



SECCIÓN 2: DESEMPEÑO

Resumen del desempeño del proyecto en los últimos seis meses

Principales logros alcanzados durante el semestre: (i) desarrollo del producto CREDIAGUA - Edyvienda con la financiera Edyficar; (ii) estudio de mercado sobre la demanda de mejoras sanitarias en zonas periurbanas de Lima; (iii) desembolso de 124 créditos CREDIAGUA en dos agencias, al tercer mes de la fase piloto; (iv) estudio de alternativas técnicas para mejoras sanitarias en zonas periurbanas.

No se presentaron dificultades y/o retrasos significativos. Los principales obstáculos encontrados durante el semestre fueron: (i) falta de liderazgo positivo en la agencia piloto VMT; (ii) débil compromiso de los líderes territoriales; y (iii) el retraso de obras de la empresa de servicios de agua SEDAPAL, que impactó negativamente en el ánimo de las familias periurbanas por acceder a una mejora sanitaria en sus hogares. Para solucionar estos obstáculos se ha previsto (i) cambio de estrategia de intervención con la agencia VMT (orientada a asesores); (ii) reuniones de coordinación con la alta gerencia de Edyficar; y (iii) apertura de oferta de CREDIAGUA a zonas periurbanas con servicios existentes, dentro de las áreas de influencia de las agencias. El próximo semestre, la unidad coordinadora del proyecto espera lograr lo siguiente: (i) culminar la fase piloto en dos agencias; (ii) iniciar acciones en una nueva región o zona de intervención; (iii) visitar el 100% de hogares con créditos otorgados en la fase piloto para verificar mejoras sanitarias.

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

De acuerdo con los comentarios de la Agencia Ejecutora

Será importante la focalización de las actividades del proyecto en los distritos donde exista mayor interés por el servicios y se cuente con una mirada estrategia y comprometida por parte de los funcionarios de las agencias financieras. Tomar en cuenta las distancias para focalizar el proyecto (Cono Norte y Sur de Lima pueden ser diametralmente complicado). Asimismo, es recomendable considerar que en las zonas urbano-marginales, puede ocurrir que las obras de SEDAPAL se hayan ejecutado hace varios años y las familias no han mejorado sus servicios básicos de agua y desagüe dentro de la vivienda.

SECCIÓN 3: INDICADORES E HITOS

	Indicadores	Línea de base	Intermedio 1	Intermedio 2	Intermedio 3	Planeado	Logrado	Estado
Resultado: Facilitar el acceso a los servicios de agua potable y saneamiento a poblaciones periurbanas de bajos ingresos, mediante la oferta de crédito para mejoras sanitarias en las viviendas, la creación de la demanda por estos servicios básicos y la concientización para la mejora en las prácticas de higiene.	R.1 Número de hogares de las áreas peri-urbanas de la intervención que acceden a servicios nuevos o mejorados de agua potable y saneamiento al interior de sus viviendas.	0 Mar. 2014	100 Mar. 2015	1000 Mar. 2016		2000 Mar. 2017	0	
	R.2 Número de hogares que han accedido a microcréditos para mejorar los servicios sanitarios en sus viviendas.	0 Mar. 2014	100 Mar. 2015	1000 Mar. 2016		2000 Mar. 2017	124 Jun. 2014	
	R.3 Porcentaje de hogares que implementaron mejoras sanitarias cumpliendo estándares de calidad acordados y definidos por el proyecto.	0 Mar. 2014				80 Mar. 2015	0	
	R.4 Número de hogares que adoptan prácticas sanitarias adecuadas.	0 Mar. 2014				70 Mar. 2015	0	
Componente 1: Promoción de la demanda de mejoras sanitarias a través de microcréditos Peso: 25% Clasificación: Satisfactorio	C1.11 Número de localidades seleccionadas para la realización de las campañas de promoción (dos por región)	0 Mar. 2014				6 Mar. 2015	2 Mar. 2014	En curso
	C1.12 Plan estratégico desarrollado para la realización de la campaña de promoción en las áreas de intervención.	0 Mar. 2014				1 Mar. 2015	1 Abr. 2014	Finalizado
	C1.13 Número de visitantes a las ferias de Promoción "Mejoras Sanitarias en viviendas periurbanas: Salud y Economía".	0 Mar. 2014	480 Mar. 2015	2500 Mar. 2016		5000 Mar. 2017	152 Jun. 2014	En curso
	C1.14 Número de ferias regionales implementadas dentro de la campaña de promoción	0 Mar. 2014				24 Mar. 2017	3 Jun. 2014	En curso
Componente 2: Fortalecimiento de la Oferta Técnica para mejoras sanitarias, y Asistencia Técnica a entidades microfinancieras para la promoción de la oferta demicrocréditos. Peso: 64% Clasificación: Insatisfactorio	C2.11 Número de entidades microfinancieras (una por región) que se asocian al programa y que ofertan productos adecuados para las zonas periurbanas de intervención para la realización de mejoras sanitarias en zonas periurbanas.	0 Mar. 2014				3 Mar. 2015	1 Dic. 2013	En curso
	C2.12 Estrategia de seguimiento a los créditos otorgados a los hogares elaborada	0				1 Mar. 2015	1 Abr. 2014	Finalizado
	C2.13 Número de estudios de mercados realizados	0 Mar. 2014				3 Mar. 2015	1 Abr. 2014	En curso
	C2.14 Número de emprendedores asociados capacitados a través del Programa de formación en instalaciones sanitarias de calidad y capacidades en emprendedurismo	0 Mar. 2014	24 Mar. 2015			60 Mar. 2016		
	C2.15 Número de productos de microcrédito diseñados para las poblaciones objetivo	0 Mar. 2014				3 Mar. 2015	1 Jun. 2014	En curso
	C2.16 Estudio Técnico para definición de al menos 5 categorías de soluciones sanitarias periurbanas realizado.	0				1 Mar. 2015	1 May. 2014	Finalizado

C2.17	Número de promotores de las entidades microfinancieras capacitados en promoción de productos financieros para mejoras sanitarias adaptada a las poblaciones objetivo.	0	5			15	59	En curso
		Mar. 2014	Mar. 2015			Mar. 2016	May. 2014	
C2.18	Número de visitas realizadas por parte de personal de las entidades micro-financieras y supervisores para asegurar la correcta instalación de las mejoras fruto del acceso a crédito	0	100	1000		2000	27	En curso
		Mar. 2014	Mar. 2015	Mar. 2016		Mar. 2017	Jun. 2014	

Componente 3: Sistematización, generación de conocimiento y diseminación

Peso: 11%

Clasificación: Satisfactorio

C3.11	Número de representantes que reciben información del proyecto microcréditos para mejoras sanitarias.	0	100	150		200		
		Mar. 2014	Mar. 2015	Mar. 2016		Mar. 2017		
C3.12	Número de eventos nacionales realizados para diseminar el enfoque	0	1			2		
		Mar. 2014	Mar. 2016			Mar. 2017		
C3.13	Número de eventos internacionales donde se participa para difusión del proyecto microcréditos para mejoras sanitarias	0				2		
		Mar. 2014				Mar. 2016		
C3.14	Caso de Estudio publicado	0				1		
		Mar. 2014				Mar. 2017		

Hitos	Planeado	Fecha de cumplimiento	Logrado	Fecha alcanzada	Estado
H0 Estudio categorización de opciones técnicas de mejoras sanitarias	1	Abr. 2014	1	Abr. 2014	Logrado
H1 Línea de Base	1	May. 2014	1	Jun. 2014	Logrado tarde
H2 Estudio Productos financieros Documento de productos financieros para mejoras sanitarias	1	Jun. 2014	1	Jun. 2014	Logrado
H3 Estudio de mercado	1	Jun. 2014	1	Jun. 2014	Logrado
H4 Condiciones previas	8	Sep. 2014	8	Abr. 2014	Logrado
H5 Ferias de Promoción "Mejoras Sanitarias en viviendas peri-urbanas"	3	Oct. 2014			
H6 Créditos otorgados para mejoras sanitarias	100	Dic. 2014			
H7 Ferias de promoción "Mejoras sanitarias en viviendas peri-urbanas"	10	Abr. 2015			
H8 Estudios de mercado en zonas de intervención de Arequipa y Trujillo	2	Abr. 2015			
H9 Emprendedores identificados y asociados por el Programa de Capacitación	15	Abr. 2015			
H10 Créditos otorgados para mejoras sanitarias y se han implementado las mejoras sanitarias	1000	Oct. 2015			
H11 Ferias de promoción "Mejoras sanitarias en viviendas peri-urbanas"	24	Abr. 2016			
H12 Estudio de caso	1	Oct. 2016			
H13 Créditos otorgados para mejoras sanitarias y mejoras sanitarias implementadas	2000	Oct. 2016			

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 áreas de demanda por mejoras sanitarias no son atendidas por las micro-financieras	Medio	Selección de las áreas de intervención en coordinación con las MFIs	Invitado Proyecto
2. Las familias beneficiarias no utilizan y mantienen adecuadamente los servicios instalados.	Medio	Capacitación en el uso de los sistemas a las familias	Invitado Proyecto
3. Las familias de bajos ingresos económicos no están motivadas a conectarse a las redes públicas y/o a construir sus baños o mejorar sus servicios sanitarios instalados.	Medio	Realización de campañas para promocionar las alternativas	Invitado Proyecto
4. Las EPS/gobiernos locales/gobierno central no se comprometen con la ejecución de los proyectos de ampliación de redes públicas para agua potable y saneamiento en zonas periurbanas.	Medio	Trabajo de coordinación continuo y diálogo con las EPS y selección de las zonas de intervención en las que haya un compromiso	Invitado Proyecto
5. Las EPS/gobiernos locales/gobierno central no logran llegar con el servicio agua potable y saneamiento a zonas periurbanas.	Bajo	Coordinación y diálogo con los actores y selección de las zonas de intervención con planes y/o redes construidas	Invitado Proyecto
NIVEL DE RIESGO DEL PROYECTO: Bajo NÚMERO TOTAL DE RIESGOS: 10 RIESGOS VIGENTES: 10 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:

Todas las acciones que se desarrollan con las entidades microfinancieras se han concebido para ser replicables en ausencia del proyecto. Entre ellas podemos mencionar:

- El crédito para mejoras sanitarias CREDIAGUA se ha integrado al producto crediticio EDYVIVIENDA, que es uno de los pilares de la microfinanciera, orientado a apoyar la autoconstrucción. Ello asegura un nicho para el sub-producto CREDIAGUA y su vigencia.
- Los procesos de capacitación se han brindado a todos los niveles de la microfinanciera: gerentes de agencia, jefes de negocio, asesores de crédito y promotores.

Para su réplica posterior, se ha capacitado y brindado todas las herramientas a la "Escuela de Créditos" de Edyficar, que es la encargada de desarrollar capacitaciones a toda la red de agencias a nivel nacional, en todos los productos de la microfinanciera.

- Se han desarrollado materiales de promoción y difusión del producto CREDIAGUA (posters, spots de audio, volantes, etc.), siguiendo todas las políticas y líneas gráficas de EDYFICAR, para su posterior reproducción por la microfinanciera.

- Se brinda asistencia técnica directa a la fuerza de ventas de las agencias de EDYFICAR, diariamente.

SECCIÓN 6: LECCIONES PRÁCTICAS

	Relativa a	Autor
1. Es importante desarrollar un sistema de incentivos para los asesores que colocan créditos CREDIAGUA. El sistema de incentivos debe ser sostenible y puede valorizar reconocimientos y días libres de trabajo; no necesariamente debe ser un reconocimiento remunerativo.	Implementation	Bautista, Luz Patricia Patricia
2. La definición de "alternativas técnicas de mejora sanitaria" desarrollada por el proyecto CREDIAGUA para zonas periurbanas es amplia y flexible. Incluye todas las combinaciones de mejora de la estructura e instalaciones del baño, de la cocina, de un reservorio de almacenamiento, de redes de agua y desagüe dentro del hogar y de agua caliente. Esto obedece a que las necesidades, posibilidades y gustos de los hogares periurbanos no pueden estandarizarse en opciones predefinidas. Esta es una de las principales fortalezas del producto CREDIAGUA.	Design	Bautista, Luz Patricia Patricia
3. A nivel de diseño se había concebido preparar una oferta técnica (mano de obra) para la instalación de las mejoras sanitarias. Sin embargo, en el proceso se verificó que las zonas periurbanas crecen por autoconstrucción y no es relevante dirigir una oferta preparada. Por ello, el proyecto ahora transferirá conocimientos básicos de gasfitería directamente a las familias que se benefician de los microcréditos CREDIAGUA, para que puedan aplicarlos en sus mejoras sanitarias. Las capacitaciones se hacen en alianza con empresas fabricantes de tuberías y accesorios.	Design	Bautista, Luz Patricia Patricia
4. Las microfinancieras en el Perú han desarrollado productos financieros dirigidos a segmentos de bajos recursos, incluso para fines de autoconstrucción. Es recomendable que el producto CREDIAGUA se aloje en alguno de los productos de crédito existentes y desde ahí, fruto de la evaluación de sus resultados, se evalúe la pertinencia de que surja como un producto individual, sea producto financiero o producto de marketing.	Sustainability	Bautista, Luz Patricia Patricia
5. El eje del negocio de las microfinancieras se encuentra en la capacidad de ventas de sus agencias y sus asesores. Para seleccionar a las agencias piloto para probar el producto, es importante conocer previamente el desempeño histórico de las mismas, para asegurar el éxito del producto Crediagua.	Implementation	Bautista, Luz Patricia Patricia