



2016 - Carteira com 4.638 clientes no total de R\$ 12.287.716;

O resultado de 30/06/2016 reflete o momento que estamos na economia como um todo, onde um grande número de nossos clientes foram afetados, elevando dessa forma a inadimplência.

Apesar dos números nesse primeiro semestre de 2016, ressalta-se uma maior proximidade e conhecimento da marca pelo nosso público, em virtude, principalmente da presença de agências nas proximidades dos grandes centros comerciais dos principais bairros de Manaus.

Uma das medidas adotadas nessa nova administração foi justamente o foco no treinamento dos agentes de crédito para que esses pudessem ir ao mercado com conhecimento suficiente para atender aos nossos potenciais clientes e os que já possuem crédito conosco.

Os dois maiores riscos que se tem enfrentado têm sido encontrar profissionais com perfil para atuar nesse seguimento, pois exige grande esforço para obtenção dos resultados. O clima na região é quente e úmido, o que torna o trabalho desgastante, mas tem havido grande esforço gerencial no sentido de dar apoio ao agente de crédito para que ele possa lograr êxito nos seus trabalhos através de acompanhamento e treinamento; e outro risco é justamente a crise que tem afetado fortemente diversos setores da economia, levando, portanto a um aumento na inadimplência.

Para que o projeto tenha continuidade, tem sido necessário buscar soluções no sentido de diminuir custos em todas as áreas do projeto, o que tem sido feito desde o início de 2015 até então. Outra medida foi focar fortemente na gestão da cobrança e na qualidade da análise do crédito, através de comitês de análise mais criteriosos e orientação contínua dos agentes de crédito.

#### Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

Operating in the Amazon region proved to be more complex and challenging than anticipated, therefore the original expansion and growth plan did not realize. Under the new ownership, it is expected a complete review of processes and strategy and a new orientation aimed at achieving financial sustainability.

#### Evaluación final

A realização da avaliação final do projeto, conforme cláusula 10 (e) não é obrigatória. Podendo ser feita se o especialista a entender necessária. O especialista Ismael Gillo, embasado neste cláusula, optou por não realizar a avaliação.

#### Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

De acuerdo con los comentarios del evaluador

#### Evaluación final

<http://mif.iadb.org/file.aspx?DOCNUM=40683741>

### SECCIÓN 3: INDICADORES

	Indicadores	Línea de base	Planificado	Logrado	Porcentaje
<b>Propósito:</b>  Crear junto con Accion Internacional y Luis Felipe D'Ávila, una nueva institución de Microfinanzas "SCM Amazonas" en la región norte de Brasil que siga las mejores prácticas de microfinanzas.	R.1 Número de Cartera de clientes micro y pequeños empresarios Emitidas por parte del Banco Central de Brasil de la licencia de SCM. Al final del 5º año de la operación.	0	27000	2743	0 %
	R.2 Número de sucursales operando efectivamente	0	8	4	0 %
	R.3 Número de creación de empleados, de los cuales 104 son oficiales de crédito.	0	142	42	0 %
	R.4 Número de oficiales de créditos	0	104	42	0 %
	R.5 Número de nuevos clientes de microcrédito en las zonas rurales	0	1	-1	0 %
	R.6 Número de nuevos clientes de ahorro en las zonas rurales	0	1	-1	0 %
	R.7 Número de pequeños productores agrícolas con microcréditos	0	1	-1	0 %
	R.8 Cartera bruta de microcrédito en las zonas rurales	0	1	-1	0 %
	R.9 Número de puntos de servicios operativos en las zonas rurales	0	1	0	0 %
	R.10 Número de clientes activos de ahorro en las zonas rurales	0	1	-1	0 %
	R.11 Número de clientes activos de microcréditos en zonas rurales	0	1	-1	0 %
<b>Clasificación:</b> Satisfactorio					
<b>Componente 1:</b> Capacidad Institucional Instalada  <b>Peso:</b> 74%  <b>Clasificación:</b> Satisfactorio	C1.11 Número de Gerentes entrenados en temas de microfinanzas (Gerente General, Gerente de Crédito, Gerente de Operaciones y Gerente de recursos humanos)	0	4	4	0 %
	C1.12 Número de talleres y cursos en: Tecnología microfinanciera, análisis de estados financieros y en riesgo crediticio y operativo de la cartera de microfinanzas.	0	6	6	0 %
	C1.13 Número de entrenamiento y coaching de la alta gerencia.	0	1	3	0 %
	C1.14 Número de gerencias de las sucursales que deberán ser capacitación al final del cuarto año.	0	6	6	0 %
	C1.15 Número de consultores que deberán ser trasladados y residiendo en la zona Norte del Brasil.	0	4	1	0 %
<b>Componente 2:</b> Productos y Servicios Financieros Desarrollados e implementados  <b>Peso:</b> 11%  <b>Clasificación:</b> Satisfactorio	C2.11 Número de Software del Sistema de información gerencial adoptado y operando en la oficina central y en 4 sucursales al final del tercer año.	0	1	3	0 %
	C2.12 Número de nuevos productos y servicios diseñados y ofertados en el mercado.	0	4	3	0 %
	C2.13 Número de manuales de procedimientos elaborados.	0	4	4	0 %
	C2.14 Número de elaboración de matriz de riesgos y de informes de control y seguimiento de la cartera de crédito	0	1	1	0 %
	C2.15 Número de instalaciones de plataforma conectada con un corresponsal bancario.	0	1	1	0 %
<b>Componente 3:</b> Supervisión, gastos legales y temas ambientales  <b>Peso:</b> 15%  <b>Clasificación:</b> Satisfactorio	C3.11 Número de oficiales de crédito entrenados en gestión de riesgo ambiental.	0	2	2	0 %
	C3.12 Número de obtención de licencia de operación y elaboración de estatutos corporativos	0	1	1	0 %
	C3.13 Número de Nombramientos de director u observador en la JD de la SCM.	0	1	1	0 %

Hitos	Planificado	Fecha Vencimiento	Logrado	Fecha en que se logró	Estado
H1 Condiciones previas	4	Nov. 2011	4	Ago. 2011	Logrado
H2 Número de oficiales de crédito entrenados	12	May. 2012	19	May. 2012	Logrado tarde
H8 Número de productos y servicios ofrecidos	1	May. 2012	4	May. 2012	Logrado tarde
H17 Productividad por oficial de crédito	85	May. 2012	97	May. 2012	Logrado tarde
H5 Número de sucursales	1	Nov. 2012	2	May. 2012	Logrado
H14 Cumplimiento y alcance de los objetivos y metas establecidos en el Plan de Negocios presentado y aprobado por el Banco Central (o del Plan de Negocios actualizado) y del Plan de Trabajo Semestral o Anual aprobado por el Consejo.	1	Nov. 2012	1	Jun. 2012	Logrado
H9 Número de productos y servicios ofrecidos	2	May. 2013	3	May. 2013	Logrado tarde
H15 Cumplimiento y alcance de los objetivos y metas establecidos en el Plan de Negocios presentado y aprobado por el Banco Central (o del Plan de Negocios actualizado) y del Plan de Trabajo Semestral o Anual aprobado por el Consejo.	1	Nov. 2013	1	Nov. 2013	Logrado tarde
H3 Número de oficiales de crédito entrenados	26	Nov. 2013	43	Nov. 2013	Logrado tarde
H11 Número de clientes	1030	Nov. 2013	2838	Nov. 2013	Logrado tarde
H6 Número de sucursales	2	Ene. 2014	4	Dic. 2013	Logrado
H7 Número de sucursales	4	May. 2014	4	Dic. 2013	Logrado
H10 Número de productos y servicios ofrecidos	4	May. 2014	4	Dic. 2013	Logrado
H16 Cumplimiento y alcance de los objetivos y metas establecidos en el Plan de Negocios presentado y aprobado por el Banco Central (o del Plan de Negocios actualizado) y del Plan de Trabajo Semestral o Anual aprobado por el Consejo.	1	Oct. 2014	1	Dic. 2013	Logrado

**FACTORES CRÍTICOS QUE HAN AFECTADO EL DESEMPEÑO**

[X] Cambios en la política nacional

**SECCIÓN 4: RIESGOS****RIESGOS CRÍTICOS GESTIONADOS DURANTE LA IMPLEMENTACIÓN**

1. La SCM estará operando en una zona con baja densidad poblacional y con acceso limitado a centros poblacionales urbanos. Los costos operativos podrían ser mayores a los esperados por estas limitaciones geográficas. Los riesgos por fraude aumentan cuando las distancias y la dispersión dificultan el control operativo.

**Nivel:** Baja**Responsable:** Project Guest**Estado:** Vigente

**Comentarios:** Ainda estamos sujeitos a baixa densidade populacional pelo fato de operarmos somente em Manaus, razão pela qual há estudos em andamento para que se possa expandir para outros grandes centros urbanos. Os custos estão dentro do esperado, mesmo em relação a outras regiões do país. As fraudes tem sido combatidas com a implantação em 2015 de um departamento de auditoria interna, além da já constante auditoria externa realizada todos os anos.

2. Riesgo de implementación: Algunas de las variables que determinan el inicio de operaciones de la SCM están fuera del control de la administración y de los inversionistas del proyecto. Por ejemplo la obtención de la licencia por parte del Banco Central de Brasil podría atrasarse con lo cual el costo pre-operativo del proyecto aumentaría.

**Nivel:** Baja**Responsable:** Project Guest**Estado:** Vigente

**Comentarios:** Os processos remetidos ao Banco Central têm sido mais céleres, o que tem contribuído para que os processos sejam feitos de forma mais rápida, mas ainda assim há o risco de uma análise mais criteriosa acerca das solicitações a essa entidade bem como também pode haver demoras em processos remetidos a apreciação da Junta Comercial Local.

3. Las microfinanzas aún no han alcanzado en Brasil un nivel de desarrollo de maduración completa.

**Nivel:** Baja**Responsable:** Project Guest**Estado:** Vigente

**Comentarios:** O projeto de microfinanças continua em contínuo processo de desenvolvimento no Brasil. A contínua participação das sociedades de microcrédito nos encontros específicos do setor tem sido fundamentais para o desenvolvimento mas ainda tem um longo caminho a percorrer.

4. El crédito de consumo en Brasil es abundante y puede crear sobreendeudamiento, afectando así la capacidad de pago de los empresarios y aumentando la morosidad

**Nivel:** Baja**Responsable:** Project Guest**Estado:** Vigente

**Comentarios:** Um dos fatores da crise atual no Brasil é o sobre endividamento das famílias o que tem feito com que os diversos setores da economia, com exceção do setor agrícola, tenham sentido fortemente a crise.

5. En todo proyecto de inversión nuevo existe el riesgo de financiación. Antes de alcanzar el punto de equilibrio una institución de microfinanzas tendrá dificultad en atraer nuevos acreedores e inversionistas

**Nivel:** Baja**Responsable:** Project Guest**Estado:** Vigente

**Comentarios:** Ponto de equilíbrio ainda não atingido, o que tem tornado difícil obter crédito fora do núcleo de acionistas.

6. Al ejecutar tanto la inversión de capital como el préstamo en moneda local FOMIN/IDB están incurriendo en un riesgo cambiario, pues esos fondos serán monetizados en reais y estarán sujetos a la variación del tipo de cambio del real con respecto al dólar de los Estados Unidos.

**Nivel:** Baja**Responsable:** Project Guest**Estado:** Vigente

**Comentarios:** Risco permanece.

**NIVEL DE RIESGO DEL PROYECTO:** Baja **NÚMERO TOTAL DE RIESGOS:** 11 **RIESGOS VIGENTES:** 6 **RIESGOS NO VIGENTES:** 3 **RIESGOS MITIGADOS:** 2

**SECCIÓN 5: SOSTENIBILIDAD**

**Probabilidad de que exista sostenibilidad después de terminado el proyecto:** P - Probable

New controlling shareholder has extensive experience worldwide in creating greenfield microfinance operations, as well as strategic and experienced partners

**FACTORES CRÍTICOS QUE PUEDEN AFECTAR LA SOSTENIBILIDAD DEL PROYECTO**

*[No se reportaron factores para este período]*

**Acciones implementadas relativas a la sostenibilidad:**

Entendemos que as decisões tomadas durante o projeto, apesar das dificuldades, tem possibilidades sólidas de continuidade, haja vista acreditarmos no potencial de recuperação do mercado. A decisão nesse momento é manter a operação com mais qualidade nos critérios de aprovação do crédito.

[Plan de Sostenibilidad](#)

<http://mif.iadb.org/file.aspx?DOCNUM=40614680>

**SECCIÓN 6: CONOCIMIENTO****Lecciones Aprendidas**

1. A nova administração aposta no relacionamento, no sentido de fazer com que o assessor de crédito seja o gestor da sua carteira, priorizando a proximidade com o cliente para que este esteja possa gerir o crédito em todos os seus momentos, ou seja, até mesmo quando o cliente se torna inadimplente. No passado o relacionamento não era prioridade.
2. A aplicação de incentivos financeiros com vistas a obtenção dos números das metas de crescimento da carteira têm se demonstrado efetivo haja vista haver um esforço maior para que se atinja essa meta. Para que não hajam efeitos negativos na qualidade, este tem sido levado em consideração na base para o cálculo do incentivo, fazendo com que o assessor de crédito se esforce no sentido de ser mais criterioso na busca por clientes.
3. Uma das lições aprendidas é que faz-se necessário investimento em novas tecnologias e novos métodos para trazer sempre uma melhor experiência tanto para nossos clientes quanto para os colaboradores, buscando constantemente aprimoramento das ferramentas de trabalho para rápida análise e liberação dos créditos. Esse fluxo atualmente demora e é feito de forma um tanto burocratizada e já está em fase de estudo um processo que torna mais rápido esse fluxo.

**Relativo a**  
Implementation

**Autor**  
Candido, Wesley Magalhães

Implementation

Candido, Wesley Magalhães

Implementation

Candido, Wesley Magalhães

**Indique cuáles son los principales productos, dónde se encuentran y cómo podrían aplicarse o “compartirse” con otras entidades o proyectos similares.**

Products yet to be developed

**Productos principales del proyecto**

*[No se encontraron productos relacionados]*

**SECCIÓN 7: DOCUMENTOS**

13/SEP./2016 [Informe de Evaluación Intermedia](#)

[<http://www.fomin.org/file.aspx?DOCNUM=40664793>]

27/SEP./2016 [Informe de Evaluación Final](#)

[<http://www.fomin.org/file.aspx?DOCNUM=40683741>]

01/SEP./2016 [Plan de Sostenibilidad](#)

[<http://www.fomin.org/file.aspx?DOCNUM=40614680>]

[Ficha del proyecto](#)

<http://apps.fomin.org/public/psr/projectprofile.aspx?proj=BR-M1064&lg=SP>