



Fondo Multilateral de Inversiones  
Miembro del Grupo BID

# REPORTE DE ESTADO DEL PROYECTO

## ENERO 2017 - JUNIO 2017

### SECCIÓN 1: SÍNTESIS DEL PROYECTO

**NOMBRE DEL PROYECTO:** Escalamiento del Modelo de distribución '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**

GUATEMALA

**País Beneficiario**

GUATEMALA

**Agencia Ejecutora:**

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

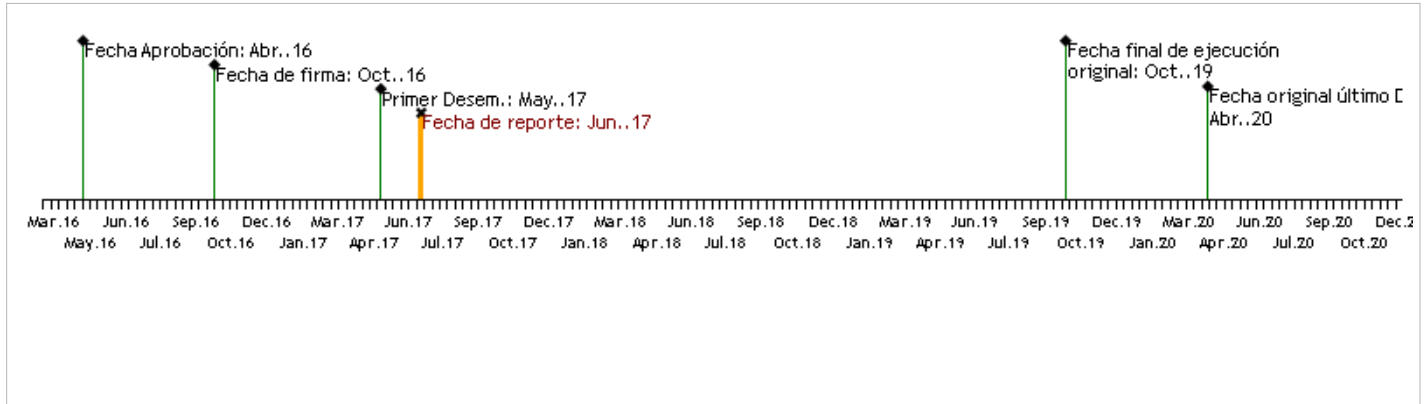
**Líder equipo de diseño:**

CÉSAR BUENADICHA

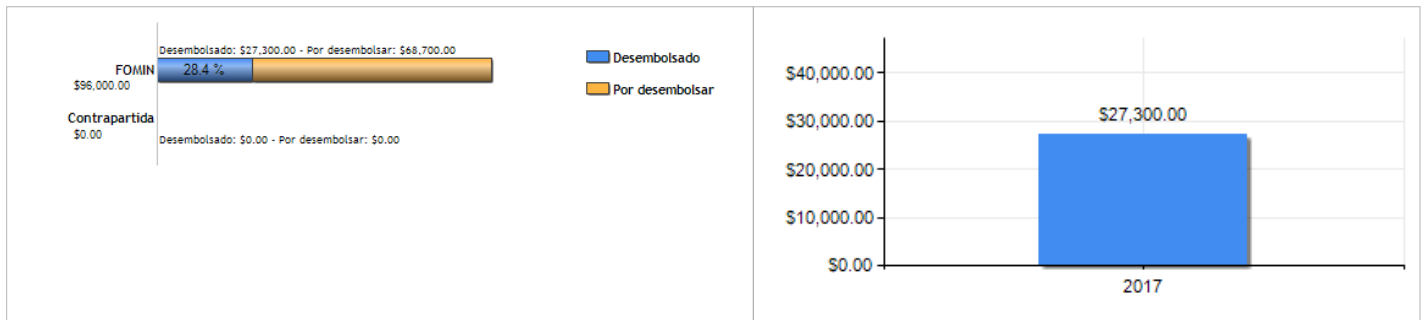
**Líder equipo de supervisión:**

LUIS ALEJANDRO MEJIA CANIZ

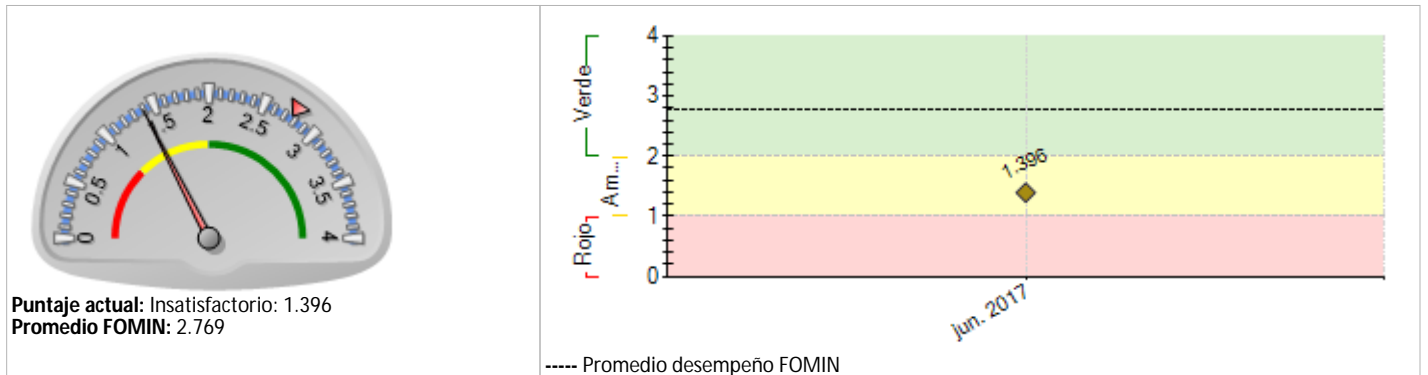
### CICLO DEL PROYECTO



### RECURSOS



### PUNTAJE DE DESEMPEÑO



### RIESGOS EXTERNOS

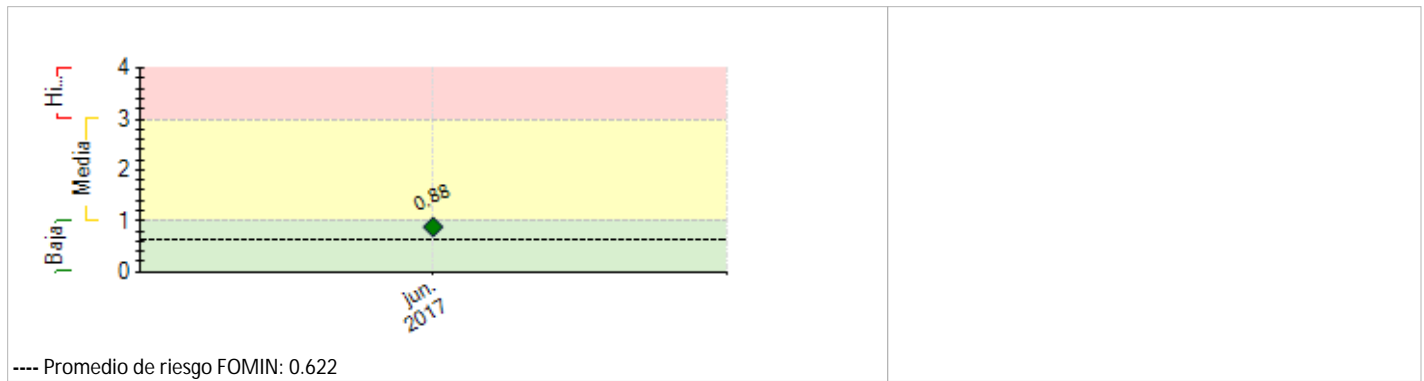
### CAPACIDAD INSTITUCIONAL

**Riesgo**

**Administración Financiera:** Baja

**Adquisiciones:** Media

**Capacidad Técnica:** Media



## SECCIÓN 2: DESEMPEÑO

### Resumen del desempeño del proyecto en los últimos seis meses

Se cumplieron las condiciones previas al primer desembolso el 27 de Marzo 2017, que corresponde al hito 0, y se obtuvo el primer desembolso el 9 de Mayo 2017, para el periodo de Abril a Octubre 2017. Las actividades planificadas en el Componente 1, particularmente las herramientas completas para la estrategia de venta a implementar en la fase piloto y consultorias (línea de base, diagnóstico de necesidades de capacitación), se retrasaron en su desarrollo en campo toda vez que Unilever no logró incorporar al personal del proyecto en el país en las fechas comprometidas. En el segundo semestre se espera lograr la incorporación de microdistribuidoras a través de la prueba piloto, el desarrollo y validación de la estrategia de venta, tener establecida la línea de base y metodología de capacitación para las microdistribuidoras e iniciar las pruebas para afinar el enlace tecnológico entre la plataforma informática de ventas de Unilever con la de crédito de MiCoope

### Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

De acuerdo con los comentarios de la Agencia Ejecutora

De acuerdo, en el próximo semestre resulta clave establecer adecuados procesos de coordinación operativa entre los socios del proyecto para alcanzar los hitos planteados en el tiempo previsto

## SECCIÓN 3: INDICADORES E HITOS

Indicadores		Línea de base	Intermedio 1	Intermedio 2	Intermedio 3	Planificado	Logrado	Estado
<b>Fin:</b> Contribuir al empoderamiento económico y social de principalmente mujeres, en zonas rurales y peri-urbanas de Guatemala	I.1	Numero de unidades de microdistribución en operación un año despues de finalizado el Proyecto (CRF 330201)	0	400			800	0
			Oct. 2016	Oct. 2018			Oct. 2019	
	I.2	Numero de microdistribuidoras con un crecimiento anual promedio de ventas mayor o igual al 10% (CRF 330101)	0	80	380		560	0
		Oct. 2016	Oct. 2017	Oct. 2018		Oct. 2019		
	I.3	Número acumulado de microdistribuidoras de segundo nivel manejando su propia fuerza de ventas	0	8	24		36	0
		Oct. 2016	Oct. 2017	Oct. 2018		Oct. 2019		
<b>Propósito:</b> Consolidar y escalar un modelo de distribución inclusiva en Guatemala	R.1	Numero de microdistribuidores incorporados a la red Shakti (CRF 230300)	0	100	500		1000	0
			Oct. 2016	Oct. 2017	Oct. 2018		Oct. 2019	
	R.2	Numero de microdistribuidores que acceden a un producto del sistema financiero	0	70	400		700	0
			Oct. 2016	Oct. 2017	Oct. 2018		Oct. 2019	
	R.3	Numero de personas de la comunidad que acceden a nuevos productos de la red de distribución 'Shakti'	0	1000	5000		10000	0
		Oct. 2016	Oct. 2017	Oct. 2018		Oct. 2019		
	R.4	Numero de Departamentos cubiertos por el programa	0	1	2		3	0
		Oct. 2016	Oct. 2017	Oct. 2018		Oct. 2019		
<b>Componente 1:</b> Ajuste y consolidación del modelo de distribución <b>Peso:</b> 30% <b>Clasificación:</b> Insatisfactorio	C1.1	Estrategia de mercado definida y validada por zona de intervención.	0				1	
			Oct. 2016				Oct. 2017	
	C1.12	Número de productos de credito validados y ofrecidos a las microdistribuidoras	0	1			3	
			Oct. 2016	Oct. 2017			Oct. 2018	
	C1.13	Estrategia de motivación e incentivos para microdistribuidoras y distribuidores en diferentes niveles definida	0				1	
			Oct. 2016				Oct. 2017	
	C1.14	Diseño de métricas y aplicación de Línea de Base	0				1	
		Oct. 2016				Oct. 2017		
	C1.15	Modelo de distribución preparado para el escalamiento	0				1	
		Oct. 2016				Oct. 2017		
<b>Componente 2:</b> Implementación y escalamiento del modelo de distribución inclusiva <b>Peso:</b> 50% <b>Clasificación:</b> Satisfactorio	C2.1	Numero de microdistribuidoras capacitadas en desarrollo de negocios	0	100	500		1000	
			Oct. 2016	Oct. 2017	Oct. 2018		Oct. 2019	
	C2.12	Numero de microdistribuidoras que acceden a productos de credito	0	60	300		600	
			Oct. 2016	Oct. 2017	Oct. 2018		Oct. 2019	
	C2.13	Numero de veces que rota el inventario de un microdistribuidor en un periodo definido.	0	1			2	
		Oct. 2016	Oct. 2017			Oct. 2019		
	C2.14	Interfase en operación para la consulta de usuarios, acceso y consulta a información entre distribuidores, promotores, técnicos comunitarios, etc. diseñada y en funcionamiento	0				1	
		Oct. 2016				Oct. 2018		
<b>Componente 3:</b> Fortalecimiento y empoderamiento de mujeres, comunidad y actores locales <b>Peso:</b> 12% <b>Clasificación:</b> Satisfactorio	C3.1	Numero de alianzas generadas con instituciones locales/externas	0	1	2		3	
			Oct. 2016	Oct. 2017	Oct. 2018		Oct. 2019	
	C3.12	Numero de microdistribuidoras capacitadas en liderazgo y dinamica familiar	0	200	650		1200	
		Oct. 2016	Oct. 2017	Oct. 2018		Oct. 2019		
	C3.13	Número de asociaciones de microdistribuidoras creadas	0	2			3	
		Oct. 2016	Oct. 2018			Oct. 2019		
<b>Componente 4:</b> Estrategia de	C4.1	Estudio de caso sistematizando la experiencia	0				1	

conocimiento y comunicaciones <b>Peso:</b> 8% <b>Clasificación:</b> Satisfactorio	C4.12	Evento de disseminación de aprendizajes	0				Sept. 2019		
							1		
	C4.13	Intercambio de experiencias entre unidades ejecutoras de la región	0	1	1		Sept. 2019		
							3		
	C4.14	Participación en Eventos	0	1	1		Sept. 2019		
							3		
							Sept. 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			No Logrado
H4	Selección de microdistribuidoras	25	Abr. 2017	0	Jun. 2017	No Logrado
H2	Propuesta borrador del producto de crédito acoplado a las necesidades de las microdistribuidoras y del entorno	10	Jul. 2017			
H3	Modelo de escalamiento presentado en borrador	5	Oct. 2017			
H5	Plataforma tecnológica adaptada	20	Ene. 2018			
H6	Herramientas adaptadas para las capacitaciones a características culturales, idiomáticas, de género, etc.	5	Jul. 2018			
H7	Desarrollo de materiales de difusión del proyecto. Fase II	10	Jul. 2018			
H8	Plan de eventos de disseminación de los aprendizajes	5	Abr. 2019			

**FACTORES CRÍTICOS QUE HAN AFECTADO EL DESEMPEÑO**

Otros, cuáles?: Delays on Commercial partner UNILEVER

**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. Los aprendizajes del piloto y de la red permiten generar conocimiento suficiente para la expansion del modelo	Media	Las características que se validen en el piloto permitirán desarrollar el modelo que se implemente en la fase de escalamiento y expansión Unilever realizo el piloto basado en las experiencias de Shakti en la India y en el conocimiento de las iniciativas de SCALA. Adicionalmente, la integracion del observatoio de SCALA liderado por la Universidad de los Andes generara mejores practicas y articulara la informacion entre los miembros de la comunidad.	Project Guest
5. 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	las capacitaciones seran disenhadadas de acuerdo con las necesidades tanto de conocimiento como de dispersion geografica con el fin de garantizar presencialidad	Project Guest
<b>NIVEL DE RIESGO DEL PROYECTO:</b> Media <b>NÚMERO TOTAL DE RIESGOS:</b> 10 <b>RIESGOS VIGENTES:</b> 10 <b>RIESGOS NO VIGENTES:</b> 0 <b>RIESGOS MITIGADOS:</b> 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**

Factor	Comentarios
<input checked="" type="checkbox"/> Ausencia de mecanismos de recuperación de costos o fuentes de financiamiento externas (gobierno, donantes y/o sector privado) para continuar con las actividades del proyecto una vez agotados los recursos del FOMIN	To be developed by project model
<input checked="" type="checkbox"/> Falta de capacidad organizacional, gerencial y de gestión financiera para <b>continuar</b> y sustentar el programa una vez terminada la fase de ejecución	Sustainable business model to be design and implemented by the project between Unilever and FENACOAC
<input checked="" type="checkbox"/> Ausencia de un <b>plan de sostenibilidad</b> o inadecuada implementación del mismo	to be developed by future project stages

**Acciones realizadas o a ser implementadas relativas a la sostenibilidad:**

En el próximo semestre se iniciará la prueba piloto del modelo shakti en zonas de atención de la Cooperativa Chiquimuljá, seleccionadas conjuntamente con Unilever y MiCoope, por medio de la cual se validarán la estrategia de negocio, las herramientas de venta y el producto de crédito, que permita determinar el modelo de negocio a escalar en otras zonas del país y a otras cooperativas de MiCoope. Ese proceso permitirá avanzar en las acciones que desarrollará el

proyecto y contribuyan a la sostenibilidad del modelo de distribución.

## SECCIÓN 6: LECCIONES PRÁCTICAS

*[No se encontraron lecciones aprendidas]*