PLAN DE NEGOCIO
CORPORACIÓN NARIÑO EMPRESA Y FUTURO - CONTACTAR

FONDO MULTIDONANTE DE LAS NACIONES UNIDAS
PARA EL SOSTENIMIENTO DE LA PAZ EN COLOMBIA

Convocatoria Blended Finance 2.0
Fase II

INCOFIN AMERICAS S.A.S

incofin
INVESTMENT MANAGEMENT

CONTENIDO

SECCIÓN 1 – ACERCA DEL PROPONENTE 1
Proponente 1
Organizaciones Receptoras y Aliadas 2
Presupuesto (En dólares estadounidenses) 2
SECCIÓN 2 – ACERCA DEL PROYECTO 3
Descripción del Blended Finance 3
Estructura y Manejo de la Inversión 3
Descripción del Mercado 5
Oportunidad de Inversión y Teoría de Cambio 5
Segmento Objetivo de la Población e Impacto Territorial 8
Aporte al Fondo Multidonante 9
SECCIÓN 3 – INFORMACIÓN FINANCIERA, PRESUPUESTO Y PROYECCIONES 10
Perfil financiero de la Inversión 10
Proyecciones financieras 12
SECCIÓN 4 – ENFOQUES TRANSVERSALES Y METRICAS 15
ANEXO 19

La información contenida en el presente documento hace referencia a datos propios y provenientes de los clientes de Incofin Investment Management, de todos los fondos asesorados y administrados por éste y de Incofin Ame

ricas S.A.S, quien es la subsidiaria de Incofin Investment Management a cargo de asesorar las inversiones en América Latina, y será utilizada únicamente para efectos de la presentación de la presente propuesta. Así las cosas, queda prohibida su promulgación por algún sujeto distinto a los anteriormente descritos.

Las propuestas contenidas en el presente documento no generan ninguna obligación contractual para Incofin Investment Management, los fondos asesorados y administrados por éste y/o Incofin Américas S.A.S. Es entendido que las propuestas contenidas en el presente documento deberán someterse a estudio y aprobación por parte del Comité de Inversión del respectivo fondo asesorado y/o administrado por Incofin Investment Management.

Es entendido que cualquier comunicación o contacto con los clientes de Incofin Investment Management, de todos los fondos asesorados y administrados por éste y de Incofin Américas S.A.S. por parte del Fondo Multidonante de las Naciones Unidas para el Posconflicto en Colombia queda estrictamente prohibido y deberá hacerse a través de los canales oficiales de comunicación de Incofin Investment Management, de todos los fondos asesorados y administrados por éste y de Incofin Américas S.A.S.

SECCIÓN 1 – ACERCA DEL PROPONENTE

Organización(es) Implementadora(s)	Incofin (FAF)
Ubicación – *Municipio(s) donde se desarrolla el proyecto*	Municipios PDET en Nariño, Cauca, Putumayo, Huila y Tolima
Monto solicitado (en USD)	US$ 300,000
Duración del Programa (meses)	24 meses
Fecha Inicio / Fecha Fin	Octubre 2019/octubre 2021
Nro. Beneficiarios (Directos e indirectos)	4,266 nuevos créditos
Resumen ejecutivo del proyecto – *(Máximo 250 palabras)*	Se propone un préstamo de USD 4 millones por parte del Fairtrade Access Fund (FAF), Fondo de inversión de impacto gestionado por Incofin IM, a La Corporación Nariño Empresa y Futuro – Contactar, una entidad microfinanciera, sin ánimo de lucro, enfocada en el desarrollo económico y social de familias rurales y productores campesinos, con presencia en el suroccidente y centro de Colombia (83.01% de sus clientes pertenecen al sector rural y 47% son mujeres). Contactar tiene presencia en 6 departamentos (Cauca, Huila, Nariño, Putumayo, Tolima y Cundinamarca) de los cuales los 5 primeros hacen parte de los territorios más afectados por el conflicto armado, la pobreza, las economías ilícitas y la debilidad institucional. Debido a la volatilidad del tipo de cambio, entidades como Contactar no pueden asumir el riesgo cambiario para obtener fondeo internacional a precios competitivos. Es por esto que se propone una contribución de USD 300k por parte del Fondo Multidonante de las Naciones Unidas (FMNU) para el Sostenimiento de la Paz, con el fin de cubrir el costo de la cobertura COP/USD para que sea viable, tanto para el FAF como para Contactar, cerrar una transacción de deuda. Dicha inversión tendría un efecto catalítico en la consecución de recursos del sector privado con un factor de 13 a 1. Es decir, por cada dólar invertido por el FMNU, el proponente aportaría 13 dólares.

Proponente

Incofin Américas es una sociedad por acciones simplificada, con sede en Bogotá, establecida en el 2010 como la primera oficina regional filial de Incofin Investment Management (Incofin IM). Esta oficina independiente se creó con un enfoque estratégico para asesorar y gestionar los procesos de inversión de impacto en la región de América Latina y el Caribe ("LAC").

Incofin Américas ha recomendado inversiones por más de USD 1.1b en más de 80 compañías de LAC que operan en servicios de inclusión financiera (inversiones en instituciones activas en microfinanzas, financiamiento para PYMES, financiamiento de viviendas, financiamiento educativo, etc.) y en cadenas de valor agrícolas sostenibles (11 diferentes rubros). Con estas inversiones se ha demostrado la capacidad de Incofin Américas para contribuir activamente en el desarrollo de un portafolio de alto crecimiento y alta calidad, y de generar rendimientos atractivos para los inversores.

Para la presente propuesta se propone la participación del fondo administrado por Incofin IM como financiador del proyecto: el Fairtrade Access Fund (FAF). El FAF es un fondo "evergreen", fundado en el 2012, que tiene los siguientes objetivos:

- Abordar las necesidades financieras de los pequeños agricultores a través del apoyo a las organizaciones vinculadas a las cadenas agro-sostenibles y/o a través de microfinancieras con enfoque en el desarrollo agropecuario (el enfoque de esta propuesta):
    - el 44% de la cartera está constituida por financiamiento a agro Pymes, 40% por organizaciones de productores y el 16% restante por microfinancieras con enfoques agro.
- Contribuir al desarrollo de un sector agrícola justo y sostenible:
    - el 100% de los clientes tienen certificaciones sostenibles.
- Proporcionar un rendimiento atractivo a los inversores:
    - el resultado neto de 2018 fue USD 1.3M y el retorno sobre el capital fue del 5%.

El Fairtrade Access Fund es un Fondo Alternativo (« Société d'Investissement à Capital Variable – Fonds d'Investissement Spécialisé »), registrado en Luxemburgo bajo el no. de compañía 2509/12. Este Fondo busca un retorno del mínimo 3% para sus inversionistas, que son Bancos de Desarrollo Europeos, empresas privadas, entidades financieras europeas y capital privado.

Organizaciones Receptoras y Aliadas

Entidad	Monto a entregar (USD)	Rol + Know how	Experiencia (años)	Persona encargada	Datos contacto	
					Email	Teléfono
Corporación Nariño Empresa y Futuro – Contactar	USD 4M por parte del FAF	Organización receptora de la transacción de deuda por parte del FAF.	Desde 1991	Sandro Obando	sandroobando@contactarcolombia.org	+57 (2) 724 4325
Fairtrade Access Fund (FAF)	USD 300k para la cobertura de tasa cambiaria	Vehículo de inversión de impacto.	Más de 7 años de experiencia en inversiones agro de impacto.	Lia Gonzalez	Lia.gonzalez@incofin.com	+57 (1) 744 2328
MFX Solutions		Compañía que ofrece servicios de hedging diseñados para inversores de impacto.	Más de 10 años de experiencia.	Pawel Ruchlicki	pawel@mfxsolution.com	+1 202 8099926

Presupuesto (En dólares estadounidenses)

Fuentes de Presupuesto	Monto USD	Observaciones
1. UN MPTF	US$ 300,000	Adquisición de cobertura COP/USD. 4 pagos iguales semestrales en las mismas fechas del pago de interés del crédito otorgado
2. Otras Fuentes (Apalancamiento)	US$ 4,000,000	El crédito será aportado por el fondo administrado por Incofin, FAF. La fuente de los recursos es privada y los principales proveedores son KFW, Starbucks e Incofin CVSO.
Presupuesto Total	US$ 4,300,000	

Nombres y firmas de la(s) organización(es) participante(s)

Organización implementadora
Incofin Américas S.A.S *David Dewez* *Firma:* *Fecha y sello*

SECCIÓN 2 – ACERCA DEL PROYECTO

Descripción del Blended Finance

El Fairtrade Access Fund es un fondo de inversión comercial con un perfil social y ambiental distintivo. Como tal, se mide cada transacción contra estrictos criterios multidimensionales para identificar las organizaciones que integran enfoques de negocios sostenibles e inclusivos pero que a su vez generen retornos financieros. Al ser un fondo que busca una sostenibilidad basada en las utilidades generadas a privados (este requisito es medido en dólares) supone un reto para el financiamiento de las entidades microfinancieras quienes solicitan inversiones en monedas locales. Desafortunadamente, el costo y el riesgo asociado al tipo de cambio puede llegar a impedir el ofrecimiento de tasas competitivas de los financiadores internacionales. Este sería el caso de Contactar si no se contara con los recursos del FMNU.

¿Por qué invertir en Contactar?

Contactar es una de las compañías con más reconocimiento en el mercado de microfinanzas en el país. Lo anterior es dado por una fuerte metodología de crédito, retornos financieros estables y un amplio impacto social y ambiental en sus asociados y territorios. Resulta altamente recomendable realizar las inversiones en una compañía que garantice la viabilidad financiera, social y ambiental de los fondos.

Contactar tiene un alto conocimiento del sur occidente del país y de lugares que han sido afectados por el conflicto armado colombiano. Apoyar a través de un crédito a Contactar es apoyar a pequeños agricultores de regiones remotas del país, que están aislados y tiene pocas oportunidades de surgir de la pobreza. Ya que la compañía tiene un equipo comercial fuerte que garantiza la cercanía con el cliente y el seguimiento del impacto de los microcréditos, las inversiones se ven canalizadas en el mejoramiento de la calidad de vida de los productores y en su forma de afrontar las adversidades propias de la región.

Estructura y Manejo de la Inversión

¿Cómo sería la operación?

El 100% de la donación será utilizada para cubrir el costo de la cobertura dólar/peso colombiano. De esta manera se hace posible la transacción y elimina la brecha entre la tasa ofrecida por el fondo y las necesidades de fondeo del cliente.

Cronograma de desembolsos

- Aprobación transacción por parte del FAF: septiembre 25 de 2019
- Desembolso Naciones Unidas – 4 desembolsos iguales en abril 20 de 2020, 19 de octubre de 2020, 19 de abril de 2021 y 19 de octubre de 2021.

- Desembolso FAF- Contactar: octubre 18 de 2019 (US$ 3 mm) y noviembre 25 de 2019 (US$ 1 mm)

Monitoreo de la inversión

El monitoreo de esta inversión se hará de acuerdo con los procedimientos y las políticas de inversión del FAF. Esta se basa en visitas de campo anuales y un monitoreo continuo (trimestral) del desempeño financiero de la entidad donde, entre otros, se comprueba el cumplimiento con los compromisos financieros (covenants) acordados. Anualmente, el FAF también solicita una actualización del rendimiento de sus inversiones contra los Objetivos de Desarrollo Sostenible de las Naciones Unidas (ODS), a través de la metodología ECHOS©2.0. De esta manera se lleva una trazabilidad clara de los indicadores de impacto de cada una de sus inversiones.

La entidad dedicará inversiones mayores al 30% de los recursos aportados por el PNUD a actividades que promuevan la equidad de género, el detalle de la inversión para los próximos dos años se detalla a continuación: [1]

Actividad	Efecto en Equidad de Género	Monto
Salarios de 5 profesionales del área de Impacto Social y Ambiental de la Entidad	Tener un equipo para la implementación de un servicio personalizado para ofrecer productos financieros a las mujeres: – 2 profesionales en campo apoyando el levantamiento de información – 3 profesionales encargados de analizar la información obtenida y creando indicadores para el análisis y construcción del modelo de servicio para mujeres	32,000
Capacitación del área comercial (50 asesores en su primera etapa)	Tener un equipo de comerciales con las capacidades para captar clientes mujeres – Detección de aquellos comerciales con capacidades innatas para interactuar con clientes mujeres, esto se hace de acuerdo con el perfil de cartera que tiene cada uno de ellos. – Capacitar a los comerciales elegidos de acuerdo con los lineamientos del proyecto con USAID.	73,000
Monto aportado por Contactar en el convenio con USAID.	Tener acceso a mejores prácticas de la región y soporte de expertos en la implementación	80,000
Total		185,000

Estrategia de salida de la inversión

La transacción está pactada para un plazo de dos años, con pagos de intereses semestrales y devolución del capital al final de la operación.

Equipo de Implementación

Incofin cuenta con un equipo de más de 53 profesionales con una vasta experiencia en inversión de impacto tanto en cadenas de valor agrícolas sostenibles como en inclusión financiera. Para este caso, el equipo de implementación está conformado así:

PROFESIONAL	CARGO
David Dewez	Director del FAF y Representante Legal Incofin Américas
Lia Gonzalez	Directora de Deuda - LAC
Jairo Espejo	Oficial de Inversión Deuda - LAC
Yinak Padilla	Tesorería Fondo FAF

[1] No se incluyen los montos que Contactar ha invertido en los últimos dos años.

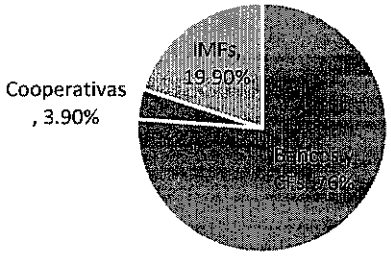
Achim Deviaene	Oficial administrativo y financiero de Incofin IM (liaison con MFIX)

Descripción del Mercado

Sector Micro financiero en Colombia

La cartera de créditos originada con metodología de microcréditos a abril de 2019 en Colombia fue de COP 8.4 billones, lo que representa cerca de 2 millones de clientes. El sistema está compuesto por bancos, compañías de financiamiento (CF), cooperativas e instituciones de microfinanzas (IMF's):

Cartera de Microcrédito



A cierre de abril de 2019 la cartera rural es relevante y representa COP 5.2 billones o el 61% de todo el portafolio de microcrédito en el país. Los principales competidores en este segmento son Banco Agrario, Contactar, Bancamía y Mundo Mujer. Contactar es la única institución no bancaria que lidera el ranking y presenta un crecimiento anual del portafolio en regiones alejadas de las principales ciudades de 21.5%.

En línea con lo anterior, Contactar tiene el 82% del total del portafolio en municipios rurales, los cuales se definen como extensiones de tierra con hasta 2,500 habitantes. A cierre de abril de 2019 los departamentos en donde Contactar tiene operaciones (Nariño, Putumayo, Cauca, Valle del Cauca y el Huila) representan cerca del 20% del total de la cartera de microcrédito a nivel nacional. Lo anterior, muestra el potencial impacto que tendría la inversión en las regiones más remotas del país y con fuerte impacto por la violencia de los últimos 60 años.

La calidad de cartera medida como la relación del monto del crédito en mora de más de 30 días sobre la cartera total fue de 7.4% para bancos y compañías de financiamiento, 6.8% para cooperativas y 5,1% para instituciones de microfinanzas, segmento al que pertenece Contactar. Contactar cuenta con la mejor calidad de cartera del sector, lo que reafirma el conocimiento de sus clientes y de la región donde opera. De igual forma las instituciones de microfinanzas lideran el ranking de provisiones para cartera en problemas con niveles cercanos al 100%, mientras que los bancos y compañía de financiamiento se ubican en 94%, y las cooperativas en 84%. En general, las entidades microfinancieras tienen un perfil financiero fuerte y un bajo nivel de riesgo de crédito.

Finalmente, las instituciones de microfinanzas tienen un crédito promedio de COP 3.4 mm, mientras que los bancos y compañías de financiamiento COP 5.4 mm, y las cooperativas COP 5.6 mm. Esto reafirma el compromiso de Contactar de apoyar a pequeños microempresarios del país.

Oportunidad de Inversión y Teoría de Cambio

Tesis de Impacto del Proponente

La estrategia de desarrollo empresarial de Incofin Américas en los últimos 8 años ha demostrado la creación de valor de impacto: (1) sus procedimientos de inversión son adaptables, eficientes y robustos y se adhieren al concepto de inversión responsable, (2) un modelo de medición de impacto que integra aspectos sociales y ambientales para identificar los clientes que estimulan negocios

sostenibles e inclusivos, y (3) un enfoque de "capital plus" que mejora la provisión de fondos a través de la coordinación de servicios de asesoría y asistencia técnica para proyectos de mejora operativa y estratégica en compañías de cartera.

Además, como parte inherente del proceso de inversión en cualquier fondo administrado por INCOFIN IM, el FAF utiliza una herramienta patentada en línea, totalmente integrada a los ODS, que facilita la medición del impacto, la presentación de informes y el monitoreo anual, tanto a nivel de cartera como de cliente. La integración completa de los ODS a la metodología de impacto mostrará el desempeño y las contribuciones del FMNU dentro de un marco reconocido mundialmente.

Tesis de Impacto de la Inversión y Teoría de Cambio

El microcrédito ha demostrado ser una herramienta fundamental para el desarrollo económico del campo a través del empoderamiento de pequeños productores y microempresarios rurales. A través de la financiación oportuna para fines productivos, los emprendedores agrícolas de bajos recursos tienen mejor control sobre sus ingresos, su estabilidad económica, la planificación y la gestión financiera; mitigando así las desigualdades económicas propias de sus contextos. Tal efecto se acentúa cuando se combina con programas educativos y otros servicios complementarios a los créditos que contribuyen al crecimiento y bienestar de los prestatarios.

En ese sentido, Contactar se ha esforzado por prestar un servicio integral a sus clientes, acompañando el financiamiento de asistencia técnica y educación para el desarrollo de capacidades que ayudan a garantizar el éxito de los proyectos individuales. De hecho, la entidad cuenta con 21 profesionales por nómina que están dedicados a prestar capacitaciones gratuitas en dos grandes áreas: (1) fortalecimiento financiero y (2) medidas agrícolas sostenibles para la adaptación al cambio climático. A modo de ejemplo, de este último eje han surgido exitosos emprendimientos de venta de abonos orgánicos como una nueva unidad de negocio complementario para los pequeños productores.

Desde el 2018, Contactar incluyó en su estructura organizacional un nuevo Departamento de Planeación y Proyectos Sociales desde el cual se están impulsando y coordinando los ejes de desarrollo sociales y ambientales de la compañía. Entre los grandes proyectos se encuentra el fortalecimiento de su estrategia de género con enfoques comerciales (ver página 6 – ODS Igualdad de género).

Adicionalmente, Contactar promueve la resiliencia y la mitigación al cambio climático a través de un portafolio de productos verdes que favorecen la adaptación al cambio climático, el mejoramiento de terrenos y el aumento de la productividad y eficiencia de los cultivos. Durante el último año se han otorgado créditos con fines medio ambientales tales como:

- 1.010 para adquisición de secadores solares,
- 102 para adecuaciones propias a la agricultura orgánica,
- 69 para adaptaciones de sistemas de riego eco-sostenibles,
- 74 para infraestructuras de reservorios de agua lluvias.

Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS)

Contactar impulsará las inversiones para catalizar la sostenibilidad y la inclusión financiera con un modelo de negocio que contribuye principalmente a los siguientes ODS:

1. **Fin de la Pobreza [ODS 1]:** Al reunir el concepto de bienestar económico con el concepto de bienestar humano, Contactar busca darle un enfoque multidimensional a la lucha contra la pobreza endémica que va más allá de la sola inclusión financiera. Es por esto por lo que, además de los créditos productivos, se incentiva el ahorro a través de la educación financiera, se promueven los seguros voluntarios y el otorgamiento de financiamiento para el mejoramiento de la vivienda y para fines educativos.
2. **Reducción de la desigualdad [ODS 10] y Paz y Justicia [ODS 16]:** La presencia de la microfinanciera en territorios afectados por la violencia fomenta el desarrollo económico

(empleos directos e indirectos, emprendimientos, servicios conexos, etc.) y brinda acceso a servicios claves (finanzas, seguros de vida y de incapacidad, asesorías, capacitaciones, etc.). Además, como eje transversal de la compañía, se promueve el crecimiento inclusivo y sostenible mediante la formalización del sector microempresarial. El apoyo de microempresarios en zonas remotas promueva la disminución de las brechas entre ricos y pobres en el país.

3. **Acción por el clima [ODS 13]:** Sus acciones y estrategias empresariales están dirigidas a reducir el impacto negativo en nuestro medio ambiente (ejemplo: campañas ambientales para crear conciencia en las comunidades). A su vez, los productos de crédito verdes y su oferta de asistencia técnica agrícola buscan crear soluciones innovadoras para la adaptación al cambio climático.
4. **Igualdad de género [ODS 5]:** Actualmente, el 47% de la base de los clientes de Contactar son mujeres. La estrategia de la entidad en materia de igualdad de género es innovadora en el mundo de la inclusión financiera. En lugar de crear productos dirigidos a las mujeres, la entidad busca un reconocimiento integral de la labor de la mujer por medio de servicios y canales de atención enfocados en ellas. Actualmente, este servicio se encuentra en fase de diseño
   Sin embargo, es claro que los ejes transversales serán las actividades de sensibilización y empoderamiento tanto de los clientes como de la organización (incluyendo a la alta gerencia y las capacitaciones al equipo comercial). Contactar está trabajando en un proyecto, como parte de la creación de valor y servicios para las mujeres, que prestará asistencia técnica dirigida a la identificación y formalización de la "segunda actividad productiva". Se ha detectado que esta actividad es, en su mayoría, generada por mujeres, lo que constituye una fuente de estabilidad para las familias. El enfoque será incentivar estas actividades a través de herramientas educativas para contribuir al empoderamiento de las mujeres y a la disminución de la brecha económica de los géneros.

   Es importante destacar que la compañía se encuentra en el proceso de implementación de la estrategia de género con el apoyo de USAID (Agencia de los Estados Unidos para el desarrollo internacional). Entre septiembre de 2019 y febrero de 2020 se realizará la implementación de dicho proyecto, el cual se basa en los siguientes pilares:

   - Crear una cultura dentro de la organización que permita ofrecer un servicio especializado a las mujeres rurales: capacitación del cliente interno y asesores de crédito.
   - Determinar los espacios y tiempos en que los asesores de crédito visitan a las mujeres para ofrecerles sus productos de crédito. ¿Cómo aproximarse a las mujeres para ofrecer soluciones financieras?
   - Creación del perfil de mujer rural que Contactar está dispuesta a atender a través de localización geográfica, actividad económica y relación de dependencia dentro del hogar.
   - Impacto de la violencia de género en la participación económica de las mujeres. El objetivo es generar ideas de emprendimiento para mujeres que han sido víctimas de algún tipo de violencia familiar y de esta manera eliminar la dependencia económica de los hombres.

   Durante los próximos dos años la entidad implementará y medirá diferentes indicadores de género que permitirán ver el impacto de dichas iniciativas. En la medida en que Contactar tenga dichas mediciones se compartirán los resultados.

Marcador de género.

- X La teoría del cambio promueve la igualdad de género en la población a abordar.
- X El análisis de situación incluye información diferencial de las afectaciones a mujeres y hombres.
- X La lógica de la intervención promueve de manera positiva la igualdad de género en sus resultados e impacto esperado.
- X Los indicadores miden el impacto diferencial en mujeres y hombres.
- X El presupuesto planteado tiene componentes específicos para promover la igualdad entre mujeres y hombres (al menos 30% del presupuesto estará destinado a actividades que fortalezcan la igualdad de género).
- X El objetivo estratégico general es avanzar hacia la igualdad de género.

Calificación 2a: El proyecto contribuye significativamente a la igualdad de género en zonas rurales de Colombia. En particular, el diseño de un servicio especializado permite que Contactar se aproxime a los clientes mujeres para ofrecer productos de crédito que cumplan la reducción de las brechas económicas y sociales entre géneros. Esto constituye un avance relevante hacía la igualdad de género en el país.

Segmento Objetivo de la Población e Impacto Territorial

Contribuciones claves al progreso social de los territorios

Contactar tiene presencia en 6 departamentos (Cauca, Huila, Nariño, Putumayo, Tolima y Cundinamarca) de los cuales los 5 primeros hacen parte de los territorios más afectados por el conflicto armado, la pobreza, las economías ilícitas y la debilidad institucional. A través de una red de 54 oficinas ubicadas en estos departamentos, la entidad atiende a 50 de los 170 municipios prioritarios donde se construirán los primeros Programas de Desarrollo con Enfoque Territorial (PDET). En los últimos años, la entidad ha abierto oficinas en 7 municipios PDET (Piendamó, Santander de Quilichao, Mocoa, Orito, Puerto Asís, Villa garzón y Chaparral) con el fin de fortalecer la inclusión financiera y la atención en zonas de postconflicto.

Para apoyar el desarrollo territorial, los fondos se utilizarán para la ampliación del programa de microcrédito productivo rural en atención a zonas de postconflicto. Se estima que, con este préstamo, **cerca de 4,266 familias campesinas podrán ser clientes nuevos de la entidad y podrán tener acceso al financiamiento para desarrollar sus actividades agrícolas**, como la siembra y mantenimiento de cultivos, inversión en productos verdes (secadores solares, piscicultura, agricultura orgánica, sistemas de riego, etc.), entre otros. Como ejemplo de lo que se busca, estos fueron los resultados de la estrategia de expansión para fortalecer la inclusión financiera y atención de zonas de post conflicto en el 2018 en el departamento del Cauca: economía basada en producción agrícola y ganadera. Estas actividades fueron atendidas por Contactar desde el mes de abril de 2018 a través de 2 oficinas con cobertura a 8 municipios, y atención a 1,876 clientes en su totalidad del área rural.

Proyecto Entendimiento de la Base

Desde el año pasado, con el objetivo de fortalecer la oferta de la institución y mejorar las intervenciones en las distintas zonas de influencia, se planteó la creación de una base de datos inspirada en el Semáforo de la Pobreza de la Fundación Paraguaya[2]. El Departamento de Planeación y Proyectos de Contactar, inició entonces el diseño de una encuesta que permite el levantamiento de

[2] https://www.povertystoplight.org/es/

datos de medición de impacto de su base de clientes. La idea es que, al finalizar la base de datos, la organización tenga un claro entendimiento y trazabilidad de los resultados de cada intervención con respecto a sus propios indicadores de pobreza. La línea de tiempo del proyecto de las actividades realizadas y por realizar es la siguiente:

1. **Definición de la encuesta [Realizado]**
   Generalmente, las microfinancieras levantan sus encuestas de impacto en diferentes momentos de la vida crediticia por un equipo independiente y especializado en estos temas. Contactar, ha identificado que esta metodología es propensa a errores, lenta y desconectada de la estrategia comercial. Para evitar capturar los datos de manera aislada, Contactar ha diseñado sus mediciones de impacto fusionando estos datos directamente al formulario de vinculación de crédito. De esta manera, los oficiales de crédito, quienes son los que mejor conocen a sus clientes, serían los encargados de capturar los diferentes indicadores de impacto al momento de la generación del crédito.

2. **Encuesta piloto [Realizado]**
   La encuesta piloto fue diseñada para poner a prueba el nuevo formulario de vinculación del crédito y para levantar una línea base representativa de los clientes. Siguiendo el método de muestreo aleatorio por probabilidad proporcional al tamaño, se realizaron 1.800 encuestas piloto cubriendo todos los departamentos en que operan.

3. **Aplicación de la muestra [A partir del 15 de Julio 2019 – 3 meses de duración]**
   Después de unas ligeras modificaciones a la encuesta piloto se realizará el muestreo completo de la línea de base representativa. Esta actividad puede tomar hasta 3 meses ya que, de los 104.000 clientes actuales de la entidad, 83% se encuentran en áreas rurales dificultando el acceso.

4. **Tabulación y resultados [A partir de noviembre 2019]**
   Los resultados de la encuesta de entendimiento de la base estarán basados en indicadores propios de Contactar que cubren las siguientes dimensiones: **Monetaria y Económica, Productiva, Ambienta, Social y Aspiracional**. Estos indicadores serán definidos el día 9 de Julio de 2019.

Dado que la encuesta estaría vinculada al formulario de vinculación, el levantamiento de datos se daría de forma permanente e incluiría a todos los nuevos clientes en las zonas PDET. Cabe notar que un crédito en promedio tiene un plazo de 19 meses y que la mayoría de los clientes de Contactar han completado en promedio 3 ciclos. Se prevé también realizar cortes recurrentes para ver los resultados de manera cronológica y analizar los cambios en los hábitos de vida de los clientes.

Aporte al Fondo Multidonante

Aporte al índice de Progreso Social

En el marco de la propuesta al Fondo Multidonante se ha tenido en cuenta el requerimiento de medición de impacto según la metodología del índice de Progreso Social. En ese aspecto, Contactar es una entidad robusta, con una infraestructura y un equipo comercial fuerte que permitiría un sistema de obtención de datos creíble, eficiente y transparente.

Además, el hecho de que ya hayan constituido una encuesta completa y vinculada a la generación de crédito que permite registrar indicadores en materia de equidad de género, pobreza y dinámicas de la región, los hace más competitivos que otras entidades menos formales, con menor alcance social y con datos de baja calidad.
Por último, los indicadores resultantes del Proyecto de Entendimiento de Base soportarían los ejes cubiertos por el modelo IPS.

Marco de Resultados del Fondo

Inicialmente, los indicadores directos de la inversión serían:

Indicador PMI	Indicadores del Fondo:	Áreas geográficas	Beneficiarios (Hombres, Mujeres, Niñas y Niños)	Información de línea de base [1]	Metas finales	Medios de verificación
PMI: Municipios PDET con circuitos cortos de comercialización fortalecidos	**1.1.1** Número de circuitos de comercialización fortalecidos en municipios PDET a través de los proyectos financiados por el MPTF	50 municipios PDET en los departamentos de Cauca, Huila, Nariño, Putumayo, Tolima y Cundinamarca	**Mediciones:** • # total de prestatarios en municipios PDET – desagregado por género • # total de nuevos prestatarios en municipios PDET • Monto promedio de créditos en municipios PDET • # total de capacitaciones y actividades de formación en municipios PDET • # sucursales en municipios PDET Además, se incorporará los indicadores desarrollados por Contactar y USAID durante el periodo octubre 2019/febrero 2020. **Información de línea base:** SPI4 y Factsheet[3] a junio 2019			Rating Social Sistema y Políticas de Protección del Cliente Y Responsabilidad Social SPI4
Organizaciones solidarias fortalecidas en capacidades productivas y administrativas en municipios PDET	**1.1.3** Número de organizaciones solidarias fortalecidas en capacidades productivas y administrativas en municipios PDET a través de los proyectos financiados por el MPTF.	Sur del país y Cundinamarca	Dado Que Contactar será la entidad que se beneficiará de estos recursos, el seguimiento de sus indicadores financieros serán las mediciones que se realizarán en este punto. Mensualmente Contactar reportará al FAF sus cifras.			Factsheet mensual
Porcentaje de mujeres fortalecidas en capacidades productivas y administrativas.	**G.1.3.4** Porcentaje de mujeres fortalecidas en capacidades productivas y administrativas en municipios PDET a través de los proyectos financiados por el MPTF	50 municipios PDET en los departamentos de Cauca, Huila, Nariño, Putumayo, Tolima y Cundinamarca	Por definir con resultados encuesta que están realizando en Contactar			Por definir

Por último, una vez se definan los indicadores del Proyecto de Entendimiento de la Base se podrá tener otros indicadores directamente relacionados al Marco de Resultados, como por ejemplo indicadores de género.

SECCIÓN 3 – INFORMACIÓN FINANCIERA, PRESUPUESTO Y PROYECCIONES

Perfil financiero de la Inversión

[3] SPI4 - Herramienta de indicadores de desempeño social para instituciones de inclusión financiera del FAF.
Factsheet – Herramienta de análisis de inversiones del FAF.

Riesgos y Mitigantes • Regulación y Limitación de Fondeo – Por no estar en situación de vigilancia, no tienen capacidad de captación. A largo plazo, el crecimiento dependerá de la capacidad de Contactar de realizar utilidades netas, reinvertirlas y así seguir apalancándose, caso contrario, su crecimiento será limitado o necesitarían convertirse. Mitigante: Buena relación con fondeadores que exigen procesos robustos y transparentes.

- Concentración de fondeo – Dado que la compañía no tiene la capacidad de captar recursos, su crecimiento está atado a la consecución de fondeo externo (entidades mixtas colombianas con recursos subsidiados y fondeadores internacionales). Mitigante: Contactar busca constantemente diversificar sus fuentes de fondeo, lo que origina la propuesta presente.
- Estatus legal – Por su naturaleza jurídica, en caso de estrés económico la entidad no cuenta con accionistas para solventar una eventual necesidad de capitalización. Mitigante: El índice de endeudamiento (2.5 veces) es bajo y el CAR10 (38.7%) es alto; lo que implica que Contactar tiene capacidad de absorber perdidas y de continuar la expansión de su portafolio.
- Riesgo por alta concentración de la cartera agro – Dado que el 55% de la cartera de Contactar está relacionado con el sector agropecuario y que el 83% de su cartera es en el sector rural, existe un riesgo inherente a la volatilidad de estos mercados en el contexto colombiano y al impacto de cambios climáticos. Mitigante: Contactar tiene una cartera agropecuaria diversificada y un alto conocimiento de sus clientes y de las regiones en las que opera. Además, mantiene un seguimiento y monitoreo constante de los sectores económicos. Ofrece asistencia técnica y productos que incentivan la adaptación al cambio climático y fortalecer los emprendimientos agrícolas productivos. Por último, se proporcionan herramientas de monitoreo del clima con recomendaciones y proyecciones que ayudan a sus clientes.

Se anexa a la presente propuesta el documento de reporte de CRS (Counterpart Risk Score). Esta es una herramienta de análisis de riesgo de la contraparte que incluye dimensiones como riesgos de mercado, riesgos de país, riesgos de gobierno corporativo y financieros, entre otros.

Calidad de Cartera

Contactar tiene un proceso de originación de cartera consolidado basado en un conocimiento alto del cliente, de los productos y de la economía de la región. A cierre de abril de 2019 la calidad de cartera fue de 1.6%, lo que evidencia la capacidad de la compañía en administrar su cartera de créditos. La calidad de cartera de Contactar es la mejor de todas las entidades que se dedican a las microfinanzas y se destaca como una de las mejores en toda la región de Latinoamérica.

En línea con lo anterior la entidad cuenta con una provisión de cartera en problemas de 134%, lo que le permite tener un colchón importante en caso de un estrés económico que reduzca la capacidad de pago de sus clientes. Los castigos de cartera son bajos y han estado en promedio alrededor del 1.7% en los últimos cuatro años, niveles saludables y consistentes con la calidad de cartera de la entidad.

Rentabilidad y Margen Financiero

En los últimos años la entidad ha realizado un trabajo sobresaliente para la reducción de los gastos operativos, lo que le ha permitido aumentar la rentabilidad sobre los activos y el patrimonio. A cierre de abril de 2019, la rentabilidad sobre el activo es de 8.5% y sobre el patrimonio de 30.3%. Lo anterior compara de manera favorable con sus principales competidores e incluso con el sector bancario tradicional.

El índice de costos, que mide la relación de los gastos y los ingresos de la compañía pasó de 86% en 2017 a 66% en 2019. De igual forma, el costo financiero, que representa el interés pagado a fondeadores internacionales, bajó de 7.4% en 2017 a 6,3% en 2019. Esto demuestra el bajo riesgo

crediticio de la entidad y el apetito de los fondeadores internacionales para apoyar la operación en Colombia.

Finalmente, y dado lo anterior, el margen financiero aumento de manera considerable a 25% en 2019 desde un 10% en 2017. Este aumento ha sido explicado 100% por la reducción de gastos administrativos y financieros explicado anteriormente, dado que el rendimiento de la cartera se ha mantenido en un histórico 29%.

Solvencia y Apalancamiento

La solvencia, medida como la relación entre el patrimonio y los activos ponderados por riesgo, es saludable y muy por encima del límite regulatorio del 9%. A finales de abril de 2019 la entidad tiene una solvencia del 39%, lo que le permite tener un colchón para escenario de estrés. De igual forma, esto representa una capacidad importante de la compañía para seguir creciendo el portafolio y apoyar a más microempresarios del sector rural en Colombia.

El apalancamiento, medido como la relación de la deuda financiera con el patrimonio también es saludable y a abril de 2019 equivale a 2.5x. La relación compara muy favorable con el mercado en Colombia y la región. La compañía tiene espacio para continuar adquiriendo deuda y poder apalancar su crecimiento en el corto y mediano plazo.

Proyecciones financieras

Supuestos principales

Las proyecciones de estados financieros e indicadores se realizaron para el periodo 2019-2023. Los supuestos principales se basan en tres escenarios para los siguientes indicadores:

1. Crecimiento del portafolio de cartera
2. Comportamiento de la calidad de cartera medido por PAR 30
3. Costo del fondeo de la entidad.

Las proyecciones buscan estresar los resultados financieros de la compañía y evidenciar la capacidad de la compañía para absorber choques negativos externos. Dado que la compañía tiene indicadores financieros positivos y estables, incluso bajo un escenario negativo Contactar puede continuar sus operaciones sin incumplimientos.

El escenario que se muestra es el más negativo y se basa en lo siguiente:

1. Crecimiento negativo de cartera anual de 5% en los próximos 5 años
2. Aumento anual del PAR 30 del 50%
3. Aumento del costo del fondeo anual del 20%

Los principales resultados son los siguientes:

Resumen	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Cartera COP mm	323,544	307,367	291,999	277,399	263,529	250,352
# de clientes	104,259	99,046	94,094	89,389	84,920	80,674
Deuda COP mm	127,144	120,787	114,748	109,010	103,560	98,382
Beneficios Netos COP mm	20,701	14,983	8,614	1,440	- 6,724	- 16,098
PAR 30	1.5%	2.3%	3.6%	5.7%	9.0%	14.1%
Provisión de Riesgo	139.1%	89.1%	56.8%	36.1%	22.9%	14.6%
Rendimiento de la Cartera	34.1%	31.7%	31.7%	31.7%	31.7%	31.7%
Promedio Crédito COP mm	3	3	3	3	3	3
Solvencia	27.9%	24.9%	21.9%	18.9%	15.9%	12.9%
ROE	22.3%	15.8%	9.6%	1.7%	-8.3%	-20.9%
ROA	6.2%	4.4%	2.7%	0.5%	-2.3%	-5.8%

Es importante destacar que el plazo del crédito es de 2 años, por lo que la relevancia de los datos financieros a partir del 2022 es baja.

Resultados Financieros

Los resultados financieros están basados en la tasa interna de retorno en dólares que genera la inversión para el fondo. Es importante destacar que el fondo tiene la política de invertir los recursos en inversiones que tenga como mínimo un retorno en dólares del 7.0% anual. Sin los recursos que FMNU está aportando, la transacción no se podría estructurar.

Por lo anterior, se han construido dos escenarios para demostrar la importancia de la donación desde el punto de vista financiero:

Escenario 1 (Sin participación de FMNU):

Transaction	
Amount USD	4,000,000
COP/USD	3,400
Amount COP	13,600,000,000
Interest rate	7.5%
Commission	0.25%
Donation USD	-
Donation/4	-
Donation/4 COP	-

	Months				
Month	0	6	12	18	24
Initial Amount		13,600,000,000	13,600,000,000	13,600,000,000	13,600,000,000
Disbursement	13,600,000,000				
Commission	34,000,000				
Capital					13,600,000,000
Interest		476,000,000	476,000,000	476,000,000	476,000,000
Donation from UN		-	-	-	-
Final Amount	13,600,000,000	13,600,000,000	13,600,000,000	13,600,000,000	-
Cash Flow COP	***(13,566,000,000)***	***476,000,000***	***476,000,000***	***476,000,000***	***14,076,000,000***

Implicit Interest Rate COP	7.00%	
IRR annual COP	7.26%	
2Y -Hedging Cost	3.80%	**--> As of September 11, 2019**
IRR annual USD	3.46%	**--> Minimun of 7.0%**

Escenario 2 (Con participación de FMNU):

Transaction	
Amount USD	4,000,000

COP/USD	3,400
Amount COP	13,600,000,000
Interest rate	7.0%
Commission	0.25%
Donation USD	300,000
Donation/4	70,000
Donation/4 COP	255,000,000

	Months				
Month	0	6	12	18	24
Initial Amount		13,600,000,000	13,600,000,000	13,600,000,000	13,600,000,000
Disbursement	13,600,000,000				
Commission	34,000,000				
Capital					13,600,000,000
Interest		476,000,000	476,000,000	476,000,000	476,000,000
Donation from UN		255,000,000	255,000,000	255,000,000	255,000,000
Final Amount	13,600,000,000	13,600,000,000	13,600,000,000	13,600,000,000	-

Cash Flow COP	***(13,566,000,000)***	***731,000,000***	***731,000,000***	***731,000,000***	***14,331,000,000***

Implicit Interest Rate COP	10.75%	
IRR annual COP	11.19%	
2Y -Hedging Cost	3.80%	**--> As of September 11, 2019**
IRR annual USD	7.30%	**--> Minimun of 7.0%**

Nota: El costo de la cobertura varía diariamente y solo el día del desembolso de la transacción se conocerá el valor final. Sin embargo, consideramos que se mantendrá en un rango óptimo en los próximos meses, lo que permitirá el cierre exitoso de la transacción.

SECCIÓN 4 – ENFOQUES TRANSVERSALES Y METRICAS

Criterios: Ética	Soportes	La organización y/o el proyecto cuenta con métricas específicas para este criterio (Si – ¿cuales(s)? / No)	Si el criterio no aplica al proyecto, justifíquelo en esta columna
1. **Desigualdad o discriminación.** El proyecto no genera efectos adversos en materia de desigualdad o discriminación para las poblaciones involucradas y/o afectadas por el proyecto.	**Políticas E&S para el FAF:** Según lo define el Marco para la Evaluación Ética de los Inversionistas en el FAF, cada inversión está sujeta al seguimiento estricto de criterios de exclusión basados en elementos sociales y de conducta derivados de los 10 Principios designados por el UN Global Compact en las áreas de derechos humanos, trabajo, medio ambiente y anticorrupción. El ECHOS ©, que incluye el reporte SPI4[4], es una herramienta de auditoría de INCOFIN IM para evaluar los estándares universales para la gestión del desempeño social. Este cuestionario rastrea e informa sus resultados en 4 dimensiones (focalización y divulgación, adaptación de servicios, beneficios para los clientes y responsabilidad social) dentro de 4 aspectos misionales tales como sostenibilidad, pobreza, enfoque rural y enfoque de género. Al aplicar las mediciones a Contactar, se identifica que la entidad: - Sostiene procesos no discriminatorios en sus condiciones de admisión y reclutamiento. - Hace esfuerzos por abrir sus servicios a los clientes que se encuentran en zonas difíciles de alcanzar. - Tienen una misión social justa y clara (con objetivos e indicadores medibles) la cual está incluida en su plan de negocios. - Demuestra que sus servicios son proporcionados a través de políticas justas y transparentes; los cuales son reportados al público en diferentes informes. - Tiene un departamento de recursos humanos formalizado que empodera y comunica la cultura corporativa. - El departamento de recursos humanos tiene un código no discriminatorio de ética. **Soporte documental:** FAF E&S Policy Reporte SPI4 Proceso de Gestión de Talento Humano de Contactar.	**SPI4 score:** - Social & Environmental Audit = 86% - Client Protection = 95%	
2. **Derechos Humanos.** El proyecto considera la identificación de riesgos y vulneraciones en DDHH y las medidas a adoptar para respetarlos			
3. **Conducta ética.** El proyecto se adhiere a una política de ética o código de conducta y demuestra actividades claras para su implementación.			

[4] Herramienta de indicadores de desempeño social para instituciones de inclusión financiera del FAF. El cuestionario completo SPI4 incluye 160 indicadores de los Estándares Universales para la Gestión del Desempeño Social, 11 indicadores del Índice Verde y 68 indicadores ALINUS, que fueron elegidos por consenso entre los 15 principales inversionistas sociales en microfinanzas.

Criterios: Impacto Social	Soportes	La organización y/o el proyecto cuenta con métricas específicas para este criterio (Sí – cuáles(s)? / No)	Si el criterio no aplica al proyecto, justifíquelo en esta columna
4. Salud y seguridad de la comunidad: El proyecto no plantea riesgos para la salud y la seguridad de las comunidades beneficiadas por el proyecto. **5. Seguridad física.** Gestión de riesgos de seguridad física en la planeación, la operación o el cierre del proyecto. **6. Salud y seguridad en el trabajo.** El proyecto contempla e implementa un esquema de salud y seguridad en el trabajo alineado a la normativa local.	Acciones demostrativas: - Contactar cuenta con un Sistema de administración de riesgos, el cual incluye un sistema de riego operativo (SARO). - Para la implementación de este sistema, la entidad desarrolló una plataforma virtual de capacitación. El 98% de los colaboradores directos realizaron y aprobaron la evaluación de SARO. - Certificación ISO: Comprueba que la organización cumple con los requisitos reglamentarios y estatutarios. Esta certificación también cubre la identificación de riesgos operativos y como abordarlos. - Contactar cuenta con un Sistema de Seguridad y Salud en el trabajo en regla con las normativas locales. **Soporte documental:** Certificado SGSST Certificación ISO 9001:2015.	La organización cuenta con un sistema de administración de riesgos. Las mediciones son las propias del SGSST, como por ejemplo la tasa de accidentalidad y la tasa de ausentismo laboral.	
Criterios: Género	**Soportes**	**La organización y/o el proyecto cuenta con métricas específicas para este criterio (Sí – cuáles(s)? / No)**	**Si el criterio no aplica al proyecto, justifíquelo en esta columna**
7. Igualdad de género limitada. El proyecto no tiene impactos adversos sobre igualdad de género / empoderamiento de la mujer	- Análisis de género o recopilación / análisis de datos desagregados por sexo - Política o procedimiento de reclutamiento con condiciones igualitarias para la participación de mujeres. **Soporte documental:** Reporte SPI4	**Métricas del SPI 4:** • % mujeres en la junta directiva de Contactar • % mujeres en el equipo gerencial • % mujeres en el equipo comercial	
8. Igualdad de género como objetivo principal. La contribución del proyecto a la igualdad de género / empoderamiento de la mujer es un objetivo importante.	Contactar está activamente trabajando en crear un servicio de atención dirigido a las mujeres que permitiría identificar los mejores canales, horas, y oficiales comerciales para aumentar la vinculación y el apoyo a las mujeres.		

9. Igualdad de género como un criterio de éxito. La contribución del proyecto a la igualdad de género / empoderamiento de la mujer es un criterio de éxito.	Como parte de este servicio también se piensa fortalecer emprendimientos productivos de las mujeres mediante la identificación, formalización y capacitación de la "segunda actividad productiva", la cual está generalmente a cargo de las mujeres. Los colaboradores y el equipo de Contactar deberán seguir capacitaciones de sensibilización para crear conciencia social y poder canalizar campañas de empoderamiento anclada a las estrategias comerciales. **Soporte documental:** Mediciones resultantes del Proyecto de Entendimiento de la Base	• % mujeres sobre el total de los empleados • % mujeres clientes. Indicadores adicionales serán incluidos según las mediciones definidas del Proyecto Entendimiento de Base.	
Criterios Sostenibilidad	**Soportes**	**La organización y/o el proyecto cuenta con métricas específicas para este criterio (Sí, ¿cuáles(s)? / No)**	**Si el criterio no aplica al proyecto, justifíquelo en esta columna**
10. Derechos de propiedad y uso de suelo: El proyecto no plantea riesgos de afectación de derechos comunitarios a la propiedad de la tierra.	Acciones demostrativas: Los derechos de propiedad y uso del suelo son solo aplicables para Contactar para la constitución de las garantías de sus créditos. En estos casos, la metodología de crédito incluye un estudio de títulos y avalúos para verificar la propiedad de los bienes. **Soporte documental:** Manual de crédito[5]	100% de los créditos garantizados con bienes raíces han sido sujetos a estudios de títulos y avalúos independientes.	
11. Controversias ambientales en el territorio / Pasivo ambiental: El proyecto no tiene relación con una controversia (medios, procesos legales abiertos, denuncias públicas) en el territorio asociada con un pasivo ambiental.	**Políticas E&S para el FAF:** En materia de posibles controversias ambientales, las listas de exclusión del FAF incluyen criterios de producción o comercialización de productos reconocidos como nocivos por la Institución Europea de Financiamiento para el Desarrollo (EDFI). Adicionalmente, como parte de la documentación legal que soporta la inversión, se exige el cumplimiento con las políticas E&S del FAF. Entre estos se incluyen certificaciones juramentadas de no presentar controversias ambientales. **Soporte documental:** FAF E&S Policy		
12. Hábitats y biodiversidad. El proyecto no afecta negativamente los hábitats y la biodiversidad existente.	Acciones demostrativas del compromiso de la entidad con el enfoque de sostenibilidad ambiental: - Contactar ofrece líneas de productos verdes que favorecen al cambio climático, el mejoramiento de terrenos y el aumento de la productividad y eficiencia de los cultivos.	# de créditos de línea verde.	

[5] El Manual de crédito constituye el Know-How de la entidad y por lo tanto es confidencial. A la presente propuesta se anexa un resumen del documento.

13. Ecoeficiencia. El proyecto no considera cambios negativos en el uso de los recursos naturales que podrían afectar los medios de sustento de la población del Área Influencia Directa (AID) del proyecto.	- La sede administrativa es sostenible: o Clima regulado por volumen libre de los espacios, o Agua lluvia canalizada para riego de jardines, limpieza de áreas comunes y otras labores de mantenimiento, o Muro verde como sistema de absorción sonora, o Iluminación natural que representa más del 50% en ahorro de energía, o Paneles solares y cubiertas en techos verdes. - Ejecución de campañas de conciencia ambiental en la comunidad con el fin de lograr un cambio de actitud y sensibilización en el cuidado del medio ambiente y conservación de los recursos naturales.		
14. Fuentes de agua. Las fuentes de agua del territorio no se afectan significativamente por la captación de agua para el proyecto.			
15. Efluentes líquidos o de aguas residuales. El proyecto no considera vertimiento de efluentes líquidos o de aguas residuales en cuerpos de agua de uso comunitario local.	**Soporte documental:** Informe de gestión 2018, sección 5. Dimensión Ambiental Rating Social Julio 2018 – Calificación A Reporte SPI4		
16. Residuos peligrosos. El proyecto no genera residuos peligrosos o de generarlos cuenta con mecanismos de eliminación y disposición final para estos.	No Aplica		Ni la inversión, ni la organización generan residuos peligrosos.

ANEXO

CUADRO RESUMEN PRESUPUESTO MPTF

CATEGORÍAS	*Incofin Américas S.A.S*	*[nombre de organización participante]*	*TOTAL*
	A	*B*	*A+B*
1. Costos de personal *(incluir costos asociados a personal que se requiere para ejecutar el contrato)*			0
2. Suministros, comodidades, materiales *(costos requeridos en la ejecución del proyecto, por ejemplo, talleres, materiales etc.)*			0
3. Equipo, vehículo y muebles, incluyendo su depreciación *(valor de compras que se convertirán en activos del proyecto y su depreciación.)*			0
4. Servicios contractuales *(costos asociados a líneas de adquisiciones tales como contratos de consultorías, contrataciones de empresas etc.)*	299.000		0
5. Viajes *(Todos los costos asociados a viajes que se requieran por el proyecto incluyen transporte por todos los medios, viáticos*, etc.)			0
6. Transferencias y *grants* a contrapartes *(costos asociados a transferencias a terceros actores involucrados en el proyecto para cumplir tareas específicas y que no son implementadores directos del proyecto, por ejemplo, otras organizaciones de la sociedad civil.)*			0
7. Costos generales de operación y otros costos directos *(aquellos costos que no se clasifican en ninguna de las categorías anteriores pero que son indispensables y están directamente relacionados con la ejecución del proyecto. No hay un porcentaje límite para esta categoría, pero no debe ser un rubro representativo en el proyecto.)*			0
8. Subtotal de costos del proyecto	299.000	0	0
9. Costos indirectos de soporte** *(costos de administración y otros costos indirectos del proyecto como costos bancarios, no pueden superar el 7% del subtotal de costos del proyecto.)*	1.000		
10. TOTAL *Será la sumatoria de 8+9*	300.000	0	0