Fondo Multilateral de Inversiones
Miembro del Grupo BID

REPORTE DE ESTADO DEL PROYECTO

JULIO 2017 - DICIEMBRE 2017

SECCIÓN 1: SÍNTESIS DEL PROYECTO

NOMBRE DEL PROYECTO: Inversión Social en Empresa de Alto Crecimiento en el Sector de Fruta en Nicarag

Nro. Proyecto: NI-T1238 - Proyecto No.: ATN/ME-15914-NI

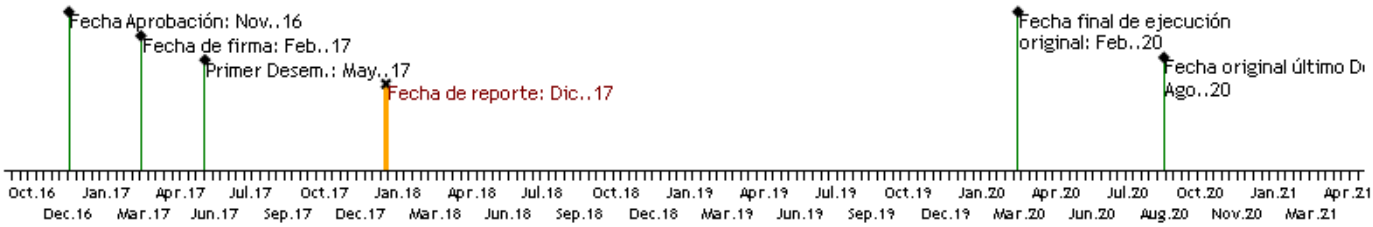
Propósito:
Fortalecer la participación de 1,290 pequeños productores en la cadena de exportación de frutas; y (ii) realizar una inversión en BASA para ampliar sus líneas de producción y comercialización.

País Administrador	País Beneficiario
NICARAGUA	NICARAGUA

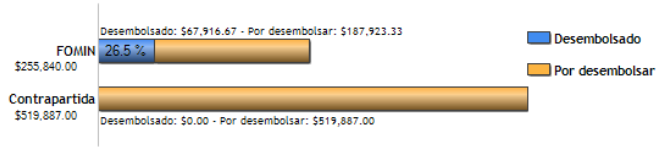
Agencia Ejecutora: Burke-Agro de Nicaragua, SA

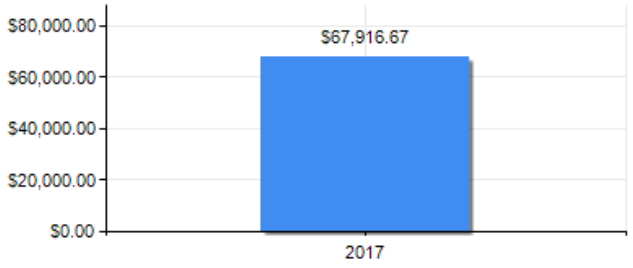
Líder equipo de diseño: GRISELDA SOTO BRAVO
Líder equipo de supervisión: GRISELDA SOTO BRAVO

CICLO DEL PROYECTO

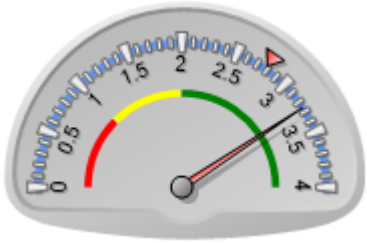


RECURSOS

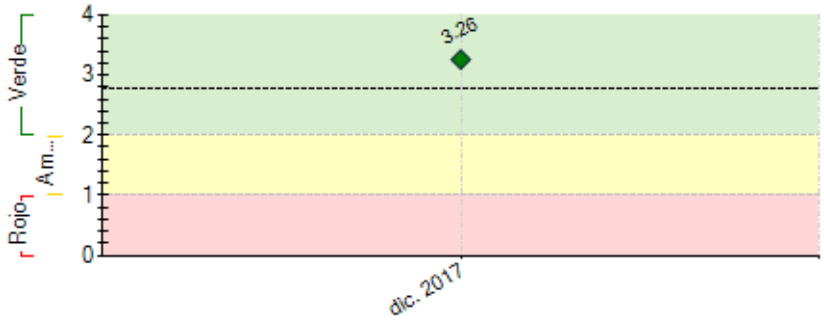




PUNTAJE DE DESEMPEÑO



Puntaje actual: Satisfactorio: 3.26
Promedio FOMIN: 2.784

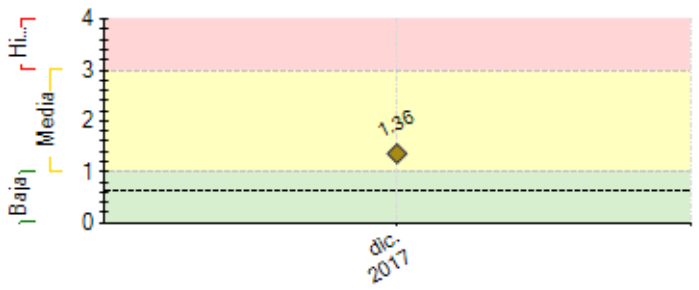


----- Promedio desempeño FOMIN

RIESGOS EXTERNOS

CAPACIDAD INSTITUCIONAL

	Riesgo
Administración Financiera:	Media
Adquisiciones:	Alto
Capacidad Técnica:	Baja



---- Promedio de riesgo FOMIN: 0.631

SECCIÓN 2: DESEMPEÑO

Resumen del desempeño del proyecto en los últimos seis meses

1. Resultados más importantes alcanzados durante el último semestre:

· Cumplimiento de condiciones previas y 1er desembolso de CT

· Contratación de 3 agrónomos – 1 fondos FOMIN + 2 fondos BASA

· Consultoría en agricultura orgánica para incrementar rendimientos

· Consultoría de Caracterización morfológica de ocho genotipos de pitahaya para comparar rendimiento e identificar plagas y enfermedades

2. Dificultades, retrasos, causas y acciones tomadas para solucionarlas:

· Cumplimiento con las normas de adquisición del BID/FOMIN por falta de un Taller de Arranque.

· Salida de la Coordinador del Proyecto.

· Las soluciones son el nombramiento de un nuevo Coordinar, la realización del Taller de Arranque y la contratación de Asesoría Fiduciaria en Políticas BID/FOMIN.

3. Acciones críticas para el próximo semestre:

· Contratación de 5 agrónomos – 3 fondos FOMIN + 2 fondos BASA

· Consultoría en agricultura orgánica para incrementar rendimientos

· Consultoría fiduciaria en Políticas BID/FOMIN

· Diseño de estrategia de crédito

· Construcción y mejoramiento de centros de acopio

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

De acuerdo con los comentarios de la Agencia Ejecutora

Este informe corresponde al primer PSR de Proyecto. El Sistema PSR generó problemas durante este período de reporte y particularmente en este Proyecto, desde su activación inicial, hasta el reporte del organismo socio.

En el próximo PSR se hará énfasis en el resguardo y evidencia de cumplimiento de indicadores, la incorporación de lecciones aprendidas.

Este es un Proyecto compuesto de una Cooperación Técnica y un Préstamo FOMIN. A diciembre 2017, el préstamo no se ha firmado. Se firmará en el primer trimestre del 2018.

SECCIÓN 3: INDICADORES E HITOS

	Indicadores		Línea de base	Intermedio 1	Intermedio 2	Intermedio 3	Planificado	Logrado	Estado
Fin: Apoyar el crecimiento y expansión en Nicaragua de un modelo de procesamiento agroindustrial eco-eficiente de frutas tropicales para la producción de productos orgánicos	I.1	Reducción porcentual del nivel de pobreza de los productores que trabajan con BASA (medido a través del PPI)	0				50	0	
			Feb. 2017				Feb. 2020		
	I.2	Ingreso bruto anual promedio por manzana de pitahaya orgánica en USD por ventas a BASA.	2149				2471.35	0	
			Dic. 2015				Feb. 2020		
	I.3	Ventas anuales en dólares de BASA (CRF 330100)	1961000				7844000	0	
			Dic. 2015				Feb. 2020		
	I.4	Incremento en la capacidad productiva de BASA (medido en Kg de producto terminado)	457000				1828000	0	
			Dic. 2015				Feb. 2020		
Propósito: Fortalecer la participación de 1,290 pequeños productores en la cadena de exportación de frutas; y (ii) realizar una inversión en BASA para ampliar sus líneas de producción y comercialización.	R.1	Reducción porcentual del nivel de pobreza de los productores que trabajan con BASA (medido a través del PPI)	0				50	0	
			Feb. 2017				Feb. 2020		
	R.2	Ingreso bruto anual promedio por manzana de pitahaya orgánica en USD por ventas a BASA.	2149				2471.35	0	
			Dic. 2015				Feb. 2020		
	R.3	Ventas anuales en dólares de BASA (CRF 330100)	1961000				7844000	0	
			Dic. 2015				Feb. 2020		
	R.4	Incremento en la capacidad productiva de BASA (medido en Kg de producto terminado)	457000				1828000	0	
			Dic. 2015				Feb. 2020		
Componente 1: Préstamo para la expansión del modelo de procesamiento de frutas con valor agregado. **Peso:** 82% **Clasificación:** Satisfactorio	**C1.I1**	Número de empleos (permanente y temporales) en BASA (CRF 330301) (desagregado por género)	216				366		
			Dic. 2015				Feb. 2020		
	C1.I2	Mejora en la eficiencia de procesamiento de pitahaya orgánica en planta (medido en Kg/horas de proceso)	344				578		
			Dic. 2016				Feb. 2020		
	C1.I3	Numero de clientes en mercados internacionales (acumulados) de BASA (SOL SIMPLE y BASA)	5				25		
			Dic. 2015				Feb. 2020		
Componente 2: Cooperación técnica no reembolsable. **Peso:** 18% **Clasificación:** Satisfactorio	**C2.I1**	Volumen anual de producción en kilos de pitaya orgánica vendida a BASA por productor	3390				3898.5		
			Dic. 2015				Feb. 2020		
	C2.I2	Número de manzanas de pitahaya manejadas de forma sostenible (con certificación orgánica) (CRF 240100	325	450	550		650	670	Finalizado
			Dic. 2057	Feb. 2018	Feb. 2019		Feb. 2020	Abr. 2017	
	C2.I3	Número de productores integrados en la cadena de BASA (acumulados en todos los productos)	311	411	561		711	640	En curso
			Dic. 2015	Feb. 2018	Feb. 2019		Feb. 2020	Abr. 2017	
	C2.I4	Número de tecnologías amigables con el medio ambiente utilizadas o amplificada en planta o campo	0				2		
			Dic. 2015				Feb. 2020		
	C2.I5	Número de centros de acopio en funcionamiento	9				15		
			Dic. 2015				Feb. 2020		
	C2.I6	Número de agrónomos brindando asistencia técnica especializada	4	8	12		16	9	En curso
			Dic. 2015	Feb. 2018	Feb. 2019		Feb. 2020	Jul. 2017	

Hitos		Planificado	Fecha Vencimiento	Logrado	Fecha en que se logró	Estado
H1	Condiciones previas	1	Ago. 2017	6	Abr. 2017	Logrado

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 de Manejo de Crecimiento. BASA es una empresa de alto crecimiento que, sin embargo, tiene operaciones relativamente pequeñas en comparación a las necesidades de capital que impulsan el desarrollo de este proyecto.	Media	Si bien BASA está manejando la estacionalidad en el acopio y procesamiento de fruta con la diversificación hacia otros productos (como maracuyá) o el procesamiento de productos para terceros (por ejemplo, la deshidratación de papaya), a futuro la generación de flujos de caja podría llegar a ser insuficiente y requeriría de una potencial inyección de capital de los socios. El socio mayoritario (William Burke) ha demostrado históricamente que en momentos de necesidad de capital ha provisto de financiamiento necesario a la empresa.	Project Guest
2. Riesgo Crediticio. El riesgo crediticio para el Banco consiste en la capacidad financiera de BASA para cumplir con sus proyecciones y	Media	BASA gracias a los contratos de exclusividad firmados con sus clientes a 5 años y debido a la demanda actual de sus clientes no cubierta, le permite reducir el riesgo de perder a sus clientes y/o minimizar sus	Project Guest

con la ejecución del proyecto.		ingresos actuales. Por otra parte, debido al crecimiento del mercado de productos orgánicos y de impacto social, se tiene una ventana amplia para incursionar en otras frutas o nuevos productos que le permitan más bien aumentar sus ingresos.	
3. Riesgo de abastecimiento de materia prima maracuyá. Actualmente intermediarios de países vecinos compran a un precio alto las cosechas de los productores y de la cooperativa COOMANOR - Matagalpa, afectando las condiciones de compra/venta que pueda tener BASA con relación a cantidad de producto disponible para acopio (kg) y al precio pactado. Esto afectaría la capacidad de producción y de producto final, reduciendo el estimado de ventas anual esperado	Media	La principal herramienta de mitigación es la fidelización de proveedores que BASA genera a través de los servicios que presta a los pequeños productores (asistencia técnica especializada gratuita, capacitaciones en temas de fitoprotección, certificaciones y acopio, construcción de centros de acopios en las zonas para facilitar el proceso de entrega, entre otras). Se realizarán acuerdos de precios anuales, lo cual le permitirá al productor tener ingresos constantes durante todo el año y no únicamente en épocas o temporadas altas de cosecha. Junto con su principal cliente para maracuyá, innocent drinks de Inglaterra empresa está negociando un subsidio del programa DevelopPP para brindar capacitación y asistencia técnica a nuevos proveedores de maracuyá y la construcción de centros de acopio.	Project Guest
4. Riesgo de Clima. Un riesgo crediticio identificado para el BID son las catástrofes climáticas que pueden afectar no solo al país de la operación (Nicaragua) sino también a los países a donde se exporta. En Nicaragua se tiene el riesgo de perder las áreas productivas de los productores proveedores de materia prima, daños en las infraestructuras (centros de acopios, planta de procesamiento, carreteras o caminos de accesos, puertos de embarque, etc.).	Media	Este mismo riesgo corren los países a donde se exportan los productos de BASA lo que ocasionaría la ruptura de los canales de acceso de los productos. No existe una mitigación específica para este riesgo, pero la gerencia ha demostrado poder adaptar el funcionamiento de la empresa a diferentes circunstancias adversas y ha salido adelante	Project Guest

NIVEL DE RIESGO DEL PROYECTO: Media **NÚMERO TOTAL DE RIESGOS:** 5 **RIESGOS VIGENTES:** 4 **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:

- La empresa siguió consiguiendo los permisos para la construcción de la nueva planta. También siguió con el diseño técnico de la misma. Se espera iniciar construcción en julio o agosto 2018.
- La empresa contrató con 3 agrónomos nuevos en 2017 y pretende contratar con 5 más en 2018.
- La empresa mandó a Costa Rica a dos agrónomos para capacitarse en certificación orgánica.
- La empresa estableció 2 fincas modelos: 1 de pitahaya en San Marcos y 1 de maracuyá en Sébaco.
- La empresa consiguió 7 nuevos clientes en Europa en 2017 y envió producto a estos clientes en 2 contenedores.

SECCIÓN 6: LECCIONES PRÁCTICAS

	Relativo a	Autor
1. El proyecto tiene fondos limitados para realizar investigaciones. Logramos aprovechar al máximo estos fondos contratando a un profesor de la Universidad Agraria para la investigación de forma que dos estudiantes pudieran realizar la investigación con monografía, bajo su supervisión.	Implementation	Davidson, Paul
2. Aunque la empresa tiene buenos sistemas de compras, contrataciones y contabilidad, no tenía experiencia con las políticas del BID. Por ende, decidió contratar una Asesoría Fiduciaria en Políticas BID/FOMIN. Se recomienda este tipo de consultoría a cualquier organización ejecutando fondos del BID por primera vez.	Implementation	Davidson, Paul