



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: Ahorro para Emprendedores

Nro. Proyecto: PE-M1089 - Proyecto No.: ATN/ME-13567-PE

Propósito: Promover el desarrollo y utilización de productos de ahorro programado y a la vista para personas receptoras de subsidios de gobierno, en 3 departamentos en la zona Sur y Centro Andino, focalizados como zonas de pobreza en Perú, a través de la experiencia en trabajo con población de bajos ingresos de Caja Nuestra Gente y su red de oficinas y agentes.

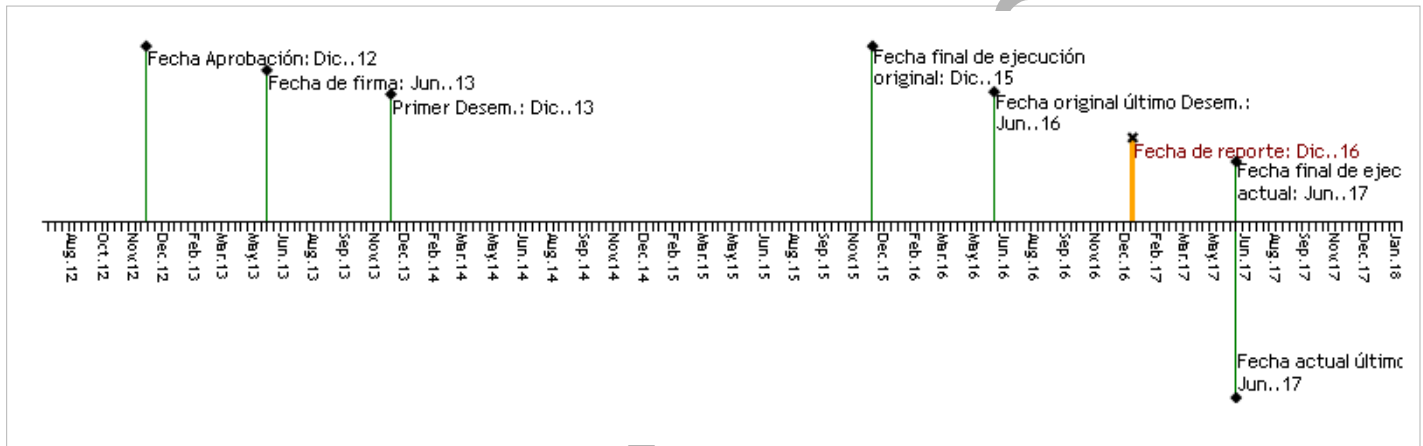
País Administrador
PERÚ

País Beneficiario
PERÚ

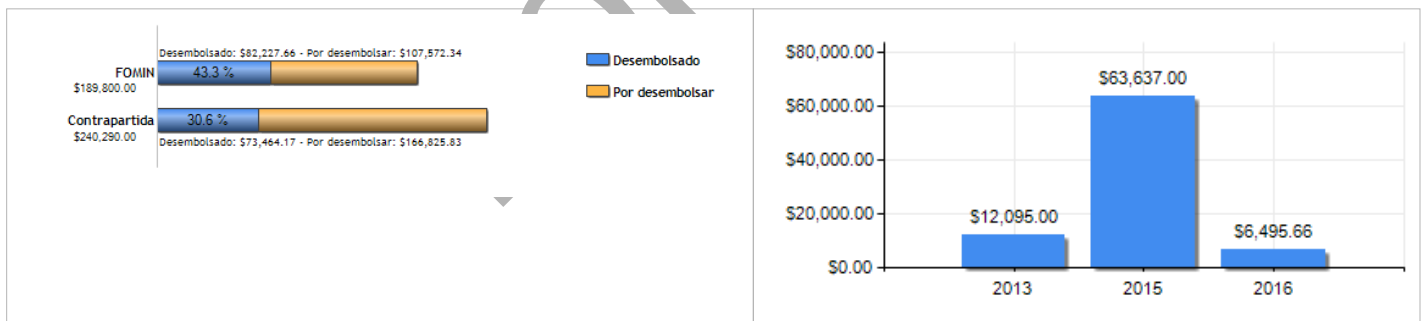
Agencia Ejecutora: Caja Nuestra Gente

Líder equipo de diseño: ANDREA REYES HURTADO
Líder equipo de supervisión: CARMEN MOSQUERA

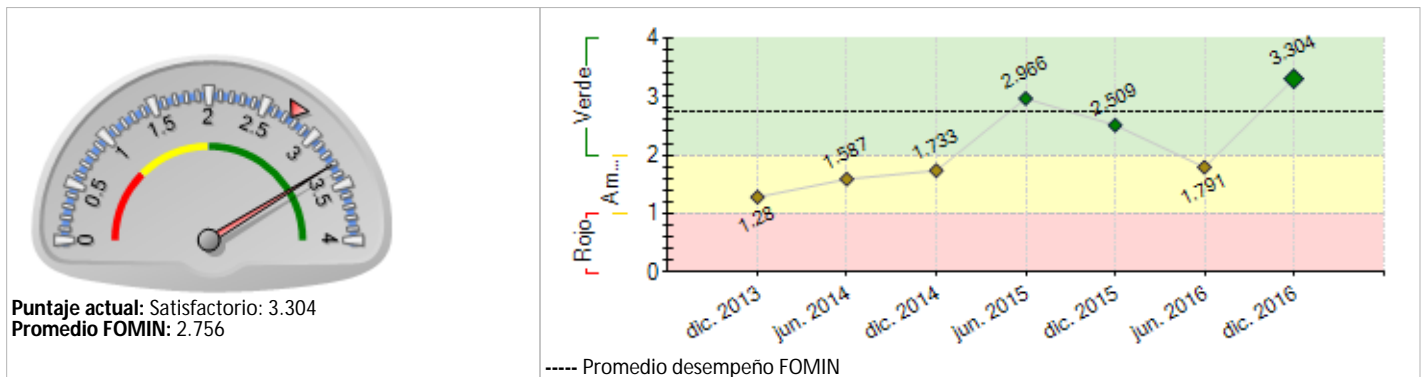
CICLO DEL PROYECTO



RECURSOS



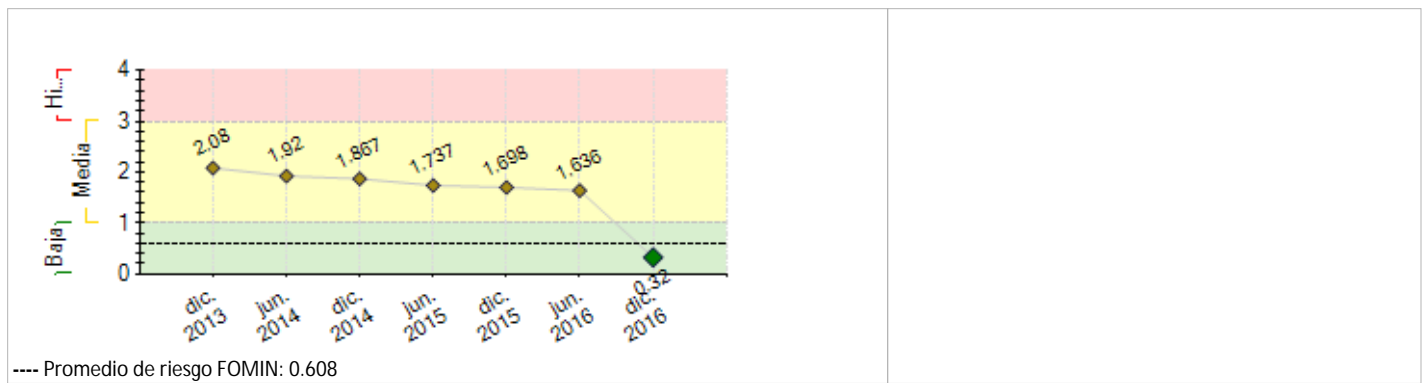
PUNTAJE DE DESEMPEÑO



RIESGOS EXTERNOS

CAPACIDAD INSTITUCIONAL

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



SECCIÓN 2: DESEMPEÑO

Resumen del desempeño del proyecto desde el inicio

Los principales logros de proyecto a la fecha se han concentrado en la promoción de la educación financiera, logrando el acercamiento de la población rural al sistema financiera, mitigando en cierta medida, los temores y desconfianza existentes a través una educación financiera significativa, cercana al poblador rural, basada en sus experiencias cotidianas y en su propio idioma. Si bien, con las capacitaciones hemos logrado mejorar la percepción de las personas respecto a las entidades financieras, la cercanía física y el contacto frecuente refuerzan vivencialmente lo aprendido en las capacitaciones. En este sentido, la distancia física es una barrera que existe y que dificulta incrementar el acercamiento entre la población rural y los servicios financieros.

El poder reducir las distancias implica, por un lado, la capacidad de poder incrementar la presencia física de Financiera Confianza en la zona rural, incurriendo en costos excesivos que afectan la sostenibilidad de las operaciones en este segmento. El reto radica en lograr presencia significativa en la zona rural, con costos razonables que permitan hacer escalable y masificable la intervención.

En lo que queda del proyecto, centraremos los esfuerzos en encontrar las claves para lograr la sostenibilidad y escalabilidad de la presencia rural, combinando los elementos de capacitación con una propuesta integral de servicios financieros, que articule la capacitación, la promoción de ahorro y el crédito.

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

El último semestre el proyecto logró superar las 16,500 personas capacitadas en educación financiera, bajo la metodología diseñada por el proyecto. Así mismo, 3,600 personas del medio rural lograron abrir una cuenta de ahorros de manera voluntaria en el sistema financiero formal, de las cuales casi el 70% han registrado movimientos en los últimos 3 meses. Hasta el momento se han logrado movilizar más de 4 millones de dólares, entre depósitos y retiros.

Para esto, las principales dificultades las hemos encontrado para superar las distancias desde las comunidades donde viven los clientes hasta las agencias de Financiera Confianza, y los costos de transacción en los que debe incurrir el cliente, tanto en dinero como en tiempo y desplazamiento. Si bien se ha incentivado la utilización de agentes corresponsales que permitan las transacciones en campo, hemos encontrado limitaciones importantes en la conectividad que hacen que éstos no operen al 100%, generando inconvenientes en los clientes que quieren realizar estas operaciones.

Así mismo, se ha logrado involucrar más directamente a las diversas áreas y al directorio de Financiera Confianza, quienes participaron de visitas in situ para poder evaluar las potencialidades y principales retos para profundizar en la atención a los clientes rurales. Las principales inquietudes están en la escalabilidad de la intervención con costos que permitan su sostenibilidad. Hemos empezado por ampliar la oferta también a productos de crédito.

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

De acuerdo con los comentarios de la Agencia Ejecutora

SECCIÓN 3: INDICADORES E HITOS

Indicadores	Linea de base	Intermedio 1	Intermedio 2	Intermedio 3	Planificado	Logrado	Estado
R.1 Receptores de subsidios abren una cuenta de ahorros como parte del proyecto	0	1700			6000	3936	
	Jun. 2013	Jun. 2014			Dic. 2016	Feb. 2017	
R.2 Número de transacciones acumuladas, realizadas por los beneficiarios del proyecto, ubicados en zonas sin acceso al financiero.	0	680			2500	25212	
	Jun. 2013	Jun. 2014			Dic. 2016	Feb. 2017	
R.3 Valor monetario que los usuarios movilizarán dinero en sus cuentas de ahorro a lo largo del proyecto	0	20000	80000		100000	4879475.76	
	Jun. 2013	Jun. 2014	Jun. 2015		Dic. 2015	Feb. 2017	
R.4 Numero de receptores de subsidios abren una cuenta por primera vez	0	1000	4300		5000	3936	
	Jun. 2013	Jun. 2014	Jun. 2015		Dic. 2015	Feb. 2017	

Componente 1: Diseño del programa de ahorro (producto de ahorro y educación financiera) para receptores de subsidios. Peso: 50% Clasificación: Satisfactorio	C1.11	Financiera Confianza cuenta con un producto de ahorro que se ajusta a las necesidades de la población rural y de bajos recursos						Si	Finalizado	
							Dic. 2015	Mar. 2014		
	C1.12	Modelo de implementación del programa de ahorro diseñado y la metodología de educación financiera							Si	Finalizado
							Dic. 2015	Dic. 2015		
	C1.13	Número de colaboradores de Financiera Confianza se involucran con el proyecto	0				150	159	Finalizado	
			Jun. 2013				Dic. 2016	Dic. 2016		
Componente 2: Diseño del programa de ahorro para receptores de subsidios Peso: 50% Clasificación: Satisfactorio	C2.11	Número de gestores de campo capacitados en promover ahorro y en brindar educación financiera	0				12	46	Finalizado	
			Jun. 2013				Dic. 2016	Dic. 2016		
	C2.12	Numero de madres líderes capacitadas	0	190				100	113	Finalizado
			Jun. 2013	Jun. 2014				Dic. 2016	Dic. 2016	
	C2.13	Numero de personas del medio rural reciben capacitación en uno o más de los módulos de educación financiera del proyecto	0	7600			15000	16730	Finalizado	
			Jun. 2013	Jun. 2015			Dic. 2016	Dic. 2016		
	C2.14	Numero de canales financieros alternativos operando en zonas sin acceso al sistema financiero	0				4	4	Finalizado	
			Jun. 2013				Dic. 2016	Dic. 2016		

Hitos	Planificado	Fecha Vencimiento	Logrado	Fecha en que se logró	Estado
H0	7	Dic. 2013	7	Nov. 2013	Logrado
H1	25	Jun. 2015	109	Jun. 2014	Logrado
H2	10	Ago. 2015	17	Ago. 2015	Logrado tarde
H3	1	Dic. 2015	2204	Mar. 2016	Logrado tarde
H4	2	Dic. 2015	3	Dic. 2015	Logrado
H6	1	Mar. 2016	1	Mar. 2016	Logrado
H5	2500	Jul. 2016	2752	Jun. 2016	Logrado
H7	1	Jul. 2016	1	Jun. 2016	Logrado
H9	2	Oct. 2016	2	Jun. 2016	Logrado

[*] Indica que el hito ha sido reformulado

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. Posibilidad de imprevistos y problemas que no se previeron de manera adecuada por la falta de experiencia de la institución en el diseño y ejecución de este tipo de proyectos. Estos imprevistos pueden incluir deficiencias en la programación de actividades, cálculo de presupuestos y resultados esperados	Media	Incremento de la contrapartida de Financiera Confianza para subsanar las deficiencias presentadas: 1) Mejorar el perfil del personal que integra el proyecto 2) Alianzas o convenios con instituciones especializadas en el desarrollo de proyectos similares 3) Generación de un grupo consultivo con reuniones periódicas para el análisis de los avances, problemas que se presenten. Brindando las soluciones pertinentes.	Project Coordinator
2. Se espera enfrentar riesgos referentes a la apropiación de los productos de ahorro por parte de la población meta, cambios en la focalización de los beneficiarios de JUNTOS por parte del Gobierno y el desempeño de los consultores. El principal riesgo de apropiación de los productos de ahorro por parte de los receptores de pagos de gobierno es que Caja Nuestra Gente no encuentre la aceptación esperada entre la población beneficiaria y que la demanda de los productos crezca a un ritmo menor	Baja	Para mitigar estos riesgos se han previsto las siguientes estrategias: (i) garantizar que los productos de ahorro que se desarrollan incorporen los resultados del estudio de mercado realizado, (ii) reforzar las actividades de sensibilización y capacitación tanto para los beneficiarios de los pagos de gobierno como para los promotores y madres líderes del proyecto, (iii) definir los departamentos donde se llevará a cabo el proyecto una vez se inicien las actividades, teniendo en cuenta los posibles cambios de focalización desde el Gobierno, manteniendo el criterio de ser zonas con altos porcentajes de pobreza y (iv) reuniones cada tres (3) meses del comité de seguimiento para evitar retrasos en la ejecución de las consultorías.	Project Coordinator
3. El incremento de la oferta crediticia en el ámbito de intervención del programa, tanto formal como informal, representa un riesgo que puede perjudicar el número de clientes a los que podríamos llegar a través del programa, ya que la necesidad de crédito puede relegar la importancia del ahorro ante los clientes.	Baja	Soporte en madres líderes e incremento de esfuerzos en la sensibilización. El desarrollo de una estrategia de graduación para los clientes de ahorro que les permita acceder a créditos productivos que no interrumpan su formación de una cultura de ahorro.	Project Coordinator
4. La proliferación de cooperativas informales en la zona de influencia del proyecto, puede impactar negativamente en la imagen de Financiera Confianza. Recientemente hay cooperativas que han entrado en quiebra lo cual ha generado desconfianza en los clientes o potenciales clientes por los malos manejos dados.	Baja	Se están incrementando las actividades de capacitación para reforzar el papel de las entidades reguladoras. La presencia permanente en campo por parte de los gestores, con la finalidad de que el cliente resuelva sus dudas, generando más confianza en el sistema financiero formal.	Project Coordinator

NIVEL DE RIESGO DEL PROYECTO: Baja **NÚMERO TOTAL DE RIESGOS:** 10 **RIESGOS VIGENTES:** 4 **RIESGOS NO VIGENTES:** 2 **RIESGOS MITIGADOS:** 4

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:

Financiera Confianza ha encontrado que la sostenibilidad del proyecto radica en hacer escalable la realización de operaciones en la zona rural, dirigida a clientes de la base de la pirámide. En este sentido, estamos complementando nuestra oferta de productos dirigidos a este segmento, pero incluyendo la capacitación como parte de nuestra propuesta de valor. Hasta el momento, ésta implica un costo que impacta en los costos generales de las operaciones rurales, lo cual impactará en el tiempo para hacer sostenibles las operaciones, por lo que estamos buscando una fórmula que nos permita mantener la penetración rural con capacitación, como parte de la dinámica comercial de Financiera Confianza. Esta iniciativa aún se encuentra en proceso de consolidación, involucrando a las diferentes áreas de la institución.

SECCIÓN 6: LECCIONES PRÁCTICAS

	Relativo a	Autor
1. PROPUESTA DE VALOR integral para el sector rural. Si bien el proyecto fue muy positivo en abordar varias de las necesidades de servicios financieros de esta población, es necesario desarrollar una propuesta de valor integral para el área rural. De esta forma, los servicios podrán ser sostenibles por parte de la IFIs, y por lo tanto podrán ser sostenibles para seguir siendo ofrecidos a la población rural. Se está trabajando en esto.	Sustainability	Mosquera, Carmen Cecilia [FOMIN]
2. La generación de una propuesta de valor rural, debe asegurar la eficiencia en los costos de transacción, tanto para la entidad financiera como para el cliente, de tal manera que permita su sostenibilidad en el tiempo, tanto desde el lado de la oferta como de la demanda. Para ello, es indispensable el desarrollo de mecanismos innovadores que brinden continuidad a las iniciativas desarrolladas, asegurando su escalabilidad. La educación financiera por sí sola, es costosa y no sostenible, si no se incorpora con una oferta integral de otros productos y servicios, que le permitan asegurar su punto de equilibrio.	Sustainability	Marquina Díaz del Olmo, Cecilia