Fondo Multilateral de Inversiones
Miembro del Grupo BID

REPORTE DE ESTADO DEL PROYECTO

ENERO 2011 - JUNIO 2011

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

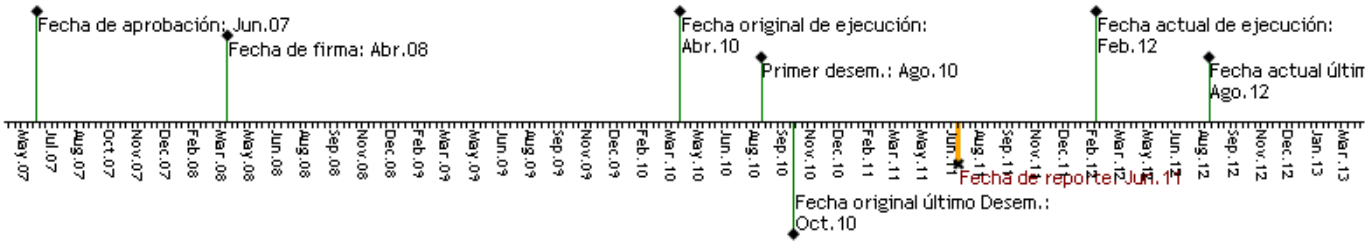
País Administrador	País Beneficiario	Grupo	Subgrupo
MÉXICO	MÉXICO	SME - Desarrollo de la pequeña y mediana empresa	TECH - Tecnología para el desarrollo empresarial

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

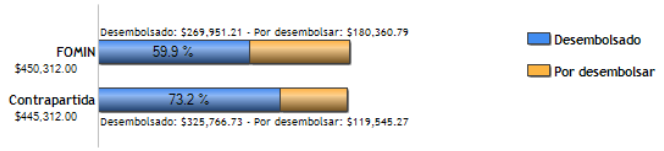
Líder equipo de diseño:

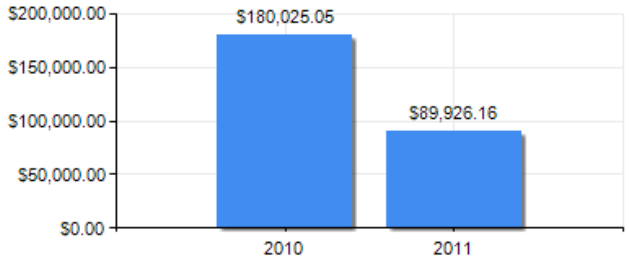
Líder equipo de supervisión: Almeyda, Miguel Angel

CRONOLOGÍA DE EVENTOS

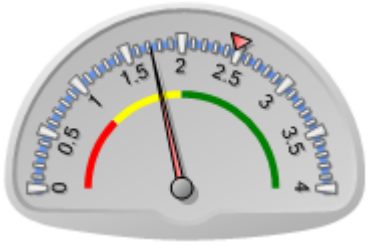


RECURSOS

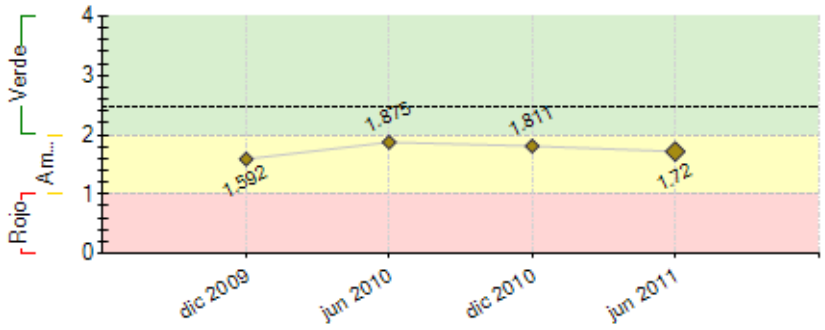




PUNTAJE DE DESEMPEÑO

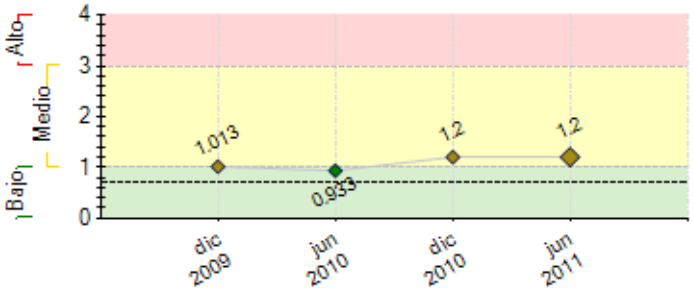


Puntaje actual: Insatisfactorio: 1.72
Promedio FOMIN: 2.478



----- Promedio desempeño FOMIN

RIESGOS EXTERNOS



CAPACIDAD INSTITUCIONAL

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

---- Promedio de riesgo FOMIN: 0.698	

SECCIÓN 2: DESEMPEÑO

Resumen del desempeño del proyecto desde el inicio

El desempeño del proyecto desde su inicio a la fecha es medianamene 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.
* Avances del 100% en la Etapa 1 (Desarrollo de la Solución, Software , Manuales y QA) Del Elemento de Desarrollo del Software.
* Avance del 50% en la Etapa 2 (Implementación Piloto)
Por otro lado, el proyecto tuvo dificultades enlas siguientes áreas:
* Principalmente con la licitación Internacional, tema que se ha comentado previamente.
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 baja.
Las perspectivas futuras del proyecto en cuanto al logro de sus objetivos finales son: optimistas.
En lo que resta de la ejecución, la unidad coordinadora del proyecto pondrá especial énfasis en las siguientes acciones:
* Mantener una revisión muy cercana durante la implementación piloto y las pruebas de calidad para contar con la versión final del software y poder arrancar la etapa de comercialización.
* Revisar estrategia de comercialización para adecuarla a las variables del entorno, las cuales han cambiado debido al retraso en la ejecución del proyecto.

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

De acuerdo con los comentarios de la Agencia Ejecutora
El proyecto lleva un avance significativo, aunque con un fuerte retraso. Una vez concluida la licitación internacional, el proyecto está avanzando a un ritmo regular.

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:
* Revisión de Informes de Avance del Proveedor, Avance Actual del Desarrollo de Software del 100%.
* Arranque de la Etapa 2 del proyecto en su fase de Desarrollo (Implementación Piloto), identificación de empresa y convenio con la misma para llevar a cabo la implementación.
Por otro lado, el proyecto tuvo dificultades enlas siguientes áreas.
* Identificación de Empresa para realizar prueba piloto, mismo que ya fué resuelto.
Los principales obstáculos encontrados durante el semestre fueron:
· La empresa que originalmente había sido identificada para realizar la prueba piloto ya no estaba disponible, por lo que se tuvo que identificar una nueva.
Durante el próximo semestre, la unidad coordinadora del proyecto pondrá especial énfasis en las siguientes acciones:
* Concluir la implementación piloto y arrancar la fase comercial del proyecto.
* Arrancar la promoción del producto para su implementación en 50 Empresas, Incluyendo la contratación del personal de ventas y la realización de los eventos de promoción.

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

De acuerdo con los comentarios de la Agencia Ejecutora
El proyecto lleva un avance significativo, aunque con un fuerte retraso. Una vez concluida la licitación internacional, el proyecto está avanzando a un ritmo regular.

SECCIÓN 3: INDICADORES E HITOS

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

	Indicadores	Línea de base	Intermedio 1	Intermedio 2	Intermedio 3	Planeado	Logrado	Estado
P.I1	Implementación del producto en 50 empresas	0				50	0.5	
		Ago 2008				Sep 2011	Jun 2011	
P.I2	Fill rate promedio por empresa mayor al 70%	0				70	0	
						Sep 2011	Jun 2010	

Componente 1: Desarrollo del Set de Herramientas

Peso: 92%

Clasificación: Insatisfactorio

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	0.95	Atrasado
						Sep 2010	Jun 2011	
C1.I2	Organizacion de 2 conferencias magnas	0				2	0.1	Atrasado
						Nov 2010	Jun 2011	
C1.I3	Implementacion en al menos 50 empresas PYMES	0				50	0.01	En curso
						Sep 2011	Jun 2011	

Componente 2: Capacitación y promoción **Peso:** 8% **Clasificación:** Insatisfactorio	**C2.I1**	Capacitación sobre el producto y su promoción a nivel nacional	0 Abr 2008				1 Sep 2011	0.1 Jun 2011	En curso

Hitos		Planeado	Fecha de cumplimiento	Logrado	Fecha alcanzada	Estado
H0	Condiciones previas	4	Oct 2008	4	Ago 2008	Logrado

FACTORES CRÍTICOS QUE HAN AFECTADO EL DESEMPEÑO

[X] Capacidad institucional de la Agencia Ejecutora

[X] Dificultades en adquisiciones

[X] Demoras en el cumplimiento de condiciones contractuales

SECCIÓN 4: RIESGOS

RIESGOS MÁS RELEVANTES QUE PUEDEN AFECTAR EL DESEMPEÑO FUTURO

	Nivel	Acción de mitigación	Responsable
1. Another risk is that SMEs will lack interest in adopting the solution that is developed.	Medio	To mitigate this risk, campaigns will be carried out on an ongoing basis to raise awareness of project benefits among companies with the required profile.	Coordinador del Proyecto
2. It is highly risky to propose the use of a technology that is still being tested by large companies and chains.	Medio	To mitigate this risk, best practices and lessons learned from other projects are being researched, and thorough testing will be conducted in real-life conditions.	Coordinador del Proyecto

NIVEL DE RIESGO DEL PROYECTO: Medio **NÚMERO TOTAL DE RIESGOS:** 4 **RIESGOS VIGENTES:** 2 **RIESGOS NO VIGENTES:** 1 **RIESGOS MITIGADOS:** 1

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 capacidad organizacional, gerencial y de gestión financiera para **continuar** y sustentar el programa una vez terminada la fase de ejecución	Fuerte debilidad institucional del Ejecutor que podría afectar la comercialización del producto del proyecto una vez concluido el recurso FOMIN.

Acciones realizadas o a ser implementadas relativas a la sostenibilidad:

Se ha arrancado un proceso de Gestión de Recursos por parte del Gobierno Mexicano para obtener recursos que subsidien el costo inicial de lanzamiento del producto, al menos para las primeras 50 Empresas, con lo cual se espera poder cumplir con los compromisos establecidos y generar una base de usuarios que permita llevar a cabo las labores de promoción de forma mas efectiva.

Por otro lado, se han iniciado ya las labores de planeación para el establecimiento de la red de distribuidores del producto.

Finalmente, se han iniciado pláticas con Asociaciones hermanas de los sectores hacia los cuales va dirigido el producto, como Centrales de Abastos, Camaras de Comercio, etc., a fin de facilitar la comercialización del mismo.

SECCIÓN 6: LECCIONES PRÁCTICAS

	Relativa a	Autor
1. Una importante lección aprendida es que las variables del entorno son muy inestables para proyectos que tienen un tiempo de ejecución tan largo, por lo que los planes deben ser dinámicos a fin de poder adaptarse a las variables vigentes al momento de la ejecución, en nuestro caso hemos tenemos que revisar y posiblemente replantear nuestra estrategia de comercialización ahora que se acerga el momento de arrancar esta etapa, lo cual no representa demasiado problema gracias a la experiencia de nuestro equipo de trabajo y a nuestras redes de contactos, pero este tema será tomado muy en cuenta para futuros proyectos.	Sustainability	Balderas, Oscar Issachar