Fondo Multilateral de Inversiones
Miembro del Grupo BID

REPORTE DE ESTADO DEL PROYECTO

ENERO 2017 - JUNIO 2017

SECCIÓN 1: SÍNTESIS DEL PROYECTO

NOMBRE DEL PROYECTO: Remesas y Ahorros: Vehículos para Contribuir en la Reducción de la Pobreza

Nro. Proyecto: HO-M1045 - Proyecto No.: ATN/ME-14509-HO

Propósito: Aumentar el acceso de los clientes de remesas internacionales en Honduras al ahorro y su uso, mediante la elaboración de productos y servicios financieros adaptados a esta población.

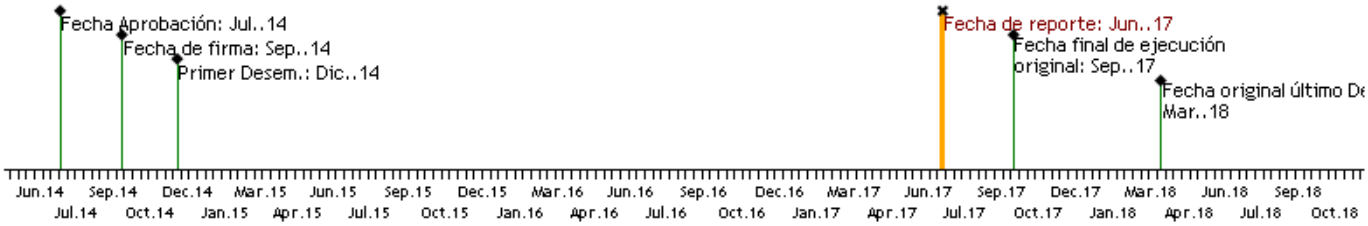
País Administrador	País Beneficiario
HONDURAS	HONDURAS

Agencia Ejecutora: KATALYSIS HONDURAS

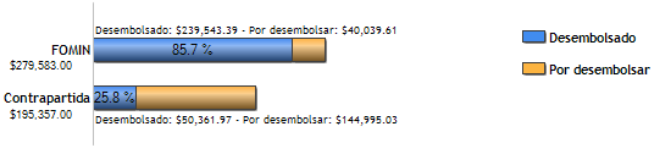
Líder equipo de diseño: REBECCA ROUSE

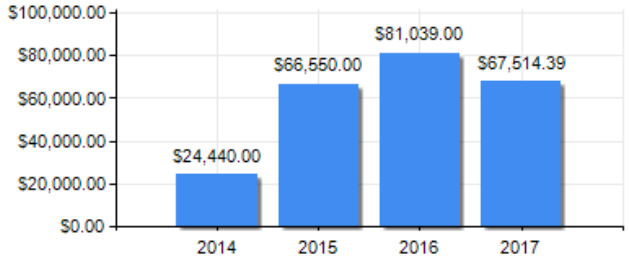
Líder equipo de supervisión: GLADYS GÓMEZ

CICLO DEL PROYECTO

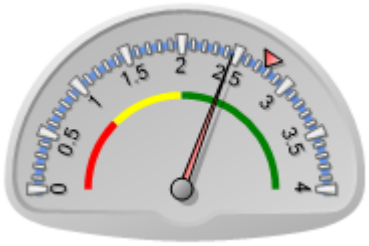


RECURSOS

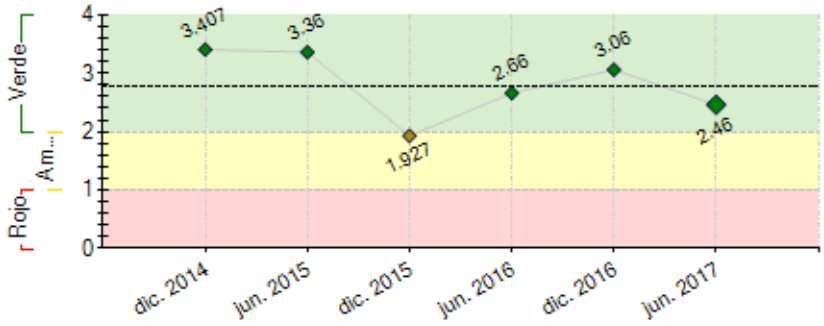




PUNTAJE DE DESEMPEÑO



Puntaje actual: Satisfactorio: 2.46
Promedio FOMIN: 2.766

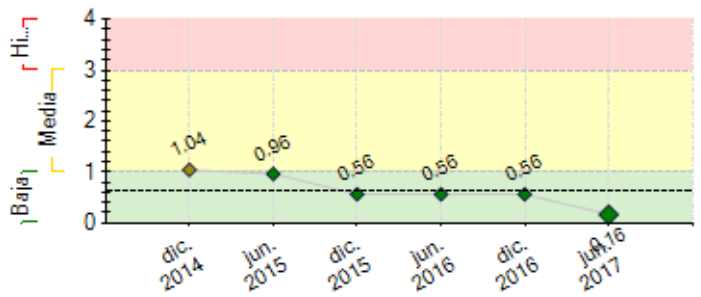


----- Promedio desempeño FOMIN

RIESGOS EXTERNOS

CAPACIDAD INSTITUCIONAL

	Riesgo
Administración Financiera:	
Adquisiciones:	
Capacidad Técnica:	



---- Promedio de riesgo FOMIN: 0.618

SECCIÓN 2: DESEMPEÑO

Resumen del desempeño del proyecto desde el inicio

A Junio 2017 cumplidos los hitos, también productos de ahorro diseñados y probados en 3 IMF del proyecto, 3 IMF replican actualmente la experiencia, permitiendo que receptores de remesas puedan acceder a productos de ahorro de acuerdo a sus necesidades. 18136 receptores de remesas y 25184 jóvenes con cuentas de ahorros significando incremento de 20% y 24% respectivamente con respecto a junio 2016. Funcionan 12 agentes corresponsales de 5 IMF, atendiendo más de 2000 clientes con 2600 transacciones, **Obstáculos**: Desfases iniciales, superados con compromisos de socios, consultores y monitoreo intensivo por parte de la coordinación. **Riesgos**: inherentes de un nuevo servicio se mitiga con análisis crítico del monitoreo semanal que permite anticipar posibles inconvenientes. Iniciada localmente *campaña promocional para uso de agentes corresponsales; iniciada estrategia de comunicación* para posicionar los productos de ahorro diseñados por el proyecto. Perspectivas de logro de objetivo son medianamente optimistas porque seis meses de tener el producto en mercado, es poco tiempo para proyectar la madurez y crecimiento exponencial de la demanda. No obstante la unidad ejecutora le apuesta a la campaña intencional e intensiva y apoyo a IMF: en poner a disposición los recursos requeridos en forma oportuna, mantener el monitoreo de la evolución de los productos, lograr que 3 IMF más, implementen los productos diseñados.

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

Parcialmente de acuerdo con los comentarios de la Agencia Ejecutora

Durante el primer semestre del año 2017, KATALYSIS ha mantenido un ritmo satisfactorio en la implementación, monitoreo y seguimiento de las acciones en las instituciones de microfinanzas tanto a nivel de ahorros como también en la puesta en valor de los agentes corresponsables. Sin embargo, los resultados son limitados, por lo tanto, el Banco ha mantenido un estrecho diálogo y acompañó a la AE en la estructuración de un plan de acción para dinamizar la Red de 80 agentes corresponsales, se planteó una estrategia de incentivos, no obstante, a la fecha son más que limitados los resultados si se compara con la matriz de resultados planificada al inicio del proyecto. Desafíos, incrementar las horas hombre en las IMF para garantizar el 100% de los agentes corresponsales (80). Masificar la apertura de cuentas de ahorro y sistematizar la experiencia del proyecto.

Resumen del desempeño del proyecto en los últimos seis meses

3 productos diseñados se implementan en 6 IMF, logrando 68 nuevas cuentas ahorro juvenil, 105 nuevas cuentas de ahorro programado y 208 nuevas de ahorro líquido de clientes receptores de remesas, entre las 18136 cuentas de receptores de remesas del último semestre, con estos nuevos productos, 12 beneficiarios financian emergencias. Un nuevo canal de distribución es adoptado por las IMF mediante agentes corresponsales operando 13 agentes, una sexta IMF está adoptando el modelo y estará operando 3 agentes a Diciembre 2017. **Obstáculos**: El tamaño de mercado de jóvenes receptores de remesas es reducido, impactando en el número de cuentas nuevas abiertas, buscar nuevos clientes jóvenes en centros de estudios técnicos ha permitido aumentar este tipo de cliente. Corto tiempo para madurar los AC mitigado por la aceptación que éste tiene en la población. **Tareas para el próximo semestre**: lanzar campaña de promoción y comunicación para los productos de ahorro, apertura de 55 agentes corresponsales, capacitar a las IMF en la metodología de educación financiera para la población beneficiaria de este proyecto, para capacitar mayor cantidad de usuarios. Estimular la apertura de nuevas cuentas diseñadas con el proyecto es una acción crítica que se intensificará con la promoción por diferentes medios de comunicación apoyada con estímulos promocionales por apertura.1 IMF iniciará pagos de remesas por primera vez y ofrecerá ahorros a este tipo de clientes en forma intencional.

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

Parcialmente de acuerdo con los comentarios de la Agencia Ejecutora

La Red KATALYSIS deberá realizar mayores esfuerzos para alcanzar los indicadores de resultado a la fecha éstos son completamente limitados, se espera que con la estrategia de promoción de los productos financieros nuevos se dispare la colocación de los mismos por parte de las IMF. Se considera que están las bases, los manuales y políticas para profundizar en la cultura del ahorro especialmente en las poblaciones receptoras de remesas, sin embargo, se debe masificar la promoción de los servicios. Por parte, toda la arquitectura y modelo de negocios para la RED de agentes corresponsales está diseñada y ensayada en 13 cajeros, sin embargo, KATALISIS deberá asumir con recursos propios la masificación de los servicios y plataforma de la red de agentes, a fin de generar mayor inclusión financiera.

SECCIÓN 3: INDICADORES E HITOS

		Indicadores	Línea de base	Intermedio 1	Intermedio 2	Intermedio 3	Planificado	Logrado	Estado
Propósito: Aumentar el acceso de los clientes de remesas internacionales en Honduras al ahorro y su uso, mediante la elaboración de productos y	R.1	Número de clientes de remesas que abren una cuenta de ahorro	0	5000			14000	18136	
			Dic. 2014	Dic. 2016			Dic. 2017	Jun. 2017	
	R.2	Número de clientes de remesas que utilizan activamente una cuenta de ahorro (efectuar como mínimo un depósito al mes)	0	1500			4200	1977	
			Dic. 2014	Dic. 2016			Dic. 2017	Sep. 2016	
	R.3	Número de clientes que abren una cuenta de ahorro pgroamado	0	2000	5000		10000	1045	

servicios financieros adaptados a esta población.		Dic. 2014	Jun. 2016	Dic. 2016		Dic. 2017	Jul. 2017	
	R.4 Número de clientes de remesas que abren una cuenta de ahorro juvenile diseñado como parte de este proyecto (joven se define como persona de 12-24 años)	0	2000			4000	78	
		Dic. 2014	Dic. 2016			Dic. 2017	Jun. 2017	
	R.5 Número de clientes de remesas que abren una cuenta de ahorro liquid diseñado com parte de este proyecto	0				600	208	
		Dic. 2014				Dic. 2017	Jun. 2017	
	R.6 Número de clientes anteriormente no bancarizados que abren por primera vez una cuenta de ahorro	0	1000			2800	1170	
		Dic. 2014	Dic. 2016			Dic. 2017	Jun. 2017	
	R.7 Número de clientes que realizan regularmente transacciones financieras en un agente corresponsal	0	1200			6000	2335	
		Dic. 2014	Dic. 2016			Dic. 2017	Jul. 2017	
	R.8 Número de clientes receptores de remesas y usuarios de un producto de ahorro que realizan por lo menos una vez al mes una transacción financier en un agente corresponsal operando como resultado de este proyecto los servicios de los agentes corresponsales	0	600			2000	2192	
		Dic. 2014	Dic. 2016			Dic. 2017	Jun. 2017	
Componente 1: Asistencia Técnica a los Operadores de Microfinanzas Para la Administración de un Portafolio de Ahorro y la Captación Adecuada de Remesas **Peso:** 40% **Clasificación:** Satisfactorio	**C1.I1** Estudio de mercado realizado	0				1	100	Finalizado
						Jun. 2015	Ene. 2016	
	C1.I2 Productos de ahorro desarrollados	0				1	100	Finalizado
						Dic. 2015	Dic. 2016	
	C1.I3 Metodología de la educación financiera actualizada	0				1	50	En curso
						Jun. 2015	Dic. 2015	
	C1.I4 Metodología de educación financiera implementada	0				1		
						Dic. 2017		
	C1.I5 Número de instituciones financieras que incursionan al pago de remesas por primera vez	0	1			2	50	En curso
			Jun. 2015			Dic. 2015	Oct. 2015	
	C1.I6 Número de clientes capacitados	0	4290	8580		13000	50	Atrasado
			Dic. 2015	Dic. 2016		Dic. 2017	Jun. 2017	
Componente 2: Desarrollo de Canal de Distribución a través de Agentes Corresponsales **Peso:** 50% **Clasificación:** Insatisfactorio	**C2.I1** Estudio de factibilidad realizado	0				1	100	Finalizado
						Jun. 2015	Sep. 2016	
	C2.I2 Plan operativo diseñado	0				1	100	Finalizado
						Jun. 2015	Oct. 2016	
	C2.I3 Arquitectura tecnológica diseñada	0				1	100	Finalizado
						Dic. 2016	Ene. 2017	
	C2.I4 Planes de negocio diseñados	0				6	7	Finalizado
						Dic. 2015	Nov. 2016	
	C2.I5 Número de instituciones financieras que adoptan modelos de agentes corresponales	0				6	6	Finalizado
						Jun. 2016	Jun. 2017	
	C2.I6 Número de comercios operando como agente corresponsal	0	24			80	13	Atrasado
			Dic. 2016			Dic. 2017	Jun. 2017	
Componente 3: Difusión de Experiencias del Proyecto **Peso:** 10% **Clasificación:** Satisfactorio	**C3.I1** Una hoja de proyecto.	0	1			1		
		Sep. 2014	Jul. 2018			Jul. 2018		
	C3.I2 Número de participantes del taller de intercambio de experiencias	0				100	18	En curso
						Dic. 2017	Jun. 2017	

Hitos		Planificado	Fecha Vencimiento	Logrado	Fecha en que se logró	Estado
H1	Condiciones previas	6	Mar. 2015	6	Nov. 2014	Logrado
H1	Validado el sistema de indicadores de monitoreo y seguimiento y evlauación del proyecto (linea de base)	1	Jul. 2015	1	Jul. 2015	Logrado
H2	Definido el mercado meta a nivel de Honduras para incentivar la cultura del ahorro en clientes de remesas y viabilizar el diseño de productos de ahorro vinculados con las remesas para que ellos puedan reducir su vulnerabilidad y mejorar sus medios de subsistencia	1	Sep. 2015	100	Ene. 2016	Logrado tarde
H4	[*] Definición de los productos de ahorro programado y ahorro juvenil para receptores de remesas socializado y capacitadas las personas en las IMFs para garantizar el uso de los mismo.	2	Jul. 2016	10	Feb. 2016	Logrado
H3	[*] Factibilidad para la implementación de los corresponsales no bancarios (CNB) y ampliación de red de cobertura en 80 puntos de servicios a traves de 6 IMFs participantes en la iniciativa.	1	Ago. 2016	30	Jun. 2016	Logrado
H5	[*] Validación del modelo de negocios para la Red de agentes corresponsables por parte de las IMFs participantes en el proyecto (Nota por IMF).	1	Oct. 2016	30	Jun. 2016	Logrado
H8	2,000 receptores de remesas utilizan un producto de ahorro juvenil	2000	Ene. 2017	2341	Jun. 2017	Logrado tarde
H11	[*] Operando efectivamente al menos el 100% de los CNBs en IMFs de Honduras, medido acumuladamente	56	Nov. 2017	13	Jun. 2017	
H9	[*] 10,000 receptores de remesas utilizan un producto de ahorro programado	10000	Dic. 2017	1045	Jun. 2017	
H6	[*] Operando efectivamente al menos el 30% de los CNBs en IMFs de Honduras	24	Dic. 2017	13	Jun. 2017	
H10	[*] 4,000 receptores de remesas utilizan un producto de ahorro juvenil	4000	Dic. 2017			
H7	[*] 5,000 receptores de remesas utilizan un producto de ahorro programado	5000	Mar. 2018	1045	Jun. 2017	

[*] 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. Disminución de flujos de remesas hacia Honduras ocasionado por deterioro de la situación económica en los Estados Unidos y/o incremento en el número de migrantes	Baja	Incorporar un indicador de monitoreo para seguir la estadística del Banco Central de Honduras.	Coordinador del proyecto

hondureños en Estados Unidos que regresa su país de origen.			
2. Condiciones de inseguridad ciudadana en el país limitan la evolución en materia de cobertura de las instituciones microfinancieras a través de agentes corresponsales.	Baja	Involucrar a la polícia comunitaria y seguridad policial de la región en donde se aperturen los Agentes corresponsables. (Suscripción de convenios).	Coordinador del proyecto
3. Cambios en las políticas y planes de expansión de las instituciones microfinancieras limita las inversiones requeridos en el marco de este proyecto.	Baja	Solicitar cartas de compromiso por parte de las IMF previamente a realizar las inversiones para la participación en la Red de Agentes Corresponsales.	Coordinador del proyecto
4. Cambio de contrato con Western Union por parte de las instituciones microfinancieras afecta la captación de volumen de los flujos de remesas en el periodo establecido en este proyecto.	Baja	Mantener las relaciones de trabajo y comunicación constante entre las IMFs y Western Unión.	Coordinador del proyecto

NIVEL DE RIESGO DEL PROYECTO: Baja **NÚMERO TOTAL DE RIESGOS:** 4 **RIESGOS VIGENTES:** 4 **RIESGOS NO VIGENTES:** 0 **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:

La sostenibilidad de los agentes corresponsales, pasa por alcanzar el punto de equilibrio y la afluencia continua de clientes que accedan al agente, y también la capacidad de ofrecer a través de ese nuevo canal de distribución la mayoría de productos y servicios que ofrecen en las agencias o ventanillas convencionales. Esto debe ser el próximo paso que las IMF deben considerar en su estrategia de evolución y expansión de la red de agentes que cada una está desarrollando.

La sostenibilidad de los productos de ahorro se sustenta en lo atractivo de la estrategia comercial y la capacidad de la IMF de mantenerlo en su portafolio de productos a ofrecer a los clientes receptores de remesas.

SECCIÓN 6: LECCIONES PRÁCTICAS

	Relativo a	**Autor**
1. La dinámica de las IMF para la puesta en valor de los agentes corresponsables ha sido bastante heterogenia, las de mayor solvencia en el Mercado resultan llevar la delantera y las pequeñas por ende con demoras en su operatividad, por tal razón se planteó desde el Banco un plan de incentivos a fin de dinamizar la conformación de la Red de Agentes Corresponsales en un 100%, lo cual aun esta en plena implementación.	Implementation	Gómez, Gladys Morena *[FOMIN]*
2. Los productos de ahorros diseñados para receptores de remesas requieren de una estrategia de neuromarketing que impulse la apertura, mas que la estrategia convencional de aconsejar porqué es bueno ahorrar, el conocimiento del producto a ofrecer de parte del oficial de crédito y su capacitación para ofrecerlo al receptor de remesas es crucial para lograr la venta del producto y mantenerlo motivado hacia el ahorro periódico con la ayuda del CRM facilite el seguimiento del cliente, necesario para mantener el flujo continuo de ahorros, el lanzamiento del producto y la estrategia de comunicación del mismo deben ir en forma paralela.	Sustainability	SANCHEZ, RAUL