Fondo Multilateral de Inversiones
Miembro del Grupo BID

REPORTE DE ESTADO DEL PROYECTO

ENERO 2018 - JUNIO 2018

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

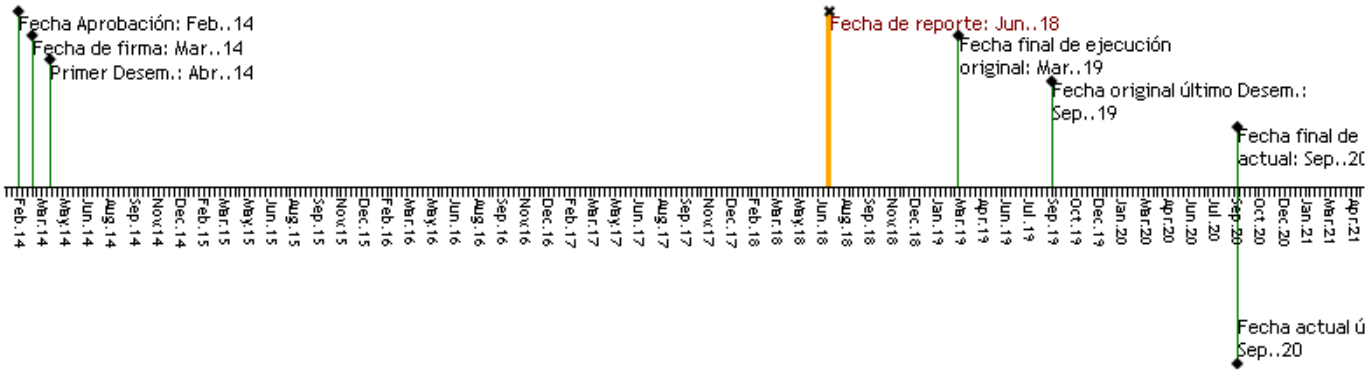
Propósito: Incrementar los recursos disponibles para los socios estratégicos de ABACO y sus clientes rurales masificando un modelo cooperativo de financiamiento de segundo piso hecho a la medida de sus necesidades.

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

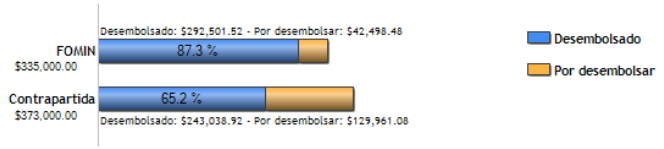
Agencia Ejecutora: Cooperativa de Ahorro y Crédito Abaco

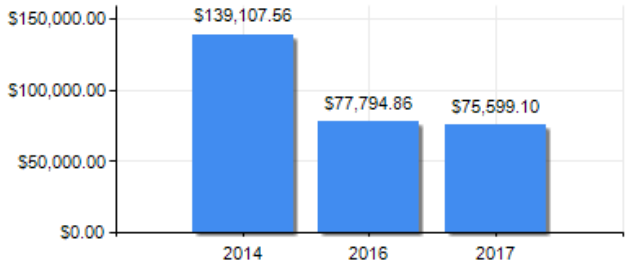
Líder equipo de diseño: DIETER WITTKOWSKI
Líder equipo de supervisión: CARMEN MOSQUERA

CICLO DEL PROYECTO

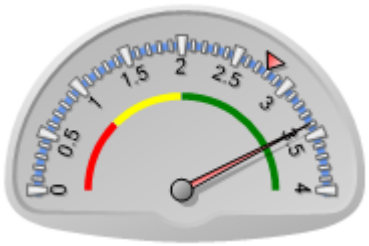


RECURSOS

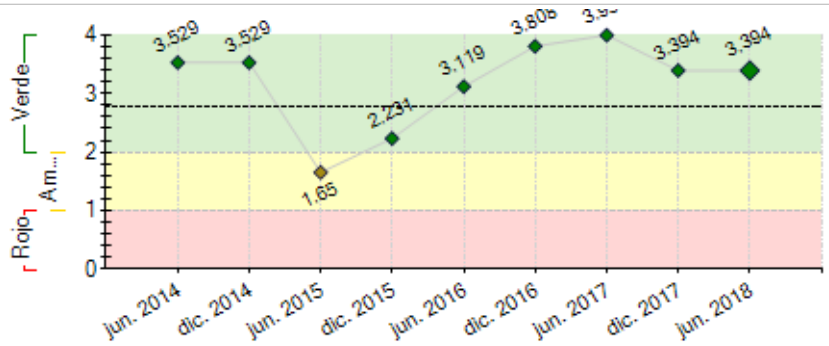




PUNTAJE DE DESEMPEÑO



Puntaje actual: Satisfactorio: 3.394
Promedio FOMIN: 2.788

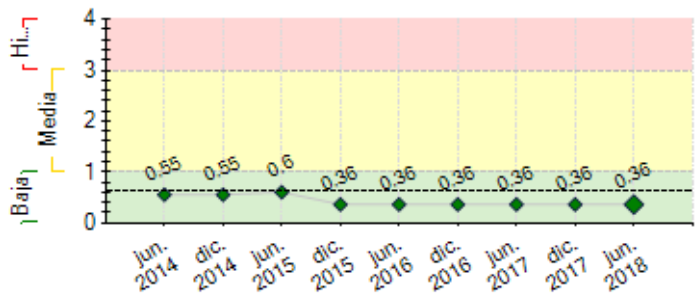


----- Promedio desempeño FOMIN

RIESGOS EXTERNOS

CAPACIDAD INSTITUCIONAL

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



---- Promedio de riesgo FOMIN: 0.634

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 71 a varias regiones, buscando nuevas operaciones y dando seguimiento a las operaciones vigentes. Talleres express en Villarica y Jaén.

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 el sistema de monitoreo de los indicadores de impacto según marco lógico.

1.2.2.1. Consultoría de Scoring: Culmino con la entrega de las 2 herramientas de scoring para: Medianos Productores y Productores organizados (Cooperativas o Asociaciones)

1.2.2.2. Consultoría de 1er piso Rural: Culmino con la entrega de 2 herramientas: Gestión financiera para Medianos Productores y Capacitación en productos financieros rurales para IMF.

1.4. Fortalecimiento y monitoreo de socios, talleres y capacitaciones en Puno

2.1. Viajes Perú - Japón: Hemos tenido un par de intercambios pero este año se piensa continuar con la segunda fase de desembolsos del Crowd fund

3.3 Participamos como expositores en el evento Internacional organizado por Socodevi en Trujillo (19 Set 2016)

4.4 Evaluación Intermedia: se realizó con éxito esta actividad: Consultora 3G

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

De acuerdo con los comentarios de la Agencia Ejecutora

El proyecto se extendió para acompañar el préstamo subordinado por un tiempo adicional y maximizar el potencial y el aporte no financiero de las colocaciones.

Abaco, a través del proyecto, viene sistematizando la forma de trabajo con sus aliados y clientes en las regiones, de manera que puede facilitar el acceso, y mejorar el retorno.

Resumen del desempeño del proyecto en los últimos seis meses

1.1.2. Viajes de acercamiento: Se han realizado 5 viajes (Tocache, Cusco, Selva Central, Piura, Puno) de seguimiento en los cuales revisamos como han avanzado las operaciones, siempre conversando con potenciales nuevos clientes también (Ejm: Acuicultura y pesca en Sechura y Bayovar) en pos de diversificar nuestra cartera tanto en regiones como productos. De la misma forma se visitaron nuevas regiones en busca de nuevas operaciones como Arequipa (arroz y papa),

Huancayo (Alpaca), Trujillo (arándanos y palta), cabe mencionar que se incrementó el número de operaciones en Villarica de 1 a 5.

Se filmaron 4 videos de nuestros clientes (Embajadores de ABACO), donde se puede apreciar algunos casos de éxito gracias al servicio financiero que presta ABACO, Productores de Banano y Uva en PIURA, Cooperativas de productores de CAFÉ y CACAO en la selva Central.

1.4. Fortalecimiento y monitoreo de socios y potenciales socios, talleres y capacitaciones. Se contrató a la consultora Naldi Delgado. Quien primero hizo una evaluación de gestión financiera y administrativa al grupo de clientes de ABACO productores de trucha en PUNO. Y viene haciendo un seguimiento in situ de sus avances en gestión y planeamiento financiero.

2.1. Viajes Perú - Japón: Tuvimos la visita de Sugiyama Akiko representante de Music Securities, donde se converso del próximo financiamiento de Music a Abaco, asimismo confirmamos la 2da visita en agosto para seguir trabajando en nuestra próxima operación.

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

De acuerdo con los comentarios de la Agencia Ejecutora
De acuerdo.

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	50356 Jun. 2018	
	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	25548 Jun. 2018	
	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	75.97 Jun. 2018	
	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	25.84 Jun. 2018	
	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	22.87 Jun. 2018	
	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	6.81 Jun. 2018	
	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. 2018	
	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	8 Jun. 2018	
Componente 1: Prestamo Subordinado a ABACO **Peso:** 80% **Clasificación:** 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	63 Jun. 2018	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	3.72 Jun. 2018	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	1.5 Jun. 2018	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	17 Jun. 2018	En curso
Componente 2: Promoción y seguimiento de finanzas rurales de segundo piso **Peso:** 14% **Clasificación:** Muy 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	71 Jun. 2018	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:** 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	2 Jun. 2017	Finalizado
	C3.I2	Material informativo elaborado por ABACO para Music Securities					Dic. 2018		
	C3.I3	Relación Music Securities-ABACO establecido formalmente					Mar. 2015	Si Abr. 2014	En curso
Componente 4: Conocimiento y comunicación estratégica **Peso:** 3%	**C4.I1**	Número de estudios de caso elaborados	0 Mar. 2014				1 Dic. 2018		
	C4.I2	Número de sistematizaciones metodológicas de evaluación y financiamiento rural y de cadenas para entidades de segundo piso elaboradas	0 Mar. 2014				1 Dic. 2018		

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	4	En curso
				Jun. 2016	Jun. 2017	Jun. 2018	Jun. 2019	Jun. 2018	

Hitos		Planificado	Fecha Vencimiento	Logrado	Fecha en que se logró	Estado
H0	Condiciones previas	8	Sep. 2014	8	Abr. 2014	Logrado
H1	Evidencia de la Gerencia de ABACO del establecimiento de una relación de negocios con Music Securities	1	Mar. 2015	1	Abr. 2014	Logrado
H2	[*] Mapeo de potenciales socios estratégicos de acuerdo al perfil terminado	1	Abr. 2015	1	Jun. 2015	Logrado
H3	Operaciones de segundo piso aprobados	5	Jul. 2015	12	Nov. 2014	Logrado
H4	[*] Consultoria conceptualización y diseño de sistema de seguimiento y monitoreo, terminado	1	Sep. 2015	1	Ene. 2016	Logrado
H5	[*] Sistema de seguimiento y monitoreo funcionando	1	Ene. 2016	1	Ene. 2016	Logrado
H6	Al menos 12 operaciones de segundo piso aprobados	12	Mar. 2016	25	Jun. 2015	Logrado
H7	ABACO ha auspiciado o participado en al menos 2 eventos nacionales o internacionales de promoción y/o difusión de su experiencia	2	Mar. 2017	2	Sep. 2016	Logrado
H8	Al menos 22 operaciones de segundo piso aprobados	22	Mar. 2017	31	Dic. 2015	Logrado
H9	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	Mar. 2020			

[*] 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:

PROMOCION DEL SERVICIO FINANCIERO
Es básico complementar la promoción de los servicios financieros de ABACO, de una manera directa y clara para que los potenciales clientes logren contactarse con nosotros y entender los productos financieros que ofrecemos al sector rural. Por lo que se incluyeron nuevas fotos y textos en nuestra página web. De la misma forma se mandó imprimir brochures más vendedores y enfocados al sector rural.
EXTENSION DEL PROYECTO
Creímos conveniente extender el proyecto, para lograr mejores indicadores y dar tiempo a muchos potenciales clientes a que se ordenen y puedan acceder a nuestros servicios financieros. De la misma forma nos dará más tiempo para seguir acompañando con el coaching de gestión administrativa y financiera a clientes en otras zonas del país.

SECCIÓN 6: LECCIONES PRÁCTICAS

	Relativo a	Autor
1. DEMOSTRAR CON RESULTADOS Como resultado de la coyuntura actual (Agrobanco y la banca comercial disminuyen financiamiento rural). El promocionar nuestro servicio financiero (participando en eventos y ferias, proyectando videos e información en nuestra WEB). Ha creado una mayor demanda por nuestros servicios de financiamiento. Para lo cual necesitamos tomar medidas para atender esta creciente demanda. Reconocemos que para solicitar una ampliación del proyecto o un personal más en el equipo debe de estar justificado con mejores resultados, por lo cual es necesario ordenar y mostrar los resultados del proyecto antes de solicitar lo mencionado y de la misma forma nos compromete a ponernos metas mayores y cumplir con excelencia los objetivos del proyecto o inclusive postular a nuevos proyectos.	Sustainability	Iglesias, Jorge Antonio
2. DISMINUYENDO EL RIESGO	Risk	Iglesias, Jorge Antonio

El haber adquirido y usado herramientas y metodologías de evaluación durante este proyecto, sumado a los viajes de prospección y el contacto directo con distintas solicitudes de financiamiento rural a nivel nacional, nos ha permitido adquirir una mayor experiencia y expertise para estructurar operaciones con bajo riesgo en un sector, que la industria financiera (Banca Comercial) considera un sector de alto riesgo, pero nosotros ahora sabemos atender.