Fondo Multilateral de Inversiones
Miembro del Grupo BID

REPORTE DE ESTADO DEL PROYECTO

JULIO 2011 - DICIEMBRE 2011

SECCIÓN 1: SÍNTESIS DEL PROYECTO

NOMBRE DEL PROYECTO: Desarrollo de un Modelo de Franquicias para el Sector Empresarial

Nro. Proyecto: DR-M1020 - Nro. Operación: ATN/ME-11130-DR

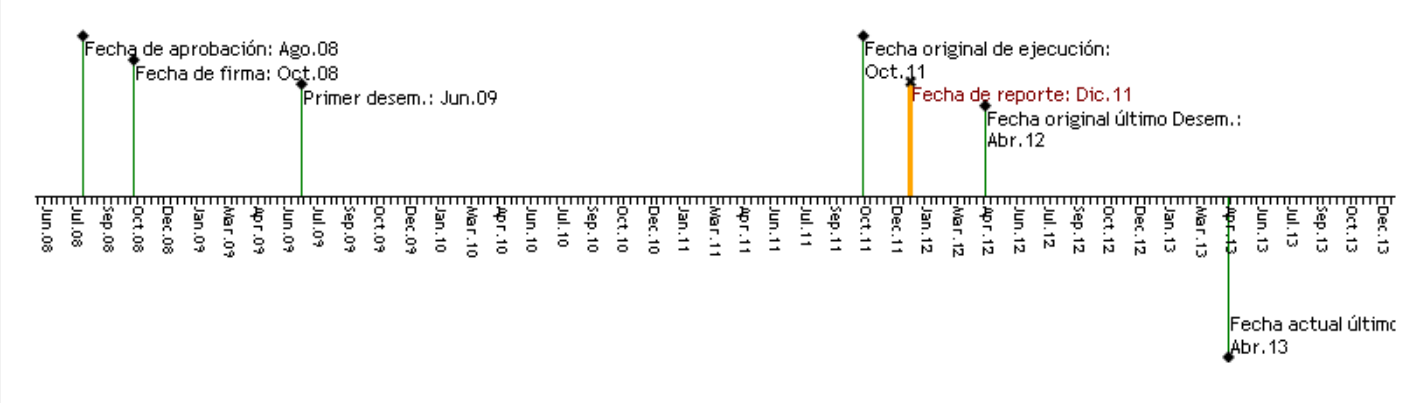
Propósito: Aplicación Modelo de Franquicia Fomentado para favorecer la expansión de la PYME local.

País Administrador	País Beneficiario	Grupo	Subgrupo
REPÚBLICA DOMINICANA	REPÚBLICA DOMINICANA	SME - Desarrollo de la pequeña y mediana empresa	FRAN - Franquicias

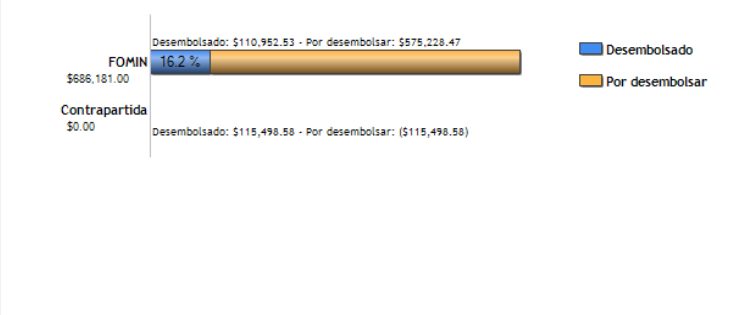
Agencia Ejecutora: Cámara de Comercio y producción de Santiago Inc.

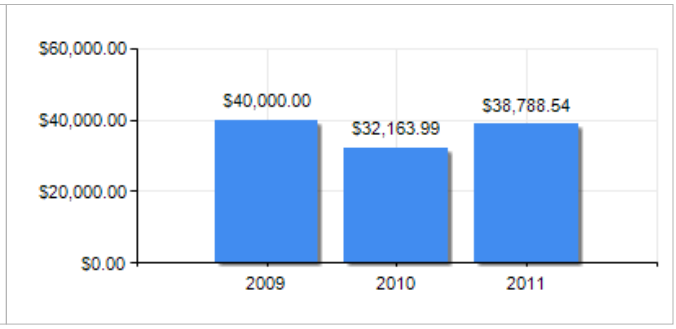
Líder equipo de diseño: Heredero Rodriguez, Elena
Líder equipo de supervisión: Ramirez, Smeldy

CRONOLOGÍA DE EVENTOS

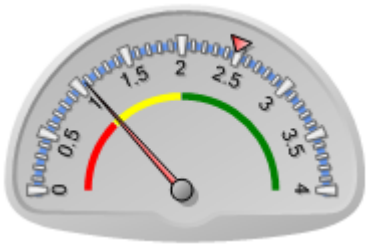


RECURSOS

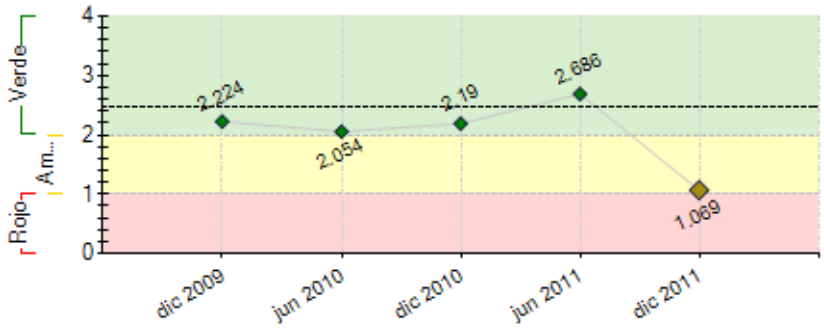




PUNTAJE DE DESEMPEÑO



Puntaje actual: Insatisfactorio: 1.069
Promedio FOMIN: 2.48

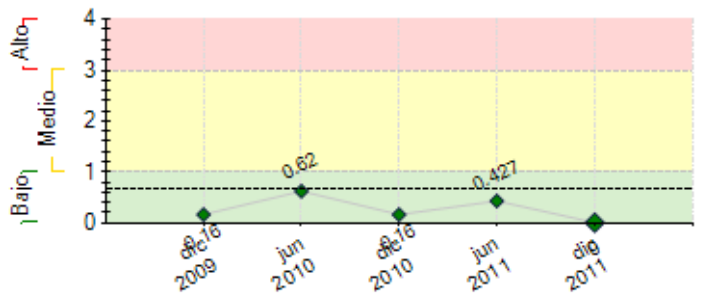


----- Promedio desempeño FOMIN

RIESGOS EXTERNOS

CAPACIDAD INSTITUCIONAL

	Riesgo
Administración Financiera:	0
Adquisiciones:	0
Capacidad Técnica:	0



---- Promedio de riesgo FOMIN: 0.682

SECCIÓN 2: DESEMPEÑO

Resumen del desempeño del proyecto desde el inicio

El desempeño del proyecto desde su inicio a la fecha ha sido altamente satisfactorio. Los logros principales son: línea de base, recopilación de la normativa, guía de buenas prácticas, plan de medios e imagen corporativa, portal web del proyecto. Asimismo acuerdos de colaboración con instituciones educativas y financieras, como el Banco Popular y el Infotep. Recibidos 32 auto-diagnósticos de franquiciabilidad de empresas interesadas en franquiciarse, de las cuales calificaron 21 para diagnósticos profundos y 18 pasarán a estructurar sus empresas a franquicias. Estas empresas están recibiendo las propuestas de las firmas consultoras para su estructuración a franquicias. Se realizó el Diplomado en Formación de Consultores de Franquicias, graduando 40 expertos. El nivel de riesgo del proyecto se considera bajo. Dentro de estos riesgos se considera: el que las potenciales empresas participantes no cuenten con recursos propios o de terceros para financiar los planes, los cuales hemos mitigado con acuerdos con las entidades financieras: Banco Popular (el cual presentó carta de apoyo al proyecto) Fondesa, Ademi y La Nacional, y ajustes en los honorarios a las firmas consultoras. Las perspectivas futuras del proyecto en cuanto al logro de sus objetivos finales son altamente optimistas. En lo que resta de ejecución continuaremos captando empresas, inicio del proceso de estructuración de empresas a franquicias y el diplomado para árbitros en franquicias.

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 los últimos seis meses, el desempeño del proyecto ha sido altamente satisfactorio con respecto a las actividades planificadas. Durante este periodo se seleccionaron las firmas consultoras que se encargarán de la estructuración de las empresas que ingresaron al proyecto. Las empresas empezaron a recibir de las firmas consultoras las propuestas técnicas y económicas. A dos de estas empresas se les está elaborando contrato, para firma a principios del año 2012. Se realizó el Diplomado en Formación de Consultores de Franquicias, graduándose 40 expertos en el área. Los principales obstáculos presentados en el semestre fue que pequeños y medianos empresarios expresaran que los honorarios planteados inicialmente por las firmas consultoras están muy elevados comparados con los recursos económicos con los que cuentan. Las perspectivas futuras del proyecto en cuanto al logro de sus objetivos finales son altamente optimistas. En lo que resta de ejecución continuaremos captando empresas para ingresar al programa, inicio del proceso de estructuración de empresas a franquicias, el diplomado para árbitros en franquicias, así como la evaluación intermedia del programa.

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

De acuerdo con los comentarios de la Agencia Ejecutora
El desempeño de la UE en el semestre pasado ha sido altamente satisfactorio. Para el próximo semestre con el objetivo de aumentar el número de empresas que participen del programa, se recomienda realizar actividades de sensibilización y difusión en otras ciudades, especialmente en Santo Domingo. Para esto se recomienda utilizar los acuerdos de colaboracion entre cámaras de comercio, para que puedan promover el proyecto con otras asociaciones empresariales de empresarios. Adicionalmente deberá readecuar las fechas de cumplimiento de las metas en atención a una probable extensión del plazo de ejecución.

SECCIÓN 3: INDICADORES E HITOS

		Indicadores	Línea de base	Intermedio 1	Intermedio 2	Intermedio 3	Planeado	Logrado	Estado
Propósito: Aplicación Modelo de Franquicia Fomentado para favorecer la expansión de la PYME local.	**P.I1**	Número de empresas franquiciantes que establecen operaciones con el apoyo mínimo de un franquiciado.	0 Oct 2008				50 Oct 2011	0	
	P.I2	Porcentaje de las empresas que participan en el proyecto como franquiciantes y que se inscriben en el nuevo registro de franquicias administrado por las Cámaras participantes.	0 Oct 2008				100 Oct 2011	20 Dic 2011	
	P.I3	Porcentaje promedio de incremento en las ventas que registran las Empresas franquiciantes del proyecto.	0 Oct 2008				10 Oct 2011	0	
	P.I4	Porcentaje de PYME franquiciantes que reportan un alto grado de satisfacción con el proyecto.	0				70 Oct 2011	0	
Componente 1: Normativa Analizada y Mejores Prácticas de la Franquicia Compiladas **Peso:** 3% **Clasificación:** Muy Satisfactorio	**C1.I1**	Compendio de las normativas aplicables a las franquicias disponibles en el proyecto .	0 Oct 2008				1 Abr 2009	1 Jun 2010	Finalizado
	C1.I2	Guía de buenas prácticas en franquicias adoptadas satisfactoriamente por las empresas franquiciantes y consultoras especializadas.	0 Oct 2008				1 Abr 2009	1 May 2010	Finalizado
	C1.I3	Compendio de normativas y guías de mejores prácticas, implementado por las Cámaras de Comercio participantes, PYMES beneficiarias y consultores.	0 Oct 2008				1 Oct 2011	1 Jul 2010	Finalizado
Componente 2: Difusión y sensibilización sobre las oportunidades del modelo de franquicia realizadas. **Peso:** 1% **Clasificación:** Satisfactorio	**C2.I1**	Número de seminarios de sensibilización e informacion realizados a personas, Universitarios,profesionales, gremios, camaras e instituciones financieras.	0 Oct 2008	10 Oct 2009			100 Oct 2011	13 Dic 2011	Atrasado
	C2.I2	Numero de personas sensibilizadas sobre las oportunidades del modelo de franquicia.	0 Oct 2008	300 Oct 2009			3000 Oct 2011	775 Ago 2011	Atrasado
	C2.I3	Numero de empresas potenciales franquiciantes sensibilizadas.	0 Oct 2008	250 Oct 2009			500 Oct 2011	469 Sep 2011	Atrasado

	C2.I4	Portal de franquicias en funcionamiento.	0 Oct 2008				1 Oct 2009	1 Dic 2010	Finalizado
Componente 3: Capacitación y asistencia técnica para el desarrollo de las franquicias **Peso:** 94% **Clasificación:** Satisfactorio	**C3.I1**	Número de consultores individuales formados en asesoría de franquicias.	0 Oct 2008				50 Oct 2011	40 Dic 2011	Finalizado
	C3.I2	Número de arbitros y conciliadores formados en franquicia en las principales cámaras.	0 Oct 2008				6 Oct 2011	0 Oct 2011	Atrasado
	C3.I3	Número de empresas franquiciantes que establecen operaciones con el apoyo mínimo de un franquiciado.	0 Oct 2008				50 Oct 2011	0 Oct 2011	Atrasado
	C3.I4	Número de empresas de las 50 antes indicadas que cuentan con la participación de un microempresario, sea como microfranquiciante o franquiciado.	0 Oct 2008				5 Oct 2011		Atrasado
Componente 4: Sistema de Seguimiento, documentación y difusión de resultados y lecciones aprendidas. **Peso:** 2% **Clasificación:** Satisfactorio	**C4.I1**	Manual del Proyecto que sistematiza la experiencia elaborado.	0 Oct 2008				1 Oct 2011		Atrasado
	C4.I2	Seminario internacional de clausura efectuado	0 Oct 2008				1 Oct 2011		Atrasado
	C4.I3	Estrategia de réplica y plan de acción para la sostenibilidad del proyecto elaborados.	0 Oct 2008				2 Oct 2011		Atrasado
	C4.I4	Línea de base del proyecto y sistema de monitoreo de la evolución de la intervención debidamente implementado.	0				1 Oct 2009	1 Jun 2010	Finalizado

	Hitos	Planeado	Fecha de cumplimiento	Logrado	Fecha alcanzada	Estado
H0	Condiciones previas	7	Abr 2009	7	Jun 2009	Logrado tarde

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 DE RIESGO DEL PROYECTO: Bajo **NÚMERO TOTAL DE RIESGOS:** 6 **RIESGOS VIGENTES:** 0 **RIESGOS NO VIGENTES:** 0 **RIESGOS MITIGADOS:** 6

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:

Acciones realizadas o a ser implementadas relativas a la sostenibilidad:
La formación de 40 consultores expertos en franquicias, serán el soporte técnico de las empresas que se estructurarán a franquicias. El Instituto Nacional de Formación Técnico-Profesional- Infotep- entidad académica vinculada al proyecto, mantendrá la oferta académica institucional del programa de Formación de Consultores en Franquicias, así mismo el Centro de Tecnología y Educación Permanente de la Pontificia Universidad Católica Madre y Maestra. El apoyo de instituciones financieras como el Banco Popular y La Nacional (entre otras) que han dirigido comunicaciones de apoyo al programa, ofreciendo financiamientos especiales para pymes.

SECCIÓN 6: LECCIONES PRÁCTICAS

	Relativa a	Autor
1. Los obstáculos que hemos enfrentado durante el proyecto, se refiere al planteamiento de pequeños y medianos empresarios con respecto a los honorarios inicialmente propuestos en el programa para pago a las firmas consultoras, el cual fue de US$20,000 (establecido en los documentos del proyecto, por experiencia de proyecto similar en Colombia) pagaderos en un 50% por el empresario. Estos empresarios han externado que aún necesitando expandirse a través del modelo de franquicias, sus recursos como pymes son insuficientes para completar el aporte de contrapartida y no desean hacer el proceso con financiamiento. La forma como abordamos este obstáculo fue plantear a estos empresarios negociaran a menor precio su aporte con la firma consultora, a fin de que pudieran estructurar sus negocios, asegurándoles el aporte completo del FOMIN. Es decir, a las pequeñas empresas aportarles la totalidad de lo establecido, o sea hasta US$10,000.- y a las medianas sólo el 50% del valor final negociado con las firmas consultoras. Esta facilidad nos permitirá un mayor flujo en el ingreso de empresas al proyecto Nuestra recomendación para futuros proyectos FOMIN partiendo de que existiese un proyecto en igualdad de condiciones con respecto a esta complejidad es que se elabore un mecanismo que permita ofrecer un mayor aporte a las pequeñas empresas que a las medianas, dentro de los recursos con los que se cuenta, especialmente para economías deprimidas del área del Caribe y Latino América.	Design	ILDEFONZO, ROSA