Fondo Multilateral de Inversiones
Miembro del Grupo BID

REPORTE DE ESTADO DEL PROYECTO

ENERO 2015 - JUNIO 2015

SECCIÓN 1: SÍNTESIS DEL PROYECTO

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

Nro. Proyecto: NI-S1014 - Proyecto No.: ATN/OC-13624-NI, SP/OC-12-19-NI

Propósito: 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.

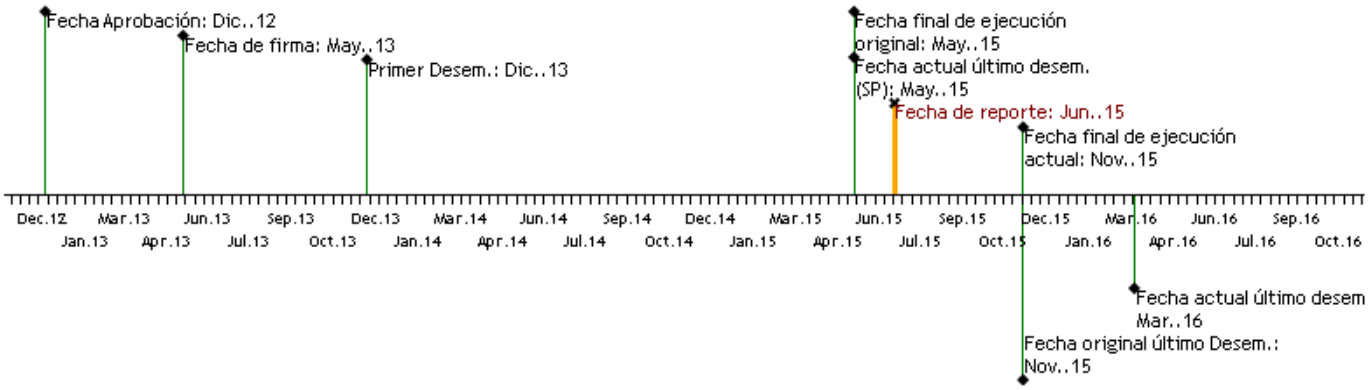
País Administrador	País Beneficiario
NICARAGUA	NICARAGUA

Agencia Ejecutora: FINANCIERA FINCA NICARAGUA S.A.

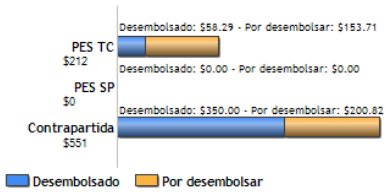
Líder equipo de diseño: FERNANDO CAMPERO

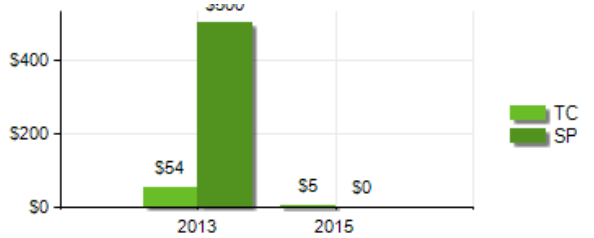
Líder equipo de supervisión: GRISELDA SOTO BRAVO

CICLO DEL PROYECTO

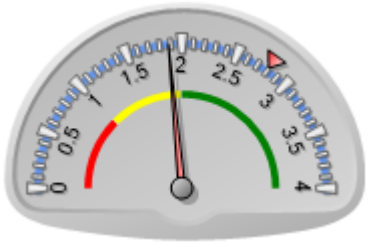


RECURSOS (EN MILES DE USD)

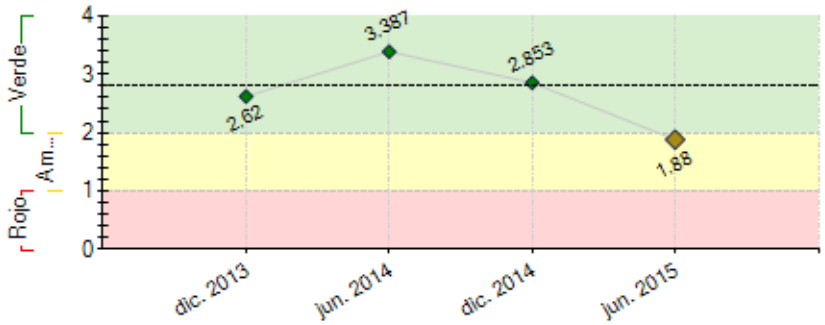




PUNTAJE DE DESEMPEÑO



Puntaje actual: Insatisfactorio: 1.88
Promedio PES: 2.798

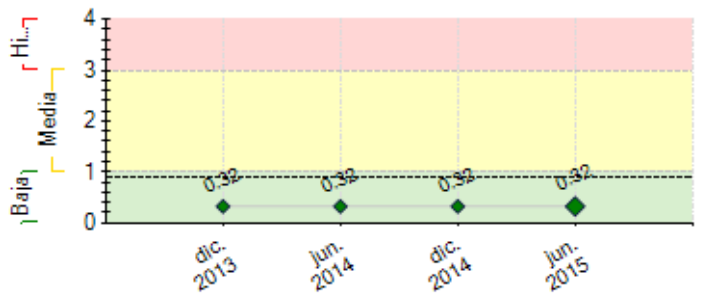


----- Promedio desempeño PES

RIESGOS EXTERNOS

CAPACIDAD INSTITUCIONAL

	Riesgo
Administración Financiera:	
Adquisiciones:	
Capacidad Técnica:	



---- Promedio de riesgo PES: 0.884

SECCIÓN 2: DESEMPEÑO

Resumen del desempeño del proyecto desde el inicio

Financiera FINCA, S.A. desde Diciembre 2014 cumplió con éxito la colocación de los recursos del préstamo por U$1,000,0000 y de la parte que correspondía colocar con recursos propios de la institución por U$350,000.

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

Parcialmente de acuerdo con los comentarios de la Agencia Ejecutora

Este es un proyecto del programa de empresariado social, en cuyo resumen acumulativo se puede diferenciar el avance del componente de préstamo, cumplido con colocaciones de los recursos de la contribución y de la contrapartida. En el PSR del período anterior, a Diciembre 2014, Financiera Finca Nicaragua reportó 4,600 personas atendidas, el 62% de los recursos a mujeres, y 38% a hombres.

Sin embargo, el desempeño acumulativo de la Cooperación técnica ha sido ajustado a las prioridades institucionales y a la fecha de este informe, 30 de Junio 2015, refleja un desfase considerable en los resultados esperados.

Resumen del desempeño del proyecto en los últimos seis meses

Durante el primer semestre del 2015, se contrató a las empresas Sixtina y NODUS, para implementar el Sistema de Costos basado en actividades y para Desarrollar un canal alternativo para la extensión del crédito rural respectivamente.

La Financiera obtuvo el informe de calificación emitido por la Firma Fitch Rating.

Los resultados más importantes alcanzados en el sub-componente Implementación de un sistema de Costo basado en actividad son: selección e instalación del sistema a utilizar para el costeo(Hito no. 4 cumplido en fecha), capacitación al personal en el levantamiento de la información y definición del modelo conceptual del sistema de costeo.

Los hitos no.2 Definición y selección de canales viables, no. 5 adecuación de los sistemas de información al nuevo canal(pruebas, desarrollo y certificación) y no. 6 Adquisición e implementación de herramientas tecnológicas están retrasados, debido a que todos ellos están relacionados entre si y son resultados esperados del sub-componente Desarrollo de un canal alternativo para la extensión del crédito rural, en el cual inició con atrasos, para recuperar este desfase la financiera ha acelerado el periodo de cumplimiento del componente habiendo definido un plan de trabajo que le permitirá que el producto esté seleccionado en Septiembre/2015.

En el segundo semestre del 2015 se espera culminar la implementación del sistema de Costo basado en actividades y desarrollar las herramientas para la implementación del nuevo canal.

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

Parcialmente de acuerdo con los comentarios de la Agencia Ejecutora

Durante el período de reporte, el proyecto se ha visto afectado por la salida de la institución de la persona a cargo del seguimiento de proyectos en FINCA, que estuvo a cargo del seguimiento específico del proyecto FOMIN, así como, de la administrativa financiera del proyecto. Financiera FINCA Nicaragua, contrató con recursos propios el apoyo de una persona con conocimiento en las políticas de adquisiciones del Banco a fin de apoyar la ejecución de los procesos.

En el siguiente período, el Banco realizará una visita de supervisión técnica a fin de determinar el avance real del proyecto y los pasos a seguir.

SECCIÓN 3: INDICADORES E HITOS

Propósito: 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.

	Indicadores	Línea de base	Intermedio 1	Intermedio 2	Intermedio 3	Planificado	Logrado	Estado
R.1	Número de clientes rurales atendidos (acumulativo)	0	4380			7316	21774	
		May. 2013	May. 2014			May. 2015	Jun. 2015	
R.2	Porcentaje de Cartera en riesgo proyecto (PAR 30)	0	3			3	3	
		May. 2013	May. 2014			May. 2015	Jun. 2015	
R.3	Porcentaje del costo operativo institucional (Gastos de administración y operación / Cartera Bruta de Créditos)	0	37			30	29.3	
		May. 2013	May. 2014			May. 2015	Jun. 2015	
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 Reembolsable

Peso: 60%

Clasificación:

C5.I1	Número de nuevos clientes rurales del proyecto (acumulativo).	0	790	1590		1860	912	En curso
		May. 2013	May. 2014	May. 2015		Nov. 2015	Jun. 2014	
C5.I2	Monto del saldo en cartera proyecto	0	955000	1910000		2290000	1350311	En curso
		May. 2013	May. 2014	May. 2015		May. 2015	Jun. 2014	

Componente 6: Componente de Cooperación Técnica

Peso: 40%

Clasificación:

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	1	Finalizado
						Nov. 2015	Jun. 2015	
C6.I2	Reportes del Sistema de Costeo Basado en Actividades, emitidos regularmente (por metodología, región, sucursal y perfil de oficial de crédito)							Atrasado
						May. 2015		
C6.I3	Análisis de sostenibilidad de productos rurales y agrícolas presentados regularmente a la Junta Directiva de FFN.							Atrasado
						May. 2015		
C6.I4	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	0.2	Atrasado
						Feb. 2015	Jun. 2015	
C6.I5	Plan de implementación de al menos un canal de distribución, aprobado por la Junta Directiva	0				1		Atrasado
						May. 2015		
C6.I6	Número de canales de distribución implementados, a través de los que comercializa al menos un producto financiero en el área rural.	0				1		
						Nov. 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
						Nov. 2016	Jun. 2014	
C6.I8	Calificación institucional otorgada a FFN por una agencia de rating especializada						Si	Finalizado
						May. 2015	Jun. 2015	
C6.I9	Documento descriptivo del proceso aprobado para difusión interna y externa.	0				1		
						Nov. 2015		

	Hitos	Planificado	Fecha Vencimiento	Logrado	Fecha en que se logró	Estado
H0	Condiciones previas	7	Nov. 2013	7	Nov. 2013	Logrado
H1	[*] Consultoría Estudio de factibilidad de canales alternativos potenciales - Análisis de marco regulatorio y características institucionales	1	Jul. 2014	1	Sep. 2014	Logrado tarde
H2	Definición y selección de canales viables	1	Mar. 2015	0	Jun. 2015	No Logrado
H3	Análisis y diseño de propuesta de sistema de costeo institucional	1	May. 2015	1	May. 2015	Logrado
H4	Adecuación de los sistemas de información al nuevo canal, Desarrollo, pruebas y certificación	1	Jun. 2015	0	Jun. 2015	No Logrado
H5	Adquisición e implementación de herramientas tecnológicas	1	Jun. 2015	0	Jun. 2015	No Logrado

[*] Indica que el hito ha sido reformulado

FACTORES CRÍTICOS QUE HAN AFECTADO EL DESEMPEÑO

[X] Falta de compromiso de la Agencia Ejecutora
[X] Dificultades en adquisiciones
[X] Cambios en la política de la Agencia Ejecutora

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.	Baja	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	Baja	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

capacidad de repago de sus obligaciones financieras en moneda extranjera.			
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.	Baja	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: Baja **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: 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:

Financiera FINCA Nicaragua, S.A. es una empresa rentable con excelentes indicadores de desempeño financiero y de calidad de cartera. Cuenta con un solido equipo gerencial con mucha experiencia en el sector financiero y de microfinanzas.

Las políticas de la empresa enfocada a atender clientes microempresarios del sector urbano y rural garantizan la sostenibilidad del proyecto.

SECCIÓN 6: LECCIONES PRÁCTICAS

	Relativo a	Autor
1. Se requiere la revisión periódica de las Políticas de Créditos, a fin de ajustarlas a las condiciones de mercado y a los riesgos crediticios identificados.	Sustainability	Valle, Martha Lorena
2. La comunicación y el trabajo en equipo es importante para lograr las metas del proyecto.	Implementation	Valle, Martha Lorena
3. Existe un mercado potencial en las zonas rurales que puede ser atendido por la Financiera	Sustainability	Valle, Martha Lorena