Fondo Multilateral de Inversiones
Miembro del Grupo BID

REPORTE DE ESTADO DEL PROYECTO

JULIO 2014 - DICIEMBRE 2014

SECCIÓN 1: SÍNTESIS DEL PROYECTO

NOMBRE DEL PROYECTO: Nuevos Modelos de Financiamiento al sector de productos agrícola de alto valor

Número de proyecto: HO-S1019 - Nro. Operación: ATN/SF-12595-HO, SP/SF-10-15-HO

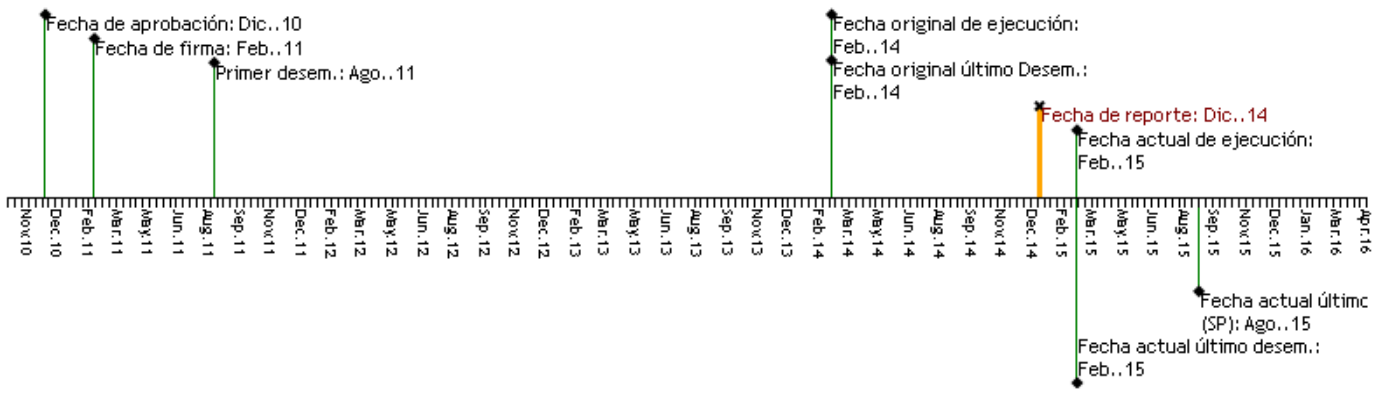
Resultado: Facilitar el acceso a insumos agrícolas y a equipos a micro y pequeños productores hortícolas de Honduras mediante la consolidación de un modelo de financiamiento en especie.

País Administrador	País Beneficiario
HONDURAS	HONDURAS

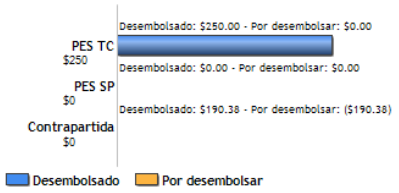
Agencia ejecutora: Del Campo Soluciones Agrícolas

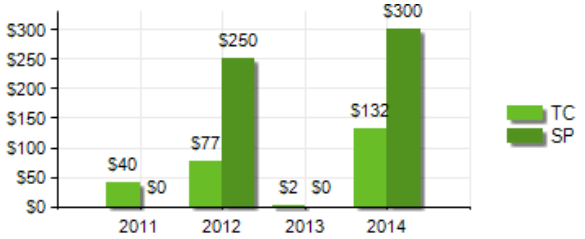
Líder equipo de diseño: Escobar A., Alejandro
Líder equipo de supervisión: Castillo, Fausto Tomás

CRONOLOGÍA DE EVENTOS

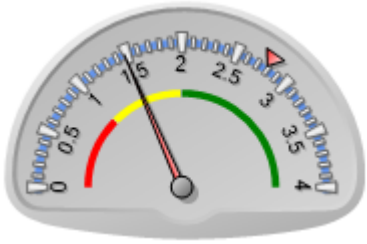


RECURSOS (EN MILES DE USD)

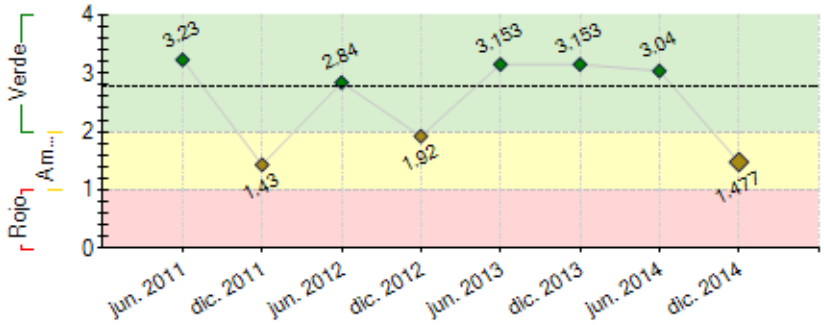




PUNTAJE DE DESEMPEÑO



Puntaje actual: Insatisfactorio: 1.477
Promedio PES: 2.784

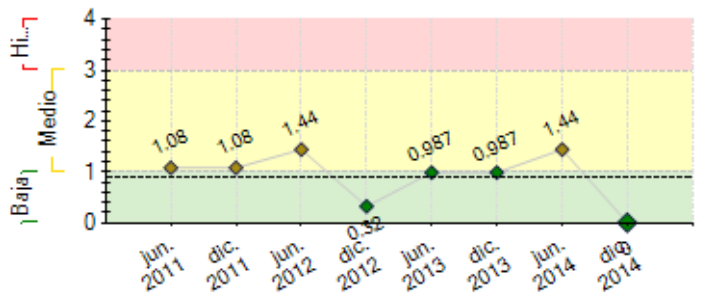


----- Promedio desempeño PES

RIESGOS EXTERNOS

CAPACIDAD INSTITUCIONAL

	Riesgo
Administración Financiera:	0
Adquisiciones:	0
Capacidad Técnica:	0



---- Promedio de riesgo PES: 0.908

SECCIÓN 2: DESEMPEÑO

Resumen del desempeño del proyecto desde el inicio

Al 31 d Diciembre del 2014, se han atendido 586 productores, por un valor en aprobaciones de US$831.7 mil, que comparados con el cierre del 2013 representan un crecimiento del 30% y 89% respectivamente, mismos que representan facturaciones acumuladas por US$ 506mil. Con ello, se ha podido tener presencia en todo el territorio nacional, abarcando 13 de los 18 departamentos, distribuidos a su vez en 66 municipios. El crecimiento para este año pudo haber sido mayor, de no haber sido por la sequía experimentada en el primer semestre y que provocó la pérdida de cultivos a nivel nacional. Como resultado de esta sequía no se lograron concretar las negociaciones con nuevas alianzas potenciales, así como que algunas de las alianzas existentes cancelaran sus obligaciones sin realizar sus respectivas renovaciones por temor a no tener la capacidad para hacer frente a un nuevo compromiso financiero. Asimismo, cabe mencionar que durante este último año se lograron completar algunas de las actividades pendientes, siendo uno de los principales el cumplimiento de los nueve Hitos establecidos para el proyecto. En lo referente al seguimiento de la cartera crediticia de Del Campo, se tomaron medidas para recuperar el saldo moratorio de la cartera colocada con los técnicos de USAID-ACCESO. Al reactivar estas gestiones de cobro en conjunto, se pudieron coordinar campañas de saneamiento a una cartera morosa por más de Lps. 196 mil, de los cuales ya se recibió el pago de Lps. 49 mil.

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

De acuerdo con los comentarios de la Agencia Ejecutora

Esta intervención y nuevo modelo de proyecto ha generado muy interesantes aprendizajes, tanto en aspectos técnicos de campo como en aspectos de administración de cartera, mismos que serán de gran ayuda para esquemas similares que se implementen en el país o en la región. Algunos de ellos se describen en la sección de lecciones aprendidas de este informe. A la fecha, existe un desfase con el logro de algunas de las metas, pero la institución ejecutora está demostrando mucho interés en mejorar los compromisos de deuda (covenants) y calidad de cartera principalmente. La Cooperación Técnica ha entrado en su fase final, y es necesario iniciar el proceso de evaluación final y cierre financiero. Para la operación SP/SF-10-15-HO, en los próximos meses se hará un monitoreo de los covenants, con la finalidad de evaluar la pertinencia de concretar el último desembolso del financiamiento. Para ello, también se requiere una estrategia de colocación de nuevos créditos a nuevos clientes muy agresiva pero realista.

Resumen del desempeño del proyecto en los últimos seis meses

Como resultado de las adversidades climatológicas, los resultados del primer semestre fueron inferiores a lo proyectado. Sin embargo, en el segundo semestre se logró levantar la colocación de la cartera financiada con fondos del Proyecto, incrementando el número de aprobaciones de 85 a 183 (115%) y la atención de clientes nuevos de 33 a 101 (206%). Con estas aprobaciones se logró colocar en el 2014 US$286mil, para un valor acumulado para todo el proyecto por US$506mil (equivalente al 72% del cumplimiento total del proyecto). Asimismo, se logró observar un incremento en el monto de las solicitudes aprobadas, lo que implica un incremento en los costos de producción. Producto de este hallazgo, se solicitó ante el BID la modificación al Reglamento de Créditos, lo que permitió subir el techo de las solicitudes de US% 5,000.00 a US$ 7,000.00. En Diciembre 2014 se logró lanzar el Kit de Riegos "Gota a Gota", lo que permitirá financiar a productores que deseen adquirir el kit básico para instalar un sistema de riegos que pueda cubrir un área comprendida entre 450 y 700 metros cuadrados; a su vez, se contará con la opción de adicionar kits expansible por la misma extensión. Con este producto se podrá cumplir en el 2015 con la meta de financiamiento de equipo para 250 productores.

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

De acuerdo con los comentarios de la Agencia Ejecutora

Como dato relevante de este semestre, se menciona que como parte de la estrategia de salida del proyecto y en aras de buscar la sostenibilidad, se acordó que en esta última fase, se diera apertura a nuevos cultivos y nuevos esquemas de intervención, como lo son las alianzas con grupos asociativos productivos y granos básicos semitecnificados o tecnificados, los cuales también se pueden considerar productos agrícolas de alto valor.

SECCIÓN 3: INDICADORES E HITOS

		Indicadores	Línea de base	Intermedio 1	Intermedio 2	Intermedio 3	Planeado	Logrado	Estado
Resultado: Facilitar el acceso a insumos agrícolas y a equipos a micro y pequeños productores hortícolas de Honduras mediante la consolidación de un modelo de financiamiento en especie.	**R.1**	Al finalizar el proyecto: 1,275 micro y pequeños productores de 0.35 a 3.5 hectáreas acceden a financiamiento en insumos y equipo.	0	250	500	525	1275	586	
				Abr. 2012	Abr. 2013	Feb. 2015	Feb. 2015	Dic. 2014	
	R.2	La Cartera de Del Campo Soluciones Agrícolas asciende a USD 1,918,000	0	194000	224000	205000	1918000	831691.52	
				Abr. 2012	Abr. 2013	Ene. 2015	Feb. 2015	Dic. 2014	
	R.3	El incremento promedio en producción en las áreas cultivadas hortícolas será de un 30%	0	10	20	30	30	0	
				Abr. 2012	Abr. 2013	Ene. 2015	Feb. 2015		
Componente 1: Mejora de la eficiencia	**C1.I1**	Del Campo mejora su eficiencia operativa y su costo de	100				50		

operativa de los procesos de crédito de Del Campo **Peso:** 15% **Clasificación:** Insatisfactorio		operación del crédito baja en un 50%	Feb. 2011				Ene. 2015		
	C1.I2	Módulo de software para manejo de información de los productos crediticios desarrollado, el cual permite un adecuado monitoreo de la cartera	0				1 Ene. 2015		
Componente 2: Desarrollo e implementación de un modelo de asistencia técnica vinculada con el financiamiento **Peso:** 20% **Clasificación:** Insatisfactorio	**C2.I1**	Al menos 1,275 micro y pequeños productores reciben asistencia técnica de parte de Del Campo y mejoran su productividad hortícola en 30%	0	20 Ago. 2013	30 Abr. 2014		30 Feb. 2015	0 Dic. 2014	Atrasado
Componente 3: Diseño e implementación de sistemas de gestión ambiental de Del Campo **Peso:** 15% **Clasificación:** Muy Satisfactorio	**C3.I1**	El 90% de los productores beneficiados se capacitan e implementan las buenas prácticas para el manejo de insumos agrícolas, envases y cuidado persona.	0	30 Dic. 2012	60 Dic. 2013	90 Abr. 2014	90 Feb. 2015	86 Dic. 2014	Atrasado
	C3.I2	Del Campo ha desarrollado e implementado procesos de gestión ambiental en sus operaciones.	0				1 Oct. 2014	1 May. 2014	Finalizado
Componente 5: Financiamiento Reembolsable **Peso:** 50% **Clasificación:** Satisfactorio	**C5.I1**	Aumento del número de clientes con crédito de Del Campo	200	250 Abr. 2012	500 Ago. 2013		1275 Ene. 2015	586 Dic. 2014	En curso
	C5.I2	Cartera de crédito del proyecto en USD	0 Feb. 2011	194000 Abr. 2012	224000 Ago. 2013	205000 Nov. 2014	1918000 Ene. 2015	831691.52 Dic. 2014	En curso
	C5.I3	Monto promedio de los créditos	0	475 Abr. 2012	500 Abr. 2013	690 Nov. 2014	690 Feb. 2015	1078.72 Dic. 2014	En curso
	C5.I4	Al final del proyecto, 960 productores utilizando Agro-fácil	0				960 Ene. 2015	575 Dic. 2014	En curso
	C5.I5	Al final del proyecto, 110 productores utilizando crédito para equipo de riego	0				110 Ene. 2015	11 Dic. 2014	En curso

	Hitos	Planeado	Fecha de cumplimiento	Logrado	Fecha alcanzada	Estado
H0	Condiciones previas	1	Ago. 2011	6	Jun. 2011	Logrado
H1	Línea de base elaborada	1	Ago. 2011	1	Jul. 2012	Logrado tarde
H2	[*] Capacitación en temas ambientales	3	Dic. 2012	3	Dic. 2012	Logrado
H3	[*] Resultados preliminares de la consultoría de Crédito	1	Dic. 2012	1	Jun. 2013	Logrado tarde
H4	[*] Plan de trabajo final y comienzo de la implementación de las mejoras en el sistema de crédito incluyendo el módulo del sistema informático.	1	Jul. 2013	1	Abr. 2013	Logrado
H5	[*] Implementación de las mejoras en el sistema de calidad del área de crédito.	1	Ago. 2013	1	Ago. 2013	Logrado
H6	[*] Implementación de prácticas ambientales en toda la empresa	1	Sep. 2013	1	Sep. 2013	Logrado
H8	DelCampo obtiene certificación que demuestra su aplicación de acciones ambientales relativas al programa de recolección y eliminación segura de envases.	1	Jun. 2014	1	Jun. 2014	Logrado
H7	[*] Al menos dos nuevas alianzas para financiar pequeños horticultores firmadas con organizaciones de base que formarán parte del modelo de financiamiento.	1	Sep. 2014	1	Sep. 2014	Logrado

[*] Indica que el hito ha sido reformulado

	Compromisos de deuda	Objetivo	Logrado	Fecha alcanzada
1.	**Portfolio at risk.** Measures the percentage of the portfolio at risk of not recovering.	< 8 %	2 %	Dic. 2011
2.	**Return on Assets.** Measures the performance of assets belonging to the entity - The (percentage) of the financial return for each dollar of assets it has.	> 3 %	2 %	Dic. 2011
3.	**Leverage.** Measures the level of debt (liabilities) of the entity compared to its level of equity.	< 3.4	5.76	Dic. 2011

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 DE RIESGO DEL PROYECTO: Baja **NÚMERO TOTAL DE RIESGOS:** 4 **RIESGOS VIGENTES:** 0 **RIESGOS NO VIGENTES:** 0 **RIESGOS MITIGADOS:** 4

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:

Se debe de trabajar continuamente para alcanzar la sostenibilidad de ambos componentes del Proyecto. Sin embargo, gracias al componente de la Cooperación Técnica no Reembolsable, se ha logrado implementar un programa de asistencia técnica que permite el acceso al financiamiento de micro y pequeño productores. Como ya se mencionó, se considera que la mejor manera para implementar este modelo de financiamiento es a través de los Aliados Estratégicos, incluyendo de manera directa a las organizaciones de base (empresas asociativas, cajas rurales y compradores), logrando la sostenibilidad de dicho modelo de financiamiento a través del diseño de productos financieros, y la documentación de guías técnicas como base para la asistencia técnica a los productores. Pese a que la naturaleza

de dicho modelo de financiamiento es revolvente (es decir, una vez recuperados se pueden colocar de nuevo), sería recomendado buscar nuevas fuentes de financiamiento que permitan ampliar su impacto, tanto en el número de beneficiados, como en la presencia territorial, especialmente ahora que se ha implementado el nuevo software financiero que permite una mejor administración de la cartera crediticia.

SECCIÓN 6: LECCIONES PRÁCTICAS

	Relativa a	Autor
1. Es importante considerar en el análisis crediticio que, pese a ser una gran fortaleza, la inclusión de un sistema de riego no necesariamente represente mayores rendimientos de producción ni asegura la recuperación del crédito. Tal como fue la experiencia con la sequía experimentada en el primer semestre del 2014, no existen planes de contingencia que permitan anticiparse a ella. Por ejemplo, se visitaron clientes en el Departamento de El Paraíso, que adicional al sistema de riegos, tenían una represa para uso exclusivo de los miembros de la Asociación, misma que al momento de la visita se encontraba completamente seca y se tuvieron que hacer refinanciamientos de deudas para estos clientes. En conclusión, aunque un cliente con sistema de riegos tiene mejores probabilidades de obtener mayores rendimientos que uno que no lo tiene, este no debe ser el único criterio de análisis crediticio ni debería de eximirlo de ofrecer garantías (cuando la política crediticia lo exija).	Sustainability	Sermeño, Fernando
2. Otra lección aprendida es referente a la importancia que representa el seguimiento a los clientes, tanto desde el punto de vista crediticio, como del de la asesoría técnica. En los casos en que se trabaja con los Aliados, no hay que descuidar el seguimiento a las asesorías técnicas que ellos brindan, ya que si dichas asesorías son mediocres (o no se dan) se incrementan las probabilidades que el cliente pierda su producción y no pueda cancelar su deuda.	Sustainability	Sermeño, Fernando
3. La cartera de clientes de Del Campo proviene tanto de gestiones crediticias individuales, como de la formalización de Alianzas Estratégicas a través de Convenios de Triangulación. Durante la ejecución de este Proyecto se observó que la mejor manera de implementar este modelo de financiamiento fue a través de dichas Alianzas Estratégicas, incluyendo de manera directa a las organizaciones de base (empresas asociativas, cajas rurales y compradores). Pese a que el proceso de formalización de ellas puede ser más largo que el de una solicitud individual, cada una de ellas representan un número elevado de clientes potenciales, ya que se procede a trabajar con su base de datos (socios, afiliados, miembros, proveedores, etc). Asimismo, estas Alianzas permiten realizar en conjunto las asesorías técnicas, así como la reducción del riesgo de impago (al ofrecer un aval institucional o firmar un compromiso de retención de pagos.	Implementation	Sermeño, Fernando