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: Modelo Cooperativo de Innovación Financiera Rural de Segundo Piso

Número de proyecto: PE-M1095 - Nro. Operación: ATN/ME-14313-PE

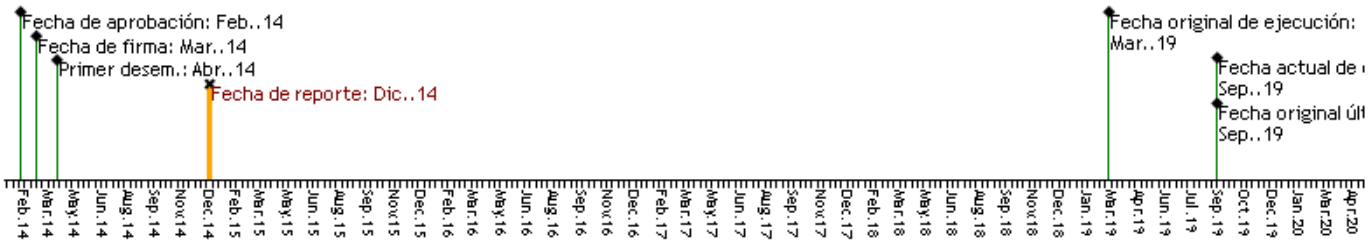
Resultado: Incrementar los recursos disponibles para los socios estratégicos de ABACO y sus clientes rurales masificando un modelo cooperativo de financiamiento de segundo piso hecho a la medida de sus necesidades.

País Administrador	País Beneficiario	Grupo	Subgrupo
PERÚ	PERÚ	MIC - Desarrollo de la microempresa	MFIN - Microfinanzas

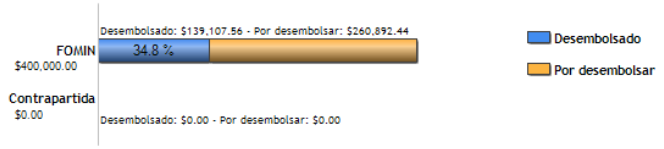
Agencia ejecutora: Cooperativa de Ahorro y Crédito Abaco

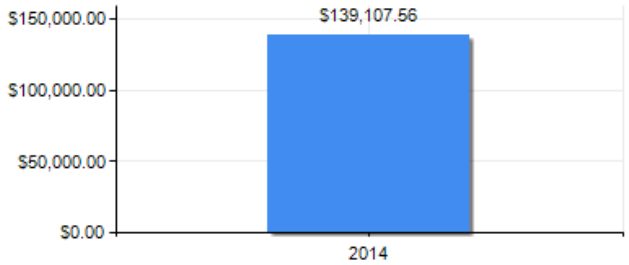
Líder equipo de diseño: Wittkowski, Dieter
Líder equipo de supervisión: Wittkowski, Dieter

CRONOLOGÍA DE EVENTOS

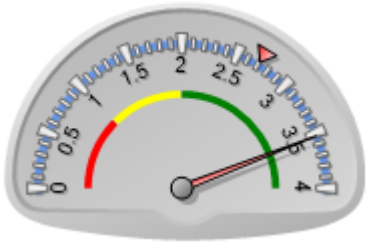


RECURSOS

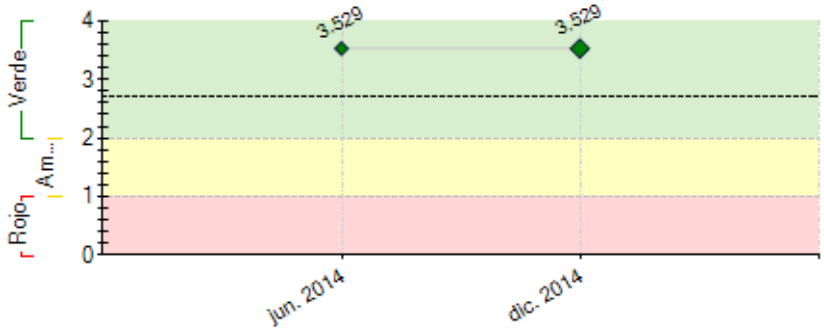




PUNTAJE DE DESEMPEÑO



Puntaje actual: Satisfactorio: 3.529
Promedio FOMIN: 2.709

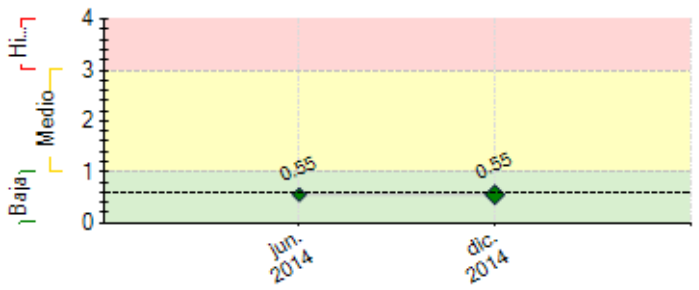


----- Promedio desempeño FOMIN

RIESGOS EXTERNOS

CAPACIDAD INSTITUCIONAL

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



---- Promedio de riesgo FOMIN: 0.605

SECCIÓN 2: DESEMPEÑO

Resumen del desempeño del proyecto desde el inicio

1.1.1. Consultoría Mapeo:Se contrató a INFORMACCION, nos han enviado el primer entregable y avances de los otros. Están teniendo retrasos, pero vamos a tratar de culminar este mes de enero
1.1.2. Viajes de acercamiento: Se han realizado 15 viajes a las siguientes regiones: Cusco, Ica, Junín, Piura, Lambayeque, Tumbes, Pucallpa, Huacho, Pisco, Chicha, Palpa. Estamos adjuntando resumen de entidades que se visitaron
1.1.3 Consultoría replicabilidad: Se contrató al consultor Nelson Torres, quien viene acompañando al equipo en los viajes, la preparación de TDR y articulación de nuevas operaciones. Se adjunta en este PSR los informes de las actividades ejecutadas a la fecha.
1.2.1. Consultoría Monitoreo:Se tienen los TDR y la lista corta a fines de Enero 2015 estamos empezando esta consultoría.
1.2.3. Laptop:Se compró una Laptop marca Toshiba, la adquisición se hizo bajo la selección basada en comparación de precios.
2.1. Viajes Perú - Japón: Se envió a nuestro asesor legal a las oficinas de Music donde se constataron los avances en la operación entre ABACO y Music.
2.3. Gastos de estructuración del préstamo con Music Securities
contratación directa del asesor Legal, Benjamín Morioka, quien ya culmino la revisión de los contratos.

4.5. Costos legales revisión y preparación documentos: 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
De acuerdo con la descipción de desempeño de la AE.

Resumen del desempeño del proyecto en los últimos seis meses

1.1.1. Consultoría Mapeo: Se contrató a la consultora INFORMACCION. Están teniendo retrasos, pero vamos a tratar de culminar este mes de enero

1.1.2. Viajes de acercamiento: Se han realizado 12 viajes a las siguientes regiones: Cusco, Ica, Junín, Piura, Lambayeque, Tumbes, Pucallpa, Huacho, Pisco, Chicha, Palpa. Estamos adjuntando resumen de entidades que se visitaron y el seguimiento a una posible operación con estos socios estratégicos

1.1.3 Consultoría en el desarrollo y replicabilidad de nuevos productos

Se contrató al consultor Nelson Torres, quien viene acompañando al equipo en los viajes, la preparación de TDR y articulación de nuevas operaciones. Se adjunta en este PSR los informes de las actividades ejecutadas por él a la fecha.

1.2.1. Consultoría Monitoreo:

Se tienen los TDR y la lista corta a fines de Enero 2015 estamos empezando esta consultoría.

2.1. Viajes Perú - Japón

Se envió a nuestro asesor legal a las oficinas de Music donde se constataron los avances en la operación entre ABACO y Music.
En general se viene poniendo mayor esfuerzo en concretar operaciones con asociaciones de productores donde se financie directamente las cadenas productivas articuladas, sobre todo en zonas rurales y que tengan un producto que realmente consiga el desarrollo sostenible esperado de los beneficiarios

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

De acuerdo con los comentarios de la Agencia Ejecutora
De acuerdo con la descripción de la AE. Será necesario redoblar esfuerzos para conseguir nuevos clientes rurales en el sector de la agroindustria y cadenas de valor durante el siguiente semestre.

SECCIÓN 3: INDICADORES E HITOS

Resultado: 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.

	Indicadores	Línea de base	Intermedio 1	Intermedio 2	Intermedio 3	Planeado	Logrado	Estado
R.1	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	17000	20000	22500	28000	18953	
		Mar. 2014	Mar. 2015	Mar. 2016	Mar. 2017	Mar. 2019	Dic. 2014	
R.2	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	8500	10000	11250	14000	9790	
		Mar. 2014	Mar. 2015	Mar. 2016	Mar. 2017	Mar. 2019	Dic. 2014	
R.3	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	4	8	12	20	4.28	
		Mar. 2014	Mar. 2015	Mar. 2016	Mar. 2017	Mar. 2019	Ene. 2015	
R.4	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	10.5	12.1	13.9	18.4	7.09	
		Mar. 2014	Mar. 2015	Mar. 2016	Mar. 2017	Mar. 2019	Ene. 2015	
R.5	Porcentaje de cartera de la División Regional de ABACO, colocada en áreas rurales	11.7	18.5	19.4	20.3	22	9.66	
		Mar. 2014	Mar. 2015	Mar. 2016	Mar. 2017	Mar. 2019	Dic. 2014	
R.6	Porcentaje de cartera de ABACO en general, colocada en áreas rurales	2.7	4.3	4.4	4.4	4.6	2.44	
		Mar. 2014	Mar. 2015	Mar. 2016	Mar. 2017	Mar. 2019	Dic. 2014	
R.7	Recursos recibidos por ABACO mediante la alianza de financiamiento establecido entre ABACO y Music Securities para el proyecto (acumulado)	0				500000	0	
		Mar. 2014				Sep. 2015	Dic. 2014	
R.8	Número de nuevos departamentos regionales del Perú en los cuales la División Regional de ABACO tiene operaciones (acumulado)	0	1			2	0	
		Mar. 2014	Mar. 2016			Mar. 2018		

Componente 1: Prestamo Subordinado a ABACO

Peso: 20%

Clasificación: Satisfactorio

C1.I1	Número acumulado de socios estratégicos que recibieron financiamiento de segundo piso de ABACO.	16	24	27	30	36	20	En curso
		Mar. 2014	Mar. 2015	Mar. 2016	Mar. 2017	Mar. 2019	Jun. 2014	
C1.I2	Cartera en Riesgo (Cartera Vencida + Judicial) de ABACO	3.9	3	3	3	3	3.57	En curso
		Mar. 2014	Mar. 2015	Mar. 2016	Mar. 2017	Mar. 2019	Dic. 2014	
C1.I3	Cartera en Riesgo (Cartera Vencida + Judicial) de la cartera del proyecto	0.2	2	2	2	2	0.17	En curso
		Mar. 2014	Mar. 2015	Mar. 2016	Mar. 2017	Mar. 2019	Dic. 2014	
C1.I4	Retorno sobre patrimonio de ABACO (ROE)	5.7	5	6	9	11	6.17	En curso
		Mar. 2014	Mar. 2015	Mar. 2016	Mar. 2017	Mar. 2019	Dic. 2014	

Componente 2: Promoción y seguimiento de finanzas rurales de segundo piso

Peso: 55%

Clasificación: Satisfactorio

C2.I1	Mapeo de potenciales nuevos socios estratégicos	0				1		En curso
		Mar. 2014				Abr. 2015		
C2.I2	Viajes a las regiones para identificar nuevos socios estratégicos, acumulado	0	10	20	30	50	15	En curso
		Mar. 2014	Mar. 2015	Mar. 2016	Mar. 2017	Mar. 2019	Dic. 2014	
C2.I3	Nuevo sistema de seguimiento y monitoreo de la División Regional de ABACO conceptualizado y diseñado	0				1		
		Mar. 2014				Jun. 2015		
C2.I4	Nuevo sistema de seguimiento y monitoreo desarrollado y puesto en funcionamiento							
						Oct. 2015		
C2.I5	Nuevas operaciones acumuladas del proyecto, estructuradas con apoyo del consultor interno de la División Regional de ABACO	0	3			6	0	Atrasado
		Mar. 2014	Nov. 2014			Jun. 2015	Dic. 2014	

Componente 3: Establecimiento de relación entre plataforma japonesa de crowd funding y ABACO para finanzas rurales en Perú

Peso: 14%

Clasificación: Satisfactorio

C3.I1	Intercambios Perú-Japón y Japón-Perú (acumulado)	0	2			4	1	En curso
		Mar. 2014	Dic. 2014			Sep. 2015	Sep. 2014	
C3.I2	Material informativo elaborado por ABACO para Music Securities							
						Sep. 2015		
C3.I3	Relación Music Securities-ABACO establecido formalmente						Si	En curso
						Mar. 2015	Abr. 2014	

Componente 4: Conocimiento y comunicación estratégica

Peso: 11%

Clasificación: Satisfactorio

C4.I1	Número de estudios de caso elaborados	0				1		
		Mar. 2014				Mar. 2019		
C4.I2	Número de sistematizaciones metodológicas de evaluación y financiamiento rural y de cadenas para entidades de segundo piso elaboradas	0				1		
		Mar. 2014				Mar. 2019		
C4.I3	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
H1	Condiciones previas	1	Sep. 2014	8	Abr. 2014	Logrado
H4	Evidencia de la Gerencia de ABACO del establecimiento de una relación de negocios con Music Securities	1	Mar. 2015	1	Abr. 2014	Logrado
H1	[*] Mapeo de potenciales socios estratégicos de acuerdo al perfil terminado	1	Abr. 2015			
H2	[*] Consultoria conceptualización y diseño de sistema de seguimiento y monitoreo, terminado	1	Jun. 2015			
H3	[*] Consultoria de desarrollo del sistema de seguimiento y monitoreo (programadores), contratado	1	Jun. 2015			
H5	Operaciones de segundo piso aprobados	5	Jul. 2015	12	Nov. 2014	Logrado
H6	[*] Sistema de seguimiento y monitoreo funcionando	1	Oct. 2015			
H7	Al menos 12 operaciones de segundo piso aprobados	12	Mar. 2016			
H8	ABACO ha auspiciado o participado en al menos 2 eventos nacionales o internacionales de promoción y/o difusión de su experiencia	2	Mar. 2017			
H9	Al menos 22 operaciones de segundo piso aprobados	22	Mar. 2017			
H10	Al menos 30 operaciones de segundo piso aprobados	30	Mar. 2018			
H11	Estudio de caso de proyecto terminado e impreso	1	Sep. 2018			

[*] Indica que el hito ha sido reformulado

	Compromisos de deuda	Objetivo	Logrado	Fecha alcanzada
1.	**Apalancamiento Patrimonio Efectivo.** Activos ponderados por riesgo/Patrimonio Efectivo (incluyendo el desembolso del FOMIN)	< 10 %	986 %	Dic. 2014
2.	**Return on Equity.** Measure the return of equity of the entity (Total equity) - The (percentage) of the financial return for each dollar of assets it has.	> 2 %	627 %	Dic. 2014
3.	**Provisions over portfolio at risk.** It measures the degree to which the portfolio at risk is provisioned to protect against losses	> 100 %	12,034 %	Dic. 2014
4.	**Portfolio at risk.** Measures the percentage of the portfolio at risk of not recovering.	< 5 %	357 %	Dic. 2014
5.	**Clasificación de Riesgo.** Clasificación de Riesgo no menor a B- (se se cumple, poner 2 como resultado)	> 1	2	Dic. 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	Baja	Consultoría para identificar y elaborar nuevas operaciones; Viajes continuos al campo para identificar demanda; Manejo adecuado de tasas	Project Coordinator
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.	Baja	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.	Project Coordinator
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.	Baja	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.	Project Coordinator
4. Puesto que en el presente proyecto ABACO ampliará sus colocaciones de segundo piso, lo cual significa un nivel 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.	Baja	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 cuente con recursos a costos razonables.	Project Coordinator

NIVEL DE RIESGO DEL PROYECTO: Baja **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 período]

Acciones realizadas o a ser implementadas relativas a la sostenibilidad:

En estos momentos estamos a la espera de los resultados de la Consultoría de Mapeo de socios estratégicos y también estamos mejorando nuestro producto financiero. Para luego hacer los eventos que nos permitan promocionar nuestros nuevos productos a los potenciales clientes. Asimismo estamos en conversaciones con grandes empresas comercializadoras y distribuidoras de insumos que nos permitirá acercarnos a nuestros potenciales clientes de una manera mas segura para todos, ya que nos posibilita entrar en cadenas productivas que ya vienen trabajando, con lo que podemos dar mejores condiciones ya que el riesgo es menor.

SECCIÓN 6: LECCIONES PRÁCTICAS

	Relativa a	Autor
1. ROMPER PARADIGMAS Los retos del proyecto nos empujan a buscar soluciones dentro de la coyuntura en que estamos. Los viajes de acercamiento nos permitieron conocer cual es el real mercado que tenemos y el contexto (competencia, informalidad, carencias de infraestructura) en que se desenvuelve. Lo cual nos obligo a romper los paradigmas metodológicos de nuestros productos financieros tradicionales y adaptarlos a la necesidad de nuestros clientes y su realidad.	Implementation	Iglesias, Jorge Antonio