

# REPORTE DE ESTADO DE PROYECTO (PSR)

01/01/2022 - 06/30/2022 - PSR-09233

## SÍNTESIS DEL PROYECTO

Número de Operación

RG-T3526

Número de suboperación

ATN/ME-17977-RG

Nombre del proyecto

Bolstering Start-ups in Central America and Mexico

Lider de equipo:

Tatiana Virviescas Mendoza

Agencia ejecutora

MassChallenge México S. de R.L. de C.V.

Proposito

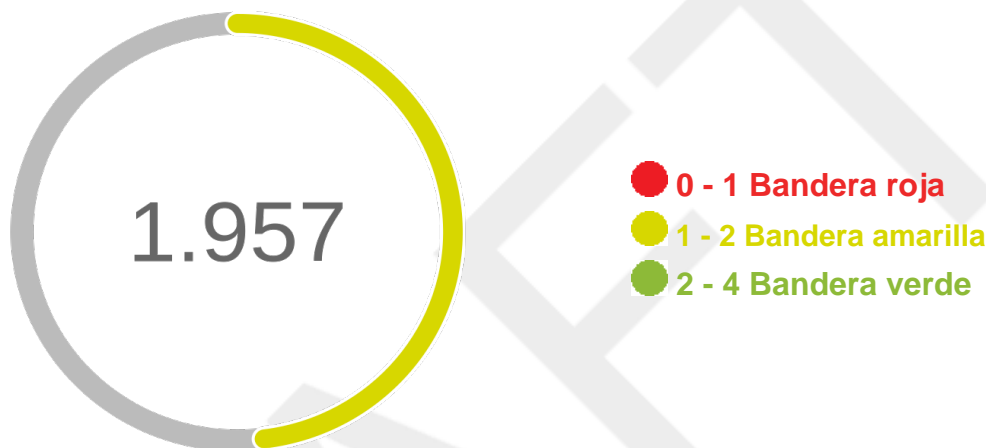
Contribuir a aumentar el crecimiento económico a mediano plazo de emprendedores en etapa inicial en Centro América (Guatemala, Costa Rica, El Salvador, Honduras y Panamá) y México.



## Ciclo del Proyecto



## PUNTAJE PSR



# 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?

No encontrar suficientes emprendedores de oportunidad para realizar los bootcamps. Esto se percibe especialmente en Honduras y Panamá en donde la calidad de los emprendimientos que hemos encontrado no es tan fuerte. No encontrar corporativos interesados en colaborar con Startup o que no quieran poner presupuesto para trabajar con las mismas.

### 1.2. Mayor Logro o Fracaso

1.2.1. ¿Cuál ha sido el mayor logro o fracaso del proyecto en el último semestre?

Fracaso: Uno de los problemas más grandes que vimos en este semestre fue encontrar un Gerente de Proyecto. Los honorarios que establecimos en un principio están por debajo del mercado de hoy. Esto ha dificultado tener este liderazgo. El proveedor del mapeo hizo un trabajo deficiente y nos ha tocado entrar como MC a hacer muchas de las actividades e igual destinar un presupuesto adicional para poder mejorar los entregables para publicación USD\$6.000 Logros Por otro lado, el mayor logro de este semestre fue generar una comunidad más fuerte en diferentes países. Esto ha hecho que tengamos eventos de comunidad con más de 30 actores. Igual el número de mkt notes ha aumentado. Hacer un thought leadership legal en conjunto con una firma legal de Guatemala que permitirá bajo la ley guatemalteca poder invertir con un símil de SAFE

### 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).

1. En este año decidimos hacer una convocatoria general para centro america para optimizar los recursos de convocatoria y sobretodo poder establecer el programa regional y no local. Esto aunque simplificó mucho la comunicación hizo que el esfuerzo del equipo fuera mucho mayor y desgastante. El push para las aplicaciones locales fue más difícil por lo que tuvimos que contratar a influencer del ecosistema local por país para mover las aplicaciones. 2. Los corporativos centro americanos no están dispuestos todavía en invertir en programas de emprendimientos. Ha sido difícil contar con el apoyo local. Lección: 1. La lección aprendida es que aunque es muy eficiente hacer convocatorias conjuntas para CA vale la pena hacer planes locales de difusión y relacionamiento. 2. La lección aprendida para el financiamiento futuro de la intervención es trabajar con organizaciones más enfocadas en impacto que con corporativos que están lejos de entender el emprendimiento como problemática.

## 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?

Una de las maneras de llegar a más emprendedores ha sido llegando a través de universidades y eventos regionales. De igual forma, ha sido importante contar con el apoyo de otras organizaciones locales que fomentan emprendimiento para llegar a un número mayor de beneficiarios.

## 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?

En este momento estamos hablando con Bamboo Finance que a su vez esta hablando con CARE para buscar financiación para poder escalar el proyecto en el largo plazo.

## 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?

[Facilidad de transferir la solución a un contexto distinto (diferente ciudad/país/etc.), Tamaño del mercado al que se podría alcanzar]

## 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?

[Baja Probabilidad (menos del 50% pero más del 10% 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?  
No

## 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 conocemos

## 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?

[Ninguno todavía]

## 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.)

Parte del objetivo del proyecto es generar nuevas fuentes de financiación para MassChallenge a través de corporativos. Por otro lado, se han buscado posibles financiadores tales como fundaciones que estén interesados en CA dentro de sus líneas de apoyo

### 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, Contratación de consultores/proveedores]

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.

Los factores que hemos identificado para que la implementación sea más fácil son: • Trabajo con marketing nodes locales e intensificar las relaciones para que sea un ganar ganar. • Contratación de líderes locales para apoyo en la convocatoria

#### 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?

[Disponibilidad de proveedores/consultores]

Otros. ¿Cuáles?

Los factores que hemos identificado para que la implementación sea más difícil son: • El haber contratado a un proveedor externo para hacer el mapeo que no tenía tan buen conocimiento de emprendimiento de alto potencial • Contratación de gerente del proyecto. Fue difícil encontrar el perfil adecuado con el presupuesto que teníamos inicialmente • Consideramos que hacer una sola convocatoria iba a reducir los esfuerzos del equipo pero fue mucho más difícil poder llegar a los resultados esperados.

### 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. Empresas con productividad mejorada, 4.2. Empleos Directos Generados por el proyecto o financiamiento]

4.1. Número de empresas con desempeño de negocios o productividad mejorada.

Total

89

Empresas dirigidas por hombres

57

Empresas dirigidas por mujeres

32

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

Indicador: Contribuir a aumentar el crecimiento económico a mediano plazo de emprendedores se calculó con la encuesta que se realizó al principio de cada bootcamp

4.1.3. 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)]

4.2. Empleos directos generados por el proyecto o financiamiento. ¿Cuántas personas fueron empleadas directamente como resultado del proyecto financiado por BID Lab?

Total

425

Empleos creados: número de hombres

0

Empleos creados: número de mujeres

0

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

Mejora de la productividad o el rendimiento empresarial

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).

[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.

[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?

[Tamaño del mercado]

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?

El tamaño del mercado de emprendimiento de oportunidad en CA y los países que están siendo apoyados todavía es pequeño. No se ven empresas con tanto potencial de escalamiento. Por esto, parte del trabajo ha sido trabajar con actores clave que permitan encontrar emprendedores de mayor calidad.

INDICADORES

 Superado  Logrado  Pendiente  En proceso  Atrasado

C1: Transferencia de conocimiento y mejores prácticas globales al ecosistema emprend

Peso: 67%

Calificación: Satisfactorio



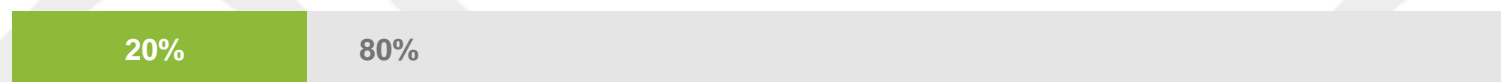


<b>I1</b>	Número de estudios de mercado/mapeo sobre el status de los ecosistemas de emprendimiento en los países en donde se implementarán los Bootcamps	6 ( 2022-06-15)	6 ( 2022-10-19)	✓
<b>I2</b>	Número de Bootcamps realizados	12 ( 2023-06-15)	5 ( 2022-10-19)	⚙️
<b>I3</b>	Número de startups que participan en los Bootcamps (mínimo 35% de mujeres al final del proyecto)	90 ( 2023-06-15)	81 ( 2022-10-19)	⚙️
<b>I4</b>	Startups que cuenten con la participación de mujeres en el programa (como fundadoras, co-fundadoras o en puestos gerenciales)	50 ( 2023-06-15)	32 ( 2022-10-19)	⚙️
<b>I5</b>	Número de startups lideradas por mujeres que participan en los Bootcamps	30 ( 2023-06-15)	48 ( 2022-01-31)	🚀
<b>I6</b>	Número de Startups que aplican a los Bootcamps a través de la plataforma	270 ( 2023-06-15)	294 ( 2022-10-19)	🚀
<b>I7</b>	Número de metodologías de Bootcamps adaptadas y validadas (1 metodología por país)	6 ( 2023-06-15)	0 ( 2021-01-28)	⚙️
<b>I8</b>	Número de eventos realizados para generar comunidad	12 ( 2023-06-15)	9 ( 2022-10-19)	⚙️
<b>I9</b>	Número de publicaciones de liderazgo realizadas o adaptadas al Mercado de Centro América	6 ( 2023-06-15)	0 ( 2021-01-28)	⚙️

## C2: Modelo piloto de colaboración entre startups y corporativo

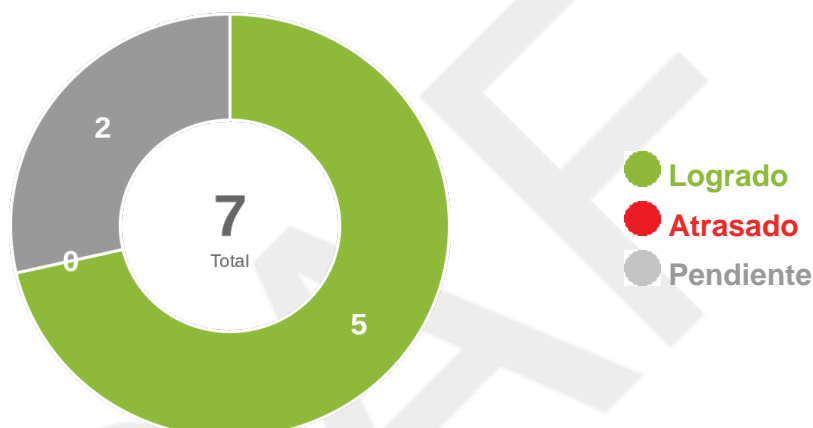
**Peso:** 33%

**Calificación:** Satisfactorio



Indicadores	Planeado	Logrado	Estado
<b>I1</b> Módulo de corporativos funcionando dentro de la plataforma de Masschallenge	1 ( 2022-06-15)	0 ( 2021-01-28)	⚙️
<b>I2</b> Plan de difusión y convocatoria lanzada para corporativos	2 ( 2023-06-15)	2 ( 2022-10-19)	✓
<b>I3</b> Número de planes de trabajo desarrollado para pilotos con corporativos.	10 ( 2023-06-15)	2 ( 2022-01-31)	⚙️
<b>I4</b> Número de startups trabajando con corporativos.	10 ( 2023-06-15)	3 ( 2022-03-04)	⚙️
<b>I5</b> Modelo de negocio definido para Masschallenge	1 ( 2022-06-15)	0 ( 2021-01-28)	⚙️

## HITOS



Hitos	Valor Logrado	Fecha Vencimiento	Fecha Lograda	Estado
*Contratación de proveedor de mapeo y desarrollo herramienta de recolección datos	1	2021-09-10	2021-09-27	✓
*Metodología de Bootcamps	1	2021-12-10	2022-11-16	✓
*Número de Bootcamps Realizado	1	2022-06-10	2022-05-31	✓
*Plataforma para Corporativos	1	2022-12-10		...
*Escalabilidad de Proyecto	1	2023-02-10		...
*Condiciones Previas / Prior Conditions	1	2020-12-15	2020-08-27	✓
*Mapeo de ecosistema	1	2022-06-30	2022-09-12	✓