



Fondo Multilateral de Inversiones
Miembro del Grupo BID

JULIO 2018 - DICIEMBRE 2018

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:

TATIANA VIRVIESCAS

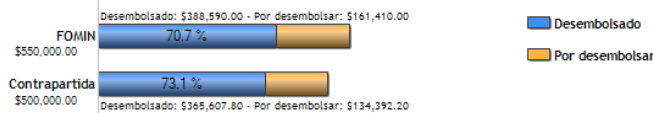
Líder equipo de supervisión:

TATIANA VIRVIESCAS

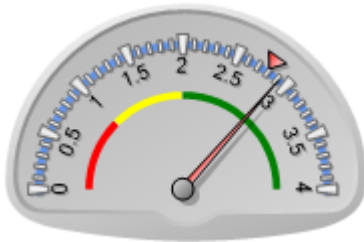
CICLO DEL PROYECTO



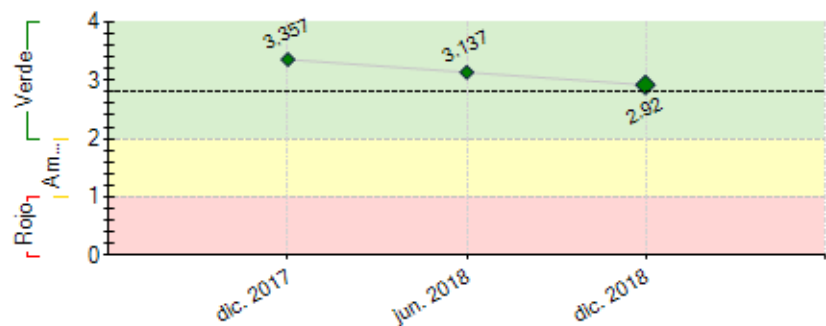
RECURSOS



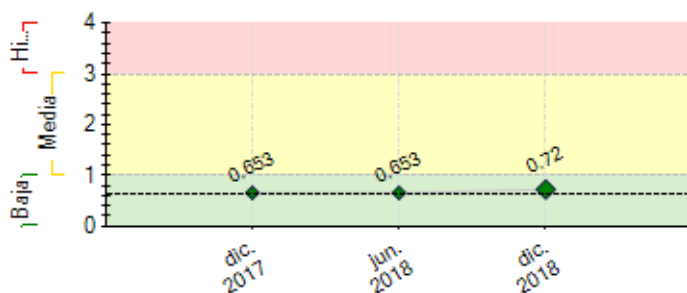
PUNTAJE DE DESEMPEÑO



Promedio FOMIN: 2.795



RIESGOS EXTERNOS



CAPACIDAD INSTITUCIONAL

Riesgo

Administración Financiera:

Adquisiciones:

Capacidad Técnica:

SECCIÓN 2: DESEMPEÑO

Resumen del desempeño del proyecto desde el inicio

- Desarrollo de VivienApp y un módulo adicional denominado "Intercambia" que genera ahorro a los usuarios a través del intercambio de sus productos o servicios de construcción con otros usuarios.
- Pruebas del prototipo para ajustar la App antes de su lanzamiento en versión comercial.
- Acercamiento con proveedores de materiales, asesores técnicos en construcción y entidades financieras (microfinancieras, bancos y plataformas de crowdfunding) para sumar aliados a VivienApp.
- Se cumplió el hito de evaluación del prototipo.
- Dificultades y riesgos identificados: 1) Los proveedores desean afiliarse a VivienApp pero son reacios a modificar sus esquemas de operación. 2) Los bancos y plataformas de crowdfunding exploran alternativas para participar en la app ya que con sus productos tradicionales no han logrado hacerlo. Para mitigar esto 1) se desarrollaron contratos por tipo de proveedor, 2) se exploran alternativas de participación para bancos y plataformas de crowdfunding.
- Las perspectivas del proyecto son optimistas ya que aliados y beneficiarios manifiestan la utilidad de la App para la toma de decisiones en sus construcciones o mejoramientos de vivienda.
- Las acciones en las que se pondrá énfasis para el resto de la ejecución son:

- Lanzar la versión comercial de VivienApp

- Implementar activaciones publicitarias y la campaña digital en los municipios de Nezahualcóyotl y Ecatepec de Morelos.

- Sumar aliados que ofrezcan sus productos y servicios en VivienApp

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

Se cumplió el hito de evaluación del prototipo. Debido a los ajustes generados por la evaluación, aún no se lanza la versión comercial, sin embargo hay progreso en la vinculación de aliados (no tan rápido como se esperaba, por lo que deben monitorear de cerca ese riesgo).

Resumen del desempeño del proyecto en los últimos seis meses

- Desarrollo del prototipo con 6 módulos y evaluación con usuarios.
- Vinculación con aliados: Acualight se sumó como ecotecnología. CitiBanamex participa en VivienApp a través de infografías con temas de educación financiera y explora ofrecer crédito a través de las tarjetas de crédito Teletón. Al Banco Forjadores se le realizó evaluación institucional para desarrollar su producto de vivienda. En crowdfunding se revisó con Donadora la oportunidad de participar una vez que la App sea lanzada y se detecten posibles beneficiarios de una campaña. Se tienen pláticas con: Saint Gobain, Berel, Imperquimia, Fincomun, Caja Depac Poblana, Ecofiltro y Rotoplas para sumarse a VivienApp.
- Respecto a la difusión se hizo un análisis para determinar el mejor momento de realizar las activaciones publicitarias en puntos de alta afluencia y una campaña digital, solamente en los municipios de Nezahualcóyotl y Ecatepec de Morelos.
- Una dificultad fue el tiempo de desarrollo adicional por los ajustes generados de las pruebas con usuarios. Sin embargo, hacer pruebas previas facilita lanzar la herramienta y no retrabajar una vez que está en ambiente productivo. Como consecuencia algunos indicadores se cumplirán en tiempos adicionales a los contemplados inicialmente y otros están en curso.
- Se espera lanzar la versión comercial de la app en el siguiente semestre, que los usuarios finales mejoren las condiciones de sus viviendas y sumar aliados que ofrezcan productos y servicios en la App.

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

De acuerdo con los comentarios de la Agencia Ejecutora

Continúa el desarrollo del app, se registra progreso pero aún no se encuentra listo para su versión comercial, de lo cual depende el componente 4 del proyecto. Se requiere especial atención en la consolidación de alianzas para sumar empresas a app.

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 Mexico 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	
			Abr. 2017	Abr. 2018	Abr. 2019	Abr. 2020	Abr. 2020		
	R.2	# de usuarios que afirman que la calidad de su obra ha mejorado como resultado del uso de la aplicación	0	30	1200	2400	2400	0	
			Abr. 2017	Abr. 2018	Abr. 2019	Abr. 2020	Abr. 2020		
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
			Abr. 2017	Abr. 2017	Abr. 2018	Abr. 2019	Abr. 2020	Dic. 2017	
	C1.12	# de acuerdos con empresas de materiales de construcción	0	0.1	1	2	2	6	En curso
			Abr. 2017	Abr. 2018	Abr. 2019	Abr. 2020	Abr. 2020	Ago. 2018	
	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	
	C1.15	# de productos o servicios financieros nuevos o adaptados asesorados por el proyecto	0	1	1	3	3	3	Finalizado
			Abr. 2017	Abr. 2018	Abr. 2019	Abr. 2020	Mar. 2021	Jun. 2018	
Componente 2: Pilot of the housing	C2.11	de familias que prueban prototipo	0	120	120	120	120	35	Atrasado

improvement management app										
Peso: 30%	C2.12	# de tiendas que participan en el piloto	0	20	20	20	20	0	Atrasado	
Clasificación: Insatisfactorio			Abr. 2017	Abr. 2018	Abr. 2019	Abr. 2020	Abr. 2020	Dic. 2018		

Componente 3: Implementation of the technology tool	C3.11	# de familias que prueban la versión inicial de la aplicación	0				2400	0	En curso	
Peso: 20%			Abr. 2017				Mar. 2020	Dic. 2018		
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	0	Atrasado	
Peso: 20%			Abr. 2017	Abr. 2018	Abr. 2019	Abr. 2020	Abr. 2020	Dic. 2018		
Clasificación: Insatisfactorio	C4.12	# de MIPYMES que ofrecen soluciones innovadoras y verdes (agua, luz, cocinas, materiales verdes, resiliencia) a través de la aplicación	0	2	6	8	8	1	Atrasado	
			Abr. 2017	Abr. 2018	Abr. 2019	Abr. 2020	Mar. 2021	Ago. 2018		
	C4.13	# de usuarios que han utilizado la versión comercial de la aplicación	0	1	4800	10800	10800	0	Atrasado	
			Abr. 2017	Abr. 2018	Abr. 2019	Abr. 2020	Abr. 2020	Dic. 2018		
	C4.14	# de usuarios que acceden a un producto financiero como resultado de la aplicación (CRF 210800)	0	20	460	3700	3700	0	Atrasado	
			Abr. 2017	Abr. 2018	Abr. 2019	Abr. 2020	Abr. 2017	Dic. 2018		
	C4.15	\$ de capital movilizado por entidades financieras a través de la aplicación	0	0.1	276000	2200000	2200000	0	Atrasado	
			Abr. 2017	Abr. 2018	Abr. 2019	Abr. 2020	Abr. 2017	Dic. 2018		
	C4.16	\$ recursos invertidos en mejoras de vivienda urbana	0	0.1	576000	5760000	5760000	0	Atrasado	
			Abr. 2017	Abr. 2018	Abr. 2019	Abr. 2020	Abr. 2020	Dic. 2018		
	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	0	Atrasado	
			Abr. 2017	Abr. 2018	Abr. 2019	Abr. 2020	Abr. 2020	Dic. 2018		

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	5	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	28	Sep. 2018	Logrado
H5 [*] Versión comercial del app disponible en IOS y Android	10	Feb. 2019			
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 período]***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. 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.	Media	1. Insistir en la incorporación de un banco. 2. Sumar instituciones microfinancieras interesadas en participar para ofrecer sus productos en la aplicación móvil. 3. Explorar alternativas de colaboración aunque no sea con sus productos y servicios tradicionales, para tener opciones que permitan incorporarlos en la App y prueben la conveniencia de participar en estas nuevas plataformas de posicionamiento de sus marcas.	Project Coordinator
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	Ajustar la app con los resultados de las pruebas con usuarios finales, para facilitar el uso amigable de la herramienta y cuando la utilicen sea sencilla. Adicionalmente realizar una campaña de difusión que llegue tanto a las personas que toman decisiones como a sus familiares para que éstos puedan apoyarlas en el uso de la App.	Project Coordinator
4. Los empleados de las tiendas de materiales durante el piloto no realizan suficiente apoyo a los usuarios	Baja	Se está desarrollando con todos los proveedores de productos y servicios una estrategia de difusión y promoción para el uso de la aplicación, mediante incentivos y por la compra de materiales dirigido hacia los usuarios de la aplicación.	Project Assistant
5. Los intermediarios financieros que participan en el programa no ofrecen condiciones financieras atractivas para los usuarios	Baja	Se trabajará sólo con intermediarios financieros comprometidos con el financiamiento de ampliación y mejoramiento de vivienda, varios de los cuales son conocidos para Hábitat. Se trabajará con algunos de ellos en el desarrollo o adaptación de los financiamientos, para que sean adecuados y atractivos.	Project Guest
NIVEL DE RIESGO DEL PROYECTO: Baja NÚMERO TOTAL DE RIESGOS: 7 RIESGOS VIGENTES: 5 RIESGOS NO VIGENTES: 0 RIESGOS MITIGADOS: 2			

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:

Como parte del modelo de negocio definido para la aplicación, los aliados que participen en la oferta de productos y servicios pagarán diferentes tipos de cuotas por concepto de afiliación ya que, al analizar los modelos de negocio de los aliados, las condiciones son diversas y se requiere un manejo diferente por cada tipo de aliado para responder a sus necesidades y expectativas al participar en la App. Se requiere también un contrato por tipo de aliado para responder a las necesidades que sus modelos de negocio tienen y de esa forma facilitar su incorporación a la App.

SECCIÓN 6: LECCIONES PRÁCTICAS

	Relativo a	Autor
1. Cuando una plataforma cuenta con diferentes tipos de usuarios, como en este caso que hay asesores técnicos de construcción, casas de materiales y entidades financieras el modelo de negocio a desarrollar deberá contemplar las diferencias entre cada tipo de entidad participante, ya que por sus particularidades no se puede afiliar a todos con las mismas condiciones. Como resultado hay que elaborar contratos de afiliación que respondan a las características de cada tipo de usuario.	Sustainability	Licon, Elizabeth
2. Los modelos de negocio de las empresas que desean afiliarse a plataformas innovadoras como las aplicaciones móviles tienen políticas establecidas que no les permiten adecuarse a los requerimientos de participación en dichas plataformas, lo que provoca una contradicción entre las expectativas que manifiesta la alta dirección con las políticas que maneja el área comercial. Esto puede retrasar el proceso de afiliación de una empresa a la plataforma.	Implementation	Licon, Elizabeth
3. Realizar pruebas con usuarios en diferentes fases de desarrollo de una app permite verificar la usabilidad y utilidad de lo que se está desarrollando, así como también verificar que los ajustes solicitados realmente sean de utilidad. Esto facilita la corrección oportuna de elementos que requieran ser modificados y que al tener la versión comercial, la herramienta se adapte a las necesidades de sus usuarios.	Implementation	Licon, Elizabeth
4. Para el desarrollo de aplicaciones móviles es importante tener un consultor que ayude a comunicarse a la agencia ejecutora en términos técnicos con los desarrolladores, así como a realizar la supervisión y ejecutar pruebas con los usuarios. Esto facilita que los procesos de desarrollo y solicitud de ajustes sean más sencillos de transmitir al desarrollador. También se obtienen propuestas del consultor para ejecutar ajustes sencillos que no impacten en tiempos y recursos del desarrollo.	Implementation	Licon, Elizabeth