Fondo Multilateral de Inversiones
Miembro del Grupo BID

REPORTE DE ESTADO DEL PROYECTO

ENERO 2015 - JUNIO 2015

SECCIÓN 1: SÍNTESIS DEL PROYECTO

NOMBRE DEL PROYECTO: Cracion de un Mercado Alternativo de Inversiones para Pequeñas Empresas en Chile

Nro. Proyecto: CH-M1054 - Proyecto No.: ATN/ME-14106-CH

Propósito: The result of the project is an increased SMEs' access to equity financing for capital investments through the development of an alternative investment market platform.

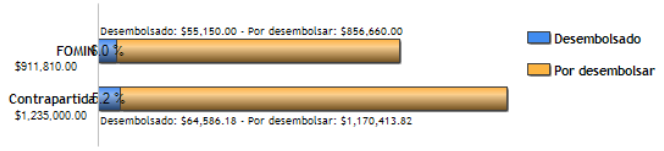
País Administrador	País Beneficiario	Grupo	Subgrupo
CHILE	CHILE	SME - Desarrollo de la pequeña y mediana empresa	SEFI - Financiamiento de la pequeña empresa

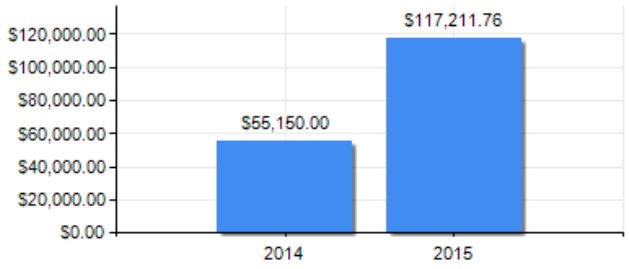
Agencia Ejecutora: FUNDACION EMPRENDER

Líder equipo de diseño: FRANCISCO ROJO
Líder equipo de supervisión: PATRICIO DIAZ LUCARELLI

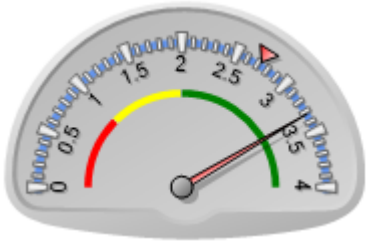
CICLO DEL PROYECTO

RECURSOS

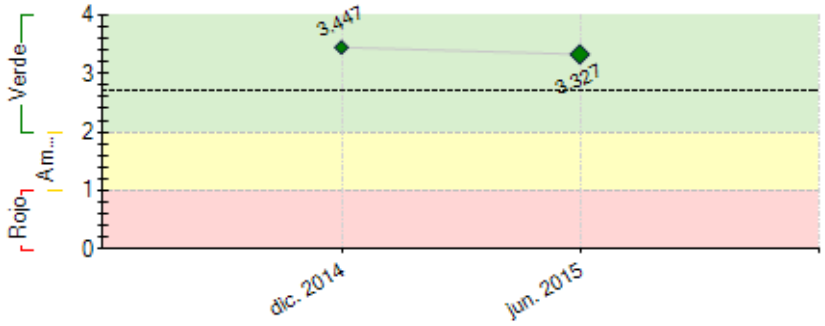




PUNTAJE DE DESEMPEÑO



Puntaje actual: Satisfactorio: 3.327
Promedio FOMIN: 2.725

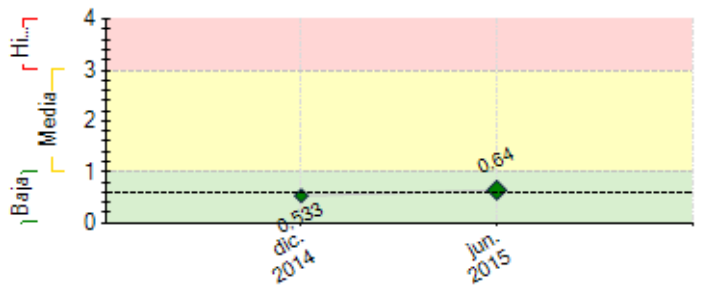


----- Promedio desempeño FOMIN

RIESGOS EXTERNOS

CAPACIDAD INSTITUCIONAL

	Riesgo
Administración Financiera:	
Adquisiciones:	
Capacidad Técnica:	



---- Promedio de riesgo FOMIN: 0.601

SECCIÓN 2: DESEMPEÑO

Resumen del desempeño del proyecto desde el inicio

La Plataforma está operativa, hay 9 empresas preparadas para recibir financiamiento registradas. Existen acuerdos con 4 advisors / fondos de inversión, y hay 1 empresa próxima a concretar un levantamiento por 500.000 usd.

En Abril 2015, teníamos un pipeline de 2 empresas en fases avanzadas de negociación. Dado que el proceso due dilligence y negociación se extendió más de lo planificado, se acordó postergar el hito N°3 (inversión en al menos 1 empresa) y algunos indicadores relacionados para Octubre 2015.

En consecuencia, se realizó un evento de lanzamiento, se han prospectado más de 280 empresas en Santiago y regiones, estamos en conversaciones con 8 Fondos de Inversión, generando alianzas con gremios, sponsors y media partners, y desarrollando una campaña de difusión.

Estamos confiados en que lograremos alcanzar los objetivos finales del proyecto, desarrollando una extensa red de alianzas y generando una imagen de marca que nos permita posicionarnos en el rubro, con un aumento sostenido en el número de empresas postulantes y generando casos de éxito.

En adelante, nuestro foco está en fortalecer la estructura de la Plataforma, validar el modelo de negocio, generar casos de éxito y seguir potenciando el área comercial, la prospección de empresas y la generación de alianzas estratégicas. Lo anterior nos permitirá asegurar la sustentabilidad de la Plataforma y asegurar un flujo continuo de empresas con necesidades de financiamiento y atractivas para potenciales inversionistas.

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

De acuerdo con los comentarios de la Agencia Ejecutora

Resumen del desempeño del proyecto en los últimos seis meses

La Plataforma está operativa incluyendo el módulo de reportes, se enlistaron 9 empresas (de 15 que han postulado), y se actualizaron procedimientos operacionales. Se realizó un evento de lanzamiento al que asistieron más de 300 personas, generando nuevas publicaciones en medios, y se formalizaron 4 nuevas alianzas con Advisors de empresas. Por último, estamos desarrollando material corporativo de difusión, y una campaña de difusión para captar empresas, inversionistas y partners estratégicos.

Como dificultades, identificamos que el formulario de postulación es un poco extenso, y en las próximas semanas estará disponible una versión simplificada. Adicionalmente, el proceso de due diligence de algunas empresas enlistadas ha sido un poco más extenso de lo esperado, frente a lo cual, solicitamos una extensión de plazo para el cumplimiento del hito 3 (inversión en al menos 1 empresa). Hemos tomado una serie de acciones comerciales y estamos confiados en que lograremos cumplir con los nuevos plazos.

En los próximos 6 meses, esperamos concretar al menos 2 levantamientos de capital por un monto superior a 1 MM usd, realizar 2 eventos masivos de lanzamiento en Santiago y regiones, implementar el módulo transaccional de la Plataforma, generar al menos 5 nuevas apariciones en medios digitales y escritos, formalizar al menos 3 nuevas alianzas estratégicas, documentar un caso de éxito, y aumentar el número de inversionistas registrados en la Plataforma.

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

De acuerdo con los comentarios de la Agencia Ejecutora

SECCIÓN 3: INDICADORES E HITOS

		Indicadores	Línea de base	Intermedio 1	Intermedio 2	Intermedio 3	Planificado	Logrado	Estado
Propósito: The result of the project is an increased SMEs' access to equity financing for capital investments through the	R.1	Number of jobs created (cumulative) (disaggregated by men and women led/owned SMEs)	0 Abr. 2014				50 Abr. 2017	0 Dic. 2014	
	R.2	Number of SMEs that receive equity investments (disaggregated by men and women led/owned SMEs). Definition: Number of SMEs	0 Abr. 2014	1 Abr. 2015	3 Abr. 2016		12 Abr. 2017	0 Dic. 2014	

development of an alternative investment market platform.	R.3	Amount (USD) in capital investments in SMEs (disaggregated by men and women led/owned SMEs). Definition: Amount of USD	0 Abr. 2014	1000000 Abr. 2015	3000000 Abr. 2016		15000000 Jul. 2017	0 Dic. 2014	
	R.4	Number of investors investing through the platform	0 Abr. 2014	2 Abr. 2015	8 Abr. 2016		40 Abr. 2017	0 Dic. 2014	
	R.5	Number of SMEs that go through due diligence process and become listed on the platform. Definition: Number of SMEs	0 Abr. 2014	2 Abr. 2015	8 Abr. 2016		20 Abr. 2017	9 Jun. 2015	
Componente 1: IT functionality and Operational Guidelines of the Platform. **Peso:** 34% **Clasificación:**	**C1.I1**	The AIMP is functioning.						Si Abr. 2015	Finalizado
	C1.I2	The platform has a secure electronic market for users to conduct transactions. Definition: Electronic market enables smooth functioning of transactions						No Jun. 2015	En curso
	C1.I3	The platform has established internal processes to operate. Defintion: Yes/No						Si Mar. 2015	Finalizado
	C1.I4	The platform has developed contracts for investors and SMEs that operate in the platform						Si Oct. 2014	Finalizado
Componente 2: Awareness-Raising Campaign among Potential Participant Enterprises and Investors. **Peso:** 23% **Clasificación:**	**C2.I1**	Number of mentions of the platform in the press and on TV	0 Abr. 2014	12 Abr. 2015	20 Abr. 2016		30 Abr. 2017	13 Abr. 2015	En curso
	C2.I2	Number of Institutional/Commercial Partnerships	0 Abr. 2014	2 Abr. 2015	6 Abr. 2016		8 Abr. 2017	4 Jun. 2015	En curso
	C2.I3	Number of individuals that participate in dissemination events to promote platform. Defintion: Number of people that attend events.	0 Abr. 2014	500 Abr. 2015	1000 Abr. 2016		1500 Abr. 2017	557 Abr. 2015	En curso
	C2.I4	Number of companies that have requested admission/submitted initial application to the AIMP. Definition: Number of companies	0 Abr. 2014	15 Abr. 2015	35 Abr. 2016		50 Abr. 2017	16 Abr. 2015	En curso
Componente 3: Implementation of the Alternative Investment Market Platform **Peso:** 38% **Clasificación:**	**C3.I1**	Number of investors registered on the platform.	0 Abr. 2014	25 Ago. 2015	70 Abr. 2016		80 Abr. 2017	0 Dic. 2014	En curso
	C3.I2	Number of companies registered	0 Abr. 2014	2 Ago. 2015	10 Abr. 2016		20 Abr. 2017	9 Jun. 2015	En curso
	C3.I3	Number of SMEs that receive capacity building to prepare for listing	0 Abr. 2014	3 Ago. 2015	15 Abr. 2016		20 Jul. 2017	6 Jun. 2015	En curso
Componente 4: Knowledge Capture and Dissemination of Results from the Initiative **Peso:** 5% **Clasificación:**	**C4.I1**	AIMP monitoring systems are in place and able to disaggregate data by sex						Si Abr. 2015	Finalizado
	C4.I2	Case study produced and disseminated related to lessons learned. Definition: Yes/No						No Jun. 2015	En curso
	C4.I3	The platform has been presented in a number of national and international events. Definition: number of events.	0 Abr. 2014	2 Abr. 2016			6 Abr. 2017	1 Abr. 2015	En curso

Hitos		Planificado	Fecha Vencimiento	Logrado	Fecha en que se logró	Estado
H1	Contract Signed and Conditions Prior to first disbursement are fulfilled	1	Abr. 2014	1	Abr. 2014	Logrado
H1	Condiciones previas	6	Oct. 2014	6	Oct. 2014	Logrado
H2	The platform has been launched	1	Oct. 2014	1	Oct. 2014	Logrado
H4	At least 2 companies receive financing through the platform	2	Oct. 2015			
H3	[*] At least 1 company receive financing through the platform	1	Oct. 2015			
H5	At least 4 companies receive financing through the platform	4	Abr. 2016			
H6	At least 7 companies receive financing through the platform	7	Oct. 2016			

[*] Indica que el hito ha sido reformulado

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. Los objetivos son definidos bajo el supuesto que las primeras empresas que postulan a la Plataforma se encuentran en orden, y el proceso de Due Diligence se cumple en forma satisfactoria sin mayores observaciones que retrasen el proceso de enlistamiento.	Media	Contratación de asesorías financieras y legales, para apoyar a estas empresas en el proceso de preparación para postular a la Plataforma, anticipando aquellos aspectos que pudieran ser objeto de observaciones de parte de las auditorías.	Project Guest
2. These targets are set under the assumption that systems will be harmonized, user friendly, and adaptable to the needs of SMEs. In addition these targets depend on demand for SME financing and participating in the platform	Baja	The electronic exchange market should provide end-user rich knowledge on the systems and their harmonization.	Project Guest
3. These targets are set under the assumption that the investment climate continues being conducive in Chile. These indicators are set under the assumption that there will be enough interest from SMEs and investors, which may or may not be true.	Baja	FE has prepared a number of companies that are ready and willing to enlist themselves to acquire equity financing. In addition, AIMP has been having conversations with family offices and high net worth individuals who are interested in investing.	Project Guest

NIVEL DE RIESGO DEL PROYECTO: Baja **NÚMERO TOTAL DE RIESGOS:** 3 **RIESGOS VIGENTES:** 3 **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:

Durante este período, se formalizaron 3 alianzas con importantes Advisors e instituciones similares, lo cual nos está permitiendo generar un flujo interesante de empresas que cumplen requisitos para postular a la Plataforma. Nos hemos reunido con estas empresas, y hemos seleccionado aquellas en las que hemos visto mayor potencial de conseguir financiamiento. A la fecha han postulado 15 empresas, de las cuales 9 están en condiciones de realizar un levantamiento de capital. La plataforma transaccional ya se encuentra en operación, se implementó el módulo de reportes, y estamos realizando un proceso de mejora continua en las diversas funcionalidades de la Plataforma. Por último, hemos iniciado la etapa de difusión masiva, desarrollando una imagen de marca, presentaciones corporativas para potenciales empresas e inversionistas, un brochure de promoción de la Plataforma y estamos terminando el desarrollo de un video corporativo.

SECCIÓN 6: LECCIONES PRÁCTICAS

	Relativo a	Autor
1. Sobre el acercamiento a las empresas, hemos identificado que la relación óptima entre cantidad / esfuerzo está en el contacto con instituciones financieras, gremios, y fondos de inversión. Por una parte, el contacto uno a uno es muy efectivo, pero requiere un esfuerzo considerable de tiempo y de recursos humanos de parte de la empresa. Por otra parte, los eventos de difusión masiva, permiten llegar a un gran número de empresas en muy poco tiempo, pero es difícil realizar un filtro muy exhaustivo de estas empresas para identificar empresas con alto potencial. Mediante el acercamiento a instituciones gremiales y fondos de inversión, logramos acceder a un flujo razonable de proyectos, de los cuales podemos hacer una preselección con profundidad suficiente, e identificar a las mejores empresas de cada fondo para invitarlas a postular a la plataforma, optimizando los esfuerzos.	Sustainability	Nardecchia, Nicolás
2. Durante la puesta en marcha de la Plataforma, mediante un proceso de mejora continua que estamos realizando, detectamos que el proceso de postulación online es más largo y complejo de lo esperado, de modo que estamos trabajando con los desarrolladores de la página web con la finalidad de simplificar el proceso, solicitando a las empresas la información mínima necesaria en esta etapa. Nuestro objetivo es reducir considerablemente el número de pasos y el tiempo necesario para postular, de modo de eliminar las barreras. Como lección, podemos rescatar que muchas veces lo "menos es más", en lugar de solicitar la mayor cantidad de información para tener una idea de las empresas, es mucho más efectivo solicitar la menor cantidad de información posible, y una vez que la empresa se encuentra registrada y ha pasado la evaluación inicial, se puede solicitar información adicional que se requiera.	Implementation	Nardecchia, Nicolás