

REPORTE DE ESTADO DE PROYECTO (PSR)

07/01/2022 - 12/31/2022 - PSR-09414



SÍNTESIS DEL PROYECTO

Número de Operación

RG-T3800

Número de suboperación

ATN/ME-18575-RG

Nombre del proyecto

“Mujeres sin Filtros” – Overcoming Failure as a Barrier to Women's Entrepreneurship

Lider de equipo:

Tatiana Virviescas Mendoza

Agencia ejecutora

Fuckup Nights

Proposito

Strengthen the women entrepreneurs through the establishment and growth of the Mujeres Sin Filtros grassroots movement. The specific purpose is to create a digital platform and community to help the women relaunch their businesses and to strengthen the



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?

The constant need of content creation to maintain the registered active users on the digital platform, which means more production, more allies from different projects or organizations, to be able to grow as a brand. The alliances don't just exist, they must be maintained, enriched and involved to ensure their scalability and growth. The reality of each country is completely different, so the strategy to launch the licensing program for Mujeres Sin Filtro will also be a big challenge, because it has been conditioned by the scope and needs of each country.

1.2. Mayor Logro o Fracaso

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

The greatest achievement has been establishing a women's platform that grows organically every day, despite the number of courses published (5), the receptivity of content and events has been incredible. Our biggest failure so far has been not estimating in the best way the production times of our own content, for the maintenance and growth of the digital platform.

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).

Finding: Even having a lot of existing platforms and accelerators, there is a large amount of entrepreneur women who are constantly looking for more tools. There is a niche yet to explore.

Lesson: Understanding the audience in which the project is focused and the segmentation and division and needs of these audiences.

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?

Yes, our goal is to continue the growth of Mujeres Sin Filtro licenses globally, by promoting the content developed on social networks, in addition to creating greater alliances with mentors to increase the content currently offered on the digital platform.

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?

1. Yes, the cost of the license is a US\$480 annual payment or through a US\$40 monthly payment for 12 months. 2. No, it does not affect it because it includes tools to help execute a sustainable business model.

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?

[Conocimiento de la existencia de la solución por parte de potenciales usuarios/clientes/beneficiarios, Visibilidad para usuarios/clientes/beneficiarios de las ventajas de la solución propuesta, Facilidad de transferir la solución a un contexto distinto (diferente ciudad/país/etc.)]

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?

IADB Knowledge, Innovation & Communication division BID Invest BID representative in Argentina BID San Salvador IDB Washington

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]

Si la respuesta fue Si: Por favor, explicar

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?

[100 veces o más del número de usuarios/clientes/beneficiarios previstos en el diseño original del proyecto]

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]

2.8. 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.)

Through the licensing system.

3. Implementación

3.1. Factores Facilitadores u Obstaculizadores

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

[Complejidad o amplitud de las actividades planteadas]

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.

The biggest challenge has been creating and sharing the content on the platform, achieving sustained organic growth.

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?

[Acceso a expertos en el área dentro de la agencia ejecutora/cliente, Disponibilidad de proveedores/consultores, 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)?

[4.1. Número de empresas beneficiadas]

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

Total

4

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

Number of events held - 66918

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

[Mejora de la capacidad para abordar las necesidades de las mujeres]

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).

[Encuestas]

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.

[Mujeres, Emprendedores]

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.

[LGBTQ+, PYMES]

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?

[Calidad del producto/servicio ofrecido, Dificultades o ventajas relacionadas a la adopción de tecnología, Adaptación del producto/servicio a las necesidades de los clientes/usuarios/beneficiarios, Mejoras en las características del producto/servicio ofrecido, Comunicar a los clientes/usuarios/beneficiarios las ventajas de los productos ofrecidos]

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?

There are no factors that have affected the project.






INDICADORES

 Superado
  Logrado
  Pendiente
  En proceso
  Atrasado

C1: Componente 1: Building the digital platform

Peso: 0%




Calificación: Satisfactorio

Indicadores		Planeado	Logrado	Estado
20%		80%		
I1	Number of women finishing at least one online course on the platform	1000 (2023-06-22)	10 (2023-01-29)	
I2	Number of women registered on the platform	6000 (2023-06-22)	344 (2023-01-29)	
I3	Number of online courses offered	20 (2023-06-22)	5 (2022-12-31)	
I4	Number of partners/mentors providing support to women entrepreneurs through the platform	100 (2023-06-22)	17 (2022-06-20)	
I5	Online platform launched	1 (2021-12-22)	1 (2022-08-04)	

C2: Componente 2: Fortalecimiento del modelo de Mujeres sin Filtro

Peso: 96%

Calificación: Altamente Satisfactorio

Indicadores		Planeado	Logrado	Estado
33%		67%		
I1	Number of events held	60 (2023-06-22)	16 (2022-12-23)	
I2	Number of women attending the events	6000 (2023-06-22)	4372 (2022-12-23)	
I3	Income per key city per month	21000 (2023-06-22)	411893 (2022-06-30)	

C3: Auditorías

Peso: 4%

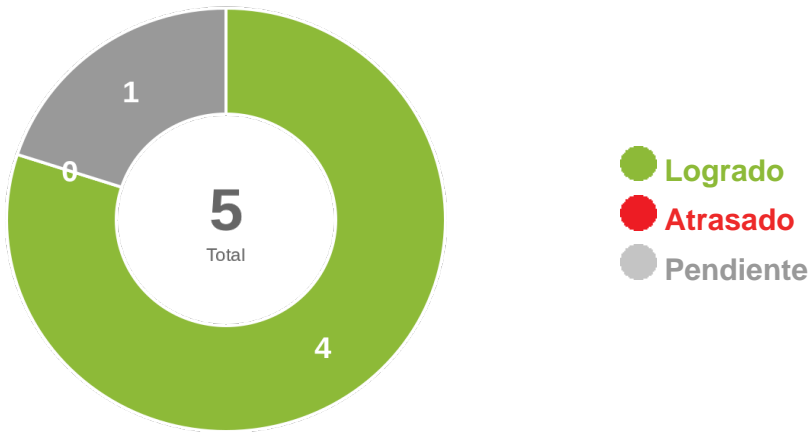
Calificación: Satisfactorio

C4: Administración del proyecto

Peso: 0%

Calificación: Satisfactorio

HITOS



Hitos	Valor Logrado	Fecha Vencimiento	Fecha Lograda	Estado
*Lanzamiento México Key City	1	2021-12-31	2021-12-02	✓
*Lanzamiento Bogotá Key City	1	2022-05-30	2022-05-18	✓
*Licenciamiento de ciudades en LATAM	5	2022-11-30		✓
*Eventos privados vendidos	7	2023-05-31		...
*Condiciones Previas / Prior Conditions	1	2021-12-22	2021-10-20	✓