



Fondo Multilateral de Inversiones  
Miembro del Grupo BID

# PSRDEF

JULIO 2016 - DICIEMBRE 2016

## SECTION 1: PROJECTSUMMARY

**PROJECTNAME:** Acción Impulso: Fomentando el espíritu empresarial juvenil en Chile

ProjectNum: CH-M1063 - OperationNum: ATN/ME-14699-CH

**Purpose:** Generar un modelo de formación y atención de emprendedores a través de una plataforma de elearning con herramientas diseñadas específicamente para este público objetivo

**CountryAdmin**

CHILE

**CountryBeneficiary**

CHILE

**EA:** ACCION EMPRENDEDORA

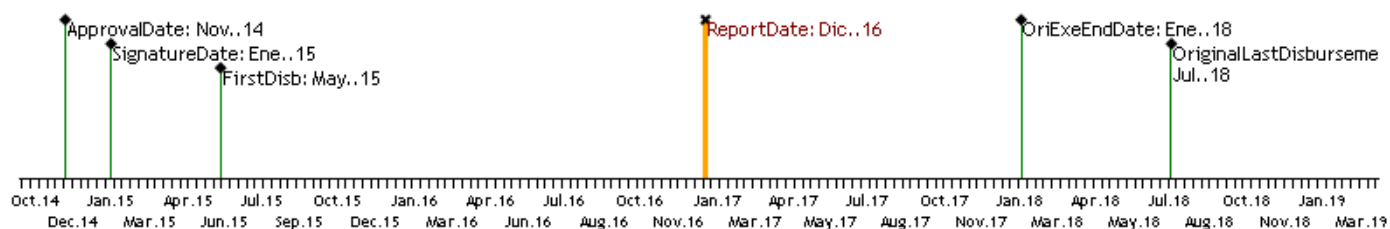
**DesignTeamLeader:**

MARITZA VELA

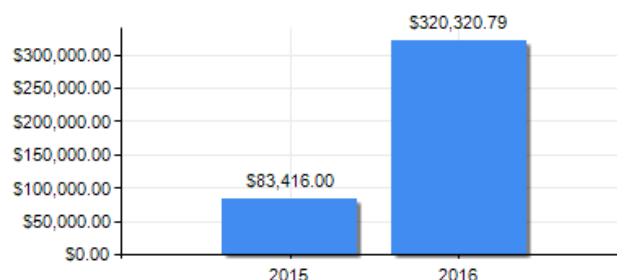
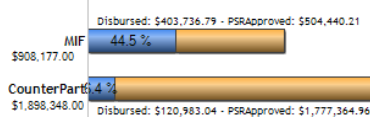
**SupervisionTeamLeader:**

PATRICIO DIAZ LUCARELLI

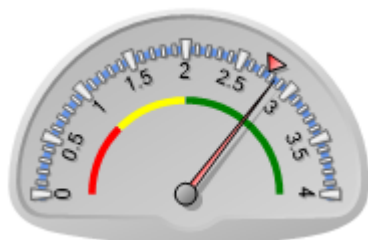
### PROJECTCYCLE



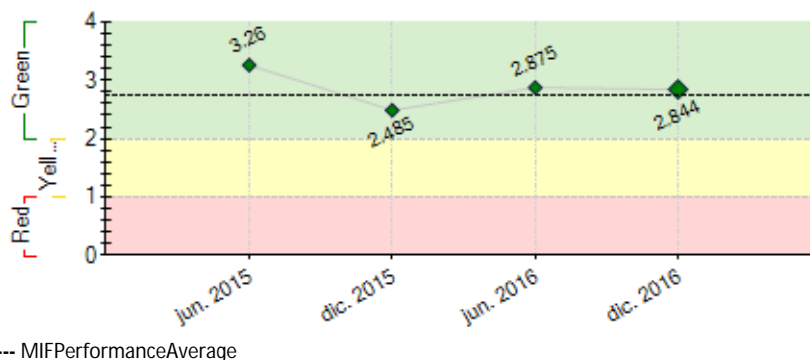
### PSRRESOURCEDISBURSED



### PERFORMANCERATINGS



**CurrentRating:** SDesc: 2.844  
**MIFAverage:** 2.759



### EXTERNALRISK

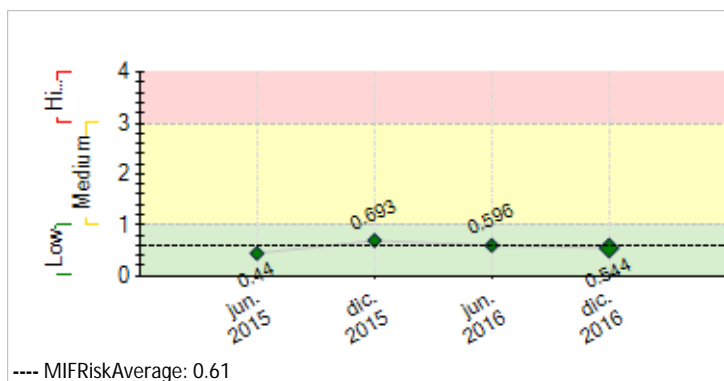
### INSTITUTIONALCAPACITY

Risk

**FinancialMngt:**

**Procurement:**

**TechnicalCapacity:**



## SECTION 2: PERFORMANCE

### PSRReportCumulative

Principales logros: (i) Más de mil graduados en e-learning (ii) Implementación nacional del MEL (iii) Alianzas ejecutadas de forma exitosa con resultados positivos en impacto para el proyecto (iv) Primeras relaciones de Mentoría e Incubación de jóvenes concluidas exitosamente (v) Cumplimiento mayor a un 50% en sensibilización, consultorías y formación presencial y mayor a un 100% en formación semipresencial, cumpliéndose así el 4to hito del proyecto.

Dificultades/retrasos: (i) Generación de productos financieros (ii) Ejecución de campaña de marketing (iii) Retraso en servicios consultoría y mentoría en plataforma (iv) Deserción de jóvenes en servicios de incubación y mentoría.

Acciones: (i) Contratación y extensión del tiempo del producto consultoría para el desarrollo de productos financieros (ii) Campaña en ejecución en el primer trimestre del 2017 (iii) Puesta en marcha de ambos servicios a partir de la campaña (iv) Trabajo en torno a curriculum por competencias levantadas desde los jóvenes.

La perspectiva futura del proyecto es medianamente optimista: si bien es difícil asegurar el cumplimiento del 100% de las metas, las alianzas y experiencia ganada nos aseguran crecimiento en alcance e impacto para este año.

Acciones críticas: (i) campaña de marketing 360 de la plataforma trabajando junto a una agencia especializada (ii) potenciar la generación de alianzas para impacto y alcance de la plataforma (iii) formación y lineamientos en torno a competencias emprendedoras

### PSRCommentsMIFSpecialist

De acuerdo con los comentarios de la Agencia Ejecutora

### PSRReportSemester

Resultados más importantes alcanzados: (i) Comunidad AE con más de 3000 usuarios (ii) Más de 1000 jóvenes graduados de forma virtual (cumplimiento de hito n°4) (iii) 98 jóvenes recibieron consultorías presenciales (iv) Ejecución exitosa de convenios con institutos y universidades para potenciar modalidad semi-presencial y difusión de la plataforma (v) Diseño curricular por competencias emprendedoras de la ONG (vi) Alcanzamos más de 100 mentores y 80 emprendedores capacitados en la metodología de mentoría YBI.

Dificultades/retrasos: (i) Campaña de Marketing con bajo impacto (retoma ejecución) (ii) Apropiación del proyecto a nivel nacional (iii) Retraso en servicios consultoría y mentoría en plataforma.

Acciones a llevar a cabo (i) Ajuste plan de acción para mejorar impacto en acciones de marketing y difusión (ii) jornadas de todos los directores a nivel nacional e integración de los mismos en los procesos de difusión de la plataforma.

Próximo semestre (i) Generar nuevas alianzas para los servicios de consultoría y mentoría para plataforma (ii) Nuevo programa interno de voluntariado (iii) Ejecución de plan de acción a partir de planificación de resultados para el semestre (iv) Formación y lineamientos en torno a competencias emprendedoras. Crítico pendiente es la consolidación del servicio de mentoría para alcanzar la meta/hito n°5. También tendremos la evaluación intermedia del proyecto en marzo del presente.

### PSRCommentsMIFSpecialist

De acuerdo con los comentarios de la Agencia Ejecutora

## SECTION 3: INDICATORS AND MILESTONES

Indicators		Baseline	Intermediate 1	Intermediate 2	Intermediate 3	Planned	Achieved	Status
<b>Purpose:</b> Generar un modelo de formación y atención de emprendedores a través de una plataforma de e-learning con herramientas diseñadas específicamente para este público objetivo	R.1	Número de negocios creados o fortalecidos por jóvenes vulnerables.	0	63	684		1370	476
				Dic. 2016	Jul. 2017		Ene. 2018	Dic. 2016
	R.2	Número de jóvenes que incrementa sus habilidades técnicas. (Desagregar por sexo y ubicación)	0	63	693		1750	364
				Nov. 2015	Jun. 2016		Ene. 2018	Ene. 2017
	R.3	Número de jóvenes que incrementa sus habilidades personales. (Desagregar por sexo y ubicación)	0	54	543		1350	291
				Nov. 2015	Jun. 2016		Ene. 2018	Ene. 2017
	R.4	Número de jóvenes quienes recibieron acceso a financiamiento (Desagregar por sexo y ubicación)	0	30	200		400	95
				Ene. 2016	Ene. 2017		Ene. 2018	Ene. 2017
<b>Component 1:</b> Desarrollo de Plataforma de Formación online  <b>Weight:</b> 19%  <b>Classification:</b> Satisfactorio	C1.11	Plataforma lista para uso	0				1	1
							Jun. 2017	Jun. 2016
<b>Component 2:</b> Fortalecimiento de Capacidades  <b>Weight:</b> 6%  <b>Classification:</b> Satisfactorio	C2.11	Metodología de focalización y selección de jóvenes vulnerables utilizada por el CID adaptada a contexto Chileno	0				1	1
							Nov. 2015	Nov. 2015
	C2.12	programa de mentoría a través de la metodología de YBI implementado	0				1	1
							Jun. 2016	Dic. 2015
	C2.13	Desarrollo e implementación de un modelo de acceso a financiamiento en # ciudades de Chile	0				8	0
							Jul. 2016	Dic. 2016
	C2.14	Desarrollo de un modelo de Monitoreo Evaluación y Aprendizaje basado en OMS de YBI	0				100	100
							Abr. 2015	Sep. 2016
<b>Component 3:</b> Desarrollo de Capacidades Emprendedoras  <b>Weight:</b> 67%  <b>Classification:</b> Insatisfactorio	C3.11	Número de jóvenes emprendedores que participaron de las actividades de sensibilización (Desagregar por sexo y ubicación)	0	700	3600		7760	4764
				Mar. 2015	Ene. 2016		Ene. 2018	Dic. 2016
	C3.12	Número de jóvenes quienes se graduaron del proceso de formación on-line. (Desagregar por sexo y ubicación)	0	350			1000	264
				Jun. 2016			Ene. 2018	Dic. 2016
	C3.13	Número de jóvenes quienes se graduaron del proceso de formación presencial (Desagregar por sexo y ubicación)	0	90	320		700	413
				Nov. 2015	Jun. 2016		Ene. 2018	Dic. 2016
	C3.14	Número de jóvenes quienes se graduaron del proceso de formación semi-presencial. (Desagregar por sexo y ubicación)	0	320			800	917
				Jun. 2016			Ene. 2018	Dic. 2016
	C3.15	Número de jóvenes quienes recibieron consultorías online (Desagregar por sexo y ubicación)	0	105			300	
				Ago. 2017			Ene. 2018	
	C3.16	Número de jóvenes quienes recibieron consultoría presencial. (Desagregar por sexo y ubicación)	0	45	115		350	236
				Nov. 2015	Jun. 2016		Ene. 2018	Dic. 2016
	C3.17	Número de jóvenes quienes recibieron consultoría semi-presencial. (Desagregar por sexo y ubicación)	0	320			800	
				Jun. 2017			Ene. 2018	
<b>Component 4:</b> Gestión de Conocimiento y Comunicación Estratégica  <b>Weight:</b> 8%  <b>Classification:</b> Satisfactorio	C3.18	Número de jóvenes quienes recibieron mentoría presencial completa. (Desagregar por sexo y ubicación)	0	27	96		210	11
				Dic. 2016	Jul. 2017		Ene. 2018	Dic. 2016
	C3.19	Número de jóvenes quienes recibieron mentoría online completa. (Desagregar por sexo y ubicación)	0	105			300	0
				Ago. 2016			Ene. 2018	Dic. 2016
	C3.11 0	Número de jóvenes quienes recibieron mentoría semi-online completa. (Desagregar por sexo y ubicación)	0	64			160	
				Jul. 2017			Ene. 2018	
	C3.11 1	Número de jóvenes quienes reciben soporte de comercialización. (Desagregar por sexo y ubicación)	0	38	410		822	210
				Dic. 2016	Jul. 2017		Ene. 2018	Dic. 2016
	C3.11 2	Número de jóvenes quienes entraron en el proceso de incubación. (Desagregar por sexo y ubicación)	0	20	50		92	20
				Dic. 2016	Jul. 2017		Ene. 2018	Oct. 2016
	C4.11	Eventos cierre año con premiación emprendedores del año	0	1	2		3	1
				May. 2016	May. 2017		Dic. 2017	Jun. 2016
	C4.12	Instituciones que participan en los eventos anuales (3) con autoridades gubernamentales, empresas privadas e instituciones de la sociedad civil	0				40	21
							Dic. 2017	Sep. 2016
	C4.13	Instituciones que acceden al estudio de caso elaborado por el proyecto.	0				60	
							Dic. 2017	
	C4.14	Instituciones que acceden a la infografía del proyecto	0				100	
							Dic. 2017	

Milestones		Planned	DueDate	Achieved	DateAchieved	Status
H2	Condiciones previas	9	Jul. 2015	9	Jul. 2015	Achieved
H1	Equipo Core de proyecto contratado	1	Jul. 2015	100	Jul. 2015	AchievedLate
H2	Emprendedores graduados bajo el formato presencial	150	Ene. 2016	157	Dic. 2015	Achieved
H3	Plataforma de e-learning online y funcionando	1	Jul. 2016	1	Jun. 2016	Achieved
H4	Jóvenes graduados de cursos de emprendimiento bajo el formato online o semi-presencial	600	Ene. 2017	1181	Dic. 2016	Achieved
H5	Jóvenes que han recibido mentoría bajo una de las tres opciones (presencial, on-line, semi-presencial)	500	Oct. 2017			

PSRCRITICALISSUESTITLE  
[NoneReportedFactors]

## SECTION 4: RISKS

PSRRISKTITLE

	Level	MitigationAction	Responsible
1. Integración de la Plataforma de Formación Online con el Sistema de Monitoreo y Seguimiento que cuenta la ONG - Salesforce.	Medium	La estructuras de los datos se diseñaron de la misma forma para simplificar la integración. Se esta trabajando en conjunto con el proveedor para buscar la manera de vinculación o si Accion Emprendedora se independiza y toma el 100% del control del Sistema de Monitoreo.	Project Assistant
2. Sistema de Seguimiento de los Emprendedores que realizan las acciones dentro de la Plataforma, tanto por la misma como por el sistema de monitoreo para la recolección de información en fin de generar informes de calidad.	Low	Potenciar la rapidez para la integración de la plataforma al OMS y dentro de este mejorar los paneles de reportes en cuanto al estado de los mismos y la información recolectada versus la pendiente de completar.  Asi mismo dentro del administrador de la plataforma, generar indicadores que nos permitan enviar mensajes a los emprendedores para recolectar información sobre su experiencia con la misma y generar un canal en donde los mismos puedan generar abiertamente su feedback. Tambien se generó dentro de la plataforma un Foro para que los usuarios puedan interactuar y reportar sus progresos.	Project Coordinator
3. Más Capaz Joven es un programa de Sence (Público) Tiene el objetivo de apoyar el acceso y permanencia en el mercado laboral de mujeres, jóvenes y personas con discapacidad que se encuentren en situación de vulnerabilidad social, mediante la capacitación técnica, habilidades transversales e intermediación laboral, que favorezcan su empleabilidad. Una de estas líneas de trabajo es el "emprendimiento". Este tipo de programa, cuenta con recursos o sistemas de subvención que para el público objetivo	Low	Desde Acción Emprendedora estamos mejorado los contenidos de los cursos marcando el diferencial desde la propuesta de valor que tenemos en la experiencia de trabajo junto a los jóvenes y los mas de 14 años brindando este tipo de contenidos. El desarrollo de metodologías experienciales y participativas dado que este tipo de programa no las ofrece.	Project Coordinator
4. El proyecto no logre el nivel requerido de financiamiento de la contrapartida.	Low	Este riesgo se ve disminuido gracias al compromiso y confianza que cuenta hoy Acción Emprendedora con sus socios estratégicos (empresas privadas e instituciones públicas). Los mismos que han expresado intereses y planes dentro de sus programas de responsabilidad social, el apoyo a proyectos de emprendimiento juvenil. Además, la exclusión de los jóvenes y mujeres en la actividad económica del país, hace de este público una prioridad para los proyectos públicos del gobierno en materia de emprendimiento, lo que se reflejará en un aumento de licitaciones públicas que permiten el financiamiento de proyectos enfocados a apoyar a este público objetivo.  Esto brinda oportunidad al proyecto de encontrar el financiamiento necesario y de realizar alianzas con financiamiento de agentes públicos y privados.	Project Guest
5. Capacidad de respuesta por parte de la red de voluntariado de Acción Emprendedora ante la alta demanda de servicios en la Plataforma.	Low	- Se esta trabajando un a red de alianzas desde distintos actores, para potenciar la difusión de la red de voluntariado por parte de Acción Emprendedora y lo importante de la colaboración para el desarrollo de jóvenes emprendedores. - Por otro lado se están buscando generar alianzas de voluntariado corporativo a través de privados con sus empleados para realizarlo por medio de la plataforma. - Se esta buscando el vinculo con universidades para tomar las horas de voluntariado como horas de practicas en carreras de grado.	Project Coordinator
<b>OVERALLPROJECTRISK: Low NRORISKS: 10 INEFFECTRISK: 5 NOTINEFFECTRISK: 1 MITIGATEDRISKS: 4</b>			

## SECTION 5: SUSTAINABILITY

PSRSustainabilityScore: P - Probable

## PSRCRITICALISSUESSUSTAINABILITYTITLE

[NoneReportedFactors]

## RelativeActions:

Durante el desarrollo del presente informe nos encontramos en avanzadas negociaciones con instituciones educacionales que han manifestado interés en sumarse al proyecto no solo por nuestros servicios sino que también como entes patrocinadores, es el caso de DUOC e INACAP. Al mismo tiempo hay nuevos intereses de empresas como Colbún, actual donante privado principal de la ONG, para sumarse al proyecto en apoyo a jóvenes emprendedores. Finalmente, seguimos avanzando en sumar a otros municipios que, interesados en apoyar el emprendimiento y autoempleo en en sus comunas, podrían interesarse en contar con nuestros servicios de manera permanente replicando lo que hemos hecho con comunas como Estación Central.

## SECTION 6: PRACTICALLESSONS

	RelativeTo Implementation	Author
1. ACOMPAÑAMIENTO EN SERVICIOS DE LARGA DURACIÓN. Tanto la incubación como la mentoría, 8 y 12 meses respectivamente, son servicios donde la tasa de deserción de los jóvenes ronda el 50% o más. Esto se debe principalmente a la inestabilidad de los negocios y ánimos de los jóvenes emprendedores, potenciado por la aparición de ofertas laborales concretas con ingresos seguros.		Mejias, Luis

Lo anterior llevó principalmente a dos acciones, la primera un levantamiento de información y posterior rediseño de nuestro currículo para adaptarse a las necesidades de formación los de jóvenes. En segundo lugar un rediseño en el acompañamiento tanto de incubación como de mentoría, entendiendo la necesidad de "asistir" y acompañar muy de cerca a los jóvenes para apoyarlos tanto en lo técnico como en lo anímico. Aprendimos que es necesario hacerlos sentir acompañados y apoyados con llamadas y redes sociales, más allá del foco en el apoyo técnico brindado.

2. ESTABLECIMIENTO Y GESTIÓN DE ALIANZAS. El logro del cumplimiento de nuestras metas para formación semipresencial y el avance en el formato online se debe principalmente a un sólido establecimiento de alianzas con dos institutos grandes y de presencia regional en el país: DUOC e IP La Araucana. La alianza contó con un involucramiento continuo desde el inicio, capacitaciones en terreno a los profesores y soporte directo a los mismos durante la ejecución de los cursos. El aprendizaje significativo en cuanto a gestión de alianzas tiene relación con que las necesidades de las instituciones en cuestión pueden ser satisfechas por nuestros servicios y también, la cercanía y seguimiento de la alianza, aun cuando esta no tuvo costo asociado para ellos, se tradujo en una alianza sólida que nos permite aventurar nuevas acciones conjuntas para el presente año.

Implementation

Mejias, Luis

Draft