



Fondo Multilateral de Inversiones
Miembro del Grupo BID

REPORTE DE ESTADO DEL PROYECTO

JULIO 2013 - DICIEMBRE 2013

SECCIÓN 1: SÍNTESIS DEL PROYECTO

NOMBRE DEL PROYECTO: Tecnología para la Inclusión Financiera en el Sureste Mexicano

Nro. Proyecto: ME-M1073 - Nro. Operación: ATN/ME-13532-ME

Resultado: Implementar una red de Mini-Sucursales para ofrecer productos y servicios financieros en los estados de Campeche, Chiapas, Quintana Roo, Tabasco y Yucatán.

País Administrador:
MÉXICO

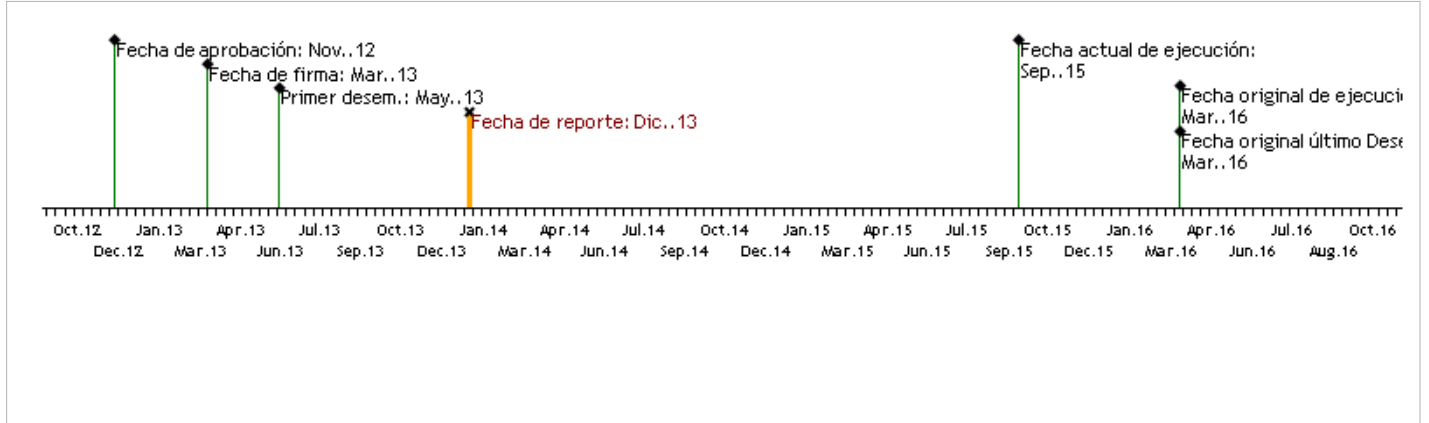
País Beneficiario:
MÉXICO

Agencia Ejecutora: SOLUCION ASEA S.A. DE C.V. SFP

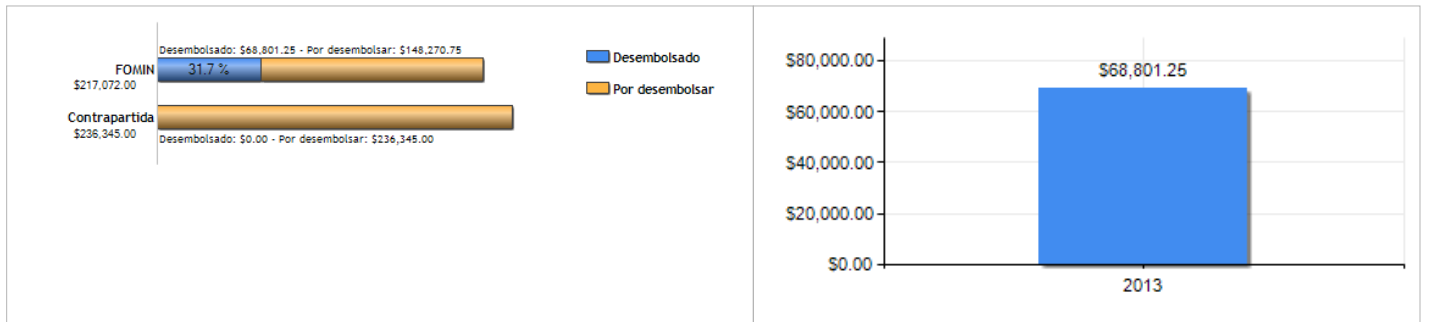
Líder equipo de diseño: Hayem, Maria Luisa

Líder equipo de supervisión: Aguilar Rios, Guillermo

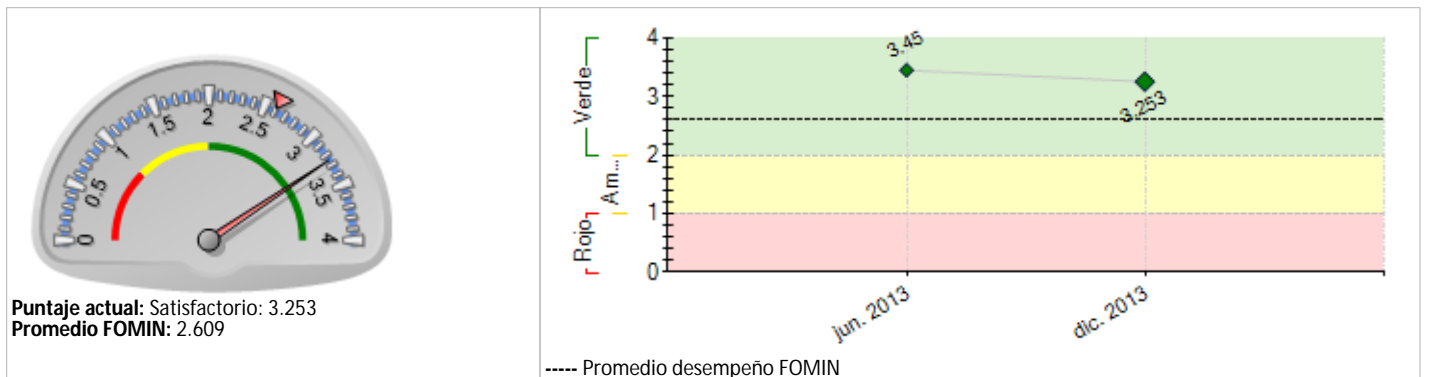
CRONOLOGÍA DE EVENTOS



RECURSOS



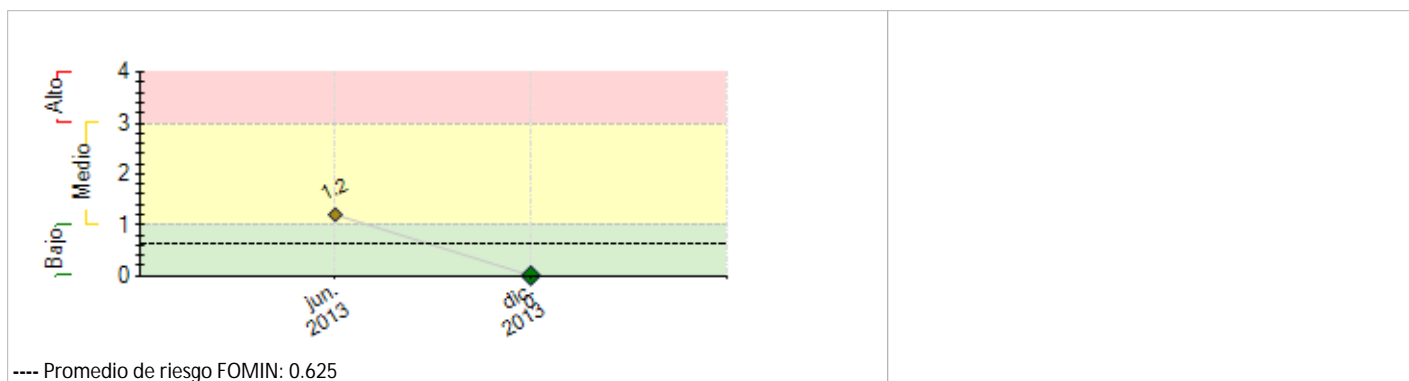
PUNTAJE DE DESEMPEÑO



RIESGOS EXTERNOS

CAPACIDAD INSTITUCIONAL

Riesgo
Administración Financiera: Medio
Adquisiciones: Medio
Capacidad Técnica: Medio



SECCIÓN 2: DESEMPEÑO

Resumen del desempeño del proyecto desde el inicio

- 1.- En el proyecto de Minisucursales hemos avanzado en obtener los resultados de la evaluación de la prueba piloto, así como incrementar a 84 el número de operadores capacitados y 68 empleados de solución Asea, lo que nos permitirá brindar un mejor servicio a los clientes que se encuentran en zonas rurales.
- 2.- las dificultades que se han presentado en el avance de este proyecto, es la señal de telefonía celular o internet debido a la cobertura y a las condiciones climáticas.
- 3.- Se han realizado los avances en las consultorías del Modelo de Liquidez y los manuales de Políticas y procedimiento de las minisucursales.

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

Parcialmente de acuerdo con los comentarios de la Agencia Ejecutora

Aunque se han reportado avances de algunas actividades, los mismos han sido magros durante esta etapa de ejecución. Aún no se percibe un impacto o valor agregado al esquema de trabajo utilizado por la agencia ejecutora en sus mini-sucursales o algunos beneficios tangibles al usuario final. Se espera que en los próximos meses se den pasos concretos para mejorar el modelo de mini-sucursal en aras de una expansión masiva.

Resumen del desempeño del proyecto en los últimos seis meses

- 1.- En el proyecto de Minisucursales hemos avanzado en la evaluación de la prueba piloto, así como incrementar a 84 el número de operadores capacitados y 68 empleados de solución Asea, lo que nos permitirá brindar un mejor servicio a los clientes que se encuentran en zonas rurales.
- 2.- las dificultades que se han presentado en el avance de este proyecto, es la señal de telefonía celular o internet debido a la cobertura y a las condiciones climáticas.
- 3.- Se han realizado los avances en las consultorías, lo que nos permitirá realizar con eficiencia las actividades planeada.

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

De acuerdo con los comentarios de la Agencia Ejecutora

El proyecto se ha visto ralentizado por sucesivos cambios en su coordinación. Para solventarlo, el ejecutor ha recuperado para dicho cometido a una de las personas que participó en el diseño del proyecto. Las expectativas de recuperar el retraso son optimistas.

A nivel del proyecto, se realizó una evaluación de los resultados obtenidos en la prueba piloto de Mini-Sucursales (como establecía el marco lógico) donde se realizaron 208 encuestas a usuarios del servicio para establecer un diagnóstico del servicio de mini sucursales y recomendaciones al mismo.

El ejecutor viene trabajando y teniendo presentes las recomendaciones establecidas en dicho estudio, que ha redundado en incorporar nuevos servicios como pago de servicios de internet (Telmex) o transferencias bancarias (SPEI) que estarán disponibles en el primer semestre de 2014. Asimismo ha modificado procesos en su modelo de liquidez para adaptarse a las necesidades transmitidas desde las mini sucursales, como ampliación del límite de crédito.

Esto unido al desarrollo del modelo de liquidez y de los manuales de políticas y procedimientos (para lo que se contratarán las correspondientes consultorías en el

primer semestre de 2014), deberían suponer inputs básicos que permitan apoyar la expansión masiva del modelo.

SECCIÓN 3: INDICADORES E HITOS

Indicadores	Línea de base	Intermedio 1	Intermedio 2	Intermedio 3	Planeado	Logrado	Estado		
Resultado: Implementar una red de Mini-Sucursales para ofrecer productos y servicios financieros en los estados de Campeche, Chiapas, Quintana Roo, Tabasco y Yucatán.	R.1	Número clientes acceden a productos y servicios financieros a través del modelo de Mini-Sucursales.	0	5000	20000		30000	1923	
				Sep. 2014	Mar. 2015		Mar. 2016	Dic. 2013	
	R.2	Porcentaje de los costos de acceso a servicios financieros formales para los beneficiarios, comparado con el costo actual.	50				30	0	
			Mar. 2013				Mar. 2016		
	R.3	Número de clientes abren una cuenta de ahorro	0	5000	10000		15000	0	
			Mar. 2014	Mar. 2015		Mar. 2016			
	R.4	Número de clientes abren una cuenta de ahorro por primera vez	0	1000	3000		5000	0	
			Mar. 2014	Mar. 2015		Mar. 2016			
R.5	Número de clientes acceden a un crédito	0	1000	3000		5000	0		
		Mar. 2014	Mar. 2015		Mar. 2016				
R.6	Número de clientes realizan transferencias de depósitos y retiros.	0	2000	4000		6000	615		
		Mar. 2014	Mar. 2015		Mar. 2016	Dic. 2013			
R.7	Número de clientes realizan pagos de servicios	0	500	2000		3000	1561		
		Mar. 2014	Mar. 2015		Mar. 2016	Dic. 2013			
R.8	Número de clientes que renuevan la póliza	0	100	200		500	0		
		Mar. 2014	Mar. 2015		Mar. 2016				
Componente 1: Componente I: Evaluación de los resultados de la prueba piloto de Mini-Sucursales	C1.11	Evaluación de los resultados obtenidos en la prueba piloto de Mini-Sucursales desarrollada.	0				1	208	
						Jun. 2013	Jun. 2013		
Peso: 20% Clasificación: Muy Satisfactorio	C1.12	Número de operadores de Mini-Sucursales capacitados.	0				35	42	
						Dic. 2013	Dic. 2013		
Componente 2: Componente II: Diseño del modelo de expansión	C2.11	Modelo de expansión de Mini-Sucursales diseñado	0				1		Atrasado
						Sep. 2013			
Peso: 20% Clasificación: Muy Insatisfactorio	C3.11	Número de empleados de Solución ASEA capacitados	0	65	50	75	100	68	Finalizado
				Dic. 2013	Sep. 2014	Mar. 2015	Sep. 2015	Nov. 2013	
Componente 3: Componente III: Desarrollo del plan de capacitación para operadores y personal de Solución ASEA	C3.12	Número de operadores de Mini-Sucursales capacitados.	0				35		Atrasado
						Dic. 2013			
Peso: 20% Clasificación: Insatisfactorio	C4.11	Número de brigadas de promoción implementadas	0	35	50	75	100	36	
				Dic. 2013	Sep. 2014	Mar. 2015	Sep. 2015	Dic. 2013	
Componente 4: Componente IV: Desarrollo de la campaña de mercadotecnia y educación financiera	C4.12	Número de clientes que reciben educación financiera	0	5000	15000		30000	600	
				Sep. 2014	Mar. 2015		Sep. 2015	Nov. 2013	
Peso: 20% Clasificación: Muy Insatisfactorio	C4.13	Número de personas se benefician de la campaña de mercadotecnia.	0	10000	30000		60000	1223	
				Sep. 2014	Mar. 2015		Sep. 2015	Dic. 2013	
Componente 5: Componente V: Implementación del plan de masificación del modelo de Mini-Sucursales	C5.11	Número de Mini-Sucursales en operación.	0	35	50	75	100	42	
				Dic. 2013	Sep. 2014	Mar. 2015	Sep. 2015	Dic. 2013	
Peso: 20% Clasificación: Muy Satisfactorio									

Hitos	Planeado	Fecha de cumplimiento	Logrado	Fecha alcanzada	Estado
H2	1	Jun. 2013	208	Jun. 2013	Logrado
H3	1	Jun. 2013	23	Jun. 2013	Logrado
H1	2	Sep. 2013	2	May. 2013	Logrado
H4	1	Jun. 2014	0	Dic. 2013	
H5	1	Jun. 2014	0	Dic. 2013	
H6	1	Jun. 2014			
H7	1	Jun. 2014			
H8	1	Sep. 2015			
H9	1	Sep. 2015			
H10	1	Sep. 2015			

[*] Indica que el hito ha sido reformulado

FACTORES CRÍTICOS QUE HAN AFECTADO EL DESEMPEÑO

- [X] Capacidad institucional de la Agencia Ejecutora
- [X] Otros, cuáles?: Dificultad para conseguir consultorías en Chiapas

SECCIÓN 4: RIESGOS

RIESGOS MÁS RELEVANTES QUE PUEDEN AFECTAR EL DESEMPEÑO FUTURO

NIVEL DE RIESGO DEL PROYECTO: Bajo NÚMERO TOTAL DE RIESGOS: 9 RIESGOS VIGENTES: 0 RIESGOS NO VIGENTES: 5 RIESGOS MITIGADOS: 4

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:

El proyecto se considera sostenible debido a que se ha llevado a cabo una prueba piloto, se ha evaluado y se sigue desarrollando con el propósito de lograr la eficiencia en las operaciones y sobre todo beneficiar a personas de bajos ingresos que se encuentran en localidades rurales, ya que el costo del servicio financiero disminuye al ya no tener que trasladarse a una sucursal urbana o semiurbana para realizar sus transacciones financieras y pago de servicios.

SECCIÓN 6: LECCIONES PRÁCTICAS

	Relativa a	Autor
1. El pago del recibo de la luz (y similares, según se vaya aumentando a la cartera de operaciones ofertada) deberá utilizarse como mensaje rector de la publicidad, ya que este servicio puede ser utilizado por clientes y no clientes de Solución Asea. En visita técnica a alguna de las mini sucursales ya operativas se confirmó que supone uno de los pilares actuales para los establecimientos, y la puerta de entrada en muchas ocasiones del usuario a los servicios ofrecidos.	Sustainability	Aguilar Rios, Guillermo [FOMIN]
2. El desarrollo de la campaña de mercadotecnia previsto se ha mostrado, antes de su lanzamiento como un acompañamiento básico del proyecto, ya que en muchas ocasiones los potenciales usuarios no son conscientes de la existencia de las mini sucursales y de los servicios ofertados, con lo que siguen desplazándose a la sede de Solución Asea con el consiguiente perjuicio tanto para el usuario como la mini sucursal.	Implementation	Aguilar Rios, Guillermo [FOMIN]
3. lecciones Aprendidas.- La dificultad de la búsqueda de consultores en el mercado nacional, ha ocasionado el atrasado en la ejecución de las actividades planeadas.	Design	asea, solucion