Fondo Multilateral de Inversiones
Miembro del Grupo BID

REPORTE DE ESTADO DEL PROYECTO

ENERO 2014 - JUNIO 2014

SECCIÓN 1: SÍNTESIS DEL PROYECTO

NOMBRE DEL PROYECTO: Profundizando servicios de crédito en los sectores de bajos ingresos

Nro. Proyecto: NI-S1014 - Nro. Operación: ATN/OC-13624-NI, SP/OC-12-19-NI

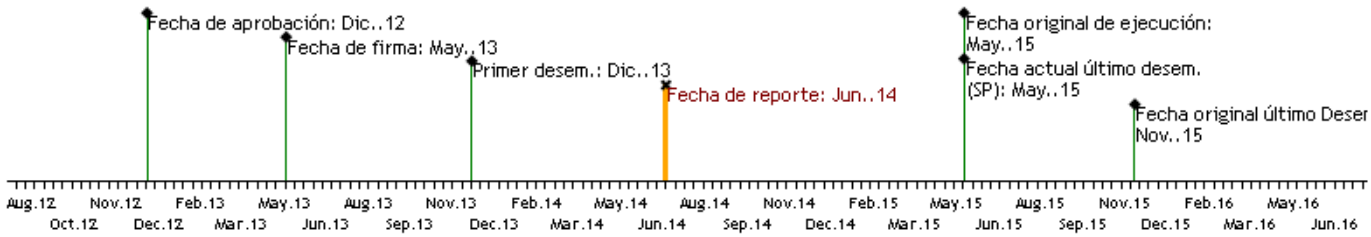
Resultado: Ampliar la oferta de servicios microfinancieros para los clientes de bajos recursos de las zonas rurales de los departamentos de las regiones Norte Centro y Pacífico de Nicaragua a través de la mejora de las capacidades de financiamiento y prestación de servicios de FFN.

País Administrador	País Beneficiario
NICARAGUA	NICARAGUA

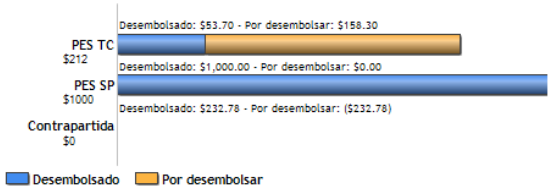
Agencia Ejecutora: FINANCIERA FINCA NICARAGUA S.A.

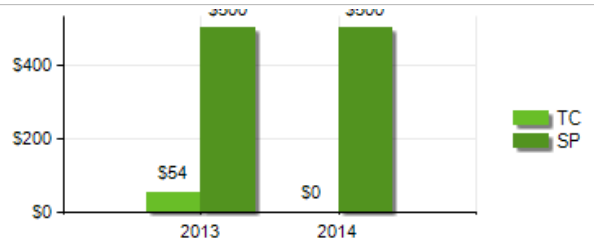
Líder equipo de diseño: Campero, Fernando
Líder equipo de supervisión: Soto Bravo, Griselda S.

CRONOLOGÍA DE EVENTOS

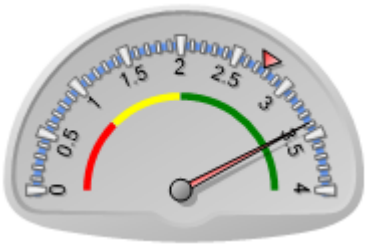


RECURSOS (EN MILES DE USD)

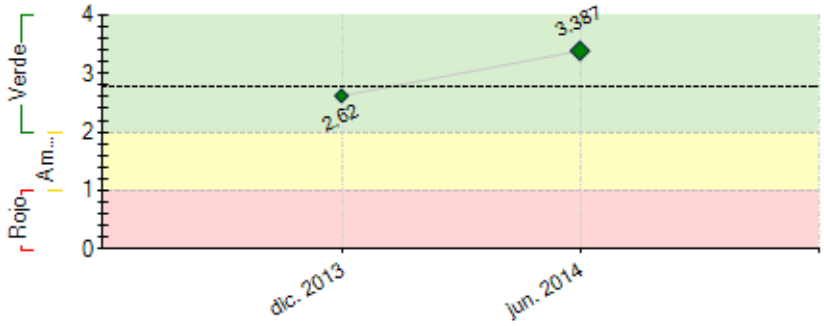




PUNTAJE DE DESEMPEÑO



Puntaje actual: Satisfactorio: 3.387
Promedio PES: 2.762

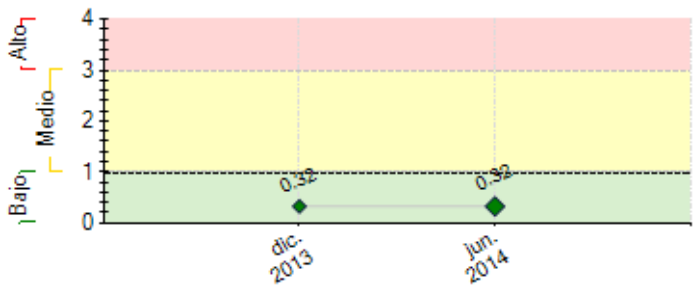


----- Promedio desempeño PES

RIESGOS EXTERNOS

CAPACIDAD INSTITUCIONAL

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



---- Promedio de riesgo PES: 0.958

SECCIÓN 2: DESEMPEÑO

Resumen del desempeño del proyecto desde el inicio

Al 30/06/2014, FFN ha logrado alcanzar un nivel de clientes rurales atendidos de 20,448 con una cartera total de USD10.6 millones. Esto se debe a los esfuerzos por ampliar la base de clientes en zonas donde hay más potencial y donde la economía local es el motor de desarrollo, en concordancia con los compromisos establecidos en el marco del PES. La disponibilidad de recursos del préstamo SP/OC-12-19-NI de parte del BID/FOMIN ha servido como un catalizador para aumentar el alcance en las áreas rurales, lo que se puede comprobar con la alta demanda de parte de los clientes, quienes tomaron préstamos bajo este producto durante el periodo enero a junio 2014 por USD3.9 millones adicionales a lo acordado para el proyecto, con lo cual se concluye que el producto fue un éxito. Cabe señalar que con este producto se atendió a un total de 3,846 clientes. El alcance ha sido impulsado también por la meta de ampliar la base de atención a los clientes en localidades como Somotillo y Jalapa, donde se abrieron nuevas sucursales durante el año 2013.

El desempeño institucional de FFN muestra resultados positivos en comparación con lo acordado con el BID/FOMIN. Específicamente: el ROA sin donaciones fue de 1.04%, el Indice de Patrimonio expuesto fue de -1.01%, los castigos de cartera están por debajo del 2% establecido como meta (1.7%). La cartera en riesgo fue de 2.30% (menor que el limite de 4%). El costo operativo institucional con relación a la cartera bruta al 30 de junio fue de 35.7%.

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

En relación con el préstamo SP/OC-12-19-NI, al 30 de junio de 2014 FFN ha logrado colocar el 100% de los recursos desembolsados por el BID y ha sobre cumplido las colocaciones de la contrapartida establecida.

En cuanto a la Cooperación Técnica ATN/OC-13624-NI, durante el primer semestre de 2014 FFN ha avanzado en la revisión de Términos de Referencia para las consultorías Estudio de Factibilidad de Canales Alternativos además de la consultoría "Agencia de calificación financiera especializada para calificar a la Financiera FINCA Nicaragua, S. A."

Se espera iniciar el proceso de selección de la firma para la consultoría de Canales Alternativos a inicios del mes de julio 2014. Esta consultoría tiene dos hitos relacionados, los hitos No. 1 y No. 2, cuyos medios de verificación son un informe parcial en el caso del No. 1 (Julio 2014) y un informe final en el caso del hito No. 2 (Octubre 2014). Aunque el tiempo es corto para lograr alcanzar el cumplimiento del hito No. 1, se espera que el cumplimiento del Hito No. 2 se alcance en tiempo y forma.

Durante este semestre la línea de base y sistema de monitoreo fueron establecidos con base en la metodología Progress Out of Poverty Index (PPI) mediante encuestas en las cuales también se incluyeron preguntas para medir el cambio en los ingresos de los beneficiarios del Programa de Empresariado Social, de acuerdo con los indicadores establecidos para el proyecto.

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

Parcialmente de acuerdo con los comentarios de la Agencia Ejecutora
Financiera Finca Nicaragua ha dado total cumplimiento a los indicadores definidos para el préstamo; sin embargo, no ha sido el mismo desempeño en lo que respecta a la Cooperación Técnica. Si bien a la fecha de este informe, 30 de Junio del corriente, no se presentan hitos vencidos, el informe no refleja poco avance respecto a los resultados previstos de la Cooperación Técnica.
El Banco dará seguimiento y validará el reporte de indicadores reflejados en este PSR, en función de la evaluación final del Proyecto y la Auditoría Institucional 2014.

SECCIÓN 3: INDICADORES E HITOS

		Indicadores	Línea de base	Intermedio 1	Intermedio 2	Intermedio 3	Planeado	Logrado	Estado
Resultado: Ampliar la oferta deservicios microfinancieros para los clientes de bajos recursos de las zonasrurales de los departamentos de las regiones Norte Centro y Pacífico de Nicaragua a través de la mejorade las capacidades de financiamiento y prestación de servicios de FFN.	**R.1**	Número de clientes rurales atendidos (acumulativo)	0	4380			7316	20448	
			May. 2013	May. 2014			May. 2015	Jun. 2014	
	R.2	Porcentaje de Cartera en riesgo proyecto (PAR 30)	0	3			3	2.3	
			May. 2013	May. 2014			May. 2015	Jun. 2014	
	R.3	Porcentaje del costo operativo institucional (Gastos de administración y operación / Cartera Bruta de Créditos)	0	37			30	35.7	
			May. 2013	May. 2014			May. 2015	Jun. 2014	
	R.4	Número de productos rurales y agrícolas que han sido medidos por el sistema ABC.	0				1	0	
							May. 2015		
	R.5	Número de Canales de distribución alternativos	0				1	0	
							May. 2015		
Componente 5: Financiamiento	**C5.I1**	Número de nuevos clientes rurales del proyecto	0	790			1590	912	Atrasado

Reembolsable **Peso:** 60% **Clasificación:** Satisfactorio		(acumulativo).	May. 2013	May. 2014			May. 2015	Jun. 2014	
	C5.I2	Monto del saldo en cartera proyecto	0	955000			1910000	1350311	Atrasado
			May. 2013	May. 2014			May. 2015	Jun. 2014	

Componente 6: Componente de Cooperación Técnica **Peso:** 40% **Clasificación:** Satisfactorio	**C6.I1**	Guía Metodológica para medir el costo de sus productos con base en actividades y tiempos requeridos para su gestión, aprobada por consejo ejecutivo de FFN.	0				1		
							May. 2015		
	C6.I2	Estudio de factibilidad aprobado por la Junta Directiva de FFN donde se identifica al menos un canal de distribución potencial para implementación en el área rural.	0				1		
							Oct. 2014		
	C6.I3	Plan de implementación de al menos un canal de distribución, aprobado por la Junta Directiva	0				1		
							Oct. 2014		
	C6.I4	Número de canales de distribución implementados, a través de los que comercializa al menos un producto financiero en el área rural.	0				1		
							May. 2015		
	C6.I5	Reportes del Sistema de Costeo Basado en Actividades, emitidos regularmente (por metodología, región, sucursal y perfil de oficial de crédito)							
							May. 2015		
	C6.I6	Análisis de sostenibilidad de productos rurales y agrícolas presentados regularmente a la Junta Directiva de FFN.							
							May. 2015		
	C6.I7	Número de departamentos de las regiones Norte Centro y Pacífico de Nicaragua en los que FFN ofrece servicios de crédito rural.	0				4	15	En curso
							May. 2016	Jun. 2014	
	C6.I8	Calificación institucional otorgada a FFN por una agencia de rating especializada							
							May. 2016		
	C6.I9	Documento descriptivo del proceso aprobado para difusión interna y externa.	0				1		
							May. 2015		

Hitos		**Planeado**	**Fecha de cumplimiento**	**Logrado**	**Fecha alcanzada**	**Estado**
H1	Condiciones previas	7	Nov. 2013	7	Nov. 2013	Logrado tarde
H2	[*] Consultoría Estudio de factibilidad de canales alternativos potenciales - Análisis de marco regulatorio y características institucionales	1	Jul. 2014			
H3	[*] Consultoría Estudio de factibilidad de canales alternativos potenciales - Definición y selección de canales viables	1	Oct. 2014			
H4	[*] Consultoría para análisis de unidades de análisis y diseño de propuesta de sistema de costeo institucional.	1	Nov. 2014			
H5	[*] Consultoría Desarrollo e implementación de canal alternativo - Adecuación de los sistemas de Información al nuevo canal. Desarrollo, pruebas y certificación.	1	Feb. 2015			
H6	[*] Adquisición e implementación de herramientas tecnológicas.	1	Mar. 2015			

[*] Indica que el hito ha sido reformulado

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. Riesgo climático: Desastres naturales o fenómenos naturales en la zona del proyecto podrían afectar la capacidad de pago de los clientes.	Bajo	FFN tiene establecidas políticas puntuales para gestionar los riesgos asociados a los productos que financian actividades agropecuarias. La contratación de oficiales de crédito con perfiles especializados, además de la reciente contratación de un Jefe de Crédito Agropecuario en la institución, ayudan a FFN a medir su exposición a riesgos climáticos decidiendo en qué zonas es conveniente eliminar, reducir, o ampliar operaciones. Por otro lado, FFN diversifica su cartera rural y agropecuaria de acuerdo a regiones geográficas y rubros de actividades de financiamiento para evitar concentraciones de cartera. Adicionalmente, FFN encarga a empresas consultoras estudios de zonas para determinar potenciales riesgos en áreas rurales y agrícolas. Finalmente, FFN tiene como política generar alianzas con organizaciones especializadas que brindan asistencia técnica al sector rural, promoviendo mejores técnicas agrícolas y pecuarias, y no otorga préstamos a mono-cultores.	Project Guest
2. Riesgo cambiario: Una macro devaluación o acceso restringido a divisas podría deteriorar la capacidad de pago por parte de algunos clientes de FFN y/o la calidad de los activos de la institución, comprometiendo su capacidad de repago de sus obligaciones financieras en moneda extranjera.	Bajo	Periódicamente FFN realiza cálculos para establecer el calce de monedas identificando proporciones por moneda en cuentas activas y pasivas, y en caso de existir un descalce considerable, estas son reguladas mediante políticas de tasas y operaciones de cambio de moneda.	Project Guest
3. Riesgo de mercado: El mercado de crédito rural y agrícola presenta retos y desafíos que lo hacen más costoso y difícil de penetrar, por lo que FFN podría perder interés en el mismo y canalizar en el futuro sus recursos financieros en otros mercados; o bien la demanda efectiva de créditos por parte de la población rural de bajos ingresos disminuye en el plazo de ejecución del proyecto.	Bajo	FFN es una institución relativamente nueva pero es la sucesora de una Fundación con fuerte compromiso rural. El proyecto aprovechará esa vocación de servicio y proveerá a través de la cooperación técnica a FFN de herramientas que reduzcan los costos administrativos e incrementen la eficiencia en la provisión de créditos rurales y agrícolas. El sistema de costeo ABC servirá para analizar y modificar las actividades relacionadas a estos productos para obtener mayor rentabilidad de ellos. Por su parte, el canal alternativo de provisión de créditos, aumentará el número de operaciones y clientes atendidos en el área rural con el objetivo de generar una escala que reduzca costos.	Project Guest

NIVEL DE RIESGO DEL PROYECTO: Bajo **NÚMERO TOTAL DE RIESGOS:** 4 **RIESGOS VIGENTES:** 3 **RIESGOS NO VIGENTES:** 0 **RIESGOS MITIGADOS:** 1

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:

Al 30 de junio 2014, FFN presenta un buen desempeño gracias a una sólida gestión por parte del equipo gerencial. La sostenibilidad de los resultados alcanzados en el proyecto depende en gran medida de los resultados institucionales y la continuidad de políticas orientadas a la atención de zonas desatendidas por la competencia (áreas rurales). La evidencia de una tendencia positiva al respecto es el monto en cartera rural al 30 de junio 2014 (USD10.6 millones) y el número de clientes rurales atendidos a la misma fecha de 20.448.

SECCIÓN 6: LECCIONES PRÁCTICAS

[No se han agregado lecciones aprendidas todavia.]