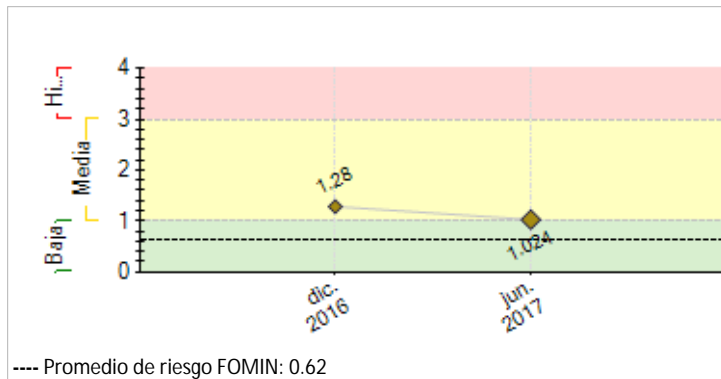




Fondo Multilateral de Inversiones
Miembro del Grupo BID

######



SECCIÓN 2: DESEMPEÑO

Resumen del desempeño del proyecto desde el inicio

En el semestre pasado pudimos cumplir con los indicadores y hitos.

En este semestre a pesar de haber tenido algunos inconvenientes estaremos a tiempo para el cumplimiento del hito y los indicadores del periodo.

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

De acuerdo con los comentarios de la Agencia Ejecutora

En el primer semestre de 2017, el proyecto logró completar el estudio de mercado y contratar a las firmas para el estudio de cuantificación y caracterización del mercado para MyPES y para el diseño de la estrategia de comunicación y posicionamiento del proyecto. Se presentó un atraso en la selección de la firma para la creación y diseño de la propuesta de valor. BanDelta ha presentado una actualización del cronograma del proyecto y una propuesta para agilizar la ejecución de la consultoría para la creación y diseño de la propuesta de valor.

Resumen del desempeño del proyecto en los últimos seis meses

nuestra participación en la jornada All Star Academy de GBA y la conversación con entidades miembros, hemos hecho la revisión de las mejores prácticas y casos de éxito de otros bancos con proyectos similares.

Luego de esta evaluación, hemos determinado que debemos hacer algunos ajustes estrategia de ejecución del proyecto, para asegurar que el logro de los objetivos del proyecto.

Por lo anterior pasamos a detallar las acciones que nos encontramos ejecutando

- 1 Nos encontramos en la etapa final de la ejecución de los estudios Cuantificación y Caracterización del Mercado para el cumplimiento del Hito 2.
- 2 Nos encontramos en la etapa inicial de la ejecución de la consultoría para el Diseño de Estrategia de Comunicación y Posicionamiento.
- 3 Estamos reevaluando el proceso de contratación para la Consultoría para Diseño y lanzamiento de Propuesta de Valor: se están evaluando nuevas opciones para la contratación de una nueva firma.
- 4 Nos encontramos en la etapa inicial de selección del proveedor para el desarrollo de la consultoría para el Modelo de Desarrollo de Clientes y Colaboradores, a fin de cumplir con la sensibilización en temas de género.

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

De acuerdo con los comentarios de la Agencia Ejecutora

Se acordó que la ruta crítica del proyecto para el segundo semestre de 2017 es la siguiente: (i) propuesta de valor diseñada; (ii) 100 personas de Banco Delta sensibilizadas en temas de género; y (iii) estrategia de comunicación y posicionamiento diseñada.

SECCIÓN 3: INDICADORES E HITOS

Indicadores		Línea de base		Intermedio 1	Intermedio 2	Intermedio 3	Planificado	Logrado	Estado
Fin: Aumento de las ventas y la	I.1 Crecimiento promedio anual de saldos de depósitos de los mypes dentro del segmento establecido (310300)	713479	750000				790000	0	
		May. 2016	May. 2018				May. 2019		

generación de empleos netos en pequeñas empresas en su etapa de crecimiento, particularmente las que están dirigidas por mujeres, en Panamá	I.2	Número de trabajos netos creados anualmente por las empresas (330301)	4924	5022			5123	0	
			May. 2016	May. 2018			May. 2019		
Propósito: Mayor acceso a los productos financieros y de desarrollo empresarial por parte de MyPE, al brindar apoyo a Banco Delta en sus procesos de "upscaling"	R.1	Número de empresari@s con productos de crédito activo (230500)	2120	2330	2560		2820	0	
	R.2	Saldo total de cartera de los productos de crédito ofrecidos por Banco Delta al segmento establecido (230700)	20220000	22370000	25090000		28200000	0	
			May. 2016	Oct. 2017	May. 2018		Oct. 2018		
Componente 1: Desarrollo de una propuesta de valor corporativa para el segmento de clientes que se busca atender Peso: 48% Clasificación: Satisfactorio	C1.11	Minería de datos realizada y reporte entregado	0	1			1	1	Finalizado
	C1.12	Estudio de mercado finalizado y reporte entregado	0				1	1	Finalizado
			May. 2016				May. 2018	Ene. 2017	
	C1.13	Creación de propuesta de valor	0				1		En curso
	C1.14	Adecuaciones al sistema tecnológico para la propuesta de valor y análisis de base de datos y generación de reportes (crear los campos para el análisis del segmento objetivo)	0	1			1		
			May. 2016	Oct. 2017			May. 2018		
Componente 2: Implementación de la propuesta de valor en el mercado y su escalamiento Peso: 48% Clasificación: Satisfactorio	C1.15	Personal de Banco Delta sensibilizado en temas de género y capacitado sobre propuesta de valor (acumulado)	0	100			200		En curso
	C2.11	Diseño de propuesta de posicionamiento y estrategia comunicacional	0	1			1		En curso
			May. 2016	Oct. 2017			May. 2018		
	C2.12	Clientes MyPE capacitados a través de seminarios presenciales (acumulado)	0	100			250		En curso
	C2.13	Clientes MyPE beneficiados por programa de asesorías (acumulado)	0				50		
			May. 2016				Oct. 2018		
Componente 3: Gestión de conocimiento y estrategia de comunicación Peso: 4% Clasificación: Satisfactorio	C3.11	Un video elaborado con historias de cambio	0				1		
							Oct. 2018		

Hitos	Planificado	Fecha Vencimiento	Logrado	Fecha en que se logró	Estado
H0 Condiciones previas	9	Nov. 2016	9	Ago. 2016	Logrado
H1 Reporte de Minería de Datos Internos Finalizado	1	Dic. 2016	1	Dic. 2016	Logrado
H2 Informe del Estudio Cualitativo y Cuantitativo	1	Ago. 2017			

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. Muchas veces el grupo objetivo es reacio a dejar sus negocios para participar en actividades de capacitación, lo que podría dificultar logro de meta.	Media	Se usarán mecanismos y medios masivos para lograr convocatoria mínima requerida para el logro de las metas. Se hará uso también de las relaciones de los oficiales y asesores de crédito para lograr la asistencia a los eventos.	Invitado Proyecto
2. Que los empresarios/as seleccionados/as inicien programa de asesoría pero no mantengan el compromiso para terminarla.	Media	Trabajar en campañas que mantengan a los clientes comprometidos y enfocados en los beneficios que traerá este proyecto para sus vidas y economías	Invitado Proyecto
3. Dado que puede requerirse apoyo de proveedores externos, existe riesgo en retraso de adecuación al sistema tecnológico.	Media	Se tratará de trabajar con un plan establecido que permita el logro de los tiempos.	Invitado Proyecto
4. Las metas serán profundamente afectadas por las condiciones macroeconómicas del país y por regulaciones bancarias cambiantes.	Media	N.A.	Invitado Proyecto
5. La alta tasa de rotación del personal puede obstaculizar el cumplimiento de metas de capacitación.	Baja	Se asegurará de contar con capacitadores internos que puedan trabajar con grupos pequeños desde la inducción.	Invitado Proyecto
NIVEL DE RIESGO DEL PROYECTO: Media 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 periodo]

Acciones realizadas o a ser implementadas relativas a la sostenibilidad:

detallamos las acciones que nos encontramos ejecutando:

Nos encontramos en la etapa final de la ejecución de los estudios Cuantificación y Caracterización del Mercado para el cumplimiento del Hito 2.

Nos encontramos en la etapa inicial de la ejecución de la consultoría para el Diseño de Estrategia de Comunicación y Posicionamiento.

Estamos revaluando el proceso de contratación para la Consultoría para Diseño y lanzamiento de Propuesta de Valor: se están evaluando nuevas opciones para la contratación de una nueva firma.

Nos encontramos en la etapa inicial de selección del proveedor para el desarrollo de la consultoría para el Modelo de Desarrollo de Clientes y Colaboradores, a fin de cumplir con la sensibilización en temas de género.

SECCIÓN 6: LECCIONES PRÁCTICAS

	Relativo a	Autor
1. el apoyo y asesoría de gba y sus bancos aliados ha sido clave para determinar y tomar decisiones sobre las estrategias más adecuadas para la implementación del proyecto,	Design	espinosa, monica
2. el apoyo y asesoría de gba y sus bancos aliados ha sido clave para determinar y tomar decisiones sobre las estrategias más adecuadas para la implementación del proyecto,	Design	espinosa, monica