



Fondo Multilateral de Inversiones  
Miembro del Grupo BID

# REPORTE DE ESTADO DEL PROYECTO

JULIO 2014 - DICIEMBRE 2014

## SECCIÓN 1: SÍNTESIS DEL PROYECTO

**NOMBRE DEL PROYECTO:** Aceleradora de Negocios para la Patagonia Chilena

Número de proyecto: CH-M1060 - Nro. Operación: ATN/ME-14481-CH

**Resultado:** metodología para la aceleración de negocios, aplicable en áreas remotas

**País Administrador**  
CHILE

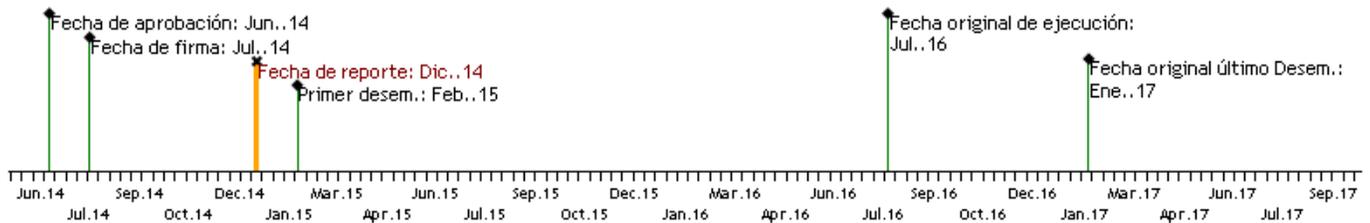
**País Beneficiario**  
CHILE

**Agencia ejecutora:** FUNDACIÓN TECHNOSSERVE CHILE

**Líder equipo de diseño:** Carrasco, Carolina

**Líder equipo de supervisión:** Carrasco, Carolina

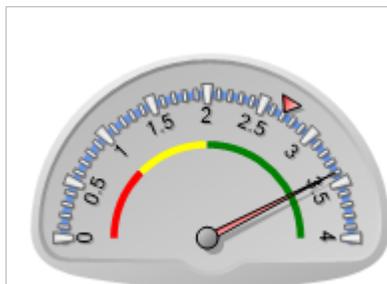
### CRONOLOGÍA DE EVENTOS



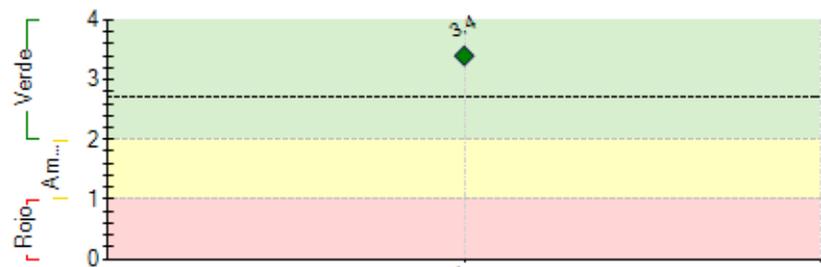
### RECURSOS



### PUNTAJE DE DESEMPEÑO

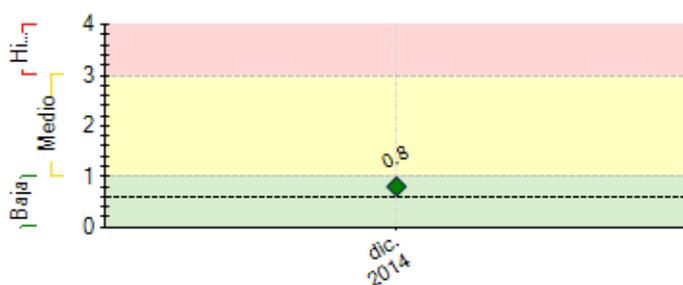


**Puntaje actual:** Satisfactorio: 3.4  
**Promedio FOMIN:** 2.703



----- Promedio desempeño FOMIN

### RIESGOS EXTERNOS



----- Promedio de riesgo FOMIN: 0.604

### CAPACIDAD INSTITUCIONAL

**Riesgo**  
**Administración Financiera:** Baja  
**Adquisiciones:** Baja  
**Capacidad Técnica:** Baja

## SECCIÓN 2: DESEMPEÑO

## Resumen del desempeño del proyecto en los últimos seis meses

Potencia Patagonia ha logrado durante el pasado semestre abrir la cuarta convocatoria a emprendedores recibiendo 194 postulaciones de 167 esperadas, difundir el programa y compartir material sobre gestión de negocios a 52 emprendedores esperando llegar a 300 en Julio de 2015, facilitar y completar el tercer ciclo de asistencia a emprendedores sobre gestión de negocios completando 107 emprendedores asistidos desde el comienzo del programa de una meta de 114, así como identificar actores para formar mesas de diálogo en las tres regiones de cobertura del programa.

Durante el semestre las principales dificultades del proyecto han tenido relación con los altos costos de operación en la Patagonia, dificultad de atraer emprendedores a nuestro programa frente a la alta competencia de fondos públicos en la región y retraso en el cumplimiento de metas asociadas con proyectos aprobados por CORFO para recibir fondos de capital semilla SSAFD. Hemos buscado sobrepasar las dificultades mencionadas optimizando procesos de convocatoria y asesoría, mayor difusión sobre el programa y sus beneficios, así como la adaptación nuestros procesos de aceleración buscando mayor escalabilidad.

El próximo semestre la aceleradora espera entre los resultados: abrir el quinto llamado a emprendedores, proveer capacitación a al menos 40 emprendedores, concluir el cuarto ciclo de capacitación y constituir dos mesas de diálogo con empresas ancla.

## Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

De acuerdo con los comentarios de la Agencia Ejecutora

## SECCIÓN 3: INDICADORES E HITOS

	Indicadores	Linea de base	Intermedio 1	Intermedio 2	Intermedio 3	Planeado	Logrado	Estado
<b>Resultado:</b> metodología para la aceleración de negocios, aplicable en áreas remotas	<b>R.1</b> micro y pequeñas empresas generan nuevos vínculos comerciales	0	80			160	32	
		Jul. 2014	Jul. 2015			Jul. 2016	Dic. 2014	
	<b>R.2</b> % de alumnos que obtienen nota mínima de aprobación o superior en curso e-learning	80	80			80	94	
		Jul. 2014	Jul. 2015			Jul. 2016	Dic. 2014	
<b>Componente 1:</b> Promoción y Diseminación del Proyecto <b>Peso:</b> 10% <b>Clasificación:</b> Satisfactorio	<b>C1.I1</b> Número de llamados a emprendedores realizados	3	5			7	4	En curso
		Jul. 2014	Jul. 2015			Jul. 2016	Oct. 2014	
	<b>C1.I2</b> Número de postulantes que cumplen con criterios base	145	220			310	356	En curso
		Jul. 2014	Jul. 2015			Jul. 2016	Dic. 2014	
<b>Componente 2:</b> Aceleración de Negocios <b>Peso:</b> 86% <b>Clasificación:</b> Satisfactorio	<b>C2.I1</b> micro y pequeñas empresas tienen acceso a material de capacitación en gestión de negocios	0	300			500	52	En curso
		Jul. 2014	Jul. 2015			Jul. 2016	Dic. 2014	
	<b>C2.I2</b> micro y pequeñas empresas reciben acompañamiento y asistencia técnica en diseño e implementación de planes de negocios	70	150			240	107	En curso
		Jul. 2014	Jul. 2015			Jul. 2016	Jul. 2014	
	<b>C2.I3</b> Ciclos de capacitación en planes de negocios realizados en las regiones de Los Lagos, Aysén y Magallanes	2	4			6	3	En curso
		Jul. 2014	Jul. 2015			Jul. 2016	Dic. 2014	
<b>C2.I4</b> Formación de mesas de diálogo con empresas ancla	0	2			4			
	Jul. 2014	Jul. 2015			Jul. 2016			
<b>Componente 3:</b> Generación de conocimiento y comunicación estratégica <b>Peso:</b> 4% <b>Clasificación:</b> Satisfactorio	<b>C3.I1</b> How-to-guide sistematizado y documentado (Aprendizaje de cómo operar un programa costo efectivo de aceleración de negocios en áreas remotas)	0				1		
						Jul. 2016		
	<b>C3.I2</b> Presentaciones How-to-Guide ante actores relevantes	0				3		
					Jul. 2016			

Hitos	Planeado	Fecha de cumplimiento	Logrado	Fecha alcanzada	Estado
<b>H1</b> Nomina de actores miembros de mesas de dialogo identificados en las 3 regiones administrativas de la Patagonia	1	Ene. 2015			
<b>H1</b> Condiciones previas	1	Ene. 2015	4	Nov. 2014	Logrado
<b>H2</b> Convocatoria 4	1	Mar. 2015			
<b>H4</b> Primer Informe Consolidado indicadores de empresas participantes, con distinción de genero	1	Mar. 2015			
<b>H3</b> Convocatoria 5	1	Jul. 2015			
<b>H5</b> Convocatoria 6	1	Mar. 2016			
<b>H6</b> Segundo Informe Consolidado indicadores de empresas participantes, con distinción de genero	1	Jul. 2016			
<b>H7</b> Guía Metodologica sistematizada y documentada electronicamente	1	Jul. 2016			

## 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. Deserción del proceso por parte de las MIPES seleccionadas	Medio	Potencia Patagonia durante la capacitación a las empresas seleccionadas entrega acompañamiento personalizado, y su metodología de capacitación contempla el desarrollo de módulos interactivos que permitan contar con instancias personalizadas de análisis de cada negocio, contribuyendo a la satisfacción y al logro de resultados con cada uno de los beneficiarios.	Project Guest
2. Empresas ancla de la Patagonia no implementan acciones de incorporación a sus cadenas de valor de las MIPES del programa	Baja	Potencia Patagonia iniciará la conformación de las mesas de diálogo en marzo de 2015 con líderes empresariales en las tres regiones de cobertura para lograr acercamientos entre el sector público y privado a este proyecto, y se preocupará constantemente del fortalecimiento de redes locales en coordinación con Corfo y Fomin. Se está mejorando la oferta de valor para captar mejor el interés del sector privado, incorporándolo al desarrollo de emprendedores en sus comunidades de interés y/o en su cadena de valor.	Project Guest
3. Desinterés en la postulación por parte de las empresas	Baja	Potencia Patagonia abrirá su 5ta convocatoria el 15 de abril de 2015 y desarrollará una estrategia de comunicación por medios de prensa escritos y audiovisuales a nivel local, en las ciudades principales de cada región administrativa al inicio de cada proceso de convocatoria. Adicionalmente, gracias al apoyo de difusión de diversas instituciones que apoyan el emprendimiento se realizarán talleres de difusión y se entregará información escrita en los pueblos y localidades de menor tamaño.	Project Guest
<b>NIVEL DE RIESGO DEL PROYECTO: Medio    NÚMERO TOTAL DE RIESGOS: 3    RIESGOS VIGENTES: 3    RIESGOS NO VIGENTES: 0    RIESGOS MITIGADOS: 0</b>			

## 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:

La estrategia de sostenibilidad de la aceleradora se basa en buscar el apoyo del sector público y privado, aumentar la valoración y disposición de pago de los beneficiarios y sistematizar los aprendizajes para replicar la metodología en otras zonas remotas junto a otros socios. En cuanto al sector privado, se están realizando acciones para incorporar socios en el programa. Para ello, se está mejorando la oferta de valor para captar mejor el interés del sector privado, incorporándolo al desarrollo de emprendedores en sus comunidades de interés y/o en su cadena de valor. Se crearán mesas de diálogo con líderes empresariales en las tres regiones de cobertura para lograr acercamientos entre el sector público y privado a este proyecto. Se ha incrementado el costo de los servicios de la aceleradora para los emprendedores que pueden pagarlo (hay becas) como forma de contribución al financiamiento del programa. En relación al sector público, se ha iniciado una conversación para aumentar los recursos disponibles para el financiamiento del proyecto. Por último, se trabajará en sistematizar los aprendizajes del programa para que estén disponibles para ser replicados en otras zonas remotas.

## SECCIÓN 6: LECCIONES PRÁCTICAS

	Relativa a	Autor
1. • Problema: Hemos tenido dificultades en el cumplimiento de metas asociadas con los proyectos aprobados por Corfo para recibir fondos de SSAF-D. Existió un desalineamiento entre el diseño del programa y las políticas de aprobación implementadas por CORFO posteriormente al inicio de éste, además de metas demasiado ambiciosas para el contexto regional y para la forma en que finalmente se diseñó la operación del programa capital semilla de SSAF-D. • Lección aprendida: Revisar diseño del programa, así como promover el diálogo y transmitir restricciones existentes ante nuevos requisitos de socios. Potencia Patagonia modificó sus procesos de convocatoria, selección, entrenamiento y presentación de los proyectos buscando mayor escalabilidad en los emprendimientos. También sensibilizó a CORFO sobre las necesidades de las MYPES de la región obteniéndose flexibilización a fines de agosto de 2014 y se renegociaron las metas de colocación de fondos de capital semilla SSAF-D.	Risk	Reyes, Victor
2. • Problema: La capacidad de atraer a emprendedores a la aceleradora se ve mermada por la alta competencia de fondos públicos en las regiones extremas del sur de Chile, como capital semilla de Sercotec y otras fuentes de capital semilla de Corfo. Un 14% de las personas seleccionadas después de haber sido entrevistadas declinan participar en el programa prefiriendo aplicar a fondos menos competitivos en su asignación. • Lección aprendida: Comunicar de manera continua la oferta de valor y resultados conseguidos por el programa a nuestro público potencial. Potencia Patagonia desarrolló una estrategia de difusión y contrató a una periodista, logrando ser más proactivos en la difusión de casos de éxito, a través de testimonios de emprendedores en el programa y beneficios de la metodología en los medios, página web y Facebook.	Risk	Reyes, Victor
3. • Problema: Los costos de operación en la Patagonia Chilena, especialmente en los ítems de vuelos, viáticos y oficinas fueron subestimados. Durante el año 2014 hubo una subestimación de presupuesto de 51% frente a lo ejecutado en las tres partidas mencionadas. • Lección aprendida: Buscar constantemente formas de optimizar procesos en la operación del programa. Por ejemplo se disminuyó a dos el número de convocatorias anuales en vez de tres como había sido planificado. También se delimitó el área de cobertura del programa para atender a emprendedores ubicados en lugares accesibles, en términos de transporte y horas de viaje. Adicionalmente se reconfiguró el presupuesto utilizando fondos de otras partidas como difusión o vehículo para cubrir gastos de operación subestimados.	Design	Reyes, Victor