Fondo Multilateral de Inversiones
Miembro del Grupo BID

REPORTE DE ESTADO DEL PROYECTO

ENERO 2014 - JUNIO 2014

SECCIÓN 1: SÍNTESIS DEL PROYECTO

NOMBRE DEL PROYECTO: Inclusion FInanciera con TIGO Paraguay

Nro. Proyecto: PR-M1021 - Nro. Operación: ATN/ME-12675-PR

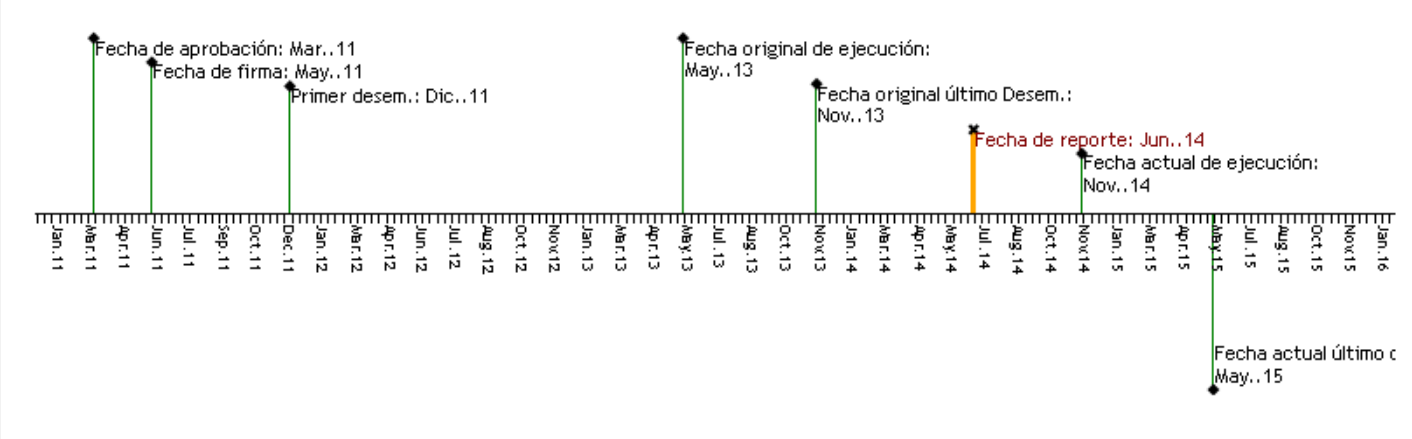
Resultado: Implementación de servicios financieros móviles estableciendo un modelo de negocio que articula entidades financieras y operador de telefonía.

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

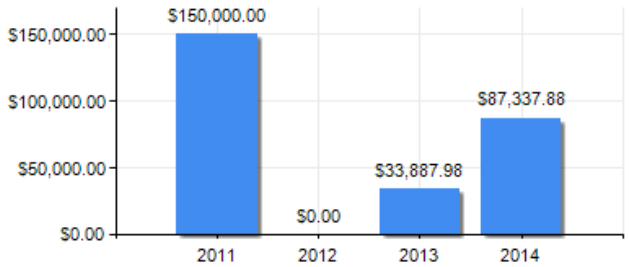
Agencia Ejecutora: MOBILE CASH PARAGUAY S.A.

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

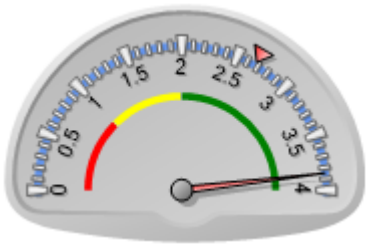
CRONOLOGÍA DE EVENTOS



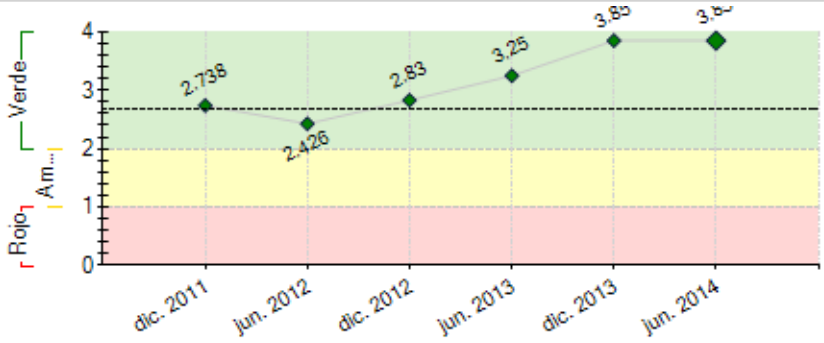
RECURSOS



PUNTAJE DE DESEMPEÑO



Puntaje actual: Satisfactorio: 3.85
Promedio FOMIN: 2.676

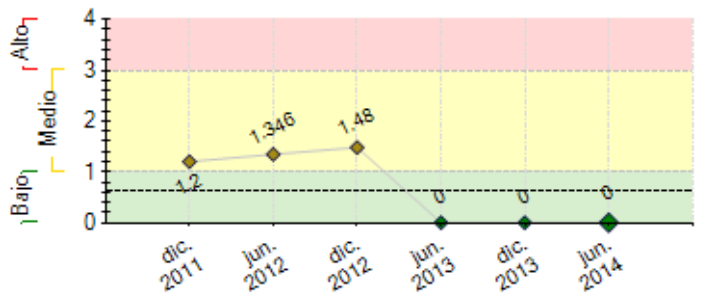


----- Promedio desempeño FOMIN

RIESGOS EXTERNOS

CAPACIDAD INSTITUCIONAL

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



---- Promedio de riesgo FOMIN: 0.616

SECCIÓN 2: DESEMPEÑO

Resumen del desempeño del proyecto desde el inicio

- El modelo de negocio ha sido implementado plenamente en todas las localidades del país, y actualmente se cuenta con más de 3000 PDV´s activos distribuidos en todo el territorio nacional (de los cuales 750 están bancarizados mediante el convenio con Visión Banco), además se ha logrado llegar a cerca de 150.000 beneficiarios directos.
- En marzo el B.C.P. emitió la Resolución Nro. 6 de "Reglamento de Medios de Pagos Electrónicos", la cual reglamenta una serie de productos relacionados a sistemas de pagos electrónicos como ser la provisión de dinero electrónico (billetera electrónica), las transferencias electrónicas no bancarias (giros) y las cuestiones afines a los mismos, así como las condiciones y los requisitos que deben ser tenidos en cuenta para las entidades que ofrezcan dichos servicios y productos. Esta reglamentación es el marco legal necesario para transparentar aún más todas las operaciones realizadas dentro del modelo de negocio "Última Milla".
- Se han contratado dos consultorías para el Piloto de Educación Financiera Móvil: 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".
- Se tiene previsto el lanzamiento del Piloto de Educación Financiera Móvil en el mes de julio y su implementación se realizará entre los meses de agosto y setiembre. El Taller de cierre se efectuaría en el mes de octubre.

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

- La Generalización del Modelo de Negocio Última Milla finalizó en el mes de febrero del 2014. En ésta etapa el éxito se debió principalmente a dos factores; el trabajo de los impulsadores y al plan de marketing (llevado a cabo en forma conjunta por TIGO y Banco Familiar).
- El piloto de educación financiera móvil tuvo un retraso en su implementación (inicialmente prevista para fines de febrero) debido a cuestiones relacionadas con los TDR´s para las dos consultorías, por lo que su implementación se realizará efectivamente en el segundo semestre. Se espera llegar a un total de 60.000 usuarios de zonas de San Pedro y Cordillera en su mayoría.
- De acuerdo al resultado del piloto de educación financiera móvil se tiene prevista la realización de un Programa de Educación Económica y Financiera, que sería la generalización del piloto mencionado, con lo cual se espera llegar a más de 700.000 personas, todas usuarios de TIGO.
- Como consecuencia de los problemas en el retraso de la definición de los TDR´s para las consultorías del piloto de educación financiera móvil y además con el objetivo de implementar el Programa de Educación Económica y Financiera (generalización del piloto), la A.E. solicitó al B.I.D. la ampliación de los plazos de ejecución y último desembolso del proyecto, siendo aprobada la solicitud por el B.I.D. Las nuevas fechas son 26 de noviembre del 2014 y 26 de mayo del 2015 respectivamente.

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	146620 Jun. 2014	
	R.2	Usuarios que son de hogares de bajo ingreso.	0 May. 2013				22500 May. 2013	22500 Jun. 2013	
	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	3000 Jun. 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". **Peso:** 50% **Clasificación:** Muy Satisfactorio	**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 capacitados vs. activos)					Nov. 2011	Si May. 2012	Finalizado
	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	Finalizado
						Nov. 2011	Dic. 2012	
C2.I5	Porcentaje de Puntos de venta con capital operativo propio	0	20			30	30	Finalizado
		May. 2011	Nov. 2011			May. 2013	Dic. 2012	
C2.I6	Procentaje de Puntos de Venta con capital financiado por la entidad financiera por localidad.	0	20			70	70	Finalizado
		May. 2011	Nov. 2011			May. 2013	Jun. 2013	

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	20	100		200	3000	Finalizado
		May. 2011	Nov. 2011	May. 2012		May. 2013	Jun. 2014	
C3.I2	Países con ecosistemas ideales identificados para implementar el modelo de negocio.	0				2	2	Finalizado
						May. 2013	Jun. 2013	
C3.I3	Se cuenta con evaluación del modelo de negocio						Si	Finalizado
						May. 2013	Dic. 2012	
C3.I4	Se cuenta con una sistematización y estandarización del modelo de negocio Última Milla						Si	Finalizado
						May. 2013	Jun. 2013	
C3.I5	Producto de ahorro desarrollado y listo para puesta en marcha						No	En curso
						May. 2013	Dic. 2011	

Hitos		Planeado	Fecha de cumplimiento	Logrado	Fecha alcanzada	Estado
H0	Condiciones previas	5	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.	Bajo	Se estan previendo acciones de lobby con referentes en el tema para consensuar criterios mas favorables para el desarrollo del modelo de negocio Ultima Milla.	Project Guest

NIVEL DE RIESGO DEL PROYECTO: Bajo **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:

Luego de terminada la etapa de generalización en el mes de febrero del 2014 comienza la etapa de consolidación y crecimiento del modelo de negocio "Última Milla". Todos los servicios ofrecidos dentro de éste modelo de negocio (desembolsos de créditos, giros P2P, pagos de servicios, etc.) siguen creciendo y afianzándose dentro de la población, la cual cada vez más ve a estos servicios como herramientas simples, prácticas e importantes dentro de su vida cotidiana. En forma permanente los entrenadores se encuentran trabajando en la capacitación de los distintos PDV´s, y de igual forma a los usuarios de los SFM ofrecidos por Tigo Money. La capacitación constante es uno de los pilares de la sostenibilidad de éste negocio. Por otra parte, se apuesta fuertemente a las campañas de publicidad a través de los distintos medios de comunicación. Toda la operativa del modelo de negocio genera un importante revenue que permite financiar sin complicaciones el trabajo de los entrenadores, las capacitaciones y las campañas de publicidad. El modelo de negocio hoy en día es rentable y autosustentable.

SECCIÓN 6: LECCIONES PRÁCTICAS

	Relativa a	Autor
1. Es importante un sistema logístico bien estructurado que permita la recolección de toda la documentación relacionada a los desembolsos de créditos de los distintos PDV´s a tiempo y en forma. Un seguimiento permanente de la cantidad de desembolsos de créditos por cada PDV es crucial, pues existen PDV´s que tienen mayores transacciones que otros por lo que requieren de un tiempo menor entre visitas para el retiro de documentación. La implementación de un esquema de control (cantidad de desembolsos efectuados vs cantidad de documentaciones retiradas; en tránsito; entregadas al banco; etc) es muy importante a fin de evitar el retraso, extravío ó cualquier otra situación. Como los PDV´s son encargados de validar la identidad de los beneficiarios de microcréditos vía celular, la capacitación permanente de los PDV´s en la prevención de fraudes (como por ejemplo documentaciones adulteradas, usurpación de identidad, falsificación de firmas entre otros) es clave.	Sustainability	Careaga, Fernando