Fondo Multilateral de Inversiones
Miembro del Grupo BID

REPORTE DE ESTADO DEL PROYECTO

ENERO 2016 - JUNIO 2016

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

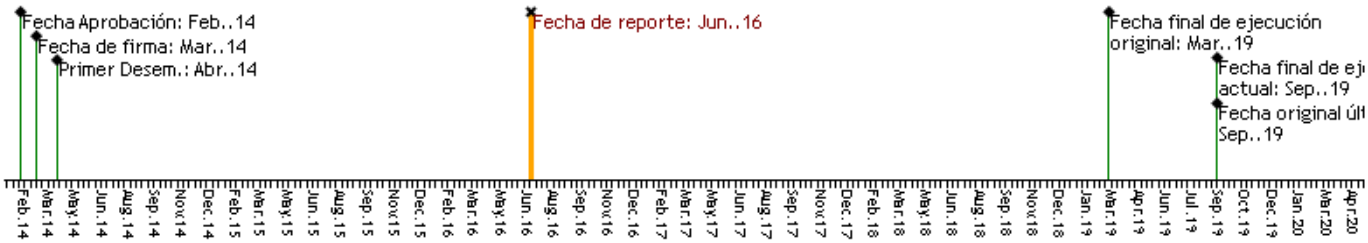
Propósito: Incrementar los recursos disponibles para los socios estratégicos de ABACO y sus clientes rurales masificando un modelo cooperativo de financiamiento de segundo piso hecho a la medida de sus necesidades.

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

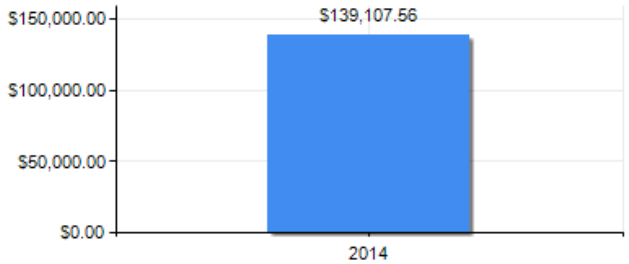
Agencia Ejecutora: Cooperativa de Ahorro y Crédito Abaco

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

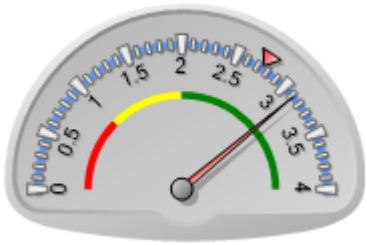
CICLO DEL PROYECTO



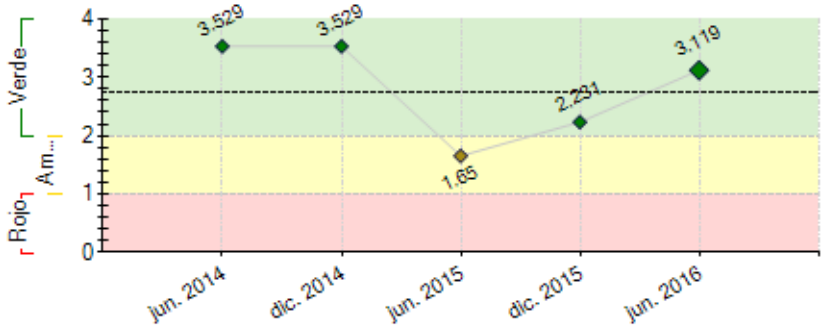
RECURSOS



PUNTAJE DE DESEMPEÑO



Puntaje actual: Satisfactorio: 3.119
Promedio FOMIN: 2.75

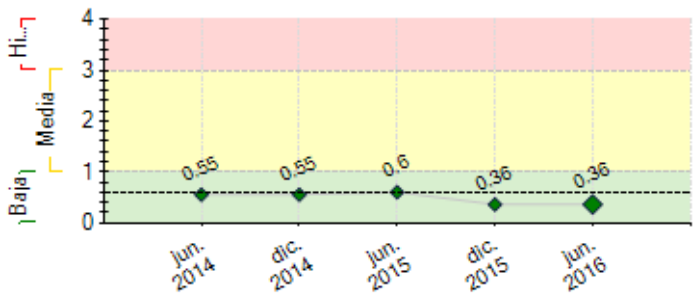


----- Promedio desempeño FOMIN

RIESGOS EXTERNOS

CAPACIDAD INSTITUCIONAL

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



---- Promedio de riesgo FOMIN: 0.601

SECCIÓN 2: DESEMPEÑO

Resumen del desempeño del proyecto desde el inicio

1.1.1. Consultoría Mapeo: Se contrató a 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.

1.1.2. Viajes de acercamiento: Se han realizado 35 a varias regiones, buscando nuevas operaciones y dando seguimiento a las operaciones vigentes. Eventos en Tingo Maria , Tarapoto, Jaén y Pichanaki, juntando compradores con productores organizados

1.1.3 Consultoría Replicabilidad: Concluyo satisfactoriamente dejando los informes bimestrales que resumen los viajes, 4 nuevos productos financieros

1.2.1. Consultoría Monitoreo: Se contrató a COPEME para diseñar las fichas de monitoreo y el manual de uso. Se tuvo un retraso debido a que también nos dejaron el sistema de monitoreo, por lo que se está usando esos recursos para hacer 2 nuevas consultorías: Scoring para clientes rurales y Producto financiero rural

2.1. Viajes Perú - Japón: Se envió a nuestro asesor legal a las oficinas de Music Securities (MS) . Se firmó convenio con Music y se recibieron US$ 107,000, del Crowd fund a la fecha

3.3 Participaremos como expositores en el evento Internacional organizado por Socodevi en Trujillo (19 Set).

Abaco está reorganizando su área comercial, para alcanzar las metas de colocaciones rurales solicitadas por el proyecto. Estamos organizando nuevos eventos en Piura, Cusco y viajes constante para conseguir nuevas operaciones

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

De acuerdo con los comentarios de la Agencia Ejecutora
De acuerdo con lo descrito por ABACO. El proyecto tiene una ejecución satisfactoria y uso eficiente de los recursos del a cooperación técnica. Asimismo se van avanzando en cumplir las metas relacionadas con el préstamo y su colocación en operaciones que apoyan cadenas de valor rurales. Las nuevas consultorías que se realizarán con los ahorros de otras actividades ya terminadas permitirán a ABACO identificar y financiar más operaciones de cadenas rurales. ABACO debe hacer un mejor esfuerzo para financiar más operaciones de largo plazo y de financiamiento de activos productivos.

Resumen del desempeño del proyecto en los últimos seis meses

En el mes de Abril, se realizaron 2 eventos de difusión en Jaén y Pichanaki, como parte de nuestra estrategia de acercamiento a nuevos socios, concluyendo con una nueva base de datos de potenciales socios y nuevas operaciones

Concluyo la consultaría de Replicabilidad, dejándonos una serie de formatos y herramientas de evaluación. Finalmente 4 nuevos productos financieros rurales:

1. Financiamiento de medianos acuicultores

2. Capital de Trabajo para Organizaciones

3. Crédito para Productores Articulados por Comprador

4. Financiamiento de Activos para Organizaciones

Durante este semestre se concluyó con éxito la Consultoría Monitoreo, ejecutada por COPEME, quienes también realizaron el sistema de monitoreo por el mismo presupuesto. Por lo que se está usando los recursos de la consultoría de sistemas (US$ 35,000) para hacer 2 nuevas consultorías: Scoring (US$ 20,000) para clientes rurales (Organizaciones y Mediano productor) y la consultoría para la creación de Producto financiero rural de primer piso (US$ 15,000) para compartir con nuestros actuales y potenciales Socios estratégicos (Clientes)

ABACO está adecuando su división regional de modo que podamos tener la capacidad necesaria para poder alcanzar de una manera sostenible las metas del proyecto

Hemos alcanzado las metas del Marco Lógico, especialmente llegando a nuevos clientes rurales con productos financieros a la medida

Seremos expositores en un evento Internacional en Trujillo en Setiembre organizado por Socodevi

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

De acuerdo con los comentarios de la Agencia Ejecutora
De acuerdo con lo descrito por ABACO. La ejecución durante el semestre ha sido satisfactoria y se están utilizando los recursos para dejar en ABACO herramientas de gestión y mejorar la capacidad de ABACO para colocar recursos en buenas operaciones rurales de cadenas de valor.

SECCIÓN 3: INDICADORES E HITOS

		Indicadores	Línea de base	Intermedio 1	Intermedio 2	Intermedio 3	Planificado	Logrado	Estado
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.	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	30877 Jun. 2016	
	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	16845 Jun. 2016	
	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	20.22 Jun. 2016	
	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	13.75 Jun. 2016	
	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	20.96 Jun. 2016	
	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	4.74 Jun. 2016	
	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	5 Jun. 2016	
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	35 Jun. 2016	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	3.13 Jun. 2016	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	0.25 Jun. 2016	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	11.09 Jun. 2016	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	35 Jun. 2016	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	1 Ene. 2016	Finalizado
	C2.I4	Nuevo sistema de seguimiento y monitoreo desarrollado y puesto en funcionamiento					Ene. 2016	Si 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	**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	0				1		

Peso: 3%		segundo piso elaboradas	Mar. 2014				Mar. 2019		
Clasificación: Satisfactorio	**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	1	En curso
				Jun. 2016	Jun. 2017	Jun. 2018	Jun. 2019	Dic. 2015	

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	1	Ene. 2016	Logrado tarde
H6	[*] Sistema de seguimiento y monitoreo funcionando	1	Ene. 2016	1	Ene. 2016	Logrado
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	1	Dic. 2015	
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: 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:

PARTICIPACIÓN EN EVENTO Y FERIAS REGIONALES
Se siguió participando en Ferias (Tingo Maria, Tocache, Pichanaki, Jaen), consiguiendo aumentar nuestra base de potenciales clientes (Socios) y concretando nuevas operaciones. El mantener una presencia permanente en las regiones, nos permite ganar la confianza de nuestros clientes para fortalecer la sostenibilidad del proyecto.

Se tiene planeado viajar para visitar las operaciones actuales y hacer un evento en Piura y Quillabamba (Cusco), de la misma manera cabe mencionar que estamos participando como expositores del proyecto y nuestro financiamiento rural en Trujillo, en el evento Internacional organizado por SOCODEVI.

REORGANIZACION COMERCIAL
Se esta reestructurando el área de negocios de ABACO de manera que contemos con los recursos y las capacidades necesarias para atender las nuevas operaciones y cumplir con las metas de nuestro proyecto.

SECCIÓN 6: LECCIONES PRÁCTICAS

	Relativo a	Autor
1. PRESENCIA EN ZONA DE INTERVENCIÓN - CLAVE DEL ÉXITO COMERCIAL El mantener una presencia permanente en las regiones donde venimos colocando los servicios financieros rurales, nos está dando un buen resultado, hemos podido cerrar nuevas operaciones y obtenido una base de potenciales socios. La clave es ir a visitarlos y ganarnos su confianza a través de una constante comunicación y presencia en la zona.	Sustainability	Iglesias, Jorge Antonio
2. ADAPTAR CAPACIDAD INSTALADA DE LA AGENCIA EJECUTORA	Sustainability	Iglesias, Jorge Antonio

Es necesario que la agencia ejecutora tome las medidas necesarias para hacer sostenible los objetivos del proyecto. En este caso ABACO necesita reorganizar su capacidad instalada (Personal, Herramientas, Tecnología y/o Sistemas) para poder absorber esta mayor carga operativa derivada de esta linea de operaciones rurales.