

REPORTE DE ESTADO DE PROYECTO (PSR)

07/01/2022 - 12/31/2022 - PSR-09511

SÍNTESIS DEL PROYECTO

Número de Operación

RG-T3900

Número de suboperación

ATN/ME-18820-RG

Nombre del proyecto

CIV LAC: Scaling High Impact in Latin America and the Caribbean

Lider de equipo:

Carolina Carrasco

Agencia ejecutora

Wayra Chile Tecnología E Innovación Spa

Propósito

El objetivo específico es diseñar e implementar una red regional que acelere la colaboración entre emprendedores y empresas grandes y medianas, mediante procesos de innovación abierta , para escalar soluciones con impacto.



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?

Considerando los riesgos del primer semestre de 2022, el mayor riesgo radica en la continuidad de implementación de los pilotos entre corporativos miembros de la Red CIV LAC y startups de impacto, una vez que éstos son finalizados. Sin bien el pilotaje es el método más eficiente para testear soluciones, existe un gasto de recursos y tiempo tanto para corporativos como para startups, por lo que existe un importante riesgo de que los pilotos no sean exitosos o no se cumplan las expectativas de ambas partes, y los proyectos no continúen. Dando como resultado, por un lado, pérdida de recursos y capacidad de generar ingresos, y por otro, la posibilidad de reducir emisiones de CO2 y atención a poblaciones vulnerables; ambos indicadores y resultados principales del proyecto.

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 durante este semestre fue haber realizado de manera exitosa la vinculación entre la Red CIV LAC y startups de impacto que ofrecen soluciones que alivian los dolores de los corporativos. Se realizaron más de 90 reuniones con startups de todo Latam, de las cuales se obtuvo la generación de un piloto completado y tres en etapa de planificación e implementación. Todos los pilotos siguen la línea de acción para combatir el cambio climático; el núcleo del desafío Climate Tech 2022. Desde la mirada del fracaso, el proyecto ha tenido dificultades en generar pilotos de forma homogénea entre los corporativos miembros de la Red. Considerando que son grandes empresas con mucha tramitación interna, no todas han logrado avanzar a la misma velocidad en cuanto a las alianzas con startups, por lo que hasta el momento, no todos los miembros cuentan con un proyecto incipiente. Sin embargo, cabe decir que toda la Red tiene como por objetivo y trabaja en pos de mejorar su impacto, independiente de su velocidad.

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).

- Para el éxito de las vinculaciones, se hace indispensable una profunda búsqueda de startups relevantes y que calcen con los criterios de los desafíos y convocatorias. Si bien se hace un llamado abierto, no todos los inscritos son del perfil para las problemáticas expuestas. Por lo que el proceso de Scouting, reuniones personales con emprendedores e invitaciones 1:1, solidifican los posibles lazos y oportunidades para hacer reuniones que otorguen valor a la Red CIV LAC. - Una lección importante relacionada a la implementación de pilotos para evitar pérdida de tiempo y recursos, es identificar y profundizar en las capacidades actuales de la startup. Durante el proceso de conocimiento, la solución puede ser atractiva y el calce óptimo para los dolores de la empresa, pero puede ocurrir que la startup no cuente con la capacidad

necesaria para abarcar la magnitud y volumen que usualmente requieren grandes corporativos. Una medida preventiva es hacer una buena investigación interna de parte de la empresa y transparencia con el emprendedor.

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 proyecto está realizando las siguientes acciones para aumentar el número de usuarios clientes: - Aumento en el número de desafíos que se realizarán en un año, serán 3. - Incorporación de socios en nuevas categorías, como son Categoría: fondos de inversión, Impulsadores de Impacto, medianas empresas Estos elementos permitirán por un lado aumentar la cantidad de posibles pilotos implementados, y por ende del impacto que potencialmente pueden generar. A su vez, conectar a los inversionistas no miembros formales de la red, permitirá aumentar las posibilidad de expansión de los proyectos y el impacto que sus tecnologías permiten.

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 modelo de negocios de CIVLAC se encuentra en una etapa de iteración y se ha enfocado en los siguientes elementos de valor: Oportunidades de Negocios * Compartir dealflow y oportunidades de inversión/negocios con los miembros de la Red. * Implementación de pilotos con startups seleccionadas en llamados de corporate venturing * Acceso a instrumentos de financiamiento y mecanismo de recuperación contingente Workshops y Conocimiento * Workshops especializados en ámbitos de innovación abierta, impacto y corporate venturing. * Reportes y publicaciones de las acciones impulsadas por la red y sobre CIV * Documentación de casos de éxito de pilotos implementados en corporativos Llamados Corporate Venturing * Identificación de problemáticas y desafíos en sus industrias * Llamados de innovación abierta y corporate venturing * Plataforma para gestión de vinculación con startups * Actividades de scouting * Compartir portafolios y oportunidades de inversión Comunicaciones y Eventos * Contenido para posicionar a red y sus miembros * Plan comunicacional y gestión de medios * Impulso en Redes Sociales para posicionar Red y sus miembros en Corporate Impact venturing * Visibilidad de marca en eventos impulsados por CIV LAC en formatos online y presenciales * Posibilidad de compartir llamados y desafíos de cada miembro a través de redes sociales CIV LAC En base a estos elementos de valor se enfocará el modelo de negocios en: - Membresía anual para los miembros corporativos, precio costo inicial de USD10K y se proyecta llegar a USD25K - Fees por servicios adicionales de diseño y seguimiento de pilotos en corporativos. - Fee por éxito en impacto a través de los proyectos seleccionados.

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]

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?

Se está trabajando en ellos, ya hay conversaciones activas con ejecutivos de BID Invest.

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?

[Menos de 2 veces el 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]

2.7.3. 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.)

El modelo de sustentabilidad que se proyecta es través de la operación del modelo de negocios que se encuentra en iteración. el modelo de negocios se basará en los siguientes elementos: - Membresía anual para los miembros corporativos, precio costo inicial de USD10K y se proyecta llegar a USD25K - Fees por servicios adicionales de diseño y seguimiento de pilotos en corporativos. - Fee por éxito en impacto a través de los proyectos seleccionados.

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]

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.

Diversos son los elementos que facilitan o dificultan los proyectos, siendo algunos de ellos los siguientes: - Implementer procesos de trabajo con startups innovadores requiere diversos cambios al interior de los corporativos, estos van desde cambios administrativos, legales, como también de culturas de trabajo, abriendo espacios así a nuevas formas de encontrar soluciones. - La colaboración para resolver desafíos conjuntos e implementar desafíos

“multicorporate”, también es una instancia de aprendizaje para las formas de impulsar actividades en los corporativos de la región. Colaborar implica abrir espacios que no son cómodos, nosotros que no se tiene toda la información ni capacidades para avanzar. No todas las empresas están dispuesto a eso. - Por otro lado, las startups deben hacer un proceso de avance y crecimiento en su gestión, no todas tienen la experiencia para avanzar fluidamente con corporativos, esto toma tiempo y puede retrasar las implementaciones. - El avanzar con “pares”, es decir en una red de corporativos con desafíos internos y externos de impacto e innovación similares es una ventaja para aumentar el impacto de la iniciativa.

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, Acceso a expertos en el área dentro de la agencia ejecutora/cliente]

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

8

Empresas dirigidas por hombres

5

Empresas dirigidas por mujeres

3

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

Número de empresas sensibilizadas sobre impacto, buenas prácticas y tendencias de CIV-LAC que operan en países CyD Número de empresas miembro de la Red CIV LAC.

4.1.3. ¿Qué tipo de servicios recibieron las empresas?

[No Financiero]

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)]

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).

[Basado en experiencia personal, 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.

[PYMES, 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.

[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?

[Capacidad Institucional]

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?

Hacer corporate impact venturing e innovación abierta es un proceso que requiere tiempos y alinear los intereses del corporativo con las startups. La capacidad institucional en los beneficiarios y socios actuales de la RD CIVLAC existe, pero no es suficiente. Cada miembro de la Red tiene capacidades, experiencias y equipos diferentes que generar una dinámica particular en la ejecución del proyecto. Por otra parte, los grandes corporativos tienen procesos internos, legales, administrativos y de negocios, que nos son rápidos y requieren tiempos para implementar soluciones y los resultados. El proyecto nos ha permitido ir entendiendo los apoyos que los socios necesitan y de esta forma buscar acelerar su implementación.







INDICADORES

 Superado  Logrado  Pendiente  En proceso  Atrasado

C1: Promoción de la cultura emprendedora de impacto

Peso: 69%

Calificación: Satisfactorio



12%		88%		
Indicadores		Planeado	Logrado	Estado
I1	Empresas sensibilizadas sobre impacto, tendencias y buenas prácticas en corporate impact venturing	1000 (2024-12-15)	340 (2022-11-30)	
I2	Empresas sensibilizadas en países C y D	600 (2024-12-15)	22 (2022-08-10)	
I3	Emprendedores fortalecidos para vincularse con empresas en procesos de innovación abierta	600 (2021-10-06)		
I4	% de mujeres emprendedoras fortalecidas para vincularse con empresas en procesos de innovación abierta	40 (2024-12-15)	41 (2022-10-04)	
I5	Empresas miembros activos de la comunidad CIV	150 (2024-12-15)	8 (2022-12-11)	
I6	Número de vinculaciones entre empresas y emprendedores de alto impacto promovidas	1500 (2024-12-15)	91 (2022-08-23)	
I7	Número de empresas coinvirtiendo vía la red CIV	20 (2021-10-06)		
I8	Número de vinculaciones que involucran beneficiarios de países C y D	900 (2024-12-15)		

C2: Aceleración y financiamiento de proyectos con mérito innovador y de impacto

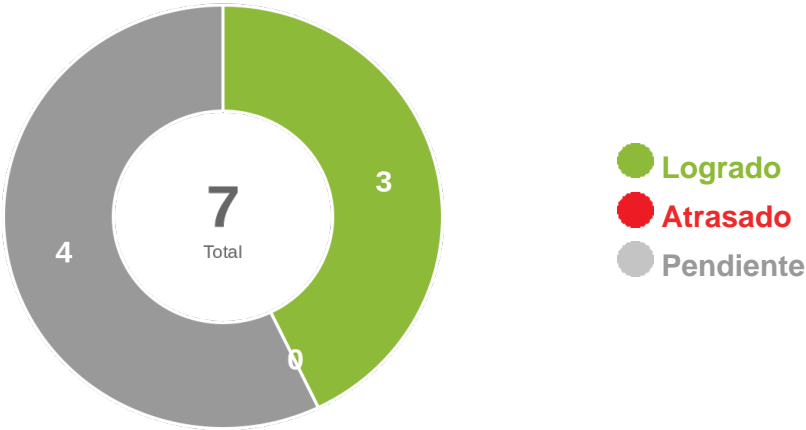
Peso: 0%

Calificación: Satisfactorio

16%		84%	
-----	--	-----	--

Indicadores	Planeado	Logrado	Estado
I1 Empresas con oportunidades de innovación de impacto mapeadas	300 (2024-12-15)	106 (2022-08-18)	
I2 Numero de pilotos que se generan entre startups de alto impacto y corporativos que participan del programa (meta al año 5)	1 (2024-12-15)	1 (2022-11-30)	
I3 Proyectos de vinculación escalados vía financiamiento del programa	10 (2021-10-06)		
I4 Porcentaje de soluciones destinadas a reducción de toneladas de CO2 por parte de las empresas participantes, reducción de desperdicio u otro tipo de impacto medioambiental	50 (2021-10-06)		
I5 Porcentaje de soluciones destinadas a beneficiar poblaciones pobres o vulnerables	50 (2021-10-06)		
I6 Financiamiento de corporativos levantando por startups a través de la red (meta a 5 años)	10 (2021-10-06)		

HITOS



Hitos	Valor Logrado	Fecha Vencimiento	Fecha Lograda	Estado
*Condiciones Previas / Prior Conditions	1	2022-06-15	2022-02-23	
*Plataforma CIV en funcionamiento para facilitación conexión empresas y startups	1	2023-07-31		
*Incorporación de empresas socias a la Red CIC Lac	30	2022-12-15		
*Plataforma CIV en funcionamiento para facilitación conexión empresas y startups	1	2024-06-30	2022-06-30	
*Reporte de CIV con foco regional	1	2023-06-30		
*Diseño de Instrumento de Vinculación Empresas	1	2023-03-30		
*Sensibilización a empresas en buenas prácticas y tendencias CIV	30	2024-12-15	2022-06-30	