Fondo Multilateral de Inversiones
Miembro del Grupo BID

REPORTE DE ESTADO DEL PROYECTO

JULIO 2018 - DICIEMBRE 2018

SECCIÓN 1: SÍNTESIS DEL PROYECTO

NOMBRE DEL PROYECTO: Escalamiento del Modelo de distribucion 'Shatki' en El Salvador y Guatemala

Nro. Proyecto: GU-T1261 - Proyecto No.: ATN/ME-15546-GU

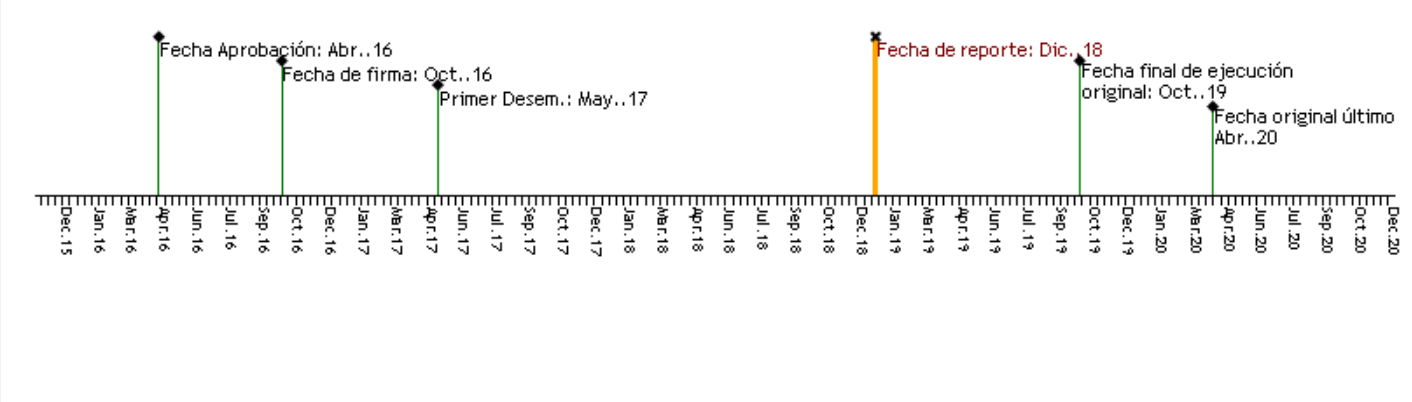
Propósito: Consolidar y escalar un modelo de distribución inclusiva en Guatemala

País Administrador	País Beneficiario
GUATEMALA	GUATEMALA

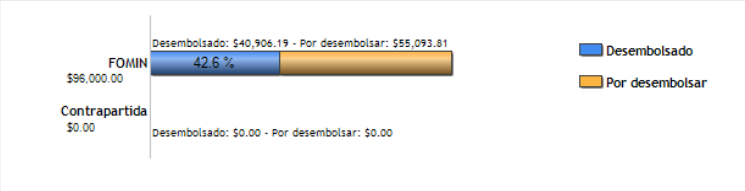
Agencia Ejecutora: FEDERACION NAC.COOPERATIVAS DE AHORRO Y CREDITO Y SERVICIOS VARIOS GUATEMALA RL

Líder equipo de diseño: FERMIN VIVANCO
Líder equipo de supervisión: FERMIN VIVANCO

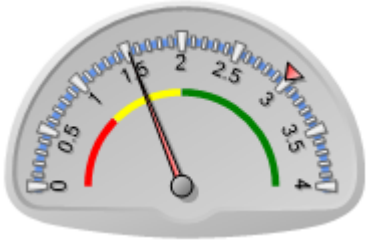
CICLO DEL PROYECTO



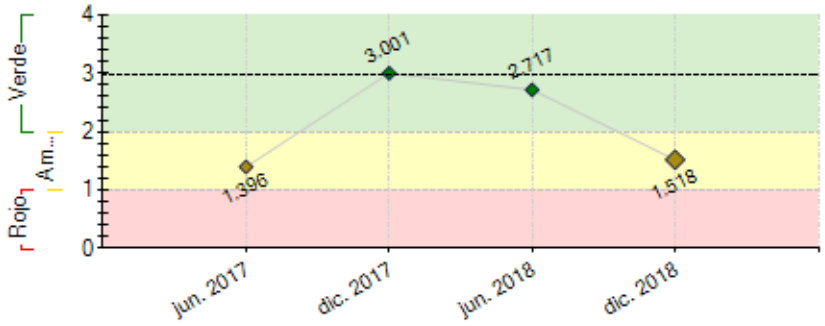
RECURSOS



PUNTAJE DE DESEMPEÑO

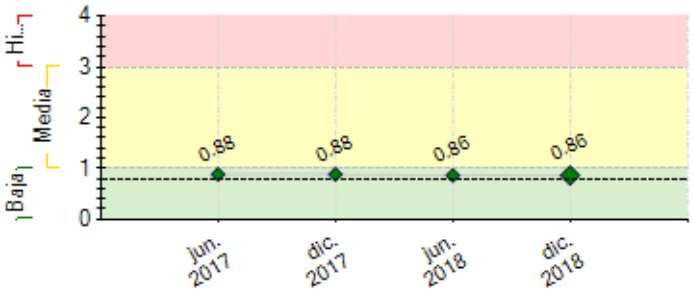


Puntaje actual: Insatisfactorio: 1.518
Promedio FOMIN: 2.987



----- Promedio desempeño FOMIN

RIESGOS EXTERNOS



---- Promedio de riesgo FOMIN: 0.784

CAPACIDAD INSTITUCIONAL

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

SECCIÓN 2: DESEMPEÑO

Resumen del desempeño del proyecto desde el inicio

Modelo de distribución validado, que incluye la estrategia comercial, el microcrédito revolvente adecuado a las necesidades de las microdistribuidoras, y la estrategia de incentivos y premios. 255 microdistribuidoras incorporadas, de los cuales 101 tienen acceso a crédito autorizado y más de 800 personas de las comunidades acceden a productos de la red de distribución. Se están realizando presentaciones a las Cooperativas para determinar el interés en escalar e implementar el modelo. Avanzado el diseño de material de difusión del Proyecto (video de sistematización), así como la selección de la empresa que facilitará las capacitaciones especializadas. Planeación operativa, financiera y de adquisiciones actualizada para el último año de ejecución. Se mantiene el retraso en el escalamiento del modelo y la incorporación de microdistribuidoras, por lo que en el plazo final del Proyecto se enfocarán los esfuerzos para agilizar lo necesario para cumplir los objetivos, metas e indicadores del Proyecto en los meses finales de ejecución, ajustando la estrategia de trabajo conjunta con Unilever.

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

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

Resumen del desempeño del proyecto en los últimos seis meses

Modelo implementado en 5 Agencias de la Cooperativa Chiquimuljá y listo para su escalamiento. En la fase final, el proceso de selección de la consultoría que brindará capacitación especializada a las microdistribuidoras. Se desarrolló y certificó el funcionamiento del Interfaz informático, sin embargo, Unilever ajustó el modelo al incorporar más distribuidores regionales, por lo que no es funcional ya que desarrolló para operar con un solo distribuidor. Se realizaron presentaciones del modelo a 5 cooperativas: GUAYACAN, COOTECU, COOSANJER, COOSAJO y GUADALUPANA, con el propósito de escalar el modelo a otras cooperativas y departamentos del país. Se seleccionó la agencia de publicidad que realizará material de difusión del proyecto (video de sistematización) que permitirá cumplir con el Hito vencido M.7 Desarrollo de materiales de difusión del proyecto Fase II. El próximo semestre se enfocará en implementar el modelo Shakti en al menos 2 Cooperativas, incorporar más microdistribuidoras, facilitar las capacitaciones en Liderazgo, Desarrollo de Negocios y Entorno Familiar con enfoque de Género, y cumplir el último hito pendiente del Proyecto.

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

De acuerdo con los comentarios de la Agencia Ejecutora
El cambio de un solo distribuidor a varios distribuiodores retraso el proyecto significativamente ya que el hito que contepla el tema de la plataforma no podia ser validado pero se realizó el cambio correspondiente para poder avanzar.

SECCIÓN 3: INDICADORES E HITOS

		Indicadores	Línea de base	Intermedio 1	Intermedio 2	Intermedio 3	Planificado	Logrado	Estado
Fin: Contribuir al empoderamiento económico y social de principalmente mujeres, en zonas rurales y peri-urbanas de Guatemala	I.1	Numero de unidades de microdistribucion en operación un año despues de finalizado el Proyecto (CRF 330201)	0 Oct. 2016	400 Oct. 2018			800 Oct. 2019	0	
	I.2	Numero de microdistribuidoras con un crecimiento annual promedio de ventas mayor o igual al 10% (CRF 330101)	0 Oct. 2016	80 Oct. 2017	380 Oct. 2018		560 Oct. 2019	0	
	I.3	Número acumulado de microdistribuidoras de segundo nivel manejando su propia fuerza de ventas	0 Oct. 2016	8 Oct. 2017	24 Oct. 2018		36 Oct. 2019	34 Dic. 2018	
Propósito: Consolidar y escalar un modelo de distribución inclusiva en Guatemala	R.1	Numero de microdistribuidores incorporados a la red Shakti (CRF 230300)	0 Oct. 2016	100 Oct. 2017	500 Oct. 2018		1000 Oct. 2019	255 Dic. 2018	
	R.2	Numero de microdistribuidores que acceden a un producto del sistema financiero	0 Oct. 2016	70 Oct. 2017	400 Oct. 2018		700 Oct. 2019	101 Dic. 2018	
	R.3	Numero de personas de la comunidad que acceden a nuevos productos de la red de distribucion 'Shakti'	0 Oct. 2016	1000 Oct. 2017	5000 Oct. 2018		10000 Oct. 2019	800 Dic. 2018	
	R.4	Numero de Departamentos cubiertos por el programa	0 Oct. 2016	1 Oct. 2017	2 Oct. 2018		3 Oct. 2019	1 Dic. 2018	
Componente 1: Ajuste y consolidación del modelo de distribución **Peso:** 30% **Clasificación:** Satisfactorio	**C1.I1**	Estrategia de mercado definida y validada por zona de intervención.	0 Oct. 2016				1 Abr. 2018	1 Mar. 2018	Finalizado
	C1.I2	Número de productos de credito validados y ofrecidos a las microdistribuidoras	0 Oct. 2016	1 Abr. 2018			3 Oct. 2018	1 Dic. 2018	Atrasado
	C1.I3	Estrategia de motivación e incentivos para microdistribuidoras y distribuidores en diferentes niveles definida	0 Oct. 2016				1 Abr. 2018	1 Mar. 2018	Finalizado
	C1.I4	Diseño de metricas y aplicación de Línea de Base	0 Oct. 2016				1 Abr. 2018	1 Mar. 2018	Finalizado
	C1.I5	Modelo de distribucion preparado para el escalamiento	0 Oct. 2016				1 Abr. 2018	1 Mar. 2018	Finalizado
Componente 2: Implementación y escalamiento del modelo de distribución inclusiva **Peso:** 50% **Clasificación:** Insatisfactorio	**C2.I1**	Numero de microdistribuidoras capacitadas en desarrollo de negocios	0 Oct. 2016	100 Abr. 2018	500 Oct. 2018		1000 Oct. 2019		Atrasado
	C2.I2	Numero de microdistribuidoras que acceden a productos de credito	0 Oct. 2016	60 Abr. 2018	300 Oct. 2018		600 Oct. 2019	101 Dic. 2018	Atrasado
	C2.I3	Numero de veces que rota el inventario de un microdistribuidor en un periodo definido.	0 Oct. 2016	1 Abr. 2018			2 Oct. 2019	2 Dic. 2018	En curso
	C2.I4	Interfase en operación para la consulta de usuarios, acceso y consulta a información entre distribuidores, promotores, técnicos comunitarios, etc. disenhada y en funcionamiento	0 Oct. 2016				1 Oct. 2018	1 Dic. 2018	Finalizado
Componente 3: Fortalecimiento y empoderamiento de mujeres, comunidad y actores locales **Peso:** 12% **Clasificación:** Muy Insatisfactorio	**C3.I1**	Numero de alianzas generadas con instituciones locales/externas	0 Oct. 2016	1 Abr. 2018	2 Oct. 2018		3 Oct. 2019		Atrasado
	C3.I2	Numero de microdistribuidoras capacitadas en liderazgo y dinámica familiar	0 Oct. 2016	200 Oct. 2017	650 Oct. 2018		1200 Oct. 2019		Atrasado
	C3.I3	Número de asociaciones de microdistribuidoras creadas	0 Oct. 2016	2 Oct. 2018			3 Oct. 2019		Atrasado

Componente 4: Estrategia de conocimiento y comunicaciones

Peso: 8%

Clasificación: Satisfactorio

C4.I1	Estudio de caso sistematizando la experiencia	0				1		
						Sep. 2019		
C4.I2	Evento de diseminación de aprendizajes	0				1		
						Sep. 2019		
C4.I3	Intercambio de experiencias entre unidades ejecutoras de la región	0	1	1		3	1	En curso
			Sep. 2018	Sep. 2018		Sep. 2019	Dic. 2018	
C4.I4	Participacion en Eventos	0	1	2		3		Atrasado
			Abr. 2018	Oct. 2018		Sep. 2019		

Hitos		Planificado	Fecha Vencimiento	Logrado	Fecha en que se logró	Estado
H1	Conditions Prior	7	Abr. 2017	7	Mar. 2017	Logrado
H1	Perfil del microdistribuidor definido	20	Abr. 2017	20	Jul. 2017	Logrado
H4	Selección de microdistribuidoras	25	Abr. 2017	25	Nov. 2017	Logrado
H2	Propuesta borrador del producto de crédito acoplado a las necesidades de las microdistribuidoras y del entorno	10	Jul. 2017	10	Jul. 2017	Logrado
H3	Modelo de escalamiento presentado en borrador	5	Oct. 2017	5	Dic. 2017	Logrado
H5	[*] Plataforma tecnológica adaptada	20	Jul. 2018	20	Dic. 2018	Logrado
H6	[*] Herramientas adaptadas para las capacitaciones a características culturales, idiomáticas, de género, etc.	5	Oct. 2018	5	Sep. 2018	Logrado
H7	[*] Desarrollo de materiales de difusión del proyecto. Fase II	10	Oct. 2018	0	Dic. 2018	No Logrado
H8	[*] Plan de eventos de diseminación de los aprendizajes	5	Jul. 2019			

[*] Indica que el hito ha sido reformulado

FACTORES CRÍTICOS QUE HAN AFECTADO EL DESEMPEÑO

[X] Desempeño inadecuado de proveedores de servicios/contratistas
[X] Diseño del proyecto/Componentes
[X] Demoras en el cumplimiento de condiciones contractuales
[X] Otros, cuáles?: Falta de compromiso por parte del co-ejecutor del proyecto

SECCIÓN 4: RIESGOS

RIESGOS MÁS RELEVANTES QUE PUEDEN AFECTAR EL DESEMPEÑO FUTURO

	Nivel	Acción de mitigación	Responsable
1. Las redes de microdistribucion generan ingresos suficientes en los microdistribuidores	Media	El proyecto ha previsto la creacion de asociaciones comerciales una vez la red ha sido consolidada. Estas asociaciones apoyadas por el equipo del proyecto se encargaran de generar negocios que representen ingresos adicionales a los reportados por productos de Unilever, adicionalmente, Unilever genera un paquete interesante de incentivos que garanticen la permanencia de las microdistribuidoras en la red.	Project Guest
2. El modelo de negocios creado e implementado por el proyecto es sostenible	Media	El proyecto busca consolidar el modelo a través del desarrollo del plan piloto y ajustar su escalamiento con los aprendizajes del piloto y los modelos de distribucion inclusiva desarrollados por Scala en Latinoamerica	Project Guest
3. Existe interes en las comunidades de participar y avanzar en el desarrollo de las redes de distribucion	Media	El proyecto preve la realizacion de reuniones/ eventos de promocion apoyados en la cooperativa MICOOPE local y, preferentemente, en alianza con las COCODES con el fin de fortalecer el conocimiento sobre la estrategia	Project Guest
4. Las capacitaciones, talleres, entrenamientos son adecuadas de acuerdo con el contexto sociocultural de cada region donde se desarrolla el proyecto, motivando la participacion activa de la comunidad	Media	Para facilitar las capacitaciones se desarrolló materiales adaptados a las características y entorno de las microdistribuidoras y las zonas geográficas de atención	Project Guest
5. La plataforma de comunicacion es facilmente entendida y manejada por distribuidoras y los otros actores	Media	El proyecto apoyará la integración de las plataformas de comunicaciones tanto de venta por parte de Unilever como de crédito por parte de MiCoope, con el propósito que sea de fácil uso y entendimiento para las microdistribuidoras y el Distribuidor Regional de Unilever	Project Guest

NIVEL DE RIESGO DEL PROYECTO: Media **NÚMERO TOTAL DE RIESGOS:** 10 **RIESGOS VIGENTES:** 8 **RIESGOS NO VIGENTES:** 0 **RIESGOS MITIGADOS:** 2

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:

Se realizaron ajustes al modelo con el propósito de que sea flexible para su adaptación a las características de las diferentes áreas geográficas de atención, entre los que se incluyen los criterios del perfil del microdistribuidor, requisitos para el acceso al microcrédito revolvente, atención a diversidad de áreas (urbana, semiurbana y rural), porcentajes de venta para mejorar los ingresos de los microdistribuidores, que permiten apoyar la sostenibilidad del modelo de distribución. Existe el compromiso de FENACOAC de facilitar la comunicación que permita interesar a más Cooperativas para que implementen el modelo.

SECCIÓN 6: LECCIONES PRÁCTICAS

	Relativo a	Autor
1. Proporcionar mecanismos para validar periódicamente la vigencia de los hitos e indicadores de acuerdo con los cambios realizados en el contexto de los proyectos a partir de las fechas en que se diseñan vs las que se implementan.	Implementation	Caal, Guillermo
2. Actualizar los planes operativo, financieros y de adquisiciones, en períodos de tiempo más cortos, facilitaría que el organismo ejecutor se adapte mejor a las necesidades de la operación de campo.	Implementation	Caal, Guillermo
3. En proyectos ejecutados conjuntamente por más de una institución, debe existir mecanismos de monitoreo del BID, directos o indirectos, para todas las instituciones participantes	Design	Caal, Guillermo