



Fondo Multilateral de Inversiones
Miembro del Grupo BID

REPORTE DE ESTADO DEL PROYECTO JULIO 2017 - DICIEMBRE 2017

SECCIÓN 1: SÍNTESIS DEL PROYECTO

NOMBRE DEL PROYECTO: Programa NXTP de aceleración de startups en FinTech y AgTech

Nro. Proyecto: RG-T2996 - Proyecto No.: ATN/ME-16193-RG

Propósito: Acelerar startups de Fintech y Agtech, promoviendo y escalando innovaciones disruptivas enfocadas en reducir la brecha de acceso a productos y servicios financieros y lograr producciones agrícolas más eficientes y sostenibles.

País Administrador

URUGUAY

País Beneficiario

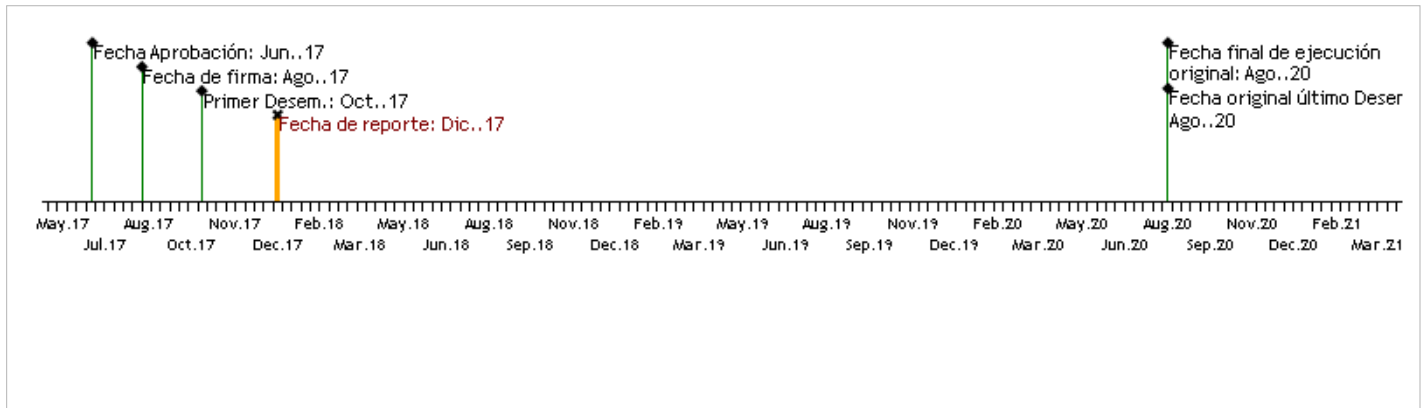
URUGUAY

Agencia Ejecutora: NXTP Labs S.R.L.

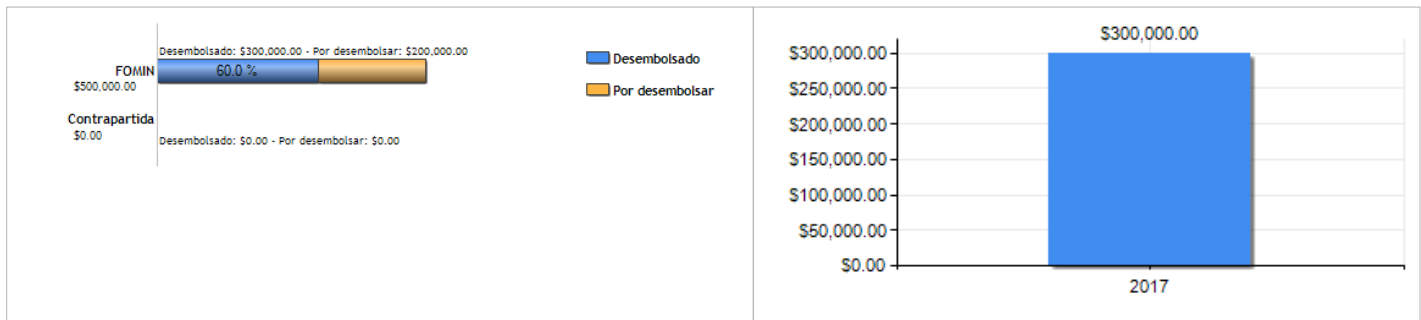
Líder equipo de diseño: GYOUNG JOO CHOE

Líder equipo de supervisión: ANA CASTILLO LESKA

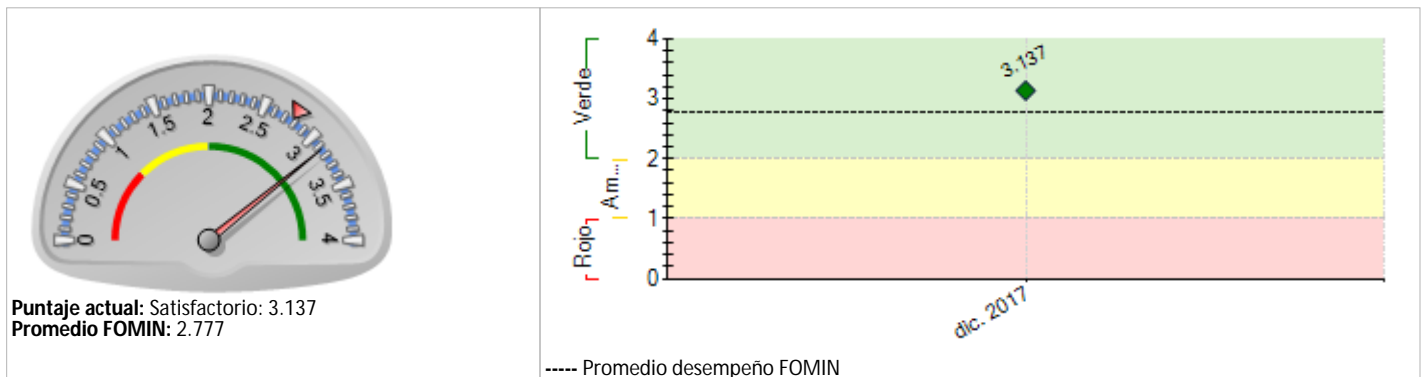
CICLO DEL PROYECTO



RECURSOS



PUNTAJE DE DESEMPEÑO



RIESGOS EXTERNOS

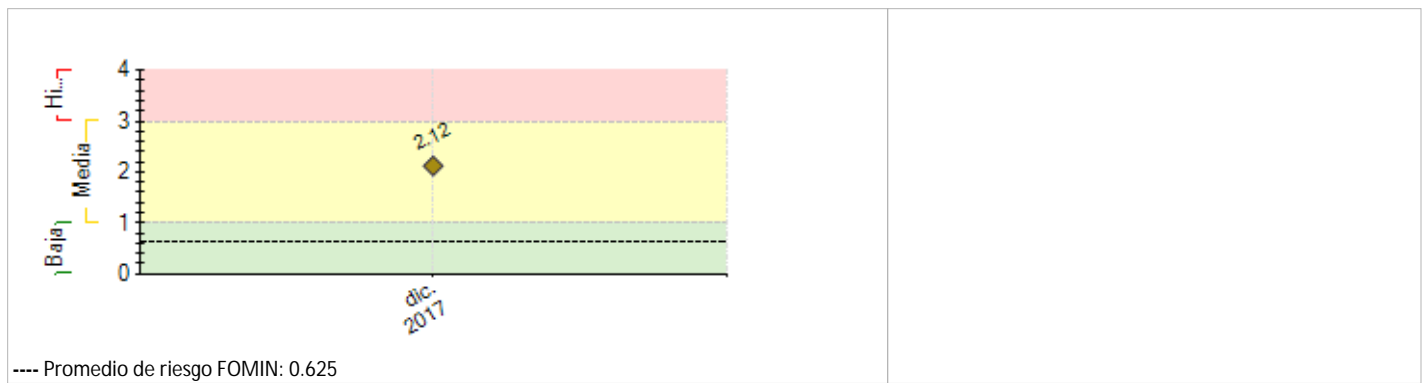
CAPACIDAD INSTITUCIONAL

Riesgo

Administración Financiera:

Adquisiciones:

Capacidad Técnica:



SECCIÓN 2: DESEMPEÑO

Resumen del desempeño del proyecto en los últimos seis meses

In 2017 NXTP Labs run two 12-week acceleration programs across Latin America focused to 56 high impact Fintech and Agtech technology startups. The Fintech program run in Mexico, Colombia, Chile and Argentina; while the Agtech program run in Argentina and Uruguay.

Our Fintech team reviewed 132 applications of which 44 companies were pre-selected and 35 completed the program. Of these 35, 20% were focused on Lending solutions, 20% on Payments & Remittances, and 11% on Wealth Management & Education.

Our Agtech team reviewed 110 applications of which 26 companies were pre-selected and 21 completed the program. Of these 21, 33% were focused on Marketplace solutions, 15% on Precision Agriculture, 15% on Big Data / Data Collection solutions, and another 15% in Fintech/Agtech solutions.

In both cases the desertion rate was mainly due to time limitations from some companies who were not yet focused on raising capital or opening new markets, or due to founder differences regarding the importance of the program in the general strategy of each team, due to either ignorance of the topic or a different focus at the time of application.

Going forward the program will consolidate its corporate partners that will help provide not only the coaching and investment network useful for startup companies in their early stage, but also a scalability platform for companies in a later stage of development that need to connect with key decision makers across the region.

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

De acuerdo con los comentarios de la Agencia Ejecutora

Adicionalmente a los logros reportados por NXTP cabe destacarse que las compañías aceleradas en la actualidad superan los 200 mil usuarios, un 65% mayor a lo previsto originalmente como indicador de resultado del proyecto. Esto demuestra que las compañías seleccionadas y sus soluciones tienen un alto potencial de escalabilidad.

La totalidad de las metas acordadas para el segundo desembolso de la contribución de FOMIN han sido cumplidas.

Por el lado del programa de aceleración en Fintech el principal riesgo podría ser la cantidad y calidad de pipeline, dada la fuerte competencia que existe en este segmento en la región. Para ello, se está trabajando en el desarrollo de nichos de mercado y abrir las convocatorias a nivel de la región. El branding construido por parte de NXTP es otro factor de mitigación importante. De parte del programa de aceleración en Agtech los riesgos principales son: i) las compañías que se presentan en el programa de aceleración vienen con soluciones más verdes y en algunos casos existen dificultades para escalar sus soluciones; y ii) la dificultad es mayor en generar alianzas con el sector corporativo e inversor. Para lo cual al igual que en FinTech la convocatoria se ha abierto a nivel regional y se ha comenzado a trabajar en la búsqueda de alianzas con corporaciones locales y regionales.

Los principales desafíos en lo que resta del Programa son: i) alcanzar una mayor proporción de compañías invertidas, ii) estandarizar el programa de aceleración en Agtech, que tuvo diferencias importantes entre Argentina y Uruguay, y iii) profundizar las alianzas con el sector corporativo.

SECCIÓN 3: INDICADORES E HITOS

Indicadores		Línea de base					Intermedio 1	Intermedio 2	Intermedio 3	Planificado	Logrado	Estado
Fin: Contribuir al desarrollo de las	I.1	numero de empleos	0							1000	286	
										Ago. 2019	Dic. 2017	

startups en Fintech y Agtech en Argentina, Chile, Colombia y Uruguay

Propósito: Acelerar startups de Fintech y Agtech, promoviendo y escalando innovaciones disruptivas enfocadas en reducir la brecha de acceso a productos y servicios financieros y lograr producciones agrícolas más eficientes y sostenibles.

R.1	Número de startups Fintech y Agtech aceleradas que establecen alianzas con grandes empresas o corporaciones para validación del modelo de negocio, venta de productos, servicios u obtención de inversiones.	0 Ago. 2017	15 Ago. 2018	42 Ago. 2019	84 Ago. 2020	23 Dic. 2017	
R.2	Número de startups Fintech y Agtech que levantan financiamiento	0 Ago. 2017	7 Ago. 2018	32 Ago. 2019	62 Ago. 2020	15 Dic. 2017	
R.3	Número de personas usuarias de los productos y servicios ofertados por las startups Fintech y Agtech	0 Ago. 2017			126000 Ago. 2020	209773 Dic. 2017	

Componente 1: Aceleración de FinTech

Peso: 59%

Clasificación: Satisfactorio

C1.1.1	Número de startups Fintech que completan el programa de aceleración (participación en 75% de actividades)	0 Ago. 2017	35 Ago. 2018	75 Ago. 2019	126 Ago. 2020	35 May. 2017	Finalizado
C1.1.2	Número de emprendedores de los equipos fundadores de las startups Fintech que son capacitados al haber participado del Programa de Aceleración	0 Ago. 2017	70 Ago. 2018	150 Ago. 2019	252 Ago. 2020	87 May. 2017	Finalizado
C1.1.3	Número de personas que participan en Conferencias de Fintech	0 Ago. 2017	450 Ago. 2018	900 Ago. 2019	1350 Ago. 2017	490 Oct. 2017	Finalizado

Componente 2: Aceleración de AgTech

Peso: 41%

Clasificación: Satisfactorio

C2.1.1	Número de startups Agtech que completan el programa de aceleración (75% de asistencia)	0 Ago. 2017	20 Ago. 2018	50 Ago. 2019	84 Ago. 2020	21 May. 2017	Finalizado
C2.1.2	Número de emprendedores de los equipos fundadores de las startups que han sido capacitados en el programa de aceleración de Agtech	0 Ago. 2017	40 Ago. 2018	100 Ago. 2019	168 Ago. 2020	43 May. 2017	Finalizado
C2.1.3	Número de personas que participan en las conferencias internacionales de AgTech	0 Ago. 2017	250 Ago. 2018	500 Ago. 2019	750 Ago. 2020	300 Nov. 2017	Finalizado

Hitos	Planificado	Fecha Vencimiento	Logrado	Fecha en que se logró	Estado
H1 Conditions Prior	1	Feb. 2018	9	Sep. 2017	Logrado

FACTORES CRÍTICOS QUE HAN AFECTADO EL DESEMPEÑO

[No se reportaron factores para este período]

SECCIÓN 4: RIESGOS

RIESGOS MÁS RELEVANTES QUE PUEDEN AFECTAR EL DESEMPEÑO FUTURO

	Nivel	Acción de mitigación	Responsable
1. Dificultades para que las Agtech escalen sus negocios	High	Busqueda de actores locales para hacer partnerships	Project Guest
2. Escaso interés de potenciales socios corporativos de la industria del agro	High	Realizar alianzas con corporaciones locales, en lugar de globales, donde se tiene in dialogo más directo con los tomadores de decisiones	Project Guest
3. Bajo nivel de participación de startups con soluciones innovadoras en FinTech y AgTech	Media	- Realizar convocatorias reginales en búsqueda de pipeline - En el caso de Fintech donde existe mayor competencia, ir hacia nichos de Mercado como por ejemplo criptomonedas y seguros.	Project Guest
4. Escaso interés de potenciales socios corporativos de la industria financiera para participar en el pProyecto	Media	Generacion de alianzas y fideicomiso para inversion en Argentina	Project Guest

NIVEL DE RIESGO DEL PROYECTO: Media **NÚMERO TOTAL DE RIESGOS:** 4 **RIESGOS VIGENTES:** 4 **RIESGOS NO VIGENTES:** 0 **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:

The main focus in this first period of the project was set on the financial sustainability of the acceleration services provided to startups. This usually consists of partnering with corporations in their open innovation and digital transformation efforts, as well as with companies that want to sponsor our events showing their commitment towards supporting innovation and entrepreneurship.

Our main partnerships in 2017 have been with companies such as IBM that supported our Fintech and Agtech programs in Argentina to train their sales force to develop a new business unit related to building a bridge between corporations and innovative and high impact startups. We have also partnered with Scotiabank for whom we will empower their Digital Factory initiative across the Pacific Alliance to connect their local representatives with the most relevant startups and with the best practices in open innovation strategies and Fintech. We are continuing our co-management of a Fintech fund with 8 Argentine banks. And we have started working with other large companies such as: Sura, ICBC, Banco Estado, AWS, AdecoAgro, Dow Agro and Raizen, which are good prospects for 2018.

SECCIÓN 6: LECCIONES PRÁCTICAS

<p>1. En programas de aceleración con carácter regional y donde hay una marca con reconocimiento como la de NXTPLabs, es importante estandarizar lo más posible los servicios ofrecidos tanto para las compañías que participan en el proceso de aceleración como para aquellas corporaciones interesadas en generar alianzas. Para futuras ediciones del programa sería recomendable disponer de manuales con los contenidos a desarrollar en cada etapa del programa de aceleración, perfiles de mentores pre definidos y mayor intercambio con la oficina regional y una supervisión de calidad de los entregables.</p>	<p>Relativo a Implementation</p>	<p>Autor Castillo Leska, Ana [FOMIN]</p>
<p>2. We have had several lessons in 2017. The first one revolves around how to approach corporate partners and to differentiate our approach towards either marketing or innovation heads. Another finding has been the strategic partnership with other large companies that already provide services to large companies ie. IBM, AWS and Microsoft. All of which have been important partners to both startups and corporations in the process. The second one has to do with the type of documents implemented with startups as well as their on-boarding process, the aim for next year is to simplify this process to get to better startups and to help them with access to capital as well as to our growing corporate partnership network. Finally, though still in its early stages, corporations are starting to develop their innovation teams and strategies, and we are designing an on-boarding process to accompany them from the discovery through to the integration and investment stages.</p>	<p>Design</p>	<p>Echesortu, Ciro Luis Luis</p>