Fondo Multilateral de Inversiones
Miembro del Grupo BID

REPORTE DE ESTADO DEL PROYECTO

JULIO 2014 - DICIEMBRE 2014

SECCIÓN 1: SÍNTESIS DEL PROYECTO

NOMBRE DEL PROYECTO: Inclusion FInanciera con TIGO Paraguay

Número de proyecto: PR-M1021 - Nro. Operación: ATN/ME-12675-PR

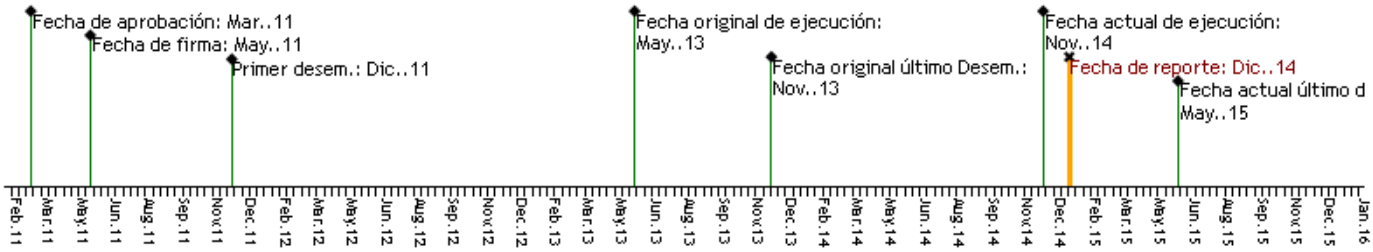
Resultado: Implementación de servicios financieros móviles estableciendo un modelo de negocio que articula entidades financieras y operador de telefonía.

País Administrador	País Beneficiario	Grupo	Subgrupo
PARAGUAY	PARAGUAY	MIC - Desarrollo de la microempresa	TECH - Tecnología para el desarrollo empresarial

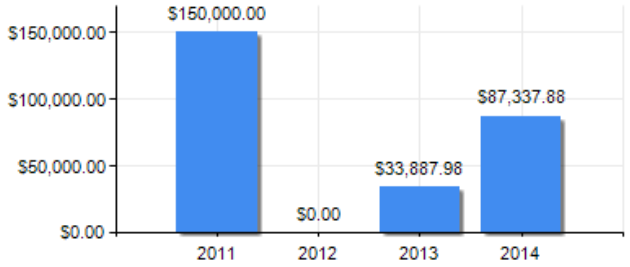
Agencia ejecutora: MOBILE CASH PARAGUAY S.A.

Líder equipo de diseño: Vivanco, Fermín
Líder equipo de supervisión: Demichelis, Jose

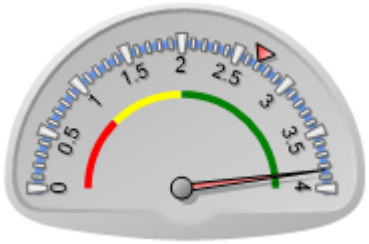
CRONOLOGÍA DE EVENTOS



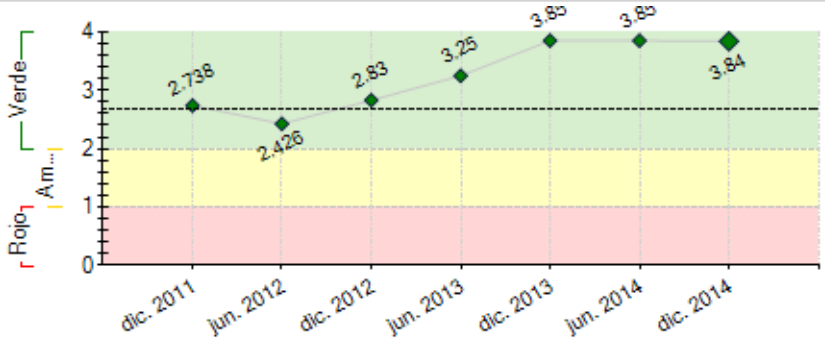
RECURSOS



PUNTAJE DE DESEMPEÑO



Puntaje actual: Satisfactorio: 3.84
Promedio FOMIN: 2.694

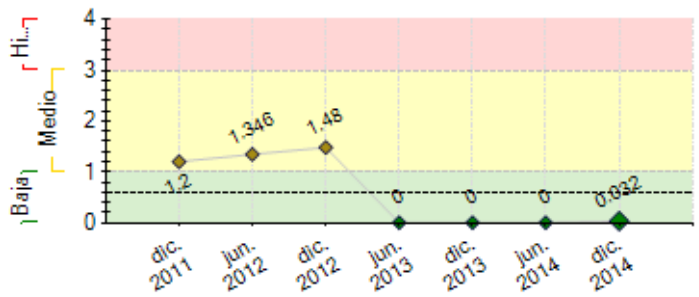


----- Promedio desempeño FOMIN

RIESGOS EXTERNOS

CAPACIDAD INSTITUCIONAL

	Riesgo
Administración Financiera:	Alto
Adquisiciones:	Alto
Capacidad Técnica:	Alto



---- Promedio de riesgo FOMIN: 0.599

SECCIÓN 2: DESEMPEÑO

Resumen del desempeño del proyecto desde el inicio

Desde sus inicios hasta la actualidad mediante el proyecto Última Milla se ha llegado a más de 230.000 personas de las zonas más alejadas. Hoy en día éstas personas pueden acceder sin mayores dificultades y trámites a créditos bancarios, además de realizar giros de celular a celular, pagar sus servicios básicos y privados fácil y rápidamente todo desde sus celulares en cualquier parte del territorio paraguayo. Luego de varias tratativas con Interfisa que no tuvieron resultado positivo, y luego de varios análisis y desarrollos de TDR´s, se ha logrado la implementación del Piloto de Educación Financiera Móvil mediante la alianza con Visión Banco con un resultado muy satisfactorio.. El software educador adquirido con fondos del FOMIN será mejorado en el semestre siguiente mediante una modificación que permitirá a los usuarios recibir en forma inmediata y automática cualquier tipo de saldo promocional, con ésta modificación se espera mantener siempre activos a los participantes de cualquier tipo de proyecto educacional. No ha podido desarrollarse el piloto de ahorro móvil debido a que ya no se contaba con el tiempo necesario pues inmediatamente después del piloto de educación financiera móvil el plazo de ejecución final del proyecto se cumplió. Para el siguiente semestre sólo quedarán por ejecutar la Auditoría Final del Proyecto a cargo de la empresa auditora PKF CONTROLLER y la Evaluación Final del Proyecto cuyo consultor será contratado directamente el por FOMIN.

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

De acuerdo con los comentarios de la Agencia Ejecutora

Resumen del desempeño del proyecto en los últimos seis meses

Entre los meses de setiembre y octubre se ha implementado el Piloto de Educación Financiera Móvil llevado acabo entre Tigo Money y Visión Banco, con una participación efectiva de más de 44.000 personas de las localidades de San Pedro, Concepción y Gran Asunción. Para el desarrollo de éste piloto fueron necesarias las contrataciones de dos consultorías; a.) Consultoría Nacional para el Desarrollo de Software para el Piloto de Educación Financiera y, b.) Consultoría Nacional para el Desarrollo del Contenido de Educación Financiera Móvil, Implementación y Seguimiento.

En lo referente a la regulación, la vigencia de la Resolución Nro. 6 del 13/03/14 “Reglamento de Medios de Pagos Electrónicos ha obligado a realizar esfuerzos en materia de integración de las plataformas tecnológicas entre Tigo Money y las IFI´s. Se ha solicitado al B.C.P. una prórroga para adecuar las plataformas puesto que existen diferencias relevantes en la capacidad de procesamiento de las transacciones diarias.

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: Implementación de servicios financieros móviles estableciendo un modelo de negocio que articula entidades financieras y operador de telefonía.	**R.1**	Número de personas que habitan en zonas de baja bancarización utilizan servicios financieros móviles (pago de cuotas de préstamos, desembolsos y pago de servicios y giros), teniendo acceso por primera vez a una cuenta de ahorro.	0 May. 2013				45000 May. 2013	230302 Dic. 2014	
	R.2	Usuarios que son de hogares de bajo ingreso.	0 May. 2013				22500 May. 2013	26863 Dic. 2014	
	R.3	Puntos de venta adheridos para prestar el servicio en 50 localidades sin acceso hoy a servicios financieros realizando 250 transacciones en promedio al mes cada punto.	0 May. 2013				200 May. 2013	3100 Dic. 2014	
	R.4	Entidades Financieras adheridas al proyecto.	0 May. 2013				3 May. 2013	5 Jun. 2013	
	R.5	Tasa de retención mayor a 60% al finalizar el primer año de ejecución y al 2do año una tasa mayor al 80% (Puntos de Venta & Distribuidores)	0 May. 2011	60 May. 2012			80 May. 2013	95 Dic. 2013	
Componente 1: Establecimiento de la Estructura de la Distribución **Peso:** 25% **Clasificación:** Muy Satisfactorio	**C1.I1**	Entidades Financieras con acuerdos firmados y con sus interfaces operativas.	0 May. 2011				3 Sep. 2011	5 Jun. 2013	Finalizado
	C1.I2	Puntos de ventas identificados, en al 20 localidades, han sido aprobados; con necesidad de capital estimado para el inicio del proyecto.	0 May. 2011				40 Sep. 2011	230 Dic. 2013	Finalizado
Componente 2: Prueba piloto del nuevo modelo de negocio “última milla”.	**C2.I1**	Puntos de Venta Activos en 2 localidades.	0				4 Nov. 2011	10 Dic. 2011	Finalizado
	C2.I2	50% de tasa de adopción en los puntos de venta (Comercios						Si	Finalizado

Peso: 50% **Clasificación:** Muy Satisfactorio		capacitados vs. activos)					Nov. 2011	May. 2012	
	C2.I3	Tasa de adopción en usuarios finales	0 May. 2011	20 Nov. 2011			80 May. 2013	100 Dic. 2012	Finalizado
	C2.I4	Modelo de negocio ajustado que incluye: Saldos en billetera, menos de 5% de transacciones erróneas y su tipificación para disminuir la falencia en la etapa de generalización.						Si Nov. 2011	Finalizado
	C2.I5	Porcentaje de Puntos de venta con capital operativo propio	0 May. 2011	20 Nov. 2011			30 May. 2013	30 Dic. 2012	Finalizado
	C2.I6	Procentaje de Puntos de Venta con capital financiado por la entidad financiera por localidad.	0 May. 2011	20 Nov. 2011			70 May. 2013	70 Jun. 2013	Finalizado
Componente 3: Generalización del modelo de negocio "última milla" y desarrollo del producto de ahorro móvil con una entidad financiera regulada **Peso:** 25% **Clasificación:** Satisfactorio	**C3.I1**	Número de puntos adheridos con acuerdos establecidos y entrenados para brindar el servicio, en 50 localidades identificadas.	0 May. 2011	20 Nov. 2011	100 May. 2012		200 May. 2013	3100 Dic. 2014	En curso
	C3.I2	Países con ecosistemas ideales identificados para implementar el modelo de negocio.	0				2 May. 2013	2 Jun. 2013	Finalizado
	C3.I3	Se cuenta con evaluación del modelo de negocio						Si May. 2013	Finalizado
	C3.I4	Se cuenta con una sistematización y estandarización del modelo de negocio Última Milla						Si May. 2013	Finalizado
	C3.I5	Producto de ahorro desarrollado y listo para puesta en marcha						No May. 2013	En curso

	Hitos	Planeado	Fecha de cumplimiento	Logrado	Fecha alcanzada	Estado
H0	Condiciones previas	1	Nov. 2011	5	Oct. 2011	Logrado
H1	[*] H.1. 1.1. Piloto del Modelo de Negocio ejecutado y evaluado incluyendo estudio de Sistematización. 1.2. 20 localidades y 50 puntos de venta activos (1ra. Etapa de Generalización culminada)	2	Feb. 2013	2	Mar. 2013	Logrado tarde
H2	[*] H.2. 30 nuevas localidades y 150 puntos de venta activos (2da. Etapa de Generalización culminada)	1	Sep. 2013	1	Jun. 2013	Logrado

[*] 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. Las regulaciones no restringen el desarrollo del modelo del negocio.	Baja	El Ejecutor ya se ha inscripto ante el BCP como EMPE, actualmente se están catastrando a los clientes (registro de cédula de identidad en forma digital y datos generales de los clientes) y además se están realizando los ajustes tecnológicos debido a que existe una diferencia importante de capacidad de procesamiento de transacciones diarias (Ejecutor 60 trx/seg vs IFI 11 trx/seg). En el mes de noviembre se solicitó al BCP una prórroga mientras dure el proceso de ajuste tecnológico para la implementación definitiva de la Resolución Nro. 6 del 13/03/14 "Reglamento de Medios de Pagos Electrónicos" . Una vez finalizado ese proceso el Ejecutor estará totalmente adecuado a la nueva normativa.	Project Guest

NIVEL DE RIESGO DEL PROYECTO: Baja **NÚMERO TOTAL DE RIESGOS:** 14 **RIESGOS VIGENTES:** 1 **RIESGOS NO VIGENTES:** 2 **RIESGOS MITIGADOS:** 11

SECCIÓN 5: SOSTENIBILIDAD

Probabilidad de que exista sostenibilidad después de terminado el proyecto: MP - Muy 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:

La integración de las plataformas tecnológicas entre el ejecutor y las IFI´s es el último factor pendiente para la total implementación de la norma establecida por el B.C.P. (Resolución Nro. 6 del 13/03/14 "Reglamento de Medios de Pagos Electrónicos). Actualmente existe una diferencia importante en la capacidad de procesamiento de operaciones entre las plataformas del ejecutor y las IFI´s que genera un inconveniente para realizar las transacciones en tiempo real y en Línea. Por este motivo se ha solicitado al B.C.P. una prórroga para realizar todos los ajustes técnicos pertinentes, mientras tanto se está llevando a cabo una campaña entre todos los clientes cuyos datos aún no fueron catastrados (registro de cédula de identidad en forma digital y recolección de datos generales). En lo referente a las transacciones P2P, como una forma de incentivar el uso de celular para realizar giros se han modificado las comisiones reduciendo el costo en un 1 punto porcentual (de 4% a 3%) para los giros de celular a celular y se ha elevado la comisión para giros desde PDV´s en la misma cantidad (de 4% a 5%), como resultado las transacciones P2P subieron en un 75% con relación al año anterior.

SECCIÓN 6: LECCIONES PRÁCTICAS

	Relativa a	Autor
1. En lo referente al Piloto de Educación Financiera Móvil; se ha demostrado que los SMS como	Design	Careaga, Fernando

medio de educación son eficaces, mediante el piloto se ha llegado a más de 44.000 personas de las localidades de San Pedro, Cordillera y Gran Asunción, con una participación de más del 20%. Es muy importante incentivar a las personas con premios inmediatos (ejemplo, sms ó minutos grátis) para mantenerlos activos y que participen respondiendo las preguntas, además de otros premios estímulos conforme vaya participando. La definición y estructuración del contenido académico y su adaptación a las limitaciones técnicas de los SMS es un factor preponderante, así como también el lenguaje a ser utilizado, todo dependiendo del público meta; un contenido muy técnico ó un lenguaje incorrecto disminuiría el impacto esperado.	