



Fondo Multilateral de Inversiones
Miembro del Grupo BID

REPORTE DE ESTADO DEL PROYECTO JULIO 2011 - DICIEMBRE 2011

SECCIÓN 1: SÍNTESIS DEL PROYECTO

NOMBRE DEL PROYECTO: Inclusion Financiera con TIGO Paraguay

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

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

País Administrador
PARAGUAY

País Beneficiario
PARAGUAY

Grupo
MIC - Desarrollo de la microempresa

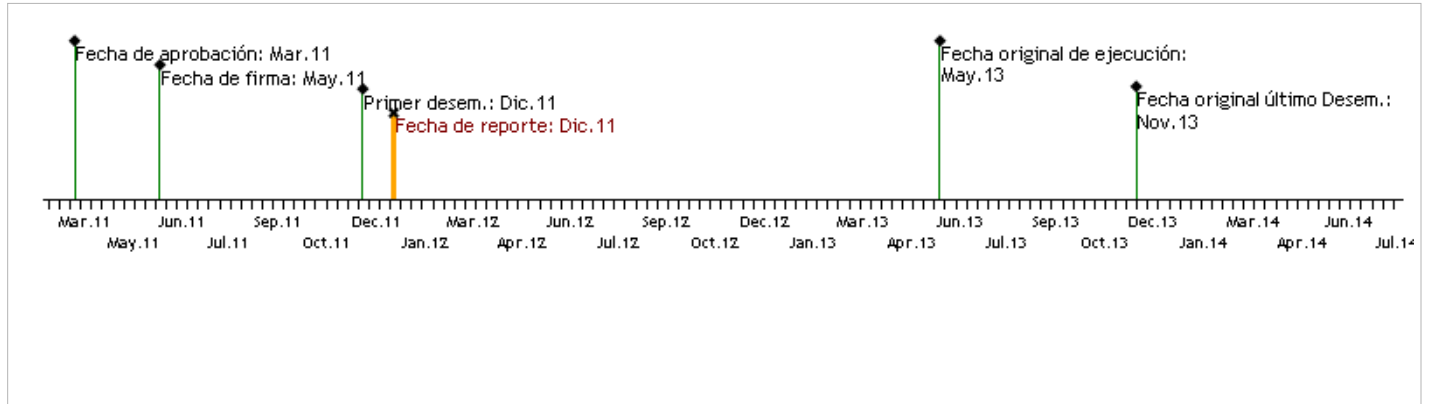
Subgrupo
TECH - Tecnología para el desarrollo empresarial

Agencia Ejecutora: MOBILE CASH PARAGUAY S.A.

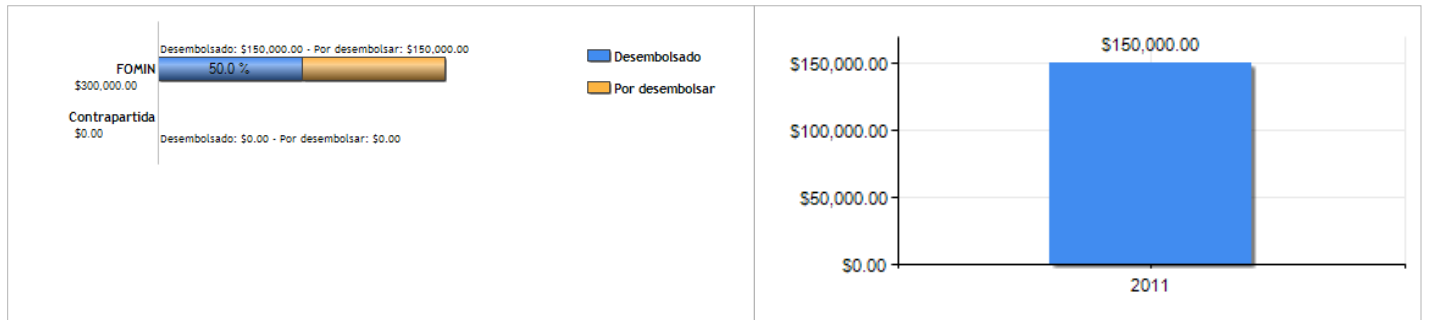
Líder equipo de diseño: Vivanco, Fermín

Líder equipo de supervisión: Ortiz, Carlos

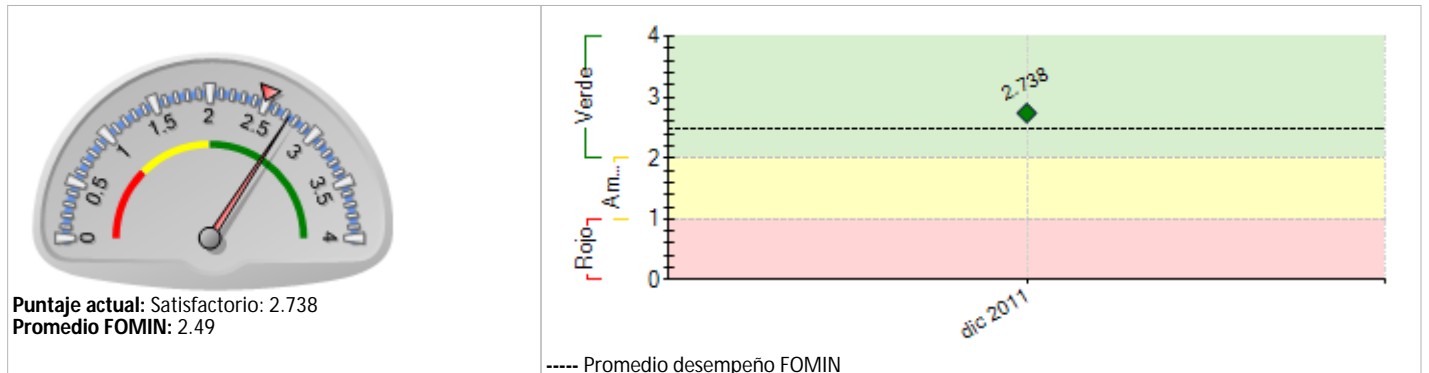
CRONOLOGÍA DE EVENTOS



RECURSOS



PUNTAJE DE DESEMPEÑO



RIESGOS EXTERNOS

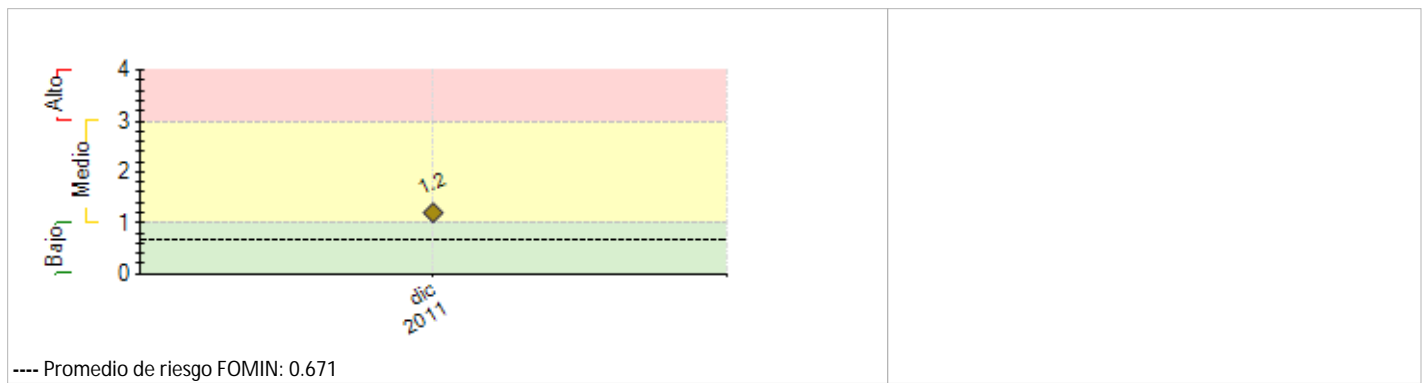
CAPACIDAD INSTITUCIONAL

Riesgo

Administración Financiera: Alto

Adquisiciones: Alto

Capacidad Técnica: Alto



SECCIÓN 2: DESEMPEÑO

Resumen del desempeño del proyecto en los últimos seis meses

1. A la fecha de reporte se ha iniciado con éxito el Plan Piloto del modelo de negocio para lo cual se ha firmado un acuerdo con 1 entidad financiera (VISION BANCO). Se han identificado 2 localidades prioritarias en el departamento de San Pedro (Chore y Guayaibi) ambas caracterizadas por ser zonas de baja banzarización en uno de los departamentos mas pobres del país.
2. La mayor dificultad ha sido consensuar la operativa general del modelo de negocio, dado que existen procesos estandarizados para la concesión y formalización del crédito (en especial en cuanto a la firma de los documentos) que deben ser flexibilizados.
3. Para el próximo semestre se espera llegar a otras localidades aledañas como ser: Liberación, Santa Rosa del Mbutuy, Natiury Guazu y Yatayty del Norte. Además se pretende trabajar muy de cerca con las entidades adheridas para fomentar la instauración de corresponsalías no bancarias como posible solución para el problema antes descrito.

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

De acuerdo con los comentarios de la Agencia Ejecutora

Hay varios indicadores que tienen fecha de cumplimiento en 2011, lo cual no es consistente por lo cual se harán los ajustes en el siguiente reporte.

SECCIÓN 3: INDICADORES E HITOS

	Indicadores	Línea de base	Intermedio 1	Intermedio 2	Intermedio 3	Planeado	Logrado	Estado
Propósito: Implementación de servicios financieros móviles estableciendo un modelo de negocio que articula entidades financieras y operador de telefonía.	P.11 Número de personas que habitan en zonas de baja banzarización 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				45000 May 2013	0 Dic 2011	
	P.12 Usuarios que son de hogares de bajo ingreso.	0				22500 May 2013	0 Dic 2011	
	P.13 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				200 May 2013	0 Dic 2011	
	P.14 Entidades Financieras adheridas al proyecto.	0				3 May 2013	1 Dic 2011	
	P.15 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	0	
Componente 1: Establecimiento de la Estructura de la Distribución Peso: 25% Clasificación: Insatisfactorio	C1.11 Entidades Financieras con acuerdos firmados y con sus interfaces operativas.	0 May 2011				3 Sep 2011	1 Ago 2011	Atrasado
	C1.12 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	10 Dic 2011	Atrasado
Componente 2: Prueba piloto del nuevo modelo de negocio "última milla". Peso: 50% Clasificación: Insatisfactorio	C2.11 Puntos de Venta Activos en 2 localidades.	0				4 Nov 2011	10 Dic 2011	Finalizado
	C2.12 50% de tasa de adopción en los puntos de venta (Comercios capacitados vs. activos)					No Nov 2011	No Dic 2011	Atrasado
	C2.13 Tasa de adopción en usuarios finales	0 May 2011	20 Nov 2011			80 May 2013	0 Dic 2011	Atrasado
	C2.14 Modelo de negocio ajustado que incluye: Saldo en billetera, menos de 5% de transacciones erróneas y su tipificación para disminuir la falencia en la etapa de generalización.					No Nov 2011	No Dic 2011	Atrasado
	C2.15 Porcentaje de Puntos de venta con capital operativo propio	0 May 2011	20 Nov 2011			30 May 2013	0 Dic 2011	Atrasado
	C2.16 Porcentaje de Puntos de Venta con capital financiado por la entidad financiera por localidad.	0 May 2011	20 Nov 2011			70 May 2013	0 Dic 2011	Atrasado
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	C3.11 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	0 Dic 2011	Atrasado
	C3.12 Países con ecosistemas ideales identificados para implementar el modelo de negocio.	0				2 May 2013	0 Dic 2011	En curso
	C3.13 Se cuenta con evaluación del modelo de negocio						No Dic 2011	En curso
	C3.14 Se cuenta con una sistematización y estandarización del modelo de negocio Última Milla						No Dic 2011	En curso

C3.15	Producto de ahorro desarrollado y listo para puesta en marcha					May 2013	No Dic 2011	En curso
-------	---	--	--	--	--	----------	----------------	----------

Hitos	Planeado	Fecha de cumplimiento	Logrado	Fecha alcanzada	Estado
H0 Condiciones previas	5	Nov 2011	5	Oct 2011	Logrado
H1 1. Piloto del Modelo de Negocio ejecutado y evaluado incluyendo estructura del Producto Ahorro Movil. 2. 20 localidades y 100 puntos de venta activos (1ra. etapa de la generalización culminada).	2	Ago 2012	0	Dic 2011	
H2 1. 30 nuevas localidades y 100 puntos nuevos de venta activos (2da. etapa dculminada)	1	Feb 2013	0	Dic 2011	

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. Actores adheridos al proyecto.	Alto	idem nro. 4	Coordinador del proyecto
2. Las regulaciones no restringen el desarrollo del modelo del negocio.	Alto	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.	Coordinador del proyecto
3. Se concretan puntos de ventas con perfil adecuado para la inyección de Capital	Medio	Se espera identificar al menos 200 puntos de venta con perfil adecuado para la inyeccion de capital. En los proximos meses se inciaara una campaña mas intensa de prospectacion y capacitacion de los mismos.	Coordinador del proyecto
4. Condiciones favorables para la réplica del modelo de negocio.	Medio	Se preven estudios que analizen la viabilidad y propongan acciones para replicar el modelo de negocio en otras operaciones de la compañía.	Coordinador del proyecto
5. Las entidades financieras desembolsan oportunamente el crédito con base en la necesidad de capital en los Puntos de Venta	Medio	Se realizara una prospectacion y analisis exhaustivo de potenciales pdv con necesidad de capital.	Coordinador del Proyecto/Entidades Financieras

NIVEL DE RIESGO DEL PROYECTO: Medio **NÚMERO TOTAL DE RIESGOS:** 11 **RIESGOS VIGENTES:** 11 **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:**

- La sostenibilidad del proyecto se dara por el cumplimiento de 3 factores considerados principales para el exito del mismo:

1. el fortalecimiento de la red de distribucion (pdv con capital operativo acorde a la demanda);
2. la eficacia en la educacion y comunicacion a los clientes finales; y
3. el sentido de apropiación por parte de las entidades financieras.

De estos 3 factores, creemos que el ultimo de ellos, relativo a las entidades financieras, es el fundamental para consolidar el modelo de negocio. A lo que va del proyecto consideramos que este es el eslabon mas debil, dado que se ha evidenciado la necesidad de flexibilizar algunos de los procesos ya estandarizados e inclusive reglamentados por las instancias formales (Banco Central) pero que en la practica no se ajustan al tipo de servicio ofrecido. En este sentido un punto crucial sera la instauracion de Corresponsalias No Bancarias en el territorio.

Para los proximos meses se preven acciones encaminadas a sensibilizar a las entidades que se adhieran al proyecto sobre la importancia del rol que juegan en esta implementacion y un apoyo permanente para la instauracion de las CNB.

SECCIÓN 6: LECCIONES PRÁCTICAS

	Relativa a Implementation	Autor
1. Estudio preliminar de zonas criticas: es importante para proyectos que impliquen captacion de clientes o usuarios segregados por zonas, el estudio preliminar y potencialidad de las mismas de manera a asegurar el exito de la implementacion.		GONZALEZ FARIÑA, RUTH