



SECCIÓN 2: DESEMPEÑO

Resumen del desempeño del proyecto desde el inicio

1. Principales Logro

- Incorporación de 38 nuevos socios, se superó la meta de ingreso a mayo/2018
- 781 créditos colocados a los pequeños agricultores
- 120 agricultores con créditos productivos.
- Aumento producción 12,5%, asesoría técnica entregada por el equipo técnico de la Cooperativa
- Inició Consultoría Gestión de Crédito
- Inició Consultoría Mejoramiento Página Web

2. Áreas de Dificultad

- Proyecto ha presentado retraso en contratación de consultorías, por inexperiencia en este tema, para lo anterior se ha incorporado al proyecto otro profesional de la cooperativa y se ha establecido un procedimiento de **rubrica de selección de consultores**, aplicando en las nuevas contrataciones

3. Principales riesgos

- **Dificultada para la incorporación** de Mujeres, masculinización del agro en Chile, se contratara una consultoría que levantara información en relación a que están haciendo la mujeres en la agricultura familiar e instalar una metodología que permita captar esas necesidades e incorporarlas

4. Perspectivas del Proyecto

- Aunque el proyecto ha estado avanzado lento en las primeras consultorías ya se cuenta con herramientas para mejorar en este aspecto, y también con apoyo de profesionales del mismo lo que garantiza una alta probabilidad de la concreción del proyecto.

5. Acciones Importantes.

- Contratación consultoría para el Desarrollo de Programas para la incorporación de jóvenes y mujeres en temas productivos

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión por la Consultoría de Gestión de Crédito

De acuerdo con los comentarios de la Agencia Ejecutora

Resumen del desempeño del proyecto en los últimos seis meses

1. Principales resultados alcanzados 2° semestre 2017

- Ingreso de 14 nuevos socios, 5 mujeres, 7 hombres y 2 sucesiones, con esto se llega el 76% de avance
- Inicio Hito N°6 con la contratación de una empresa que está trabajando en la página web de Coopeumo
- Contrato CIESCOOP Hito N°4 Asesoría en gestión de crédito, el resultado de esta consultoría será complemento de los Hitos N°3 módulo cobranzas y N°7 nuevo reglamento de crédito
- Cultivos del segundo semestre presentaron un incremento del 12,5% en relación al semestre anterior

2. Áreas de Dificultad.

- Lenta Contratación consultorías, se está apoyando este proceso con una herramienta que estructura y establece responsabilidades por etapas que facilitan la contratación, sugerida por el consultor de Mejoramiento Institucional.

3. Acciones Críticas

- Finalización de Consultoría Fortalecimiento Institucional
- Finalizar Hito N°4 Diagnóstico y Plan de Acción de actualización Reglamento de Crédito
- Sitio Web funcionando y siendo utilizado por los socios, Hito N°6
- Sistema de Monitoreo del proyecto terminado y utilizado por el Área de Innovación y Proyectos
- Nuevo Reglamento de Crédito publicado y presentado a la asamblea en mayo de 2018, Hito N°7
- Contratación de consultoría y Diseño Módulo de Cobranza 2.0 aprobado, Hito N°3

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

De acuerdo con los comentarios de la Agencia Ejecutora

El proyecto ha tenido un avance mas lento de lo esperado en la implementacion de mejoras de gestion interna, se espera que se recupere durante el presente semestre.

SECCIÓN 3: INDICADORES E HITOS

Indicadores	Linea de base	Intermedio 1	Intermedio 2	Intermedio 3	Planificado	Logrado	Estado
Fin: Contribuir al incremento de los ingresos de 250 socios de COOPEUMO.	I.1 Incremento porcentual promedio de ingresos netos anuales generados por la producción y venta de ciruelas, miel (comercio justo) y otros rubros que han recibido asistencia técnica de COOPEUMO	0 May. 2016	10 May. 2018		20 May. 2019	12.5 Dic. 2017	
	I.2 Número de productores participantes con incrementos de ingresos netos anuales en al menos 10%	200 May. 2016	225 May. 2018		250 May. 2019	0 Dic. 2017	
	I.3 Volúmenes vendidos (local y exportados) por COOPEUMO de miel a mercados convencionales y/o comercio justo	21000 May. 2016	63000 Jul. 2018		126000 May. 2019	40240 Jun. 2017	
	I.4 Volúmenes vendidos (local) por COOPEUMO de ciruela a mercados convencionales y/o comercio justo.	20000 May. 2016	60000 May. 2018		100000 May. 2019	125357 Jun. 2017	
	I.5 Volúmenes vendidos (exportados) por COOPEUMO de ciruela a mercados convencionales y/o comercio justo.	20000 May. 2016	60000 May. 2018		100000 May. 2019	20240 Jun. 2017	
Propósito: Pequeños productores acceden a financiamiento de enlace de mediano plazo para la adquisición de insumos y activos productivos que ayuden a elevar su productividad	R.1 Número de productores con acceso a financiamiento de enlace para exportaciones, capital de trabajo y equipamiento con el proyecto.	0 May. 2016	225 May. 2018		250 May. 2019	160 Dic. 2017	
	R.2 Valor total de la cartera activa del proyecto en crédito productivo de corto y mediano plazo, en miles de US\$	0			920 May. 2019	598 Dic. 2017	
	R.3 Aumento promedio de la productividad de productores que reciben crédito productivo de corto y mediano plazo y asistencia técnica de COOPEUMO.	0	5 May. 2018		10 May. 2019	12.5 Dic. 2017	
	R.4 Número de clientes o mercados de exportación	3 May. 2016	4 May. 2018		6 May. 2019	6 Jun. 2017	
	R.5 Número de nuevos socios de COOPEUMO	0	25 May. 2018		50 May. 2019	38 Dic. 2017	
Componente 1: Generación de capacidades de post-cosecha y calidad para la exportación Peso: 35% Clasificación: Satisfactorio	C1.11 Capacidades instaladas en COOPEUMO y productores para el manejo de fruta post cosecha	0			20 May. 2018	22 Dic. 2017	En curso
	C1.12 Laboratorio de Control de calidad implementado	0			1 May. 2018		
	C1.13 Sistema de Trazabilidad para ciruelas implementado y operando	0			1 May. 2018		
	C1.14 Estudio sobre desarrollo de nuevos productos con valor agregado desarrollado	0			1 May. 2019		
Componente 2: Fortalecimiento de la Gestión de manejo crediticio Peso: 35% Clasificación: Insatisfactorio	C2.11 Modelo de Gestión de Crédito diagnosticado y con mejoras implementadas	0			1 May. 2018	0 Oct. 2017	En curso
	C2.12 Sistema informático de cobranzas adaptado a mejoras	0			1 May. 2018		
Componente 3: Gestión de conocimiento, atracción de clientes internacionales y mejora de plataforma web para socios Peso: 30% Clasificación: Insatisfactorio	C3.11 Giras comerciales de prospección de mercado realizadas	0	4 May. 2018	4 May. 2018	6 May. 2019	3 Dic. 2017	En curso
	C3.12 Socios de COOPEUMO capacitados en asociatividad y cooperativismo	0	60 May. 2018	60 May. 2018	100 May. 2019		
	C3.13 Plataforma Web COOPEUMO mejorada y con intranet operando	0			1 May. 2017		Atrasado

Hitos	Planificado	Fecha Vencimiento	Logrado	Fecha en que se logró	Estado
H0 Condiciones previas	1	Nov. 2016	6	Jul. 2016	Logrado
H1 [*] Manual de procesos control de calidad laboratorio documentado, validado por Consejo de Administración de Coopeumo y con los equipos requeridos para la implementación del laboratorio.	1	Feb. 2017	1	Mar. 2017	Logrado
H2 Consultoría fortalecimiento institucional contratada e informe 1 de diagnostico aprobado	1	Jun. 2017	1	Jul. 2017	Logrado
H5 [*] Sistema de Monitoreo del proyecto	1	Feb. 2018			
H4 [*] Diagnóstico y Plan de Acción de actualización Reglamento de Crédito, aprobado por Consejo de Administración de Coopeumo	1	Feb. 2018			
H3 [*] Diseño Modulo de Cobranza 2.0 aprobado	1	Mar. 2018			
H6 Sitio Web para socios de Coopeumo operativo	1	Mar. 2018			
H7 Nuevo Reglamento de Crédito publicado	1	May. 2018			

[*] Indica que el hito ha sido reformulado

FACTORES CRÍTICOS QUE HAN AFECTADO EL DESEMPEÑO

[X] Capacidad institucional de la Agencia Ejecutora

SECCIÓN 4: RIESGOS

RIESGOS MÁS RELEVANTES QUE PUEDEN AFECTAR EL DESEMPEÑO FUTURO

Nivel	Acción de mitigación	Responsable
1. Fenómenos climatológicos: El primer riesgo es el impacto que podrían tener los posibles fenómenos climatológicos en los	Media Aunque este riesgo no es controlable, COOPEUMO coloca sus créditos a productores con una variedad de productos con áreas geográficas tanto altas como bajas, lo cual ayuda a diversificar la cartera y reducir	Invitado Proyecto

niveles esperados de productividad de los productores y en la accesibilidad de las zonas de producción, afectando así la comercialización del producto y la logística operativa de COOPEUMO con sus socios en el campo. Todo esto podría afectar negativamente en la recuperación de la cartera colocada.		este riesgo. Por otro lado, cuenta con técnicos de campo, quienes asesoran a los productores y pueden tener un control más directo de prevención de desastres.	
2. Riesgo operativo de crédito. Existe el riesgo que COOPEUMO entre en problemas de cartera en mora si no aplica correctamente sus políticas y procedimientos de análisis, aprobación y seguimiento de crédito.	Media	Los principales mitigantes incluyen la experiencia del Responsable del área de crédito en la gestión de cartera, y la asistencia técnica que COOPEUMO recibirá con la Cooperación Técnica para fortalecer todos los aspectos claves de su gestión de la cartera, y el compromiso de los socios, el Gerente y los Directivos de COOPEUMO de mantener los buenos resultados de gestión de la cartera alcanzados en los últimos años.	Invitado Proyecto
3. Aversión a la innovación de parte de los productores: Como todo proceso de innovación tecnológica, existe el riesgo que por la fuerte tradición de la producción tradicional en la zona, no se identifica un número suficiente de socios dispuestos a hacer el cambio a una producción más tecnificada.	Media	Los mitigantes incluyen la fidelización de los socios con las actividades promovidas por COOPEUMO, la promoción de los productos entre las comunidades meta y sus beneficios económicos para los socios, la asistencia técnica en campo y el propio diseño del producto crediticio en condiciones atractivas a los socios.	Invitado Proyecto
4. Riesgo del precio de la miel y de la ciruela: Una fuerte caída del precio en estos rubros en el mercado global podría deteriorar la situación financiera de COOPEUMO.	Media	Si bien es muy difícil mitigar este riesgo, COOPEUMO trabaja con socios que trabajan varios rubros además de la ciruela deshidratada y la miel. De igual forma monitorea permanentemente las tendencias de los precios de los principales productos de sus socios y está en contacto permanente con sus socios productores y empresas compradores. Esto le permite ajustar sus proyecciones y precios de compras de sus socios, contratos con compradores y de colocación de créditos, con el fin de ajustar sus flujos, costos e ingresos previstos de cara a las fluctuaciones de precio.	Invitado Proyecto
5. Riesgo cambiario: COOPEUMO recibirá el préstamo del BID/FOMIN en dólares americanos, pero presta a sus socios en Pesos Chilenos. Una devaluación estrepitosa de la moneda nacional podría crear dificultades para COOPEUMO, al recibir el capital e intereses de los créditos colocados en moneda local pero amortizando su préstamo al BID en dólares, el cual podría comprometer su capacidad de repagar el préstamo al Banco.	Baja	COOPEUMO actualmente se encuentra analizando las siguientes opciones para mitigar este riesgo: Forwards de dólares y pólizas de seguros de tipo de cambio	Invitado Proyecto
NIVEL DE RIESGO DEL PROYECTO: Media NÚMERO TOTAL DE RIESGOS: 6 RIESGOS VIGENTES: 6 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 periodo]

Acciones realizadas o a ser implementadas relativas a la sostenibilidad:

La instalación e implementación de nuevos procedimientos al interior de la cooperativa, están generando menores tiempos de contratación de las consultorias. EL Directorio sigue de cerca los avances del Proyecto y esta siendo capacitado para afrontar mejor la labor dirigencial y de dirección de la Cooperativa. El ingreso de nuevos socios está generando una mayor demanda de créditos e insumos agrícolas y una nueva masa de productores, mas jóvenes y disponibles a aceptar desafíos de producción e innovación en distintos ámbitos.

SECCIÓN 6: LECCIONES PRÁCTICAS

	Relativo a	Autor
1. La aplicación de encuesta anónimas vía web al interior de la organización, ha permitido, levantar información de alto valor. Esta información muestra como ven los funcionarios a su organización, la necesidad de ser actores relevantes en el quehacer diario y los distintos requerimientos que ellos tienen y la disponibilidad de estos a ser un aporte en la gestión de la Cooperativa. De anterior nace un programa de reuniones para mantener informado en distintos ámbitos a todo el equipo de la Cooperativa.	Implementation	Quintanilla, Jorge Mauricio