	Dic. 2015	Oct. 2016	Dic. 2015	
Componente 7: Sistematización y difusión de resultados **Peso:** 25% **Clasificación:** Muy Satisfactorio	**C7.I1**	Intercambios de experiencias entre Franquiciados Rurales y Farmaenlace	0				2	1	En curso
							Abr. 2015	Dic. 2014	
	C7.I2	Evento regional donde Farmaenlace presente el modelo de Franquicias	0				1		Atrasado
							Abr. 2015		
	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. 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.	Media	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. El Gobierno a tratado de implementar ciertas politicas que atañen al negocio, pero la empresa ha establecido tanto mecanismos de control como modificaciones al proceso y politicas que permitan minimizar los impactos.	Project Guest
2. Nuevos Oferentes: La entrada de nuevos oferentes en estos mercados desatendidos de zonas rurales puede desatar una guerra de precios y servicios para atraer a los clientes. Esto podría resultar en farmacias no rentables afectando así la sostenibilidad del modelo.	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 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 31 de diciembre del 2015 la probabilidad de este Riesgo ha disminuido, ya que han ingresado la competencia en algunas ubicaciones, pero no existe una reducción de las ventas o una guerra de precios, mas bien con las ultimas disposiciones legales, el Gobierno a travez de la Superintendencia del Control del Poder ha tratado de dar mayor fortaleza a farmacias individuales o personales, pero lamentablemente no han logrado igualar los precios de las cadenas que manejan volumenes.	Project Coordinator

NIVEL DE RIESGO DEL PROYECTO: Media **NÚMERO TOTAL DE RIESGOS:** 4 **RIESGOS VIGENTES:** 2 **RIESGOS NO VIGENTES:** 0 **RIESGOS MITIGADOS:** 2

SECCIÓN 5: SOSTENIBILIDAD

Probabilidad de que exista sostenibilidad después de terminado el proyecto: MP - Muy 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:

Durante el segundo semestre del año 2015, debemos indicar que el Proyecto es sustentable tanto por la seriedad y responsabilidad del ejecutor y el apoyo por parte del BID como por los resultados obtenidos en las farmacias aperturadas que se estimaban ventas de US$ 10.000 y se han obtenido ventas promedio a diciembre de US$ 37.740, los cuales hacen que los franquiciados lo vean como un esquema ganador, que lamentablemente se ha visto afectado en el cumplimiento de numero de puntos de venta implementados, por los cambios en regulaciones dados en el Ecuador que imposibilitaba una apertura inmediata.

SECCIÓN 6: LECCIONES PRÁCTICAS

	Relativo a	Autor
1. Durane el segundo semestre del proyecto y casi al llegar al final del mismo como lecciones aprendidas podemos indicar que: 1) El apoyo ha emprendedoras en vital dentro de la economia del país ya que la personas al tener recursos para emprender negocios propios obtienen muy buenos resultados como en el caso de este proyecto que se tenia estimado ventas de US$ 10.000 y las mismas han alcanzado a US$ 37.740 promedio por encima del objetivo. 2) Las personas con sus emprendimientos propios logran tener recursos mayores que les permiten pensar en mejores cosas para su familia, como en este caso que los franquiciados en su mayoria tenian como ingresos el salario minimo y en este proyecto el promedio de ingresos es de US$ 2.337.	Implementation	Pilicita, Paulina del Pilar