Fondo Multilateral de Inversiones
Miembro del Grupo BID

REPORTE DE ESTADO DEL PROYECTO

ENERO 2015 - JUNIO 2015

SECCIÓN 1: SÍNTESIS DEL PROYECTO

NOMBRE DEL PROYECTO: Centros Mobiles de Diagnostico Ver de Verdad: Trayendo cuidado de ojos accesible

Nro. Proyecto: ME-M1087 - Proyecto No.: ATN/ME-14046-ME

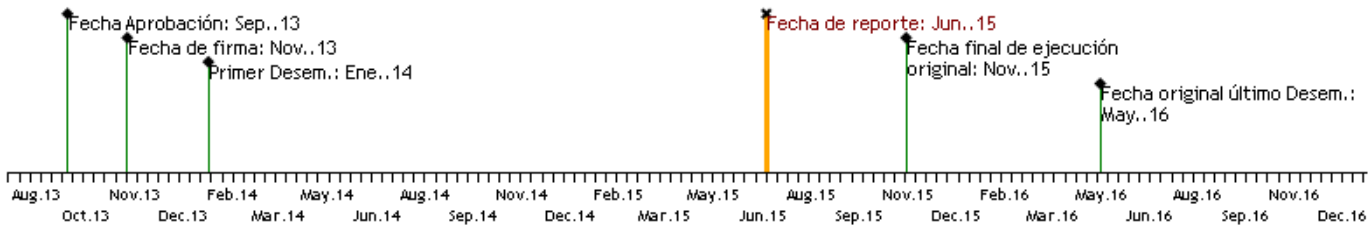
Propósito: Poner a prueba un modelo de distribución para la prestación de servicios de diagnóstico y de lentes asequibles de alta calidad a la población de bajos ingresos (PBI) en Culiacán, Sinaloa

País Administrador	País Beneficiario
MÉXICO	MÉXICO

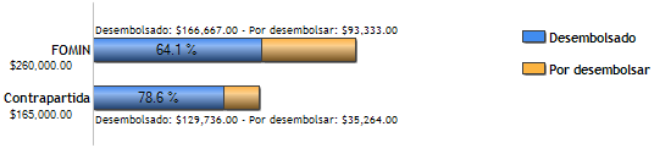
Agencia Ejecutora: VER DE VERDAD

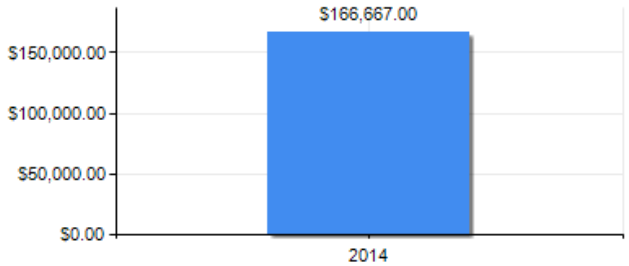
Líder equipo de diseño: DAVID BLOOMGARDEN
Líder equipo de supervisión: GUILLERMO AGUILAR

CICLO DEL PROYECTO

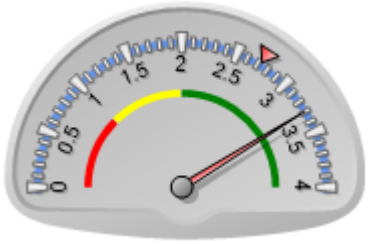


RECURSOS

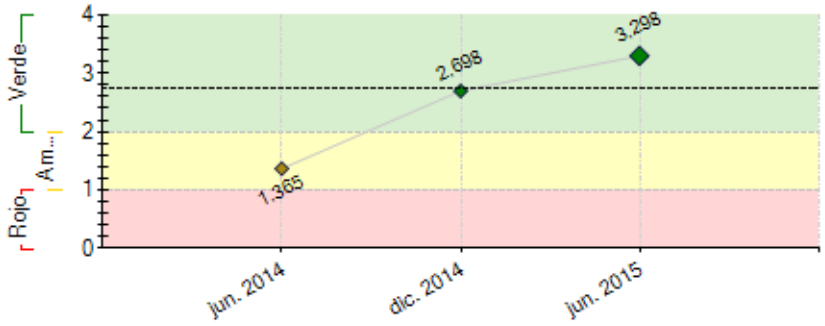




PUNTAJE DE DESEMPEÑO



Puntaje actual: Satisfactorio: 3.298
Promedio FOMIN: 2.73

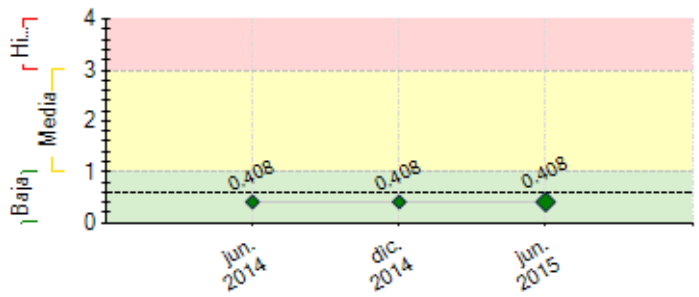


----- Promedio desempeño FOMIN

RIESGOS EXTERNOS

CAPACIDAD INSTITUCIONAL

	Riesgo
Administración Financiera:	Baja
Adquisiciones:	Media
Capacidad Técnica:	Media



---- Promedio de riesgo FOMIN: 0.605

SECCIÓN 2: DESEMPEÑO

Resumen del desempeño del proyecto desde el inicio

1. Se han realizado examenes de vista gratuitos a mas de 4,000 personas. en un promedio de 400 por mes de personas atendidas.

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

De acuerdo con los comentarios de la Agencia Ejecutora
El proyecto esta referido a un tema innovador de negocios, por lo que los resultados mas que en terminos de impacto social o economico estan dados por los resultados del negocio. En este caso en particular las caracteristicas del proyecto permiten tener identificados con precision a los beneficiarios del proyecto, que ademas de beneficiarios son clientes dado que pagan por el servicio recibido.

Resumen del desempeño del proyecto en los últimos seis meses

El principal impacto en este semestre es el estudio de mercado que ha esclarecido bastante nuestro mercado meta para los clientes de unidad movil y sus características y necesidades. En este momentoe stamos evaluando el mejor sistema de inventarios para que sea mas eficiente todavia.

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

De acuerdo con los comentarios de la Agencia Ejecutora
Conforme a lo señalado en el punto previo, es fundamental para la empresa tener un conocimiento claro del potencial de mercado asi como manejar costos bajos en base a un control eficiente de sus recursos. Segun se pudo observer en la visita de campo efectuada, el servicio ofrecido cumple eficientemente con una necesidad existente de servicio para un segmento de la poblacion actualmente desatendido. Cabe destacar que existe el riesgo de que el monto del aporte del FOMIN al proyecto se haya sobre estimado en funcion a las necesidades reales de recursos, por lo que podria ser factible que existieran recursos remanentes al finalizar la ejecucion.

SECCIÓN 3: INDICADORES E HITOS

		Indicadores	Línea de base	Intermedio 1	Intermedio 2	Intermedio 3	Planificado	Logrado	Estado
Propósito: Poner a prueba un modelo de distribución para la prestación de servicios de diagnóstico y de lentes asequibles de alta calidad a la población de bajos ingresos (PBI) en Culiacán, Sinaloa	R.1	Número de clientes individuales que acceden a anteojos, exámenes de diagnóstico y servicios de optometrista, durante el período examinado	13089 Nov. 2013	32325 Nov. 2014			95171 Nov. 2015	41059 Jun. 2014	
	R.2	Número de mujeres que acceden a anteojos, exámenes de diagnóstico y servicios de optometrista, durante el período examinado	11219 Nov. 2013	27707 Nov. 2014			81575 Nov. 2015	0	
	R.3	Número de anteojos, exámenes de diagnóstico y servicios de optometrista vendidos por los Centros Móviles de Diagnóstico durante el período examinado	0 Nov. 2013	4000 Nov. 2014			36000 Nov. 2015	0	
	R.4	Número de clientes en zonas rurales que acceden a anteojos, exámenes de diagnóstico y servicios de optometrista, durante el período examinado	0 Nov. 2013	3636 Nov. 2014			32727 Nov. 2015	0	
	R.5	Cantidad de anteojos, exámenes de diagnóstico y servicios de optometría vendidos por Ver de Verdad, durante el período examinado	20568 Nov. 2013	50797 May. 2014			149555 Nov. 2014	28743 Jun. 2014	
Componente 1: El diseño y equipamiento del Centro Móvil de Diagnóstico **Peso:** 35% **Clasificación:**	**C1.I1**	Número de unidades de diagnóstico móvil en la gestión de Ver de Verdad	0 Nov. 2013	1 Nov. 2014			3 Nov. 2015	1 Oct. 2014	Finalizado
	C1.I2	El diseño interno y externo para los Centros Móvil de Diagnóstico	0 Nov. 2013				1 Nov. 2014	1 Sep. 2014	Finalizado
Componente 2: Desarrollo de las capacidades de ventas para el Centro Móvil de Diagnóstico **Peso:** 15% **Clasificación:**	**C2.I1**	Evaluación de la campaña de marketing realizada(aumento de las ventas, nuevos clientes, captación de productos)	0 Nov. 2013				1 Nov. 2014	1 Nov. 2014	En curso
	C2.I2	Estudio de segmentación de mercado desarrollado para obtener perfiles de clientes por cada segmento por nivel socioeconómico, sexo y región	0 Nov. 2013				1 May. 2014	1 Oct. 2014	En curso
	C2.I3	Desarrollo de la estrategia comercial (fijación de precio, ubicación, y el valor para el mercado objetivo)	0				1		Atrasado

		Nov. 2013				May. 2014		
C2.I4	Número de personal de ventas capacitado para ofrecer el servicio básico	0	62			89	90	Finalizado
		Nov. 2013	May. 2014			Nov. 2014	Nov. 2014	

Componente 3: Fortalecimiento de los sistemas de apoyo (back-office) de Ver de Verdad para apoyar el nuevo modelo

Peso: 50%

Clasificación:

C3.I1	Sistema de inventario en funcionamiento	0				1	1	Finalizado
		Nov. 2013				May. 2014	Dic. 2013	
C3.I2	Sistemas de TIC, CRM y ERP en lugar	0				1	1	Finalizado
		Nov. 2013				May. 2014	Dic. 2013	
C3.I3	Anteojos vendidos a las comunidades rurales de Sonora y Sinaloa a través de visitas diarias	0				1200	816	En curso
						Nov. 2015	Ene. 2015	
C3.I4	Exámenes de la vista realizados (mensualmente) a través de visitas diarias a las comunidades rurales de Sonora y Sinaloa	0	1200			1500	948	Atrasado
			Nov. 2014			Nov. 2015	Dic. 2014	
C3.I5	Documento de Lecciones Aprendidas	0				1		
						Nov. 2015		

Hitos		Planificado	Fecha Vencimiento	Logrado	Fecha en que se logró	Estado
H2	Mantenimiento del equipamiento del centro de diagnóstico móvil	1	May. 2014	1	Jul. 2014	Logrado tarde
H1	Condiciones previas	6	May. 2014	6	Dic. 2013	Logrado
H1	[*] Centro de diagnóstico móvil para provisión de servicios en operación	1	Oct. 2014	1	Oct. 2014	Logrado
H4	Progeso del comité directivo	1	Nov. 2014	1	Nov. 2014	Logrado tarde
H7	Se remite a FOMIN las lecciones aprendidas del proyecto como parte de la hoja informativa	1	May. 2015	3	Dic. 2014	Logrado
H3	[*] 4 puestos de trabajo creados en relación directa con el proyecto	4	May. 2015	5	Oct. 2014	Logrado
H6	[*] Se ha proporcionado a 5,000 clientes acceso a servicios oculares	5000	Sep. 2015			
H5	[*] Plan de desarrollo a tres años remitido para comentarios de OMJ y FOMIN	1	Nov. 2015			
H8	Se venden 35,000 unidades de gafas, servicios de diagnóstico y servicios de optometría	35000	Nov. 2015			

[*] 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. Falta de demanda en las comunidades rurales;	Baja	Durante el primer año de operaciones, la compañía validó la necesidad de gafas en estas comunidades, especialmente entre las personas que nunca habían recibido un examen de diagnóstico antes. Como parte del modelo se incluye un examen de la vista gratis, esto incentiva la atracción del cliente.	Project Guest
2. Problemas técnicos con el equipamiento	Baja	El equipamiento del MDC recibirá mantenimiento preventivo periódico. En caso de averías inesperadas expertos locales de mantenimiento de Ver De Verdad estarán disponibles para resolver cualquier problema.	Project Guest
3. Debilidad del sistema de inventario de la empresa	Baja	Parte de la subvención se utilizará para la compra de un software de inventario para poder realizar un seguimiento de los inventarios de monturas y lentes, desde los inventarios de los almacenes centrales, pasando por las tiendase incluyendo todo el camino hasta el centro de diagnóstico móvil.	Project Guest
4. Ver de Verdad no será capaz de pilotar el MDC con éxito	Baja	Este riesgo se ve mitigado por un equipo de gestión de la organización sólido, incluyendo el apoyo del equipo directivo de IGNIA y apoyo administrativo a través de su unidad de IGNIA Servicios Compartidos, que apoya todas las empresas de la cartera de tesorería y gestión de efectivo, auditoría y otras tareas administrativas.	Project Guest
5. Going to locations with low population density leads to unprofitable trips	Baja	The local team will perform a simple profitability study of each target community in advance in order to reduce the number of such trips.	Project Guest

NIVEL DE RIESGO DEL PROYECTO: Baja **NÚMERO TOTAL DE RIESGOS:** 5 **RIESGOS VIGENTES:** 5 **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

[No se reportaron factores para este período]

Acciones realizadas o a ser implementadas relativas a la sostenibilidad:

Se realizó estudio con ADD MARKETING para identificar el mercado meta.
Se acuden a distintas regiones integrando volanteo para atraer a la gente.
Se busca desde antes sindicaturas y lugares en donde se facilite el acceso al público de cada región y sea posible aumentar el número de clientes que la Unidad Movil atiende.

SECCIÓN 6: LECCIONES PRÁCTICAS

	Relativo a	Autor
1. Regresar mas de un día al mismo lugar pues la gente tiene que regresar por dinero en ocasiones. No pensar que solo se irá por un momento.	Sustainability	Fernández, Cristina
2. El ruido que provocaba la planta de Energia fué algo que nos dimos cuenta después de que se había hecho el diseño original de la unidad movil y que se tuvo que hacer una acción correctiva para disminuirlo.	Design	Fernández, Cristina
3. El tamaño de la región a donde acudir es proporcional al número de personas que se pueden atender.	Implementation	Fernández, Cristina