Fondo Multilateral de Inversiones
Miembro del Grupo BID

REPORTE DE ESTADO DEL PROYECTO

JULIO 2013 - DICIEMBRE 2013

SECCIÓN 1: SÍNTESIS DEL PROYECTO

NOMBRE DEL PROYECTO: Banco en tu hogar a traves del Televisor

Nro. Proyecto: CH-M1051 - Nro. Operación: ATN/ME-13307-CH

Resultado: Poner a disposición de microempresarios chilenos un nuevo medio para realizar transacciones, capacitarse, asociarse y acceder a información a través de Banco Hogar.

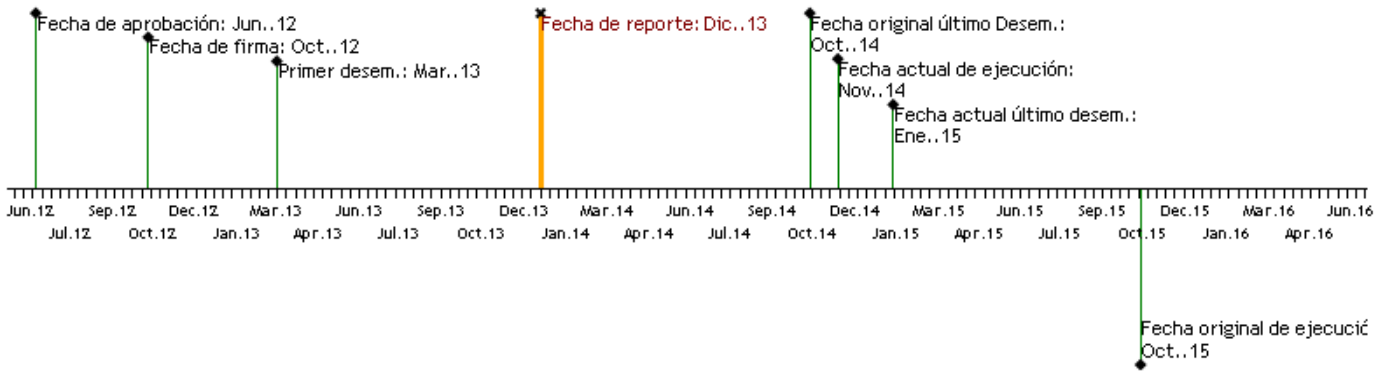
País Administrador	País Beneficiario
CHILE	CHILE

Agencia Ejecutora: BANESTADO MICROEMPRESAS S.A. ASESORÍAS FINANCIERAS

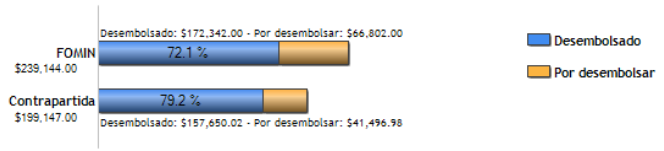
Líder equipo de diseño:

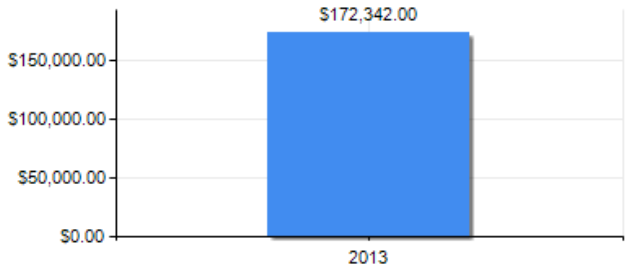
Líder equipo de supervisión: Carrasco, Carolina

CRONOLOGÍA DE EVENTOS

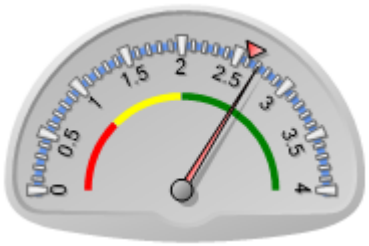


RECURSOS

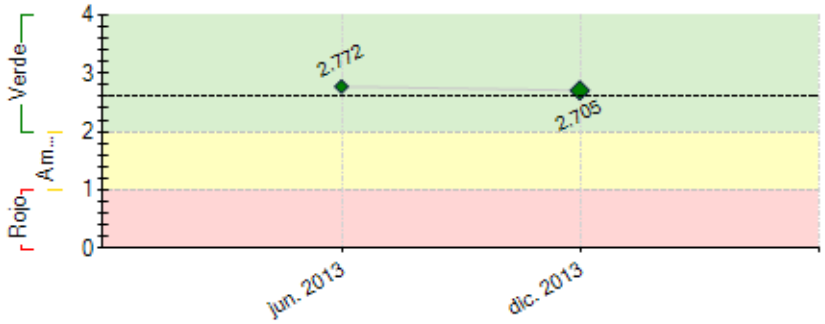




PUNTAJE DE DESEMPEÑO



Puntaje actual: Satisfactorio: 2.705
Promedio FOMIN: 2.607

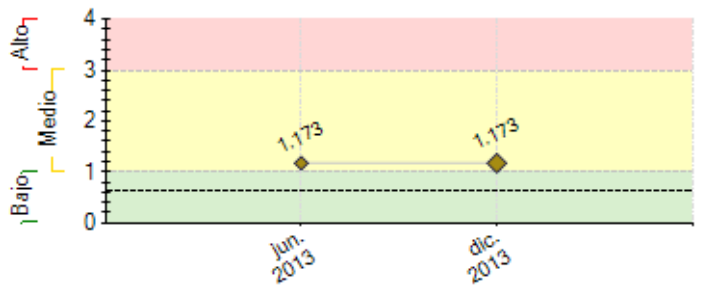


----- Promedio desempeño FOMIN

RIESGOS EXTERNOS

CAPACIDAD INSTITUCIONAL

	Riesgo
Administración Financiera:	Medio
Adquisiciones:	Bajo
Capacidad Técnica:	Bajo



---- Promedio de riesgo FOMIN: 0.623

SECCIÓN 2: DESEMPEÑO

Resumen del desempeño del proyecto desde el inicio

Los principales logros alcanzados durante el desarrollo del proyecto son: (i) comprobar que el televisor es un medio viable para la interacción del microempresario con terceros (ii) validar que la adopción de la tecnología por parte de los usuarios, depende en su mayoría, de la simplicidad de ésta y de lo atractivo de los contenidos (iii) Las primeras experiencias nos muestran que la entrega de contenidos a través de televisor en formato audio-video es fácilmente adaptable por parte del usuarios (iv) Al igual que el punto anterior, las experiencias nos muestras que los usuarios estarían dispuestos a comprar créditos a través del televisor. (v) Concretar acuerdo con terceros para desarrollar y potenciar los contenidos de Beme Hogar: Paneles de expertos, Clientes, Gremios de microempresarios, Areas tecnológicas de BancoEstado, Canal del Futbol (CDF), Acción Emprendedora, Proveedores e instituciones de fomento (vi) Consolidación de Beme Hogar cómo estratégico dentro de la corporación BancosEstado, logrando apoyo en distintas líneas de trabajo para desarrollar el proyecto.

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

De acuerdo con los comentarios de la Agencia Ejecutora
El diseño de los modelos tecnológico y de negocios para la implementación del piloto con 300 usuarios demoro más de lo planificado originalmente por lo cual se han debido reprogramar los plazos del proyecto, esperándose su cierre para el 2do semestre de 2014

Resumen del desempeño del proyecto en los últimos seis meses

Los principales logros alcanzados durante el semestre están relacionados con el diseño de la experiencia, ya que hemos solicitado la prórroga de la implementación del Piloto 300 usuarios para Abril del 2014.

Logros: (i) Consolidación de Beme Hogar cómo estratégico dentro de la corporación BancosEstado, logrando apoyo en distintas líneas de trabajo para desarrollar el proyecto (ii) Concretar acuerdo con terceros para desarrollar y potenciar los contenidos de Beme Hogar: Gremios de microempresarios, CDF, Acción Emprendedora, Proveedores e instituciones de fomento (iii) Modelo de negocios y tecnológico que permitirá probar la sostenibilidad y escalamiento del proyecto (iv) Incluir una visión comercial para validar experimentos y creación de valor (v) Adaptar y generar sinergia con otros proyecto que permitan ofrecer una nueva forma de adquieran productos financieros (créditos) para que los microempresarios.

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

De acuerdo con los comentarios de la Agencia Ejecutora

SECCIÓN 3: INDICADORES E HITOS

		Indicadores	Línea de base	Intermedio 1	Intermedio 2	Intermedio 3	Planeado	Logrado	Estado
Resultado: Poner a disposición de microempresarios chilenos un nuevo medio para realizar transacciones, capacitarse, asociarse y acceder a información a través de Banco Hogar.	**R.1**	Numero de usuarios activos de Banco Hogal	0 Oct. 2012				80 Oct. 2015	0	
	R.2	Numero de clientes que generan algún tipo intercambio de tipo comercial y de información con otros miembros del ecosistema.	0 Oct. 2012				240 Oct. 2015	0	
	R.3	Numero de clientes que generaron contactos a través de la plataforma3.	0 Oct. 2012				240 Oct. 2015	0	
	R.4	Numero de clientes que se capacitan a través de Banco Hogar, mensualmente	0 Oct. 2012				240 Oct. 2015	0	
Componente 1: Diseño e implementación de la segunda prueba de validación **Peso:** 33% **Clasificación:** Satisfactorio	**C1.I1**	Servicio de transacción bancaria "on line", entre los servidores de BEME y plataforma de servicios de emisión de contenidos desarrollada					Abr. 2013	Si Abr. 2013	Finalizado
Componente 2: Diseño del modelo de negocio y modelo tecnológico	**C2.I1**	Modelo de negocio y modelo tecnológico diseñado.	0				100 Oct. 2013	1 Jun. 2013	

Peso: 33%

Clasificación: Insatisfactorio

Componente 3: Diseño e implementación de una prueba piloto **Peso:** 34% **Clasificación:** Insatisfactorio	**C3.I1**	Prueba piloto implementada	0				100	1	
							Abr. 2014	Jun. 2013	

Hitos		Planeado	Fecha de cumplimiento	Logrado	Fecha alcanzada	Estado
H1	Condiciones previas	7	Abr. 2013	7	Feb. 2013	Logrado
H2	Se cuenta con el Manual de usuarios para el software de trasacciones entre la plataforma BEME y de servicios	20	Abr. 2013	20	Abr. 2013	Logrado
H3	BEME y Merlin han acordado un plan detallado para la ejecución del piloto incluyendo un cronograma de actividades.	20	Abr. 2013	20	Abr. 2013	Logrado
H4	[*] Modelo tecnológico y de negocios diseñado y aprobado	1	Oct. 2013	1	Oct. 2013	Logrado
H5	[*] Definida la muestra de implementación del modelo	1	Ene. 2014			
H6	Plataforma de servicios y trasaccional on line disponible para 300 usuarios	20	Abr. 2014			

[*] Indica que el hito ha sido reformulado

FACTORES CRÍTICOS QUE HAN AFECTADO EL DESEMPEÑO

[X] Capacidad institucional de la Agencia Ejecutora

[X] Diseño del proyecto/Componentes

SECCIÓN 4: RIESGOS

RIESGOS MÁS RELEVANTES QUE PUEDEN AFECTAR EL DESEMPEÑO FUTURO

	Nivel	Acción de mitigación	Responsable
1. Los clientes tienen confianza en Banco Hogar y les es funcional transaccionar a través de su televisor.	Medio	Educacion financiera	Invitado Proyecto
2. El marco regulatorio y las condiciones de mercado continúan siendo favorables para la operación de banco Hogar.	Medio	n/a	Invitado Proyecto
3. Existen consultores especializados que puedan realizar los diferentes estudios con la calidad requerida, en el tiempo programado.	Bajo	n/a	Invitado Proyecto

NIVEL DE RIESGO DEL PROYECTO: Medio **NÚMERO TOTAL DE RIESGOS:** 3 **RIESGOS VIGENTES:** 3 **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

Factor	Comentarios
[X] Ausencia de un **plan de sostenibilidad** o inadecuada implementación del mismo	El plan de sostenibilidad sera elaborado en funcion de los resultados de la prueba piloto

Acciones realizadas o a ser implementadas relativas a la sostenibilidad:

Dentro de los lineas de las línea de trabajo que se desarrolla en el proyecto, es construir y probar un Modelo de Negocios y Modelo Tecnológico en Beme Hogar, los cuales darán sostenibilidad y masificación a este proyecto.
La propuesta del modelo de negocios de Beme Hogar tomó como guía la metodología Canvas: “generación de modelos de negocios” la que permite identificar 9 aspectos críticos para definir un modelo de negocios. La construcción del Canvas Beme Hogar fue realizada sumando distintos actores que podían dar una visión objetiva al modelo: equipos de trabajado de Beme, Merlín, Clientes, etc. Una vez armada la propuesta de modelo se trabajó con áreas del FOMIN, llegando a converger en un documento que describe en detalle el Modelo de Negocios y que se probará en el Piloto de 300 usuarios.
Paralelo al desarrollo del Modelo de Negocios se trabajó en la confección del Modelo Tecnológico, que nos dará luces de qué tecnología es la más idonea para un futuro roll out.

SECCIÓN 6: LECCIONES PRÁCTICAS

	Relativa a	Autor
1. Cuarto: desafiarse a crear una experiencia (interfaz) intuitiva al nivel de no contar con apoyo (manual) en caso de dudas de los usuarios, es un punto que se debe mejorar. De esta manera el usuario siente menor temor de usar esta innovación, pues puede consultar rápidamente por dudas que aparezcan en el momento de estar interactuando con Beme Hogar y sin necesidad tener que llamar a una mesa de soporte.	Design	Bravo, Rodrigo

2. Tercero: La sinergia con otros proyectos (Evaluación de créditos por Ter Express) permitió acercarse a necesidades de transacción de los microempresarios (créditos), descubiertas en las experiencias anteriores y a potenciar el proyecto Beme Hogar dentro de la organización.	Design	Bravo, Rodrigo
3. Segundo: Si bien es cierto los número nos indican que podría existir un mayor interés por las transacciones relacionadas al Core Financiero, también es cierto que hay una necesidad importante de los microempresarios de relacionarse y obtener información a la que hoy no tiene acceso por características del segmento, lo que nos hace poner mayor atención en estos conceptos con miras a visualizar nuevas oportunidades para desarrollar el proyecto a futuro.	Design	Bravo, Rodrigo
4. Primero: La visión Comercial en el co diseño, a través de un trabajo sistemático con equipos comerciales, ha permitido terminar de entender y validar la experiencia que se quiere crear en Beme Hogar, con el fin último de generar valor al microempresario por medio de la interacción con el televisor. La experiencia única que se está desarrollando va enfoca a 3 pilares de interacción que son relevantes para el microempresario: 1. Relacionamiento 2. Contenidos 3. Transacciones	Design	Bravo, Rodrigo