Fondo Multilateral de Inversiones
Miembro del Grupo BID

REPORTE DE ESTADO DEL PROYECTO

ENERO 2016 - JUNIO 2016

SECCIÓN 1: SÍNTESIS DEL PROYECTO

NOMBRE DEL PROYECTO: Microseguros de Salud en Bolivia

Nro. Proyecto: BO-M1055 - Proyecto No.: ATN/ME-14330-BO

Propósito: El proyecto espera implementar un modelo interinstitucional que vincula oferta y demanda de atención en salud a través del desarrollo de un producto financiero de seguros que atienda a las necesidades de la población de bajos ingresos en zonas urbanas y peri urbanas de las ciudades de La Paz y El Alto, Quillacollo, Cochabamba, Yapacani, Montero y Santa Cruz de la Sierra.

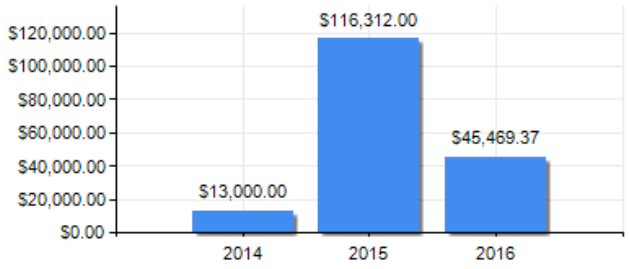
País Administrador	País Beneficiario
BOLIVIA	BOLIVIA

Agencia Ejecutora: Programa De Coordinacion En Salud Integral

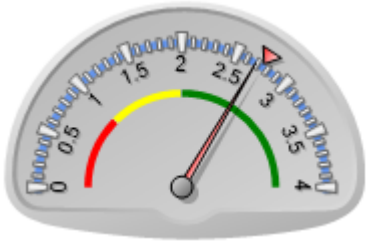
Líder equipo de diseño: MARIA VICTORIA SAENZ-SAMPER
Líder equipo de supervisión: CAMILLE PONCE

CICLO DEL PROYECTO

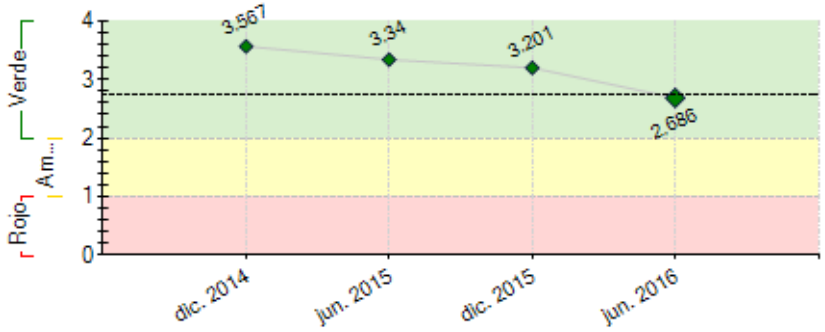
RECURSOS



PUNTAJE DE DESEMPEÑO



Puntaje actual: Satisfactorio: 2.686
Promedio FOMIN: 2.751

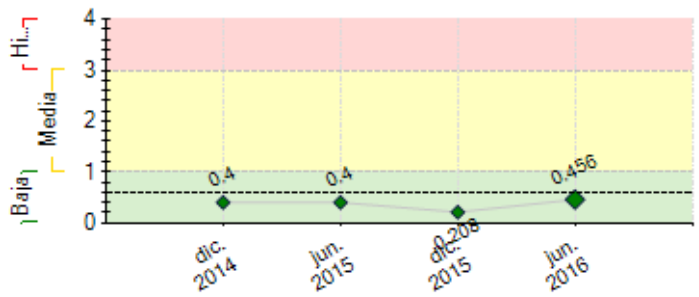


----- Promedio desempeño FOMIN

RIESGOS EXTERNOS

CAPACIDAD INSTITUCIONAL

	Riesgo
Administración Financiera:	Media
Adquisiciones:	Media
Capacidad Técnica:	Baja



---- Promedio de riesgo FOMIN: 0.601

SECCIÓN 2: DESEMPEÑO

Resumen del desempeño del proyecto desde el inicio

Los avances a la fecha: se ha consolidado la relación entre las 8 entidades socias en torno al compromiso de llevar adelante una prueba piloto de 4 meses para probar el producto de microseguro y tarjeta pre pago de servicios de salud, con 120 prestaciones de primer, segundo y tercer nivel, a la medida de las clientas de la banca comunal de CRECER y la capacidad resolutiva de los centros de salud que participan del proyecto; se cuenta con planes de fortalecimiento de la gestión de los centros de salud para ser implementado en forma paralela a la venta del producto. Las dificultades fueron las demoras iniciales del arranque del proyecto que está siendo encarado con mayor equipo de trabajo en las entidades; la dificultad de crear una plataforma tecnológica desde el proyecto se subsanará con la que aseguradora proveerá para enlazar a las entidades socias y que contará con las garantías y la seguridad que ameritan la venta de seguros. Los atrasos en la capacitación serán subsanados con el apoyo de expertos en CRECER y del equipo de proyecto, la línea gráfica del producto será provista por la agencia de la aseguradora, y se acelerarán las acciones con un equipo de profesionales contratados para este fin. Producto de la experiencia de esta fase piloto, se evaluará el producto y la plataforma para hacer los ajustes que permitan el lanzamiento a las demás ciudades del país.

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

De acuerdo con los comentarios de la Agencia Ejecutora

El proyecto está aun demorado, sin embargo se considera que se han logrando las más importantes definiciones para poner en marcha el proyecto, como el acuerdo entre todas las entidades del producto, su cobertura y su alcance.

Sin embargo, este consenso ha llevado más tiempo del previsto y se han presentado una serie de imponderables que salen de la potestad del proyecto, como la factibilidad del canal de distribución por la nueva normativa, la plataforma informática de la aseguradora, entre otras.

A pesar de ello, se están haciendo grandes esfuerzos para poner en práctica el microseguro y se considera que una vez que se lo lance a una prueba piloto, la réplica será más ágil y eventualmente se podrían lograr las metas en el tiempo previsto.

Resumen del desempeño del proyecto en los últimos seis meses

Los avances del periodo fueron: la socialización del producto microseguro y pre pago con 120 prestaciones con nuevos escenarios y con los ajustes sugeridos por las entidades socias y la aseguradora; la aprobación del plan de implementación del producto; el plan de fortalecimiento de la gestión de los centros de salud; y el plan de logística de para la operación de los servicios de salud, los protocolos de atención médica de las prestaciones y Vademécum del microseguro y pre pago; la validación del módulo para la capacitación de los centros de salud; la contratación de profesional para centros de salud; la publicación del sitio web del proyecto y del producto para informar sobre los avances. Se presentaron demoras por factores externos de nueva normativa regulatoria a CRECER, la tardanza en las definiciones de los socios sobre la prima, atrasos de las consultorías externas, y demoras para recabar la información de las organizaciones, estos problemas se reflejan también en la baja ejecución financiera del Proyecto. Las dificultades se han enfrentado con un mayor acercamiento y participación de las entidades socias, para responder a sus expectativas. A continuación se debe concluir con la plataforma operativa para llevar adelante el lanzamiento de la prueba piloto: capacitación, sistema tecnológico, procesos, línea gráfica del producto; equipo de apoyo a las entidades y proyecto; y implementación fortalecimiento de los centros de salud.

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

De acuerdo con los comentarios de la Agencia Ejecutora

En el semestre las actividades básicamente se han orientado a lograr acordar con todos los actores la aceptación y empoderamiento del producto de microseguro. Con ello, salvando de a poco los problemas que se han presentado, se ha determinado poner en práctica un piloto en la ciudad de La Paz.

Se considera que los análisis y estudios teóricos han llevado más tiempo del previsto y en algunos casos se está viendo que no han aportado como se esperaba respect a los aspectos operativos para el lanzamiento del piloto. Sin embargo, en este semestre se han realizado planes de acción de corto plazo con la Especialista para redirigir acciones y lograr avances.

SECCIÓN 3: INDICADORES E HITOS

Indicadores	Línea de base	Intermedio 1	Intermedio 2	Intermedio 3	Planificado	Logrado	Estado

Propósito: El proyecto espera implementar un modelo interinstitucional que vincula oferta y demanda de atención en salud a través del desarrollo de un producto financiero de seguros que atienda a las necesidades de la población de bajos ingresos en zonas urbanas y peri urbanas de las ciudades de La Paz y El Alto, Quillacollo, Cochabamba, Yapacani, Montero y Santa Cruz de la Sierra.

R.1	Número de personas bajos ingresos que usan el producto financiero de seguros (CRF 210900)	0	6000	30000		60000	0	
		Jul. 2014	Oct. 2016	Oct. 2017		Abr. 2018	Jun. 2016	
R.2	Número de pólizas colocadas vigentes.	0	2000	10000		20000	0.5	
		Jul. 2014	Oct. 2016	Oct. 2017		Abr. 2018	Jun. 2016	
R.3	Porcentaje de renovación del producto financiero de seguros.	0	50			70	0.05	
		Jul. 2014	Oct. 2017			Abr. 2018	Jun. 2016	
R.4	Incremento de la cobertura de atención en salud en la red de proveedores del proyecto.	0	2	5		10	0.05	
		Jul. 2014	Oct. 2016	Oct. 2017		Abr. 2018	Jun. 2016	

Componente 1: Diseño de un esquema de salud pre-pagada y microseguro de salud

Peso: 20%

Clasificación: Satisfactorio

C1.I1	Producto financiero de seguros desarrollado e implementado. (CRF 160101)						Si	Atrasado
						Abr. 2016	Jun. 2016	
C1.I2	Entidades que forman parte del modelo de negocios integradas al sistema de información y monitoreo de PROCOSI. (CRF 450300)	0				1	0.05	Atrasado
						Abr. 2016	Jun. 2016	
C1.I3	Número de centros de salud que ofrecen el producto financiero de seguros. (CRF 450300)	0	4	5		6	3	Atrasado
		Jul. 2014	Abr. 2016	Oct. 2017		Abr. 2018	Jun. 2016	
C1.I4	Número de canales de distribución que ofrecen el producto como parte de su operación. (CRF 450300)	0	1	2		3	0.5	Atrasado
		Jul. 2014	Abr. 2016	Oct. 2017		Abr. 2018	Jun. 2016	

Componente 2: Implementación y fortalecimiento de la gestión de microseguros

Peso: 35%

Clasificación: Insatisfactorio

C2.I1	Número de establecimientos de salud capacitados y operando el producto financiero de seguros.	0	10	15		20	1	Atrasado
		Jul. 2014	Abr. 2016	Oct. 2017		Abr. 2018	Jun. 2016	
C2.I2	Número de establecimientos que implementan el análisis de vulnerabilidad.	0	4	5		6	1	Atrasado
		Jul. 2014	Oct. 2016	Oct. 2017		Abr. 2018	Jun. 2016	
C2.I3	Porcentaje de oficiales de crédito que han recibido un proceso capacitación y comercializan el producto financiero de seguros para los beneficiarios.	0	60	70		80	0.05	Atrasado
		Jul. 2014	Abr. 2016	Oct. 2016		Oct. 2017	Jun. 2016	

Componente 3: Protección al consumidor y educación financiera y en salud

Peso: 25%

Clasificación: Insatisfactorio

C3.I1	Número de clientes que cuentan con conocimientos básicos de microseguros.	0	2000	10000		20000	0.5	Atrasado
		Jul. 2014	Oct. 2016	Oct. 2017		Abr. 2018	Jun. 2016	
C3.I2	Número de personas que participan en los procesos de sensibilización sobre microseguros. (CRF 110100)	0	10000	40000	60000	100000	0	Atrasado
		Jul. 2014	Abr. 2016	Oct. 2016	Oct. 2017	Abr. 2018	Jun. 2016	
C3.I3	Número de campañas de prevención en salud implementadas.	1	2	3	4	6	0	En curso
		Jul. 2014	Abr. 2016	Oct. 2016	Oct. 2017	Abr. 2018	Dic. 2015	
C3.I4	Número de mujeres que hacen uso de los servicios preventivos de salud en instituciones afiliadas a la red PROCOSI	0	12000			30000	0	En curso
		Jul. 2014	Oct. 2017			Abr. 2018	Jun. 2016	

Componente 4: Desarrollo de conocimiento e implementación de una estrategia de comunicación

Peso: 20%

Clasificación: Satisfactorio

C4.I1	Modelo de negocios de microseguros sistematizado y diseminado a nivel nacional y regional.						No	En curso
						Abr. 2018	Jun. 2016	
C4.I2	Numero de eventos de difusión de resultados y lecciones aprendidas en donde se presenta los resultados del proyecto.	0	1	2		3	0.05	Atrasado
		Jul. 2014	Oct. 2016	Oct. 2017		Abr. 2018	Jun. 2016	
C4.I3	Número de descargas de los productos de conocimiento del proyecto.	0				500	0.05	En curso
		Jul. 2014				Abr. 2018	Jun. 2016	

Hitos		**Planificado**	**Fecha Vencimiento**	**Logrado**	**Fecha en que se logró**	**Estado**
H0	Condiciones previas	7	Ene. 2015	7	Oct. 2014	Logrado
H1	[*] i. Estudio de demanda y clientes potenciales contratado ii. Consultoría para análisis de la oferta de servicios de salud contratada iii. Estudio legal para el funcionamiento de los productos	3	Abr. 2015	3	Abr. 2015	Logrado
H2	Hito No. 2 (1) Estudio legal para el funcionamiento de los productos (2) Estudio de demanda y clientes potenciales (3) Estudio de análisis de oferta de servicios de salud (4) Entrega de la plataforma de sistematización de vulnerabilidad a PROCOSI (5) Diseño y parametrización del sistema de monitoreo (6) Consultor informático contratado (7) Consultorías para el fortalecimiento en la gestión empresarial de centros de salud contratadas (8) Estrategia de comunicación, información y sensibilización	8	Jul. 2015	8	Jul. 2015	Logrado
H3	[*] Hito 3: (i) Estudio de viabilidad financiera del producto (ii) Atributos del producto y paquetes de prestaciones definidos (iii) Plan de Implementación	3	May. 2016	3	May. 2016	Logrado

[*] Indica que el hito ha sido reformulado

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	**Acción de mitigación**	**Responsable**
1. Los beneficiarios del proyecto no están interesados en adoptar un microseguro de salud	Media	Actividades Componente 3: Revisar las diferentes metodologías de capacitación financiera existentes y adecuar la que mejor se adapte a las condiciones locales al producto específico y a las características de la demanda; Revisar y adecuar las herramientas y materiales de capacitación, diseñar e implementar un programa de capacitación de capacitadores y un programa de capacitación y entrenamiento para beneficiarios; diseñar e implementar un programa de capacitación	Coordinador del proyecto

		para el personal de CRECER, de la aseguradora y del personal de los centros de salud.	
2. Las prestaciones médicas cubiertas por el microseguro y la tarjeta pre pago, no sean de calidad.	Baja	Los procesos de capacitación del personal médico estén reforzados con instrumentos operativos como protocolos médicos y guías de atención del asegurado , además de personal del proyecto que efectué el acompañamiento en el desarrollo de estos procesos operativos en los centros de salud adscritos.	Coordinador del proyecto
3. No se alcanza la masa crítica de beneficiarios para que el proyecto sea sostenible y siga en funcionamiento	Baja	N/A	Coordinador del proyecto
4. El personal del canal de distribución y los proveedores de servicios de salud no entienden el valor del producto.	Baja	Actividades del Componente 2: Fortalecimiento de la gestión de los centros de salud; desarrollo manuales de procedimientos; desarrollo del programa de capacitación del personal de los centros, call center, aseguradora, canal de comercialización; capacitación en microseguros; implementación de herramientas de gestión; acompañamiento, control y monitoreo en sitio para la comercialización y atención y venta del producto.	Coordinador del proyecto
5. Entre los riesgos que están fuera de control de la AE se encuentan: i) la ejecución de políticas públicas de salud que tienden a dar una cobertura universal y que en un momento dado pueden competir con el producto financiero del prepago y microseguro de salud, causando que las personas de bajos ingresos prefieren un servicio gratuito ; ii) ampliación de la oferta de servicios de salud públicos municipales y departamentales con prestaciones gratuitas que logren concitar el interés del población.	Baja	Está fuera del alcance del proyecto y las demás entidades, pero en la medida que el proyecto se implemente rápidamente, de respuesta a las demandas genuinas de la demanda con servicios asequibles y accesibles, de calidad existira un espacio para que estos servicios operen.	Coordinador del proyecto

NIVEL DE RIESGO DEL PROYECTO: Baja **NÚMERO TOTAL DE RIESGOS:** 10 **RIESGOS VIGENTES:** 5 **RIESGOS NO VIGENTES:** 5 **RIESGOS MITIGADOS:** 0

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 sostenido entrevistas con otras entidades microfinancieras, prestadoras de servicios de salud y compañías aseguradoras como potenciales nuevos socios que han manifestado su interés en el producto de microseguro de salud, para las acciones futuras de masificación del alcance de los servicios de salud a población vulnerable.
En el proceso de socialización del producto con las entidades socias se han identificado requerimientos que pueden ser incorporados después de la prueba piloto.
Realizar una prueba piloto de un producto con atributos y prestaciones básicas para ser validado y mejorado con la experiencia práctica, en algunas bancas comunales de dos agencias de CRECER, permitirá consolidar las alianzas actuales y proyectar a futuro una alternativa más sólida de propuesta de microseguro y pre pago de salud.
Promocionar y posicionar el producto microseguro como un producto complementario a los servicios de salud de la red pública, garantiza llegar al segmento de la población que no está con cobertura de salud de estos oferentes que constituye la mayoría de la población más vulnerable.

SECCIÓN 6: LECCIONES PRÁCTICAS

	Relativo a	Autor
1. a. Se dificulta en la selección recursos humanos, por lo que se debe solicitar a las entidades que hagan sugerencias de profesionales de sus especialidades para agiliar las contrataciones. b. Lento proceso de obtención de consensos, compromisos y participación de las entidades socias del proyecto por lo que se debe prever un mayor tiempo para alinear expectativas, informar y socializar el alcance del proyecto, que se aceleran una vez que se logran acuerdos. c. Para acelerar las acciones de socialización y facilitar el logro de acuerdos, se debe consolidar primero una alianza sólida con la compañía aseguradora y el canal de comercialización que son los brazos que van a sustentar el microseguro de salud. d. Si bien se tiene un producto adecuado a los requerimientos de la demanda y de bajo precio, la prestación de servicios médicos de forma uniforme, con calidad, calidez y oportunidad, garantizará la concurrencia de los asegurados a los centros de salud.	Implementation	Pinto, Carolina