

REPORTE DE ESTADO DE PROYECTO (PSR)



07/01/2022 - 12/31/2022 - PSR-09541

SÍNTESIS DEL PROYECTO

Número de Operación

RG-T3909

Número de suboperación

ATN/ME-18863-RG

Nombre del proyecto

Migrant entrepreneurship with social impact from diversity

Lider de equipo:

Paula Auerbach

Agencia ejecutora

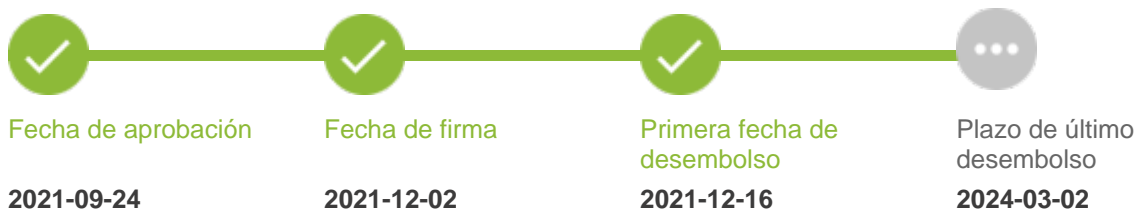
Corporación para el Desarrollo de Emprendimiento y la Innovación Social

Proposito

Apoyar el desarrollo y fortalecimiento de emprendimientos sociales liderados por migrantes y miembros de la comunidad local en Perú y Ecuador, con enfoque en mujeres y comunidad LGBTIQ+.



Ciclo del Proyecto



PUNTAJE PSR



- 0 - 1 Bandera roja
- 1 - 2 Bandera amarilla
- 2 - 4 Bandera verde

APRENDIZAJES

1. Riesgos y Lecciones

1.1. Riesgo

1.1.1. ¿Cuál cree que es el mayor riesgo que amenaza el cumplimiento de los objetivos del proyecto?

El mayor riesgo para asegurar el cumplimiento de los objetivos del proyecto, son las constantes crisis políticas y económicas por las que atraviesan los países para la implementación del mismo, que son Ecuador y Perú. Esto afecta en los niveles de deserción del programa de formación por parte de los/las emprendedores/as beneficiarios/as. En julio de 2022, en Ecuador se generó una coyuntura nacional de inestabilidad económica y política, que afectó el nivel de ingresos de los/las emprendedores/as y su desempeño en el programa de formación. En el periodo julio – diciembre de 2022, en uno de los territorios de implementación del proyecto que es la provincia de Los Ríos, un gran número de emprendedores fueron víctimas de la delincuencia, lo cual ha generado afectaciones económicas a sus negocios y que a su vez ha amenazado también con su permanencia en el programa formativo. Para ello se han tomado varias medidas de contención psicológica y emocional. También es importante mencionar que la inestabilidad política que atraviesa Perú desde diciembre de 2022, es un factor de riesgo para cumplir con los objetivos esperados en dicho territorio, en el cual se han iniciado ya primeras acciones de diagnóstico situacional y mapeo de actores para determinar alianzas estratégicas y la población beneficiaria.

1.2. Mayor Logro o Fracaso

1.2.1. ¿Cuál ha sido el mayor logro o fracaso del proyecto en el último semestre?

El mayor logro del proyecto en este último semestre ha sido la validación de la metodología diseñada para la implementación del programa académico y las mejoras realizadas en función del aprendizaje obtenido con las primeras cohortes. Se incluyó el proceso de seguimiento técnico, denominado level up, como parte del programa académico, considerando que el contenido de formación va de la mano con las estrategias personalizadas brindadas por el equipo de seguimiento para contribuir al aumento de los niveles de ventas de los emprendimientos que forman parte del programa. Asimismo, con el fin de mantener la motivación y permanencia de los emprendedores en el programa, se estableció un plan de incentivos y entrega de capital semilla para un primer grupo de beneficiarios, al cierre del segundo mes del programa académico. Es importante mencionar que dentro del proceso de entrega de capital semilla, se determinó un proceso que busca asegurar que los bienes y servicios entregados a los emprendedores contribuyan al crecimiento de sus negocios.

1.3. Hallazgos y Lecciones

1.3.1. ¿Cuáles son los hallazgos y lecciones más útiles de este proyecto que, cuando se toman en consideración, podrían mejorar la ejecución y los resultados de los proyectos existentes y el diseño de proyectos similares en el futuro? Un hallazgo describe una acción, circunstancia o decisión que fue crítica para determinar la evolución positiva o negativa del proyecto (por ejemplo, Cambiar del desarrollo de una plataforma blockchain a una base de datos compartida basada en la web redujo el costo y el tiempo dedicado a implementar el capacidades de trazabilidad requeridas por el proyecto). Una lección es una propuesta concreta y procesable basada en un hallazgo que, en circunstancias similares, facilitaría la resolución de problemas, la mitigación de riesgos y el logro de resultados (por ejemplo, Desarrollar pautas y criterios para identificar candidatos que podrían beneficiarse de la implementación de un plataforma blockchain, y evaluar durante el diseño si el proyecto seleccionado cumple con los criterios antes de comprometerse a desarrollar uno).

Los hallazgos y lecciones más útiles son: 1. Como hallazgo se determina la mejora en la metodología del programa académico y del proceso de seguimiento técnico, denominado Level Up, en el que se determinó la importancia de iniciar el proceso de acompañamiento técnico

para el incremento de nivel de ventas, desde el mes 3 del programa formativo y realizar sesiones personalizadas con los/las emprendedoras para asegurar el crecimiento de sus negocios. Esta adaptación metodológica también busca reducir las probabilidades de deserción del programa. Sobre la base de este hallazgo, la lección llevada a cabo fue el desarrollar una metodología para el proceso de seguimiento técnico o level up, con matrices de diagnóstico de ventas, definición de criterios de clasificación de los emprendimientos y estrategias específicas que contribuyan al crecimiento de los negocios. 2. Otro hallazgo del proyecto fue la definición del proceso de entrega de capital semilla en especie, para asegurar que los bienes y servicios a ser entregados a los/las emprendedores/as sean correctamente implementados y se enmarquen en los requerimientos para el crecimiento de sus negocios. Para ello, la lección implementada fue el desarrollar un proceso metodológico que incluye un acompañamiento técnico y personalizado, para asesorar a los/las emprendedores en la definición de los bienes y servicios a recibir, gestión de proformas y logística de entrega y un proceso posterior de seguimiento de hasta 12 meses, que busca asegurar que los bienes y servicios entregados estén contribuyendo con el crecimiento de sus negocios. 3. Un tercer hallazgo fue la incorporación de acciones que incentiven y mantengan motivados a los emprendedores durante el proceso formativo. Para ello se diseñó un plan de incentivos y se incorporó en la metodología la realización de una primera competencia de Pitch, para realizar la entrega de capital semilla a los primeros ganadores. 4. Por último, se determinó como hallazgo importante que no todos los emprendedores desean adquirir a las sesiones de acompañamiento psicológico y psicosocial, ya que en unos casos no se presenta la necesidad y en otros, mantienen paradigmas sobre lo que se busca con este beneficio. Una lección de ello, fue el adaptar la metodología, brindando en primer momento charlas de sensibilización y en un segundo momento, brindar atenciones psicológicas a quienes lo necesitan, ampliando este beneficio a sus familiares.

2. Escalabilidad y replicabilidad

2.1. Plan de Escalabilidad

2.1.1. Ahora que el Proyecto se encuentra en la fase de ejecución, ¿ha desarrollado algún plan o acción concreta que le permita llegar a un mayor número de usuarios/clientes/beneficiarios (o impactos ambientales o de resiliencia al cambio climático y desastres naturales más amplios) en el futuro?

Las principales acciones desarrolladas para llegar a un mayor número de beneficiarios en el futuro fueron las siguientes: i) Formar a técnicos de gobiernos locales y de organizaciones de la sociedad civil aliadas, en la metodología "World Change Makers", para que la misma sea replicada y liderada por dichos aliados. ii) Realizar eventos con distintos actores reconocidos del ecosistema del emprendimiento, para la formación de redes de colaboración y fortalecimiento de la comunidad de emprendedores del proyecto. iii) Crear contenido académico, metodológico y casos de estudio de la Metodología "World Change Makers" en formato digital, que facilita la difusión y acceso de un mayor número de beneficiarios. iv) Formar alianzas estratégicas con organizaciones nacionales e internacionales para la implementación del proyecto.

2.2. Costos y Socios para Escalar

2.2.1. Ahora que el proyecto está en fase de ejecución, ¿Sabe cuánto cuesta ofrecer su producto/servicio por usuario/cliente/beneficiario? ¿Es esto un factor que pudiera afectar el llegar a un mayor número de usuarios/clientes/beneficiarios en el futuro? ¿Le ha solicitado esta información alguna institución pública o privada pensando en escalar o replicar el modelo/producto/servicio?

El programa completo de "World Change Makers Homecoming" que incluye un proceso de formación sincrónica, asincrónica, mentorías personalizadas, sesiones psicológicas, talleres familiares, seguimiento de ventas, entrega de capital semilla en especie, está valorizado en aproximadamente \$1.800 USD por beneficiario/a. Considerando que la metodología y el programa asincrónico, se encuentran completamente pregrabados y compartidos en una plataforma de capacitación virtual, esto facilita que se pueda llegar a un mayor número de beneficiarios en el futuro y el costo del programa puede ser adaptado. Sin embargo, los

procesos que incluyen mentorías personalizadas, sesiones psicológicas y talleres familiares, tendrían un costo que puede afectar al número de beneficiarios futuros. Se buscará que los aliados estratégicos del programa puedan asumir estos costos. A la fecha, esta información no ha sido solicitada por instituciones públicas o privadas que deseen replicar la metodología. Solamente ha sido compartida desde Codeis en líneas generales, en el marco del proceso de formación de alianzas estratégicas.

2.3. Factores Facilitadores u Obstaculizadores

2.3.1. ¿Considera que algunos de estos factores ha afectado el que haya llegado a más/menos usuarios/clientes/beneficiarios (o impactos ambientales o de resiliencia al cambio climático y desastres naturales) de lo que estaba previsto originalmente en el proyecto?

[Facilidad de transferir la solución a un contexto distinto (diferente ciudad/país/etc.), Evidencia de estas ventajas para socios/aliados/actores clave del mercado, Visibilidad para usuarios/clientes/beneficiarios de las ventajas de la solución propuesta, Tamaño del mercado al que se podría alcanzar]

Otros. ¿Cuáles?

Entre los factores facilitadores para la ejecución del proyecto se encuentran: i) Contar con el contenido pregrabado almacenado en una plataforma de capacitación virtual. ii) Contar con un manual de práctico del programa académico y casos de estudio, para facilitar el proceso de aprendizaje de los/las emprendedores/as. Entre los factores obstaculizadores se encuentran: i) Adaptabilidad de un número de emprendedores/as a la formación asincrónica, por su bajo nivel de manejo y conocimiento de herramientas digitales. ii) Acceso a internet en determinados territorios.

2.4. Alcance de Escalabilidad

2.4.1. ¿Qué tan factible es que la organización pueda llegar a un número de usuarios/clientes/beneficiarios que sea 5, 10, o 100 veces superior el número previsto originalmente en el diseño del proyecto (cinco años después del cierre del proyecto)?

[Podría llegar a menos de 5 veces el número de usuarios/clientes/beneficiarios previstos en el diseño original cinco años después del cierre del proyecto]

2.4.2. ¿Qué probabilidad hay de que la organización alcance ese número cinco años después del cierre del proyecto?

[Altamente probable (más del 90% de probabilidad)]

2.5. Relación con Grupo BID

2.5.1. ¿Se ha creado una relación comercial con otra unidad del Grupo BID diferente a BID Lab?

No se ha creado una relación comercial con otra unidad del Grupo BID

2.6. Socios de Replicabilidad

2.6.1. ¿Tiene conocimiento de alguna otra entidad a nivel nacional o internacional que haya copiado/replicado completa o parcialmente el modelo de negocio del proyecto? ¿Ustedes colaboraron en el proceso con esa entidad?

[No]

2.7. Socios de Replicabilidad

2.7.1. ¿Número de usuarios/clientes/beneficiarios alcanzado por entidades que han replicado/copiado completa o parcialmente el modelo de negocio/productos/servicios implementado con apoyo del proyecto?

[N/A]

2.7.2. ¿Ha experimentado, en el último año, una expansión significativa (50% o más) del alcance del modelo de negocios del proyecto más allá de lo esperado en el diseño original del proyecto (debido al aumento del tamaño organizacional, alcance operativo o expansión geográfica)?

[No]

2.7.3. Número de usuarios / clientes / beneficiarios alcanzados hasta el fin del año?

[Menos de 2 veces el número de usuarios/clientes/beneficiarios previstos en el diseño original del proyecto]

2.8. Sostenibilidad

2.8.1. ¿Cómo cree que el proyecto continuará una vez que se acabe el financiamiento de BID Lab? Ejemplos: tiene fuentes de financiamiento externo identificadas para seguir operando, ha logrado el punto de equilibrio a través de la venta de servicios y productos, ha logrado el apoyo de instituciones públicas o del sector privado, ajustará el modelo de negocio para mantenerse viable (vía franquicias, etc.)

Una vez concluido el financiamiento de BID Lab, este proyecto será sostenible considerando las siguientes estrategias: i) Formación como mentores a técnicos de gobiernos locales aliados para replicar la metodología una vez culminada la ejecución del proyecto en sus territorios. ii) Fortalecimiento de Codeis Academy, con un modelo de negocio enfocado en la venta de servicios de capacitación en emprendimiento e innovación social. iii) Gestión de alianzas estratégicas con entidades públicas y privadas a nivel nacional e internacional para la formación de emprendedores

3. Implementación

3.1. Factores Facilitadores u Obstaculizadores

3.1.1. ¿Qué aspectos específicos han afectado (positiva o negativamente) la implementación del proyecto?

[Coordinación con terceros, Ventajas o desventajas de la tecnología, Choques externos que afectan a la economía en general (desastres naturales/recesión o crecimiento económico/etc.)]

3.1.2. Explique en detalle cómo estos factores que ha identificado han hecho que la implementación del proyecto sea más fácil o más difícil.

Coordinación con terceros: Esto ha facilitado la presencia en distintos territorios donde se implementa el proyecto, para llevar a cabo las actividades planificadas para llegar a un mayor número de beneficiarios/as. Sin embargo, en ciertos casos ha dificultado, ya que las organizaciones aliadas, principalmente gobiernos locales, manejan varios procesos administrativos que han retrasado varias actividades. Ventajas o desventajas de la tecnología: El uso de la tecnología en el proyecto, ha facilitado su implementación, principalmente dentro de los componentes de formación de emprendedores, ya que se utiliza la plataforma de capacitación virtual Codeis Academy, las sesiones de mentoría se realizan a través de videollamadas y la realización de las sesiones psicológicas y psicosociales. Choques externos que afectan a la economía en general: La inestabilidad política y económica que atraviesa el país ha dificultado la implementación del proyecto y logro de los resultados esperados. En julio de 2022, las movilizaciones indígenas y el paro nacional, afectó el proceso de formación de los emprendedores y derivó en que muchos de ellos abandonen el programa. Esta misma inestabilidad económica que ha incrementado la delincuencia a nivel nacional, ha afectado a varios emprendedores que han sido víctimas de la delincuencia, lo cual dificultó que continúen de forma regular en el programa de emprendimiento y que requirió de varios procesos de contención psicológica. Asimismo, la crisis política e institucional que atraviesa Perú desde diciembre de 2022 ha retrasado el inicio de actividades en dicho país.

3.2. Factores de Nuevas Tecnologías

3.2.1. Si el proyecto hace uso de tecnologías o metodologías novedosas, ¿Qué factores han facilitado o dificultado la implementación de la solución tecnológica propuesta inicialmente por el proyecto?

[Experiencia previa de la agencia ejecutora/cliente con la tecnología, Disponibilidad de proveedores/consultores, Reconocimiento público de lo innovador del proyecto, Disponibilidad de datos]

4. Resultados de Desarrollo (Cuantitativo)

4.0 ¿Su proyecto ha contribuido a alguno de los siguientes indicadores durante los últimos 12 meses (el año pasado)?

[4.3. Hogares/Personas con condiciones de vida mejoradas]

4.3. Número de hogares/Personas con condiciones de vida mejoradas

[Personas]

4.3.1. Total

306

Hogares dirigidos por hombres

78

Hogares dirigidos exclusivamente por mujeres

228

4.3.3. Señale qué indicador de la matriz de resultados se relaciona con su respuesta, o cómo ha calculado este número.

El indicador seleccionado es: Número de emprendedores graduados del programa. En la primera cohorte se graduó un total de 306 emprendedores.

4.3.4. Por favor, seleccione el tipo de beneficio.

[Mejor acceso a la educación, Mejora de la empleabilidad (acceso a nuevas habilidades que pueden conducir a oportunidades laborales de mayor calidad o nuevas modalidades de trabajo)]

4.5. Fuente de Datos

4.5.1. ¿Qué tipo de fuentes de verificación ha utilizado para informar los datos que proporcionó en esta sección? (Por favor, seleccione todas las respuestas válidas).

[Información administrativa]

5. Resultados de Desarrollo (Cualitativo)

5.1. Población objetivo identificada en el diseño

¿Se está llegando a la población objetivo que se identificó en el diseño? Seleccione la población objetivo realmente alcanzada por el proyecto que se identificó originalmente en el diseño del proyecto.

[Migrantes y personas desplazadas, Emprendedores, Mujeres]

5.2. Población atendida NO Identificada en el diseño

5.2.1. Seleccione si hay Grupos que NO fueron identificados originalmente en el diseño del proyecto pero que están siendo atendidos en la fase de ejecución.

[Población rural]

5.3. Factores Facilitadores u Obstaculizadores

5.3.1. ¿Qué factores han afectado (facilitado o dificultado) el alcance de estos grupos, o la resiliencia/impactos ambientales, en los números/dimensiones que el proyecto tenía previsto originalmente?

[Dificultades o ventajas relacionadas a la adopción de tecnología, Mejoras en las características del producto/servicio ofrecido]

5.3.2. Explique en detalle ¿cómo estos factores han afectado la capacidad del proyecto para llegar a los grupos (o lograr resiliencia/impactos ambientales) en los números/dimensiones originalmente esperados?

Dificultades o ventajas relacionadas a la adopción de tecnología: El uso de la tecnología en el proyecto, ha facilitado su implementación, principalmente dentro de los componentes de formación de emprendedores, ya que se utiliza la plataforma de capacitación virtual Codeis Academy, las sesiones de mentoría se realizan a través de videollamadas y la realización de las sesiones psicológicas y psicosociales. Una desventaja de esto, es que hay un grupo de emprendedores que no están familiarizados con el uso de herramientas tecnológicas, por lo que se ha trabajado con ellos en brindarles un acompañamiento personalizado para revisar bajo otros medios el programa académico. Mejoras en las características del producto/servicio ofrecido: Como se mencionó con anterioridad, se realizaron mejoras en la metodología del

programa académico, incorporando el proceso de seguimiento en el mes 3 del programa, para trabajar de manera personalizada con los beneficiarios del proyecto, con estrategias para el incremento de sus niveles de ventas.

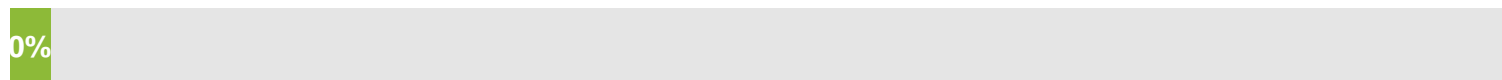
INDICADORES








 Superado
  Logrado
  Pendiente
  En proceso
  Atrasado

C1: Componente I : Formación en capacidades para el emprendimiento, la innovación so

Peso: 49%

Calificación: Altamente Satisfactorio

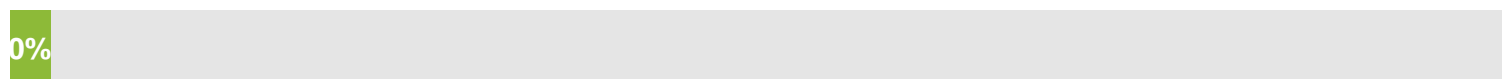







Indicadores	Planeado	Logrado	Estado
I1	1750 (2023-12-02)	643 (2023-02-10)	
I2	1500 (2023-12-02)	306 (2023-02-10)	
I3	225 (2023-12-02)	26 (2023-02-10)	
I4 Número de emprendimientos ganadores de concursos de pitch que reciben capital semilla	25 (2023-12-02)	21 (2023-02-10)	
I5	1500 (2023-12-02)	109 (2023-02-10)	
I6	825 (2023-12-02)	228 (2023-02-10)	
I7	24000 (2023-12-02)	7295 (2023-02-10)	

C2: Componente II: Apoyo técnico y psicológico a través de expertos especializados

Peso: 15%

Calificación: Altamente Satisfactorio



Indicadores	Planeado	Logrado	Estado
I1 Número de horas de apoyo psicológico brindado a emprendedores/as.	6000 (2023-12-02)	1365 (2023-02-10)	
I4 Número de familiares de emprendedores apoyados con talleres específicos y con acceso a capacitaciones de empleabilidad.	4500 (2023-12-02)	584 (2023-02-10)	
I2 Número de horas de apoyo psicosocial brindado a emprendedores/as	6000 (2023-12-02)	1365 (2023-02-10)	
I3 Número de horas totales de acompañamiento específico invertidas en familiares de emprendedores graduados	13500 (2023-12-02)	785 (2023-02-10)	
I5 Número de horas impartidas por mentores especializados (Senior Mentors) vinculados con el programa.	3000 (2023-12-02)		

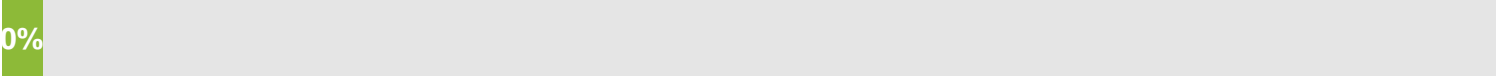
C3: Componente IV: Administración y Evaluación

Peso: 29%

Calificación: Altamente Satisfactorio

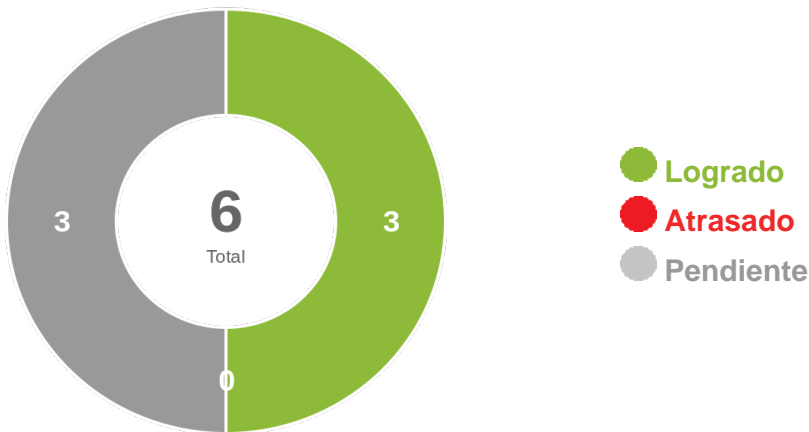
C4: Componente III: Sostenibilidad y escalabilidad del proyecto

Peso: 6% Calificación: Altamente Satisfactorio



Indicadores	Planeado	Logrado	Estado
I1 Número de aliados comprometidos con la réplica del programa en los siguientes 18 meses	10 (2023-12-02)	5 (2023-02-10)	
I2 Número de actores locales del ecosistema certificados como mentores en la metodología de World Change Makers Academy (WCM)	100 (2023-12-02)	21 (2023-02-10)	
I3 Número de emprendedores graduados del programa que se inscriben para cursar el programa de certificación de mentores WCM	1000 (2023-04-02)	54 (2023-02-10)	
I4 Número de cursantes del programa de certificación de mentores WCM que se graduan de la etapa académica (sin réplica de mentorías)	800 (2023-12-02)	205 (2023-02-10)	
I5 Número de emprendedores que replican (o se comprometen a replicar) las mentorías de forma pro-bono para completar su certificación	100 (2023-12-02)	21 (2023-02-10)	
I6 Manual de replicabilidad y buenas prácticas publicado y disseminado	1 (2023-12-02)		

HITOS



Hitos	Valor Logrado	Fecha Vencimiento	Fecha Lograda	Estado
*Condiciones Previas / Prior Conditions	1	2022-06-02	2021-12-16	
*Mentores individuales certificados	84	2022-03-31	2022-04-29	
*Emprendimientos vigentes después del programa	50	2022-12-31	2022-12-30	
*Apoyo psicológico para los emprendedores	1800	2023-04-30		
*Participantes certificados como mentores	100	2023-08-31		
*Estrategia de escalabilidad del proyecto	1	2023-11-30		

PRODUCTOS DE CONOCIMIENTO

Sitio web



Sitio web del Proyecto