Fondo Multilateral de Inversiones
Miembro del Grupo BID

REPORTE DE ESTADO DEL PROYECTO

JULIO 2017 - DICIEMBRE 2017

SECCIÓN 1: SÍNTESIS DEL PROYECTO

NOMBRE DEL PROYECTO: Esta casa es MIA: New Models of Affordable Housing

Nro. Proyecto: ME-T1315 - Proyecto No.: ATN/ES-15904-ME

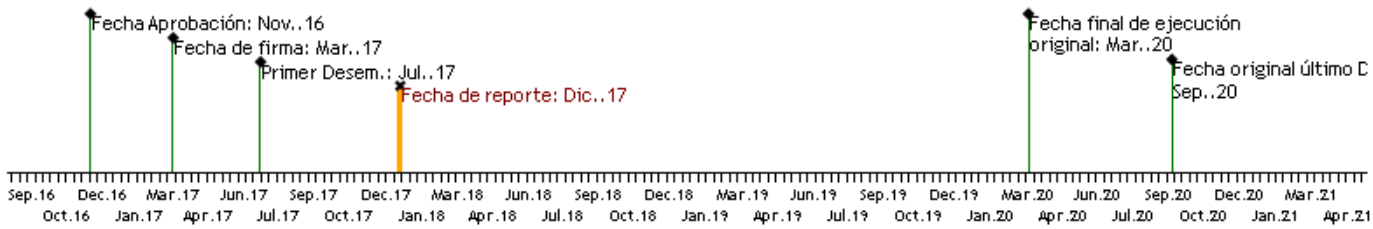
Propósito: Incrementar la capacidad financiera y de gestión de MIA para poder escalar su solución de vivienda a un número mayor de familias, incluyendo aquellas que no califican para subsidios del gobierno, y aquellas que reciben remesas o pueden obtener microcréditos y/o créditos hipotecarios.

País Administrador	País Beneficiario
MÉXICO	MÉXICO

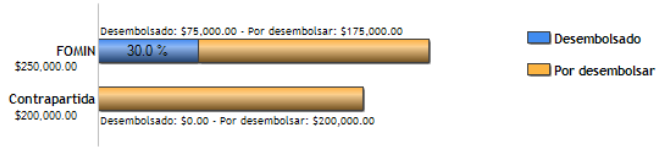
Agencia Ejecutora: Mejoramiento Integral Asistido (MIA)

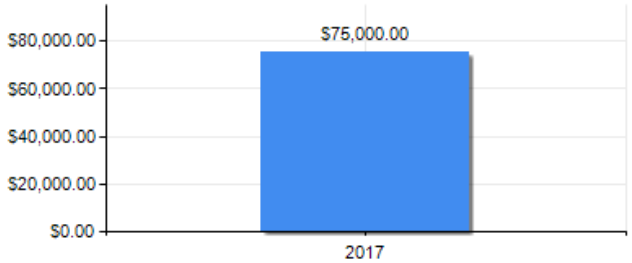
Líder equipo de diseño: FERMIN VIVANCO
Líder equipo de supervisión: FERMIN VIVANCO

CICLO DEL PROYECTO

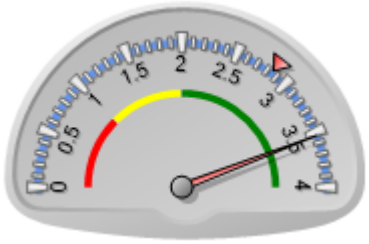


RECURSOS (EN MILES DE USD)

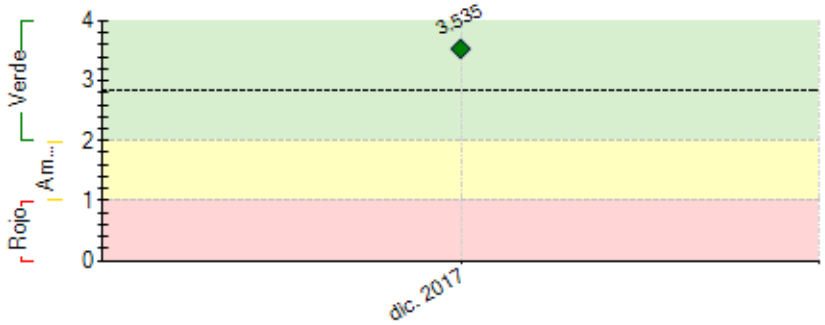




PUNTAJE DE DESEMPEÑO



Puntaje actual: Satisfactorio: 3.535
Promedio PES: 2.853

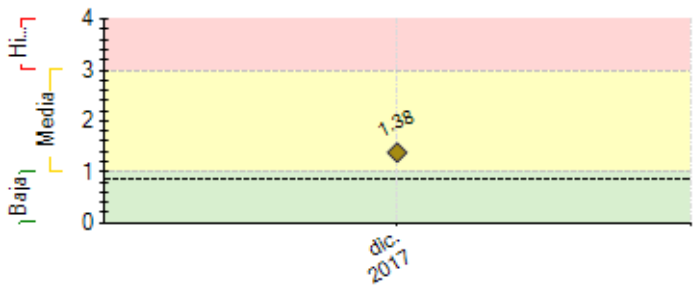


----- Promedio desempeño PES

RIESGOS EXTERNOS

CAPACIDAD INSTITUCIONAL

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



---- Promedio de riesgo PES: 0.851

SECCIÓN 2: DESEMPEÑO

Resumen del desempeño del proyecto en los últimos seis meses

Desde Julio a la fecha se han desarrollado sin inconvenientes los tres primeros proyectos estipulados en el plan de operaciones de la cooperación técnica.

- Estudio de mercado derechohabientes infonavit: Se realizó la cotización de los servicios con tres diferentes proveedores, escogiendo al proveedor Corporativo Marak como la mejor opción acorde el precio, entregables, tiempo de entrega y calidad. El trabajo final se entrego en el mes de enero, definiendo los estados y los municipios de la república mexicana con mayor número de personas afiliadas de acuerdo a la edad, ingreso y precalificación para un crédito con la finalidad de focalizar los esfuerzos de promoción de Grupo MIA a estos municipios donde se asegura mayor probabilidad de éxito.
- Consultoría en mercadotecnia: Para este proyecto se cotizo con tres diferentes proveedores y se seleccionó a la consultora Judit Bernaus Sole, la cual desarrolló un documento final con el propósito de desarrollar el perfil de la maraca Grupo MIA que favorezca la venta de viviendas. En el documento final se desarrollo la identidad de marca de la empresa, arquitectura de la maraca modelo comercial y marketing basics.
- Plan de comunicación: Para el desarrollo de este proyecto se contrato a la consultora Zulema Jureidini, reconocida consultora a nivel nacional en medios de comunicación, la cual desarrolló un plan para poder llegar a nuestros público objetivo en base a encuestas con el objetivo de conocer sus preferencias y gustos en vivienda.

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	Planificado	Logrado	Estado
Fin: El objetivo de impactodel proyecto contribuir a que las familias de bajos ingresos de México mejorensignificativamente sus condiciones de vida mediante el acceso a una viviendaasequible, construida con materiales sostenibles y de calidad y asequibleofertada por MIA, contribuyendo de esto modo al desarrollo socioeconómico delas familias de zonas urbanas y rurales de México.	I.1	"Número de personas que mejoraron su calidad de vida a través de mejoramiento de vivienda (310401)" y "Número de familias beneficiarias que acceden a servicios básicos""	15000 Mar. 2017	19835 Mar. 2018	25578 Mar. 2019		31995 Mar. 2020	0 Dic. 2017	
Propósito: Incrementar la capacidad financiera y de gestión de MIA para poder escalar su solución de vivienda a un número mayor de familias, incluyendo aquellas que no califican para subsidios del gobierno, y aquellas que reciben remesas o pueden obtener microcréditos y/o créditos hipotecarios.	R.1	Número de familias que acceden a una vivienda asequible de MIA – acumulado desde origen	15000 Mar. 2017	19835 Mar. 2018	25578 Mar. 2019		31995 Mar. 2020	2077 Dic. 2017	
Componente 1: Componente reembolsable - inversión y capital de construcción **Peso:** 10% **Clasificación:** Muy Satisfactorio	**C1.I1**	Total valor de ventas (USD)	16261803 Mar. 2017	24414076 Mar. 2018	30245223 Mar. 2019		35663299 Mar. 2020	12616085 Dic. 2017	Finalizado
	C1.I2	Total ventas a familias con aportes propios de más de 20%	30.4 Mar. 2017	45.6 Mar. 2018	47 Mar. 2019		48.3 Mar. 2020	54 Dic. 2017	Finalizado
	C1.I3	Margen EBITDA sobre ventas	8 Mar. 2017	8 Mar. 2018	8 Mar. 2019		8 Mar. 2020	7.2 Dic. 2017	Finalizado
	C1.I4	Subsidio CONAVI / ingresos por ventas	62.7 Mar. 2017	56.9 Mar. 2018	54.8 Mar. 2019		53.5 Mar. 2020	53 Dic. 2017	Finalizado
Componente 2: Sostenibilidad social y ambiental **Peso:** 30% **Clasificación:** Satisfactorio	**C2.I1**	Plan de medición de la sostenibilidad social y ambiental en la construcción					Mar. 2019		
	C2.I2	Evaluación de Eficiencia energética de las soluciones de MIA					Mar. 2018		

Componente 3: Nuevos mercados y viabilidad comercial **Peso:** 60% **Clasificación:** Muy Satisfactorio	**C3.I1**	Número de familias que anualmente acceden a vivienda con aportes propios adicionales de más de 5%	2179	3562	4279	4806	14827	1879	Finalizado
			Mar. 2017	Mar. 2018	Feb. 2020	Mar. 2020	Mar. 2020	Dic. 2017	
	C3.I2	Número de familias que anualmente acceden a vivienda con aportes propios adicionales (más de 20%)	1000	3206	5925		9016	1132	Finalizado
			Mar. 2017	Mar. 2018	Mar. 2019		Mar. 2020	Dic. 2017	

	Hitos	Planificado	Fecha Vencimiento	Logrado	Fecha en que se logró	Estado
H1	Condiciones previas	1	Sep. 2017	7	Jun. 2017	Logrado

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. MIA's founder and president has been its leader since it began, with a very concrete vision and mission. His absence could damage the growth strategy.	Media	The other two shareholder partners are also part of the MIA management team, along with other technical personnel who have a long track record with the institution. MIA has worked to strengthen corporate governance, establishing clear functions and responsibilities, with significant delegation by management. They have implemented a diamond organizational model that allows networking, eliminating hierarchy and promoting management that is dynamic and aligned among areas. MIA also has a high-level advisory council which is given the rank of a management board.	Project Guest
2. As the result of cuts in Mexico's federal budget, the project could be affected by a reduction in subsidies from CONAVI.	Media	MIA will seek to reduce its dependence on CONAVI subsidies by diversifying its target population with the incorporation of new segments of beneficiaries who are able to save, receive remittances, and obtain microloans, or even Infonavit loans in some cases. To do this, MIA is expanding its network of partners in order to offer new solutions.	Project Guest
3. MIA could face increased costs for its construction inputs, which would force it to raise final prices or assume losses affecting its business growth plans.	Media	MIA has developed a fluid business relationship with two leading manufacturers of construction materials, which mitigates its exposure to price increases. In addition, the MIA model is based on volume trading to take advantage of economies of scale in purchasing inputs. A portion of the reimbursable funds will help MIA to continue employing this strategy with the execution of the revolving fund. In addition, thanks to these economies of scale, MIA has managed to offer more affordable prototypes than the rest of the market; allowing it a margin for adjustment if necessary.	Project Guest
4. MIA's market could shrink as a result of a new crisis or deteriorating macroeconomic variables.	Media	MIA will be diversifying its business through a broader supply of solutions and financing mechanisms tailored to the needs of the new segments. Nonetheless, the DIY sector is considered an inelastic market, with stable sales, and although the budgets for public programs could be reduced, a drastic reduction is not expected given the social impact of the programs and the necessity thereof to guarantee national security.	Project Guest
5. MIA will be diversifying its business through a broader supply of solutions and financing mechanisms tailored to the needs of the new segments. Nonetheless, the DIY sector is considered an inelastic market, with stable sales, and although the budgets for public programs could be reduced, a drastic reduction is not expected given the social impact of the programs and the necessity thereof to guarantee national security.	Media	MIA currently works with 15 different local suppliers, and has being doing so since it started. The suppliers are continuously supervised by MIA's own team in the field and they are also inspected by checkers contracted by the funders. Through its expansion, MIA has also facilitated the expansion of the suppliers and the generation of new ventures led by trained staff as MIA required services in other localities, with which there is a relationship of trust with the suppliers.	Project Guest

NIVEL DE RIESGO DEL PROYECTO: Media **NÚMERO TOTAL DE RIESGOS:** 8 **RIESGOS VIGENTES:** 8 **RIESGOS NO VIGENTES:** 0 **RIESGOS MITIGADOS:** 0

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:

Las acciones tomadas durante el proyecto son las siguientes:
Reputación: Para mantener la sustentabilidad de la empresa y de los proyectos, la dirección general y presidencia determinan como como regla máxima en cada proyecto de vivienda que participe Grupo MIA, "La mayor calidad al menor costo para las familias".
Innovación: En búsqueda de mejores resultados con los mismo o menores costes, se tiene como regla general la constante búsqueda de nuevos sistemas constructivos que sean amigables con el medio ambiente y mejore la calidad de vida de las personas que habitaran las viviendas que con estos se construyan.

SECCIÓN 6: LECCIONES PRÁCTICAS

	Relativo a	Autor
1. • "Lo que ha funcionado bien" y los factores de éxito: La implementación de las políticas de compras y contratación de servicios de BID en las políticas de Grupo MIA a facilitado el control documental y de seguimiento a los proveedores y a sus entregables. • "Lo que no ha funcionado bien": Hasta el día de hoy no se ha tenido inconvenientes ni problemas con el proyecto.	Implementation	García López, José Jaime Jaime
2. • "Lo que ha funcionado bien" y los factores de éxito: La implementación de las políticas de compras y contratación de servicios de BID en las políticas de Grupo MIA a facilitado el control documental y de seguimiento a los proveedores y a sus entregables. • "Lo que no ha funcionado bien": Hasta el día de hoy no se ha tenido inconvenientes ni problemas con el proyecto.	Implementation	García López, José Jaime Jaime