Fondo Multilateral de Inversiones
Miembro del Grupo BID

REPORTE DE ESTADO DEL PROYECTO

JULIO 2017 - DICIEMBRE 2017

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

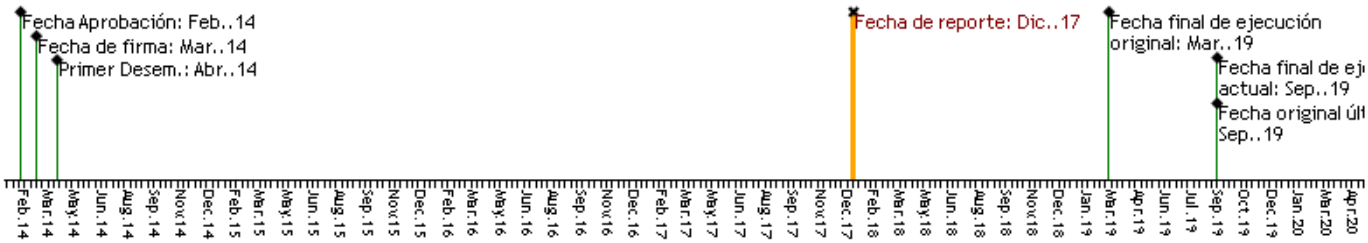
Propósito: Incrementar los recursos disponibles para los socios estratégicos de ABACO y sus clientes rurales masificando un modelo cooperativo de financiamiento de segundo piso hecho a la medida de sus necesidades.

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

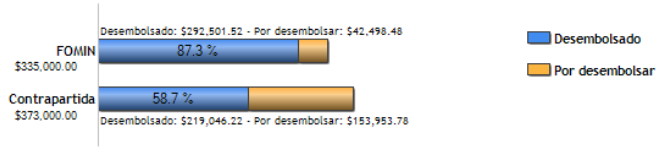
Agencia Ejecutora: Cooperativa de Ahorro y Crédito Abaco

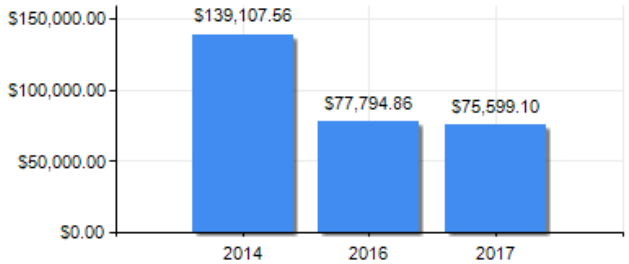
Líder equipo de diseño: DIETER WITTKOWSKI
Líder equipo de supervisión: CARMEN MOSQUERA

CICLO DEL PROYECTO

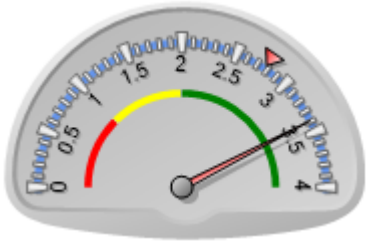


RECURSOS

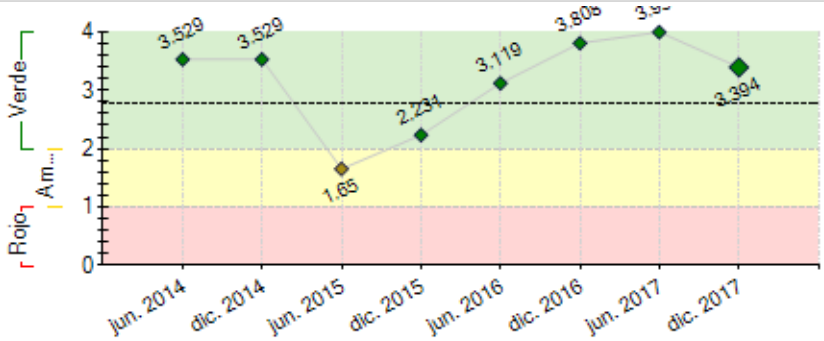




PUNTAJE DE DESEMPEÑO



Puntaje actual: Satisfactorio: 3.394
Promedio FOMIN: 2.777

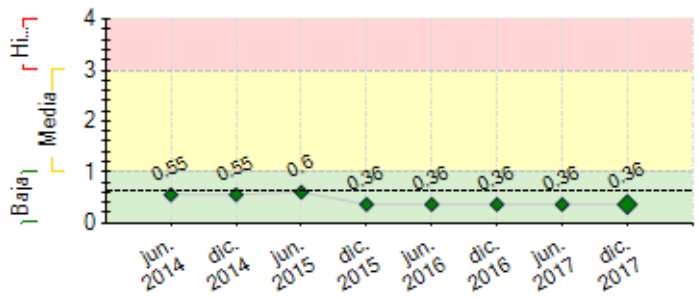


----- Promedio desempeño FOMIN

RIESGOS EXTERNOS

CAPACIDAD INSTITUCIONAL

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



---- Promedio de riesgo FOMIN: 0.627

SECCIÓN 2: DESEMPEÑO

Resumen del desempeño del proyecto desde el inicio

1.1.1. Consultoría Mapeo:INFORMACCION concluyo satisfactoriamente dejando 2 metodologías de enfoque para nuestros nichos de mercado

1.1.2. Viajes de acercamiento: Se han realizado 66 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 las fichas de monitoreo y el manual de uso. 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

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.

2.1. Viajes Perú - Japón: Se envió a nuestro asesor legal a las oficinas de Music Securities (MS) en Japón. Recibimos la visita del CEO de MS para continuar con la segunda fase de desembolsos del Crowd fund

3.3 Participamos como expositores en el evento Internacional organizado por Socodevi en Trujillo

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

Resumen del desempeño del proyecto en los últimos seis meses

1.1.2. Viajes de acercamiento: Se han realizado 6 viajes, buscando nuevas operaciones y dando seguimiento a las operaciones vigentes. Se volvió a visitar VILLARICA , para participar en la feria FICAFE 2017 y a la fecha se han evaluado 7 fincas de medianos productores, concretándose por el momento 2 nuevas operaciones en esta zona.

Se concluyó con la consultoría 1.2.2.2. Consultoría de 1er piso Rural: Se realizó la 2da capacitación en educación financieras para los socios (Medianos productores de Trucha) en Puno, dejando una herramienta de gestión financiera (amigable en excel) para que se organicen financieramente.

De la misma forma se dio capacitación sobre producto financiero rural para IMF a los Funcionarios de las COOPAC´s APROCREDIT (San Ignacio – Cajamarca) y PRISMA (VRAEM – Pichari), dejando las herramientas de evaluación junto con el manual de implementación a la gerencia.

Los productos que venimos financiando con más frecuencia son Café, Cacao, Banano, Maíz y estamos explorando nuevos productos como Choclo, Espárragos, arándanos, Granada y Arroz.

Se presentó una propuesta para el premio a la inclusión financiera de pequeño productor del FOROMIC 2017 de Buenos Aires. Participamos del evento logrando despertar el interés de muchas instituciones que reconocían en nuestras operaciones rurales una potencialidad para seguir impulsando.

Para el próximo año se piensa hacer un video promocional de los casos de éxito del proyecto y capacitar al equipo de ABACO.

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

De acuerdo con los comentarios de la Agencia Ejecutora

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	47674 Dic. 2017	
	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	24311 Dic. 2017	
	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	54.51 Dic. 2017	
	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	18.46 Dic. 2017	
	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	18.52 Dic. 2017	
	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	5.05 Dic. 2017	
	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 Dic. 2016	
	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	7 Jun. 2017	
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	56 Dic. 2017	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	3.45 Dic. 2017	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	0.97 Dic. 2017	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	14.06 Dic. 2017	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	66 Dic. 2017	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% **Clasificación:** Satisfactorio	**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		
	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	2 Sep. 2016	En curso

	Hitos	Planificado	Fecha Vencimiento	Logrado	Fecha en que se logró	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	1	Jun. 2015	Logrado
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
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	2	Sep. 2016	Logrado
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:

DIVERSIFICACIÓN DE CARTERA
El cambio en nuestra cartera, de grandes operaciones de 2do piso por varias pequeñas operaciones rurales, nos permite diversificar nuestro riesgo y mantener nuestro saldo de cartera. Las nuevas colocaciones están distribuidas en distintas regiones pero sobre todo en distintos productos agropecuarios, lo cual mitiga los riesgos climáticos y de plagas generalizadas, riesgos que podrían ser fulminantes para la continuidad de nuestro servicio.
FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES
Creemos conveniente que el EQUIPO ABACO que maneja las operaciones del proyecto, necesita capacitación, como son: Cursos de Financiamiento Rural, no sólo por el hecho de recibir la teoría y los casos más innovadores, sino por el poder intercambiar con sus pares de otras instituciones o en otros países. Creemos también que se deben hacer pasantías a cooperativas de productores exitosas en los productos donde estamos más concentrados, por ejemplo: Ecuador para Cacao y Colombia para Café.
VIDEO PROMOCIONAL
Entrando al quinto año del proyecto y habiendo conseguido muchas historias de éxito y sostenibilidad de operaciones. Estamos proponiendo hacer un video promocional que nos permita difundir

SECCIÓN 6: LECCIONES PRÁCTICAS

	Relativo a	Autor
1. GESTOR DE NEGOCIOS Con la finalidad de aumentar el número de operaciones y penetrar nuevos mercados, creemos conveniente utilizar nuevas estrategias comerciales. El gestor de negocio es una persona que maneja un grupo de agricultores medianos y les ayuda a preparar los documentos para la operación crediticia y a la vez les da asesoría técnica. Este nuevo año estaremos buscando la figura de gestor de negocios que nos permita expandir nuestra cartera de colocaciones.	Sustainability	Iglesias, Jorge Antonio
2. MONITOREO Y SEGUIMIENTO Luego de los primeros créditos a los medianos productores, notamos un crecimiento inmediato en sus actividades económicas, lo que generó una necesidad de un orden en su gestión administrativa y financiera. Para lo cual se les viene dando capacitaciones en educación financiera y herramientas de gestión, pero necesitamos un monitoreo o seguimiento más continuo, para que no quede sólo en un taller, sino que asuman estas tareas como parte de su actividad cotidiana.	Sustainability	Iglesias, Jorge Antonio