Fondo Multilateral de Inversiones
Miembro del Grupo BID

REPORTE DE ESTADO DEL PROYECTO (FINAL)

ENERO 2013 - JUNIO 2013

SECCIÓN 1: SÍNTESIS DEL PROYECTO

NOMBRE DEL PROYECTO: Apoyo a la Movilización de Capital a través de Angeles Inversionistas

Nro. Proyecto: CO-M1041 - Nro. Operación: ATN/ME-11492-CO

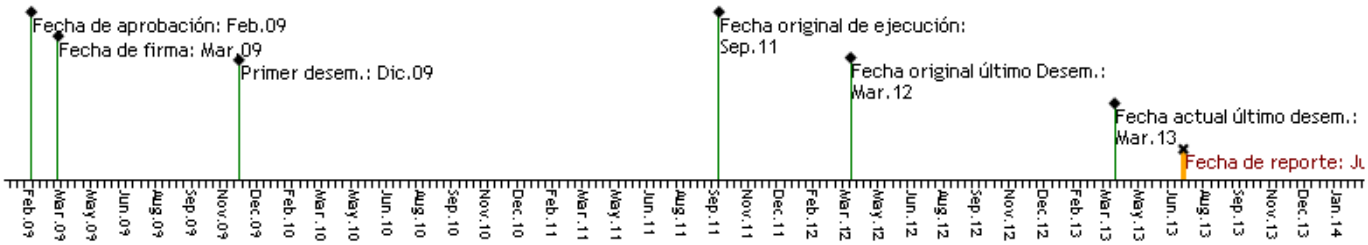
Resultado: El objetivo específico es establecer un mecanismo sostenible de asistencia técnica y movilización de capital para los emprendimientos dinámicos principalmente en Antioquia.

País Administrador	País Beneficiario	Grupo	Subgrupo
COLOMBIA	COLOMBIA	SMF - Financiamiento de la micro, pequeña y mediana empresa	ENTD - Promoción de emprendimientos dinámicos

Agencia Ejecutora:

Líder equipo de diseño: Otsuka, Nobuyuki
Líder equipo de supervisión: Novoa, Carlos Alfonso

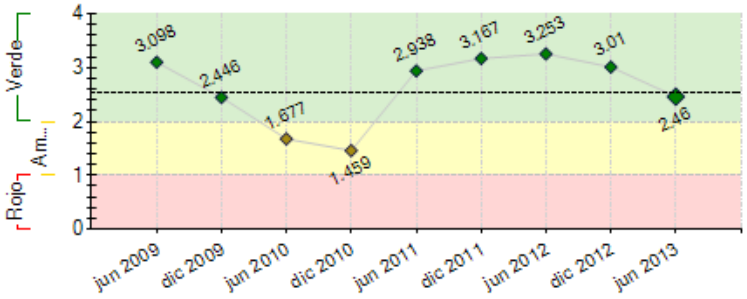
CRONOLOGÍA DE EVENTOS



RECURSOS

	Aprobado	Cancelado	Desembolsado
FOMIN	$600,960.00	$28,005.00	$512,955.00
Contrapartida	$1,330,690.00	$0.00	$353,513.34

PUNTAJE DE DESEMPEÑO



----- Promedio desempeño FOMIN

SECCIÓN 2: RESULTADOS Y LOGROS

Desempeño del proyecto una vez terminado

El desarrollo del proyecto generó un impacto importante en la canalización de la inversión hacia compañías en etapas tempranas a nivel nacional.

Los principales resultados fueron: Una red de ángeles activa con inversionistas recurrentes; visibilidad en el ecosistema de emprendimiento nacional en el que identifican a la red como una facilitadora real de consecución de recursos de inversión para sus emprendimientos y compañías; y finalmente, 10 inversiones realizadas (111% de cumplimiento frente a la meta de 9), canalizado recursos de inversión por USD 1,2 millones.

Para lograr estos resultados, se desarrollaron 4 frentes de trabajo:
1. Sensibilizaciones: a potenciales inversionistas: 391, de una meta de 240 (162%), y a emprendedores: 1.888 de una meta igualmente de 240 (786%).
2. Red operacional: Creación de una plataforma operativa en la que pudieran interactuar: Inversionistas vinculados a la red 136 de una meta de 70 (194%) y emprendedores mediante match-making entre ellos 121 de 40 (302%).

3. Igualmente, se desarrolló el programa de "Entrepreneurship Advisory" en el que se formaron 80 gestores empresariales de una meta inicial de 40 (200%). y las mismas métricas para empresas y emprendimientos asistidos por los gestores empresariales formados.

4. Finalmente se compartieron aprendizajes con el mercado y con colegas nacionales e internacionales: Personas que conocen de manera presencial los resultados del programa 497 de una meta de 70 (710%) y 1.960 personas conocen de manera virtual los resultados del programa frente a una meta de 700 (280%); estos indicadores se lograron con la realización de 2 eventos de cierre, frente a uno que estaba planteado en el presupuesto inicial.

Los principales obstáculos en el desarrollo del proyecto estuvieron en la capacidad de hacer match making **exitosos** entre emprendedores e inversionistas, dado que el sistema de emprendimiento no habla el lenguaje del inversionista. Esto ha implicado que Creame, se apoye en Capitalia como banca de inversión buscando que los planes de negocios se conviertan en ofertas de negocios de inversión en compañías, es decir con modelos de transacción claros para los inversionistas.

Para asegurar la sostenibilidad, la red cobra una afiliación anual a los ángeles y una comisión de éxito sobre los recursos que se invierten, y estamos estrucutrando un Sidecar foun que invertirá en conjunto con los ángeles y cuyo management fee asegurará la sostenibilidad de la red.

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

El propósito del programa con CREAME, definido en el Marco Lógico como "establecer un mecanismo sostenible de asistencia técnica y movilización de capital para los emprendimientos dinámicos principalmente en Antioquia" se cumplió satisfactoriamente.

Se logró la creación de la red de ángeles inversionistas y, al final del proyecto, se inició el proceso de consolidación y sostenibilidad.

El programa apoyó a la ciudad de Medellín en iniciar el desarrollo de una cultura de inversión de capital emprendedor para financiar nuevas empresas. Se sentaron las bases para el importante trabajo de continuar y completar el desarrollo del mercado (oferta - demanda) para la región de Antioquia.

En consecuencia, recomiendo, evaluar hacia el mediano plazo (en 3 o 4 años en el futuro) el verdadero impacto del programa dentro de los emprendimientos dinámicos beneficiarios, el hipotético crecimiento del mercado (ángeles y emprendimientos) y la eventual reproducibilidad de este tipo de Redes de Angeles en la región de Antioquia y en el país.

La creación de una fuente de financiamiento, como el fondo de co-inversión en la etapa temprana del emprendimiento, es una tarea quedó pendiente por ejecutar debido a que los socios inversionistas identificados durante el diseño del proyecto (Corporación Andina de Fomento CAF y la Fundación Coomeva) decidieron no hacer inversiones por razones de poca confianza en el modelo y/o cambios de prioridades estratégicas. Por el anterior motivo, el equipo de proyecto del FOMIN decidimos cancelar la operación de Equity.

Mirando hacia adelante, considero que este tipo de programas debe ser orientado primero, desde el diseño por el FOMIN, en la perpectiva de contribuir al desarrollo de un ecosistema nacional (involucrando al sector público y privado desde el comienzo), para lograr impactos sistemicos y mayor envergadura y de mayor impacto. Seguidamente, el proyecto debió haber acompañado las iniciativas o proyectos regionales para la creación de Redes.

Evaluación final

ATN/ME-11492-CO

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

De acuerdo con los comentarios del evaluador

Cominicación IDBDOCS No. 37392835

Evaluación final http://mif.iadb.org/file.aspx?DOCNUM=

SECCIÓN 3: INDICADORES

		Indicadores	Línea de base	Planeado	Logrado	Porcentaje
Resultado: El objetivo específico es establecer un mecanismo sostenible de asistencia técnica y movilización de capital para los emprendimientos dinámicos principalmente en Antioquia. **Clasificación:** Muy Satisfactorio	**P.I1**	Al final de la ejecución del componente de cooperación técnica (mes 30): Al menos 15 empresas dinámicas creadas fortalecidas y financiadas por la red de ángeles inversionistas el mes 40 del proyecto.	0	9	10	111 %
Componente 1: Sensibilización de Ángeles Inversionistas y Emprendedores **Peso:** 20% **Clasificación:** Muy Satisfactorio	**C1.I1**	Inversionistas sensibilizados	0	240	391	163 %
	C1.I2	Emprendedores sensibilizados	0	240	1888	787 %
Componente 2: Formación y Consolidación de la Red de Ángeles Inversionistas **Peso:** 20% **Clasificación:** Muy Satisfactorio	**C2.I1**	Inversionistas que componen la Red de Ángeles Inversionistas establecida, con un grupo de 5 ángeles inversionistas que lideren la red.	0	70	136	194 %
	C2.I2	Match-making (contactos entre los inversionistas y emprendedores) realizados	0	40	129	323 %
Componente 3: Capacitación a los gestores empresariales **Peso:** 20% **Clasificación:** Muy Satisfactorio	**C3.I1**	Gestores empresariales formados	0	40	80	200 %
	C3.I2	Empresas asistidas por los gestores	0	40	80	200 %
Componente 4: Diseminación de las lecciones aprendidas **Peso:** 20% **Clasificación:** Muy Satisfactorio	**C4.I1**	Al menos 70 personas conocen de manera presencial los resultados del programa.	0	70	497	710 %
	C4.I2	Al menos 700 personas conocen de manera virtual los resultados del programa.	0	700	1960	280 %
Componente 5: Fondo de Co-financiación con Ángeles Inversionistas **Peso:** 20% **Clasificación:** Muy Satisfactorio	**C5.I1**	Resúmenes ejecutivos de planes de negocios registrados	0	400	549	137 %
	C5.I2	Resúmenes ejecutivos mejorados y validados por la Agencia Ejecutora, para ser presentados a Redes	0	80	136	170 %
	C5.I3	Empresas presentadas a Redes/Fondos	0	55	126	229 %

Hitos		Planeado	Fecha de cumplimiento	Logrado	Fecha alcanzada	Estado
H3	Programa de formación a gestores desarrollado	5	Sep 2009	5	Nov 2010	Logrado tarde
H1	Red de Ángeles Inversionista Constituida	30	Nov 2009	30	Dic 2010	Logrado tarde
H5	Mínimo 10 Ángeles Inversionistas hacen parte formal de la Red	30	Mar 2011	30	Dic 2010	Logrado
H6	Mínimo 10 gestores empresariales formados	15	Mar 2011	15	Nov 2010	Logrado
H8	[*] Mínimo 5 empresas han recibido financiación de la Red Ángeles Inversionistas	5	Dic 2011	5	Dic 2011	Logrado
H8	[*] La Red habrá realizado 100 "match making" entre empresas presentadas e inversionistas Ángeles de la Red	100	May 2012	113	Jul 2012	Logrado tarde
H0	Condiciones previas	5	Sep 2012	5	Sep 2009	Logrado

[*] 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 CRÍTICOS GESTIONADOS DURANTE LA IMPLEMENTACIÓN

1. Una vez finalicen los aportes realizados por el BID FOMIN, será complicada la sostenibilidad de la red y por lo tanto, se podrán ver minimizados los beneficios que la Red le brinda tanto a emprendedores como a inversionistas y a la red de financiación en general.

Nivel: Bajo **Responsable:** Project Assistant **Estado:** Vigente

Comentarios: Para favorecer la sostenibilidad, estamos desarrollando un Sidecar fund que además de generar ingresos por su administración, incentive un mayor número de inversiones y en mayor cuantía; igualmente, se gestiona con "Sponsor" un apoyo a la operación de la red mientras opera el Sidecar.

NIVEL DE RIESGO DEL PROYECTO: Bajo **NÚMERO TOTAL DE RIESGOS:** 7 **RIESGOS VIGENTES:** 1 **RIESGOS NO VIGENTES:** 3 **RIESGOS MITIGADOS:** 3

SECCIÓN 5: SOSTENIBILIDAD

Probabilidad de que exista sostenibilidad después de terminado el proyecto: P - Probable

El programa, Al: i) desarrollar un grado de confianza entre los Angeles y los emprendimientos beneficiaros de la Red y ii) haber cerrado transacciones de inversión, es probable que los resultados y/o beneficios de las inversiones puedan incidir en el aporte de los Angeles para mantenera activa la Red.

FACTORES CRÍTICOS QUE PUEDEN AFECTAR LA SOSTENIBILIDAD DEL PROYECTO

[No se reportaron factores para este período]

Acciones implementadas relativas a la sostenibilidad:

El proyecto continúa desarrollando sus estrategias de sostenibilidad, en este sentido, existen dos pilares fundamentales asociados al modelo de negocios de la red:

1. Cobro de afiliaciones a los ángeles (USD 1.000 anuales) y comisiones de éxito a las transacciones (2%). este mecanismo de afiliación y comisión de éxito ya esta implementado y genera ingresos que corresponden aproximadamente a una cuarta parte de los costos operacionales anuales del proyecto.

2. Sidecar fund: actualmente nos encontramos desarrollando el reglamento operativo y reglamento de inversión del Sidecar fund; este fondo estaba previsto desarrollarlo inicialmente con el apoyo del BID, pero dado el desistimiento del banco, se aplazó en su momento. Esperamos para octubre de 2013 tener toda la estructura y reglamentación lista, y un memorando comercial del fondo afinado para empezar actividades de fundraising.

Este fondo permitirá incentivar la inversión de los ángeles al poder coinvertir con este, aumentar los montos promedios de inversión, y la administración del fondo generará un Management Fee que de la sostenibilidad total a la red; este fondo se estima tenga un valor total entre USD 8 y USD 10 millones.

Plan de Sostenibilidad

SECCIÓN 6: CONOCIMIENTO

Lessons learned	Relativa a	Autor
1. Lograr la sostenibilidad de la Red de Angeles requiere que existan comprobadas y exitosas transacciones de inversión que hayan producido beneficios y/o rentabilidad para ambas partes (ángel y emprendimiento) que incentive, al final del día, a que los ángeles aporten recursos para sufragar la operación de la Red.	Implementation	Novoa, Carlos Alfonso *[FOMIN]*
2. La construcción de confianza entre los ángeles inversionistas y los emprendimientos, para cerrar transacciones de inversión, requiere de mucho acompañamiento y esfuerzo para cambiar las lógicas y la cultura de ambas partes del mercado.	Implementation	Novoa, Carlos Alfonso *[FOMIN]*
3. El desarrollo de un mercado de Red ángeles inversionistas en varios países desarrollados ha tomado entre 15 y 20 años. En cosecuencia, los tiempos de ejecución de estos proyectos debería replantearse para que se les otorgue mayor tiempo al acordado en los convenios	Design	Novoa, Carlos Alfonso *[FOMIN]*
4. La cúpula empresarial del país, de la región o de la ciudad debe estar vinculada al programa para que con su imagen avale los esfuerzos que se realizan en la cosntrucción de la Red de ángeles	Design	Novoa, Carlos Alfonso *[FOMIN]*
5. Es necesario contar con un acompañamiento contínuo de otra entidad o persona con experiencia en redes de ángeles inversionistas para reducir así la curva de aprendizaje y tener la posibilidad de ver resultados mas temprano	Implementation	Novoa, Carlos Alfonso *[FOMIN]*
6. Para este tipo de programas es fundamental contar como organismo ejecutor del sector privado con trayectoria en temas de inversión, sólido financieramente y reconocido en el medio empresarial.	Design	Novoa, Carlos Alfonso *[FOMIN]*

7. Bonificaciones a la eficiencia: Los proyectos generalmente tienen una óptica de ejecución, en la que el buen ejecutor es quien logra los objetivos e hitos, y gasta todo el presupuesto; se debería tener una óptica de lograr los objetivos y ojalá superarlos, pero igualmente ser eficiente en el uso de los recursos, y si no se ejecutan todos los dineros pero si los objetivos de resultados incentivar al gestor, o por lo menos no calificarlo negativamente por no ejecutar todos los recursos.	Design	Marín, Alejandro
8. Usos de los aportes de BID-FOMIN: Los aportes de recursos deben concentrarse más en la operación, es decir en los equipos directos en el día a día de los proyectos, buscando igualmente captar ejecutivos de alto nivel para desarrollar adecuadamente los negocios. Consideramos igualmente, que financiar el desarrollo de plataformas tecnológicas es sumamente costoso e ineficiente, pues en términos generales, es mejor comprar una ya probada y con garantías, que desarrollar una desde cero.	Design	Marín, Alejandro
9. Montos y volumen de inversiones: En Latinoamérica las operaciones de las redes de ángeles generan inversiones bajas en montos de inversiones y pocas transacciones, lo que dificulta la sostenibilidad de las redes, pues las comisiones que se generan son bajas en montos y en frecuencia.	Sustainability	Marín, Alejandro
10. Visión y experiencia de inversionista en el equipo gestor de la red: La industria del emprendimiento aun no se ajusta a la industria de la inversión, por lo que es necesario que el equipo de la red transfiera la visión de los inversionistas y su experiencia a los procesos de afinación de los proyectos de inversión que se presentan a los ángeles.	Implementation	Marín, Alejandro

Indique cuáles son los principales productos, dónde se encuentran y cómo podrían aplicarse o "compartirse" con otras entidades o proyectos similares.

En mi concepto, los principales productos del programa son: i) la guía de sensibilización de ángeles y ii) guía de sensibilización a emprendedores. Los mismos productos se encuentran colgados dentro del presente PSR.

Productos principales del proyecto

[Ene 2010] Guia Sensibilización Angeles Inversionistas (Methodologies/training materials)
Autor: Creame y Capitalia Colombia

[Ene 2010] Guia Sensibilización para Emprendedores (Methodologies/training materials)
Autor: Creame y Capitalia Colombia

[Ene 2010] Flash General Presentación Proyecto Angeles Inversionistas (Marketing materials/communication)
Autor: Creame y Capitalia Colombia

[Ene 2010] Introducción Angeles Inversionistas (Marketing materials/communication)
Autor: Creame y Capitalia Colombia

[Jul 2011] Empresas de la Región estarán en la segunda Rueda de Inversión de Capitalia Colombia en 2011 (Marketing materials/communication)
Autor: Culturamedellín.gov.co

[Sep 2011] Medellín es sede del Primer Encuentro Latinoamericano de Ángeles Inversionistas (Marketing materials/communication)
Autor: RCN La Radio

[Sep 2011] Los inversionistas buscan empresas (Marketing materials/communication)
Autor: El Colombiano.com

[Sep 2011] Más Ángeles para Inversión en Colombia (Marketing materials/communication)
Autor: El Mundo Economía

[Sep 2011] Ángeles para emprendedores (Marketing materials/communication)
Autor: El Espectador

[Oct 2011] Eje, con red de ángeles inversionistas (Marketing materials/communication)
Autor: La Patria

[Oct 2011] Capitales inteligentes para las oportunidades empresariales (Marketing materials/communication)
Autor: Responsabilidad Sostenible

[Nov 2011] Inició transferencia de modelo "Ángeles Inversionistas" en el Departamento (Marketing materials/communication)
Autor: Nuevo Día

[Sep 2012] Los inversionistas ángeles llegarán a 14 empresas Creame (Marketing materials/communication)
Autor: El Colombiano

[Sep 2012] Ángeles con plata le miden aceite a negocios (Marketing materials/communication)
Autor: El Colombiano

[Oct 2012] Titulares (Marketing materials/communication)
Autor: Cámara de Comercio de Medellín

[Dic 2012] Ángeles inversionistas (Marketing materials/communication)
Autor: Dinero

SECCIÓN 7: DOCUMENTOS

07/ENE/2009	Memorando de Donantes	[http://www5.iadb.org/mif/file.aspx?DOCNUM=1827749]
03/FEB/2011	Informe de Evaluación Intermedia	[http://www5.iadb.org/mif/file.aspx?DOCNUM=35597515]
15/FEB/2011	Informe de Evaluación Intermedia	[http://www5.iadb.org/mif/file.aspx?DOCNUM=35733884]

Ficha del proyecto http://www5.iadb.org/mif/apps/public/psr/projectprofile.aspx?proj=CO-M1041&lg=SP