5 de septiembre de 2003

Licenciado
Jorge Mario Ortega
Gerente General
IPROFASA
5a Av.0-75, Zona 2 de Mixco
Carretera Roosevelt, Km 14.5
Mixco, Guatemala
Guatemala

Asunto: CA No. 520-A-00-93-3222-00

Estimado Licenciado Ortega,

Como es de su conocimiento el Convenio arriba indicado entre USAID/G-CAP e IPROFASA, cuyo objetivo principal fue proporcionar productos anticonceptivos a precios accesibles para favorecer a las clases necesitadas, finalizó el 22 de julio recién pasado.

A fin de cerrar el convenio en cumplimiento de nuestras regulaciones, le agradeceré tomar en cuenta lo siguiente:

1. Reporte Final:

Estoy preparando el reporte de terminación del proyecto por lo que solicito su colaboración, para que a la brevedad posible me envíe el reporte final del convenio en el cual le agradeceré incluir lo siguiente:

- Situación inicial y los cambios obtenidos a lo largo del convenio.
- La situación actual basada en datos estadísticos tanto internos como externos.
- Sugerencias y recomendaciones para el futuro.

2. Título y Uso de Propiedad:

Asimismo, de acuerdo a los términos del convenio y a la Provisión Standard 17 “Título y Uso de Propiedad”, IPROFASA debe enviar su Plan de

Disposición del Inventario Final de bienes adquiridos a lo largo del convenio (actual 520-A-00-93-3222-00 y anterior bajo el Proyecto No. 520-0288). Este requerimiento se aplica a los bienes con valor actual de mercado mayor de $5,000.00 y con una vida útil de más de un año. A este respecto, hago referencia a la carta del 8 de noviembre de 1994 firmada por la Sra. Paula Miller, Oficial de Convenios en ese momento, bajo la sección **Generated Funds from September 1, 1992 – June 30, 1993** párrafo 3 (copia adjunta), que literalmente dice:

"3. It was USAID's intent, and understanding, that all commodities and generated funds from Project 520-0288, which expired on August 31, 1992, would be transferred to Project No. 520-0357. We hereby confirm that it was our intent that all commodities, generated funds, and assets from the previous project were to be transferred intact by IPROFASA to Project No. 520-0357 to further the purposes of this new project."

"3. Fue la intención de USAID, y en el entendimiento, que todos los bienes y fondos generados por el Proyecto 520-0288, que terminó el 31 de agosto de 1992, fueran transferidos al Proyecto No. 520-0357. Por este medio confirmamos que es nuestra intención que todos los bienes, fondos generados, y del convenio anterior fueran transferidos por IPROFASA al Proyecto No. 520-0357 para apoyar los objetivos de este nuevo proyecto."

3. Condiciones Adicionales. Provisiones Standard:

Considero relevante hacer referencia a las condiciones adicionales de la Descripción del Programa que acompañan y forman parte del Convenio firmado entre USAID e IPROFASA el 23 de julio del 1993, que literalmente dice en su párrafo M:

"In the event that the Corporation is dissolved, all just debts will be paid, except to shareholders, and any remaining unencumbered assets shall be transferred to APROFAM or such other entity active in the field of family planning/reproductive health as AID may approve."

"En el caso que la Corporación sea disuelta, toda deuda razonable será pagada, a excepción de los accionistas, y cualquier bien libre de gravamen disponible deberá ser transferido a APROFAM o cualquier otra institución activa en el campo de planificación familiar/salud reproductiva que AID apruebe."

Como hemos conversado con anterioridad, me gustaría continuar recibiendo reportes trimestrales de ventas de Perla y Scudo. Agradecería también, a efecto de darle seguimiento al Memorandum de Entendimiento firmado el 30 de mayo entre IPROFASA y PASMO (copia adjunta), recibir reportes trimestrales, ya

no semestrales, que detallen la siguiente información: a) número de anticonceptivos -por marca- vendidos o distribuidos durante el trimestre (incluyendo condones, píldoras, inyectables, tabletas vaginales y DIUs), b) el precio al detallista para cada marca de anticonceptivos vendidos, c) inversión en publicidad para las marcas Scudo, Scudo Oro y Pantera; y d) total de tiempo de bonificación concedido en relación al total de inversión y uso del mismo en campañas genéricas sobre el uso del condón. Ambos reportes pueden presentarse juntos.

Quiero en esta oportunidad felicitarlo por su desempeño y los resultados obtenidos a lo largo de estos 21 años de relación con USAID. Al mismo tiempo creo importante resaltar el compromiso que IPROFASA tiene con USAID y con la población de Guatemala de mantener la política de mercadeo social de anticonceptivos, aun después de haberse graduado.

Finalmente, es importante mencionar que consideraremos a IPROFASA como uno más de nuestros socios para establecer alianzas estratégicas futuras en mercadeo social de anticonceptivos.

Agradeciendo la atención que se sirva prestar a la presente, quedo de usted.

Atentamente,

Isabel Stout
Oficial de Proyecto

Adj.: a) Carta del 8 de noviembre 1994
b) Memorandum de Entendimiento ente IPROFASA y PASMO

CLEARANCE PAGE

IPROFASA GA 520-A-00-93-3222-00

Drafted by:
2IStout, OHE _____

Cleared by:

Julia Richards, AC/OHE _____
Baudilio López, OHE _____
Stan Terrell, OHE (In draft)
Paty Sigui, CO _____
B. Enroth, CO _____
Ramiro Morales, FMO _____
L. Tazewell, RLA _____

REPORTE FINAL USAID

En forma muy breve trataré de dar un resumen de lo que ha sido el desarrollo de Iprofasa desde sus inicios hasta la fecha, así como la implementación del programa de Mercadeo Social de Anticonceptivos y la relación existente entre Iprofasa y la Misión USAID.

CONVENIOS:

El primer Convenio de Cooperaci6n No.520-0288-G-00- 2062-00 entre Iprofasa y la Misión USAID fue firmado el 31 de agosto de 1982 con vigencia hasta el 31 de diciembre de 1987. Este convenio contemplaba la donación en efectivo y producto, (Preservativos Scudo y Pantera, Píldoras Orales Perla y Tabletas Vaginales Lirio). Ampliación de Convenio No.520-0288-A-00-2062, con vigencia del l de enero de 1988 al 31 de agosto de 1992.

Contrato a Precio Fijo No.520-0357-C-00-2316-00, vigente del l° de septiembre de 1992 al 31 de enero de 1993. A partir de esta fecha, Iprofasa empezó a aportar fondos generados de las ventas como contrapartida para la operación de la empresa, y empieza el proceso de la autosostenibilidad, la Misión continuaba aportando parte de efectivo y producto Preservativo Scudo y Píldoras Orales Perla.

Contrato a Precio Fijo No.520-0357-C-00-2316-01, se amplia el anterior hasta el 30 de junio de 1993.

Convenio No.520-0357-G-OO-3222-00, vigente del l°. de enero de 1993 al 31 de agosto de 1996.

Ampliación de Convenio No.520-0357-G-OO-3222-00, vigente del 31 de agosto de 1996 al 31 de diciembre de 1998. En este periodo la participaci6n de Iprofasa con la contrapartida de aportaci6n en efectivo era mayor que la aportaci6n de la Misión USAID.

Ampliación de Convenio No. 520-0357-A-OO-3222-00 vigente del 31 de mayo de 1999 al 31 de diciembre de 2001. A partir de esta Ampliación de Convenio, Iprofasa solamente recibe de parte de la Misión USAID aportaciones producto, el Preservativo Scudo y las Píldoras Orales Perla.

Ampliación de Convenio No. 520-0357-A-00-3222-00
vigente del 31 de diciembre de 2001 al 24 de julio de 2003.

Durante la vigencia de los diferentes Convenios Iprofasa recibió Asistencia Técnica en dos oportunidades, una permanente con un Asesor Residente a través de la firma Juárez & Asociados durante los años de 1984 a 1987, y posteriormente una Asistencia Técnica Temporera con The Future Group-SOMAR por espacio de dos años 1995 a 1996.

Todos los planes, acciones y decisiones tomadas por la empresa siempre fueron compartidas y consultadas con la Misión USAID y estas a su vez aprobadas a través de las respectivas cartas de enmienda según fuera el caso o simplemente a través de cruce de cartas.

Además, durante los 20 años de operación la empresa siempre ha sido auditada como proyecto y como entidad por las firmas calificadas y autorizadas ante la Misión USAID.

Tanto las cartas de enmienda como los respectivos reportes de Auditoría Externa se encuentran debidamente archivados en nuestras oficinas, así como toda la correspondencia recibida y enviada entre Iprofasa y la Misión USAID y podrían ser consultados en cualquier momento.

Con los fondos generados por las ventas y en vista de que el quetzal estaba en su etapa crítica de devaluación a una velocidad asombrosa se decidió invertir parte de estos fondos en la compra de un terreno. La Misión USAID no estuvo de acuerdo en esta compra y en el presupuesto del año 1998 nos descontaron de nuestra asignación el valor del terreno.

Unos años mas tarde con la autorización del Oficial en Salud se autorizó la construcci6n del edificio. A partir de esa fecha cada oficial de salud y cada visitante de la Misión USAID que se enteraba de esta transacción nos felicitaba por haber protegido los intereses del proyecto Iprofasa - Misión USAID, ya que evitamos la devaluación en casi un 50% de los fondos generados por las ventas y desde esa fecha eliminamos de nuestro presupuesto el rubro de alquileres el cual a la larga hubiera sido oneroso y nos hubiera causado mucho daño.

En relación a las adquisiciones del inmueble antes mencionado en la firma del Convenio No. 520-0357-G-00-3222-00 en la página 15 de la traducción libre al español de dicha donación en el inciso F se lee: Los edificios y terrenos comprados con los ingresos del convenio anterior Iprofasa -USAID (520-0288) son propiedad de Iprofasa. Todos los locales que sean utilizados por personas individuales u organizaciones comerciales que no sea Iprofasa deberán pagar una renta que esté de acuerdo con los precios del mercado. Esta renta será considerada como "ingresos del progre".
Esta información es muy valiosa porque está en vigencia desde hace 11 años y no todos tienen conocimiento de lo antes expuesto.

SITUACION INICIAL Y LOS CAMBIOS OBTENIDOS A LO LARGO DEL CONVENIO:

Iprofasa firmó el primer Convenio en agosto de 1982 y fue hasta junio de 1985 cuando se lanzaron los tres primeros productos al mercado, Preservativo Scudo, Píldoras Orales Perla y Tabletas Vaginales Lirio.

La Empresa se fundo como una Sociedad Anónima del sector privado comercial, cumpliendo con el diseño del proyecto presentado por la Misión USAID.

Desde su fundación el grupo de Accionistas estuvo constituido por un Licenciado en Leyes, un Licenciado Contador Publico y Auditor, un representante de la iniciativa privada en la industria farmacéutica y un Medico y Cirujano. De acuerdo a los diferentes convenios firmados en todos se ha respetado la cláusula que 1os accionistas no tienen opción a reparto de utilidades al final de cada ejercicio fiscal. Desde 1993 la Misión USAID autorizó que la labor del Consejo de Administración fuera remunerada con un monto simbólico por la Administración del Proyecto.

Desde que se diseñó el proyecto y hasta la fecha, este nunca ha tenido un rediseño en su estructura base.

Como es lógico se han dado cambios y se han implementado acciones nuevas conforme lo ha demandado el momento.

Algo muy importante resaltar fue que durante los años 1990, 1991, 1992 y 1993 se incorporó con mucho éxito a nuestras actividades el programa en las áreas indígenas, donde se abrieron 60 ventas de medicinas en tres departamentos del país Totonicapán, Quetzaltenango, y Sololá, este programa tuvo que abandonarse por falta de fondos y recursos para continuar operando.

El proyecto inició con solamente tres productos pero ante el mandato de la autosuficiencia desde 1994 se han ido incorporando y lanzando al mercado nuevos productos, contando a la fecha con 30 diferentes productos en varias presentaciones, todos dentro de la especialización ginecológica y dirigidos especialmente a la salud de la mujer, Anticonceptivos (preservativos, orales, vaginales, inyectables, diu's) por lo que hoy en día somos el único distribuidor en el país que puede ofrecer la gama más amplia en anticonceptivos; además, Terapia de Sustitución Hormonal, Osteoporosis, Tricomonicida, e Ibuprofeno Liquido.

Otro cambio importante dentro de nuestras operaciones, fue que a partir del l° de marzo del año en curso, la distribución se ha dejado en manos de mayoristas BOFASA y recientemente se han incorporado DIMEFAR y LANQUETAN, aprovechando la infraestructura y cobertura con la que cuentan estas empresas, por lo que Iprofasa se dedica fuertemente a la promoción ante el farmacéutico y el gremio médico, además esta decisión contribuyó a reducir gastos de operación que contribuye a la autosuficiencia.

Aún con la incorporación de nuevos productos se mantiene la filosofía de Mercadeo Social para tres productos Preservativos Pantera y Scudo y Píldoras Orales Perla.

Iprofasa al día de hoy esta lista y preparada para adquirir los productos que aún eran aportados por la Misión USAID el preservativo Scudo y la píldora oral Perla.

Otro punto importante resalta es que Iprofasa, con la labor desarrollada en mercadeo y publicidad para la marca de preservativos Scudo, la convirtió en una marca genérica así como líder absoluta del mercado de preservativos.

Perla en la actualidad es la marca líder en el mercado de anticonceptivos orales con ventas aproximadas de 200,000 ciclos anuales en los últimos tres años.

LA SITUACION ACTUAL BASADA EN DATOS ESTADISTICOS TANTO INTERNOS COMO EXTERNOS:

Se adjunta un cuadro y grafica correspondientes a las ventas desde junio de 1985 hasta el 30 de septiembre de 2003, para los productos aportados por la Mision USAID, preservativos Scudo (Anexo " A ") y píldora oral **Perla** (Anexo "B").

La participación dentro del mercado privado para el preservativo Scudo por varios años (1988 a 1998) representó u osciló entre el 65%- 70%, participación sumamente importante para una categoría de productos, lamentablemente desde la entrada en 1999 al mercado de la marca VIVE se ha perdido una muy importante participaci6n de mercado que hoy en día esta alrededor del 40%-45%. En la parte que más afectada se ve la empresa al haber perdido participación de mercado es en la generación de ingresos que se han dejado de percibir y que han minado grandemente la situación financiera de la empresa, así como nuestra autosuficiencia y además que estamos compitiendo en desigualdad de condiciones y atacando el mismo canal de distribución como es la farmacia.

Para el producto Perla, desde los inicios y muy especialmente en los últimos cinco años ha tenido un crecimiento sostenido, lo que significa que tengamos una participación aproximada de mercado de 60%, ésta es una estimación sacada con análisis internos ya que no contamos con fuentes oficiales como el IMS.

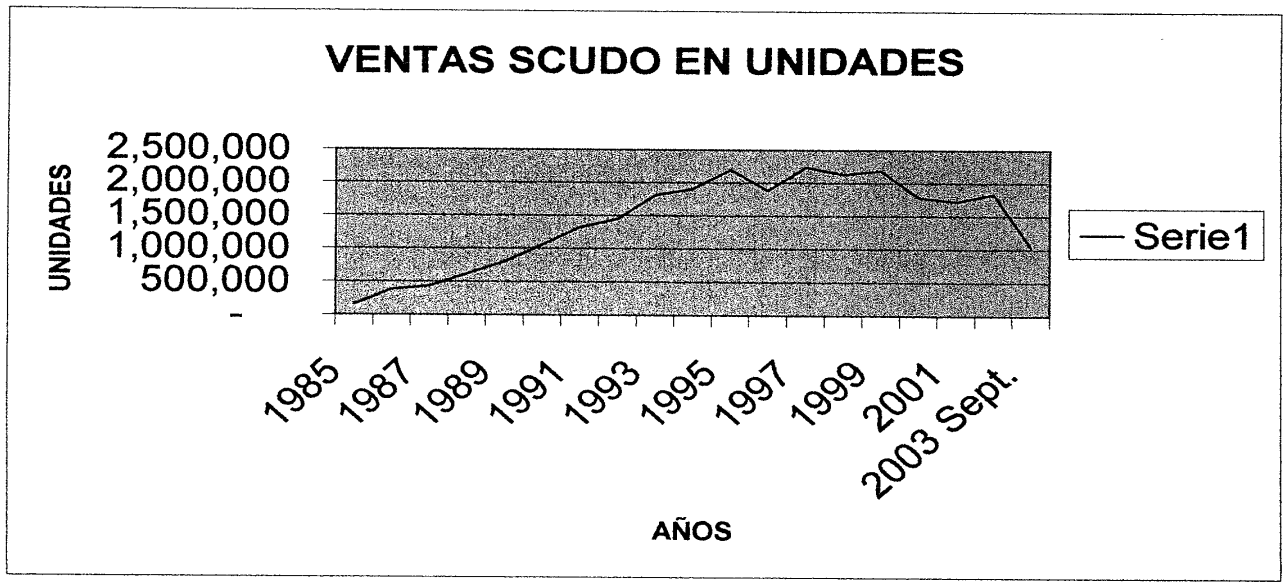
Todas las actividades llevadas a cabo para cada producto también se encuentran debidamente reportas y sustentadas en los reportes trimestrales presentados en su oportunidad a la Misión USAID.

SUGERENCIA Y RECOMENDACIONES PARA EL FUTURO:

Creemos que las lecciones aprendidas durante este proceso fue muy valioso para nuestra empresa y para los ejecutivos que la conformamos y esto lo demuestran los resultados aportados en la comercializaci6n de los anticonceptivos así como el propio estado de la empresa en si y los niveles que ha alcanzado.

Considero un tanto complicado ponerme a detallar sugerencias y recomendaciones, por 10 que considero haber resumido este punto con el párrafo anteriormente expuesto.

AÑOS	VENTAS
1985	161,000
1986	382,000
1987	435,000
1988	616,000
1989	802,000
1990	1,056,000
1991	1,322,000
1992	1,450,000
1993	1,810,000
1994	1,905,000
1995	2,200,000
1996	1,882,000
1997	2,239,000
1998	2,129,000
1999	2,188,000
2000	1,787,000
2001	1,724,000
2002	1,836,000
2003 Sept.	1,036,500



ANEXO "A"