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: Ilumexico: Mejorando el Acceso a Energia a Comunidades Rurales en Mexico

Nro. Proyecto: ME-M1106 - Proyecto No.: ATN/ME-15213-ME

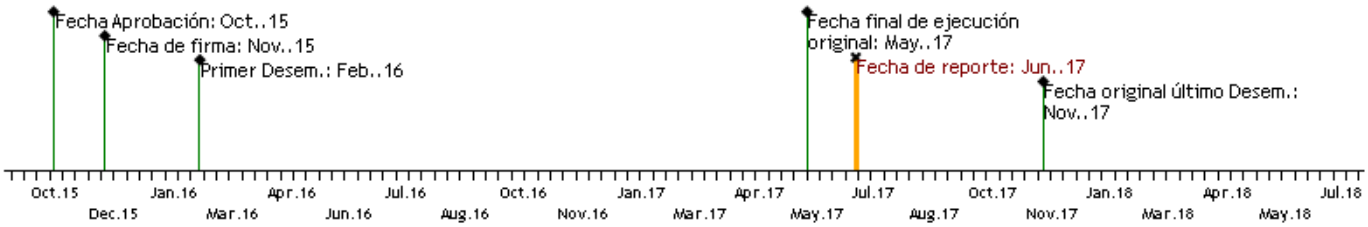
Propósito: Ilumexico reaches financial sustainability of credit programs and strengthens its loan portfolio performance.

País Administrador	País Beneficiario
MÉXICO	MÉXICO

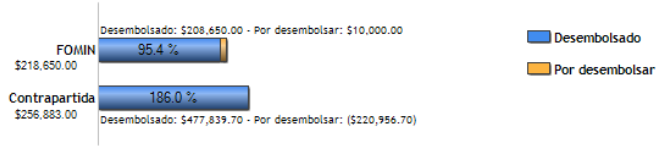
Agencia Ejecutora: ERES ENERGIA RENOVABLE SAPI DE CV

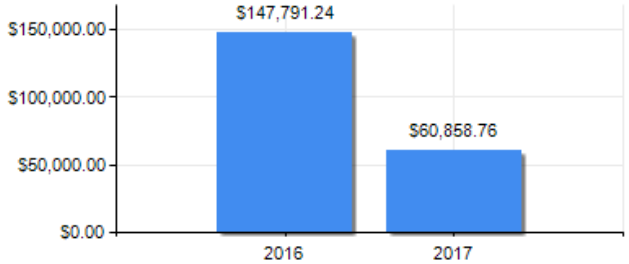
Líder equipo de diseño: IGNACIO FERNANDEZ ADMETLLA
Líder equipo de supervisión: ALBERTO BUCARDO

CICLO DEL PROYECTO

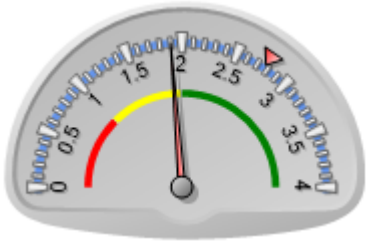


RECURSOS

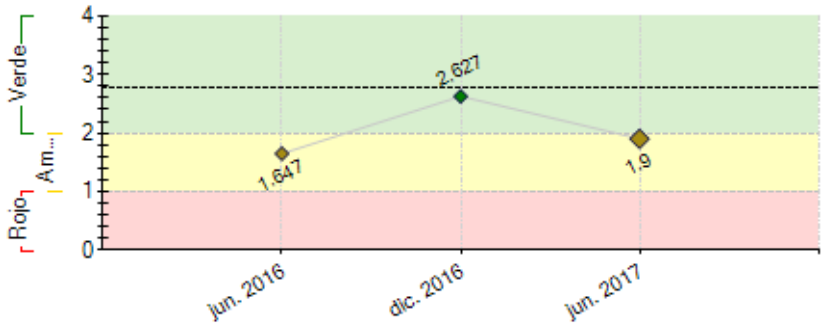




PUNTAJE DE DESEMPEÑO



Puntaje actual: Insatisfactorio: 1.9
Promedio FOMIN: 2.769

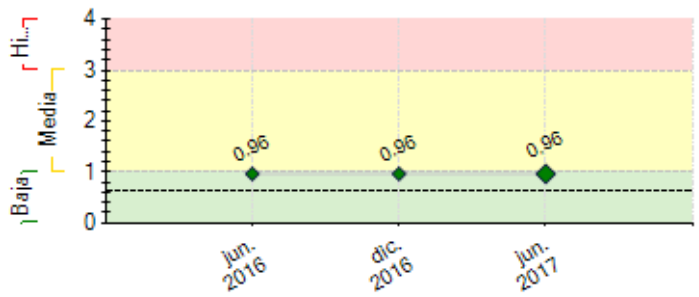


----- Promedio desempeño FOMIN

RIESGOS EXTERNOS

CAPACIDAD INSTITUCIONAL

	Riesgo
Administración Financiera:	Alto
Adquisiciones:	Alto
Capacidad Técnica:	Alto



---- Promedio de riesgo FOMIN: 0.622

SECCIÓN 2: DESEMPEÑO

Resumen del desempeño del proyecto desde el inicio

Entre enero y junio de 2017, se alcanzaron avances significativos del proyecto, como se describe a continuación:

1. Se completó el componente 1 "Publications on Impact Measurement and Credit Allocation best practices a cabalidad, obteniendo los resultados esperados.

2. Se completaron la gran mayoría de subcomponentes aunque hubo algunos que cerraron con 1 ó 2 meses de retaso.La razón fue que fueron subcomponentes contratados con externos a quienes les dimos retroalimentación sobre su entregable y/o que les pedimos algunas modificaciones y esto retrasó un poco la entrega.

3. Tenemos pendiente la entrega de un caso de estudio del componente 4 "Publications on Impact Measurement and Credit Allocation best practices" pero no se considera retraso sino que su fecha máxima de entrega es octubre de 2017.

4. Se inició contacto con diferentes evaluadores para seleccionar a uno para la entrega de la evaluación final a más tardar en noviembre de 2017.

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

De acuerdo con los comentarios de la Agencia Ejecutora
El proyecto esta cerrando las actividades pendientes. Se realizara visita para conocer los resultados finales de los components respectivos.

Resumen del desempeño del proyecto en los últimos seis meses

En este semestre se avanzó en varios aspectos clave:

1. Se cerraron varios subcomponentes, aunque algunos con retraso en la fecha de entrega.

2. Se contrató una personas desde el mes de febrero dedicada a las micro-finanzas quien ha trabajado para mejorar los indicadores microfinancieros y se estandarizaron los proceso micro-financieros y de recaudo de pagos.

3. Gracias a las mejoras implementadas con el BID, Iluméxico negoció y concretizó una ronda de inversión de $1 millón de Euros con parte de Equity entre Engie (Fondo Rassembleur d´Energies) e Iberdrola, dos empresas fuertes a nivel mundial en el ámbito de la energía. Adicionalmente, se iniciaron conversaciones con Promotora Social de México (PSM), una organización de filantropía de riesgo de quien Iluméxico espera obtener un crédito a 5 años para el fortalecimiento y crecimiento de Iluméxico.

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

De acuerdo con los comentarios de la Agencia Ejecutora
Se han justificado todos los fondos pendientes.

SECCIÓN 3: INDICADORES E HITOS

	Indicadores		Línea de base	Intermedio 1	Intermedio 2	Intermedio 3	Planificado	Logrado	Estado
Fin: The goal of this technical cooperation is that Ilumexico reach investment readiness and position itself to scale the company though an IADBloan or through another source of impact investment.	I.1	Number of ILUCentrosn Opened	5	10			14	11	
			Nov. 2015	Nov. 2016			May. 2017	Ene. 2017	
	I.2	Number of households with access to clean energy solutions	4200	9000			11500	8009	
			Nov. 2015	Ago. 2016			May. 2017	Ene. 2017	
	I.3	Number of net jobs created	36	45			60	46	
			Nov. 2015	Ago. 2016			May. 2017	Ene. 2017	
	I.4	Total Annual Revenue	550000	1300000			2200000	490000	
			Nov. 2015	Ago. 2016			May. 2017	Jun. 2016	
Propósito: Ilumexico reaches financial sustainability of credit programs and strengthens its loan portfolio performance.	R.1	Loan Payment Rate	83	88			92	95	
			Nov. 2015	Nov. 2016			May. 2017	Ene. 2017	
	R.2	Percentage Portfolio at Risk (60 days)	45	30			25	46	
			Nov. 2015	Ago. 2016			May. 2017	Ene. 2017	
	R.3	Average Quarterly Loans /ILUCentro	180000	250000			300000	0	
			Nov. 2015	Ago. 2016			May. 2017		
Componente 1: Strenghtening Ilumexico's internal processes **Peso:** 22% **Clasificación:** Satisfactorio	**C1.I1**	Number of Credit Manuals developed	0				1	1	Finalizado
							May. 2017	Nov. 2016	
	C1.I2	Number of new operational manuals and processes implemented	0				5	2	En curso
			Nov. 2015				May. 2017	Ene. 2017	
	C1.I3	Redefinition of organizational Structure	0				1	1	Finalizado
			Nov. 2015				Nov. 2016	Ene. 2017	
	C1.I4	Percentage improvement in overall margin of Business Model (with new sales and credit indicators)	0	10			12	12	Finalizado
			Nov. 2015	Nov. 2016			May. 2017	May. 2017	
Componente 2: Consolidating Ilumexico's Data Management Capacity **Peso:** 45% **Clasificación:** Satisfactorio	**C2.I1**	Number of improved modules in CRM Platform developed	0				3	2	Finalizado
			Nov. 2015				Nov. 2016	Ene. 2017	
	C2.I2	Use of offline data capture for all processes.	80	95			98	98	Finalizado
			Nov. 2015	Nov. 2016			May. 2017	Ene. 2017	
	C2.I3	Credit Tracking Modules Implemented	0	1			1	0	Atrasado
			Nov. 2015	Ago. 2016			May. 2017	Ene. 2017	
Componente 3: Improving Ilumexico's Loan-Disbursement Process and Credit Analysis **Peso:** 28% **Clasificación:** Satisfactorio	**C3.I1**	Number of report developed on Best Practices for Rural Financing for Solar Home Systems.	0				1	1	Finalizado
			Nov. 2015				Nov. 2016	Nov. 2016	
	C3.I2	Percentage use of Revolving fund for loans.	0	80			100	100	Finalizado
			Nov. 2015	Nov. 2016			May. 2017	Ene. 2017	
Componente 4: Knowledge generation on credit scoring on solar loans **Peso:** 5% **Clasificación:** Satisfactorio	**C4.I1**	Number of people who access MIF knowledge products or knowledge transfer activities	0				200		Finalizado
							May. 2017		

	Hitos	Planificado	Fecha Vencimiento	Logrado	Fecha en que se logró	Estado
H1	Condiciones previas	4	May. 2016	4	Ene. 2016	Logrado
H1	End of Module 2.3 Tools and infrsstructure for Data Procesing / Capture	1	May. 2016	19	Feb. 2016	Logrado
H2	Progress on module 2.1 Improvement of Salesforce CRM	1	May. 2016	30	Jul. 2016	Logrado tarde
H3	End of Module 2.2 Offline data-capture for data adquisition, client processing and credit scoring	1	May. 2016	100	Jul. 2016	Logrado tarde
H4	Diagnosis from Module 1.1 Understand the market dynamics regarding payment capacity	1	May. 2016	1	Jul. 2016	Logrado tarde
H5	Diagnosis from Module 3.2 Consulting on Micro-Financing Best Practices	1	May. 2016	1	Jul. 2016	Logrado tarde
H6	End of module 1.1 Understand the market dynamics regarding payment capacity	1	Nov. 2016	1	Nov. 2016	Logrado tarde
H8	End of module 3.2 Consulting on Micro-Financing Best Practices	1	Nov. 2016	1	Nov. 2016	Logrado tarde
H7	[*] Implementations of module 2. Improved Modules for specific Credit tracking and analysis	1	Mar. 2017	1	Feb. 2017	Logrado
H9	End of module 3.4 Consulting on Financial Processes and Human Resource Planning	1	May. 2017	1	May. 2017	Logrado
H10	End of Module 4.1 Publications on Impact Measurement and Credit Allocation best practices.	1	May. 2017			No Logrado
H11	End of module 1.3 Redefine and Strenghten Organizational/Financial Structure	1	May. 2017	1	May. 2017	Logrado
H12	End of module 1.2 Develop Training Manuals and Processes	1	May. 2017	1	Jun. 2017	Logrado tarde
H13	Fund for Equipment Financed	100	May. 2017	100	May. 2016	Logrado

H14	Operating expenses financed	100	May. 2017	27	May. 2016	No Logrado
H15	Operating expenses financed	100	May. 2017	100	May. 2017	Logrado
H16	Operating expenses financed	100	May. 2017	100	May. 2017	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. The Energy sector in Mexico has just undergone major structural reforms, including more private investment in the sector and increased opportunities. Ilumexico sees this as an advantage, however there is a risk of major policies steering towards traditional grid-extension and/or government owned solar programs.	Media	To mitigate this risk Ilumexico has participated in different government bids, as they have done in the past, as present competitive offers that will incentivize governments to keep supporting alternative off-grid solutions as well. The agencies with whom we are working are SENER (Ministry of Energy) with the FSUE (Fondo de Servicio Universal Eléctrico) and CFE (Comisión Nacional de Electricidad)	Project Coordinator
2. Since Ilumexico works with micro-loans and rural financing, there is an inherent risk related to credit policies and conditions, as well as the legal framework behind rural credits.	Media	To mitigate this risk Ilumexico is focused on selling equipment on credit and not loaning cash specifically, which to date protects them from currently regulations that are taking place. The consultancy in place is helping us better understand risks and cash flow implications without compomising our social mission.	Project Coordinator

NIVEL DE RIESGO DEL PROYECTO: Media **NÚMERO TOTAL DE RIESGOS:** 2 **RIESGOS VIGENTES:** 2 **RIESGOS NO VIGENTES:** 0 **RIESGOS MITIGADOS:** 0

SECCIÓN 5: SOSTENIBILIDAD

Probabilidad de que exista sostenibilidad después de terminado el proyecto: MP - Muy 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:

El proyecto del BID nos ayudó a profesionalizar nuestra operación y a integrar procesos dentro de los puntos clave de nuestra operación. Asimismo, nos hizo ver la importancia de los procesos estandarizados para la capacitación del personal, ya que muchos de las oportunidades de mejora operativa estaban más orientadas a disciplina operativa y estructura que a innovaciones complejas. Al trabajar en mejorar nuestros procesos de venta y comprensión del mercado, junto con estrategias para dispersión y cobranza, así como la creación de comités de mora y mejora en los sistemas, aprendimos a entender los puntos clave dentro de la operación y como se relacionan con los KPIs y los resultados de la empresa. Fue un proceso muy interesante donde sentimos que dimos un salto enorme en ser más profesionales y estar estructurados para obtener mejor rentabilidad de manera sostenible.

SECCIÓN 6: LECCIONES PRÁCTICAS

	Relativo a	Autor
1. El proyecto con el BID nos ayudó a comprender en Iluméxico la importancia de hacer benchmarking y búsqueda de proveedores de servicios/ consultores para la ejecución de tareas y consultorías específicas de manera efectiva. Gracias a la búsqueda de proveedores y consultores de manera consciente y a través de una comparación de las propuestas, logramos elegir a las personas y empresas más adecuadas para la ejecución de cada subcomponente. Esta metodología de comparación, análisis y selección de proveedores es una práctica que no hacíamos anteriormente en Iluméxico y que ahora aplicamos constantemente para la selección de proveedores y servicios.	Sustainability	Coll, Ana Lucia
2. El proyecto con el BID nos ayudó a comprender en Iluméxico la importancia de hacer benchmarking y búsqueda de proveedores de servicios/ consultores para la ejecución de tareas y consultorías específicas de manera efectiva. Gracias a la búsqueda de proveedores y consultores de manera consciente y a través de una comparación de las propuestas, logramos elegir a las personas y empresas más adecuadas para la ejecución de cada subcomponente. Esta metodología de comparación, análisis y selección de proveedores es una práctica que no hacíamos anteriormente en Iluméxico y que ahora aplicamos constantemente para la selección de proveedores y servicios.	Sustainability	Coll, Ana Lucia