



Fondo Multilateral de Inversiones
Miembro del Grupo BID

REPORTE DE ESTADO DEL PROYECTO

JULIO 2015 - DICIEMBRE 2015

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.

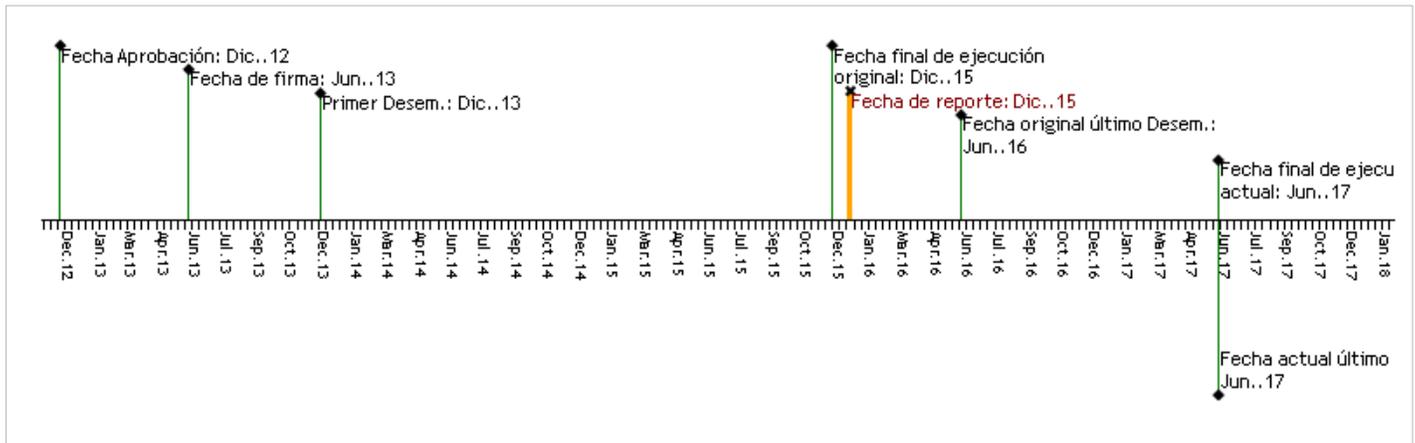
País Administrador:
PERÚ

País Beneficiario:
PERÚ

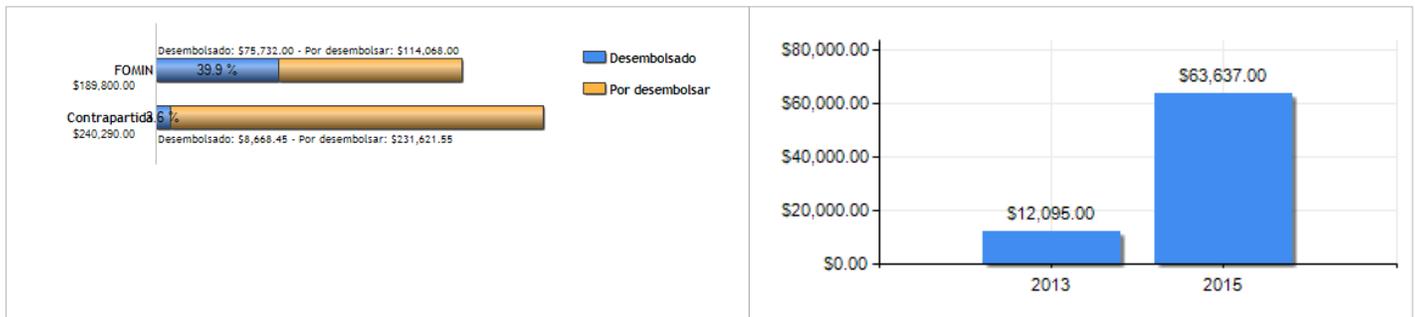
Agencia Ejecutora: Caja Nuestra Gente

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

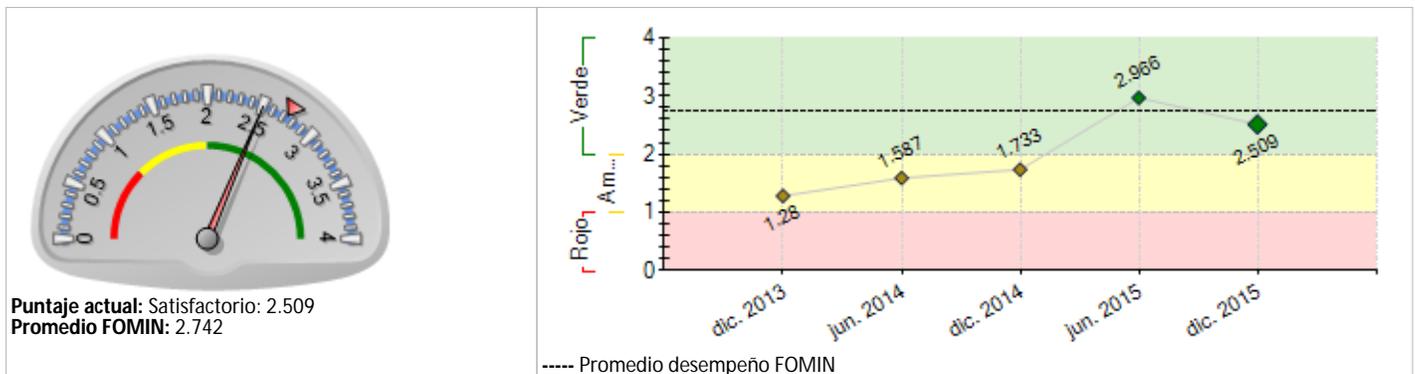
CICLO DEL PROYECTO



RECURSOS

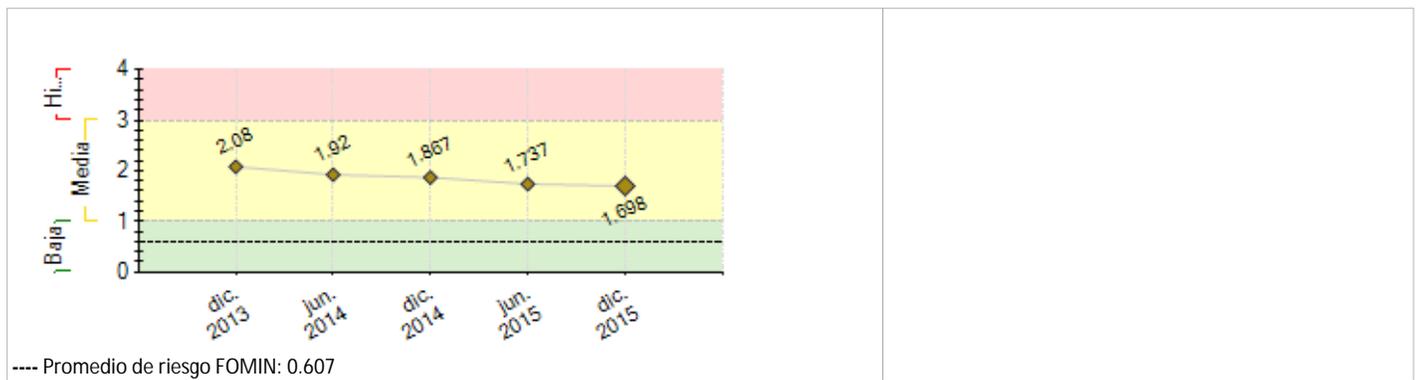


PUNTAJE DE DESEMPEÑO



RIESGOS EXTERNOS

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



SECCIÓN 2: DESEMPEÑO

Resumen del desempeño del proyecto desde el inicio

La consolidación de la metodología de educación financiera y la experiencia alcanzada por el equipo de proyecto en su implementación, ha tenido buenos resultados. El proyecto ha logrado impactar a las personas a través de la educación financiera, logrando que las personas venzan su desconfianza hacia el sistema financiero y ahorren formalmente.

Se ha consolidado el modelo de educación financiera, cerrando el año con un equipo de 9 gestores de campo que capacitan y promocionan el ahorro.

Llegar a comunidades cada vez más alejadas limita nuestro alcance debido a los elevados costos en los que deben incurrir los clientes, tanto en tiempo como en dinero, para abrir una cuenta de ahorros. Queda pendiente el reto de encontrar mecanismos que faciliten el acceso a estas personas al sistema financiero formal, e incrementaremos el alcance del producto en público con características similares.

La quiebra de cooperativas informales ha ocasionado que los clientes incrementen su desconfianza, ya que las asocian a la entidad, por ello estamos incrementado el número de capacitaciones financieras en la zona.

Las expectativas por alcanzar los objetivos del proyecto en este año son altamente optimistas. Nuestras acciones críticas estarán centradas en expandir el proyecto a otras agencias, y lograr así una mayor captación de clientes. Así como en consolidar un producto financiero sostenible y escalable para la entidad financiera, que pueda mantenerse una vez culminado el proyecto.

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

De acuerdo con los comentarios de la Agencia Ejecutora

El proyecto viene alcanzando las metas previstas en términos de personas que reciben la educación financiera y que abren una cuenta de ahorros.

Sin embargo, uno de los principales productos del proyecto (incluso no contemplado como tal) ha sido la metodología y materiales de las sesiones de educación financiera. La adaptación de la misma a las características y prioridades en el área rural han sido muy importantes. A través de un evento convocado por FOMIN y Confianza, al menos 20 actores del sector público y privado han conocido la metodología y se están generando espacios de trabajo conjunto alrededor de ella.

En 2016 se espera que el proyecto logre mejorar la eficiencia en la captación del ahorro para zonas rurales, e incremente su uso.

Adicionalmente, se está gestionando la ampliación de recursos a través del fondos de Australia, para potenciar el trabajo en las zonas más alejadas, así como las actividades de difusión de la experiencia.

Resumen del desempeño del proyecto en los últimos seis meses

El proyecto ha impactado en 8,672 personas, de las cuales 1,889 han abierto una cuenta de ahorros. Del total de dichas cuentas, el 85% se mantienen activas, es decir, que en los últimos cuatro meses han registrado movimientos, sea de depósito o retiro.

A medida que el proyecto ha estado llegando a comunidades más alejadas, se hace difícil completar los resultados esperados en número de cuenta, sin embargo estamos a un buen nivel en el número de personas capacitadas. Esto nos demuestra que, si bien existe interés en ahorrar, a consecuencia de las capacitaciones, la distancia a las agencias en las que pueden abrir sus cuentas, implican una barrera importante. Por este motivo, en el semestre que comienza estaremos expandiéndonos a nuevas agencias, en las que podamos llegar a clientes que cuentan con las características esperadas por el proyecto, pero que están más cerca de las agencias para abrir sus cuentas. En el siguiente semestre empezaremos en las agencias de Andahuaylas y Urcos.

El impacto de la caída en quiebra de tres cooperativas representativas en la zona de intervención del proyecto, generó gran sensación de desconfianza y temor,

por parte de nuestro público objetivo. Esto ha dificultado la captación de nuevas aperturas de ahorro o generando desasosiego en nuestros clientes. Para combatir este escenario hemos incrementado el número de capacitaciones, reforzando esta actividad en las zonas antiguas, e incentivándolas en las zonas nuevas.

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		
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.	R.1	Receptores de subsidios abren una cuenta de ahorros como parte del proyecto	0	1700			6000	1889	
			Jun. 2013	Jun. 2014			Dic. 2016	Dic. 2015	
	R.2	Receptores de subsidios ubicados en zonas sin acceso a servicio financiero realizan al menos una transacción cada dos meses.	0	680			2500	8723	
			Jun. 2013	Jun. 2014			Dic. 2016	Dic. 2015	
	R.3	Valor monetario que los usuarios movilizarán dinero en sus cuentas de ahorro a lo largo del proyecto	0	20000	80000		100000	1297314.81	
			Jun. 2013	Jun. 2014	Jun. 2015		Dic. 2015	Dic. 2015	
	R.4	Numero de receptores de subsidios abren una cuenta por primera vez	0	1000	4300		5000	1889	
			Jun. 2013	Jun. 2014	Jun. 2015		Dic. 2015	Dic. 2015	

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					Dic. 2015	Si Mar. 2014	Finalizado
	C1.12	Modelo de implementación del programa de ahorro diseñado y la metodología de educación financiera					Dic. 2015	Si Mar. 2014	En curso
	C1.13	Número de colaboradores de Financiera Confianza se involucran con el proyecto	0				150	50	En curso
			Jun. 2013			Dic. 2016	Dic. 2015		

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	22	Finalizado
			Jun. 2013				Dic. 2016	Dic. 2015	
	C2.12	Numero de madres líderes capacitadas	0	190			100	20	Atrasado
			Jun. 2013	Jun. 2014			Dic. 2016	Dic. 2015	
	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	8672	Atrasado
			Jun. 2013	Jun. 2015			Dic. 2016	Dic. 2015	
	C2.14	Numero de canales financieros alternativos operando en zonas sin acceso al sistema financiero	0				4	3	En curso
			Jun. 2013				Dic. 2016	Dic. 2015	

Hitos	Planificado	Fecha Vencimiento	Logrado	Fecha en que se logró	Estado
H0	7	Dic. 2013	7	Nov. 2013	Logrado
H1	7.600	Jun. 2015	109	Jun. 2014	Logrado
H2	10	Ago. 2015	17	Ago. 2015	Logrado tarde
H4	1	Dic. 2015	0	Dic. 2015	
H5	2	Dic. 2015	3	Dic. 2015	Logrado
H6	3000	Dic. 2015	1889	Dic. 2015	

FACTORES CRÍTICOS QUE HAN AFECTADO EL DESEMPEÑO

[No se reportaron factores para este periodo]

SECCIÓN 4: RIESGOS

RIESGOS MÁS RELEVANTES QUE PUEDEN AFECTAR EL DESEMPEÑO FUTURO

	Nivel	Acción de mitigación	Responsable
1. 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.	High	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.	Coordinador del proyecto
2. El presupuesto original del proyecto se vio afectado por el retiro de uno de los financiadores.	Media	CAF se retiró como financiador del proyecto, por lo cual el presupuesto original se vio reducido en US\$65,000. Acciones de mitigación: 1. Se han reestructurado las actividades del proyecto, priorizando las actividades principales, suprimiendo aquellas que pueden ser prescindibles y adecuándolas según la realidad y el presupuesto vigente. 2. En coordinación con FOMIN, se iniciaron las gestiones para solicitar un incremento de presupuesto a otros financiadores para cubrir el déficit generado por la salida de CAF.	Coordinador del proyecto
3. La proliferación de cooperativas informales en la zona de influencia del proyecto, puede impactar negativamente en la imagen de	Media	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	Coordinador del proyecto

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.		finalidad de que el cliente resuelva sus dudas, generando más confianza en el sistema financiero formal.	
4. Se espera enfrentar riesgos referentes a la apropiación de los productos de ahorro por parte de la población rural, 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	Media	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.	Invitado Proyecto
5. De no firmarse el convenio de cooperación entre Financiera Cofianza y el Programa Juntos, se corre el riesgo de no alcanzar la meta en cuanto al número de receptores de transferencias monetarias condicionadas (Programa Juntos) incluidos como beneficiarios del programa de ahorros.	Media	(i) Actualmente se están realizando las coordinaciones necesarias para la firma de dicho convenio a la brevedad posible. (ii) Las acciones de promoción y captación están realizándose en espacios que no incluyen exclusivamente a los beneficiarios del programa Juntos (iii) No se están ampliando las zonas de intervención a distritos que concentran números importantes de beneficiarios de Juntos.	Coordinador del proyecto
NIVEL DE RIESGO DEL PROYECTO: Media NÚMERO TOTAL DE RIESGOS: 9 RIESGOS VIGENTES: 9 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:

El producto financiero "Ahorro para Todos" está en proceso de formalización dentro de la cartera de productos de Financiera Confianza, lo cual esperamos se consolide en este semestre, con la finalidad de que pueda estar reconocido como tal y que pueda ser implementado en cualquier agencia en toda la red de FC. En el presente semestre se consolidará la expansión del producto "Ahorro para Todos", ingresando a más agencias de Financiera Confianza que se encuentren en zonas de impacto rural, con llegada masiva a personas con características similares a las de la población objetivo del proyecto. Para esta expansión, se identificarán los posibles mecanismos que permitirán que el producto pueda continuar en funcionamiento una vez culminado el proyecto, para lo cual estamos articulando con las diferentes áreas involucradas de la institución. Así mismo, venimos difundiendo y dando a conocer la labor de educación financiera y el alcance de este producto a todos los colaboradores de Financiera Confianza, a través de los diferentes canales internos de comunicación, fin de familiarizarlos con el producto hasta su formalización.

SECCIÓN 6: LECCIONES PRÁCTICAS

	Relativo a	Autor
1. LOS COSTOS PARA LA IFI Y PARA EL CLIENTE SON LA LIMITANTE PARA EL AHORRO. Estos incluyen los costos de movilización, tiempo y riesgo de los clientes. En el área rural (y accidentada como en el Perú) las distancias son muy grandes. Para la IFI, los costos las limitan para acercar correponales u oficinas a las áreas rurales. Es imprescindible que el sector busque alternativas CONJUNTAS para resolver este problema.	Sustainability	Mosquera, Carmen Cecilia [FOMIN]
2. LOS COSTOS PARA LA IFI Y PARA EL CLIENTE SON LA LIMITANTE PARA EL AHORRO. Estos incluyen los costos de movilización, tiempo y riesgo de los clientes. En el área rural (y accidentada como en el Perú) las distancias son muy grandes. Para la IFI, los costos las limitan para acercar correponales u oficinas a las áreas rurales. Es imprescindible que el sector busque alternativas CONJUNTAS para resolver este problema.	Sustainability	Mosquera, Carmen Cecilia [FOMIN]
3. EDUCACIÓN FINANCIERA. La educación financiera debe estar orientada a que las personas puedan estar en capacidad de DECIDIR. Asimismo, debe estar adaptada al público objetivo, tanto en metodología como en materiales, tomando en consideración las características de la población, como sus prioridades.	Implementation	Mosquera, Carmen Cecilia [FOMIN]
4. La educación financiera y la calidad en la atención son elementos clave a la hora de llegar a los beneficiarios y transmitirles el mensaje de confianza y seguridad que da el sistema financiero formal. Para mantener esta relación de comunicación y confianza con los clientes, la capacitación es muy importante, principalmente en las situaciones de crisis, como por ejemplo la quiebra de una cooperativa, donde se genera duda y desconcierto en los clientes. La capacitación y presencia de los promotores ayuda a reducir la sensación de inseguridad en los clientes.	Implementation	Rojas Mendoza, Keyla Katerin
5. Para promover la inclusión financiera como plantea este producto, es fundamental acompañar el proceso con canales transaccionales que estén más cerca a los clientes, principalmente para el proceso de apertura de la cuenta de ahorros, que es el punto de partida y, actualmente, la principal barrera. Por ello, para consolidar el producto, es indispensable expandirlo a otras agencias con características similares pero en las que podamos contactar con clientes que estén más cerca a la agencia, y que puedan desplazarse hasta la agencia a abrir sus cuentas de ahorro.	Implementation	Rojas Mendoza, Keyla Katerin