

MI FARMACITA NACIONAL

Grupo Farmacéutico y Laboratorios Collins



Nombre de la organización: Grupo Farmacéutico y Laboratorios Collins

Sector: Distribución de medicamentos

Sitio WEB: www.mifarmacita.com

Localización del proyecto: México

Número de Beneficiarios: 100 familias dueñas de la franquicia

Línea de intervención: Generación de ingresos

Mi Farmacita Nacional es un proyecto creado por Grupo Farmacéutico y Laboratorios Collins en 2003. Su característica principal es ser una franquicia de farmacias pequeñas en las que se presta servicio de consulta médica a la población de bajos ingresos. Asimismo estas franquicias distribuyen medicamentos genéricos a menores precios. Su nicho de mercado es a población de bajos ingresos.

Reseña del Proyecto:

El proyecto Mi Farmacita Nacional consiste en un modelo de negocio basado en franquicias, las cuales son otorgadas a una farmacia que ofrezca medicamentos genéricos y que proporcione atención médica. El servicio se presta en las áreas y/o regiones del país de alto crecimiento, donde los servicios públicos llegan con mayor lentitud y se presenta un alto crecimiento de la población. Asimismo se busca que las personas que accedan a este servicio sean por lo general personas de bajos recursos que se encuentren en zonas rurales o de alta vulnerabilidad y desprotección.

Agosto, 2014

Antecedentes:

Antes de ponerse en marcha el proyecto Mi Farmacita Nacional la compañía Grupo Farmacéutico pasó por una serie de cambios estructurales que abrieron la posibilidad implementar el proyecto en el año 2003. Los principales hechos que se presentaron previos a la inauguración de la franquicia fueron:

- Desde mediados de la década de 1980 con el surgimiento de Grupo Farmacéutico se produce la gestación de la estructura necesaria para prestar un servicio a la comunidad.
- Posterior a más de 20 años de funcionamiento Grupo Farmacéutico propone a Laboratorios Collins ser socios de este proyecto de gran escala.
- Las dos empresas decidieron crear su modelo basado en franquicias ya que les permitiría crecer más rápido y al mismo tiempo minimizar sus costos y riesgos. Como resultado las dos empresas crearon Mi Farmacita Nacional

El lanzamiento de la primera franquicia se da en el año 2003. Su lugar de apertura fue Tijuana.

Se diseñó un sistema informático de inventario, llamado eMaksimus, para ayudar a los distintos dueños de las franquicias en la operación.

Descripción del proyecto:

- Objetivos:

El proyecto Mi Farmacita Nacional tiene como objetivo central hacer llegar medicamentos y servicios especiales a las diferentes zonas del territorio nacional mexicano.

Esto se hace con el fin de poder proporcionar salud, bienestar y comunicación a precios accesibles a la gran mayoría de hogares.

Además el proyecto busca suministrar elementos de necesidad básica como lo puede ser agua potable, pañales, entre otros elementos que de uso cotidiano.



- Problemática a la que responde:

En México, en zonas rurales o de alta vulnerabilidad y desprotección hay poca cobertura y/o presencia de farmacias que puedan prestar servicios básicos de atención médica y vender medicamentos genéricos. En este sentido, el Grupo Farmacéutico y Laboratorios Collins a través del Proyecto Mi Farmacita Nacional intentan subsanar esta problemática con la creación de un modelo inclusivo, el cual consiste en la venta de franquicias que amplíen la prestación del servicio de salud y a la vez, disminuyan el costo de venta de los medicamentos.

- Esquema de implementación:

Este proyecto fue estructurado a través de los siguientes procesos:

- El proceso inicial de Mi Farmacita Nacional consiste en la venta de las franquicias con previa solicitud de un comprador. Es necesario mencionar que sólo se venden a entidades que cumplan con el perfil y condiciones adecuadas
- Seguido a esto el proyecto realiza un proceso de capacitación a todas aquellas nuevas entidades constituidas. La capacitación se realiza con el fin de que las farmacias nuevas conozcan todas las experiencias adquiridas en Mi Farmacita Nacional

- Para las distintas operaciones y distribuciones se brinda una serie de instructivos

El proyecto a su vez con el fin de garantizar unos servicios mínimos de calidad y de atención a los ciudadanos brinda una serie de elementos de infraestructura que permite la realización de procedimientos administrativos, de servicio, entre otros.

Finalmente es necesario destacar que el proceso de implementación finaliza con la masificación de la información acerca de una marca establecida dentro del mercado de distribución de

Logros y resultados:

Este proyecto ha alcanzado una serie de expectativas durante su periodo de implementación. Estos son los siguientes:

- Venta de productos genéricos con precios menores cerca de un 60%. Esto se debe a que el modelo se beneficia de economías de escala, lo que le permite distribuir los productos a un menor costo y negociar descuentos con proveedores.
- Atención a comunidades que enfrenten déficit de servicios de salud, este fenómeno se debe a que el sistema de salud mexicano se encuentra saturado, lo que le dificulta la cobertura en algunas zonas del país.

Información importante:

I. Población atendida:

La población que se beneficia de este proyecto está inmiscuida en zonas rurales mexicanas y/o con problemas de cobertura del sistema médico.

II. Duración:

El proyecto se ha implementado sin interrupción desde 2003.

III. Localización:

El proyecto es implementado en el nivel nacional del territorio mexicano, principal énfasis en territorio rural

IV. Inversión:

La inversión que realiza Grupo Farmacéutico y Laboratorios Collins pasa como articulador del proyecto, debido a que las franquicias tienen valor comercial y su precio ronda los USD \$ 30000.



Factores de éxito:

Los factores que hicieron que este proyecto alcanzara las expectativas estimadas fueron los siguientes:

- Al vender únicamente remedios genéricos pueden ofrecer descuentos ya que los medicamentos de marca suelen tener precios superiores debido al costo de mercadeo y propiedad intelectual.
- Creación de una sociedad comercial aprovechando las ventajas competitivas de cada una de ellas.
- Modelo de franquicias y aprovechamiento de las economías de escala.

Lecciones aprendidas:

Durante la implementación del proyecto fueron factores de aprendizaje los siguientes sucesos:

La Responsabilidad Social Empresarial juega un rol fundamental a la hora de generar oportunidades dentro de los países en vía de desarrollo.

Debido a las condiciones de pobreza de gran parte de la población en la sociedad mexicana, se dificulta cada vez más ampliar los mercados para incluir esta población.

Por lo general las empresas tienden a focalizar sus nichos de mercados en las clases medias y altas. Haciendo que gran parte de la población quede desatendida

La principal lección que deja este caso a la cadena de farmacias es que atender las necesidades de las clases tradicionalmente excluidas además de convertirse en una herramienta innovadora y efectiva para la lucha contra la pobreza es un modelo de negocio rentable.

A futuro:

Tras una década de implementación del proyecto, en la actualidad Mi farmacita Nacional sigue comercializando franquicias, dando oportunidad a varios emprendedores y atendiendo a población en condición de vulnerabilidad.

Datos generales de la Organización:

Nombre de la entidad: Grupo Farmacéutico – Laboratorios Collins

NIT: No aplica

Actividad comercial: Distribución de medicamentos

Municipio sede de la empresa: México

Dirección: Calle 11va. No. 7495. Zona Centro

Nombre del Representante Legal: No aplica

Página web de la entidad: www.mifarmacita.com.mx

