

REPORTE DE ESTADOD EL PROYECTO (FINAL)

01/01/2020 - 06/30/2020

SECCIÓN 1: SÍNTESIS DEL PROYECTO

Operation number: RG-T2852

Número de suboperación: ATC/ME-16044-RG

Nombre del proyecto: Puente Labs: Creating a Bridge for Latin America and the Caribbean (LAC) Entrepreneurs to Scale.

Proposito: To support LAC entrepreneurs grow their businesses so they can become sources of

País administrador:

ECUADOR

País beneficiario:

Regional

Grupo

C

Subgrupo

Agencia ejecutora: Puentelabs Llc

Lider de equipo: PAULAA

Imagen del puntaje: 🚩 - Bandera roja

Puntaje total: 0.435

Ciclo del Proyecto:

Fecha de Reporte: 2020-07-01

Plazo de ejecución original: 2020-05-26

Fecha de aprobación: 2017-01-26

Plazo de ejecución actual: 2020-05-26

Fecha de firma: 2017-05-26

Plazo original de último desembolso: 2020-05-26

Primera fecha de desembolso: 2017-07-26

Plazo actual de último desembolso: 2020-05-26

SECCIÓN 2: RESULTADOS Y LOGROS

Desempeño del proyecto una vez terminado

El proyecto se canceló

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

El ejecutor logró avanzar con los fondos de contrapartida y no se implementaron actividades claves del proyecto

Evaluación final

El proyecto se canceló

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

El ejecutor logró avanzar con los fondos de contrapartida y no se implementaron actividades claves del proyecto

SECCIÓN 3: INDICADORES

C1 : Educate

Peso 40%

Calificación Unsatisfactory

	Indicadores	Línea Base	Planeado	Logrado	Estado
I1	People (entrepreneurs and other ecosystem actors) utilize knowledge via PLs Educate platform	0	7344 (2020-09-26)	3592 (2019-12-31)	In progress

C2 : Connect

Peso 25%

Calificación Satisfactory

	Indicadores	Línea Base	Planeado	Logrado	Estado
I1	People participating in programs/meetings about LAC organized for SV ecosystem	100	490 (2020-09-26)	577 (2019-06-30)	Finished
I2	Meetings generated for entrepreneurs through Connect (Accumulated)	0	20 (2020-09-26)	124 (2018-12-31)	Finished
I3	People participating in programs organized for government/corporate delegations through Connect	140	1000 (2020-09-26)	313 (2019-06-30)	In progress

C3 : Launch Assist**Peso 20%****Calificación Satisfactory**

	Indicadores	Línea Base	Planeado	Logrado	Estado
I1	Companies supported through Launch Assist	0	5 (2020-09-26)	12 (2018-12-31)	Finished
I2	\$ raised by companies supported through Launch Assist (accumulated)	0	10000000 (2020-09-26)	9500000 (2019-03-26)	In progress

C4 : Community**Peso 15%****Calificación Satisfactory**

	Indicadores	Línea Base	Planeado	Logrado	Estado
I1	PL's community grows (in percentage increased accumulated)	0	800 (2020-09-26)	1099 (2018-12-31)	Finished

	Hitos	Valor Planeado	Valor Logrado	Fecha Vencimiento	Fecha Lograda	Estado
	Conditions Prior	7	7	2017-11-26	2017-11-26	Achieved
	Companies supported through LAUNCH ASSIST during their establishment in Silicon	7	8	2018-07-31	2018-06-30	Achieved
	Local Contribution signed agreements up to USD 200.000	200000	17200	2019-04-10	2018-06-30	Overdue
	Management information system implemented	1	0	2019-06-30		Overdue

Factores críticos que han afectado el desempeño

- Compromisos del prestatario / agencia ejecutora
- Falta de recursos de contrapartida

Otros. ¿Cuáles?

El ejecutor logró avanzar con los fondos de contrapartida y no se implementaron actividades claves del proyecto

SECCIÓN 4: RIESGOS

	Área de Impacto	Severidad	Prob.	Fecha	Responsable	Accion de mitigación
PL might fail to secure the rest of the project's counterpart funding	Final Outcome, Community, Educate, Connect, Launch Assist	(4) High	High 80%	2020-02-14	Executing Agency	Currently, we consider the severity and probability of the risk as High for 2020, as we forecast potentially adding \$250,000 USD to the counterpart funding which would represent approximately 50% of the \$950,000 USD in the agreement.
PL might not achieve the targets agreed upon in the project	Final Outcome, Community, Educate	(2) Low	Low 40%	2020-02-14	Executing Agency	The targets of the agreement have been positive. Specially on Connect and Launch Assist. At the moment to most challenging would be Community since it's not likely we will continue to double the size of our mailing list every 6 months. Regarding Education, our numbers are positive, but our strategy has become more analogue (because of resources) and therefore, slower.
PL might not be able to secure enough relevant mentors/advisors for these compan	Final Outcome	(1) Very Low	Very Low 20%	2020-02-14	Executing Agency	PuenteLabs has a strong advisory board, which has deep relationships in Silicon Valley. That is the main source for securing mentors for our Latin American entrepreneurs. We have no difficultly connecting entrepreneurs with mentors.
PL might not generate enough traction amongst entrepreneurs in the region	Final Outcome	(1) Very Low	Very Low 20%	2020-02-14	Executing Agency	PuenteLabs has generated interest and positive views towards its value proposition for Latin American entrepreneurs. We have developed strong relationships with investment funds, accelerators, universities, and governments. Furthermore, entrepreneurs who have been supported by PuenteLabs, recommend other entrepreneurs to connect with PuenteLabs.
	Final					

PL might lose focus on main targets.	Outcome, Community, Connect, Educate, Launch Assist	(4) High	Medium 60%	2020-02-28	Executing Agency	PuenteLabs operating more independently and focused on the targets of the agreement.
--------------------------------------	---	----------	------------	------------	------------------	--

NUMERO TOTAL DE RIESGOS: 5

IN EFFECT RISKS: 5

RIESGOS NO VIGENTES: 0

RIESGOS MITIGADOS: 0

SECCIÓN 5: SOSTENIBILIDAD

Indique la probabilidad de sostenibilidad del proyecto luego de la finalización: I

Justificación:

El proyecto se canceló. El ejecutor logró avanzar con los fondos de contrapartida y no se implementaron actividades claves del proyecto

Factores críticos que pueden afectar la sostenibilidad del proyecto

Factor	Comentarios
1. Falta de compromiso por parte de la agencia ejecutora para continuar o expandir los servicios y / o actividades del proyecto	
2. Falta de mecanismos de recuperación de costos o de fuentes de financiamiento externo (gobierno, donantes y / o sector privado) para continuar las actividades del proyecto una vez que se acaben los recursos de BID Lab	
3. No se genera un mercado para los servicios y / o actividades del proyecto (baja capacidad de pago o baja demanda de esos servicios)	
5. Falta de capacidad organizacional, gerencial y financiera para continuar y sostener el programa una vez finalizada la fase de ejecución.	
6. Falta de un plan de sostenibilidad o implementación inadecuada del mismo.	

Acciones relacionadas con la sostenibilidad implementadas en el proyecto

El ejecutor logró avanzar con los fondos de contrapartida y no se implementaron actividades claves del proyecto

SECCIÓN 6: CONOCIMIENTO

	Relacionado a	Author	Fecha
Latin American governments were considered as potential sources of funding for this project, but they are very bureaucratic and their processes are long and slow. It's important to consider being more self sufficient by developing products and services which could be monetized and also increase the metrics of the project.	Design	Fernando Franco	2018-07-23
We had planned to develop highly produced educational videos for our EDUCATE metrics, but because of the lack of additional funding, we have not been able to make them. So, it's important to pivot, be creative, and come up with a more cost effective way of obtaining the required metrics. That's why we have come up with the idea of organizing webinars with experts in Silicon Valley, sharing knowledge with entrepreneurs based in Latin America.	Implementation	Fernando Franco	2018-07-23
Lo que ha funcionado bien y los factores de éxito: - Retrasar la filmacion de videos para EDUCATE. Hemos podido sobrepasar las metricas de resultados haciendolo de manera presencial y con un costo operativo mucho mas bajo (al menos hasta que PuenteLabs obtenga recursos economicos adicionales).	Implementation	Fernando Franco	2018-02-21
Lo que no ha funcionado bien: Desarrollar la propuesta y el presupuesto del proyecto, sin antecedentes (conocimiento empirico). Lo cual ha provocado cambios relevantes y por ende, retrasos. Sin embargo, es positivo que el FOMIN muestra flexibilidad para que la entidad ejecutora pueda hacer las adaptaciones necesarias.	Design	Fernando Franco	2018-02-21
Lo que ha funcionado bien y los factores de éxito: Mantener los gastos operativos mensuales, lo mas bajo posible para contrarrestar la falta de capital externo a la fecha. Esto ha permitido que PuenteLabs gane tiempo para seguir operando, acumulando resultados positivos en las metricas, y trabajando en obtener capital externo.	Risk	Fernando Franco	2018-02-21
Lo que no ha funcionado bien: No haber diseñado una estrategia mas completa al inicio del			

<p>proyecto. Emprendedurismo y capital de riesgo van de la mano, y la propuesta del proyecto tiene un enfoque muy específico hacia emprendedores, pero no contempla el fortalecimiento de capital de riesgo. Tomando en consideración el conocimiento y experiencia de la mesa directiva de PuenteLabs en el tema de capital de riesgo, hemos comenzado a incluir el tema a nivel corporativo en América Latina.</p>	Design	Fernando Franco	2018-02-21
<p>Lo que ha funcionado bien y los factores de éxito: Debido al alto perfil de la mesa directiva de PuenteLabs, no ha sido necesaria la contratación de consultores externos. El conocimiento y la experiencia para apoyar el desarrollo de emprendedores latinoamericanos en Silicon Valley y conectar a gobiernos y corporativos con la región, ya está dentro de PuenteLabs.</p>	Design	Fernando Franco	2018-02-21
<p>Uno de los objetivos de las conexiones que hace PuenteLabs es que los emprendedores puedan tener ACCESO a potenciales inversionistas y clientes. Hemos confirmado que cobrarle por adelantado a dichos emprendedores por estas conexiones, no es viable, pero están abiertos a ofrecer un porcentaje a PuenteLabs si reciben inversión y/o cierran un contrato con un cliente. Esto puede aportar a la sostenibilidad de PuenteLabs.</p>	Sustainability	Fernando Franco	2019-01-30
<p>- Hemos aprendido que el riesgo es muy alto si nos enfocamos a obtener capital de gobiernos latinoamericanos. Adicionalmente, sus procesos y expectativas, son difíciles de alinear. Hemos tardado más de 1 año en cerrar contribuciones con los gobiernos de México y Argentina.</p>	Risk	Fernando Franco	2019-01-30
<p>Funding from governments can be subject to the cycles of administrations and political parties. Mexico is a clear example. In 2019 we got a \$180K entrepreneurship project, in coordination with Tec de Monterrey, with funding from INADEM (Mexican Federal Government). The project was successful and Tec de Monterrey and INADEM recommended a 2nd edition on 2020. Nevertheless, under a new administration in Mexico, INADEM has been dissolved and with it, the funding for a 2nd edition of the project. Another example would be Colombia. PuenteLabs provided a proposal for a similar project to iNNpulsa, to provide soft landing support to Colombian startups in Silicon Valley. They never really considered it and they closed a deal with a Colombian company, which has no presence at all in Silicon Valley.</p>	Business environment	Fernando Franco	2020-02-27
<p>Corporations and Governments are the main sources of funding in Latin America. Startups don't have resources and Universities hold on to their resources as much as they can.</p>	Sustainability	Fernando Franco	2020-02-27
<p>Some of our targets reporting is very dependent on startups sharing information related to job creation and fundraising. We understand that that data would be considered important to evaluate our impact. But in our experience, startups are hesitant to share data like job creation, for several reasons. One of them is perception. Some measure growth & success by the size of their team, so they prefer to hold that info close. Another one is high fluctuation, which makes the reporting of real numbers challenging. Reporting fundraising is also challenging as startups sometimes are asked by their angel or seed investors, to be discrete. perception again is a factor on this one, since sometimes they fundraise less than planned.</p>	Monitoring and Evaluation	Fernando Franco	2020-02-27