



Fondo Multilateral de Inversiones  
Miembro del Grupo BID

# 

### 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

**Propósito:** 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**  
MÉXICO

**País Beneficiario**  
MÉXICO

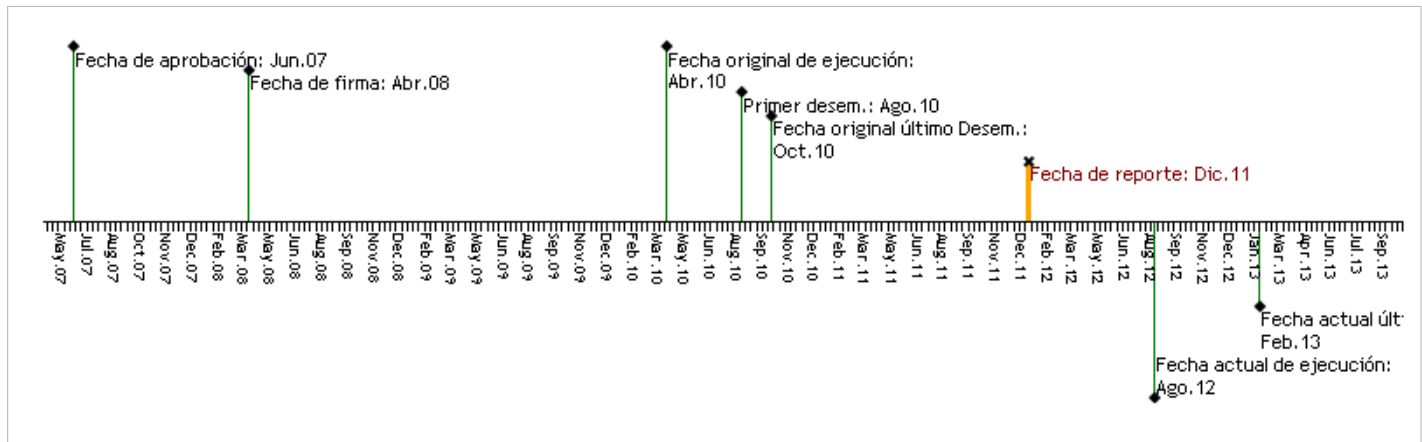
**Grupo**  
SME - Desarrollo de la pequeña y mediana empresa

**Subgrupo**  
TECH - Tecnología para el desarrollo empresarial

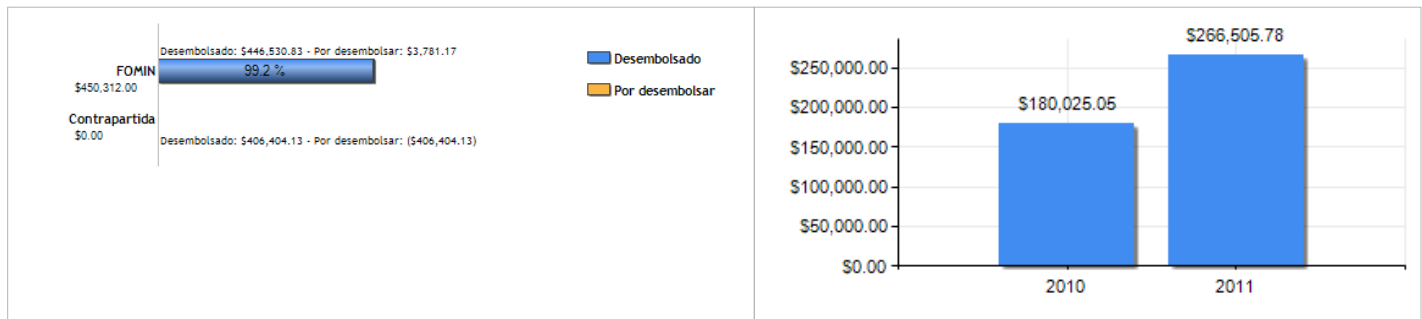
**Agencia Ejecutora:** CAMARA NACIONAL DE LA INDUSTRIA ELECTRONICA DE TELECOMUNICACIONES E INFORMATICA

**Líder equipo de diseño:**  
**Líder equipo de supervisión:** Almeyda, Miguel Angel

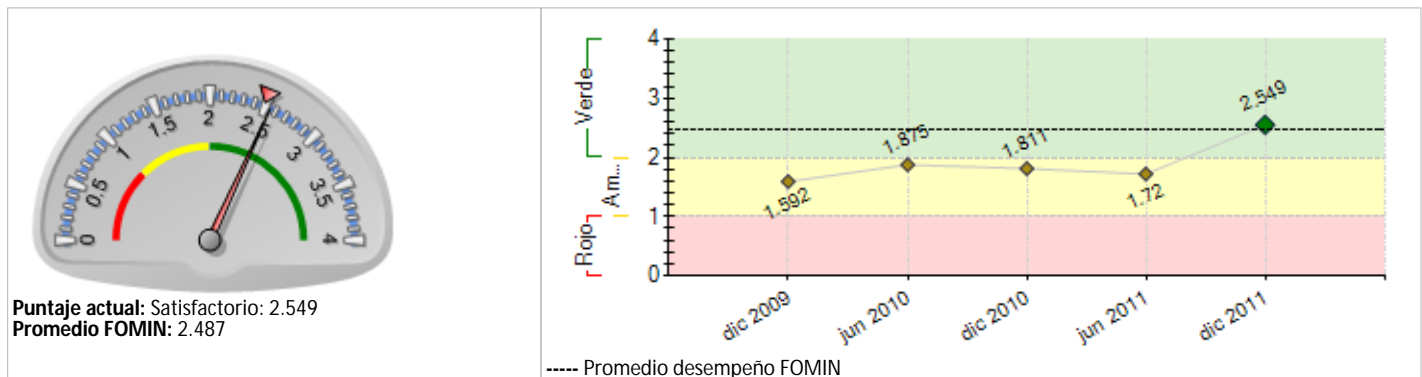
### CRONOLOGÍA DE EVENTOS



### RECURSOS



### PUNTAJE DE DESEMPEÑO



### RIESGOS EXTERNOS

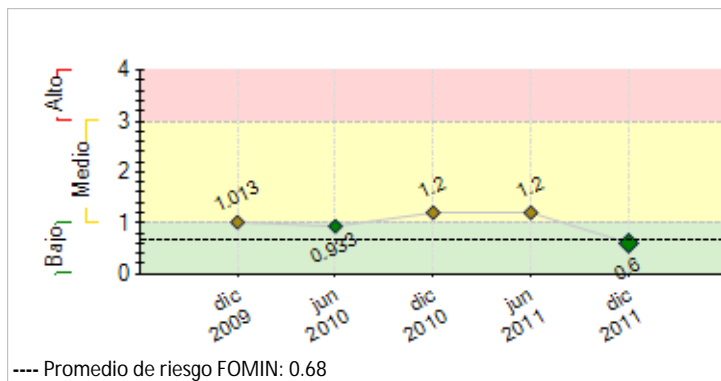
#### CAPACIDAD INSTITUCIONAL

**Riesgo**

Administración Financiera: 0

Adquisiciones: 0

Capacidad Técnica: 0



## SECCIÓN 2: DESEMPEÑO

### Resumen del desempeño del proyecto desde el inicio

El desempeño del proyecto desde su inicio a la fecha es satisfactorio.

Los principales logros alcanzados en forma acumulada son:

- \* Contratación del personal asignado a la acción.
- \* Aprobación de Documentación para licitación internacional
- \* Contratación del Proveedor para la ejecución de las primeras etapas del proyecto.
- \* Culminación de la Etapa de Desarrollo.
- \* Culminación de Implementación Piloto.
- \* Arranque de Etapa de comercialización/Implementación en 50 Empresas.

Por otro lado, el proyecto tuvo dificultades en las siguientes áreas:

- \* Se generaron retrasos por que se tuvo que llevar a cabo un proceso de licitación internacional no previsto en la planeación original.

El nivel de riesgo del proyecto se considera: bajo.

Entre los riesgos más importantes identificados está(n):

- \* Problemas en la etapa de comercialización por dificultades para establecer canales, probabilidad baja.
- \* Las perspectivas futuras del proyecto en cuanto al logro de sus objetivos finales son: altamente optimistas.

En lo que resta de la ejecución, la unidad coordinadora del proyecto pondrá especial énfasis en las siguientes acciones:

- \* Asegurar el cumplimiento de los entregables.
- \* Cerrar acuerdos con empresas tractoras para completar las 50 empresas atendidas.
- \* Supervisar la implementación en las 50 Empresas Atendidas

### 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 desde ha sido: Satisfactorio.

Los principales logros alcanzados en los últimos Seis Meses Fueron:

- \* Terminación del Desarrollo del Software
- \* Culminación de la Implementación Piloto.

Los principales obstáculos encontrados durante el semestre fueron:

- \* El Proyecto No Presentó Problemas en los últimos 6 meses.

Durante el próximo semestre, la unidad coordinadora del proyecto pondrá especial énfasis en las siguientes acciones:

- \* Cerrar acuerdos con empresas tractoras para completar las 50 empresas atendidas.
- \* Supervisar la implementación en las 50 Empresas Atendidas

### Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

De acuerdo con los comentarios de la Agencia Ejecutora

Se ha notificado al ejecutor que no ha cumplido con el compromiso contractual de presentar la conciliación del fondo rotatorio.

## SECCIÓN 3: INDICADORES E HITOS

Indicadores		Línea de base	Intermedio 1	Intermedio 2	Intermedio 3	Planeado	Logrado	Estado
<b>Propósito:</b>  El propósito de los Productos del proyecto es mejorar el "Fill Rate" de las PYMES de Latinoamérica específicamente de México. Así también es mejorar desempeño en indicadores de 1 - % penetración en mercados internacionales, 2 - Satisfacción de los clientes, 3 - El ingresos por ventas, 4 - Reducción de costos a través del incremento de la eficiencia productiva y 5 - Incremento de rentabilidad	<b>P.11</b>	Implementación del producto en 50 empresas	0			50	0.5	
		Ago 2008				Sep 2011	Jun 2011	
	<b>P.12</b>	Fill rate promedio por empresa mayor al 70%	0			70	1.4	
						Sep 2011	Dic 2011	
<b>Componente 1:</b> Desarrollo del Set de Herramientas	<b>C1.11</b>	Entrega de 1 Sistema de administración de almacén; 1 Sistema de Ordenes por Internet; 1 Módulo de configuraciones, seguridad y catálogos; 1 Módulo básico de	0			1	1	Finalizado

<b>Peso:</b> 92%		Servicio de cliente: 1 Modulo WEB basico de control de pedidos a proveedores así como seguimiento a surtido de ordenes por parte proveedores.				Sep 2010	Dic 2011	
<b>Clasificación:</b> Satisfactorio	<b>C1.12</b>	Organización de 2 conferencias magnas	0			2	0.15	Atrasado
	<b>C1.13</b>	Implementación en al menos 50 empresas PYMES	0			50	0.01	Atrasado
						Sep 2011	Jun 2011	
<b>Componente 2:</b> Capacitación y promoción	<b>C2.11</b>	Capacitación sobre el producto y su promoción a nivel nacional	0			1	0.1	Atrasado
<b>Peso:</b> 8%			Abr 2008			Sep 2011	Jun 2011	
<b>Clasificación:</b> Insatisfactorio								

Hitos	Planeado	Fecha de cumplimiento	Logrado	Fecha alcanzada	Estado
<b>H0</b> Condiciones previas	4	Oct 2008	4	Ago 2008	Logrado

**FACTORES CRÍTICOS QUE HAN AFECTADO EL DESEMPEÑO**

[X] Otros, cuáles?: Complicaciones en el cierre de acuerdos con empresas tractoras para implementar el producto.

**SECCIÓN 4: RIESGOS****RIESGOS MÁS RELEVANTES QUE PUEDEN AFECTAR EL DESEMPEÑO FUTURO**

	Nivel	Acción de mitigación	Responsable
1. 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 necesitamos 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.	Coordinador del Proyecto

**NIVEL DE RIESGO DEL PROYECTO:** Bajo **NÚMERO TOTAL DE RIESGOS:** 5 **RIESGOS VIGENTES:** 1 **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**

[No se reportaron factores para este período]

**Acciones realizadas o a ser implementadas relativas a la sostenibilidad:**

Se ha definido ya la ficha técnica del producto y se cuenta con el programa de Capacitación y Manuales de Capacitación para Distribuidores, que es modelo por el cual se va a comercializar el producto.

Estamos en proceso de arrancar la etapa de comercialización para implementar en 50 empresas y se encuentra en proceso de firma el contrato con la primer empresa distribuidora del producto que se encargará de llevar a cabo las implementaciones de las primeras 50 empresas, que son las que se tienen que terminar para concluir el proyecto.

Una vez concluida la implementación en estas 50 empresas se buscará la contratación de mas distribuidores para poder llevar a cabo la masificación en la comercialización del producto, con lo cual se espera lograr la sostenibilidad deseada.

Cabe señalar también que para efectos de promoción del producto se cuenta con resultados y testimonios de la implementación piloto, los cuales fueron de gran satisfacción para la empresa apoyada, esto naturalmente facilita la labor de comercialización a las primeras 50 empresas, y cada empresa satisfecha nos ofrece mayores posibilidades de contar con información para ofrecer a clientes potenciales futuros.

**SECCIÓN 6: LECCIONES PRÁCTICAS**

	Relativa a	Autor
1. La principal lección aprendida en este periodo consiste en que identificamos un problema que potencialmente se puede presentar en la etapa de comercialización. Consiste en que por la naturaleza del proyecto (Es un sistema de control de inventarios) este generó resistencia al cambio dentro de algunos miembros del personal operativo de la empresa apoyada, principalmente por que gracias a la automatización de varios procesos es muy difícil que se presenten ciertas prácticas que anteriormente se podían llevar a cabo y que resultan en mermas para la empresa. El haber identificado este problema nos permite preverlo como un riesgo potencial en implementaciones futuras y planear en consecuencia, tomando acciones preventivas o en su caso correctivas para mitigarlo o eliminarlo.	Implementation	Balderas, Oscar Issachar