



Fondo Multilateral de Inversiones
Miembro del Grupo BID

REPORTE DE ESTADO DEL PROYECTO

ENERO 2016 - JUNIO 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

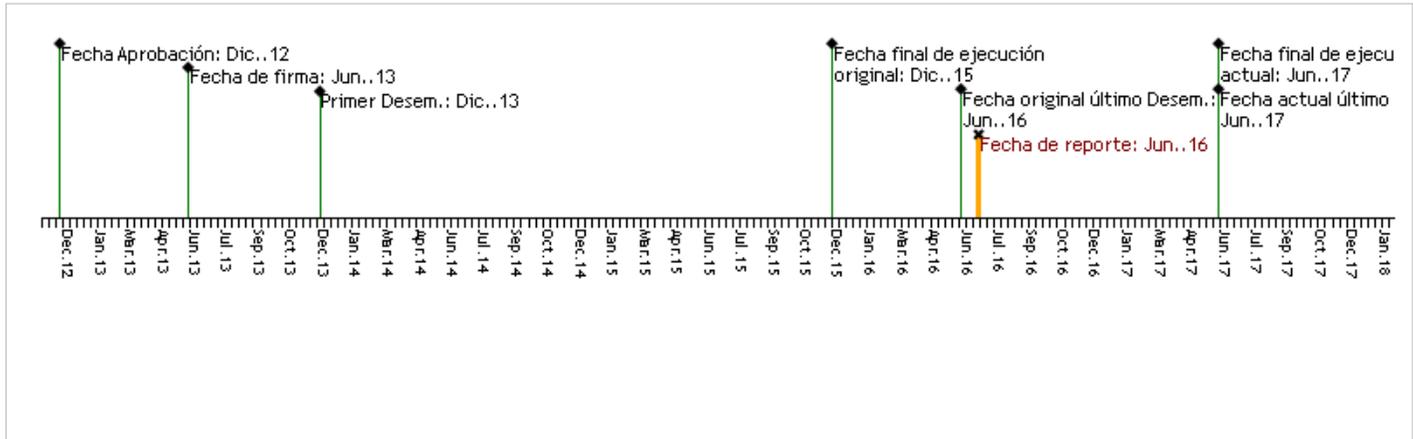
Líder equipo de diseño:

ANDREA REYES HURTADO

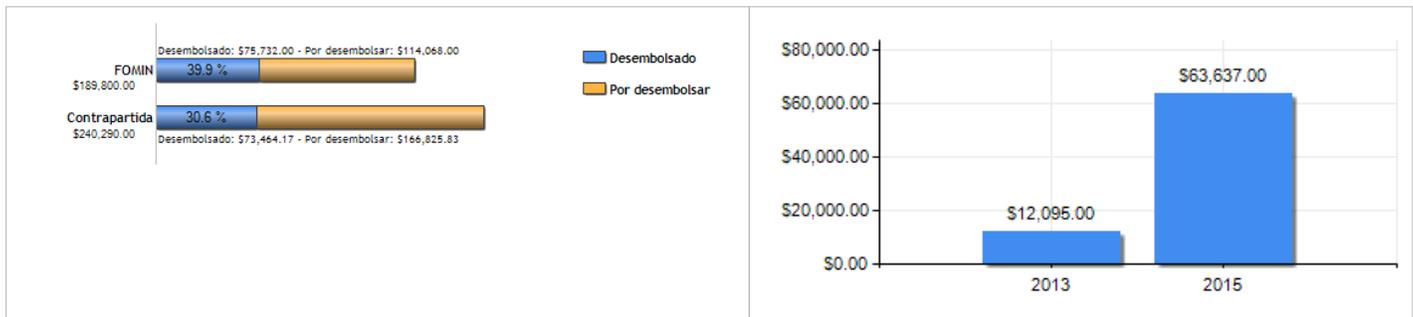
Líder equipo de supervisión:

CARMEN MOSQUERA

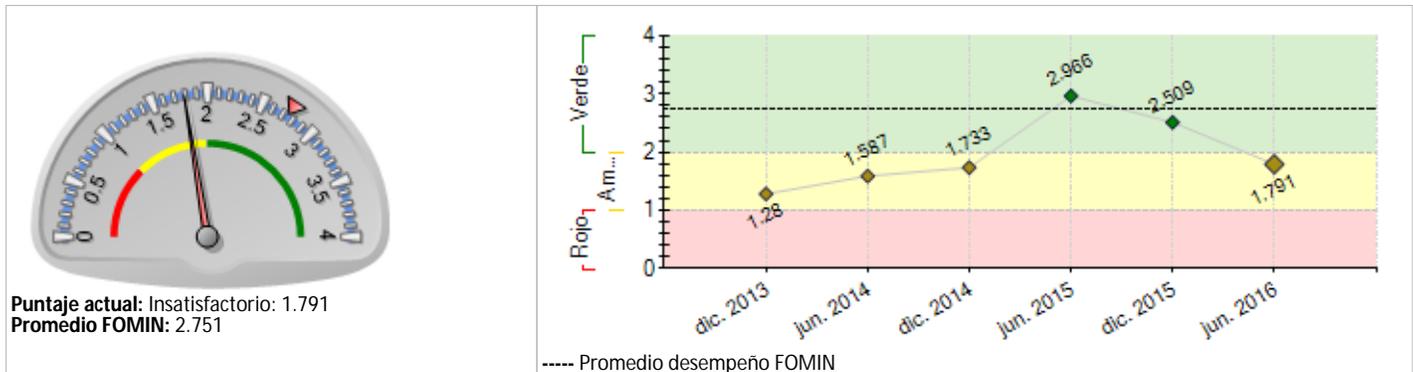
CICLO DEL PROYECTO



RECURSOS



PUNTAJE DE DESEMPEÑO



RIESGOS EXTERNOS

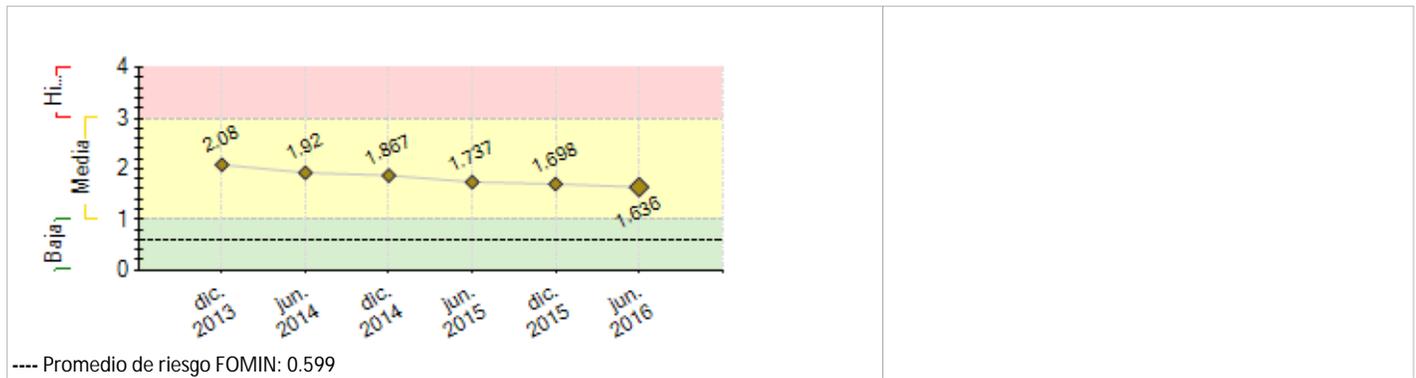
CAPACIDAD INSTITUCIONAL

Riesgo

Administración Financiera: Baja

Adquisiciones: Baja

Capacidad Técnica: Media



SECCIÓN 2: DESEMPEÑO

Resumen del desempeño del proyecto desde el inicio

Al cierre de junio y en el marco de la ejecución del proyecto, Financiera Confianza cuenta con una metodología consolidada de educación financiera diseñada especialmente para la población rural en situación de pobreza y pobreza extrema, a través de la cual aprenden sobre la importancia del ahorro formal.

Desde el inicio del proyecto, 2,752 personas han abierto una cuenta de ahorros en Financiera Confianza; hemos capacitado a 13,135 personas en nuestros módulos de educación financiera.

La caída en quiebra de diversas cooperativas informales en las zonas de intervención ha incrementado la sensación de incertidumbre y desconfianza de nuestros beneficiarios respecto a las entidades financieras, impactando en el número de personas que abren una cuenta de ahorros. Por ello debemos incrementar nuestros esfuerzos en capacitación y sensibilización. Otra dificultad radica en la distancia entre los beneficiarios y nuestras agencias dificultando la transaccionalidad por los costos en tiempo y dinero que representan. Esta situación representa un riesgo constante a la expansión del proyecto a nuevas zonas y personas.

Para la sostenibilidad del proyecto, se ha involucrado la participación de las diversas áreas de Financiera Confianza, identificando la necesidad de complementar nuestra oferta de productos y servicios al segmento rural. Construiremos una propuesta de valor que permita continuar la intervención con este segmento, como parte de la estrategia comercial de la institución.

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

Como resultado alcanzado en el presente semestre está el ingreso a la agencia de Urcos, Cusco, donde iniciamos la capacitación y captación de clientes, familiarizando a los integrantes de la agencia con el producto y el segmento atendido.

Se han iniciado acciones de capacitación a los colaboradores del área comercial sobre el proyecto Ahorro para todos e integrando sus esfuerzos. De esta manera se está promoviendo la realización de capacitaciones en educación financiera y promoción del ahorro con clientes de crédito, atendidos tradicionalmente por Financiera Confianza.

Se ha incrementado el rechazo de los promotores del Programa Juntos hacia los gestores de campo impidiendo que puedan acercarse a capacitar financieramente a los beneficiarios del programa Juntos. Esto ha dificultado el poder capacitar y captar a los beneficiarios esperados.

Sin embargo, como un aspecto positivo se ha podido establecer como un tema de agenda institucional el abordaje a los clientes del segmento rural de manera eficiente. Por ello, se realizó una visita de funcionarios de las diferentes áreas de la institución a las zonas del proyecto, generando el diseño y posterior implementación de acciones específicamente dirigidas a la población rural en pobreza. Estas acciones se implementarán en el segundo semestre de 2016. Se establecerá una agenda de trabajo para la construcción de una propuesta de valor centrada en el poblador rural, con la participación activa de todas las áreas de la entidad.

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

De acuerdo con los comentarios de la Agencia Ejecutora

SECCIÓN 3: INDICADORES E HITOS

Indicadores	Línea de base				Planificado	Logrado	Estado	
	Intermedio 1	Intermedio 2	Intermedio 3	Intermedio 4				
Propósito: Promover el desarrollo y utilización de productos de	R.1	Receptores de subsidios abren una cuenta de ahorros como parte del proyecto				0	1700	
		Jun. 2013	Jun. 2014			6000	2752	
					Dic. 2016	Jun. 2016		

ahorro2 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.2	Receptores de subsidios ubicados en zonas sin acceso a servicio financiero3 realizan al menos una transacción cada dos meses.	0 Jun. 2013	680 Jun. 2014			2500 Dic. 2016	14606 Jun. 2016	
	R.3	Valor monetario que los usuarios movilizarán dinero en sus cuentas de ahorro a lo largo del proyecto	0 Jun. 2013	20000 Jun. 2014	80000 Jun. 2015		100000 Dic. 2015	2393676.46 Jun. 2016	
	R.4	Numero de receptores de subsidios abren una cuenta por primera vez	0 Jun. 2013	1000 Jun. 2014	4300 Jun. 2015		5000 Dic. 2015	2752 Jun. 2016	

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 Dic. 2015	Mar. 2014	Finalizado
	C1.12	Modelo de implementación del programa de ahorro diseñado y la metodología de educación financiera						Si Dic. 2015	Dic. 2015	Finalizado
	C1.13	Número de colaboradores de Financiera Confianza se involucran con el proyecto	0 Jun. 2013					150 Dic. 2016	66 Jun. 2016	En curso

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 Jun. 2013					12 Dic. 2016	25 Jun. 2016	En curso
	C2.12	Numero de madres líderes capacitadas	0 Jun. 2013	190 Jun. 2014				100 Dic. 2016	110 Jun. 2016	Atrasado
	C2.13	Numero de personas del medio rural reciben capacitación en uno o más de los módulos de educación financiera del proyecto	0 Jun. 2013	7600 Jun. 2015				15000 Dic. 2016	13135 Jun. 2016	En curso
	C2.14	Numero de canales financieros alternativos operando en zonas sin acceso al sistema financiero	0 Jun. 2013					4 Dic. 2016	1 Jun. 2016	En curso

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
H5	3000	Dic. 2015	2752	Jun. 2016	No Logrado
H6	1	Mar. 2016	1	Mar. 2016	Logrado
H7	1	Jul. 2016	1	Jun. 2016	Logrado
H9	2	Oct. 2016	2	Jun. 2016	Logrado

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. 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	High	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
2. 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 interrumpen su formación de una cultura de ahorro.	Project Coordinator
3. 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.	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 finalidad de que el cliente resuelva sus dudas, generando más confianza en el sistema financiero formal.	Project Coordinator
4. De no firmarse el convenio de cooperación entre Financiera Confianza y el Programa Juntos, se corre el riesgo de no alcanzar la meta en cuanto al número de receptores de	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)	Project Coordinator

transferencias monetarias condicionadas (Programa Juntos) incluidos como beneficiarios del programa de ahorros.

No se están ampliando las zonas de intervención a distritos que concentran números importantes de beneficiarios de Juntos.

5. La presencia en aumento de diferentes programas del estado , principalmente juntos y pensión 65 , sumada a la ausencia de un convenio de cooperación interinstitucional con los mismos , nos pone en riesgo de no alcanzar los resultados esperados , tanto en numero de personas receptoras de transferencias monetarias , así como en numero de depositos.

Media

Actualmente se vienen tomando las siguientes acciones
 - Establecer una relacion de cooperacion a nivel local con los representantes de los diferentes programas del estado mientras se formaliza el convenio interinstitucional pendiente
 -Dirigir las acciones del producto tanto a personas beneficiarias y no beneficiarias de estos programas
 - Retomar las gestiones para la firma del convenio con MIDIS

Project Coordinator

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 periodo]

Acciones realizadas o a ser implementadas relativas a la sostenibilidad:

Para asegurar la sostenibilidad del producto estamos involucrando a las diferentes áreas de Financiera Confianza, buscando la complementariedad de sus diferentes productos, pero considerando la idiosincrasia, necesidades y realidad del poblador rural de la base de la pirámide, a fin de generar una oferta que genere valor a las personas, y que realmente genere mejoras en la calidad de vida de las personas, a fin de asegurar una relación saludable y duradera en el largo plazo entre el cliente rural y la entidad financiera.

Para ello, en Financiera Confianza estamos desarrollando un proceso que permita construir una propuesta de valor, centrada en el poblador rural, y que permita que el trabajo con la población de este segmento, pueda mantenerse en el tiempo.

Así mismo, iniciaremos la réplica de la metodología de capacitación en educación financiera, con los clientes de otros productos de la cartera de la entidad, ofreciendo capacitación como parte de los beneficios brindados a todos nuestros clientes.

SECCIÓN 6: LECCIONES PRÁCTICAS

	Relativo a	Autor
1. ENFOQUE INTEGRAL DE UNA PROPUESTA DE VALOR PARA EL ÁREA RURAL. Si bien el proyecto está permitiendo ofrecer educación financiera y promover el ahorro, la sostenibilidad dependerá de hacer de esto una propuesta de valor integral para esta población, adecuada a sus necesidades, y que permita la sostenibilidad financiera de su atención para Confianza.	Sustainability	Mosquera, Carmen Cecilia [FOMIN]
2. Otra lección nos enseña que la capacitación es un elemento diferenciador y significativo, que permite optimizar el servicio brindado a los clientes rurales en cuanto a la oferta financiera. El modelo de aproximación a los clientes, en el segmento rural debe considerar también un componente importante de capacitación significativa y eficiente, que logre en los clientes incrementar su capacidad de toma de decisiones, al momento de escoger un producto o servicio financiero.	Design	Rojas Mendoza, Keyla Katerin
3. Pensando en la sostenibilidad del producto, hemos aprendido que es necesario complementar la oferta de productos y servicios que se brindan al poblador rural. Para hacer más eficiente el trabajo con los pobladores de este segmento, y que por lo tanto pueda ser una acción sostenible para la entidad, es necesario optimizar los espacios de contacto con las personas, acercándoles una oferta integral que incluya diversos productos y servicios, y no únicamente una oferta parcial de ahorros.	Sustainability	Rojas Mendoza, Keyla Katerin