



Fondo Multilateral de Inversiones  
Miembro del Grupo BID

# REPORTE DE ESTADO DEL PROYECTO JULIO 2016 - DICIEMBRE 2016

## SECCIÓN 1: SÍNTESIS DEL PROYECTO

**NOMBRE DEL PROYECTO:** Profundización de los Servicios Financieros Rurales en la Region norte de Honduras

Nro. Proyecto: HO-S1024 - Proyecto No.: ATN/OC-14740-HO

**Propósito:** Expandir el acceso y uso del crédito rural y agrícola en los departamentos del norte del país: Colón, Atlántida, Yoro y Olancho, a través de la mejora en la productividad y capacidades técnicas de CREDISOL en la prestación de sus servicios.

**País Administrador**

HONDURAS

**País Beneficiario**

HONDURAS

**Agencia Ejecutora:**

CREDISOL OPDF

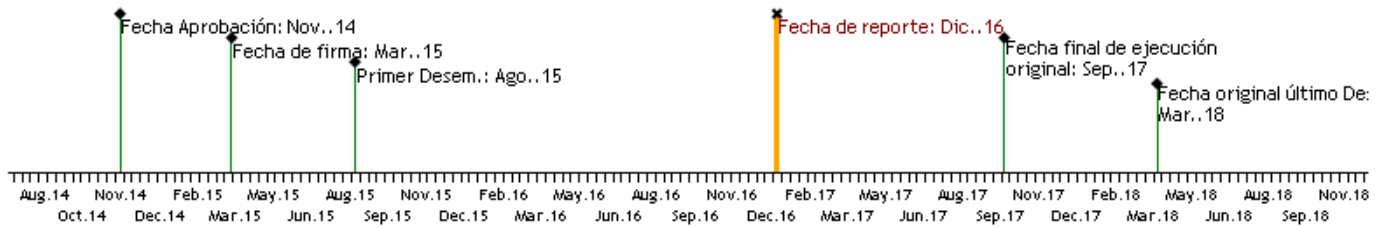
**Líder equipo de diseño:**

OMAR VILLACORTA

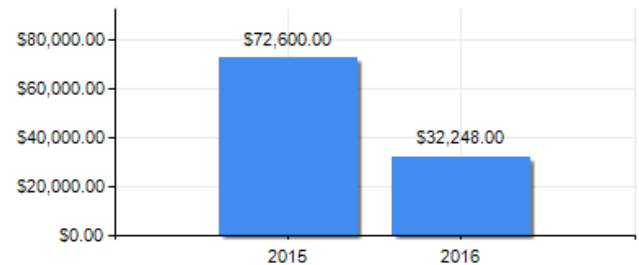
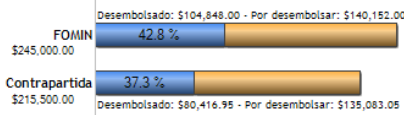
**Líder equipo de supervisión:**

GLADYS GÓMEZ

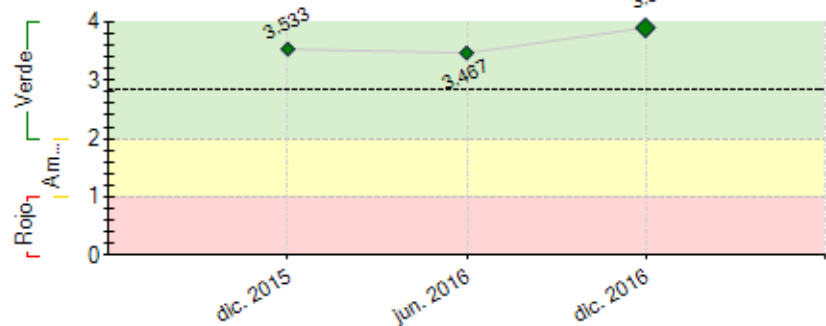
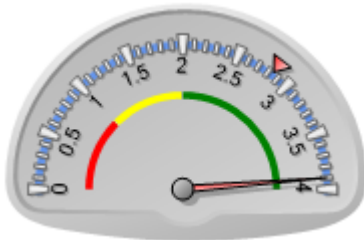
## CICLO DEL PROYECTO



## RECURSOS (EN MILES DE USD)



## PUNTAJE DE DESEMPEÑO

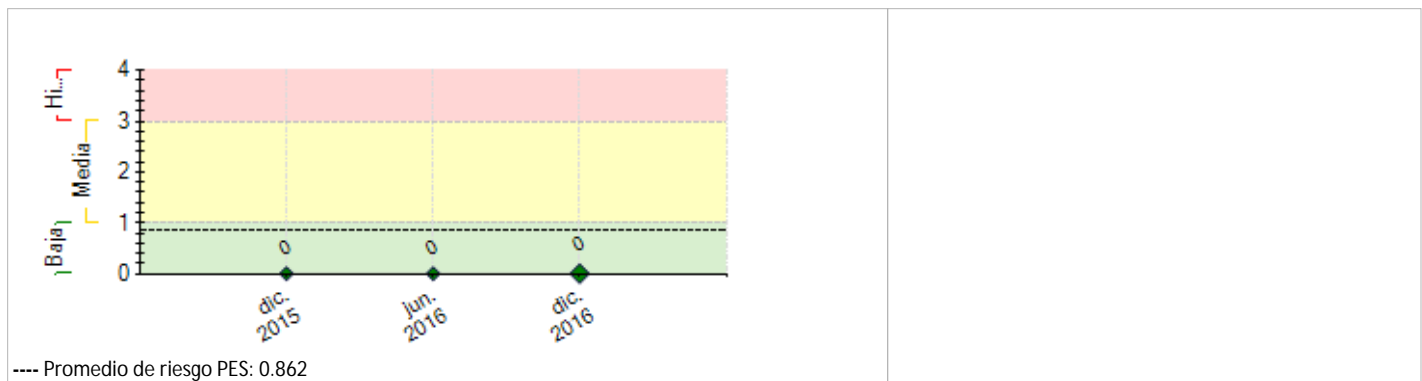


----- Promedio desempeño PES

## RIESGOS EXTERNOS

### CAPACIDAD INSTITUCIONAL

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



## SECCIÓN 2: DESEMPEÑO

### Resumen del desempeño del proyecto desde el inicio

El Proyecto ha generado un impacto impresionante en CREDISOL y los clientes, ya que se muestra un crecimiento de cartera y clientes de 7.2 millones USD\$ y de 6,260 respectivamente, equivalente a 250% de incremento, la cartera en riesgo muestra una tendencia hacia la baja mejorando la gestión del riesgo operativo y de crédito, tenemos una participación de la mujer con mayor relevancia en nuestros clientes se ha avanzado del 35% al 53%.

Los factores que más han influenciado ha sido la implementación de las mejores prácticas de microfinanzas impulsadas por el componente de fortalecimiento en la estrategia, mandos medios fuerza comercial y el gobierno corporativo. La capacidad se ha incrementado en número de agencias, personal y tiempos de respuesta, mejorando la eficiencia operativa. Y la mejora en el liderazgo del talento humano, su proceso de inducción, ha dado resultados muy positivos, el desarrollo del liderazgo y la confianza en las capacidades has sido determinantes.

Consideramos que este proyecto ha agregado en gran manera valor cumpliéndose claramente los objetivos de la expansión de los servicios financieros en el norte de Honduras en especial en el área rural. Y el mayor de los retos es mantener el ritmo de avance que se ha tenido y poder concluir el proyecto en tiempo y forma, para ello el equipo ejecutor esta compenetrado en el primer trimestre en iniciar los trabajos del segundo componente para poder asegurar su cumplimiento.

### Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

De acuerdo con los comentarios de la Agencia Ejecutora

- 1 Crecimiento de cartera en clientes de 6,260 y de USD 7.2 millones, equivalente al 250% de incremento, según la meta esperada para este periodo. la cartera en riesgo muestra una tendencia hacia la baja mejorando la gestión del riesgo operativo y de crédito. Se registra una mayor participación de la mujer del 35% al 53%. Los factores que más han influenciado ha sido la implementación de las mejores prácticas de microfinanzas impulsadas en el marco del componente de fortalecimiento institucional a través de la asesoría del FDL, el contar con una estrategia de promoción, la formación periódica de los mandos medios, fuerza comercial y de venta y el gobierno corporativo. La capacidad se ha incrementado en número de agencias, personal y tiempos de respuesta, mejorando la eficiencia operativa. Entre los principales desafíos se resaltan: i) Finalizar la implementación de la estrategia de promoción de los nuevos productos financieros, conducir la estrategia de posicionamiento institucional, expandir los agentes corresponsales y continuar con la formación profesional.

2

### Resumen del desempeño del proyecto en los últimos seis meses

Los avances fueron masificar la aplicación CREDISOL BUSINESS, incorporar el levantamiento del crédito agrícola, traduciéndose en un incremento de las operaciones de crédito del 22%, reducción en el tiempo de respuesta de 5 a 3 días. El segundo avance importante fue la mejora en CORE SOFIGH, lo cual permitirá la toma oportuna de decisiones. Se continuó trabajando aspectos de motivación y desarrollo del personal, alcanzado una retención del personal de un 89% y el 87% de retención de clientes. El crecimiento de cartera y clientes se mantuvo constante y se logró mantener una buena calidad de cartera.

La implementación de CREDISOL BUSINESS, por la cierta desconfianza hacia lo desconocido, por lo que se implementó una estrategia de gestión del cambio para este proyecto, logrando alcanzar los objetivos. En los ajustes al sistema se llegó con retraso al mes de diciembre, se comprometía el objetivo de iniciar el 2017 con la nueva versión del sistema así como realizar las pruebas de cierre en el 2016, el trabajo en equipo, el compromiso y el enfoque en el objetivo fue determinante.

Para el primer semestre del 2017 se va dar inicio a las consultorías del lanzamiento de la nueva imagen, educación financiera, sistematización de la experiencia y el estudio de la demanda para grupos étnicos, por otra parte se espera a nivel de crecimiento de cartera y de clientes poder ver una consolidación de los avances alcanzados en el segundo semestre del 2016.

### Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

De acuerdo con los comentarios de la Agencia Ejecutora

CREDISOL ha iniciado la introducción de nuevas tecnologías para colocar sus productos financieros (Uso de la telefonía móvil, agentes corresponsales no Bancarios, aplicativos para el manejo del análisis de riesgos entre otros. Al tiempo que logra sofisticar su gama de productos de acuerdo a la demanda de los sectores productivos: Críticos, cacao, granos básicos, café, Ganado entre otros. Su gestión operativa, administrativa y financiera se ha visto fortalecida al haber introducido algunos módulos que permiten mayor control y menor riesgo en las transacciones. Desafíos: i) Masificar la colocación de los créditos; ii) continuar con la implementación del plan estratégico y generar las reservas necesarias para la inversión en nuevas tecnologías.

### SECCIÓN 3: INDICADORES E HITOS

Indicadores		Línea de base		Intermedio 1	Intermedio 2	Intermedio 3	Planificado	Logrado	Estado
<b>Propósito:</b> Expandir el acceso y uso del crédito rural y agrícola en los departamentos del norte del país: Colón, Atlántida, Yoro y Olancho, a través de la mejora en la productividad y capacidades técnicas de CREDISOL en la prestación de sus servicios.	R.1	CREDISOL habrá alcanzado para el año 2017 indicadores de crecimiento razonables, logrando calidad y eficiencia institucional. Reflejado en Millones.	0	5	6		7	11.8	
				Jun. 2016	Jun. 2017		Jun. 2018	Dic. 2016	
	R.2	CREDISOL habrá alcanzado al final del proyecto indicadores de crecimiento razonables, logrando calidad y eficiencia institucional. No. de clientes.	0	5200	6000		7000	10427	
				Jun. 2016	Jun. 2017		Jun. 2018	Dic. 2016	
	R.3	CREDISOL deberá mantener una cartera en riesgos de:	8	7	6		5	2.02	
			Jun. 2015	Jun. 2016	Jun. 2017		Jun. 2018	Dic. 2016	
<b>Componente 1:</b> Fortalecimiento para la mejora de la productividad <b>Peso:</b> 55% <b>Clasificación:</b> Muy Satisfactorio	C1.11	1. Al final de la ejecución del proyecto CREDISOL crecerá en cartera y clientes rurales según detalle siguiente: año 1 USD 4.0 Millones, año 2 USD 4.6 Millones y año 3 USD 5.0 Millones:	0	4	4.6		5	11.8	En curso
			Mar. 2015	Jun. 2016	Jun. 2017		Jun. 2018	Dic. 2016	
	C1.12	2. A fin de los meses 12, 24 y 36 de la ejecución del proyecto CREDISOL crecerá en cartera y clientes rurales:	0	3800	4200		5000	10427	En curso
			Mar. 2015	Jun. 2016	Mar. 2017		Jun. 2018	Dic. 2016	
	C1.13	3. CREDISOL mejora sus niveles de eficiencia operativa al registrar que el número de clientes de crédito por oficial de crédito se ha incrementado en un 15%.	0				15	22	En curso
			Mar. 2015				Jun. 2018	Dic. 2016	
	C1.14	4. El índice de rotación de personal se ha controlado y no es superior al 15% durante los años de ejecución del proyecto.	0				15	11	En curso
							Jun. 2018	Dic. 2016	
<b>Componente 2:</b> Servicios financieros adaptados a los clientes rurales <b>Peso:</b> 45% <b>Clasificación:</b> Satisfactorio	C1.15	5. Al final de proyecto, CREDISOL cuenta con una calificación de rating BB (Estable) o superior.	0				1		
			Mar. 2015				Jun. 2018		
	C1.16	6. Al final del proyecto, el crecimiento de CREDISOL en activos, cartera y clientes ha seguido una tendencia positiva de acuerdo a lo establecido en su plan estratégico, con un nivel de cumplimiento 80%.	0				80	125	En curso
							Jun. 2018	Dic. 2016	
	C1.17	7. Al finalizar el segundo año de ejecución del proyecto, un nuevo producto, o ajustes en por lo menos uno de los productos financieros ofertados por CREDISOL, ha tomado en cuenta los hallazgos y resultados del estudio.	0				1		
							Jun. 2017		
	C2.11	1. Mejor comprensión del comportamiento financiero de las etnias indígenas y afrodescendientes de las regiones del norte de Honduras, esto medido a través de un product financier o nuevo con enfoque a Etnias.	0				1		
							Jun. 2017		
	C2.12	2. Clientes de CREDISOL cuentan con un programa de educación financiera a medida y tomando en consideración la cosmovisión de los pueblos indígenas.	0				1		
			Mar. 2015				Dic. 2017		
	C2.13	3. - Al final del proyecto, por lo menos el 50% de los clientes encuestados afirman mejora en sus hábitos financieros como efecto de las capacitaciones de estos al menos el 15% son descendientes afroamericanos,	0				15		
			Mar. 2015				Jun. 2018		
	C2.14	4. Al final del proyecto CREDISOL divulga la sistematización de la experiencia.	0				1		
			Mar. 2015				Sep. 2017		

Hitos	Planificado	Fecha Vencimiento	Logrado	Fecha en que se logró	Estado
H1 Condiciones previas	8	Sep. 2015	8	Ago. 2015	Logrado
H2 Aplicativo móvil Android CREDIMOVIL como herramienta para la mejora de la productividad	1	Jun. 2016	10	Jun. 2016	Logrado
H3 Mejorada la capacidad financiera, administrativa y operativa del personal operativo	1	Jun. 2016	10	Abr. 2016	Logrado
H1 [*] Estrategia de expansión de alcance en la región norte por parte de CREDISOL.	1	Jul. 2016	10	Abr. 2016	Logrado
H4 [*] Consolidada la capacidad institucional de Credisol y ampliada su capacidad de negocios en servicios crediticios financieros.	1	May. 2017			
H5 Clientes de CREDISOL recibiendo educación financiera con programa diseñado a medida	20	Jun. 2017			

[\*] Indica que el hito ha sido reformulado

### 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 DE RIESGO DEL PROYECTO: Baja NÚMERO TOTAL DE RIESGOS: 3 RIESGOS VIGENTES: 0 RIESGOS NO VIGENTES: 0 RIESGOS MITIGADOS: 3

### SECCIÓN 5: SOSTENIBILIDAD

Probabilidad de que exista sostenibilidad después de terminado el proyecto: MP - Muy 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:**

Credisol ha realizado su ejercicio de planeamiento estratégico 2017 al 2021 donde le ha permitido visualizar las oportunidades y los retos con que se enfrenta a corto y mediano plazo. En los próximos tres años continuará fortaleciendo las capacidades de su personal, ampliando su red de canales de servicios principalmente mediante agentes corresponsales e implementando innovaciones que coadyuven a reducir el riesgo operacional y de crédito, así mismo profundizando en la inclusión financiera mediante una propuesta de valor de agilidad y relación con los clientes.

**SECCIÓN 6: LECCIONES PRÁCTICAS**

	<b>Relativo a</b>	<b>Autor</b>
1. Trasladar toda una metodología, acompañar a la institución con una vision estrategica y pilotear los primeros créditos al sector agropecuario de la mano de una entidad experta en microfinanzas rurales como lo es el FDL, le ha permitido a CREDISOL incrementar sus niveles de productividad y ganar competitividad frente a sus competidores en la colocación de los créditos.	Implementation	Gómez, Gladys Morena <i>[FOMIN]</i>