Fondo Multilateral de Inversiones
Miembro del Grupo BID

REPORTE DE ESTADO DEL PROYECTO

JULIO 2012 - DICIEMBRE 2012

SECCIÓN 1: SÍNTESIS DEL PROYECTO

NOMBRE DEL PROYECTO: Aplicaciones de RFID/CB para Mejorar las Entregas a Tiempo (Fill Rates) de PYME

Nro. Proyecto: ME-M1036 - Nro. Operación: ATN/ME-10482-ME

Resultado: El proposito de los Productos del proyecto es mejorar el "Fill Rate" de las PYMES de Lationamerica especificamente de Mexico. Asi tambien es mejorar desempeno en indicadores de 1 - % penetracion en mercados internacionales, 2 - Satisfaccion de los clientes, 3 - El ingresos por ventas, 4 - Reduccion de costos a traves del incremento de la eficiencia productiva y 5 - Incremento de rentabilidad

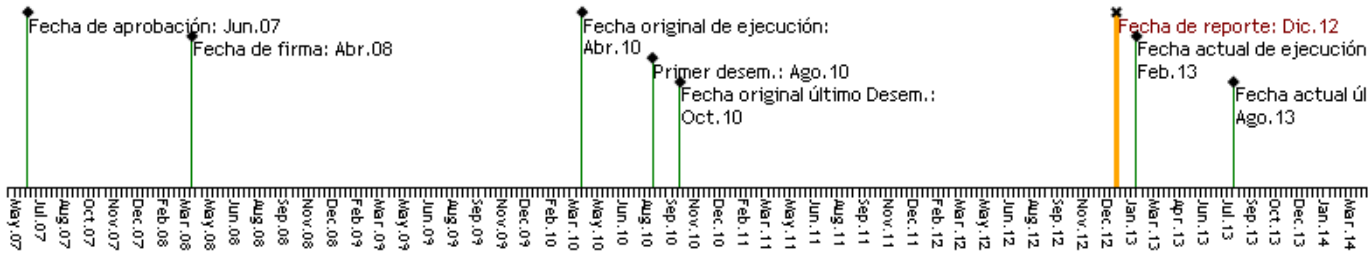
País Administrador	País Beneficiario	Grupo	Subgrupo
MÉXICO	MÉXICO	SME - Desarrollo de la pequeña y mediana empresa	TECH - Tecnología para el desarrollo empresarial

Agencia Ejecutora: CAMARA NACIONAL DE LA INDUSTRIA ELECTRONICA DE TELECOMUNICACIONES E INFORMATICA

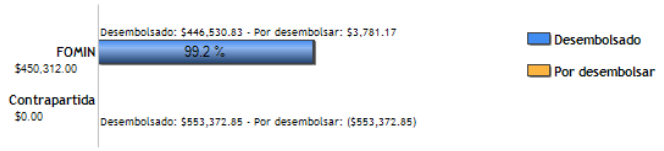
Líder equipo de diseño:

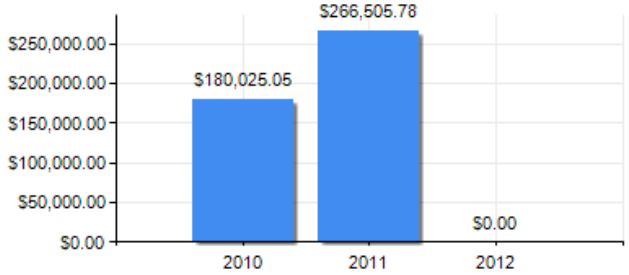
Líder equipo de supervisión: Almeyda, Miguel Angel

CRONOLOGÍA DE EVENTOS

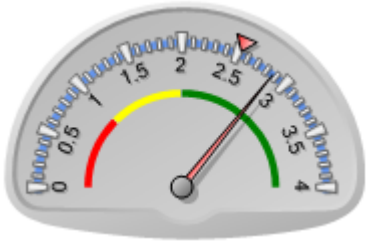


RECURSOS

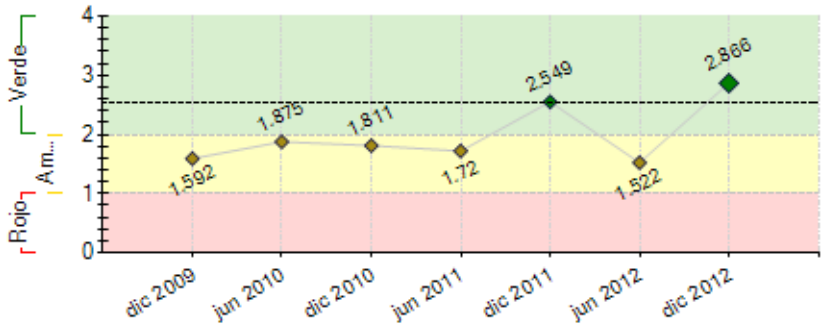




PUNTAJE DE DESEMPEÑO



Puntaje actual: Satisfactorio: 2.866
Promedio FOMIN: 2.527

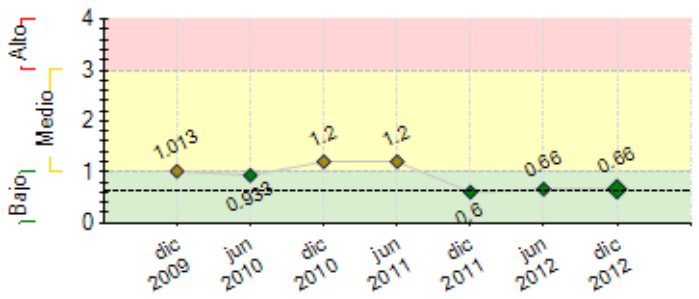


----- Promedio desempeño FOMIN

RIESGOS EXTERNOS

CAPACIDAD INSTITUCIONAL

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



---- Promedio de riesgo FOMIN: 0.642

SECCIÓN 2: DESEMPEÑO

Resumen del desempeño del proyecto desde el inicio

El Desempeño del proyecto a la fecha es: Satisfactorio
Los principales logros alcanzados en forma acumulada son:
* Culminación de la Etapa de Desarrollo.
* Culminación de Implementación Piloto.
* Arranque de Etapa de comercialización/Implementación en 50 Empresas.
* Alianza con Asociación para implementar en 49 empresas y completar las 50 previstas.

El proyecto tuvo dificultades enlas siguientes áreas:

* Se vino abajo la alianza con CANACO Monterrey que era de donde se iban a generar las 49 empresas restantes.
* El principal esfuerzo del ejecutor en este semestre se enfocó a conseguir las 49 empresas en las que se va a implementar el proyecto.
* Se cuenta con varias alternativas de empresa tractora para colocar las 49 licencias, entre ellas la epresa Mabe y el Municipio de Monterrey.

El nivel de riesgo del proyecto seconsidera: Bajo.

Entre los riesgos más importantes identificados está(n):

* Problemas en la etapa de comercialización por dificultades para establecer canales, probabilidad Media.

Las perspectivas futuras: Siguen siendo optimiestas pues ya concluyó la etapa de desarrollo y la mayoría de los desembolsos ya están realizados, problemas en la parte de colocación de la herramienta en las 49 empresas contamos con varias alternativas de solución.

Principales acciones a Seguir:

* Supervisar la implementación en las 49 Empresas Restantes

* Llevar a cabo los mecanismos de cierre del proyecto.

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

Parcialmente de acuerdo con los comentarios de la Agencia Ejecutora

El proyecto fue declarado candidato a cancelación debido a que no ha desembolsado en los últimos 12 meses. Se notificó al ejecutor acerca de la inminente cancelación del proyecto (IDBDocs 37692003) y se sostuvo una reunión con el equipo a fin de corregir la situación. Cabe señalar que el proyecto se encuentra en su fase final.

Ha completado satisfactoriamente prácticamente todos sus objetivos técnicos y sólo tiene pendiente de concluir los tres siguientes puntos:

1. Presentar una justificación de los gastos que han hecho con los recursos FOMIN que se le han desembolsado a la fecha. De acuerdo a los sistemas, tienen pendiente por justificar 51,505.32 USD. Tras apoyarles en la integración de los gastos, se ha constatado que prácticamente han agotado la totalidad de dicha suma, por lo que sólo resta que se valide oficialmente la justificación y los comprobantes respectivos (IDBDOCS 37709006), lo cual debiera estar listo en la semana del 29 de abril de acuerdo al compromiso expresado por el ejecutor.

2. Iniciar de inmediato la selección y contratación del evaluador del proyecto, quien debe entregar el informe de evaluación final a más tardar el 7 de mayo de 2013, según se establece en OPMAS. Considerando la inminencia de dicha fecha, se considera inevitable tener que prorrogar dicho plazo, como máximo al 7 de julio de 2013, un mes antes de la fecha del plazo de último desembolso vigente. El proceso de selección del Evaluador inició la semana del 22 de abril y se espera que inicie sus labores en la semana del 13 de mayo.

3. Entregar el informe de auditoría del proyecto el 7 de noviembre de 2013, que es la fecha establecida en OPMAS para ello. En este sentido, el Departamento de Finanzas del BID ha compartido con el ejecutor los materiales necesarios para realizar el proceso de selección de la firma auditora de manera oportuna para entregar puntualmente el citado informe.

En conclusión, es la opinión de este Especialista que el proyecto ATN/ME-10482-ME no amerita ser cancelado, debido a:

a) Que por sí mismo el proyecto se encuentra ya en la fase de cierre y que ha concluido todas sus actividades técnicas,

b) Que el proceso de selección y contratación del Evaluador ha sido iniciado,

c) Que el ejecutor está a punto de justificar los recursos utilizados,

d) Que el ejecutor tiene en curso el pendiente más importante (la auditoría), para la cual formalmente (de acuerdo a OPMAS) se cuenta con tiempo suficiente para entregar oportunamente.

e) Que cancelar el proyecto en esta etapa privaría al FOMIN de los elementos para evaluar tanto técnica como fiduciariamente el desempeño del proyecto, al tiempo que la recuperación de recursos FOMIN sería poco significativa considerando que la gran mayoría de dichos recursos ya han sido erogados.

El curso de acción propuesto fue discutido con el Access Head de la Agenda de Access To Markets and Capabilities, el cual manifestó su acuerdo (IDBDOCS 37733262).

Resumen del desempeño del proyecto en los últimos seis meses

Los principales logros últimos Seis Meses:
* Realización de eventos de promoción para identificar empresas tractoras y/o empresas en donde se implementará el software, incluyendo.
  Caintra Nuevo León
  CANACO Servitur Coahuila
  CANACINTRA D.F.
  MABE
  Municipio Monterrey
  Asociación de Ferreteros de N.L.
  Asociación de Fabricantes de MAterial Eléctrico N.L.
* Compra de 3 Demos para eventos de promoción.

Los principales obstáculos durante el semestre:
* Se vino abajo la negociación que se tenía con CANACO Monterrey, se tuvo que recurrir a alternativas para encontrar las empresas tractoras.

Durante el próximo semestre, se pondrá especial énfasis en las siguientes acciones:
* Terminar la implementación en 49 empresas.
* Generar los reportes de desempeño para medir los indicadores del proyecto.
* Llevar a cabo las actividades de cierre del proyecto.

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

Parcialmente de acuerdo con los comentarios de la Agencia Ejecutora

La fase más complicada del proyecto, la implementación en 49 empresas estuvo paralizada en el pasado semestre dado que no se llegó a un acuerdo con CANACO. Afortunadamente, el ejecutor ha negociado con la empresa Mabe para que sirva como empresa tractora (IDBDOCS 3773844) a partir del primer semestre de 2013.

SECCIÓN 3: INDICADORES E HITOS

		Indicadores	Línea de base	Intermedio 1	Intermedio 2	Intermedio 3	Planeado	Logrado	Estado
Resultado: El proposito de los Productos del proyecto es mejorar el "Fill Rate" de las PYMES de Lationamerica especificamente de Mexico. Asi tambien es mejorar desempeno en indicadores de 1 - % penetracion en mercados internacionales, 2 - Satisfaccion de los clientes, 3 - El ingresos por ventas, 4 - Reduccion de costos a traves del incremento de la eficiencia productiva y 5 - Incremento de rentabilidad	**P.I1**	Implementación del producto en 50 empresas	0				50	1	
			Ago 2008				Sep 2011	Jul 2012	
	P.I2	Fill rate promedio por empresa mayor al 70%	0				70	70	
							Sep 2011	Jul 2012	
Componente 1: Desarrollo del Set de Herramientas **Peso:** 92% **Clasificación:** Satisfactorio	**C1.I1**	Entrega de 1 Sistema de administracion de almacen; 1 Sistema de Ordenes por Internet; 1 Modulo de configuraciones, seguridad y catalogos; 1 Modulo basico de Servicio de cliente; 1 Modulo WEB basico de control de pedidos a proveedores asi como seguimiento a surtido de ordenes por parte proveedores.	0				1	1	
							Sep 2010	Dic 2011	
	C1.I2	Organizacion de 2 conferencias magnas	0				2	0.15	Atrasado
							Nov 2010	Dic 2011	
	C1.I3	Implementacion en al menos 50 empresas PYMES	0				50	50	
							Sep 2011	Jul 2012	
Componente 2: Capacitación y promoción **Peso:** 8%	**C2.I1**	Capacitación sobre el producto y su promoción a nivel nacional	0				1	1	
			Abr 2008				Sep 2011	Jul 2012	

Clasificación: Insatisfactorio

Hitos		Planeado	Fecha de cumplimiento	Logrado	Fecha alcanzada	Estado
H1	Condiciones previas	4	Oct 2008	4	Ago 2008	Logrado

FACTORES CRÍTICOS QUE HAN AFECTADO EL DESEMPEÑO

[X] Otros, cuáles?: Dificultad en atraer una empresa tractora que a su vez incentive a otras empresas a integrarse a esta iniciativa.

SECCIÓN 4: RIESGOS

RIESGOS MÁS RELEVANTES QUE PUEDEN AFECTAR EL DESEMPEÑO FUTURO

	Nivel	Acción de mitigación	Responsable
1. SME están indecisas para invertir en el proyecto debido a la situación política y económica actual y de los últimos meses en México. Este riesgo se detectó durante la etapa de comercialización.	Bajo	Se están ofreciendo esquemas de financiamiento a las SME, se están ofreciendo fondos de Fomento para mejorar su situación y se creó un fondo de contingencia en la Agencia Ejecutora para usar en caso de emergencia.	Project Coordinator
2. Resistencia a la Adopción del sistema por parte del personal de las empresas apoyadas.	Bajo	Habiendo llevado a cabo la implementación piloto del proyecto detectamos que existe un riesgo latente de que el personal de la empresa se resista a adoptar el cambio de procesos derivado del uso del sistema, para ello necesitarmos del involucramiento de la alta dirección en la toma de decisiones. Esperamos lograr esto demostrando contundentemente los beneficios del sistema y/o apoyándonos con empresas tractoras. Para la demostración de los beneficios contamos ya con testimonio y reportes de resultados de la empresa con la que hicimos la prueba piloto.	Project Coordinator

NIVEL DE RIESGO DEL PROYECTO: Bajo **NÚMERO TOTAL DE RIESGOS:** 6 **RIESGOS VIGENTES:** 2 **RIESGOS NO VIGENTES:** 2 **RIESGOS MITIGADOS:** 2

SECCIÓN 5: SOSTENIBILIDAD

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

FACTORES CRÍTICOS QUE PUEDEN AFECTAR LA SOSTENIBILIDAD DEL PROYECTO

Factor	Comentarios
[X] Falta de un **mercado** para los servicios y/o actividades desarrollados por el proyecto (baja capacidad de pago o demanda por tales servicios)	Aún queda pendiente por validar este aspecto con la integración de la nueva empresa tractora, con la que se espera atraer a un amplio número de empresas pequeñas y medianas.
[X] Existe **oposición o falta de interés** de actores relevantes para continuar con los servicios y/o actividades del proyecto	Aún queda pendiente por validar este aspecto con la integración de la nueva empresa tractora, con la que se espera atraer a un amplio número de empresas pequeñas y medianas.
[X] Ausencia de un **plan de sostenibilidad** o inadecuada implementación del mismo	Aún queda pendiente por validar este aspecto con la integración de la nueva empresa tractora, con la que se espera atraer a un amplio número de empresas pequeñas y medianas.

Acciones realizadas o a ser implementadas relativas a la sostenibilidad:

Continúan las acciones del semestre anterior:
* Se ha definido el modelo de negocios del producto a través de distribuidores externos para su comercialización futura.
* Se han arrancado charlas con posibles distribuidores del producto.
* Se han iniciado negociaciones con varias empresas tractoras para la comercialización masiva del producto.
* Se han iniciado negociaciones con el gobierno federal para llevar a cabo varios programas de fomento y modernización a PYMES que incluyen subsidios para el Software, Hardware e Implementación, así como la promoción masiva del uso de la herramienta.

Adicionalmente se cuenta con una nueva linea de promoción que es con empresas de TI que actualmente comercializan Sistemas afines y similares (ERP's, CRM's, etc.) los cuales han mostrado interés para vender nuestro sistema como parte de su producto, específicamente como un Módulo de Almacén para su solución, esto se facilita por la gran capacidad que tiene nuestro sistema de comunicarse e interactuar con otros sistemas.

SECCIÓN 6: LECCIONES PRÁCTICAS

	Relativa a	Autor
1. La principal lección aprendida en este semestre es la presencia de factores políticos que afectan las negociaciones con Organismos Empresariales para colocar el producto en las 49 empresas que tenemos planeadas, factores que no se esperaba encontrar por la nobleza del apoyo que se está ofreciendo.	Implementation	Balderas, Oscar Issachar

Para evitar esta situación estamos recurriendo de forma mas directa con las empresas que posíblemente pueden servir como empresas tractoras y se cuenta ya con muy buenos prospectos con varias de ellas.