Fondo Multilateral de Inversiones
Miembro del Grupo BID

REPORTE DE ESTADO DEL PROYECTO

ENERO 2016 - JUNIO 2016

SECCIÓN 1: SÍNTESIS DEL PROYECTO

NOMBRE DEL PROYECTO: Aceleración de las PyME de alto potencial a través del acceso al capital humano

Nro. Proyecto: CO-M1102 - Proyecto No.: ATN/ME-15159-CO

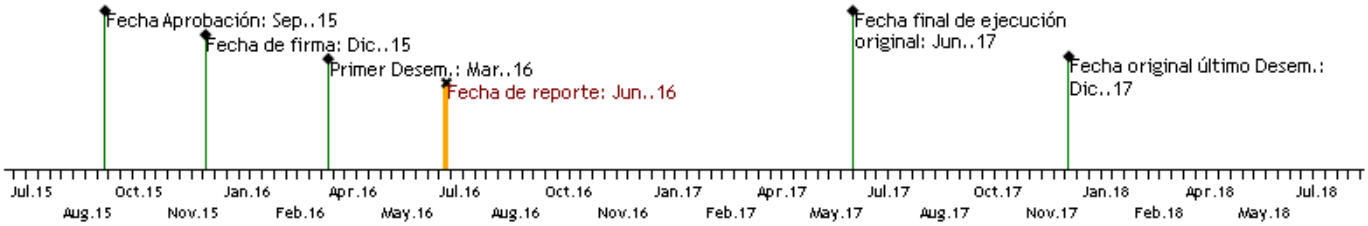
Propósito: Address the human capital constraints faced by high-potential growth-oriented SMEs by providing them with access to high quality business advisory services.

País Administrador	País Beneficiario
COLOMBIA	COLOMBIA

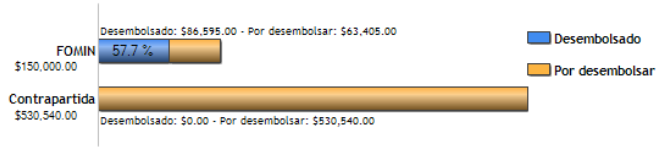
Agencia Ejecutora: BizCorps Inc.

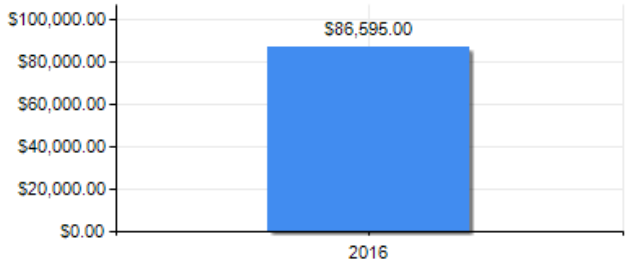
Líder equipo de diseño: ELIZABETH BOGGS DAVIDSEN
Líder equipo de supervisión: CHRISTINE TERNENT

CICLO DEL PROYECTO

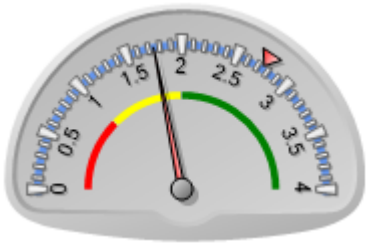


RECURSOS

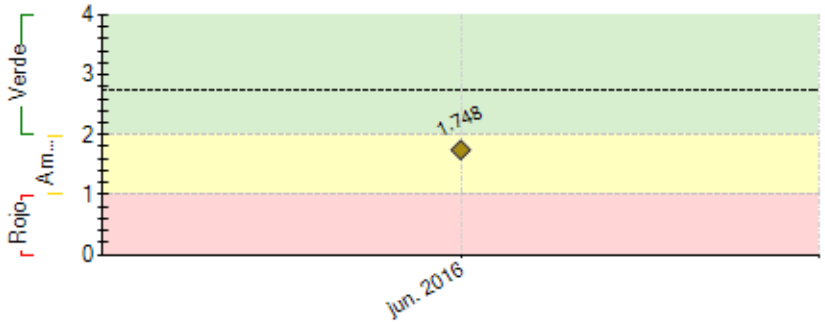




PUNTAJE DE DESEMPEÑO



Puntaje actual: Insatisfactorio: 1.748
Promedio FOMIN: 2.752

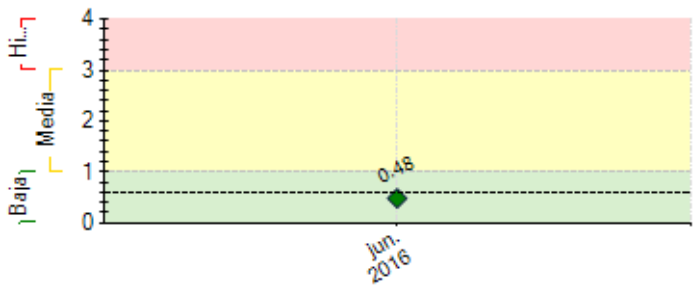


----- Promedio desempeño FOMIN

RIESGOS EXTERNOS

CAPACIDAD INSTITUCIONAL

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



---- Promedio de riesgo FOMIN: 0.605

SECCIÓN 2: DESEMPEÑO

Resumen del desempeño del proyecto en los últimos seis meses

Bizcorps promueve el flujo de MBA graduados de las mejores universidades del mundo hacia las empresas con mayor potencial de crecimiento (Scaleups) en Colombia. Los MBA implementan por un año proyectos que buscan cerrar las brechas competitivas de estas empresas acelerando su crecimiento

Los logros del 1er semestre: a) Selección de 8 Scaleups en Cali y Bogotá b) Desarrollo de un diagnóstico de brechas e implementación de un plan de acción por empresa c) Seguimiento y evaluación satisfactoria por parte de los empresarios d) Acercamiento a potenciales clientes a través de 30 talleres estratégicos que aumentan el alcance de los servicios e) Desarrollo de un programa piloto en Bucaramanga donde por cada 3 empresas se asignará un MBA f) Formación del Comité Asesor compuesto por 5 reconocidos líderes empresariales del país

Se decidió aplazar la contratación de la Consultoría Estratégica para el 1er semestre de 2017 con el fin de evaluar el modelo actual y el del piloto de Buc. y así definir un modelo de sostenibilidad ganador. Entre los mayores obstáculos está la vinculación de nuevas empresas por lo que una estrategia enfocada en referidos está resultando exitosa

Para el 2do semestre se vincularon 6 MBA, quienes apoyarán en Buc. y Bogotá a 10 empresas. A través de 2 consultores se fortaleció la metodología de acompañamiento y los indicadores de impacto que utilizará este nuevo cohorte. El enfoque será además fortalecer la comunicación estratégica y el posicionamiento con 3eros

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

De acuerdo con los comentarios de la Agencia Ejecutora

El proyecto arrancó con la contratación de la directora de la Unidad Ejecutora lo cual ha permitido cumplir con todas las condiciones previas y lograr la elegibilidad en un tiempo muy corto. Esto a su vez les ha permitido trabajar directamente con las empresas y el primer grupo de graduados de las mejores universidades en el mundo con Maestría en administración de empresas. Se ha realizado una reunión con las empresas y los asociados y el aprendizaje para ambos y para el programa ha sido muy importante.

La identificación de un consultor experto para evaluación y proponer mejoras a la metodología ya ha generado un nuevo modelo que se hará como piloto en una nueva ciudad, Bucaramanga, el semestre entrante.

Se han realizado cambios al proyecto inicial, como es común una vez se entra en la fase de implementación y se considera que todos ellos llevan a un mayor enfoque en los temas esenciales del proyecto y la metodología, dejando algunas actividades o contrataciones menos estratégicas.

El equipo de implementación ha logrado una dinámica muy interesante que se espera consolidar en el siguiente semestre para ir viendo rápidamente los cambios a la metodología y la obtención de un modelo para replicar en muy corto plazo.

SECCIÓN 3: INDICADORES E HITOS

	Indicadores		Línea de base	Intermedio 1	Intermedio 2	Intermedio 3	Planificado	Logrado	Estado
Fin: Accelerate growth and job creation among high-potential SMEs in Colombia.	I.1	Average percent increase in revenue in SMEs that receive BizCorps Associates	0	10			15	0	
				Dic. 2016			Jun. 2017		
	I.2	Average percent increase in number of jobs in SMEs that receive BizCorps Associates	0	5			10	0	
				Dic. 2016			Jun. 2017		
	I.3	Average percent increase in profit margins of SMEs that receive BizCorps Associates	0	3			5	0	
				Dic. 2016			Jun. 2017		
Propósito: Address the human capital constraints faced by high-potential growth-oriented SMEs by providing them with access to high quality business advisory services.	R.1	Number of firms that have adopted new technologies or practices (CRF 230100) (disaggregated by sex and race of owner and/or representation of women and minorities on management team)	0				9	8	
							Dic. 2016	Jun. 2016	
	R.2	Number of SMEs that benefit from BizCorps Program by attending awareness raising workshops organized by the Chamber of Commerce (disaggregated by sex and race of owner and/or representation of women and minorities on management team)	0	45			91	30	
				Jun. 2016			Jun. 2017	Jun. 2016	
Componente 1: Implementing the BizCorps Model **Peso:** 85% **Clasificación:** Satisfactorio	**C1.I1**	Number of Associates recruited for Cohort 4	0				10	6	Finalizado
							Dic. 2016	Jun. 2016	
	C1.I2	Number of high-growth SMEs selected to participate in the project	0				100		
							Dic. 2016		
	C1.I3	Number of SME clients selected for Cohort 4 engagements	0				10		
							Dic. 2016		
	C1.I4	Number of client SME diagnostic assessments completed	0				9	6	Atrasado
							Jun. 2016	Jun. 2016	
	C1.I5	Number of client SME action plans completed	0				9	6	En curso
							Dic. 2016	Jun. 2016	
	C1.I6	Number of bi-weekly Cohort 3 feedback sessions per Associate	0	12			24	24	En curso
				Jun. 2016			Dic. 2016	Jun. 2016	
	C1.I7	Number of bi-monthly project team meetings per Cohort 3 SME client	0	3			5		Atrasado
				Jun. 2016			Dic. 2016		
	C1.I8	Quarterly performance and impact assessment reviews per Associate and SME client for Cohort 3	0	2			4		Atrasado
				Jun. 2016			Dic. 2016		
Componente 2: Building Partnerships and Local Support Systems to Strengthen the BizCorps Model **Peso:** 8% **Clasificación:** Satisfactorio	**C2.I1**	Number of workshops and awareness raising activities organized for the broader group of high-potential SMEs	0	2			4	2	En curso
				Jun. 2016			Dic. 2016	Jun. 2016	
	C2.I2	Number of new partnerships established with consulting and/or advisory firms, and global and/or local universities	0	1			3	1	En curso
				Jun. 2016			Dic. 2016	Feb. 2016	
	C2.I3	Number of senior business leaders who join mentor network	0	1	4		6	4	En curso
				Jun. 2016	Dic. 2016		Jun. 2017	Jun. 2016	
Componente 3: Knowledge Management and Communication **Peso:** 7% **Clasificación:** Satisfactorio	**C3.I1**	Systematized collection of key SME client metrics, including revenue, employment, and profit margins produced	0	2			4	2	En curso
				Jun. 2016			Dic. 2016	Jun. 2016	
	C3.I2	Number of case studies on the Associate-client engagement experience developed	0	1			2		
				Dic. 2016			Jun. 2017		
	C3.I3	Seminar or conference organized to share lessons learned	0				1		
							Dic. 2016		
	C3.I4	Number of institutions that access MIF knowledge products or knowledge sharing activities (CRF 150100)	0				6		
							Dic. 2016		

	Hitos	Planificado	Fecha Vencimiento	Logrado	Fecha en que se logró	Estado
H0	Diagnostics and action plans are approved by all 9 firms	9	May. 2016	6	May. 2016	No Logrado
H1	Mid-term reviews of Associates and firms finalized. All course correcting actions required are documented	9	May. 2016	7	May. 2016	No Logrado
H2	Condiciones previas	7	Jun. 2016	7	Mar. 2016	Logrado
H3	The first awareness raising workshops in Cali and Bogotá are held, with at least 30 high-growth SMEs (in addition to the 9 firms that host Associates)	2	Jun. 2016	2	Jun. 2016	Logrado
H4	Consultant to help enhance BizCorps intervention methodology has been hired	1	Jul. 2016			
H5	One mentor is in place in Cali and Bogotá	2	Sep. 2016			

FACTORES CRÍTICOS QUE HAN AFECTADO EL DESEMPEÑO

[X] Capacidad institucional de la Agencia Ejecutora

[X] Otros, cuáles?: la fundación en Colombia es muy reciente y por ello ha tenido que ir fortaleciéndose al mismo tiempo que ejecuta el proyecto. Se ha logrado una excelente ejecución en poco tiempo lo cual indica que la capacidad institucional ha mejorado notoriamente

SECCIÓN 4: RIESGOS

RIESGOS MÁS RELEVANTES QUE PUEDEN AFECTAR EL DESEMPEÑO FUTURO

	Nivel	Acción de mitigación	Responsable
1. SME clients do not adopt international best practices as expected.	Baja	High-quality business advisory services provided by Associates and ongoing client assessments by BizCorps will facilitate the adoption of global best business practices by SME clients.	Project Guest
2. Macroeconomic Risk: A sustained depreciation of the Colombian peso may deter recent MBA graduates from top global programs from accepting the BizCorps Associate offer.	Baja	The project will include targeted recruitment efforts with universities and MBAs.	Project Guest
3. Difficulty recruiting senior business leaders to serve as mentors.	Baja	Strong outreach efforts with senior business leaders.	Project Guest
4. Companies leaving the Program before completing all phases	Baja	1. Ensure the best match between Associate and the Company; 2. Performance assessments in time for decision making and	Project Guest

adjustments
3. Include penalty clause in the contract for non-compliance of all phases

NIVEL DE RIESGO DEL PROYECTO: Baja **NÚMERO TOTAL DE RIESGOS:** 5 **RIESGOS VIGENTES:** 4 **RIESGOS NO VIGENTES:** 1 **RIESGOS MITIGADOS:** 0

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:

Durante el 1er semestre de 2016, Bizcorps se enfocó en diversos frentes diferentes que se implementarán durante el 2do semestre del año:

1. Contratación de una firma Consultora:
Encargada de crear el Modelo Estratégico y definir sus diferentes líneas de intervención. El Modelo debe garantizar por un lado, la escalabilidad de BizCorps y su sostenibilidad financiera en el corto y mediano plazo y por otro lado, fortalecer el impacto que tiene la organización en las empresas con alto potencial de crecimiento

2. Plataforma Gazela: Piloto Cámara de Comercio de Bucaramanga & Bizcorps
Alianza con la CCBuc que permite vincular 1 Asociado x cada 3 empresas, en un modelo donde el Asociado se apoya en un Consultor Senior Exerno y así se garantiza generar el impacto transformacional en las compañías. Este el modelo 1 Asociado x 3 empresas permitiría la replicabilidad y escalabilidad de BizCorps. Con base en este Programa, se planea visitar las Cámaras de Comercio más importantes del país

3. Desarrollo del ABC (playboook) para Asociados

4. Desarrollo de herramientas de gestión de la infromación a través de la contratación de un experto internaiconal en la materia

SECCIÓN 6: LECCIONES PRÁCTICAS

	Relativo a	Autor
1. El proceso de reclutamiento de Asociados BizCorps, ha sido más efectivo desde la contratación de una ex- Asociada como líder de Reclutamiento. El hecho de que la Asociada haya vivido directamente la experiencia ha generado confianza entre los potenciales candidatos y conociendo de priimera mano, las competencias y cualidades tanato duras como blandas requeridas, ha hecho que el proceso de selección sea aun más riguroso y extricto. Un reporte formal se estará entregando al Banco en el mes de septiembre de 2016, donde resaltaremos los retos y oportunidades que enfrenta eel proceso actualmente y en el futuro, para así, continuar garantizando el impacto transformacional en compañías con alto potencial de crecimiento.	Implementation	Gaviria, Marcela