



Fondo Multilateral de Inversiones
Miembro del Grupo BID

REPORTE DE ESTADO DEL PROYECTO

JULIO 2015 - DICIEMBRE 2015

SECCIÓN 1: SÍNTESIS DEL PROYECTO

NOMBRE DEL PROYECTO: Aceleradora de Negocios para la Patagonia Chilena

Nro. Proyecto: CH-M1060 - Proyecto No.: ATN/ME-14481-CH

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

Pais Administrador

CHILE

Pais Beneficiario

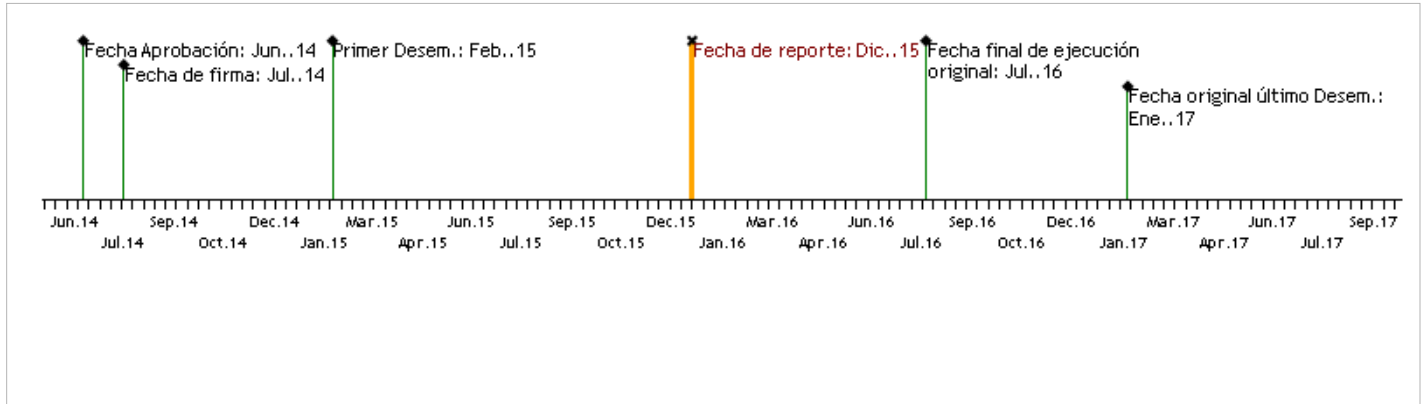
CHILE

Agencia Ejecutora: FUNDACIÓN TECHNOSSERVE CHILE

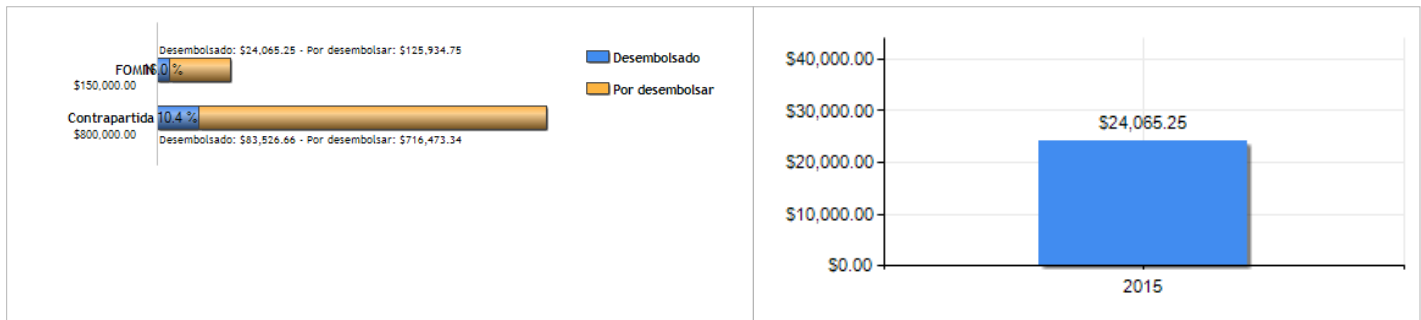
Líder equipo de diseño: CAROLINA CARRASCO

Líder equipo de supervisión: CAROLINA CARRASCO

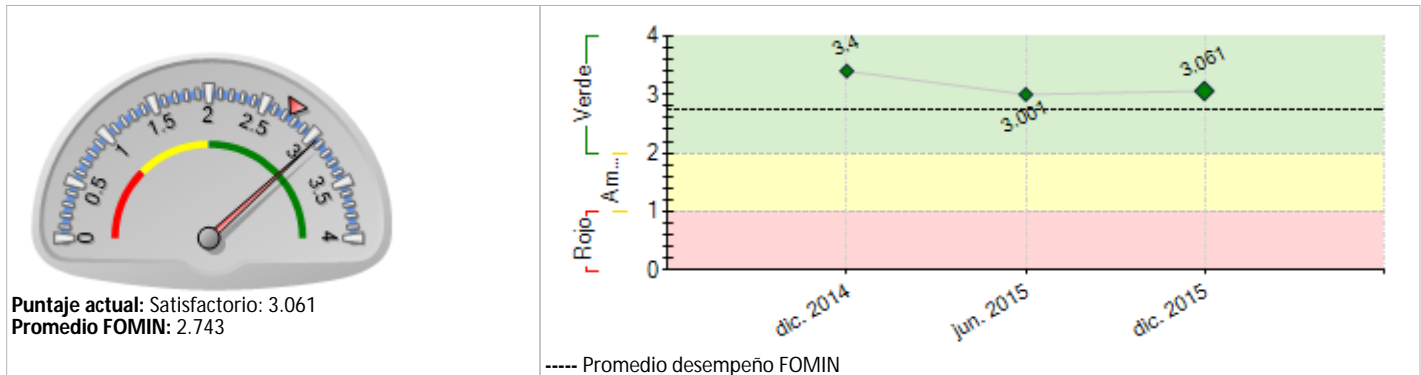
CICLO DEL PROYECTO



RECURSOS



PUNTAJE DE DESEMPEÑO



RIESGOS EXTERNOS

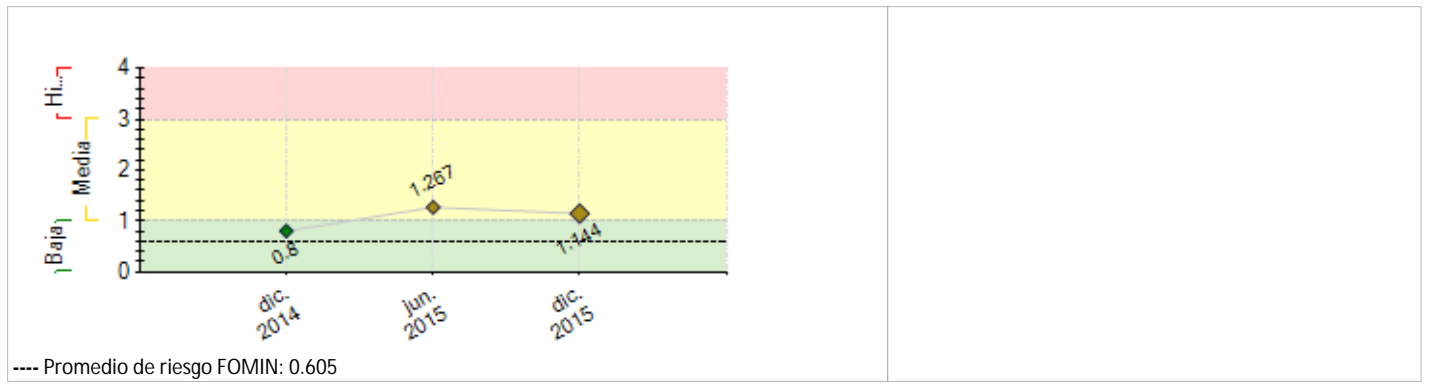
CAPACIDAD INSTITUCIONAL

Riesgo

Administración Financiera: Baja

Adquisiciones: Baja

Capacidad Técnica: Baja



SECCIÓN 2: DESEMPEÑO

Resumen del desempeño del proyecto desde el inicio

Principales logros:

Convocatorias 4, 5 y 6 ejecutadas

180 emprendedores recibieron asistencia técnica (meta 240, jul-16)

Evaluación por parte de emprendedores del programa 6,5 sobre 7

75 empresas con crecimiento en ventas superior a 10% (meta 100, jul-16)

Se proyecta un cumplimiento de al menos 80% en todos los indicadores del segundo año del programa.

Principales dificultades:

El retraso principal ha sido la realización de las mesas de trabajo debido a la demora en el lanzamiento de la quinta convocatoria por decisión de Corfo. También se postergó la sistematización de cómo operar un programa costo efectivo en áreas remotas para que incorpore el rediseño del programa a partir de la sexta generación.

Principales riesgos:

Desinterés de emprendedores de participar en Potencia Patagonia sin la disponibilidad del fondo concursable SSAFD. Para solventarlo, para la 6ta generación se rediseñaron las 2 etapas del programa, enfocando en la oportunidad de buscar otros fondos concursables.

Acciones críticas:

Lograr atraer emprendedores a participar del programa a través de una mejor comunicación acerca de los beneficios del programa.

Lograr mayor apoyo del sector privado para difundir y reclutar emprendedores a través de mesas de diálogo. Mejorar y revisar mensajes y estrategia de comunicación hacia empresarios de la región.

Mejorar mecanismo de recolección de información y seguimiento para que refleje número real de MIPES que generan nuevos vínculos comerciales

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

Principales logros:

33 emprendedores incorporados en la 5ª generación que recibieron capacitación en diseño de planes de negocios

Reapertura de ciclo de capacitación para sexta generación en Aysén.

6º convocatoria realizada en Los Lagos, Aysén y Magallanes superando meta de postulaciones

170 MIPES tuvieron acceso a material de capacitación en gestión de negocios.

Ejecución de primera mesa de trabajo público-privada en Los Lagos.

Incremento en ventas de 16% de 5ª generación después de 5 meses de capacitación.

Nota 6,3 en evaluación de satisfacción de 5ta generación. 14 de 15 emprendedores recomendarían el programa a otros emprendedores.

Dificultades:

Indisponibilidad de fondos SSAFD para generación 6 en adelante del programa podría disminuir el interés de emprendedores a participar de Potencia Patagonia. Se ha rediseñado el programa permitiendo abordar la oportunidad de buscar otras fuentes de financiamiento ajustadas a las necesidades de los emprendedores.

Acciones críticas:

Lanzar 7ma convocatoria en abril de 2016 basada en aprendizaje de convocatorias pasadas. Organizar mesas de trabajo en Regiones de Aysén y Magallanes, buscando apoyo en difusión y consejería por parte del sector privado a la aceleradora. Seguimiento a relaciones establecidas en mesa de diálogo de Los Lagos. Desarrollar términos de referencia y contratar sistematización de aprendizaje de cómo operar un programa costo efectivo en regiones extremas.

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	Planificado	Logrado	Estado	
	Jul. 2014	Jul. 2015				Jul. 2016	Dic. 2015		
Propósito: metodología para la aceleración de negocios, aplicable en áreas remotas	R.1	micro y pequeñas empresas generan nuevos vínculos comerciales	0	80			160	75	
			Jul. 2014	Jul. 2015			Jul. 2016	Dic. 2015	
R.2	% de alumnos que obtienen nota mínima de aprobación o superior en curso e-learning	80	80				80	97	
		Jul. 2014	Jul. 2015				Jul. 2016	Dic. 2015	
Componente 1: Promoción y Disseminación del Proyecto Peso: 10% Clasificación: Satisfactorio	C1.11	Número de llamados a emprendedores realizados	3	5			7	6	En curso
			Jul. 2014	Jul. 2015			Jul. 2016	Dic. 2015	
C1.12	Número de postulantes que cumplen con criterios base	145	220				310	445	En curso
		Jul. 2014	Jul. 2015				Jul. 2016	Dic. 2015	
Componente 2: Aceleración de Negocios Peso: 86% Clasificación: Satisfactorio	C2.11	micro y pequeñas empresas tienen acceso a material de capacitación en gestión de negocios	0	300			500	371	En curso
			Jul. 2014	Jul. 2015			Jul. 2016	Dic. 2015	
C2.12	micro y pequeñas empresas reciben acompañamiento y asistencia técnica en diseño e implementación de planes de negocios	70	150				240	180	En curso
		Jul. 2014	Jul. 2015				Jul. 2016	Dic. 2015	
C2.13	Ciclos de capacitación en planes de negocios realizados en las regiones de Los Lagos, Aysén y Magallanes	2	4				6	5	En curso
		Jul. 2014	Jul. 2015				Jul. 2016	Dic. 2015	
C2.14	Formación de mesas de diálogo con empresas ancla	0	2				3	1	Atrasado
		Jul. 2014	Jul. 2015				Jul. 2016	Dic. 2015	
Componente 3: Generación de conocimiento y comunicación estratégica Peso: 4% Clasificación: Satisfactorio	C3.11	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		
C3.12	Presentaciones How-to-Guide ante actores relevantes	0					3		
							Jul. 2016		
Hitos			Planificado	Fecha Vencimiento	Logrado	Fecha en que se logró	Estado		
H1	Nomina de actores miembros de mesas de dialogo identificados en las 3 regiones administrativas de la	1	Ene. 2015	1	Ene. 2015	Logrado			

	Patagonia					
H1	Condiciones previas	6	Ene. 2015	6	Nov. 2014	Logrado
H2	Convocatoria 4	1	Mar. 2015	1	Ene. 2015	Logrado
H4	Primer Informe Consolidado indicadores de empresas participantes, con distinción de genero	1	Mar. 2015	1	Mar. 2015	Logrado
H3	Convocatoria 5	1	Jul. 2015	1	Jul. 2015	Logrado
H5	Convocatoria 6	1	Mar. 2016			
H6	Segundo Informe Consolidado indicadores de empresas participantes, con distinción de genero	1	Jul. 2016			
H7	Guía Metodologica sistematizada y documentada electronicamente	1	Jul. 2016			

FACTORES CRÍTICOS QUE HAN AFECTADO EL DESEMPEÑO

[X] Cambios en la política nacional

SECCIÓN 4: RIESGOS**RIESGOS MÁS RELEVANTES QUE PUEDEN AFECTAR EL DESEMPEÑO FUTURO**

	Nivel	Acción de mitigación	Responsable
1. Desinterés en la postulación por parte de las empresas	Media	Si bien los resultados obtenidos durante la sexta convocatoria (176 postulaciones de 167 esperadas) fueron positivos, existe la posibilidad de que los emprendedores hayan postulado por la asociación de Potencia Patagonia con acceso a fondos SSAFD. La confirmación de la nueva oferta de valor será comunicada durante las entrevistas a los postulantes pre seleccionados. Para la séptima convocatoria se continuará comunicando la nueva oferta de valor del programa sin fondos SSAFD y se incorporarán lecciones aprendidas de convocatorias pasadas con énfasis en lo acontecido durante la sexta convocatoria	Project Coordinator
2. Empresas ancla de la Patagonia no implementan acciones de incorporación a sus cadenas de valor de las MIPES del programa	Media	Si bien se realizó la primera mesa de trabajo público privada en la Región de Los Lagos para atraer el interés del sector privado en el trabajo con la aceleradora y PYMES de la región, a la fecha no ha sido posible concretar mayores acercamientos con los empresarios participantes. Se hace necesario mejorar el discurso presentado durante las mesas de diálogo considerando la audiencia para lograr el interés de los empresarios presentes. También es importante reforzar el seguimiento de manera oportuna con los posibles interesados para lograr su apoyo en gestión de la aceleradora. El equipo de Potencia Patagonia ha identificado tres áreas donde la incorporación de los empresarios sería beneficiosa para el programa incluyendo: difusión de la convocatoria y recomendación de emprendedores, participación en Comité de Inversiones, participación en Consejo Consultivo del programa. Se buscará promover la incorporación de los empresarios en estas áreas en las siguientes mesas de trabajo.	Project Coordinator
3. Deserción del proceso por parte de las MIPES seleccionadas	Media	Si bien se han tomado acciones para disminuir la deserción por parte de los participantes durante el programa, durante las 5 generaciones pasadas registramos una deserción de 37% en promedio. La ausencia de los fondos SSAFD para emprendedores de la sexta generación podría reducir la motivación de los emprendedores a finalizar el programa lo que podría incrementar esta tasa. Para mitigar este riesgo Potencia Patagonia enfatizará a los emprendedores los beneficios obtenidos durante la etapa de capacitación y la importancia de contar con un plan de negocios, herramienta fundamental para acceder a cualquier fuente de financiamiento.	Project Coordinator
4. Desinterés por parte de las empresas en ingresar a Potencia Patagonia	Media	Ante el retiro de fondos SSAFD para emprendedores de Potencia Patagonia a partir de la sexta generación que empezará en marzo de 2016, es posible que algunas de las empresas que sean seleccionadas a participar prefieran no ingresar al programa. Si bien los resultados de la sexta convocatoria son alentadores en términos de postulaciones recibidas, es necesario considerar el riesgo que implica la no incorporación de las empresas al programa después de haber finalizado el proceso de selección. Potencia Patagonia comunicará las virtudes del nuevo diseño del programa durante la entrevista con los emprendedores para reducir el riesgo de deserción y seleccionará un número de personas mayor a los cupos disponibles disminuyendo el impacto en caso de que esto suceda	Project Coordinator
5. Rotación de personal en el equipo de Potencia Patagonia	Baja	En el último semestre Potencia Patagonia ha logrado contar con todo su equipo en sus tres regiones de cobertura. Las estrategias incorporadas, incluyendo promoción de personal de TechnoServe trabajando en otras regiones, proceso de selección más riguroso y resaltar constantemente el sentido de un trabajo con propósito social ha logrado disminuir la rotación en el programa. La estabilidad ha permitido obtener un desempeño satisfactorio durante el último semestre permitiéndonos concentrar los esfuerzos en realizar el trabajo de mejor manera.	Project Coordinator
NIVEL DE RIESGO DEL PROYECTO: Media NÚMERO TOTAL DE RIESGOS: 5 RIESGOS VIGENTES: 5 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:

La estrategia de sostenibilidad de la aceleradora se basa en buscar el apoyo del sector privado, aumentar la valoración y disposición de pago de los beneficiarios, y en sistematizar los aprendizajes para replicar la metodología en otras zonas remotas.

Durante el mes de noviembre se realizó la primera mesa de diálogo con el sector privado junto con Corfo y Fomin en la Región de Los Lagos. En total 18 personas participaron de la actividad y se espera incorporar a las personas interesadas en apoyar al programa durante la 7ma convocatoria. Durante el siguiente semestre se realizarán dos mesas adicionales en las regiones de Aysén y Magallanes.

La recaudación de cuotas de incorporación a los emprendedores por los servicios entregados, como forma de contribución al financiamiento del programa, alcanzó durante el 2015 alrededor de \$17 MM. Para el 2016 se espera recaudar \$26 MM, representando un 10% del presupuesto pecuniario de operación de la aceleradora.

En el siguiente semestre, se iniciará el trabajo para sistematizar y difundir los aprendizajes del programa para ser replicados en otras zonas remotas.

SECCIÓN 6: LECCIONES PRÁCTICAS

	Relativo a	Autor
1. Comunicación sobre Potencia Patagonia necesita mayor enfoque en audiencia. Si bien Potencia Patagonia realiza una medición rigurosa de los resultados conseguidos no toda la información generada es relevante para actores relacionados. Este aprendizaje logrado después de la primera mesa de trabajo indica que Potencia Patagonia debe dirigir y enfocar su comunicación de acuerdo a la audiencia y propósito buscado en sus interacciones. Así, metas conseguidas del proyecto serán relevantes a socios pero no necesariamente para emprendedores. De igual manera el mensaje que se deba transmitir durante las mesas de diálogo con el sector privado, debe dirigirse a los intereses de empresarios. De esta manera las mesas de diálogo podrán convertirse en herramientas efectivas para incorporar más apoyo privado a la aceleradora.	Implementation	Bettosini, Andrea
2. Manejo de conocimiento adquirido durante el proyecto. Durante el 2015 el programa experimentó un importante repunte en la cantidad de planes de negocio con potencial innovador y escalable que obtuvieron financiamiento por parte de Corfo. Así, se pasó de un promedio de 6 proyectos con subsidios durante las 3 primeras generaciones a 11 durante la cuarta generación (que podría llegar a 14) y un potencial de 14 para la quinta generación. Mejoras en distintos procesos de la aceleradora incluyendo convocatorias, capacitación y elaboración de propuestas de proyecto fueron posibles gracias al análisis y aplicación de conocimiento adquirido. El conocimiento además ha podido ser transferido a personas del equipo que se incorporaron durante el 2015 y que ya han logrado obtener resultados positivos en el crecimiento de sus emprendedores atendidos y aprobación de subsidios para implementación de sus proyectos.	Implementation	Bettosini, Andrea
3. Difusión de casos de éxito y testimonios de emprendedores atendidos. La difusión de casos de éxito y testimonios fueron acogidos positivamente por parte del público. Los casos de éxito en forma de videos o pequeñas historias fueron difundidas a través de Facebook, prensa y newsletter. Se seleccionaron casos representativos del entorno emprendedor ya sea por el giro del negocio o por el perfil del emprendedor con los cuales otros emprendedores pudieran identificarse. Del material compartido en Facebook, uno de los videos testimoniales logró más de 6500 reproducciones, el relato de un emprendedor sobre el programa logró más de 150 interacciones y en general las publicaciones de casos de éxito tuvieron un mejor desempeño que publicaciones relacionadas con gestión de negocios o convocatoria. La identificación del público con los casos presentados permiten generar mayor relación e interacción entre emprendedores y el programa. Esto consigue mayor visibilidad para Potencia Patagonia.	Implementation	Bettosini, Andrea