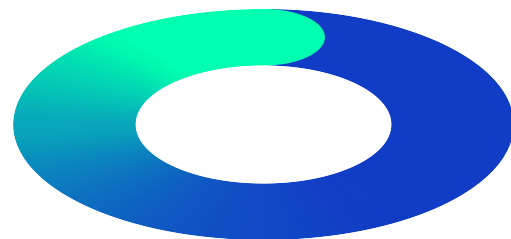


REPORTE DE ESTADO DE PROYECTO (PSR)

07/01/2022 - 03/23/2023 - PSR-09370



SÍNTESIS DEL PROYECTO

Número de Operación

RG-T4038

Número de suboperación

ATN/ME-19305-RG

Nombre del proyecto

Ecosystem Builders: Glocal Network of Incubation Programs

Líder de equipo:

Nicole Orillac Martinelli

Agencia ejecutora

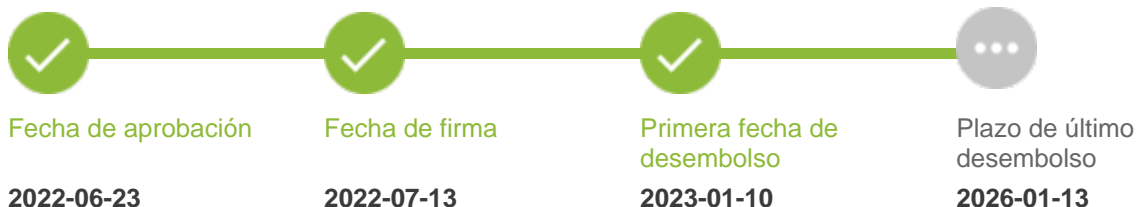
Bridge For Billions S.a.

Propósito

Strengthen incubation services in the entrepreneurship ecosystems in Central America by professionalizing and connecting Entrepreneur Support Organizations (ESOs)



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?

Riesgo: Perder el compromiso de alguna/s de las organizaciones para participar en los programas 2 en adelante ya sea por falta de interés o por falta de recursos Estrategia para mitigarlo: conformación de la comunidad de líderes, evento de lanzamiento y seguimiento personal de un PM por parte de Bridge para todo el proyecto + un BD associate para garantizar el levantamiento de fondos para cubrir los costos requeridos

1.2. Mayor Logro o Fracaso

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

Logros: Se hizo el diseño y storytelling de la marca que regirá el proyecto 25 organizaciones registradas en el evento de lanzamiento Diseño de agenda para el bootcamp de entrenamiento - 3a semana de marzo Preparación de la plataforma para la gestión de 25 programas de incubación + diseño de panel de administración para la supervisión de la cohorte completa Integración de 1 nuevo BD Associate para el desarrollo de la estrategia de levantamiento de fondos Contratación del 4o PM que será responsable de la gestión de programas en El Salvador/Honduras Diseño de la landing page de Conecta Desarrollo de la estrategia de BD para levantamiento de fondos (tipología de ESO's + estrategia de fondo Conecta)

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).

Darle una identidad, storytelling y nombre al proyecto para venderlo desde el lado emocional Procurar que todas las actividades pre, durante y post evento estén alineadas con los valores de la empresa y del proyecto Hacer una comunidad people-first pero con un compromiso de las organizaciones que representan para lograr objetivos Tener un equipo multidisciplinario en Bridge con integrantes locales de la región CA

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?

El objetivo del proyecto durante el año 1 era lograr el compromiso de 15 organizaciones participando. Tenemos 25 y tuvimos que "rechazar" a 3 porque consideramos que 25 era un número suficientemente grande para generar el impacto que buscamos a la vez que alcanzamos los objetivos comprometidos con BID Lab. Esto nos indica que la estrategia diseñada para el proyecto está dando resultados. Adicionalmente hicimos la estrategia de

financiación para cubrir de manera colaborativa los costos de los programas 2 en adelante; ya se identificaron clasificaciones de organizaciones, se están mapeando stakeholders e inversionistas potenciales y se está haciendo un espacio en el evento para hablar sobre esto y sembrar las bases del proyecto en estos posibles donantes.

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?

¿Sabe cuánto cuesta ofrecer su producto/servicio por usuario/cliente/beneficiario? Aún no ¿Es esto un factor que pudiera afectar el llegar a un mayor número de usuarios/clientes/beneficiarios en el futuro? El modelo y estructura del equipo está diseñado para alcanzar un total de 25 ESO's incubando cohorts de 25 emprendedores + 25 mentores; si llegáramos a crecer este número, tendríamos que ajustar el número de recursos dentro de la empresa para poder atenderlas a todas y eso sí podría llegar a afectar el pricing eventualmente; sin embargo, por ahora ya estamos ejecutando con la estructura prevista y calculada y tendremos que valorar cómo se comporta el proyecto conforme vaya avanzando. ¿Le ha solicitado esta información alguna institución pública o privada pensando en escalar o replicar el modelo/producto/servicio? No

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?

[Coordinación con terceros, Costo de la solución, Solución propuesta responde a un problema clave/persistente/prioritario, Visibilidad para usuarios/clientes/beneficiarios de las ventajas de la solución propuesta]

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?

[Probable (más del 50% pero menos 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

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.)

Las organizaciones participando en la comunidad Conecta ya conocen la metodología y la plataforma y pueden utilizarla casi de manera independiente Las organizaciones están capacitadas en estrategias de búsqueda de emprendedores/mentores + búsqueda de fondos Las organizaciones han desarrollado relaciones con organizaciones/donantes que puedan apoyarlas a cubrir los costos de operación de los programas de Bridge La comunidad funciona de manera activa y comprometida, renovando programas de incubación año con año permitiendo así que se genere la economía de escala que buscamos en la compañía para poder garantizar un precio más accesible para ellas

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, Recursos disponibles, Reconocimiento público/premio]

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.

La coordinación tanto con el equipo de BID Lab como con las organizaciones para poder co-crear la comunidad ha sido clave para el lanzamiento del proyecto Los recursos disponibles financiados por ambas organizaciones (BID y Bridge) han permitido que los precios de los programas sean mucho más accesibles para las organizaciones participantes El diseño del proyecto como un planteamiento de "fellowship" le brinda reconocimiento, credibilidad a los líderes de las organizaciones y esto ha sido crucial para garantizar su participación y compromiso

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]

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)?

[4.1. Número de empresas beneficiadas]

4.1. Número de empresas con desempeño de negocios o productividad mejorada.

Total

25

Empresas dirigidas por hombres

13

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

Professionalize and Connect ESOs - Es el número de organizaciones que tenemos registrado al día de hoy en la comunidad

4.1.3. ¿Qué tipo de servicios recibieron las empresas?

[Ambos]

4.1.4. Por favor, seleccione cómo a través del proyecto se están beneficiando a estas empresas.

[Mejora de la productividad o el rendimiento empresarial (por ejemplo/mejora de las ventas/reducción de costes/mejora de la rentabilidad/rendimiento del capital/incremento de producción/productividad laboral)]

Otros. ¿Cuáles?

Integración de una plataforma digital profesional de incubación de proyectos en etapas iniciales

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]

Otros. ¿Cuáles?

Aplicaciones recibidas

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.

[Emprendedores, Mujeres, Población urbana / periurbana]

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.

[Ninguno]

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?

[Demanda por el producto/servicio (necesidades del mercado), Calidad del producto/servicio ofrecido, Modelo de negocio]

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?

Hay una necesidad real de las instituciones de contar con una plataforma de incubación y una comunidad de apoyo inclusivo y sostenible que les permita gestionar sus programas de incubación La calidad de la plataforma de Bridge for billions se demuestra con los números y resultados cultivados en los últimos 7 años lo cual ha brindado certeza y confianza en las organizaciones de utilizarla como medio de ejecución para los programas de incubación El modelo de negocio es un planteamiento colaborativo con precios accesibles

INDICADORES



Superado



Logrado



Pendiente



En proceso



Atrasado

C1: PRODUCTS 1: Professionalize and Connect ESOs

Peso: 34% Calificación: Satisfactorio

0%

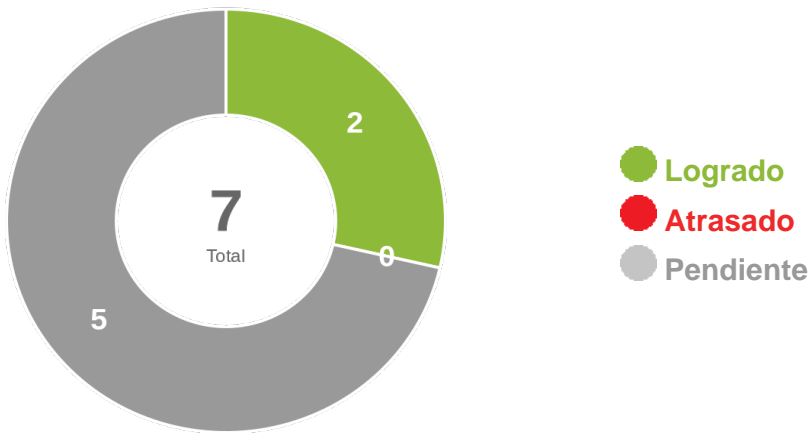
Indicadores	Planeado	Logrado	Estado
I1 Number of Accelerated trainings for ESOs implemented (#)	5 (2025-07-13)		
I2 Number of ESOs running programs on the B4B platform (#)	25 (2025-07-13)		
I3 Number of funding proposals sent with ESOs to clients (#)	88 (2025-07-13)		
I4 Number of Participants in Central America Ecosystem Building Events (#)	225 (2025-07-13)		

C2: Run incubation programs for entrepreneurs via ESOs

Peso: 8% Calificación: Satisfactorio

0%				
Indicadores		Planeado	Logrado	Estado
I1	Share small business that complete an incubation program who are from outside capital city (%)	35 (2025-07-13)		
I2	Number of incubation programs ran by ESOs	109 (2025-07-13)		
I3	Number of small businesses supported by ESOs (#)	2518 (2025-07-13)		
I4	Share of supported small business who complete an incubation program (%)	70 (2025-07-13)		
I5	Share small businesses that complete a incubation program who are run by women (%)	43 (2025-07-13)		

HITOS



Hitos	Valor Logrado	Fecha Vencimiento	Fecha Lograda	Estado
*Condiciones Previas / Prior Conditions	1	2023-01-13	2022-12-19	

*Conformación de la comunidad de ESO's participantes	2	2023-04-30	
*Segundo cohort	4	2024-06-30	
*Primer cohort	3	2023-11-30	
*Tercer cohort	1	2024-12-31	
*Sostenibilidad financiera del proyecto	1	2025-06-30	
*Falta agregar	1	2025-12-31	