Fondo Multilateral de Inversiones
Miembro del Grupo BID

REPORTE DE ESTADO DEL PROYECTO

ENERO 2012 - JUNIO 2012

SECCIÓN 1: SÍNTESIS DEL PROYECTO

NOMBRE DEL PROYECTO: Expansión del acceso sostenible de familias rurales a energia renovable

Nro. Proyecto: NI-S1012 - Nro. Operación: ATN/SF-12376-NI, SP/SF-10-05-NI

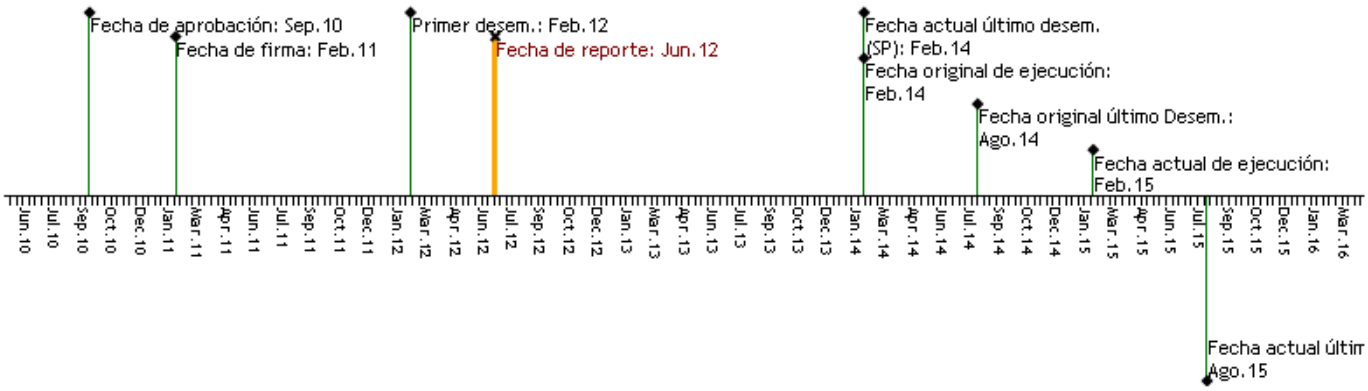
Propósito: Establecido un modelo de negocios rentable y sostenible para que familias de bajos ingresos y microemprendimientos en el área rural accedan a energía e iluminación para usos domiciliares y productivos utilizando energías renovables limpias y eficientes.

País Administrador	País Beneficiario
NICARAGUA	NICARAGUA

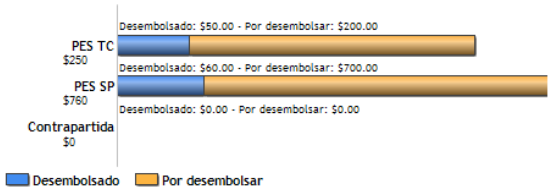
Agencia Ejecutora: Empresa de Comunicaciones, S.A.

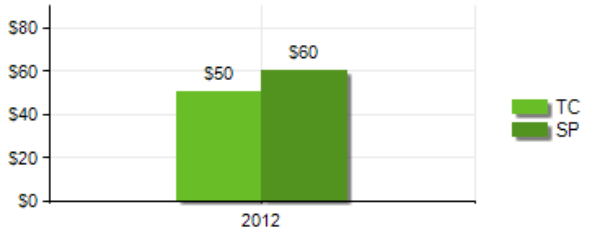
Líder equipo de diseño: Torrez, Gabriela
Líder equipo de supervisión: Sanchez, Ana Cecilia

CRONOLOGÍA DE EVENTOS

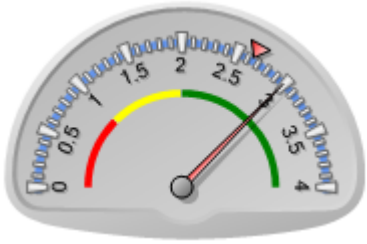


RECURSOS (EN MILES DE USD)

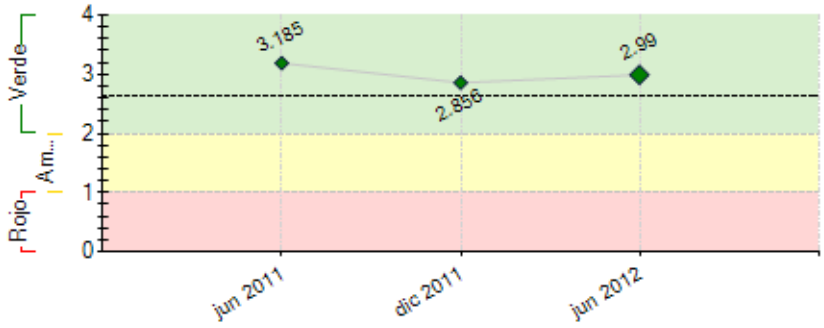




PUNTAJE DE DESEMPEÑO



Puntaje actual: Satisfactorio: 2.99
Promedio PES: 2.648

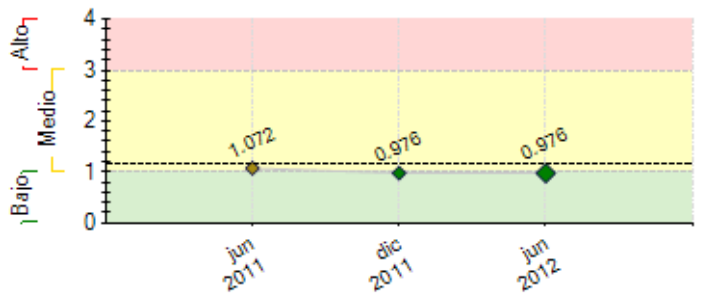


----- Promedio desempeño PES

RIESGOS EXTERNOS

CAPACIDAD INSTITUCIONAL

	Riesgo
Administración Financiera:	Bajo
Adquisiciones:	Bajo
Capacidad Técnica:	Medio



---- Promedio de riesgo PES: 1.15

SECCIÓN 2: DESEMPEÑO

Resumen del desempeño del proyecto desde el inicio

Logros
1. Avance del 70% Consultoría de Diseño y Adaptación de Metodología de Crédito y Cobranzas. Se han aprobado las metodología de credito con sus Políticas Generales, Procedimientos, solicitud y valoración, Procesos Resolutivos, Formalización legal/ Desembolsos, conformación de los Expedientes y procedimiento de recuperación.
De manera preliminar se valora que el software ASPEL no se ajusta a los requerimientos. 2. Se cuenta con los RF-ID, Manuales y Software instalados.
3. Avance del 10% de la Consultoría de Validación Metodología del Crédito y Cobranzass, revisará tecnología RF-ID y validará el Software cobranzas propuesto.
5. El 3 de agosto/12 fue realizada con la Alcaldía de San Ramón reunión de trabajo para presentarles el Proyecto. Según comunicación brindada por el Responsable del Proyecto Energía Renovable, existen 100 hogares rurales que podrían ser clientes potenciales para el desarrollo del Proyecto Piloto.
Dificultades
En el proceso de Contratación de la Consultoría Diseño y Adaptación de la Metodología de Crédito y Cobranzas, se realizó tres veces el proceso de selección. Fue hasta en la tercera convocatoria se logró obtener la terna y adjudicar y firmar contrato, el día 22 de mayo del 2012.
Se tenían previsto que esta consultoría se realizara en tres meses, igual que la Validación de la Metodología de Cobranzas, se tuvieron que extender los plazos a 4 y 5 meses respectivamente, ya que se requieren que en determinado momentos trabajen en conjunto.
Estos defases afectaron proceso contratación promotores y supervisores de crédito, los cuales deben de ser capacitados en la Metodología de Crédito ECAMI respectiva.
Principales Riesgos del Proyecto
El factor tiempo ha sido el principal riesgo, se estan realizando reuniones con los Consultores, resolviendo todos los inconvenientes presentados.
Llogros
Se prevee éxito mediano plazo, hay mucho interés de organizaciones y gobiernos municipales interesados en apoyar al sector más pobre en su territorio, para la adquisición de energía renovable.

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

Más Importante
1. Contratación y Ejecución de las Consultorías relevantes.
2. Instalados Software del RF-ID.
3. Inicio de Promoció y difusión del Proyecto en Organización y Potenciales beneficiarios (Proyecto Piloto).

Areas Mayores Problemas
1. Selección y contratación de las Consultorías.

Acciones Críticas
1. Contratación del personal Promotor y Supervisor de Crédito.
2. Diseño del Software
3. Validación RF-ID
4. Colocación de los crédito.

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	Intermedio 1	Intermedio 2	Intermedio 3	Planeado	Logrado	Estado
Propósito: Establecido un modelo de negocios rentable y sostenible para que familias de bajos ingresos y microemprendimientos en el área rural accedan a energía e iluminación para usos domiciliares y productivos utilizando energías renovables limpias y eficientes.	**P.I1**	Al finalizar la ejecucion del proyecto: Número de personas que suplen sus necesidades de energía domiciliar mediante el uso de sistemas de energía renovable limpia (Número de beneficiarios calculado en base al promedio de personas por hogar según el VIII Censo de Población y IV de vivienda-2005 INIDE –. http://www.inide.gob.ni/index.htm : 5.2 por vivienda)	0				8300 Feb 2015	0	
	P.I2	Al finalizar la ejecucion del proyecto: Número de microemprendimientos productivos y comerciales que acceden a sistemas de energía renovable limpia (uso de agua para riego o diversificación de sus negocios).	0				115 Feb 2015	0	
	P.I3	Al finalizar la ejecucion del proyecto: Número de TN de CO2	0				5000	0	

	que han sido reducidas mediante el proyecto al ser reducido el consumo de leña y derivados del petróleo (kerosene).					Feb 2015		
P.I4	Al finalizar la ejecucion del proyecto: Valor en US$ de saldo de cartera de ECAMI suficiente para continuar con el crédito de sistemas domiciliares y productivos durante los siguientes tres años.	0				600000 Feb 2015	0	

Componente 1: Financiamiento Reembolsable **Peso:** 81% **Clasificación:** Satisfactorio	**C1.I1** Número de sistemas domiciliares para familias instalados y operando.	0	433 Feb 2013	520 Feb 2014		660 Feb 2015		
	C1.I2 Número de sistemas productivos para microemprendimientos rurales instalados y funcionando.	0	24 Feb 2013	55 Feb 2014		55 Feb 2015		
	C1.I3 Número de cocinas mejoradas entregadas a familias rurales operando.	0	200 Feb 2013	700 Feb 2014		900 Feb 2015		
	C1.I4 Porcentaje de cartera en riesgo mayor a 30 días.	0	10 Feb 2013	15 Feb 2014		15 Feb 2015		
	C1.I5 Al finalizar la ejecucion del proyecto: Porcentaje de sistemas vendidos que cuentan con mantenimiento preventivo	0				70 Feb 2015		
	C1.I6 A los 24 meses: Número de distribuidores acreditados y vendiendo productos de la empresa (acumulado)	8				13 Feb 2013		
	C1.I7 A los 24 meses: Número de sucursales abastecidas con inventario para distribución de productos (acumulado)	3	5 Feb 2012			7 Feb 2013	6 Nov 2011	Finalizado

Componente 2: Componente de Cooperacion Tecnica **Peso:** 19% **Clasificación:** Insatisfactorio	**C2.I1** Metodología de cobranza definida y diseñada.	0				1 Ago 2012	0 May 2011	
	C2.I2 Al mes 19: Prueba piloto del sistema de cobranza mediante rf-id card completada.					Sep 2012	No May 2011	
	C2.I3 Metodología de crédito diseñada incluyendo manuales, política de previsiones, política de incentivos al personal.	0				1 Ago 2012		
	C2.I4 Sistema informático de crédito diseñado al mes 18 y operando al mes 24	0	1 Nov 2012			1 Feb 2013		
	C2.I5 Sistema de cobranza (pagos de clientes) diseñado al mes 18 y operando al mes 24.	0	1 Nov 2012			1 Feb 2013	0 Feb 2012	
	C2.I6 Al final de la ejecucion del proyectos: Pasantía de conocimiento realizadas (acumulado): Al mes 24 una (1) para reforzar el sistema de crédito y cobranza; Al mes 30, dos (2) para reforzar la identificacion de nuevas tecnologias de energia renovalbe y Al mes 36 dos (3) para reforzar la estrategia de mercadeo rural.	0	1 Feb 2013	3 Ago 2013		6 Feb 2014		
	C2.I7 A los 24 meses: Número de promotores de crédito aplicando la metodología de crédito y cobranza.	0				3 Feb 2013		
	C2.I8 A los 24 meses: Número de supervisores de crédito aplicando la metodología de crédito y cobranza.	0				3 Feb 2013		
	C2.I9 A los 30 meses: Ajustes al diseño organizacional de ECAMI en función a los nuevos sistemas de crédito y cobranza implementados y manuales organizacionales actualizados.					Ago 2013		
	C2.I10 Número de nuevos productos y/o tecnologías de energía renovable identificadas	0				3 Ago 2013		
	C2.I11 Documento de Investigación y Estrategia de mercadeo aprobada por ECAMI.					Ago 2013		
	C2.I12 Número de nuevos productos incorporados a la oferta regular de ECAMI para el mercado rural.	0				2 Feb 2014		
	C2.I13 Plan de promoción y materiales promocionales diseñados					Feb 2013		
	C2.I14 Esquema de mantenimiento diseñado al mes 30 e implementado al mes 36.	0	1 Ago 2013			1 Feb 2014		
	C2.I15 Número de talleres de capacitación para técnicos y potenciales proveedores de mantenimiento.	0				2 Ago 2013		
	C2.I16 A los 20 meses: Número de sucursales comunicadas en red con la oficina central.	0				5 Oct 2012		
	C2.I17 A los 20 meses: Número de administradores (2) y técnicos (2) contratados para las sucursales	0				4 Oct 2012	4 Nov 2011	Finalizado
	C2.I18 A los 24 meses: Número de sucursales con 100% de su personal capacitado y actualizado en tecnologías renovables y mantenimiento de sistemas.	0				5 Feb 2013		
	C2.I19 Propuesta del ciclo completo de crédito y cobranza aprobada por ECAMI.					Oct 2012	No May 2011	

	Hitos	Planeado	Fecha de cumplimiento	Logrado	Fecha alcanzada	Estado
H0	[*] Condiciones previas	5	Feb 2012	5	Feb 2012	Logrado
H1	[*] Propuesta del ciclo completo de crédito y cobranza diseñada y aprobada por ECAMI	1	Oct 2012			
H4	[*] Documento de investigación de mercado concluido	1	Oct 2012			
H2	[*] Sistema de crédito y cobranza diseñados	1	Nov 2012			
H3	[*] Sistemas de crédito y cobranza en funcionamiento.	1	Feb 2013			
H10	[*] Número mínimo de productos nuevos, identificado a través del proyecto, incorporado en la oferta regular de energías solares de ECAMI.	1	Ago 2013			
H8	[*] Talleres de capacitación para técnicos y potenciales proveedores de mantenimiento.	1	Ago 2013			
H7	[*] Esquema de mantenimiento y recuperación de baterías identificado	1	Ago 2013			
H6	[*] Ajustes al diseño organizacional aprobados por ECAMI	1	Ago 2013			
H5	[*] Oficina Central y Sucursales en red con sistemas implementados.	5	Ago 2013			
H9	[*] Esquema de mantenimiento implementado.	1	Ago 2014			

[*] Indica que el hito ha sido reformulado

FACTORES CRÍTICOS QUE HAN AFECTADO EL DESEMPEÑO

[X] Capacidad institucional de la Agencia Ejecutora

[X] Dificultades en adquisiciones

SECCIÓN 4: RIESGOS

RIESGOS MÁS RELEVANTES QUE PUEDEN AFECTAR EL DESEMPEÑO FUTURO

	Nivel	Acción de mitigación	Responsable
1. Las familias rurales (clientes) no aplican la capacitación recibida para usar adecuadamente los sistemas residenciales.	Medio	El servicio de ECAMI incluye la capacitación inicial y visitas de mantenimiento para asegurar buen uso de los sistemas.	Gerente de Ventas ECAMI
2. Las familias y microemprendimientos rurales (clientes) no han creado conciencia y constumbre de pago por los servicios.	Medio	Este riesgo será mitigado a través de la refinación de una metodología de crédito y cobranza basada en la eficiencia y buenas prácticas financieras, además de los servicios post-venta que fomentarán la lealtad con la empresa y finalmente el retiro de los sistemas en casos extremos	Gerente de Ventas ECAMI
3. Inestabilidad y falta de fortaleza de la regulación del sistema microfinanciero para continuar las expansión de crédito en el área rural.	Medio	Recientemente el Gobierno de Nicaragua ha emitido una ley para fortalecer la regulación del sisema microfinanciero que se espera promueva mayor transparencia y protección al consumidor lo que permitiría renovar las acciones de expansión de crédito en el área rural de Nicaragua.	Gerente General y Gerente de Ventas de ECAMI
4. No existe capital de financiamiento de largo plazo para las IMFs para escalar y masificar el acceso a crédito a sistemas de energía renovable limpia.	Medio	Con la emisión de la nueva Ley de fomento y regulación de las microfinanzas emitido por el Gobierno de Nicaragua que se espera estabilice el sector, la posibilidad de que los inversores retornen a financiar IMFs a largo plazo se hace mayor. Se espera que en los siguientes años (2012 en adelante) esta situación se verifique.	ECAMI
5. El uso del sistemas de rf-id card empleado en las prueba piloto no es suficiente para determinar su viabilidad.	Medio	Se contratará una consultoría para validar la viabilidad del sistema y/o analizar otros sistemas.	Gerente de Ventas ECAMI

NIVEL DE RIESGO DEL PROYECTO: Medio **NÚMERO TOTAL DE RIESGOS:** 10 **RIESGOS VIGENTES:** 10 **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:

Para lograr la sostenibilidad es determinante una adecuada divulgación del programa, correcta aplicación del Manual de Crédito y Recuperaciones, dotación de Sistemas Solares de calidad en función de las necesidades y capacidad de pago de potenciales beneficiarios/as.

SECCIÓN 6: LECCIONES PRÁCTICAS

	Relativa a	Autor
1. 1. Se requiere desde el inicio del Proyecto contar con una base de datos de potenciales consultores temáticos, para evitar retrasos en los procesos de licitaciones.	Implementation	Lacayo, ECAMI S.A
2. Es importante el establecimiento de comunicación con otros Programas del BID para intercambiar experiencia y buenas prácticas.		