Fondo Multilateral de Inversiones
Miembro del Grupo BID

# REPORTE DE ESTADO DEL PROYECTO (FINAL)

JULIO 2012 - DICIEMBRE 2012

## SECCIÓN 1: SÍNTESIS DEL PROYECTO

**NOMBRE DEL PROYECTO:** Creación de un Mercado Financiero Hipotecario para Familias Transnacionales

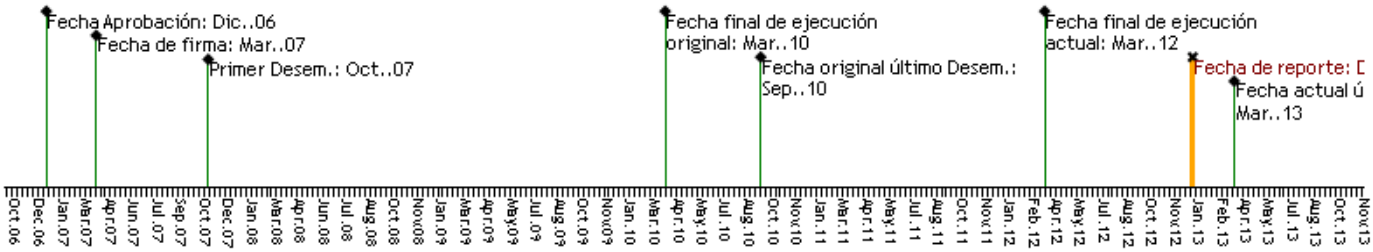
Nro. Proyecto: ES-M1017 - Proyecto No.: ATN/ME-10170-ES

| País Administrador | País Beneficiario | Grupo | Subgrupo |
|---|---|---|---|
| EL SALVADOR | EL SALVADOR | SME - Desarrollo de la pequeña y mediana empresa | HMKT - Mercados de vivienda |

**Agencia Ejecutora:** Banco Agrícola S.A.

**Líder equipo de diseño:** TAKATOSHI KAMEZAWA
**Líder equipo de supervisión:** GUILLERMO VILLACORTA

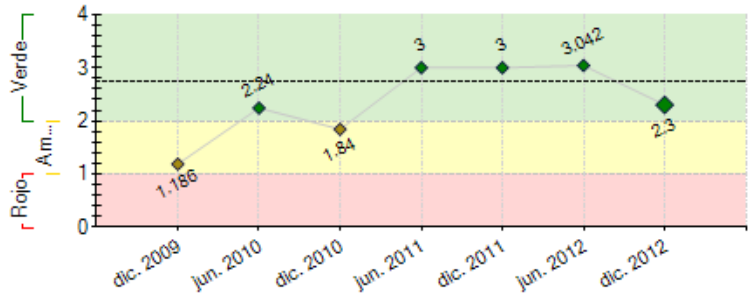
**CICLO DEL PROYECTO**




**RECURSOS**

| | Aprobado | Cancelado | Desembolsado |
|---|---|---|---|
| **FOMIN** | $250,000.00 | $4,738.00 | $245,262.00 |
| **Contrapartida** | $250,000.00 | $0.00 | $288,560.36 |

**PUNTAJE DE DESEMPEÑO**




----- Promedio desempeño FOMIN

## SECCIÓN 2: RESULTADOS Y LOGROS

**Desempeño del proyecto una vez terminado**

El programa piloto de préstamos transnacionales que actualmente estamos ejecutando, continua dando resultados alentadores que nos indican que los Salvadoreños que residen en el exterior específicamente Estados Unidos de Norte América, tienen la inquietud y necesidad de invertir en su país de origen ó dejar un legado de su arduo trabajo como inmigrantes a sus seres queridos y que su esfuerzo valió la pena. Por tal razón este año 2012 se alcanzo una colocación de 46 créditos por un monto de $2,120,897.17 los cuales ayudaron en la dinamización de la economía debido a que se incentiva el sector construcción.

Dentro de las actividades a realizar para lograr dicha colocación fue un asesoramiento financiero a dicho segmento en USA por medio de Bróker aliados de Banco Agrícola, uso del número gratuito o Call Center (1877-8246772) especial para salvadoreños residentes en USA, Festivales ó Ferias en California y por referenciamiento.

Dentro de los obstáculos podemos mencionar el poco recurso para poder impulsar y hacer llegar la información a todos los Salvadoreños residentes en los diferentes estados de la unión americana.

Una acción especifica que Banco Agrícola realizo para seguir con este proyecto es la continuidad de un equipo de trabajo dedicado exclusivamente a la atención y servicio de la comunidad salvadoreña en el exterior y la expansión hacia nuevos mercados como Long Island en New York

**Comentarios del líder de Equipo de Supervisión**

El Programa BID-FOMIN ha sido clave en diversificar la oferta de servicios financieros del BANCO AGRÍCOLA para la comunidad salvadoreña en el exterior. Se ha logrado construir un mecanismo financiero transnacional que está dinamizando el sector construcción en El Salvador, al mismo tiempo que está abriendo opciones de ahorro y capitalización financiera para comunidad salvadoreña en Estados Unidos, construyendo un modelo de atención para atender las necesidades de vinculación de los salvadoreños en el exterior con el mercado de inversiones inmobiliarias nacional. A través de este proceso el Banco Agrícola ha consolidado una base de 55,000 clientes activos con una cartera total de más de US$250 millones entre depósitos y operaciones de crédito: (a) entre 2010 a 2014 se han otorgado 219 créditos transnacionales para compra de vivienda, los cuales representan una cartera promedio de US$27 millones en créditos, la cual se distingue por presentar el menor índice de mora, y (b) se han desarrollado productos financieros adicionales, destacando 38,700 cuentas (52.7% hombres y 47.3% mujeres) con saldos de US$113 millones en Ahorro y US$115 en Depósitos a Plazo.
El tamaño de esta cartera financiera tiene potencial de mejora y el BA compromete mayores esfuerzos de promoción y diversificación de su cartera de clientes trabajando paralelamente una estrategia de desarrollo de nuevos productos financieros con una campaña más agresiva de gestión de socios locales en Estados Unidos que le permitan trabajar con mayor intensidad la comunidad salvadoreña residente en Estados Unidos e incluso abrirse a la comunidad salvadoreña en otros países tales como Canadá e Italia. Adicionalmente, puede generarse un mayor nivel de apoyo de las empresas constructoras a través de la gremial CASALCO - para generar una oferta inmobiliaria más amplia en cantidad, calidad y diversidad geográfica e involucrar de forma activa al gobierno salvadoreño como parte de una estrategia de promoción de inversiones transnacionales con la comunidad. En este punto es especialmente sensible que se retome un apoyo de diversas instancias del gobierno salvadoreño a documentación legal clave para mejorar los procesos de emisión de documentos legales salvadoreños en la red consular (DUI, NIT, como los casos más urgentes y necesarios).
Estas recomendaciones podrían considerar un escenario para retomar con apoyo del FOMIN la dinámica de las ferias inmobiliarias para salvadoreños en el exterior organizadas por CASALCO y la cancillería salvadoreña que entre los años 2006 al 2008 (durante los cuatro eventos realizados - cada uno de dos días de duración - se lograron ventas totales por US$56 millones de dólares).

**Evaluación final**

**Comentarios del líder de Equipo de Supervisión**

Evaluación final

## SECCIÓN 3: INDICADORES

| Indicadores | Línea de base | Planificado | Logrado | Porcentaje |
|---|---|---|---|---|

**Propósito:**

**Clasificación:**

| Hitos | Planificado | Fecha Vencimiento | Logrado | Fecha en que se logró | Estado |
|---|---|---|---|---|---|

| FACTORES CRÍTICOS QUE HAN AFECTADO EL DESEMPEÑO |
|---|
| [X] Diseño del proyecto/Componentes |
| [X] Cambios en la política nacional |
| [X] Cambios en la política de la Agencia Ejecutora |

## SECCIÓN 4: RIESGOS

**RIESGOS CRÍTICOS GESTIONADOS DURANTE LA IMPLEMENTACIÓN**

**1.** El entorno económico de Estados Unidos: Alto Desempleo, Crisis Financiera, Crisis Inmobiliaria y la Expectativa de Alto riesgo impacta la Demanda de Vivienda para los Salvadoreños Residentes en Estados Unidos así como tambiénempeora los indicadores de riesgo de los clientes potenciales.
**Nivel:** Baja **Responsable:** Invitado Proyecto **Estado:** Vigente
**Comentarios:** Es Vigente debido a que U.S.A. todabia està saliendo de la crisis financiera, hipotecaria y laboral, teniendo actualmente tasas de desempleo altas para dicho paìs entre los años 2009 y 2010 con variaciones porcentuales de 56.52% para el 2009 y 29.17% para el 2010 bajando a un 4.30% de variaciòn para el 2011 con lo cual los indices de tasa de desempleo estan asi: 2008 (4.60%) , 2009 ( 7.20%) , 2010 ( 9.30%) y 2011 ( 9.70%) . Con lo que efecta la intensiòn de compra de crèditos trasnacionales por parte de los salvadoreños residente en U.S.A.

**NIVEL DE RIESGO DEL PROYECTO:** Baja **NÚMERO TOTAL DE RIESGOS:** 3 **RIESGOS VIGENTES:** 1 **RIESGOS NO VIGENTES:** 2 **RIESGOS MITIGADOS:** 0

## SECCIÓN 5: SOSTENIBILIDAD

**Probabilidad de que exista sostenibilidad después de terminado el proyecto:** MP - Muy Probable
El modelo financiero está consolidado y el Banco Agrícola lo ha incorporado a la cartera activa de ofertas financieras, adicionalmente, se tienen planes concretos para incrementar la oferta de servicios a la comunidad a través de la alianza estratégica con Unión Andina. La posición financiera del Banco Agrícola a nivel nacional es sólida y cuenta en este tema (como en lo general de la gestión) con BANCOLOMBIA.

**FACTORES CRÍTICOS QUE PUEDEN AFECTAR LA SOSTENIBILIDAD DEL PROYECTO**

*[No se reportaron factores para este período]*

**Acciones implementadas relativas a la sostenibilidad:**

1-Se buscara nuevos proyectos que cumplan con los estándares de construcción y sostenibilidad del Banco.
2-Se gestionara incremento de los recursos para poder promover los créditos transnacionales.
3-Se gestionara una ampliación de la política crediticia para una mejora en la oferta a dicho segmento.

Plan de Sostenibilidad

## SECCIÓN 6: CONOCIMIENTO

| Lecciones Aprendidas | Relativo a | Autor |
|---|---|---|
| 1. Expandir la oferta de crédito para dicho segmento ya que actualmente en el 2012 solo se permite compra de vivienda o Apto. nuevo o usada y traslado de deuda vivienda y los correspondientes activos extraordinarios. | Sustainability | Aguiar, Hector Alfonso |
| 2. Obtener mayor recurso financiero para ejecutar mayores acciones tácticas y comerciales en USA ya que es un mercado costoso para publicitarse | Sustainability | Aguiar, Hector Alfonso |
| 3. Mejorar la oferta inmobiliaria en El Salvador ya que es muy corta y se concentra en la zona metropolitana y sus alrededores de la capital, además de conseguir nuevos mercados de comunidades salvadoreñas a los cuales no hemos podido llegar en USA | Sustainability | Aguiar, Hector Alfonso |

**Indique cuáles son los principales productos, dónde se encuentran y cómo podrían aplicarse o "compartirse" con otras entidades o proyectos similares.**

Uno de los productos principales (público interno de Banco Agrícola) es la Presentación descriptiva de TuCasaFácil para inducción interna

**Productos principales del proyecto**

*[May. 2010]* Revista Inmobilliaria Tu Casa Facil (Marketing materials/communication)

**Autor:** Gerencia de Productos Banco Agricola