Fondo Multilateral de Inversiones
Miembro del Grupo BID

REPORTE DE ESTADO DEL PROYECTO

ENERO 2013 - JUNIO 2013

SECCIÓN 1: SÍNTESIS DEL PROYECTO

NOMBRE DEL PROYECTO: Programa de micro-franquicias sociales

Nro. Proyecto: ME-M1063 - Nro. Operación: ATN/ME-12143-ME

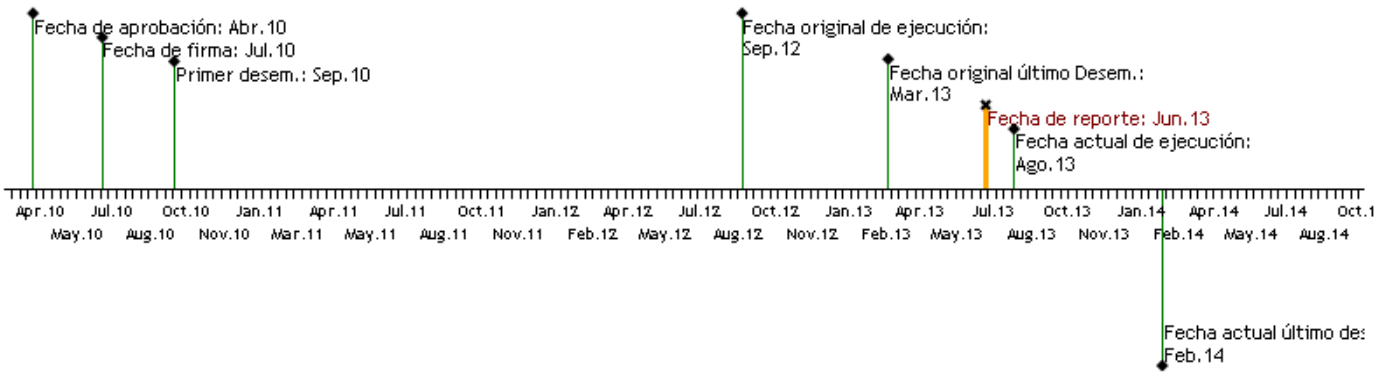
Resultado: El propósito es crear un sistema empresarial de microfranquicia social de papelerías de bajo costo, en zonas urbanas marginadas de la zona metropolitana de la ciudad de México, que integre modelos eficientes en la cadena de suministros, en el soporte operativo, en la capacitación y en el marketing

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

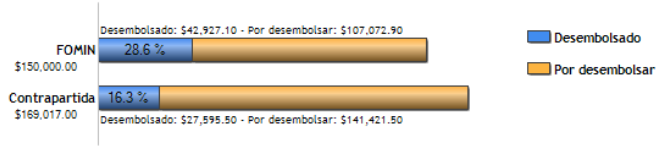
Agencia Ejecutora:

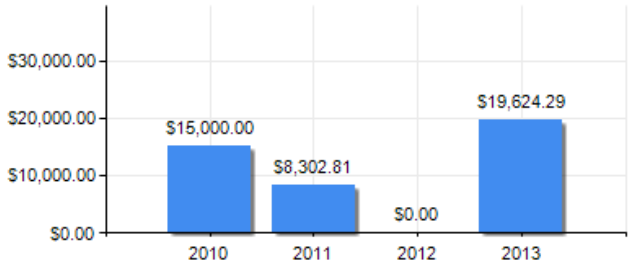
Líder equipo de diseño: Bucardo, Alberto
Líder equipo de supervisión: Aguilar Rios, Guillermo

CRONOLOGÍA DE EVENTOS

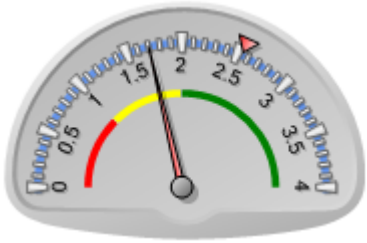


RECURSOS

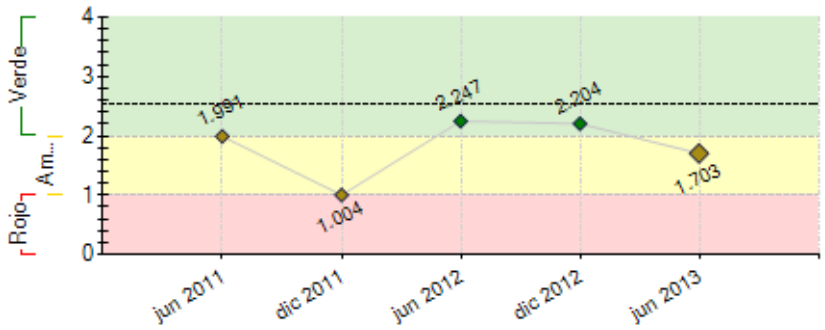




PUNTAJE DE DESEMPEÑO



Puntaje actual: Insatisfactorio: 1.703
Promedio FOMIN: 2.545

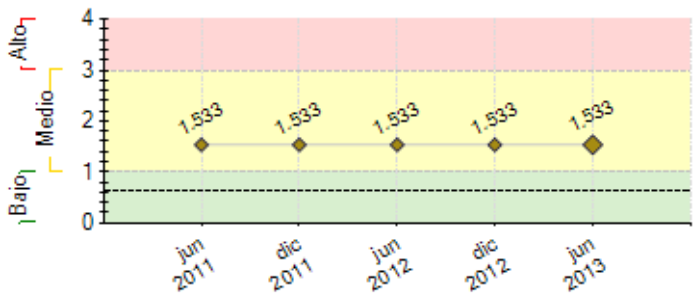


----- Promedio desempeño FOMIN

RIESGOS EXTERNOS

CAPACIDAD INSTITUCIONAL

	Riesgo
Administración Financiera:	Bajo
Adquisiciones:	Medio
Capacidad Técnica:	Medio



---- Promedio de riesgo FOMIN: 0.631

SECCIÓN 2: DESEMPEÑO

Resumen del desempeño del proyecto desde el inicio

1. El principal logro es la apertura de la franquicia maestra y el alcance del 100% de la realización de un software para conocer factores críticos de venta, así como un punto móvil de venta.

2. Una de las dificultades que se presentó fue la temporada de vacacional por la escasez de clientes. También, el retraso de entrega de producto por parte de los proveedores, en especial con Coca-Cola, Marinela y Bimbo. La acción tomada fue meter reportes y firmar un contratos.

3. Riesgos:

· Incumplimiento de los hitos por la salida del coordinador Luis Garinian, quien conocía las necesidades específicas del proyecto. Es por ello que se ha pedido una prórroga y se hará un plan estratégico para la realización de los hitos restantes.

· Seguridad: La zona de la papelería por las noches en fines de semana puede ser un riesgo para el staff ya que no hay gente en las calles. Se reconsiderarán los horarios de cierre.

· Demanda de productos: Se desconoce qué productos son los más y menos vendidos. Se decidió registrar las ventas en un software para conocer el comportamiento de los consumidores.

4. La perspectiva es altamente optimista. La franquicia maestra ha dado resultados favorables. Se ha entregado una cotización por parte de los arquitectos y esperamos la aprobación para iniciar la remodelación del segundo local.

5. Se hará énfasis:

· Difusión de la franquicia maestra.
· Compra de más locales.
· Integrar el del punto móvil.
· Realización de hitos.

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

1. La apertura de la franquicia maestra ha reflejado un excelente ingreso y aprobación por parte de los locatarios y personas de los alrededores de la franquicia. Ellos comentan que en Papelix encuentran la facilidad para encontrar un producto, el buen trato, la flexibilidad para atender sus necesidades, además de los servicios que se proporcionan como pago de agua, luz, teléfono, recargas telefónicas etc, sumado a esto el horario extendido y sobre todo los bajos precios. Esto nos ha llevado a tener una rápida adaptación en el entorno y clientes frecuentes.

2. Una de los principales dificultades fue la falta de la instalación de luz ya que eso nos provocó un retraso considerable en la apertura, así como el retraso de la entrega de los muebles por parte de los proveedores. Se levantó un reporte con el servicio de luz y se llegó a un acuerdo con los proveedores para dar fin a dichos retrasos.

3. Finalmente, mencione las acciones críticas que la unidad coordinadora del proyecto espera lograr en el próximo semestre. Incluya únicamente los resultados más relevantes e hitos que se espera lograr durante los siguientes seis meses. Incluya también acciones críticas pendientes. Los hitos a cumplir en este semestre se basarán en la conclusión del manual de operaciones de la marca y de la franquicia. Por otro lado la viabilidad del proyecto, el logro de la franquicia maestra y 2 franquicias satélite operando serán objetivos prioritarios.

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	Planeado	Logrado	Estado
Resultado: El propósito es crear un sistema empresarial de microfranquicia social de papelerías de bajo costo, en zonas urbanas marginadas de la zona metropolitana de la ciudad de México, que integre modelos eficientes en la cadena de suministros, en el soporte operativo, en la capacitación y en el marketing	**P.I1**	Al final del proyecto se cuenta con 10 microfranquicias en operación, en al menos 3 municipios o delegaciones de la zona metropolitana, las cuales aplican la metodología desarrollada.	0 Jul 2010				10 Jul 2016	0 Jun 2011	
Componente 1: Diagnostico de la situación y características del sector comercial de papelerías y desarrollo del Plan de Negocios **Peso:** 40% **Clasificación:** Satisfactorio	**C1.I1**	En un plazo de 5 meses se cuenta con el perfil de la unidad de negocio, las zonas de prueba piloto, las características de la industria y el Plan de Negocio.	0				1 Dic 2010	1 Jun 2011	
Componente 2: Puesta en marcha de las pruebas piloto del negocio de papelería. **Peso:** 16% **Clasificación:** Insatisfactorio	**C2.I1**	Al mes 14 se cuenta con 1 negocio propio y 3 negocios asociados en operación en al menos un municipio o delegación, los cuales aplican los procesos desarrollados para el sistema.	0				4 Oct 2011	2 Abr 2013	Atrasado
Componente 3: Desarrollo de las características de la franquicia maestra y de las unidades franquiciadas. **Peso:** 12% **Clasificación:** Insatisfactorio	**C3.I1**	Se cuenta con un modelo de microfranquicia social para papelerías.	0				1 Oct 2011	1 Jul 2012	
Componente 4: Comercialización y Apertura de microfranquicias. **Peso:** 29% **Clasificación:** Muy Insatisfactorio	**C4.I1**	Al mes 26 se cuenta con 6 nuevas microfranquicias en operación, en al menos 3 municipios o delegaciones de la zona metropolitana, las cuales aplican la metodología desarrollada.	0				6 Sep 2012	0 Jun 2011	
Componente 5: Difusión de resultados **Peso:** 3% **Clasificación:** Muy Insatisfactorio	**C5.I1**	Organización de un evento nacional para comunicar los resultados obtenidos durante el proyecto. 2. Al menos 5 artículos relacionados al proyecto en medios de comunicación durante la fase de ejecución.	0				6 Sep 2012	0 Jun 2011	

	Hitos	Planeado	Fecha de cumplimiento	Logrado	Fecha alcanzada	Estado
H0	[*] Condiciones previas	6	Oct 2010	6	Ago 2010	Logrado
H1	[*] Plan de Negocios; perfil de la Unidad de Negocios	2	Ene 2011	2	Jun 2011	Logrado tarde
H2	[*] A) Manual de identidad de la marca.	3	Ene 2013	3	Ene 2013	Logrado
H3	[*] Campaña de publicidad y material de promoción	1	Feb 2013	1	May 2013	Logrado tarde
H4	[*] Web proyecto	1	Abr 2013	1	May 2013	Logrado tarde
H5	[*] Constitución de la Franquicia Maestra	1	Oct 2013	0	Jun 2013	
H6	[*] Manuales operativos de la franquicia C) Plan de comercialización.	1	Oct 2013	0	Jun 2013	
H8	[*] 3 franquicias satélites.	3	Oct 2013	0	Jun 2013	
H7	[*] Validación de la viabilidad del negocio	1	Nov 2013	0	Ene 2012	

[*] Indica que el hito ha sido reformulado

FACTORES CRÍTICOS QUE HAN AFECTADO EL DESEMPEÑO

[X] Capacidad institucional de la Agencia Ejecutora

SECCIÓN 4: RIESGOS

RIESGOS MÁS RELEVANTES QUE PUEDEN AFECTAR EL DESEMPEÑO FUTURO

	Nivel	Acción de mitigación	Responsable
1. Existen las condiciones económicas que motiven la aparición de nuevos microempresarios.	Medio	Es un factor exogeno sobre el cualk el proyecto no tiene influencia	Project Guest

2. Existe interés de microempresarios de la base de la pirámide en zonas urbanas marginadas, para aperturar nuevos negocios o reconvertir papelerías existentes en microfranquicias.	Medio	Desarrollo de negocio aatractivo para los microempresarios	Project Coordinator
3. El negocio de papelerías franquiciadas es rentable.	Medio	Diseño de franquicia de bajo costo y negociaicion con proveedores para descuentos por volumen.	Project Coordinator
4. Existen microempresarios interesados en incorporar su papelería o abrir su nueva papelería bajo el esquema de microfranquicias	Medio	Se hara promocion entre posibles clientes a fin de asegurar la venta de las franquicias.	Project Coordinator
5. Existen consultores con la capacidad y experiencia para desarrollar el modelo	Medio	Se localizaran consultores nacionales o internacionales con la experiencia y la capacidad para desarrollar el proyecto.	Project Coordinator

NIVEL DE RIESGO DEL PROYECTO: Medio **NÚMERO TOTAL DE RIESGOS:** 7 **RIESGOS VIGENTES:** 6 **RIESGOS NO VIGENTES:** 0 **RIESGOS MITIGADOS:** 1

SECCIÓN 5: SOSTENIBILIDAD

Probabilidad de que exista sostenibilidad después de terminado el proyecto: PP - Poco Probable

FACTORES CRÍTICOS QUE PUEDEN AFECTAR LA SOSTENIBILIDAD DEL PROYECTO

Factor	Comentarios
[X] Falta de **compromiso** de la agencia ejecutora para continuar o expandir los servicios y/o actividades del proyecto	La agencia ejecutora se ha enfrentado a diversas problematicas (tanto internas como externas) lo que ha retrasado considerablemente el avance del proyecto y el posible compromiso de continuar con el proyecto en el mediano y largo plazo.

Acciones realizadas o a ser implementadas relativas a la sostenibilidad:

La principal base de la sostenibilidad del proyecto es la dedicación, el trabajo en equipo y la responsabilidad por parte de las personas involucradas en el proyecto, ya que el buen entendimiento ayuda a llevar un excelente manejo de las franquicias y a la realización de los propósitos esperados.

Además de crear una propuesta atractiva que no genere gastos excesivos, se desea contar con una plataforma estable de fácil entendimiento y manejo para que los microfranquiciados tengan resultados a corto plazo y cuenten con franquicias y puntos móviles totalmente sostenibles.

SECCIÓN 6: LECCIONES PRÁCTICAS

	Relativa a	Autor
1. La lección más importante es la atención prestada al cliente, ya que si el gerente/empleado demuestra amabilidad, respeto, eficacia y disposición para resolver dudas, entonces los clientes se sentirán complacidos y por lo tanto regresarán con una actitud positiva a la franquicia. Otra lección importante se basa en la variedad y constancia de artículos y servicios que provee la franquicia, ya que los clientes se cansan de ver siempre lo mismo. Es por ello que es recomendable buscar artículos que sean útiles, que llamen la atención y sean del agrado de las personas, pero sobre todo que sean accesibles. También es recomendable crear una estrategia para que no se agote el saldo en los servicios y así los clientes puedan realizar recargas telefónicas o pagos de sus servicios y tener la opción de pagar el recibo Telmex en la cercanía de su casa, ya que resulta muy cómodo para las personas que trabajan y no disponen de mucho tiempo hacerlo en Papelix.	Sustainability	hernandez, angelica