Fondo Multilateral de Inversiones
Miembro del Grupo BID

REPORTE DE ESTADO DEL PROYECTO

ENERO 2016 - JUNIO 2016

SECCIÓN 1: SÍNTESIS DEL PROYECTO

NOMBRE DEL PROYECTO: Franquicias para Farmacias Rurales

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

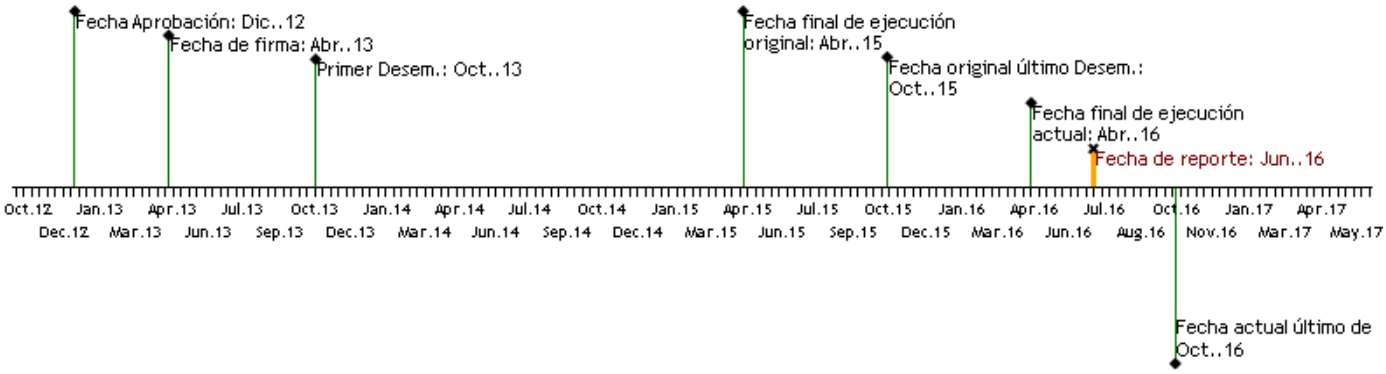
Propósito: El propósito es establecer un modelo de franquicias (red de farmacias) para la provisión de productos y servicios farmacéuticos de calidad en comunidades rurales de la Sierra Centro-Sur y Costa Sur de Ecuador.

País Administrador	País Beneficiario
ECUADOR	ECUADOR

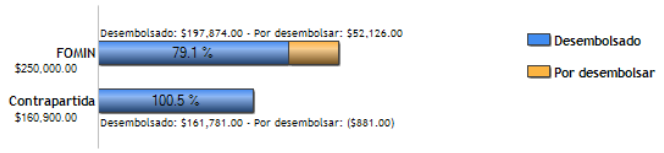
Agencia Ejecutora: FARMAENLACE

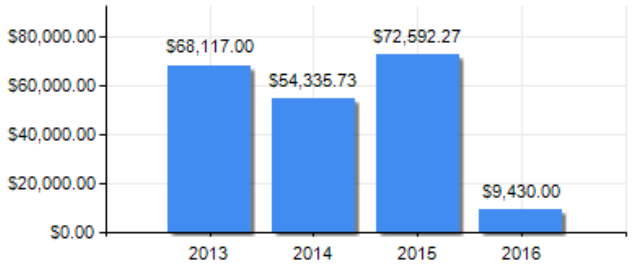
Líder equipo de diseño: PAULA AUERBACH
Líder equipo de supervisión: PAULA AUERBACH

CICLO DEL PROYECTO

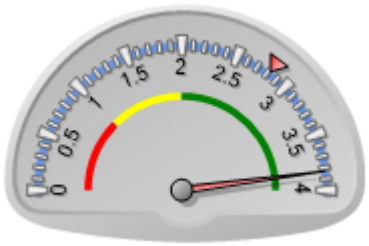


RECURSOS (EN MILES DE USD)

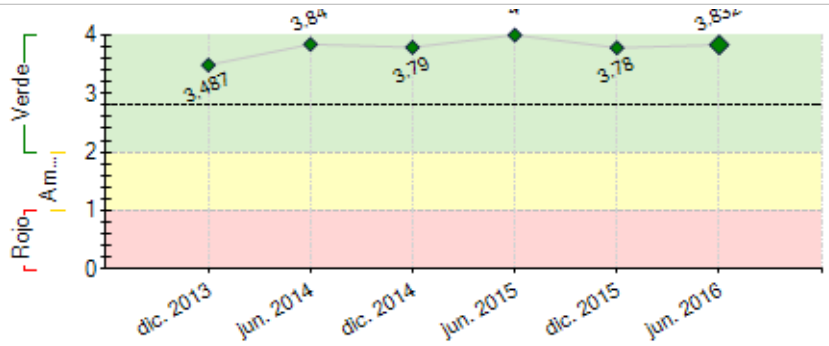




PUNTAJE DE DESEMPEÑO



Puntaje actual: Satisfactorio: 3.832
Promedio PES: 2.821

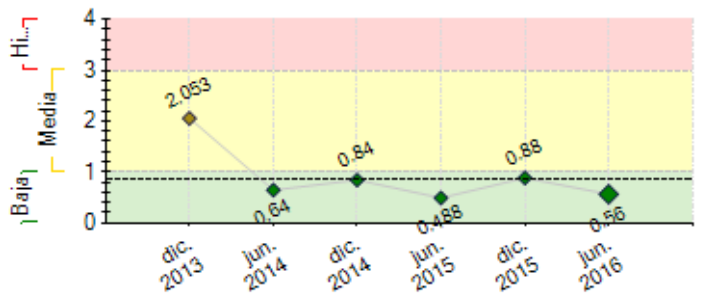


----- Promedio desempeño PES

RIESGOS EXTERNOS

CAPACIDAD INSTITUCIONAL

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



---- Promedio de riesgo PES: 0.865

SECCIÓN 2: DESEMPEÑO

Resumen del desempeño del proyecto desde el inicio

Al 30 de junio del 2016 y fecha de conclusion del Proyecto debemos indicar que se han implementado 27 puntos de ventas a pesar de que el proyecto consideraba la implementacionde 33 puntos, aunque a pesar de este numero fue autorizado un préstamo mayor a los emprendedores del ultimo año lo que origino un cumplimiento mayor al indicar el monto de préstamo autorizado.

Adicionalmente debemos indicar que estos proyectos han apoyado en la comunidades, generando 93 plazas de trabajo que comparado con el estimado de 15, tenemos un crecimiento del 83%.

Con relación a campañas de salud hemos concluido en la atención de 11.424 personas que es el 14% mas de lo presupuestado.

Cabe señalar que estos resultados coadyugan el sentir de los franquiciados que es sentirse muy comodos con el mismo y estar agradecidos tanto con Farmaenlace como con el BID, por la oportunidad brindada para la implementación de este proyecto y que les ha permitido a su mayoría mejorar su nivel de vida y poder de adquisición.

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

En el semestre comprendido entre enero y junio del 2016, debemos indicar que se ha logrado aperturar 7 farmacias, lo cual considerando el tiempo es un muy buen resultado, esto estuvo dado por la eliminación de la prohibición de apertura de farmacias y otorgamiento de permisos por parte de las entidades gubernamentales, que hasta el año anterior impedían un desarrollo mas acelerado del proyecto.

También debemos mencionar que durante este semestre se ha trabajado en fomentar con los franquiciados en la implementación de normas, políticas y conocimientos de venta que permitan un mayor desarrollo en las ventas.

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	27	
							Abr. 2015	Jun. 2016	
	R.2	Familias con acceso a un servicio eficiente de provisión de medicamentos de calidad a precios de mercado	0				20000	61244	
							Abr. 2015	Jun. 2016	
	R.3	Personas atendidas en campañas de salud implementadas en las inmediaciones de los nuevos puntos de venta	0				10000	11424	
							Abr. 2015	Jun. 2016	
	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. 2016	

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	27	Finalizado
			Abr. 2013	Ene. 2014	Jun. 2015	Dic. 2015	Oct. 2016	Jun. 2016	
Clasificación: Muy Satisfactorio	**C5.I3**	Nivel de ventas de las nuevas farmacias franquiciadas	0	50			75	100	Finalizado

	alcance a los $10.000	Abr. 2013	Jul. 2014			Abr. 2015	Jun. 2016	
C5.I4	Productos nuevos en la comunidad comercializados por la nueva farmacia franquiciada	0				10	28	Finalizado
						Abr. 2014	Jun. 2016	
C5.I5	Ventas promedio mensuales por farmacia instalada	0	8000	15000		15000	36834.31	Finalizado
		Abr. 2013	Jun. 2014	Abr. 2015		Oct. 2016	Jun. 2016	
C5.I6	Numero de Empleos Nuevos Generados por las nuevas farmacias franquiciadas	0	5			15	93	Finalizado
		Abr. 2013	Abr. 2014			Oct. 2015	Jun. 2016	
C5.I7	Utilidad Neta Promedio Mensual de los franquiciados, que estén al menos 12 meses en el proyecto	0				500	2092.79	Finalizado
		Abr. 2013				Oct. 2015	Jun. 2016	

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	Finalizado
		Abr. 2013				Oct. 2014	Jun. 2016	
C6.I4	Dos campañas de salud realizadas en cada Nueva Farmacia Rural	0	50			100	100	Finalizado
		Abr. 2013	Jul. 2014			Oct. 2015	Jun. 2016	
C6.I5	Se realiza un Estudio de Mercado en cada comunidad antes de definir la apertura de una nueva farmacia franquiciada						Si	Finalizado
						Abr. 2014	Jun. 2016	
C6.I6	Número de Franquiciados Rurales capacitados bajo el nuevo Programa de Formación Especializado	0	5	15	24	30	27	Finalizado
		Abr. 2013	Abr. 2014	Abr. 2015	Dic. 2015	Oct. 2016	Jun. 2016	

Componente 7: Sistematización y difusión de resultados

Peso: 25%

Clasificación: Muy Satisfactorio

C7.I1	Intercambio de experiencias entre franquiciados rurales y Farmaenlace	0				2		
		Abr. 2013				Oct. 2016		
C7.I2	Estudio de caso publicado y difundido en el evento regional	0				1		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. Durante el 2016 el gobierno a restringido nuevamente la venta de medicamentos antigripales y sigue manteniendo la restricción de importaciones, lo cual hace que el mercado se contraiga, pero la empresa sigue implementando mecanismos que minimicen estos impactos	Project Coordinator
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. Al 30 de junio 2016, podemos indicar que este riesgo es muy bajo ya que las cadenas de farmacias no han ingresado	Project Coordinator

NIVEL DE RIESGO DEL PROYECTO: Baja **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 ultimo semestre del año 2015,del proyecto que comprende de enero a junio del 2016, debemos indicar que el Proyecto es sustentable y esto esta dado 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$ 36.834, los cuales hacen que los franquiciados lo vean como un esquema ganador ya que se han obtenido utilidades promedio de US$ 2.092, en 27 puntos aperturados de los 33 presupuestados, 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. Durante el ultimo semestre del proyecto y al llegar al final del mismo como lecciones aprendidas podemos indicar que: 1) El apoyo ha emprendedoras en vital dentro de la economía 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$ 36.834 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 mayoría tenían como ingresos el salario mínimo y en este proyecto el promedio de ingresos es de US$ 2.092. 3) El proyecto sobrepaso todos los resultados esperados tanto los indicados en la parte inicial como el numero de empleados que alcanzo 93 personas, o el numero de personas atendidas en campañas de salud, con lo que podemos concluir que es un Proyecto que se puede replicar	Sustainability	Pilicita, Paulina del Pilar