Fondo Multilateral de Inversiones
Miembro del Grupo BID

REPORTE DE ESTADO DEL PROYECTO

JULIO 2015 - DICIEMBRE 2015

SECCIÓN 1: SÍNTESIS DEL PROYECTO

NOMBRE DEL PROYECTO: Modelo Cooperativo de Innovación Financiera Rural de Segundo Piso

Nro. Proyecto: PE-M1095 - Proyecto No.: ATN/ME-14313-PE

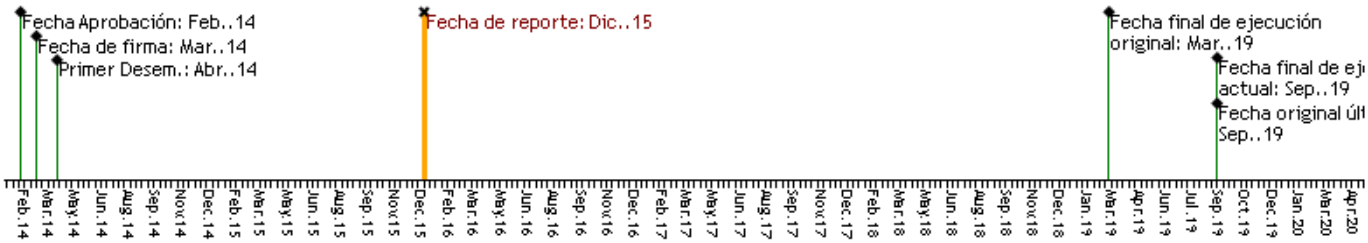
Propósito: Incrementar los recursos disponibles para los socios estratégicos de ABACO y sus clientes rurales masificando un modelo cooperativo de financiamiento de segundo piso hecho a la medida de sus necesidades.

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

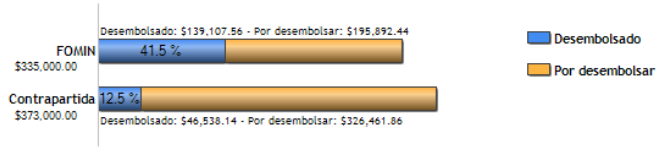
Agencia Ejecutora: Cooperativa de Ahorro y Crédito Abaco

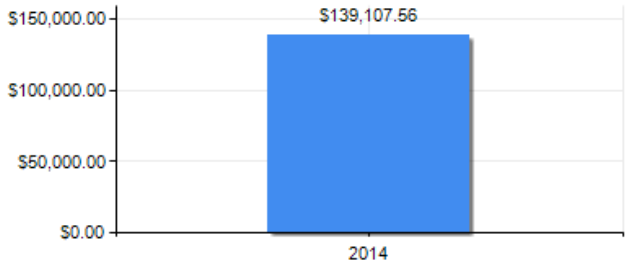
Líder equipo de diseño: DIETER WITTKOWSKI
Líder equipo de supervisión: DIETER WITTKOWSKI

CICLO DEL PROYECTO

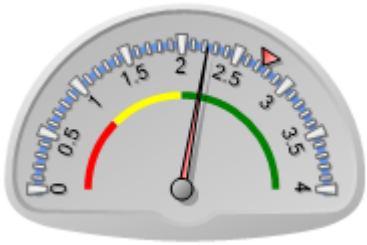


RECURSOS

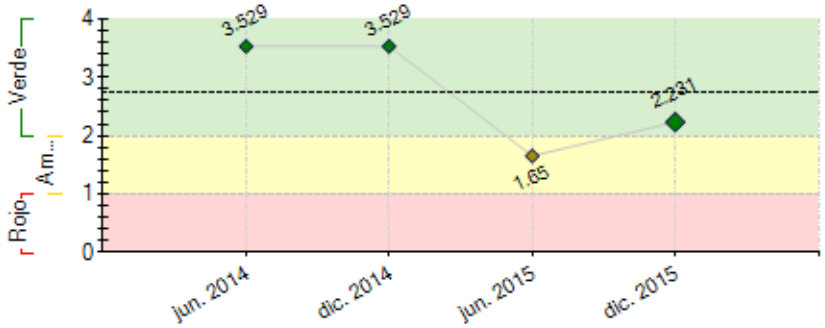




PUNTAJE DE DESEMPEÑO



Puntaje actual: Satisfactorio: 2.231
Promedio FOMIN: 2.744

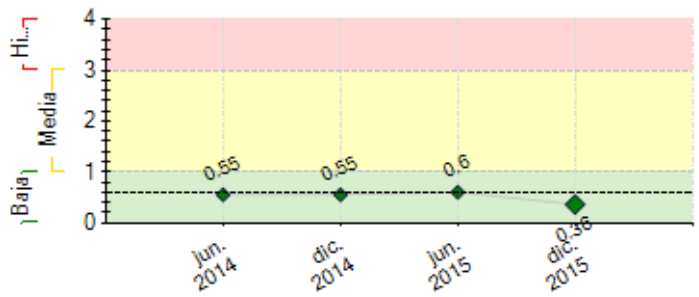


----- Promedio desempeño FOMIN

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

Principales logros alcanzados:

- Consultoría Mapeo: La consultora INFORMACCION concluyo satisfactoriamente dejando 2 metodologías de enfoque para nuestros nichos de mercado, 18 informes sobre productos agropecuarios y la lista de filtrada de potenciales socios estratégicos.
- Viajes de acercamiento: Se han realizado 23 viajes a las siguientes regiones: Cusco, Ica, Junín, Piura, Lambayeque, Tumbes, Pucallpa, Huacho, Pisco, Chincha, San Martín, Puno, buscando nuevas operaciones y dando seguimiento a las operaciones.
- Consultoría replicabilidad: Concluyó satisfactoriamente la consultoría dejando los informes bimestrales que resumen los informes de los viajes, estructuraciones de operaciones, adaptación de productos financieros y otras colaboraciones del consultor.
- Sistema de monitoreo (encargado a COPEME) rinde sus primeros frutos (socios estratégicos remiten información a través de fichas; se ha sistematizado la recopilación de información y generación de indicadores). El PSR Julio-Diciembre ya recoge los indicadores generados por el sistema.

Dificultades / Retrasos - Acciones: Hubo retraso en la consultoría por el sistema de monitoreo ante dificultades en la estandarización de criterios de variables e indicadores, capacitación a socios sobre el registro y envío de información, así como personalización de plantillas de recopilación. Adicionalmente, se ha diseñado un sistema ad-doc que permite recoger en campo (y hacer seguimiento) a información de pequeños productores.

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

De acuerdo con los comentarios de la Agencia Ejecutora
De acuerdo con la descripción realizada por ABACO. Los contratiempos en las consultorías claves se han superado y las actividades avanzan satisfactoriamente.

Resumen del desempeño del proyecto en los últimos seis meses

Resultados más importantes:

- Continuaron realizándose viajes para hacer seguimiento de operaciones, además de promoción. Se ha tenido llegada en el último semestre a productores vinculados a la producción de cacao y a la actividad acuícola (truchas).
- Se participó como financiador en la ExpoTocache 2016 en la última semana de noviembre.
- Se han incorporado nuevos socios estratégicos con foco en el segmentos rural: CEPROVAJE (productores agropecuarios del Valle Jequetepeque-La Libertad), SOLARIS, así como acuicultores de trucha.
- Gestión de información de socios estratégicos a través del sistema de monitoreo, el cual, además de proporcionar indicadores de impacto en el marco del proyecto BID, aporta valor en la retroalimentación y toma de decisiones de la División Regional respecto a sus socios estratégicos.

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

De acuerdo con los comentarios de la Agencia Ejecutora
De acuerdo. Se han incorporado algunos socios estrategicos importantes que tienen potencial de replicarse con otros grupos similares, y así seguir ampliando el alcance del proyecto a un mayor número de grupos de productores.

SECCIÓN 3: INDICADORES E HITOS

Propósito: 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	Planificado	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 Mar. 2014	17000 Jun. 2015	20000 Jun. 2016	22500 Jun. 2017	28000 Jun. 2019	27883 Dic. 2015	
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 Mar. 2014	8500 Jun. 2015	10000 Jun. 2016	11250 Jun. 2017	14000 Jun. 2019	15789 Dic. 2015	
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 Mar. 2014	4 Jun. 2015	8 Jun. 2016	12 Jun. 2017	20 Jun. 2019	15.86 Dic. 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 Mar. 2014	10.5 Jun. 2015	12.1 Jun. 2016	13.9 Jun. 2017	18.4 Jun. 2019	13.72 Dic. 2015	
R.5	Porcentaje de cartera de la División Regional de ABACO, colocada en áreas rurales	11.7 Mar. 2014	17 Dic. 2014	18 Dic. 2016	18.49 Dic. 2017	20 Jun. 2019	22.07 Dic. 2015	
R.6	Porcentaje de cartera de ABACO en general, colocada en áreas rurales	2.7 Mar. 2014	4 Dic. 2015	4 Dic. 2016	4 Dic. 2017	4 Dic. 2019	4.96 Dic. 2015	
R.7	Recursos recibidos por ABACO mediante la alianza de financiamiento establecido entre ABACO y Music Securities para el proyecto (acumulado)	0 Mar. 2014				250000 Dic. 2018	107121.23 Jun. 2015	

R.8	Número de nuevos departamentos regionales del Perú en los cuales la División Regional de ABACO tiene operaciones (acumulado)	0 Mar. 2014	1 Jun. 2016			2 Jun. 2018	3 Jun. 2015	

Componente 1: Prestamo Subordinado a ABACO **Peso:** 80% **Clasificación:** Muy Satisfactorio	**C1.I1**	Número acumulado de socios estratégicos que recibieron financiamiento de segundo piso de ABACO.	16 Mar. 2014	24 Jun. 2015	27 Jun. 2016	30 Jun. 2017	36 Jun. 2019	31 Dic. 2015	En curso
	C1.I2	Cartera en Riesgo (Cartera Vencida + Judicial) de ABACO	3.9 Mar. 2014	4 Dic. 2015	4 Dic. 2016	4 Dic. 2017	4 Jun. 2019	3.77 Dic. 2015	En curso
	C1.I3	Cartera en Riesgo (Cartera Vencida + Judicial) de la cartera del proyecto	0.2 Mar. 2014	2 Dic. 2015	2 Dic. 2016	2 Dic. 2017	2 Dic. 2019	0.07 Dic. 2015	En curso
	C1.I4	Retorno sobre patrimonio de ABACO (ROE)	5.7 Mar. 2014	5 Dic. 2015	6 Dic. 2016	9 Dic. 2017	11 Dic. 2019	14.68 Dic. 2015	En curso
Componente 2: Promoción y seguimiento de finanzas rurales de segundo piso **Peso:** 14% **Clasificación:** Satisfactorio	**C2.I1**	Mapeo de potenciales nuevos socios estratégicos	0 Mar. 2014				1 Abr. 2015	1 Jun. 2015	Finalizado
	C2.I2	Viajes a las regiones para identificar nuevos socios estratégicos, acumulado	0 Mar. 2014	10 Mar. 2015	20 Mar. 2016	30 Mar. 2017	50 Mar. 2019	24 Jun. 2015	En curso
	C2.I3	Nuevo sistema de seguimiento y monitoreo de la División Regional de ABACO conceptualizado y diseñado	0 Mar. 2014				1 Sep. 2015		Finalizado
	C2.I4	Nuevo sistema de seguimiento y monitoreo desarrollado y puesto en funcionamiento					Ene. 2016		Finalizado
	C2.I5	Nuevas operaciones acumuladas del proyecto, estructuradas con apoyo del consultor interno de la División Regional de ABACO	0 Mar. 2014	3 Nov. 2014			6 Jun. 2015	7 May. 2015	Finalizado
Componente 3: Establecimiento de relación entre plataforma japonesa de crowd funding y ABACO para finanzas rurales en Perú **Peso:** 3% **Clasificación:** Muy Satisfactorio	**C3.I1**	Intercambios Perú-Japón y Japón-Perú (acumulado). (El valor es el número de personas que participan en los intercambios.)	0 Mar. 2014	1 Dic. 2014			2 Sep. 2017	1 Sep. 2014	En curso
	C3.I2	Material informativo elaborado por ABACO para Music Securities					Dic. 2017		
	C3.I3	Relación Music Securities-ABACO establecido formalmente					Mar. 2015	Si Abr. 2014	En curso
Componente 4: Conocimiento y comunicación estratégica **Peso:** 3% **Clasificación:** Satisfactorio	**C4.I1**	Número de estudios de caso elaborados	0 Mar. 2014				1 Mar. 2019		
	C4.I2	Número de sistematizaciones metodológicas de evaluación y financiamiento rural y de cadenas para entidades de segundo piso elaboradas	0 Mar. 2014				1 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 Jun. 2016	2 Jun. 2017	3 Jun. 2018	5 Jun. 2019	1 Dic. 2015	En curso

	Hitos	Planificado	Fecha Vencimiento	Logrado	Fecha en que se logró	Estado
H1	Condiciones previas	8	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	1	Jun. 2015	Logrado tarde
H5	Operaciones de segundo piso aprobados	5	Jul. 2015	12	Nov. 2014	Logrado
H2	[*] Consultoria conceptualización y diseño de sistema de seguimiento y monitoreo, terminado	1	Sep. 2015	0	Jun. 2015	No Logrado
H6	[*] Sistema de seguimiento y monitoreo funcionando	1	Ene. 2016			
H7	Al menos 12 operaciones de segundo piso aprobados	12	Mar. 2016	25	Jun. 2015	Logrado
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	31	Dic. 2015	Logrado
H10	Al menos 30 operaciones de segundo piso aprobados	30	Mar. 2018	31	Dic. 2015	Logrado
H11	Estudio de caso de proyecto terminado e impreso	1	Sep. 2018			

[*] Indica que el hito ha sido reformulado

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. 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

NIVEL DE RIESGO DEL PROYECTO: Baja **NÚMERO TOTAL DE RIESGOS:** 4 **RIESGOS VIGENTES:** 1 **RIESGOS NO VIGENTES:** 0 **RIESGOS MITIGADOS:** 3

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:

Continúa realizándose eventos de difusión y promoción de los servicios financieros brindados por ABACO, en aras de contribuir al fortalecimiento de la sostenibilidad del proyecto. Para la realización de los eventos (y la selección de determinada región) se toma como base las recomendaciones de la consultoría sobre Mapeo de nuevos socios estratégicos con posibilidades de estructurar cadenas productivas, y que reforzaremos con la lectura y análisis de sectores estratégicos y economías regionales.

Asimismo estamos consiguiendo nuevas lineas de crédito para contar con el fondeo suficiente para financiar nuestras próximas operaciones (CAF ampliación de Linea, BID OMJ en Due Diligence).

Se está viajando más seguido a las zonas de intervención donde se encuentran nuestros beneficiarios, con el objetivo de hacer seguimiento a las operaciones actuales y seguir afinando nuestros servicios.

SECCIÓN 6: LECCIONES PRÁCTICAS

	Relativo a	Autor
1. RETRASO AL RECADAR INFORMACIÓN Tuvimos dificultad para concluir la consultoria de conceptualizacion y diseño de sistema de monitoreo de los indicadores del proyecto, debido a que una vez que se crea los formatos para recibir la información y enviarlos a los socios tuvimos los siguientes problemas: - Falta de tiempo de parte de los socios para llenarlo y enviárnoslo. - La información solicitada era mucha y difícil de conseguir para los socios. - Algunos no entendían como llenar el formato y se les hacia difícil. Finamente tuvimos que reestructura los formatos (los hicimos más amigables) y guiamos a los socios por teléfono para que llenen los formatos. La lección aprendida es: Tomar en cuenta para una próxima consultaría este ejemplo para que puedan calcular mejor sus tiempos.	Sustainability	Iglesias, Jorge Antonio