Fondo Multilateral de Inversiones
Miembro del Grupo BID

REPORTE DE ESTADO DEL PROYECTO

JULIO 2014 - DICIEMBRE 2014

SECCIÓN 1: SÍNTESIS DEL PROYECTO

NOMBRE DEL PROYECTO: Apoyo al Programa de Financiación Social de Empresas Públicas de Medellín

Número de proyecto: CO-M1058 - Nro. Operación: ATN/ME-12403-CO

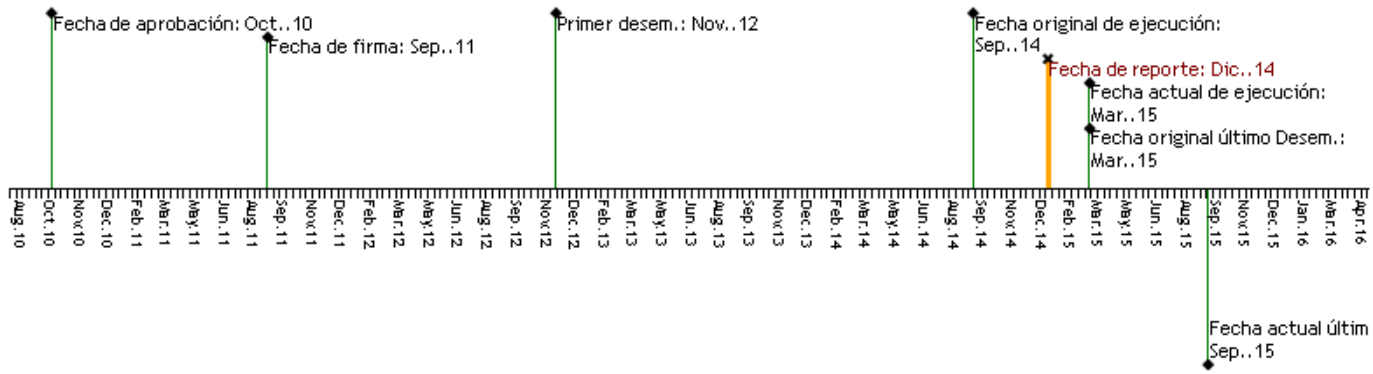
Resultado: Expandir y mejorar un modelo de financiamiento a micro y pequeñas empresas a través de empresas de servicios públicos.

País Administrador	País Beneficiario	Grupo	Subgrupo
COLOMBIA	COLOMBIA	SME - Desarrollo de la pequeña y mediana empresa	BOPD - Inclusión económica

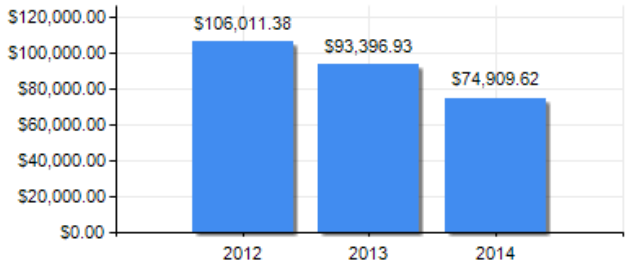
Agencia ejecutora: EMPRESAS PUBLICAS DE MEDELLIN

Líder equipo de diseño: Olivan, Jessica
Líder equipo de supervisión: Muñoz Ramírez, Martha Lucia

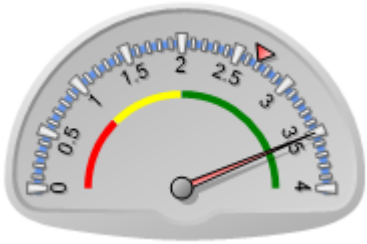
CRONOLOGÍA DE EVENTOS



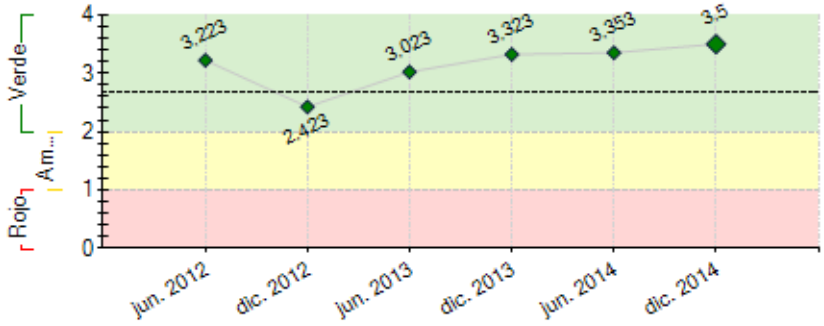
RECURSOS



PUNTAJE DE DESEMPEÑO



Puntaje actual: Satisfactorio: 3.5
Promedio FOMIN: 2.692

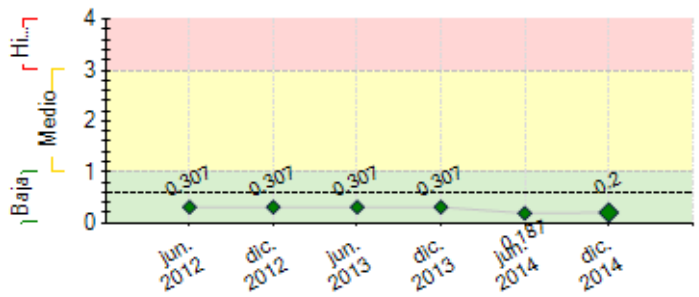


----- Promedio desempeño FOMIN

RIESGOS EXTERNOS

CAPACIDAD INSTITUCIONAL

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



---- Promedio de riesgo FOMIN: 0.599

SECCIÓN 2: DESEMPEÑO

Resumen del desempeño del proyecto desde el inicio

1058 Mypes financiadas, crecimiento que se dá por financiación de infraestructura-gas, y el crédito rotativo (Tarjeta G.EPM). 520 Mypes diagnosticadas y asesoradas en uso de los SSPPD, finanzas y TIC´s con gran aporte para la productividad de las Mypes; La cartera mayor a 90 días baja a 0.34% y el monto aprobado por crédito es USD 1197 el cual se afecta por la tasa de cambio; crecieron los aliados comerciales y se incentivó la financiación para confecciones y plantas IP. En este segundo semestre no se encontró ninguna restricción para el desarrollo del programa. 3 El riesgo de vinculación se mitigó ampliando las alternativas de financiación (Crédito Rotativo, Crédito de destinación específica, financiación de infraestructura gas). 4) Las perspectivas de cumplimiento son muy buenas ya que se cumplió la meta de mypes vinculadas al programa y la gran mayoría de indicadores.5) Culminar el plan definido para la realización de los diagnósticos y asesorías y presentar evaluación final del proyecto

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

En este semestre se aprobaron 437 nuevos créditos para Mypes; 168 micro y pequeñas empresas, recibieron el beneficio del diagnóstico y asesoría en uso eficiente de servicios públicos y manejo financiero de su negocio. 2). Las estrategias diseñadas mostraron frutos este semestre y no se presentaron dificultades en la ejecución del proyecto. 3). Se continuará con la vinculación de clientes, la realización de diagnósticos y asesorías para las mypes y la puesta en marcha de la evaluación final

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: Expandir y mejorar un modelo de financiamiento a micro y pequeñas empresas a través de empresas de servicios públicos.	**R.1**	Cantidad mínima de MyPEs que acceden a servicios financieros bajo el Programa de Financiación Social de EPM	0	200	600		1000	1058	
				Sep. 2013	Dic. 2013		Mar. 2015	Dic. 2014	
	R.2	Cupo de crédito por MyPEs de US$1.000 en promedio.	0				1000	1594.98	
							Sep. 2014	Sep. 2014	
	R.3	Al menos 70% de las MyPEs que reciben servicios financieros y no financieros de EPM están satisfechas.	0				70	82.46	
							Sep. 2014	Sep. 2014	
Componente 1: Educación financiera y asesoría técnica para micro y pequeñas empresas (MyPEs) **Peso:** 25% **Clasificación:** Satisfactorio	**C1.I1**	Nuevos créditos entre el sector de MyPES.	0				1000	1058	Finalizado
							Mar. 2015	Dic. 2014	
	C1.I2	Cartera entre estos clientes con tasa de mora (atraso de más de 90 días) no superior a 4%	0				4	0.01	Finalizado
							Jul. 2013	Jun. 2013	
	C1.I3	Cartera entre estos clientes con tasa de mora (atraso de más de 90 días) no superior a 3% en el mes 24	0				3	0.05	Finalizado
							Sep. 2013	Oct. 2013	
	C1.I4	Cartera entre estos clientes con tasa de mora (atraso de más de 90 días) no superior a 2% en el mes 36.	0				2	2	En curso
							Dic. 2014	Jul. 2014	
	C1.I5	Número de Mypes que acceden al crédito Crecer para la adquisición de equipos para confección	0				163		
							Mar. 2015		
	C1.I6	Número de Mypes a las que se les realizará el diagnóstico y asesoría personalizada	0				1000		
							May. 2015		
Componente 2: Oferta de productos y servicios vinculados al programa de financiación para MyPEs **Peso:** 25% **Clasificación:** Satisfactorio	**C2.I1**	Dos nuevos productos al final de cada año, a partir del segundo año de inicio del proyecto. Los nuevos productos se refieren a productos adicionales a los que conforman el portafolio inicial ofrecido a las MyPEs .	0	2			3	3	Finalizado
				Sep. 2013			Dic. 2014	Dic. 2014	
	C2.I2	MyPEs con acceso a productos nuevos con respecto al portafolio inicial, al mes 24	0				150	470	Finalizado
							Mar. 2015	Dic. 2014	
Componente 3: Creación de un modelo de scoring de crédito para clientes MyPEs **Peso:** 25%	**C3.I1**	Modelo de scoring desarrollado	0				1	1	Finalizado
							Mar. 2012	Mar. 2011	
	C3.I2	Modelo de scoring operando a partir del mes diez de iniciado el Proyecto.	0				1	1	Finalizado
							Jul. 2012	May. 2013	

Clasificación: Muy Satisfactorio

Componente 4: Promoción, monitoreo y difusión del modelo **Peso:** 25% **Clasificación:** Satisfactorio	**C4.I1**	Programa de financiación social de EPM difundido entre mínimo dos empresas de servicios públicos de Colombia y América Latina.	0				2 Mar. 2015	1 Dic. 2014	En curso

	Hitos	Planeado	Fecha de cumplimiento	Logrado	Fecha alcanzada	Estado
H0	Condiciones previas	1	Mar. 2012	7	Mar. 2012	Logrado
H1	Modelo de Scoring Operando	1	Jul. 2012	100	Nov. 2012	Logrado tarde
H2	Diseño e implementación de la campaña de Comunicación	1	Sep. 2012	100	Sep. 2012	Logrado
H3	Capacitación a 1000 clientes (MyPes) en TIC y en uso eficiente de servicios públicos	1000	Sep. 2014	1187	Jun. 2013	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. Sostenibilidad de las MyPEs en el mediano plazo. Los cambios en el entorno competitivo pueden afectar negativamente el desarrollo de las micro y pequeñas empresas y con ello el logro de las metas de vinculación y de índices de cartera.	Baja	Para la mitigación de los riesgos se consideran la siguientes acciones: (i) La asistencia técnica (diagnóstico y asesoría) y la capacitación en el manejo del dinero, uso inteligente de los servicios públicos y en las TIC les permitirá a las Mypes impactadas mejorar su productividad y competitividad. (ii) El modelo de scoring tendrá en cuenta la vulnerabilidad de la actividad económica de la Mype frente a cambios en el entorno para evaluar su capacidad de endeudamiento.	Invitado Proyecto
2. Sobreendeudamiento de las MyPE, lo cual afectaría negativamente las metas de vinculación de clientes y de índices de cartera morosa.	Baja	Para la mitigación de los riesgos se consideran la siguientes acciones: (i)Capacitación a las micro y pequeñas empresas en el uso adecuado del dinero. (ii) El modelo Scoring consultará la capacidad efectiva de endeudamiento de las Mypes interesadas en el crédito, de tal forma que se excluirán aquellas que no tengan la capacidad mínima exigida. (iii)Financiación de productos que contribuyan al mejoramiento de la infraestructura productiva de la Mypes y por tanto al aumento de sus ingresos o reducción de costos operativos, permitiéndoles lograr mejores condiciones para atender las obligaciones financieras.	Invitado Proyecto

NIVEL DE RIESGO DEL PROYECTO: Baja **NÚMERO TOTAL DE RIESGOS:** 4 **RIESGOS VIGENTES:** 2 **RIESGOS NO VIGENTES:** 2 **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:

El tener este programa como parte de la oferta de valor de los clientes Mypes de EPM es una acción fundamental para garantizar la sostenibilidad del proyecto ya que permite seguir trabajando en la optimización de la misma y se garantizan los recursos necesarios para su ejecución.

Sigue siendo fundamental para la sostenibilidad del proyecto tener una oferta de valor acorde no solo con las necesidades del cliente sino tambien con las necesidad de la organización, es decir, que se logre compensar los costos con los ingresos logrados por la financiación.

SECCIÓN 6: LECCIONES PRÁCTICAS

	Relativa a	Autor
1. Educación y asesoría técnica: Es prioritario mejorar el conocimiento que tienen las Micro y pequeñas empresas respecto a los servicios públicos que utilizan para impulsar sus procesos productivos. La implementación de la Instalación y redes de Gas Natural ha permitido reducir los costos energéticos de los procesos, aumentar la confiabilidad en el servicio, realizar procesos térmicos eficientes e incrementar la seguridad en la manipulación de combustibles Las Mypes pertenecientes al sector de alimentos han convertido sus cocinas en lugares de creación de maravillas culinarias, al beneficiarse con la financiación de equipos de última tecnología como herramientas fundamentales para el logro de altos estándares de calidad y sabor inigualables	Implementation	VASQUEZ, CLARA
2. Facilidad de acceso a la financiación : Definitivamente, el microempresario en ocasiones,	Implementation	VASQUEZ, CLARA

requiere rapidez en la solución de financiación, así esta puede ser un poco mas costosa. Esto hace que se deban tener opciones de financiación ágiles que le permitan al microempresarios resolver el inconveniente con un equipo y/o activo rápidamente como en este caso, la Tarjeta Grupo EPM. 3. Desarrollo de un portafolio de productos y servicios: Buscando dinamizar la colocación de créditos, se deben realizar campañas Comerciales por sectores económicos específicos, buscando la satisfacción de necesidades en común. Para diseñar cada una de las campañas, las alianzas y señales que llegan desde los aliados comerciales son vitales. Desarrollar un catalogo de producto que ayude a la comercialización, es vital para la gestión comercial, sobre todo en un producto como el crédito crecer, el cual requiere de tener un producto ya elegido para solicitar el crédito.	Implementation	VASQUEZ, CLARA