Fondo Multilateral de Inversiones
Miembro del Grupo BID

REPORTE DE ESTADO DEL PROYECTO

ENERO 2013 - JUNIO 2013

SECCIÓN 1: SÍNTESIS DEL PROYECTO

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

Nro. Proyecto: CO-M1058 - Nro. Operación: ATN/ME-12403-CO

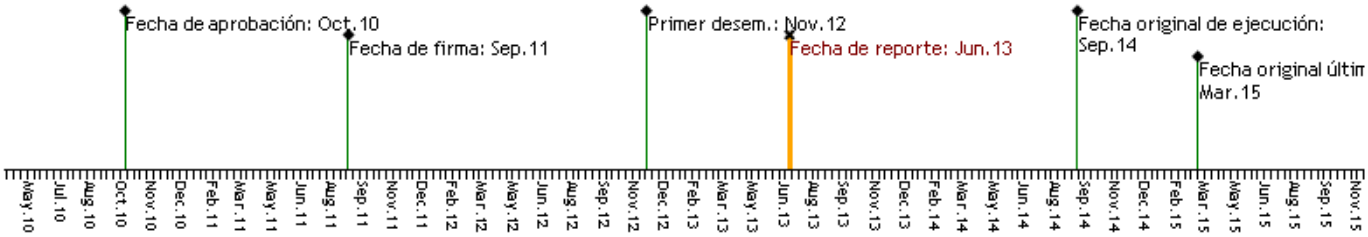
Resultado: Expandir y mejorar un modelo de financiamiento a micro y pequeñas empresas a través de empresas de servicios públicos.

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

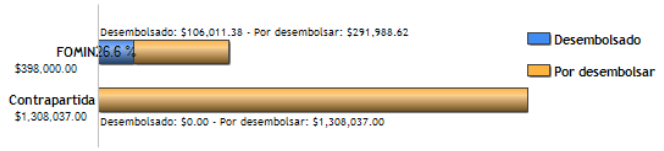
Agencia Ejecutora:

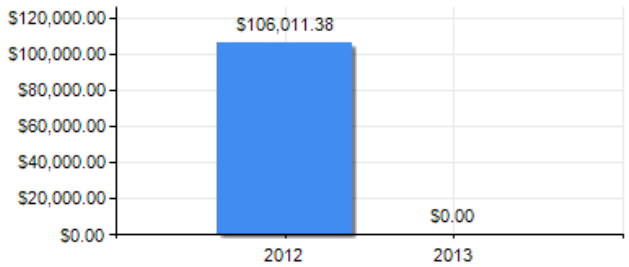
Líder equipo de diseño: Olivan Tellez, Jessica
Líder equipo de supervisión: Muñoz Ramírez, Martha Lucia

CRONOLOGÍA DE EVENTOS

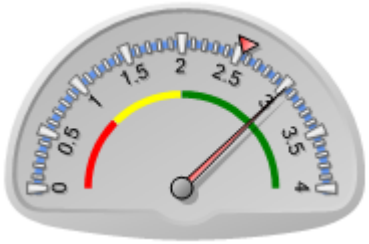


RECURSOS

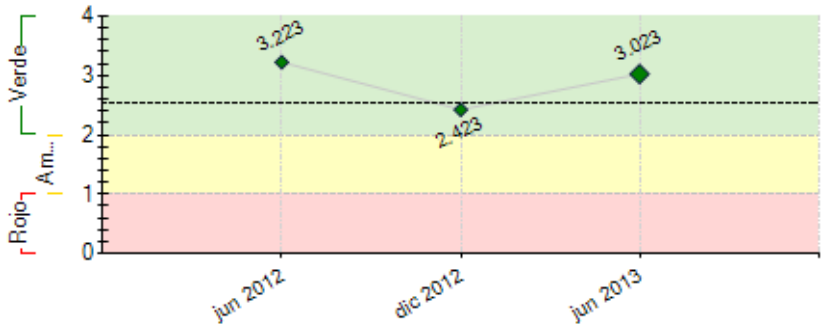




PUNTAJE DE DESEMPEÑO



Puntaje actual: Satisfactorio: 3.023
Promedio FOMIN: 2.542

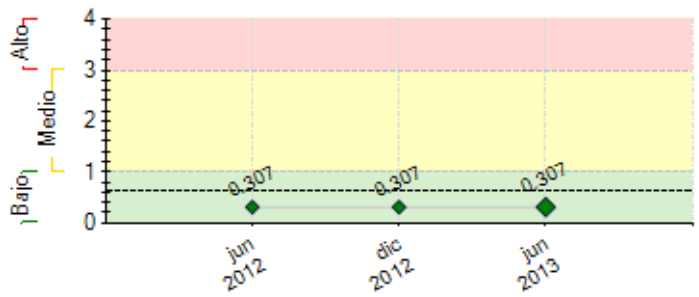


----- Promedio desempeño FOMIN

RIESGOS EXTERNOS

CAPACIDAD INSTITUCIONAL

	Riesgo
Administración Financiera:	Bajo
Adquisiciones:	Bajo
Capacidad Técnica:	Bajo



---- Promedio de riesgo FOMIN: 0.629

SECCIÓN 2: DESEMPEÑO

Resumen del desempeño del proyecto desde el inicio

1) Se ha sensibilizado 1187 Mypes, las cuales se han capacitado en uso eficiente de SSPPD, manejo del dinero, uso eficiente de TIC´s y beneficios de la formalización; se ha profundizado en el tema de formalización, realizando 7 reuniones específicas a través de las cuales se ha beneficiado a 45 microempresarios, 85 Mypes estudiadas por el modelo de scoring, 36 créditos otorgados (27 que han recibido la oferta en diagnóstico y asesoría). No existe ningún cliente en mora con más de 90 días. El portafolio ya tiene 9 productos nuevos. El monto llega a USD2.346 en promedio. Se han suscrito nuevos convenios con los municipios de Bello y Barbosa. Así mismo, se llevó a cabo la contratación del consultor que llevará a cabo la Evaluación Intermedia del proyecto, la cual inició el 2 de Junio/13. 2) La vinculación de Mypes ha sido compleja y se están diseñando nuevas estrategias con aliados (UEN´s de EPM, PAP etc) para potenciar dicha vinculación y beneficiar más Mypes. La contratación del modelo de línea base y modelo de impacto está retrasada. Inicialmente, se declaró desierta por cumplimiento de términos y monto, luego se ajustaron los TDR y se retomó el proceso. También ha existido retraso en el inicio de la implementación del modelo de scoring. Los factores antes mencionados han demorado la ejecución de los recursos desembolsados por el Banco. 3) Se mantiene el riesgo de la sostenibilidad económica por lo que se hace seguimiento constante a gastos y costos vs ingresos. También continua el riesgo de supervivencia de las mypes el cual se gestiona con el modelo de scoring. 4) Las perspectivas son moderadas pues con los resultados obtenidos es fundamental entender el por qué de los mismos y tomar acciones que nos permitan llegar con mayor asertividad al microempresario. 5) Aumento del personal exclusivo para el proyecto, aumento del monto del crédito a 30 millones con el fin de ampliar las alternativas de los microempresarios, revisión de políticas de otorgamiento con el fin de que la mype tenga mayor oportunidad con nosotros y continua la sinergia con negocios EPM.

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

De acuerdo con los comentarios de la Agencia Ejecutora
Resaltaría la necesidad de evaluar porqué no hay mayor acogimiento del crédito ofrecido a los microempresarios, puede ser falta de conocimiento del producto, requisistos que no pueden cumplir, etc?

Resumen del desempeño del proyecto en los últimos seis meses

1).En este semestre se han sensibilizado 398 Mypes y se profundizó en el tema de formalización, realizando 2 reuniones específicas del tema beneficiando 14 microempresarios. 78 Mypes han sido estudiadas por el modelo de scoring, 32 créditos se han otorgado,de los cuales 23 ya recibieron la oferta en diagnóstico y asesoría. No existe ningún cliente en mora con más de 90 días. Se han incluido 7 nuevos productos en el portafolio. El monto promedio llega a 2.924 USD. La firma de convenios con los municipios de Bello y Barbosa permiten expandir el programa al v.de aburra. Campaña de comunicación (flow de medios en 4 emisoras durante abril, mayo y junio;3 programas ALO EPM,pauta en revistas especializadas, pauta en metro de Medellín, inserto en facturas UNE y EPM). Más de 37 aliados vinculados al programa. 2. La vinculación de Mypes ha sido compleja y cada día se reinventan estrategias que permitan potenciar dicha vinculación (diseño de estrategias con aliados, UEN´s de EPM, PAP etc.). La contratación del diseño de línea base y modelo de impacto se retrasó y solo hasta junio se adjudicará con un nuevo pliego (se trabajó de la mano con el BID para la definición de TdR y se hizo un movimiento en aportes de contribución).La Ley 1581 impidió la realización de sensibilizaciones por parte de EPM, solo se hizo con ayuda de los Cedezos y gracias a los convenios municipales.3. Vincular 200 Mypes para septiembre y 600 totales en diciembre,alianzas con otras alcaldías, evaluación intermedia lista para septiembre, inicio de diseño de modelo de impacto y línea base y continuar con las sensibilizaciones para llegar a la meta en 2014 de 5000.

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.	**P.I1**	Cantidad mínima de MyPEs que acceden a servicios financieros bajo el Programa de Financiación Social de EPM	0	200	600		1000	36	
				Sep 2013	Dic 2013		Sep 2014	Jun 2013	
	P.I2	Cupo de crédito por MyPEs de US$2.000 en promedio.	0				2000	2346.82	
							Sep 2014	Jun 2013	
	P.I3	Al menos 70% de las MyPEs que reciben servicios financieros y no financieros de EPM están satisfechas.	0				70	91.7	
							Sep 2014	Jun 2013	
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	36	
							Sep 2014	Jun 2013	
	C1.I2	Cartera entre estos clientes con tasa de mora (atraso de más de 90 días) no superior a 4%	0				4	0.01	
							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	
							Sep 2013	May 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		
							Sep 2014	Jun 2013	
	C1.I5	Porcentaje de las MyPEs vinculadas al programa que	0				40	22	

		acceden a servicios de valor agregado en TICs.					Sep 2014	Jun 2013	
	C1.I6	Porcentaje mínimo de las MyPEs informales que atiende el programa se registran en CCMA.	0				20	0	
							Sep 2014	Jun 2013	
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			4	9	Finalizado
				Sep 2013			Sep 2014	Jun 2013	
	C2.I2	MyPEs con acceso a productos nuevos con respecto al portafolio inicial, al mes 24	0				300	9	
							Sep 2014	Jun 2013	
	C2.I3	Al menos 300 (acumuladas) MyPEs con acceso a productos nuevos con respecto al portafolio inicial, al mes 36	0				300	9	
							Sep 2014	Jun 2013	
Componente 3: Creación de un modelo de scoring de crédito para clientes MyPEs **Peso:** 25% **Clasificación:** Satisfactorio	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	
							Jul 2012	May 2013	
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	1	
							Sep 2014	Jun 2013	

Hitos		Planeado	Fecha de cumplimiento	Logrado	Fecha alcanzada	Estado
H0	Condiciones previas	7	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.	Bajo	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.	Project Guest
2. Interés por parte de los beneficiarios finales en participar en el programa de financiación, lo cual implica un riesgo para el cumplimiento de las metas de vinculación de las Mypes	Bajo	Para la mitigación de los riesgos se consideran la siguientes acciones: (i) Alianzas institucionales y búsqueda de sinergias con organizaciones que estén desarrollando proyectos a favor del desarrollo de las micro y pequeñas empresas Mypes, con el fin de difundir los beneficios de este Programa, por administraciones públicas del orden municipal y departamental y cámara de comercio. (ii) Énfasis en las jornadas de capacitación básica (en uso de los servicios públicos, uso de Internet y manejo del dinero), tanto en las capacitaciones previas a la vinculación, como en las posteriores a la obtención del crédito, como estrategia para la promoción del Programa y motivación para atraer nuevos beneficiarios (iii)Alianzas comerciales con proveedores de equipos y servicios con alto inters en desarrollar el mercado de las Mypes (iv)Incorporación de la financiación y capacitación a las Mypes como parte de la oferta de valor de los negocio de EPM y de la filial UNE.	Project Guest
3. Sobreendeudamiento de las MyPE, lo cual afectaría negativamente las metas de vinculación de clientes y de índices de cartera morosa.	Bajo	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.	Project Guest

NIVEL DE RIESGO DEL PROYECTO: Bajo **NÚMERO TOTAL DE RIESGOS:** 3 **RIESGOS VIGENTES:** 3 **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:

El programa tiene que seguir siendo parte fundamental de la estrategia de EPM, apalancando el propósito de la organización que es la sostenibilidad y contribuyendo a través del mismo a la construcción de territorios sostenibles (base del planteamiento estratégico actual de EPM). Esto a su vez implica que para los negocios de la organización el programa sea estratégico y por lo tanto participen activamente en la construcción de ofertas que permitan el desarrollo de la microempresa en Antioquia.
Las ofertas deben ser diseñadas de tal forma que se cubran los costos asociados a todos los componentes de dicha oferta, es decir, que el diagnóstico asesoría y capacitación debe estar diseñada de acuerdo con el ingreso esperado del crédito y el nivel de riesgo.
Es importante continuar en la búsqueda de estrategias de acercamiento al microempresario, entendiendo muy bien sus características como segmento; ya sea a través de convenios con otras entidades que trabajan en pro del fortalecimiento de este sector, construcción de ofertas con aliados comerciales, entre otros

SECCIÓN 6: LECCIONES PRÁCTICAS

	Relativa a	Autor
1. Las charlas de sensibilización que se han realizado para los microempresarios, gracias a los convenios que se tienen con entidades municipales, han sido de gran aporte para quienes asisten, ya que el conocimiento que se entrega en manejo del dinero, uso eficiente de servicios públicos y manejo eficiente de TIC´s, son herramientas que le permite a las Mypes optimizar sus recursos y generar mejoras en su funcionamiento.	Implementation	VASQUEZ, CLARA
2. La decisión de invertir en un activo productivo para el negocio, es analizada, pensada y muy estudiada por parte del microempresario, asi la oferta que tenga, tanto en producto como en crédito para adquirirlo, sea llamativa y cubra sus necesidades. Esta condición hace que en este tipo de crédito, se haga un acompañamiento cercano y constante al microempresario, de tal forma que se le dé la mayor información y asesoría para que pueda tomar tranquilamente la decisión de inversión.	Implementation	VASQUEZ, CLARA