Fondo Multilateral de Inversiones
Miembro del Grupo BID

REPORTE DE ESTADO DEL PROYECTO

JULIO 2016 - DICIEMBRE 2016

SECCIÓN 1: SÍNTESIS DEL PROYECTO

NOMBRE DEL PROYECTO: Inversión de Capital en la Institución Financiera de Desarrollo CRECER

Nro. Proyecto: BO-M1065 - Proyecto No.: ATN/ME-14775-BO

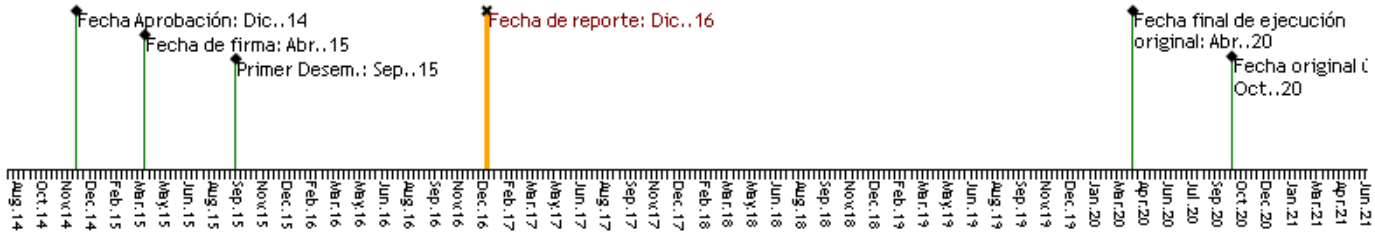
Propósito: Incrementada la oferta de servicios financieros integrales inclusivos, eficientes y de calidad a micro y pequeñas empresas de Bolivia, con énfasis en los sectores rural y productivo, a través de la consolidación de CRECER como institución microfinanciera regulada, sólida, sostenible y eficaz.

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

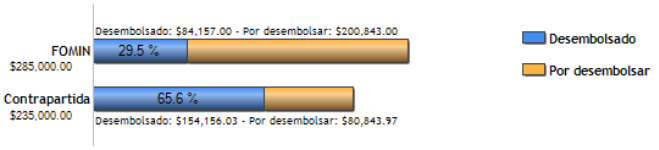
Agencia Ejecutora: ASOCIACION CREDITO CON EDUCACION RURAL

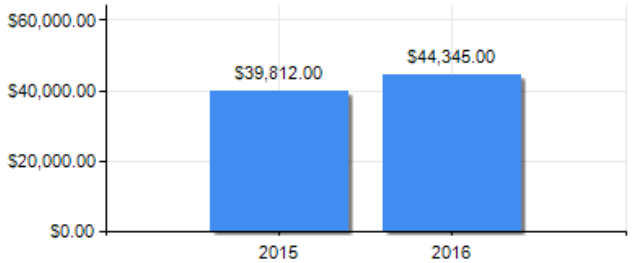
Líder equipo de diseño: FERNANDO CAMPERO
Líder equipo de supervisión: FERNANDO CATALANO

CICLO DEL PROYECTO

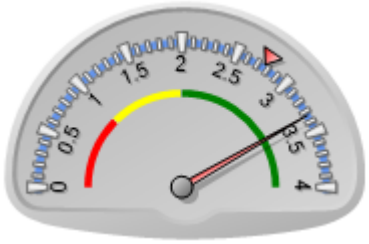


RECURSOS

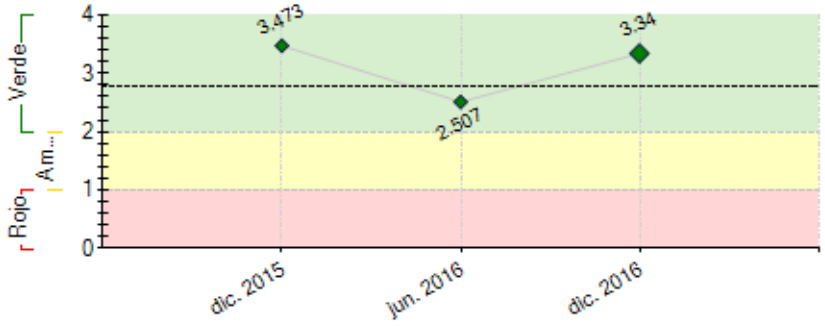




PUNTAJE DE DESEMPEÑO



Puntaje actual: Satisfactorio: 3.34
Promedio FOMIN: 2.763

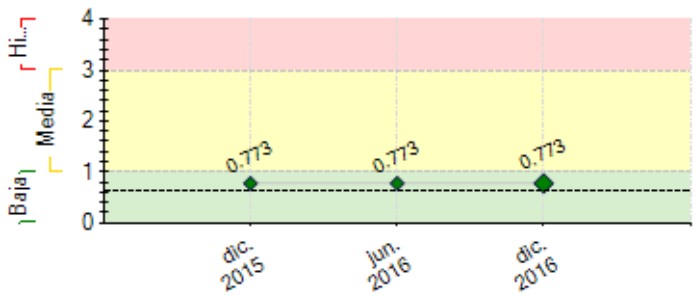


----- Promedio desempeño FOMIN

RIESGOS EXTERNOS

CAPACIDAD INSTITUCIONAL

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



---- Promedio de riesgo FOMIN: 0.614

SECCIÓN 2: DESEMPEÑO

Resumen del desempeño del proyecto desde el inicio

1. Los principales logros obtenidos por CRECER son la obtención de la licencia de funcionamiento como Institución Financiera de Desarrollo regulada. Objetivo que se viene buscando hace años; y el logro del Hito 1.

2. El mayor retraso fue en la contratación de la firma consultora para realizar el Estudio de Impacto y línea base, ya que dicho producto permitiría el cumplimiento del Hito 1, mismo que se cumplió fuera del plazo establecido originalmente. Otra dificultad dentro del proyecto es la negociación del préstamo subordinado con el banco, dado que es la primera operación de esta naturaleza realizada por CRECER IFD, existen algunas dificultades en la elaboración de los Términos de Referencia en acuerdo con el banco. Por otro lado, existe una ligera dificultad en el hecho de necesitar la no objeción del ente regulador para la firma del contrato.

3. El principal riesgo actual sería un retraso en la obtención de la Licencia de captaciones, misma que permitirá contar con un fondeo más barato.

4. Se consideran las perspectivas futuras como altamente optimistas, ya que la institución cuenta con la oportunidad de acceder a un nuevo mercado de captaciones, el cual le permitirá dejar de depender en gran parte de financiadores y le permitirá reducir costos.

5. Las acciones de especial atención serán:

· Obtención de la licencia de captaciones

· Firma del contrato de préstamo subordinado

· Obtención de nuevos inversionistas

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. El principal logro del semestre es la obtención de la licencia de funcionamiento, y la constante reducción de los indicadores financieros contenidos en la matriz de marco lógico, entre los cuales están la eficiencia administrativa y el CAP.

2. Durante el semestre existió retraso en la contratación del Especialista en captaciones, durante el diseño de los Términos de Referencia, sin embargo se logró dicha contratación y se espera terminar el trabajo dentro de los tiempos establecidos en la matriz de marco lógico. Por otra parte existieron dificultades en la negociación del préstamo subordinado con el banco, debido a que es la primera operación de ésta índole para CRECER IFD.

3. Las acciones críticas/resultados esperados para el semestre son:

· Contar con una estrategia definida para el área de captaciones

· Contar con prototipos de productos para captaciones

· Trabajar ya con el nuevo módulo del sistema core bancario Netbank

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

De acuerdo con los comentarios de la Agencia Ejecutora

SECCIÓN 3: INDICADORES E HITOS

Propósito: Incrementada la oferta de servicios financieros integrales inclusivos, eficientes y de calidad a micro y pequeñas empresas de Bolivia, con énfasis en los sectores rural y productivo, a través de la consolidación de CRECER como institución microfinanciera regulada, sólida, sostenible y eficaz.

	Indicadores	Línea de base	Intermedio 1	Intermedio 2	Intermedio 3	Planificado	Logrado	Estado
R.1	Número de personas que acceden a servicios de crédito de CRECER (Clientes de crédito activos de la entidad financiera) [EMS-211], atribuibles al proyecto	0	22500	23000	23500	24000	0	
			Abr. 2017	Abr. 2018	Abr. 2019	Abr. 2020		
R.2	Eficiencia administrativa de CRECER mejora	15	14.2	13.6	12.8	11.4	13.21	
		Dic. 2014	Dic. 2015	Dic. 2016	Dic. 2017	Dic. 2020	Dic. 2016	
R.3	Reduccion de la tasa promedio de rendimiento de la cartera	25.6	24.1	24.3	23.5	21.8	24.76	
		Dic. 2014	Dic. 2015	Dic. 2016	Dic. 2017	Dic. 2020	Dic. 2016	
R.4	Coeficiente de adecuacion patrimonial (CAP) de CRECER	15.2	15.1	15	14	13	16.01	
		Dic. 2014	Dic. 2015	Dic. 2016	Dic. 2017	Dic. 2020	Dic. 2016	
R.5	CRECER cuenta con licencia de funcionamiento como entidad financiera regulada en el marco de la ley 393.						Si	
						Oct. 2016	Sep. 2016	
R.6	Número de clientes que acceden a servicios de ahorro ofrecidos por CRECER [EMS-216]	0	107119	112166		116492	0	
			Abr. 2018	Abr. 2019		Abr. 2020		
R.7	Porcentaje de clientes activos de crédito que habitan en areas rurales	57	50			45	58.11	
		Dic. 2014	Abr. 2018			Abr. 2020	Dic. 2016	
R.8	Número de personas que han recibido servicios de desarrollo (SD) de CRECER en conjunción con los servicios financieros, o capacitación empresarial.[EMS-2103]	124797	109881	118008	123972	135610	146250	
		Dic. 2014	Dic. 2015	Dic. 2016	Dic. 2017	Dic. 2020	Dic. 2016	
R.9	Volumen de captacion de depósitos del público	0	4500000	9750000	21750000	40250000	0	
			Abr. 2017	Abr. 2018	Abr. 2019	Abr. 2020		
R.10	Porcentaje de clientes crédito y ahorro que son mujeres	81	70.2	70.1	70	65	78.95	
		Dic. 2014	Abr. 2016	Abr. 2017	Abr. 2018	Abr. 2020	Dic. 2016	
R.11	Capital ordinario constituido	0	10	30	40	40.1	0	
			Abr. 2017	Abr. 2018	Abr. 2019	Abr. 2020		

Componente 1: COMPONENTE I: FORTALECIMIENTO PATRIMONIAL - PRESTAMO SUBORDINADO CONVERTIBLE

Peso: 40%

Clasificación: Satisfactorio

C1.I1	Cartera de créditos bruta de CRECER generada por el Préstamo Subordinado (fin de periodo) (en dólares) [EMS-2010]	0	2000000	29000000	33000000	33000002	0	En curso
			Dic. 2016	Dic. 2017	Dic. 2018	Dic. 2020	Abr. 2016	
C1.I2	Porcentaje de cartera en riesgo mayor a 30 días (PAR30)	1.3	2.5	2.5	2.5	2.5	1.2	En curso
		Dic. 2014	Abr. 2016	Abr. 2017	Abr. 2018	Abr. 2020	Abr. 2016	

Componente 2: COMPONENTE 2: COOPERACIÓN TECNICA NO REEMBOLSABLE - SUBCOMPONENTE 1: FORTALECIMIENTO DE LA CAPACIDAD INSTITUCIONAL DE CRECER

Peso: 30%

Clasificación: Satisfactorio

C2.I1	Estrategia de captaciones de depósitos del público							
						Abr. 2017		
C2.I2	CRECER cuenta con autorización de ASFI para ofrecer servicios de captación de depósitos del público.							
						Abr. 2017		
C2.I3	Productos de microahorro implementados en por lo menos 10% de las agencias de CRECER	0	1			2		
			Abr. 2019			Abr. 2020		
C2.I4	Número de productos de ahorro introducidos por CRECER que han superado USD 1 mill en captaciones (acum.)	0	1			2		
			Abr. 2018			Abr. 2019		
C2.I5	Número de productos de ahorro introducidos por CRECER que han superado USD 1 mill en captaciones (acum.)	0	1			2		
			Abr. 2018			Abr. 2019		
C2.I6	Informe con análisis de estructura de costos administrativos						No	Atrasado
						Abr. 2017	Abr. 2016	
C2.I7	Manuales y reglamentos operativos y administrativos ajustados para mejorar eficiencia (Acumulativo)	0	5			7	0	En curso
			Abr. 2018			Abr. 2019	Abr. 2016	
C2.I8	Modelo informatico de gestion presupuestaria de gastos implementado						No	En curso
						Abr. 2017	Dic. 2015	
C2.I9	Nuevo currículo y estrategia de provision de servicios de desarrollo (SD) para Banca Comunal aprobado						Si	En curso
						Abr. 2017	Abr. 2016	
C2.I10	Nuevo currículo y estrategia de provision de servicios de desarrollo (SD) para clientes de Crédito Individual aprobado						Si	En curso
						Abr. 2017	Abr. 2016	
C2.I11	Número de clientes con Crédito Individual capacitadas dentro del nuevo esquema (currículo de SD) (Acumulado)	0	17691	20545	23715	26899	9601	En curso
			Abr. 2017	Abr. 2018	Abr. 2019	Abr. 2020	Jun. 2016	
C2.I12	Porcentaje de reducción del costo de capacitación en currículo por cliente, respecto al año base	100	95	90	85	75	0	Finalizado
		Dic. 2014	Abr. 2016	Abr. 2017	Abr. 2018	Abr. 2020	Abr. 2016	
C2.I13	Estudio de factibilidad y Plan de negocios aprobado y presentado a ASFI						Si	Finalizado
						Abr. 2016	Ene. 2016	
C2.I14	Estrategia para la incorporación de inversionistas						No	Atrasado
						Abr. 2018	Abr. 2016	
C2.I15	Estudio de viabilidad de incorporar pequeños inversionistas calificados en el capital ordinario de CRECER							
						Abr. 2018		

Componente 3: COMPONENTE 2: COOPERACIÓN TECNICA NO REEMBOLSABLE - SUBCOMPONENTE II: GENERACION Y DIFUSION DE CONOCIMIENTO Y EJECUCION DEL PROYECTO

Peso: 30%

Clasificación: Satisfactorio

C3.I1	Número de microfinancieras a las que se llega con los productos de conocimiento generados por el Proyecto	0	5			15		
		Abr. 2015	Abr. 2018			Abr. 2020		
C3.I2	Número de estudios de caso elaborados	0				1		
						Abr. 2020		
C3.I3	Número de eventos de difusión	0	1			2		
			Abr. 2018			Abr. 2020		

	Hitos	Planificado	Fecha Vencimiento	Logrado	Fecha en que se logró	Estado
H0	Condiciones previas	8	Oct. 2015	8	Sep. 2015	Logrado

H1	Hito I: (1) Solicitud de Licencia de Funcionamiento como Institución Financiera de Desarrollo (IFD), recibida por la ASFI; y (2) Fortalecimiento del sistema de monitoreo y evaluación de CRECER y levantamiento de línea base del proyecto.	2	Feb. 2016	2	Jun. 2016	Logrado tarde
H2	Hito No. 2: (1) Productos de ahorro voluntarios diseñados. (2) Procesos crediticios y administrativos optimizados.	2	Ago. 2017			

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 prácticas crediticias de los competidores no generan distorsiones significativas en el mercado.	Media	Ajustar los productos vigentes y desarrollar nuevos productos acorde a la necesidad de los clientes y el entorno.	Coordinador del proyecto
2. Demora por parte del Ministerio de Economía y Finanzas Públicas en la emisión del Reglamento de Otorgación de Registro de Personalidad Jurídica	Media	Se prevé comunicarse con el Ministerio de Economía y Finanzas Públicas a finales del mes de febrero de 2016 para asegurarse de que exista un avance en la creación del Reglamento necesario para obtener la personería Jurídica, haciendo notar la urgente necesidad del mismo.	Coordinador del proyecto
3. Riesgo Crediticio: Se puede dar el caso que llegado el día de repago del principal al FOMIN, CRECER no haya conseguido la rentabilidad suficiente para generar los remanentes y la liquidez requeridos para sustituir el capital secundario originado en el préstamo subordinado, sin afectar significativamente su nivel de liquidez y solvencia.	Media	Desarrollar e implementar Políticas y Acciones que mantengan a CRECER dentro del mercado microfinanciero. Ajustar los productos vigentes y desarrollar nuevos productos acorde a la necesidad de los clientes y el entorno.	Coordinador del proyecto
4. Se cuenta con un entorno regulatorio para microfinanzas favorable.	Baja	Desarrollar e implementar Políticas y Acciones que mantengan a CRECER dentro del mercado microfinanciero.	Coordinador del proyecto
5. Se mantienen condiciones económicas estables.	Baja	.	Coordinador del proyecto

NIVEL DE RIESGO DEL PROYECTO: Baja **NÚMERO TOTAL DE RIESGOS:** 6 **RIESGOS VIGENTES:** 6 **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:

Consideramos la licencia de funcionamiento una pieza clave en la sostenibilidad del proyecto, ya que significa un compromiso para CRECER IFD con sus clientes, así como procesos transparente. Por otro lado le brinda como institución una mejora reputacional y de imagen, que aportará al logro de los objetivos, dando paso también a la obtención de la licencia de captaciones. Por otro lado también se ha estado en constante contacto con el banco para la negociación del préstamo subordinado y también, informado a la Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero sobre la intención de firmar dicho contrato de préstamo.

SECCIÓN 6: LECCIONES PRÁCTICAS

[No se encontraron lecciones aprendidas]