



**MULTILATERAL INVESTMENT FUND (MIF)**  
**PROJECT PERFORMANCE MONITORING REPORT (MPPMR)**  
**PROGRAMA PROEXSAL**



<b>I. BASIC DATA (Amounts in US\$)</b>					
<b>Country:</b> El Salvador  <b>Executing Agency (EA):</b> PROEXSAL  <b>Window:</b> III <b>Has the project been reformulated:</b> [ ] Yes    [ x ] No (If yes see Section V)		<b>Project Title:</b> Nuevas Microempresas de Frutas y Hortalizas Orgánicas <b>TC Number:</b> TC9812024 <b>AT Number:</b> MIF/AT-218 (23/nov/98) <b>ATN/ATC Number (s):</b> ATN/ME-6283-ES		<b>Date of Donor Approval:</b> 7 de diciembre de 1998  <b>Date of Contract Signature:</b> : 27 de enero de 1999  <b>Date of Contract Validity:</b> 27 de enero de 1999 <b>Date of Eligibility for Disbursement:</b> 12 de mayo /1999 <b>Original Date of Final Disbursement:</b> 27 de julio /2002 <b>Current Date of Final Disbursement:</b> : 27 de julio /2002	
<b>CO Specialist:</b> Guillermo Villacorta <b>Headquarters Staff Member Assigned:</b> Alison Beck/Catalina Rizo (SDS/MSM) <b>Date of Latest Report Update:</b> 30-Junio-2001 <b>Date of Latest Report Review by Representative:</b> 15-Julio-2001		<b>Months in Execution</b> <b>from approval:</b> 31 <b>from signature:</b> 29.5 <b>Cumulative Extension of Original</b>  <b>Disbursement Date (months):</b> 0.0 <b>% Deviation from original Disbursement period:</b> 0.0%	<b>Original TC Amount:</b> \$ 600,000 <b>Current Amount:</b> \$600,000 <b>Disbursements:</b> \$448,547 <b>% Disbursed:</b> 74.7%  <b>Counterpart:</b> \$200,000	<b>TC Modality:</b> [ X ] NR [ ] R [ ] CR	
<b>II. PROJECT IMPLEMENTATION PROGRESS (IP)</b>					
<b>Components/Outputs:</b>	<b>Key Delivery Performance Indicators:</b>	<b>Classification of Component</b>			
		HS	S	U	VU
<b>1.</b> Gerencia y Administración del Proyecto  <b>2.</b> Servicios de Información Comercial, que incluirá información sobre precios y volúmenes de productos agrícolas orgánicos y no tradicionales; y promoción del acercamiento con los clientes  <b>3.</b> Puesta en Marcha de Centros de Empaque y Ampliación de Mercados, por medio de consultorías  <b>4.</b> Fondo de Comercialización, para dar liquidez a productores y financiar instalación de nuevos centros de empaque	<b>1.</b> Capital de PROEXSAL incrementado en US\$36,000 al final del tercer año.  <b>2.</b> Ventas anuales nacionales e internacionales incrementadas en 30% y 10% respectivamente  <b>3.</b> 5 empresas (centros de empaque) creados, al final del tercer año.  <b>4.</b> Fondo de Comercialización operando, con US\$ 124,000			<b>X</b>  <b>X</b>  <b>X</b>  <b>X</b>	
<u><b>Assumptions Related to the Implementation of each Component</b></u>		<b>Probability</b>			
		<b>High</b>		<b>Low</b>	
<b>1.</b> Las metodologías y estrategias del proyecto son adecuadas para el logro de los objetivos del mismo. <b>2.</b> Los nuevos mercados representan una alternativa viable en el largo plazo para los pequeños productores <b>3.</b> Los productores mantienen alto grado de interés y motivación de participar en el proyecto <b>4.</b> PROEXSAL mantiene buena coordinación con CLUSA (ATN/ME-6282-ES), y retiene a sus recursos humanos calificados.		<b>X</b> <b>X</b> <b>X</b> <b>X</b>			
<b>Summary Component Assumptions Classification (check one)</b>		<b>X</b>			
<b>Implementation Progress Summary Classification (IP):</b> (A satisfactory or higher classification indicates, among other things, that the project will be completed during the currently approved disbursement period)					
[ ] Highly Satisfactory (HS)      [ ] Satisfactory (S)      [ X ] Unsatisfactory (U)      [ ] Very Unsatisfactory (VU)					
<b>III. ACHIEVEMENT OF DEVELOPMENT OBJECTIVES (DO)</b>					
<u><b>Project Development Objective(s):</b></u>	<u><b>Key Performance Indicators:</b></u>	<b>Clasificación</b>			
		HS	S	U	VU



**MULTILATERAL INVESTMENT FUND (MIF)**  
**PROJECT PERFORMANCE MONITORING REPORT (MPPMR)**  
**PROGRAMA PROEXSAL**



<b>1.</b> Mejorar la competitividad y estimular el desarrollo empresarial de grupos de pequeños productores agrícolas.	<b>1.</b> 2,380 pequeños productores aumentando sus ingresos a través del incremento de producción y comercialización de productos no tradicionales, incluyendo productos orgánicos  <b>2.</b> Nuevas tecnologías adoptadas y nuevos cultivos producidos y comercializados	<b>X</b>  <b>X</b>		
		<b>Probability</b>		
<b><u>Assumptions Related to each Development Objective</u></b>  1. Las condiciones políticas, sociales y económicas, incluyendo la tasa de cambio, se mantienen favorables 2. Las condiciones climáticas de las zonas en donde se realizará el proyecto son favorables.		<b>High</b>		
		X X	<b>Low</b>	
		X X		
<b>Summary Development Objectives Assumptions Classification (check one)</b>				
<b><u>Expected Achievement of Development Objective Classification (DO):</u></b>				
<input type="checkbox"/> <b>Highly Probable (HP)</b> <input checked="" type="checkbox"/> <b>Probable (P)</b> <input type="checkbox"/> <b>Low Probability (LP)</b> <input type="checkbox"/> <b>Improbable (I)</b>				
<b><u>Briefly explain major factors taken into account to justify the DO Classification:</u></b> Enumere los factores principales sobre los que se basa la clasificación: 1. Algunas de las metodologías y estrategias han sido ya aplicadas exitosamente por el ejecutor. 2. Existe un interés incipiente en el consumo de productos orgánicos, tanto local como internacionalmente 3. Existen antecedentes positivos de anteriores colaboraciones entre CLUSA y PROEXSAL.				

**IV. OVERVIEW OF PROJECT PERFORMANCE ISSUES**

**Check key reasons for Unsatisfactory/Very Unsatisfactory IP Classification or Low Probability/Improbable DO Classification**

- |  |   |   |
|--|---|---|
| <input type="checkbox"/> <b>Legislative approvals</b><br><input type="checkbox"/> <b>Borrower / executing agency commitment</b><br><input type="checkbox"/> <b>Counterpart funding shortfall</b><br><input type="checkbox"/> <b>Executing agency institutional capacity</b><br><input type="checkbox"/> <b>Organizational changes in executing agency</b><br><input type="checkbox"/> <b>Community/political opposition</b><br><input type="checkbox"/> <b>Executing agency staff deficiency</b> | <input type="checkbox"/> <b>Consultant performance</b><br><input type="checkbox"/> <b>Inter-agency coordination</b><br><input type="checkbox"/> <b>Supplier/contractor performance</b><br><input type="checkbox"/> <b>Project/component design</b><br><input type="checkbox"/> <b>Contract condition compliance delays</b><br><input type="checkbox"/> <b>Bank efficiency (response delays)</b><br><input type="checkbox"/> <b>Procurement difficulties</b> | <input type="checkbox"/> <b>Environmental issues</b><br><input type="checkbox"/> <b>Cost overrun</b><br><input type="checkbox"/> <b>Qualified external audit</b><br><input type="checkbox"/> <b>Policy changes</b><br><input type="checkbox"/> <b>Organizational changes</b><br><input type="checkbox"/> <b>Executing agency personnel changes</b><br><input checked="" type="checkbox"/> <b>Other (see Issues, Section VI)</b> |
|--|---|---|

**V. PROJECT STATUS**

**Progress to date in implementing each component (Include reference to IP assumptions, if applicable)**

1. La capitalización a octubre/2000, ha incrementado en alrededor de \$11,000 (73% de la meta de US\$15,000), por lo que no se alcanzó la meta propuesta.. Se ha capacitado a PROEXSAL por medio de dos consultorías que han fortalecido institucionalmente al ejecutor, en las áreas de administración y ventas.
2. Las ventas nacionales, han incrementado en un 10%, hasta diciembre/1999. Un factor que afectó en este parámetro fue el retraso en el desembolso del Fondo de Comercialización. No han habido exportaciones durante el año, debido a situaciones de mercado. No obstante, se ha avanzado en la promoción de los productos y de los productores (realización de giras).
3. Se ha expandido la actividad del Centro de Empaque "los Planes" y se ha instalado un centro de empaque artesanal en "Los Riyitos", Sonsonate.
4. Se ha invertido alrededor de US\$104.7 (84.4%) del Fondo de Comercialización, utilizados por 20 grupos. COF/CES autorizó la transferencia de US\$24,000 al Fondo de Comercialización para incrementar la cobertura del mismo y permitir la adquisición de una unidad de transporte refrigerada para un grupo de "Las Pilas".



**MULTILATERAL INVESTMENT FUND (MIF)**  
**PROJECT PERFORMANCE MONITORING REPORT (MPPMR)**  
**PROGRAMA PROXSAL**



El informe de evaluación de medio término indica buenos logros en la identificación de nuevos mercados para productos orgánicos y un incremento en la calidad de éstos; también destaca los siguientes problemas: la reducción en la utilización del Fondo de Comercialización para los productos orgánicos, el rompimiento comercial entre PROXSAL y el grupo cooperativo Los Planes/Las Pilas, falta de una línea completa de hortalizas orgánicas; la no realización de exportaciones; y el bajo uso del fondo en la instalación de nuevos centros de empaque, entre otros. Asimismo, se propone modificar el esquema de funcionamiento del Fondo de Comercialización para incrementar el monto de dicho fondo. También se proponen estrategias de comercialización para posicionar la marca y ofrecer al mercado la 'ensalada orgánica' completa. Respecto al bajo número de centros empaque instalados a la fecha, se propone que se modifique la condición contractual que establece que el terreno en donde se ubique el centro de empaque sea de propiedad de PROXSAL, bajo ciertas condiciones. Por otra parte, PROXSAL ha solicitado a COF/CES una transferencia de fondos entre categorías de inversión para implementar las recomendaciones.

A fin de incrementar la capitalización de PROXSAL, se ha informado a COF/CES que PROXSAL venderá acciones a socios estratégicos, algunos internacionales. Por otra parte, la misión de revisión de programas FOMIN recomendó que PROXSAL (Juntamente con CLUSA, ATN/ME-6282-ES) presenten planes de acción para el período que resta de ejecución, lo cual es una condición contractual.

**Current Status of each Assumption related to DO**

1. Los supuestos se mantienen vigentes al presente. No obstante, el entorno externo no ha sido favorable para la realización de exportaciones de frutas y verduras. Por otra parte, los productores de "Los Planes" (Las Pilas) han disminuido su interés de participar en la comercialización a través de PROXSAL y esto ha afectado los resultados. Además, se ha detectado una descoordinación con CLUSA (ATN/ME-6282-ES), especialmente en lo que respecta al manejo de este grupo. El ejecutor ha informado que se encuentra tomando acciones para resolver estos 'issues'.

**Timeliness of Compliance with contractual conditions (If applicable)**

En general, el ejecutor ha cumplido sus obligaciones contractuales; no obstante, el nivel de aporte de la contrapartida ha sido reportado en un nivel bajo (27% hasta septiembre 2000), respecto a lo desembolsado.

Al haberse desembolsado el 75% de los fondos, el ejecutor tendrá la obligación de establecer el fideicomiso para el manejo del Fondo de Comercialización, de acuerdo al Convenio. PROXSAL ha solicitado modificar la figura del fideicomiso y en su lugar adoptar una figura más práctica (CUENTA RENTABLE INSTITUCIONAL). Al presente, COF/CES, LEG y SDS/MSM se encuentran resolviendo sobre la solicitud del ejecutor. Mientras tanto, se han retrasado los desembolsos.

**"Qualified opinions" of external auditors**

N/A

**Reformulation (If applicable):** Date of last reformulation \_\_\_\_\_. Briefly describe:

N/A

**Lessons learned (If applicable):**

- a) La figura del FIDEICOMISO para el manejo del Fondo de Comercialización resultó complicada para implantar de acuerdo a las leyes del país.
- b) La base de producción orgánica está concentrada en la Cooperativa de 'Los Planes' y con poca difusión en otros grupos. El Programa está promoviendo la agricultura orgánica entre estos; no obstante, aun no se alcanzan los niveles de "Los Planes" y con el alejamiento de esta cooperativa del esquema de comercialización de PROXSAL, la proporción de producto orgánico que se promueve con el Fondo de Comercialización ha disminuido.

**Potential Problems (If applicable):**

PROXSAL no alcanzó algunas las metas y parámetros de desempeño programados: Nivel de ventas (externas e internas), Capitalización; relación Deuda/patrimonio y Utilidades. El informe final de la evaluación dará recomendaciones al respecto de los indicadores.

**VI. ISSUES AND ACTIONS**

<u>Issue</u>	<u>Action</u>	<u>Responsible Unit</u>	<u>Date Action to be taken</u>	<u>Completed</u>
1. Incumplimiento de metas y patrones de desempeño: Nivel de ventas, Capitalización, Relación deuda/patrimonio y utilidades. 2. El aporte de contrapartida reportado por PROXSAL es bajo según lo desembolsado. (27%)	La evaluación de medio término presenta recomendaciones a PROXSAL para cumplir con sus metas y patrones.	PROXSAL	Agosto-2001	[ ]
	Aportar y reportar los gastos de contrapartida de acuerdo a lo programado	PROXSAL	Agosto-2001	[ ]



**MULTILATERAL INVESTMENT FUND (MIF)**  
**PROJECT PERFORMANCE MONITORING REPORT (MPPMR)**  
**PROGRAMA PROXSAL**



3. Se ha desembolsado el 75% de los fondos.	De acuerdo al Contrato modificatorio, PROXSAL debe establecer el fideicomiso para el Fondo de Comercialización al haberse desembolsado el 75% de la contribución.	PROXSAL	Agosto-2001	