



Fondo Multilateral de Inversiones
Miembro del Grupo BID

REPORTE DE ESTADO DEL PROYECTO JULIO 2017 - DICIEMBRE 2017

SECCIÓN 1: SÍNTESIS DEL PROYECTO

NOMBRE DEL PROYECTO: Cuatro Puntos en la Cadena de Valor de Mejoramiento de Vivienda

Nro. Proyecto: ME-T1323 - Proyecto No.: ATN/ME-15926-ME

Propósito: Mejorar la calidad de la vivienda a través de un enfoque de cadena valor

País Administrador

MÉXICO

País Beneficiario

MÉXICO

Agencia Ejecutora:

CENTRO PARA LA INNOVACIÓN EN VIVIENDA
DEHÁBITAT PARA LA HUMANIDAD, MÉXICO.

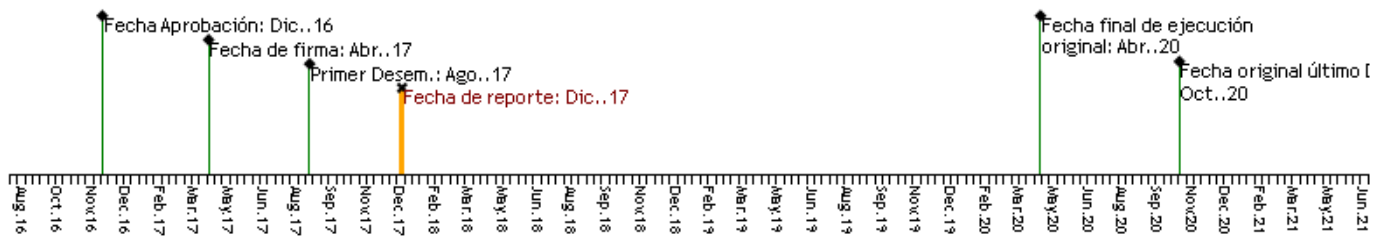
Líder equipo de diseño:

FERMIN VIVANCO

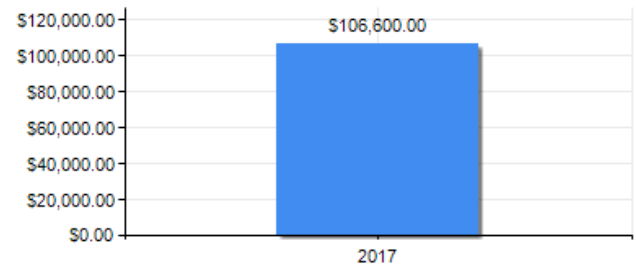
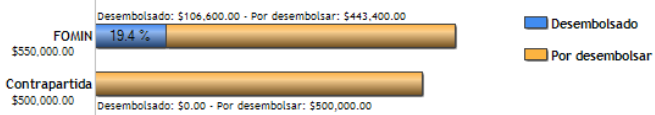
Líder equipo de supervisión:

TATIANA VIRVIESCAS

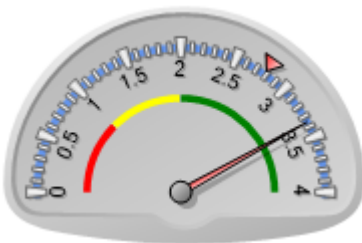
CICLO DEL PROYECTO



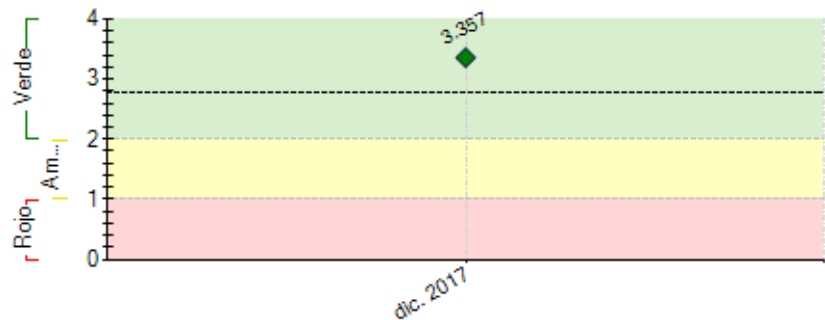
RECURSOS



PUNTAJE DE DESEMPEÑO



Puntaje actual: Satisfactorio: 3.357
Promedio FOMIN: 2.785



----- Promedio desempeño FOMIN

RIESGOS EXTERNOS

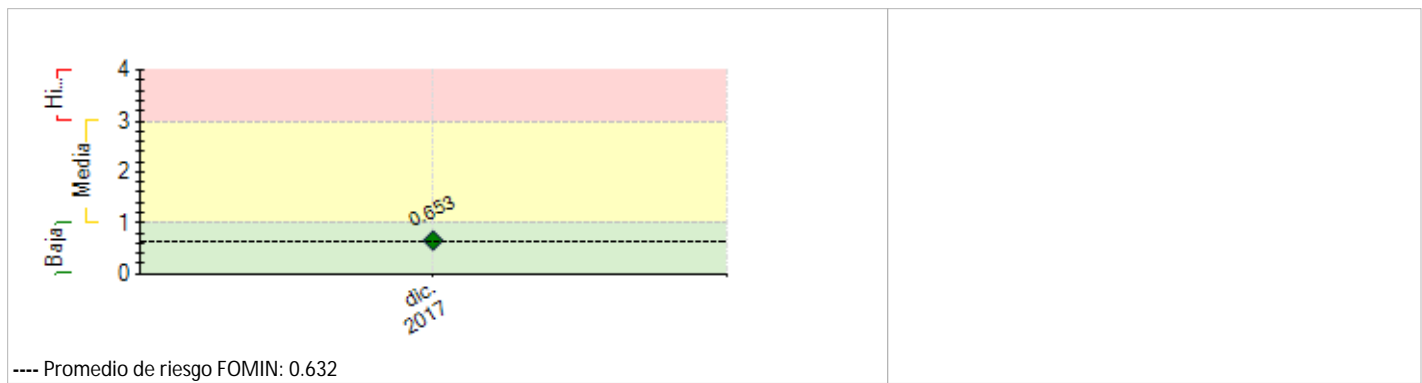
CAPACIDAD INSTITUCIONAL

Riesgo

Administración Financiera:

Adquisiciones:

Capacidad Técnica:



SECCIÓN 2: DESEMPEÑO

Resumen del desempeño del proyecto en los últimos seis meses

- Se realizó 1 convocatoria nacional multi-temática con empresas emergentes que trabajarán en soluciones innovadoras relacionadas con: agua y saneamiento, energía y materiales de construcción. Se aceleraron 9 empresas emergentes.
- Desarrollo conceptual de la aplicación móvil: la validación se realizó en 3 talleres temáticos: 1 con materialistas, 1 con asesores técnicos de la construcción y 1 con personal de entidades microfinancieras y un banco.
- Validación conceptual de la App: se realizaron entrevistas con 20 familias (usuarios finales) para asegurar que se cubran necesidades a través de la aplicación móvil.
- Instituciones financieras: se sumaron al proyecto ProMujer de México, Contigo, Amifin y FeSolidaridad. Adicionalmente hay 2 instituciones interesadas: RentAmigo y Fortaleza a mi futuro.
- Se sumaron redes de proveedores de materiales de construcción: CEMEX, Elementia y Sherwin Williams.
- Crowdfunding: se tuvo acercamiento a través de la AFICO a entidades como MiCochinito.com, Yotepresto.com, Kubo Financiero, Kiva y Afluenta.com. Sin embargo, no existió interés por participar en el proyecto.
- Se realizó un mapeo de mercado para determinar la demanda de productos y servicios relacionados con el mejoramiento, ampliación y construcción de vivienda en la zona del proyecto.
- Selección del proveedor de desarrollo de software que realizará la programación de la herramienta tecnológica.
- Selección del proveedor de la estrategia de comunicación del proyecto.

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

De acuerdo con los comentarios de la Agencia Ejecutora

El ejecutor ha avanzado conforme lo planeado a los objetivos del Proyecto. Se hicieron unas modificaciones en los hitos originalmente planteados con respecto al desarrollo del prototipo ya que se decidió hacer pruebas con los clientes antes de lanzar el prototipo para tener información más completa.

Se ha apoyado al ejecutor para hacer los primeros acercamientos con plataformas de crowdfunding e instituciones financieras como lo establece el desarrollo del Proyecto. Aun no se han concretado estas alianzas, por esto salen en retraso algunos de los indicadores de los productos financieros utilizados y el número de clientes, pues al postergar la realización de la app aun no hay clientes utilizándola.

SECCIÓN 3: INDICADORES E HITOS

	Indicadores	Línea de base	Intermedio 1	Intermedio 2	Intermedio 3	Planificado	Logrado	Estado
Fin: Mejorar las condiciones de vida de la población vulnerable en México a través del uso de nuevas tecnologías para vivienda urbana de calidad	I.1 # de personas ahorran dinero a través del uso de la tecnología	0	200	800	1200	1200	0	
		Abr. 2017	Abr. 2018	Abr. 2019	Abr. 2020	Abr. 2020		
Propósito: Mejorar la calidad de la vivienda a través de un enfoque de cadena valor	R.1 # de personas vulnerables que acceden a un producto o servicio a través de la tecnología (CRF 210400)	0	30	2400	10800	10800	0	
	R.2 # de usuarios que afirman que la calidad de su obra ha mejorado como resultado del uso de la aplicación	Abr. 2017	Abr. 2018	Abr. 2019	Abr. 2020	Abr. 2020		
		0	30	1200	2400	2400	0	
Componente 1: 1. Development of partnerships and adaptation of housing improvement products and services Peso: 30% Clasificación: Satisfactorio	C1.11 # de entidades financieras que incorporan su oferta en la plataforma de Hábitat	0	3	1	1	3	3	En curso
	C1.12 # de acuerdos con empresas de materiales de construcción	0	0.1	1	2	2	3	En curso
		Abr. 2017	Abr. 2018	Abr. 2019	Abr. 2020	Abr. 2020	Dic. 2017	
	C1.13 de convocatorias temáticas con plataformas de emprendimiento y/o redes de empresas emergentes para desarrollo de soluciones	0	2	2	6	6	1	Finalizado
		Abr. 2017	Abr. 2018	Abr. 2019	Abr. 2020	Abr. 2020	Jul. 2017	
	C1.14 Empresas emergentes con soluciones aceleradas por el proyecto	0	4	4	12	12	9	Finalizado
		Abr. 2017	Abr. 2018	Abr. 2019	Abr. 2020	Abr. 2020	Jul. 2017	
Componente 2: Pilot of the housing improvement management app Peso: 30% Clasificación: Satisfactorio	C1.15 # de productos o servicios financieros nuevos o adaptados asesorados por el proyecto	0	1	1	3	3		
	C2.11 de familias que prueban prototipo	0	120	120	120	120		
		Abr. 2017	Abr. 2018	Abr. 2019	Abr. 2020	Abr. 2020		
	C2.12 # de tiendas que participan en el piloto	0	20	20	20	20		
		Abr. 2017	Abr. 2018	Abr. 2019	Abr. 2020	Abr. 2020		

Componente 3: Implementation of the technology tool	C3.11 # de familias que prueban la versión inicial de la aplicación	0				2400		
		Abr. 2017				Mar. 2020		
Peso: 20%								
Clasificación: Satisfactorio								
Componente 4: Dissemination and scaling up of the program	C4.11 # de comercios de distribución de materiales que promocionan y apoyan el uso de la aplicación	0	20	40	100	100		
		Abr. 2017	Abr. 2018	Abr. 2019	Abr. 2020	Abr. 2020		
Peso: 20%	C4.12 # de MIPYMES que ofrecen soluciones innovadores y verdes (agua, luz, cocinas, materiales verdes, resiliencia) a través de la aplicación	0	2	6	8	8		
		Abr. 2017	Abr. 2018	Abr. 2019	Abr. 2020	Mar. 2021		
Clasificación: Insatisfactorio	C4.13 # de usuarios que han utilizado la versión comercial de la aplicación1	0	1	4800	10800	10800		
		Abr. 2017	Abr. 2018	Abr. 2019	Abr. 2020	Abr. 2020		
	C4.14 # de usuarios que acceden a un producto financiero como resultado de la aplicación (CRF 210800)	0	20	460	3700	3700		Atrasado
		Abr. 2017	Abr. 2018	Abr. 2019	Abr. 2020	Abr. 2017		
	C4.15 \$ de capital movilizado por entidades financieras a través de la aplicación	0	0.1	276000	2200000	2200000		Atrasado
		Abr. 2017	Abr. 2018	Abr. 2019	Abr. 2020	Abr. 2017		
	C4.16 \$ recursos invertidos en mejoras de vivienda urbana	0	0.1	576000	5760000	5760000		
		Abr. 2017	Abr. 2018	Abr. 2019	Abr. 2020	Abr. 2020		
	C4.17 # de usuarios que acceden a una solución de mejora o ampliación de vivienda a través de MIPYMES	0	0.1	0.1	240	240		
		Abr. 2017	Abr. 2018	Abr. 2019	Abr. 2020	Abr. 2020		

Hitos	Planificado	Fecha Vencimiento	Logrado	Fecha en que se logró	Estado
H1 Firma del convenio	22	Jul. 2017	22	Abr. 2017	Logrado
H1 Condiciones previas	1	Oct. 2017	5	Jul. 2017	Logrado
H3 Prototipo del App funcionando	28	Nov. 2017	28	Nov. 2017	Logrado
H4 [*] Evaluación del piloto	28	Sep. 2018			
H5 Versión comercial del app disponible en IOS y Android	10	Dic. 2018			
H2 2400 usuarios del app registrados	10	May. 2019			

[*] Indica que el hito ha sido reformulado

FACTORES CRÍTICOS QUE HAN AFECTADO EL DESEMPEÑO**[No se reportaron factores para este periodo]****SECCIÓN 4: RIESGOS****RIESGOS MÁS RELEVANTES QUE PUEDEN AFECTAR EL DESEMPEÑO FUTURO**

	Nivel	Acción de mitigación	Responsable
1. Que las plataformas de crowdfunding y los bancos no quieran participar con sus productos en la aplicación móvil por lo que disminuiría el tipo de tasas de interés que se podrían ofrecer a los usuarios que buscan recursos para mejorar o ampliar su vivienda.	Media	1. Insistir en la incorporación de un banco. 2. Sumar instituciones microfinancieras interesadas en participar para ofrecer sus productos en la aplicación móvil.	Project Coordinator
Sin embargo las instituciones microfinancieras (SOFOMES y Cajas de ahorro) que participen, si ofrecerían tasas diferenciadas y eso es lo que se busca, que por tipo de institución también existan tasas diferenciadas.			
2. Aumento de los costos de materiales de construcción lo cual disminuiría la demanda por mejoras y ampliaciones de vivienda.	Baja	Fomentar que las tiendas de materiales ofrezcan incentivos para que las personas continúen con sus mejoras y ampliaciones de vivienda. Por ejemplo una capacitación de concientización, incluir algún producto adicional en la compra a menor precio o de regalo.	Project Assistant
3. Las personas en la familia que toman las decisiones para construir o mejorar sus viviendas no usan aplicaciones móviles en sus teléfonos celulares.	Baja	Desarrollar la aplicación móvil en versión Web para que pueda ser utilizada desde una computadora y así no limitarlos a utilizar un teléfono móvil.	Project Coordinator
4. Los empleados de las tiendas de materiales durante el piloto no realizan suficiente apoyo a los usuarios	Baja	La mitad de las tiendas del piloto estarán asociadas a CEMEX y a Elementia lo cual facilitará la replicación de los incentivos que mejor funcionen para asegurar el apoyo. Por ejemplo, continuación de acceso gratuito a internet	Project Assistant
5. Que los desarrolladores de la herramienta tecnológica no sean capaces de interpretar o incorporar adecuadamente los insumos de actores y usuarios en la funcionalidad de la herramienta, lo cual derive en menor tracción de lo esperado en el uso de la herramienta, retrasando el cumplimiento de las metas del proyecto.	Baja	1. Hábitat posee una larga experiencia internacional en el financiamiento de mejoras de vivienda, ello les proporciona lecciones aprendidas para mitigar el riesgo señalado. 2. Realizar previo al desarrollo, el diseño conceptual y validarlo con los usuarios finales y proveedores que participarán en la herramienta tecnológica.	Project Coordinator
NIVEL DE RIESGO DEL PROYECTO: Baja NÚMERO TOTAL DE RIESGOS: 7 RIESGOS VIGENTES: 6 RIESGOS NO VIGENTES: 0 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

[No se reportaron factores para este período]

Acciones realizadas o a ser implementadas relativas a la sostenibilidad:

Al estar la aplicación en operación, se planea que los actores que ofrezcan sus productos y servicios en la App aporten una mensualidad o un pago por transacción en el caso de las instituciones financieras. Con esos fondos será posible dar mantenimiento y soporte técnico a la App, así como el pago de los servicios que son necesarios para mantenerla funcionando.

Otro elemento de sostenibilidad es el esquema de eventos de difusión pues se planea realizar estos eventos en los municipios de cobertura del proyecto y posicionar a las marcas y los servicios de los actores que participen en la App, lo que permitirá que tengan mayor actividad comercial en la zona. De lo anterior existe la posibilidad de establecer un esquema de paquetes de publicidad, cuyos fondos serían invertidos en eventos para difundir la App, fomentar su uso y posicionar a los proveedores.

Cuando los proveedores sean conocidos a través de la App, los usuarios podrían utilizar y recomendar sus productos y servicios, lo que generará que la aplicación continúe en uso, al concluir el proyecto. Se espera también que sea utilizada no solo en la zona de influencia del proyecto, si no que sea replicable en otras zonas.

SECCIÓN 6: LECCIONES PRÁCTICAS

	Relativo a	Autor
1. Algunos proveedores pueden solicitar exclusividad para que solamente sus productos y/o servicios se incluyan en la aplicación móvil. Hubo acercamientos con Rotoplas y solicitó exclusividad para participar en el proyecto, por lo que no se concreto la alianza.	Implementation	Licon, Elizabeth
Cabe destacar que la aplicación será un elemento de empoderamiento, aprendizaje y toma de decisiones de las familias, todo en un entorno de competencia y de mercado, verlo de manera aislada y considerar dar exclusividades a proveedores implicaría que se sesguen las decisiones de las personas y se desequilibre el mercado.		
2. Realizar convocatorias temáticas con plataformas de emprendimiento y/o redes de empresas emergentes para desarrollo de soluciones no es sencillo por los temas, el nivel de madurez requerido para el programa y el alcance.	Implementation	Licon, Elizabeth
Se identificó la conveniencia de hacer 1 convocatoria multi-temática para desarrollar un programa de aceleración con mayor alcance, en lugar de 6 que pudieran no ser del todo exitosas. El programa de 3 meses contempló 3 talleres donde se abordaron 9 temas importantes para las empresas y prepararon a las mismas para presentarse ante inversionistas. En este programa se ejecutó el recurso asignado para el rubro completo.		
La convocatoria fue nacional, se analizaron más de 300 modelos de negocio. El objetivo era acelerar 12 empresas, pero se eligieron 9 que estaban alineadas a los requisitos, temas y nivel de madurez requerido. De esas 9 se seleccionaron 2 (Vitaluz y Energyrn) para invertir fondos de Hábitat para la Humanidad.		
3. Se había planeado realizar un evento Hackathon para el desarrollo de la aplicación, sin embargo, al realizar los contactos para organizar el evento se detectó que el monto autorizado no era suficiente para desarrollar un evento así; implicaba una logística no contemplada en los costos del proyecto; los tiempos para obtener la App no se iban a cumplir, dado que entre el diseño conceptual de la aplicación, la logística del evento y la ejecución del mismo pasarían más de 9 meses y la propiedad intelectual sería de los desarrolladores.	Implementation	Licon, Elizabeth
Se decidió trabajar en el diseño conceptual de la App y validarlo con los proveedores que posiblemente sean oferentes de productos y servicios dentro de la aplicación y con usuarios finales. Se contactaron 18 empresas de desarrollo para evaluar la viabilidad de desarrollo y se concluyó que era viable hacerlo así en lugar de un evento Hackathon, la propiedad intelectual de la App sería de la agencia ejecutora y no habría gastos de logística adicionales.		
4. Incorporar un banco que ofrezca un producto de vivienda para familias de la base de la pirámide, a través de la aplicación móvil no es atractivo para ellos.	Implementation	Licon, Elizabeth
Hubo acercamiento con: Banamex, en su área de fomento social, Banco BX+ y Bank of America.		
Bank of America mencionó que ya tienen una alianza con Hábitat para la Humanidad a nivel internacional, sin embargo, en México tienen una colaboración con Techo, sólo a nivel de voluntariado, no estando en posibilidad de colaborar con el proyecto.		
Banamex se había interesado y participó en los talleres de validación del concepto de la aplicación móvil. Sin embargo, al realizar el seguimiento ya no mostró interés por participar en el proyecto.		
Banco BX+ se le presentó el proyecto, pero no dio respuesta si le interesaba participar o no.		
Los acercamientos anteriores muestran que los bancos no tienen interés por participar en el proyecto, por lo que se reduce la posibilidad de ofrecer sus productos en la aplicación móvil del proyecto.		
5. Las plataformas de crowdfunding no desean ofrecer opciones de financiamiento a las familias, a través de la aplicación móvil. Ya existe un mercado especializado por cada plataforma, argumentaron que sería un riesgo en mezclar lo que ofrecería el proyecto con lo que ellos hacen en sus plataformas.	Implementation	Licon, Elizabeth
Hubo acercamiento con: AFICO, Mi Cochinito.com, Yotepresto.com, Afluenta.com, Kubo Financiero y Kiva.		
AFICO y Mi Cochinito analizaron participar pero no tomaron el riesgo pues tienen sus propias tecnologías para originar el crédito. También mencionaron que el público que utilizará la App no es usuario de plataformas de crowdfunding.		
Kubo Financiero quería exclusividad para integrar sus tecnologías en la aplicación y eso limitaba la		

libre competencia que promueve la App.

Kiva, Yotepresto.com y Afluenta.com no mostraron interés por conocer el proyecto.

Por lo tanto, ofrecer a los usuarios de la App opciones de financiamiento en plataformas de crowdfunding no será posible.

6. Es necesario desarrollar una aplicación en versión para Web y no solamente para Android e iOS, de esa manera no se limita a los usuarios que no tengan teléfonos inteligentes o que no sean usuarios de aplicaciones en los teléfonos.

Risk

Licona, Elizabeth

7. Se debe realizar el diseño conceptual y su validación antes de comenzar el desarrollo de una aplicación móvil. Así se incrementan las posibilidades de éxito de la funcionalidad planteada para resolver las necesidades de los usuarios finales, se reducen tiempos y recursos para el desarrollo.

Implementation

Licona, Elizabeth

Se trabajó en obtener el diseño conceptual de la aplicación y una vez terminado se validó el diseño con los proveedores que posiblemente sean oferentes de productos y servicios dentro de la App.

Se recibió la retroalimentación de los participantes en cada uno de los temas: materialistas, asesoría técnica de la construcción y financiamiento.

Posteriormente se realizó la validación con usuarios finales en entrevistas profundas con 20 familias. Con los hallazgos se hicieron ajustes y se obtuvo el diseño final.

De esta forma se obtendrá un prototipo más afin a las necesidades de los usuarios en menor tiempo. Aunque puede haber ajustes, se reduce el riesgo de retrasos.