



Fondo Multilateral de Inversiones  
Miembro del Grupo BID

# 

## 

### 

#### 

##### 

###### 

###### 

###### 

###### 

###### 

###### 

###### 

###### 

###### 

###### 

###### 

###### 

###### 

###### 

###### 

###### 

###### 

###### 

###### 

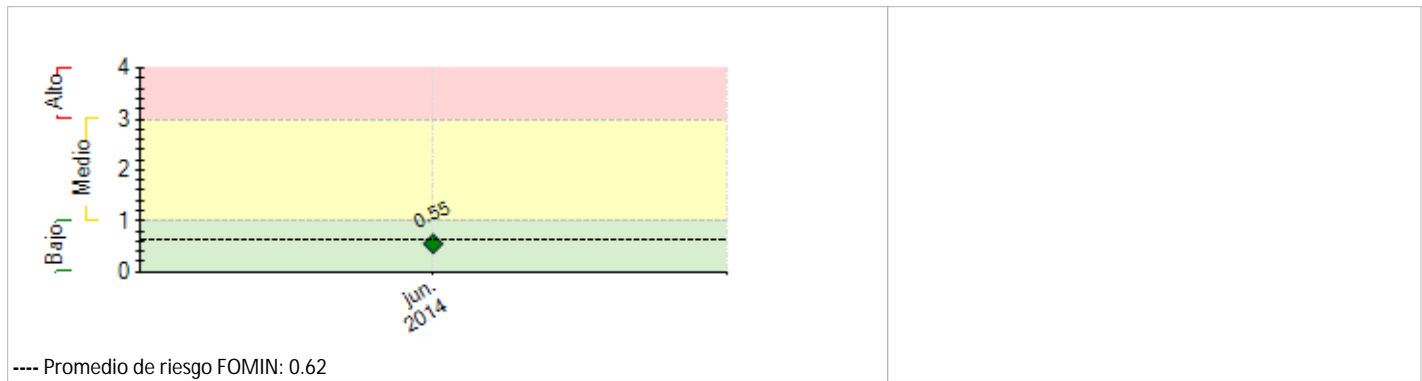
###### 

###### 

###### 

###### 

######



## SECCIÓN 2: DESEMPEÑO

## Resumen del desempeño del proyecto en los últimos seis meses

Los avances del proyecto hasta fines de junio 2014 son:

**1.1.1. Mapeo de potenciales socios estratégicos de acuerdo al perfil (Consultoría)** Tenemos listos los TDR y el proceso de selección, para enviar a nuestra lista corta de firmas consultoras.

**1.1.2. Viajes de acercamiento:** Se han realizado 2 viajes a la región Cusco y uno a la zona de Pangoa:

1. Cusco: Se fue a visitar a las ONG MIDE y ARARIWA
2. Cusco: Se fue hasta Quillabamba a visitar a COCLA, CAC Jose Olaya y Quillacoop.
3. Pangoa: Se visitó a la Cooperativa Agraria Sangareni, es productora de Café.

**1.1.3 Consultoría en el desarrollo y replicabilidad de nuevos productos en los socios estratégicos**

?Se presentaron los TDR para la contratación del consultor al FOMIN conjunto con la lista corta de consultores independientes, finalmente se contrató al Consultor independiente Sr. Nelson Torres.

**1.2.3. Laptop para coordinador**

?Se compró una Laptop marca Toshiba, la adquisición se hizo bajo la selección basada en comparación de precios.

**2.3. Gastos de estructuración del préstamo con Music Securities**

?Para esta actividad se envió la carta al FOMIN para la contratación directa del asesor Legal, Benjamín Morioka, quien ya culminó la revisión de los contratos con Music Securities.

**4.5. Costos legales revisión y preparación documentos (abogados locales)**

Se contrató al Sr. Benjamín Morioka para la asesoría legal para constitución del préstamo subordinado.

## Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

De acuerdo con los comentarios de la Agencia Ejecutora

El proyecto tiene un poco más de dos meses desde el primer desembolso y ABACO está avanzando bien con las primeras actividades.

## SECCIÓN 3: INDICADORES E HITOS

Indicadores		Línea de base	Intermedio 1	Intermedio 2	Intermedio 3	Planeado	Logrado	Estado
<b>Resultado:</b> Incrementar los recursos disponibles para los socios estratégicos de ABACO y sus clientes rurales masificando un modelo cooperativo de financiamiento de segundo piso hecho a la medida de sus necesidades.	<b>R.1</b> Número acumulado de clientes y/o integrantes TOTALES que han recibido recursos de crédito de los socios estratégicos de ABACO, y/o que se han beneficiado de otros tipos de inversiones en los socios estratégicos.	14590 Mar. 2014	17000 Mar. 2015	20000 Mar. 2016	22500 Mar. 2017	28000 Mar. 2019	17459 Jul. 2014	
	<b>R.2</b> Número acumulado de clientes y/o integrantes MUJERES que han recibido recursos de crédito de los socios estratégicos de ABACO, y/o que se han beneficiado de otros tipos de inversiones en los socios estratégicos	7000 Mar. 2014	8500 Mar. 2015	10000 Mar. 2016	11250 Mar. 2017	14000 Mar. 2019	8805 Jul. 2014	
	<b>R.3</b> Desembolsos acumulados (en US\$ y moneda local) con socios estratégicos generados por la División Regional de ABACO en el proyecto (expresado en US\$ millones)	0 Mar. 2014	4 Mar. 2015	8 Mar. 2016	12 Mar. 2017	20 Mar. 2019	2.01 Jul. 2014	
	<b>R.4</b> Cartera Bruta de préstamos (en US\$ y moneda local) con socios estratégicos generados por la División Regional de ABACO en el proyecto (expresado en US\$ millones)	7.3 Mar. 2014	10.5 Mar. 2015	12.1 Mar. 2016	13.9 Mar. 2017	18.4 Mar. 2019	7.4 Jun. 2014	
	<b>R.5</b> Porcentaje de cartera de la División Regional de ABACO, colocada en áreas rurales	11.7 Mar. 2014	18.5 Mar. 2015	19.4 Mar. 2016	20.3 Mar. 2017	22 Mar. 2019	10.63 Jun. 2014	
	<b>R.6</b> Porcentaje de cartera de ABACO en general, colocada en áreas rurales	2.7 Mar. 2014	4.3 Mar. 2015	4.4 Mar. 2016	4.4 Mar. 2017	4.6 Mar. 2019	2.88 Jun. 2014	
	<b>R.7</b> Recursos recibidos por ABACO mediante la alianza de financiamiento establecido entre ABACO y Music Securities para el proyecto (acumulado)	0 Mar. 2014				500000 Sep. 2015	0	
	<b>R.8</b> Número de nuevos departamentos regionales del Perú en los cuales la División Regional de ABACO tiene operaciones (acumulado)	0 Mar. 2014	1 Mar. 2016			2 Mar. 2018	0	
<b>Componente 1:</b> Préstamo Subordinado a ABACO  <b>Peso:</b> 20%  <b>Clasificación:</b> Satisfactorio	<b>C1.11</b> Número acumulado de socios estratégicos que recibieron financiamiento de segundo piso de ABACO.	16 Mar. 2014	24 Mar. 2015	27 Mar. 2016	30 Mar. 2017	36 Mar. 2019	20 Jun. 2014	En curso
	<b>C1.12</b> Cartera en Riesgo (Cartera Vencida + Judicial) de ABACO	3.9 Mar. 2014	3 Mar. 2015	3 Mar. 2016	3 Mar. 2017	3 Mar. 2019	3.79 Jun. 2014	En curso
	<b>C1.13</b> Cartera en Riesgo (Cartera Vencida + Judicial) de la cartera del proyecto	0.2 Mar. 2014	2 Mar. 2015	2 Mar. 2016	2 Mar. 2017	2 Mar. 2019	0.98 Jun. 2014	En curso
	<b>C1.14</b> Retorno sobre patrimonio de ABACO (ROE)	5.7 Mar. 2014	5 Mar. 2015	6 Mar. 2016	9 Mar. 2017	11 Mar. 2019	5.05 Jun. 2014	En curso
<b>Componente 2:</b> Promoción y seguimiento de finanzas rurales de segundo piso	<b>C2.11</b> Mapeo de potenciales nuevos socios estratégicos	0 Mar. 2014				1 Oct. 2014		
	<b>C2.12</b> Viajes a las regiones para identificar nuevos socios	0	10	20	30	50	3	En curso

<b>Peso:</b> 55%		estratégicos, acumulado	Mar. 2014	Mar. 2015	Mar. 2016	Mar. 2017	Mar. 2019	Jun. 2014	
	<b>C2.13</b>	Nuevo sistema de seguimiento y monitoreo de la División Regional de ABACO conceptualizado y diseñado	0				1		
			Mar. 2014				Mar. 2015		
	<b>C2.14</b>	Nuevo sistema de seguimiento y monitoreo desarrollado y puesto en funcionamiento					Jul. 2015		
<b>Clasificación:</b> Satisfactorio	<b>C2.15</b>	Nuevas operaciones acumuladas del proyecto, estructuradas con apoyo del consultor interno de la División Regional de ABACO	0	3			6		
			Mar. 2014	Nov. 2014			Jun. 2015		
<b>Componente 3:</b> Establecimiento de relación entre plataforma japonesa de crowd funding y ABACO para finanzas rurales en Perú	<b>C3.11</b>	Intercambios Perú-Japón y Japón-Perú (acumulado)	0	2			4		
			Mar. 2014	Dic. 2014			Sep. 2015		
	<b>C3.12</b>	Material informativo elaborado por ABACO para Music Securities					Sep. 2015		
	<b>C3.13</b>	Relación Music Securities-ABACO establecido formalmente					Mar. 2015		
<b>Peso:</b> 14%									
<b>Clasificación:</b> Satisfactorio									
<b>Componente 4:</b> Conocimiento y comunicación estratégica	<b>C4.11</b>	Número de estudios de caso elaborados	0				1		
			Mar. 2014				Mar. 2019		
	<b>C4.12</b>	Número de sistematizaciones metodológicas de evaluación y financiamiento rural y de cadenas para entidades de segundo piso elaboradas	0				1		
			Mar. 2014				Mar. 2019		
<b>Peso:</b> 11%									
<b>Clasificación:</b> Satisfactorio	<b>C4.13</b>	Número de eventos nacionales e internacionales en los cuales ABACO promociona y difunde su experiencia en el proyecto (ACUMULADO)	0	1	2	3	5		
				Mar. 2016	Mar. 2017	Mar. 2018	Mar. 2019		

Hitos	Planeado	Fecha de cumplimiento	Logrado	Fecha alcanzada	Estado
<b>H1</b> Condiciones previas	8	Sep. 2014	8	Abr. 2014	Logrado
<b>H1</b> Mapeo de potenciales socios estratégicos de acuerdo al perfil terminado	1	Oct. 2014			
<b>H2</b> Consultoría conceptualización y diseño de sistema de seguimiento y monitoreo, terminado	1	Mar. 2015			
<b>H3</b> Consultoría de desarrollo del sistema de seguimiento y monitoreo (programadores), contratado	1	Mar. 2015			
<b>H4</b> Evidencia de la Gerencia de ABACO del establecimiento de una relación de negocios con Music Securities	1	Mar. 2015			
<b>H5</b> Operaciones de segundo piso aprobados	5	Jul. 2015	4	Jun. 2014	
<b>H6</b> Sistema de seguimiento y monitoreo funcionando	1	Jul. 2015			
<b>H7</b> Al menos 12 operaciones de segundo piso aprobados	12	Mar. 2016			
<b>H8</b> ABACO ha auspiciado o participado en al menos 2 eventos nacionales o internacionales de promoción y/o difusión de su experiencia	2	Mar. 2017			
<b>H9</b> Al menos 22 operaciones de segundo piso aprobados	22	Mar. 2017			
<b>H10</b> Al menos 30 operaciones de segundo piso aprobados	30	Mar. 2018			
<b>H11</b> Estudio de caso de proyecto terminado e impreso	1	Sep. 2018			

Compromisos de deuda	Objetivo	Logrado	Fecha alcanzada
<b>1. Apalancamiento Patrimonio Efectivo.</b> Activos ponderados por riesgo/Patrimonio Efectivo (incluyendo el desembolso del FOMIN)	< 10 %	1,031 %	Jun. 2014
<b>2. Return on Equity.</b> Measure the return of equity of the entity (Total equity) - The (percentage) of the financial return for each dollar of assets it has.	> 2 %	505 %	Jun. 2014
<b>3. Provisions over portfolio at risk.</b> It measures the degree to which the portfolio at risk is provisioned to protect against losses	> 100 %	13,005 %	Jun. 2014
<b>4. Portfolio at risk.</b> Measures the percentage of the portfolio at risk of not recovering.	< 5 %	379 %	Jun. 2014
<b>5. Clasificación de Riesgo.</b> Clasificación de Riesgo no menor a B- (se se cumple, poner 2 como resultado)	> 1	2	Jun. 2014

**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. ABACO no logra identificar nuevos socios estratégicos interesados en recibir financiamiento de la División Regional	Bajo	Consultoría para identificar y elaborar nuevas operaciones; Viajes continuos al campo para identificar demanda; Manejo adecuado de tasas	Coordinador del proyecto
2. Las actividades rurales, en especial las agropecuarias, son vulnerables a pérdidas producidas por el impacto de fenómenos naturales como inundaciones, sequías, plagas y enfermedades, etc., que podrían tener efectos negativos en su capacidad de pago y por tanto la calidad de cartera del proyecto.	Bajo	El principal mitigante de este riesgo es el constante acompañamiento de asistencia técnica, por parte de instituciones o profesionales expertos en la materia que ABACO busca para acompañar a sus operaciones en cadenas de valor. Por otro lado, se reduce el riesgo mediante una previa evaluación de los riesgos naturales ocurridos en la zona antes de la operación (por ejemplo, no se financia algo que pueda tener una historia de desastre natural o no tenga mitigado tecnológicamente las mínimas condiciones para el cultivo). Asimismo el tener diversificadas sus colocaciones rurales en distintas regiones y productos a nivel nacional, se contrarresta la probabilidad de problemas graves de cartera en caso de estos desastres.	Coordinador del proyecto
3. Existe un riesgo de no conseguir el suficiente fondeo (pasivos adicionales) para colocar los montos necesarios para llegar a la meta de colocaciones propuestas en el proyecto.	Bajo	Los mitigantes de este riesgo incluyen: (i) ABACO viene negociando un préstamo del BID (a través de Oportunidades para las Mayoría (OMJ)); (ii) ABACO seguirá aumentando los depósitos de sus socios; (iii) la alianza prevista con Music Securities representa una oportunidad para apalancar pasivos adicionales; y (iv) ABACO buscará pasivos adicionales de bancos locales, internacionales y multilaterales, incluyendo la CAF.	Coordinador del proyecto
4. Puesto que en el presente proyecto ABACO ampliará sus colocaciones de segundo piso, lo cual significa un nivel	Bajo	Los mitigantes incluyen: (i) ABACO buscará fondeo externo adicional con tasas que le permitan ofrecer tasas competitivas a sus socios; y (ii) ABACO utilizará su política de tasas de captaciones para asegurar que	Coordinador del proyecto

adicional de intermediación, existe el riesgo que las tasas de interés de ABACO sean poco competitivas en el mercado y no logre conseguir la demanda necesaria para cumplir las metas del proyecto.

cuenta con recursos a costos razonables.

**NIVEL DE RIESGO DEL PROYECTO:** Bajo **NÚMERO TOTAL DE RIESGOS:** 4 **RIESGOS VIGENTES:** 4 **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 periodo]*

### Acciones realizadas o a ser implementadas relativas a la sostenibilidad:

Apertura de cuenta del Banco de la Nación:

Con la intención de dar un mejor servicio a nuestros socios en áreas rurales estamos aperturando cuenta en el Banco de la Nación. Con esto estamos mejorando la calidad de nuestro servicio financiero rural, teniendo canales cerca nuestros socios y donde ellos puedan hacer sus operaciones

## SECCIÓN 6: LECCIONES PRÁCTICAS

	Relativa a	Autor
1. El proyecto ha podido arrancar de forma rápida y sólida, con muy poca demora, debido a la experiencia que Abaco tiene a través de su proyecto anterior con el FOMIN. Se ha podido avanzar en forma muy ágil con las primeras contrataciones y actividades gracias a su atención al detalle y los procedimientos.	Implementation	WITTKOWSKI, DIETER [FOMIN]