

# REPORTE DE ESTADO DE PROYECTO (PSR)

07/01/2022 - 12/31/2022 - PSR-09542

## SÍNTESIS DEL PROYECTO

Número de Operación  
EC-T1465

Número de suboperación  
ATN/ME-18860-EC

Nombre del proyecto  
Resilience Lab: SMEs and Entrepreneurship Building a Better Normality

Lider de equipo:  
Paula Auerbach

Agencia ejecutora  
Impaqto Ecuador Cia. Ltda

Proposito  
Impulsar la competitividad e impacto de las PYMEs que reactivarán una nueva economía mediante la transformación de su gestión digital e incorporación de la sostenibilidad en su estrategia de negocio .



### Ciclo del Proyecto



### PUNTAJE PSR



- 0 - 1 Bandera roja
- 1 - 2 Bandera amarilla
- 2 - 4 Bandera verde

# 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?

Aún continuamos en la búsqueda de alianzas que nos permitan llegar a las PYMEs y motivar su participación en la Academia de Digitalización y Sostenibilidad. Hemos tenido gran acogida con MIPYMEs y varias alianzas con entidades de segundo piso. En el caso de las PYMEs logramos alianzas con Produbanco y ProCredit, instituciones de la banca privada que nos han apoyado en la búsqueda, difusión e incluso con becas para PYMEs. Aún así, sigue siendo un reto y una amenaza el no llegar a cumplir con las 270 PYMEs. Continuamos buscando nuevas alianzas con otros bancos para fortalecer esta estrategia.

### 1.2. Mayor Logro o Fracaso

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

Entre los logros destacamos que a través de la ejecución de las dos primeras cohortes de la Academia para PYMEs., se logró la interacción de participantes de distintos rubros e industrias lo que ha brindado diversidad de enfoques y experiencias haciendo mucho más beneficioso el proceso de aprendizaje. Adicionalmente, el aporte de experiencias multiculturales atribuidas a las distintas nacionalidades de las PYMEs participantes y representación de mujeres dentro de los roles clave y de liderazgo, potenció las visiones estratégicas de los participantes. La academia permitió a las PYMEs la exposición a distintas metodologías, herramientas y plataformas que les permitirán trazar un ruta clara para cerrar las brechas de sostenibilidad o de transformación digital. Otro gran logro se alcanzó con el Reto de Innovación en Digitalización y Sostenibilidad el cual se centró en generar todas las condiciones operativas, como la creación de la plataforma de Google Classroom donde los participantes pudieron encontrar todos los contenidos del reto, el agendamiento de las sesiones virtuales con expertos internacionales y mentorías con especialistas temáticos, así como de los jueces para la presentación de pitches; y, sesiones de contexto del reto y la metodología. Se alcanzó un total de 242 propuestas de soluciones innovadoras participando, de las cuales fueron 12 startups seleccionadas para participar en el Reto y 2 startups premiadas. Por otro lado, pudimos conseguir un total de 4 facilitadores, 12 mentores y más de 10 países participando. En diciembre 2022, se completó el primer cierre de IMPAQTO Capital Fondo I. Hasta enero 2023, se lograron \$809.000 en inversión comprometida para el fondo, a través de documentos legales firmados por los inversionistas. Se levantó este capital de un grupo de inversionistas diversos en geografía y género, con una combinación de inversionistas locales e inversionistas internacionales y 43% de inversionistas mujeres. La alianza entre IMPAQTO y Kiva busca canalizar más capital a emprendimientos de impacto en Latinoamérica. En 2022, se desembolsaron préstamos a dos emprendimientos, Novulis y Poliestudios, por un total de \$150.000. Más de 250 personas de Latinoamérica, Estados Unidos y Europa asistieron a los dos días de CLIIQ 2022. Más de 70 ponentes de 13 países participaron en 18 sesiones de paneles, keynotes y talleres y algo que nos enorgullece es que participaron un 51% de ponentes mujeres en un espacio tradicionalmente masculino. Se capacitaron en el año un total de 72 mentores, 29 mujeres, 43 hombres. Cada mentor impartió un total de 1 a 4 horas de mentoría. Finalmente, un gran logro ha sido la nueva alianza con USAID para implementar un programa de reactivación económica con mujeres dueñas y líderes de MIPYMEs, que complementa las acciones ejecutadas con este proyecto y permitirá desarrollar de manera sostenible la propuesta de fortalecimiento de capacidades a través de la Academia, las mentorías con fundadoras de startups y crear una red de mujeres emprendedoras a nivel nacional.

### 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).

Mediante el proceso de levantamiento de apreciaciones y recomendaciones brindadas por participantes y speakers identificamos que una parte importante en el proceso de implementación de digitalización y sostenibilidad es la gestión de la cultura organizacional, en ese sentido se considera para las siguientes cohortes este componente a fin de asegurar que el valor entregado en el programa brinde recursos pertinentes hacia la disminución de las brechas de digitalización y sostenibilidad de MIPYMES Se mantuvieron reuniones con potenciales socios de contenido a fin de gestionar speakers referentes que tengan las competencias para mejorar la entrega de conocimientos del programa así como aliados de difusión que permitan amplificar el alcance de las convocatorias para que el segmento objetivo sea alcanzado y se cuente con participantes idóneas con los que el impacto sea llevado a cabo. En esa línea, concretamos financiamiento hacia MIPYMES con instituciones como la Sociedad Alemana de Cooperación Internacional (Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit- GIZ), Instituto de la Mujer & Empres (IME), Cámara de Industria, Comercio, Servicios y Turismo de Santa Cruz - Bolivia (CAINCO), Produbanco y Procredit. Otro gran hallazgo y logro fue el incluir una sesión de prevención de la Violencia contra las mujeres como parte de los módulos, dada la necesidad de visibilizar los diferentes tipos de violencias que sufren las mujeres en espacios laborales, colaborativos y en la economía y patrimonio, generando reacciones positivas de parte de las participantes. Diagnosticar necesidades de las PYMEs es indispensable para asignar mejor a los mentores. Deben crearse diferentes capacitaciones para mentores según el tipo de empresa (tamaño, etapa, etc.) que van a mentorear En abril 2022, se empezó a generar interés en invertir en IMPAQTO Capital de parte de LPs de fuera de Ecuador. Dado la complejidad de invertir en un fideicomiso ecuatoriano de parte de estos LPs de otros países, se inició un análisis profundo de las ventajas y desventajas de 3 posibles domicilios: Ecuador, EEUU y Canadá. Se tomó la decisión final de constituir IMPAQTO Capital en Canadá, debido a que es un domicilio que ofrece buena facilidad de hacer inversiones y consideraciones tributarias amigables para los LPs del fondo. De este proceso, se aprendió que Ecuador no tiene una normativa suficientemente desarrollada para ser el domicilio de un fondo con un alcance regional con respecto a inversionistas y a emprendimientos que reciben inversión. Durante 2022, se realizaron una serie de eventos de IMPAQTO en otros países en la Región Andina. Se logró una muy buena convocatoria para estos eventos, lo cual demuestra que hay interés en colaborar con IMPAQTO, participar en sus programas y buscar financiamiento de IMPAQTO Capital de parte de emprendedores, inversionistas y constructores de ecosistema en toda la región. Se pudo capacitar a 36 constructores de ecosistema en el desarrollo de ecosistemas de emprendimientos y PYMEs con base en la amplia experiencia de IMPAQTO en este ámbito. Se buscará realizar más eventos de ecosistema en la región en 2023 para seguir fomentando las conexiones regionales, buscando diversidad de emprendedores e inversionistas y capacitando a otros actores en temas de ecosistemas. Se realizaron varios viajes de scouting a eventos y foros en la región. Además de los logros mencionados arriba sobre los eventos de ecosistema, se logró una diversidad de inversionistas para IMPAQTO Capital con 43% de los inversionistas actuales siendo mujeres. También se logró una combinación de inversionistas locales e internacionales que permite desarrollar el ecosistema de inversión de impacto en la región con más colaboración y oportunidades de co-inversión. Además, durante los viajes se identificaron

varios emprendimientos candidatos para recibir inversión, incluido uno de Bolivia que está en el proceso de evaluación, el cual es un mercado emergente que suele ser ignorado por los inversionistas.

## 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?

IMPAQTO se ha sumado a dos redes importantes de inversión de impacto en Latinoamérica: Latimpacto y ANDE. El ser miembro de Latimpacto ha agregado valor en poder acceder a facilitadores para talleres para startups y PYMEs, colaborar en diseñar contenido para la cumbre anual CLIIQ, participar en foros internacionales y desarrollar relaciones con posibles inversionistas para IMPAQTO Capital y otros aliados estratégicos. A través de ANDE, se ha compartido contenido y buenas prácticas en trabajar con PYMEs en temas de digitalización y se ha podido conectar con otros aliados estratégicos a nivel regional que están trabajando en el mismo rubro. En marzo 2022, cuatro miembros del equipo de IMPAQTO asistieron al Foro Latinoamericano de Inversión de Impacto (FLII), el foro más importante de inversión de impacto en Latinoamérica, que se realizó en Mérida, México. Durante el evento, se establecieron contactos importantes de aliados que pudieran apoyar en la implementación del proyecto, incluyendo organizaciones de apoyo a PYMEs, mentores de alto nivel y posibles inversionistas para el fondo IMPAQTO Capital. Se participó en varios foros con el fin de encontrar una diversidad de inversionistas y empresas candidatas para recibir inversión. También desde IMPAQTO se organizó una serie de eventos propios en otros países en la Región Andina con el fin de conectarnos con emprendedores diversos en cuanto a geografía y género. La 5ta edición de CLIIQ, el evento anual de inversión de impacto regional organizado por IMPAQTO, se realizó en septiembre 2022. El objetivo del evento es unir a los actores más importantes de inversión de impacto en la Región Andina y Latinoamérica, entre ellos inversionistas de impacto, emprendedores, filántropos, constructores de ecosistema y organizaciones de apoyo, con el fin de fortalecer el ecosistema de inversión de impacto en la región. Más de 250 personas de Latinoamérica, Estados Unidos y Europa asistieron a los dos días de CLIIQ 2022. Más de 70 ponentes de 13 países participaron en 18 sesiones de paneles, keynotes y talleres. La academia permitió a las PYMES y MIPYMEs la exposición a distintas metodologías, herramientas y plataformas que les permitirán trazar un ruta clara para cerrar las brechas de sostenibilidad, en el caso de las MIPYMEs incluso prevenir factores de violencia contra las mujeres. El programa ha facilitado herramientas para que las PYMES y MIPYMEs participantes reflexionen y replanteen sus actividades hacia enfoques que comulguen con sostenibilidad medioambiental, social y económicas desde los recursos que proporciona la certificación B. Se mantuvieron reuniones con potenciales socios de contenido a fin de gestionar speakers referentes que tengan las competencias para mejorar la entrega de conocimientos del programa así como aliados de difusión que permitan amplificar el alcance de las convocatorias para que el segmento objetivo sea alcanzado y se cuente con participantes idóneas con los que el impacto sea llevado a cabo. Hemos logrado otras alianzas a las anteriormente reportadas, con estas organizaciones: Sociedad Alemana de Cooperación Internacional (Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit- GIZ), Instituto de la Mujer & Empres (IME), Cámara de Industria, Comercio, Servicios y Turismo de Santa Cruz - Bolivia (CAINCO), Produbanco y Procredit.

### 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?

Se ha determinado que el costo de la Academia de Digitalización y Sostenibilidad es de \$2.200 aproximadamente, por PYME, sin embargo, dado el aporte financiero del BID, la alianza con Google for Startups y otros aliados de contenido, el costo final para cada PYME es de \$550, es decir es un monto accesible y se recalca que con este monto pueden participar del programa al hasta 3 personas por sesión, con lo cual el beneficio se extiende a la PYME en general. En cuanto al Programa para MIPYMEs, es uno más corto, menos semanas, por lo que el costo final subvencionado es de \$220. En el caso de las MIPYMEs se ha logrado aliados importantes que han financiado y otorgado a modo de beca las capacitaciones para mujeres líderes de negocio, es el caso de GIZ en Ecuador y de CAINCO-IME en Bolivia. Para el caso de las PYMEs, la alianza con Produbanco logró financiamiento que permitió otorgar a modo de becas, el curso para 10 PYMEs de su portafolio de empresas en Ecuador para la segunda cohorte y se ha extendido este beneficio a la red de Produbanco en la región, por lo que nos encontramos en conversaciones por el interés de Produbanco de becar a más PYMEs en los otros países de Grupo Promérica en la región. Paralelamente, hemos logrado el financiamiento para becas del portafolio de clientes de Banco ProCredit, quienes han seleccionado a un total de 20 PYMEs que participarán de la tercera cohorte de la Academia de Digitalización y Sostenibilidad.

### 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?

[Coordinación con terceros, Tamaño del mercado al que se podría alcanzar, Cambios de comportamientos requeridos por parte de usuarios/clientes/beneficiarios]

### 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 hasta el momento

### 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?

[Sí]

Si la respuesta fue Si: Por favor, explicar

Parcialmente, con USAID nos encontramos en un proceso de co-creación de un proyecto en similares condiciones para alcanzar un mayor número de beneficiarias mujeres de MIPYMEs a nivel nacional.

### 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?

[N/A]

2.7.2. ¿Ha experimentado, en el último año, una expansión significativa (50% o más) del alcance del modelo de negocios del proyecto más allá de lo esperado en el diseño original del proyecto (debido al aumento del tamaño organizacional, alcance operativo o expansión geográfica)?

[No]

2.7.3. Número de usuarios / clientes / beneficiarios alcanzados hasta el fin del año?

[Menos de 2 veces el número de usuarios/clientes/beneficiarios previstos en el diseño original del proyecto]

## 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.)

Gracias al apoyo de la banca privada, así como de organismos internacionales como USAID, GIZ, y otros que se identifique con interés de fortalecer a las PYMEs y MIPYMEs para que sean más eficientes, sostenibles y resilientes, es posible. IMPAQTO se ha sumado a dos redes importantes de inversión de impacto en Latinoamérica: Latimpacto y ANDE. El ser miembro de Latimpacto ha agregado valor en poder acceder a facilitadores para talleres para startups y PYMEs, colaborar en diseñar contenido para la cumbre anual CLIIQ, participar en foros internacionales y desarrollar relaciones con posibles inversionistas para IMPAQTO Capital y otros aliados estratégicos. A través de ANDE, se ha compartido contenido y buenas prácticas en trabajar con PYMEs en temas de digitalización y se ha podido conectar con otros aliados estratégicos a nivel regional que están trabajando en el mismo rubro.

## 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, Recursos disponibles]

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.

Las alianzas logradas en el marco del proyecto, han permitido que podamos llegar al público objetivo, así también el financiamiento de la banca privada o de organismos como GIZ o CAINCO en Bolivia, ha permitido entregar el beneficio a modo de beca, logrando una mayor participación, además, el proceso de selección es minucioso y coordinado con estos organismos lo que permite contar con PYMEs y MIPYMEs con verdadero interés de ganar las becas y participar de estos procesos.

### 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?

Las alianzas de contenidos, especialmente con Google for Startups, nos ha permitido explorar herramientas novedosas de uso, tanto para IMPAQTO como para las PYMES, MIPYMEs y Startups participantes en el proyecto.

## 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. Número de empresas beneficiadas]

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

Total

109

Empresas dirigidas por hombres

16

Empresas dirigidas por mujeres

93

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

# de PYMEs que han recibido asesoramiento técnico mediante la Academia de Resiliencia # de PYMEs participantes en la Academia de Resiliencia lideradas por mujeres

4.1.3. ¿Qué tipo de servicios recibieron las empresas?

[No Financiero]

4.1.4. Por favor, seleccione cómo a través del proyecto se están beneficiando a estas empresas.

[Mejora de la capacidad para abordar las necesidades de las mujeres, 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)]

4.5. 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).

[Información administrativa]

## 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.

[PYMES, Emprendedores, Mujeres]

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.

[Población rural]

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?

[Demanda por el producto/servicio (necesidades del mercado), Interés de clientes/usuarios/beneficiarios, Costo de ofrecer producto/servicio]

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?

Se ha identificado una gran necesidad de la MIPYMEs de participar en una academia o procesos de fortalecimiento de capacidades enfocados en digitalización y sostenibilidad, teniendo gran acogida en el proceso formativo, especialmente de aliados con interés de beneficiar a mujeres líderes de negocio. En cuanto a las PYMEs, las alianzas con la banca privada han permitido no solo llegar al grupo beneficiario deseado sino realizar procesos de identificación de PYMEs con mucho interés de participar y adaptar sus modelos de negocios, convirtiendo a sus negocios en modelos más resilientes e innovadores.

# INDICADORES

 Superado
  Logrado
  Pendiente
  En proceso
  Atrasado

## C1: Componente I: Academia de Resiliencia e Innovación para PYMEs

Peso: 41%

Calificación: Altamente Satisfactorio

Indicadores	Planeado	Logrado	Estado
<b>I1</b> # de PYMEs que han recibido asesoramiento técnico mediante la Academia de Resiliencia	540 ( 2025-05-11)	<b>109</b> ( 2022-12-22)	
<b>I2</b> # de PYMEs participantes en la Academia de Resiliencia lideradas por mujeres	270 ( 2025-05-11)	<b>93</b> ( 2023-01-17)	
<b>I3</b> # de PYMEs con un incremento de al menos 20 puntos en B Impact Assesment, 3 meses después del mes de graduación.	216 ( 2025-05-11)		
<b>I4</b> # de empresas en actividad económica a los 12 meses de finalizar el programa	432 ( 2025-05-11)		

## C2: Componente II: Programa y red “Startups de Triple Impacto Apoyando a PYMES”

Peso: 13%

Calificación: Altamente Satisfactorio

Indicadores	Planeado	Logrado	Estado
<b>I1</b> # de fundadores de startups convertidos en mentores de PYMEs	180 ( 2025-05-11)	<b>72</b> ( 2023-01-19)	
<b>I3</b> # de propuestas de soluciones innovadoras postuladas en plataforma de crowdsourcing de ideas para resolver retos de PYMEs	90 ( 2025-05-11)	<b>242</b> ( 2022-10-26)	
<b>I2</b> # de Mentoras de PYMES que son Mujeres	90 ( 2025-05-11)	<b>29</b> ( 2023-01-19)	
<b>I4</b> # de soluciones innovadoras de start-ups premiadas y acompañados	6 ( 2025-05-11)		
<b>I5</b> Porcentaje de soluciones innovadoras que han demostrado tener éxito en apoyar a PYMEs durante la intervención.	50 ( 2025-05-11)		

## C3: Componente III: Fortaleciendo el ecosistema de emprendimiento y apoyo a PYMES

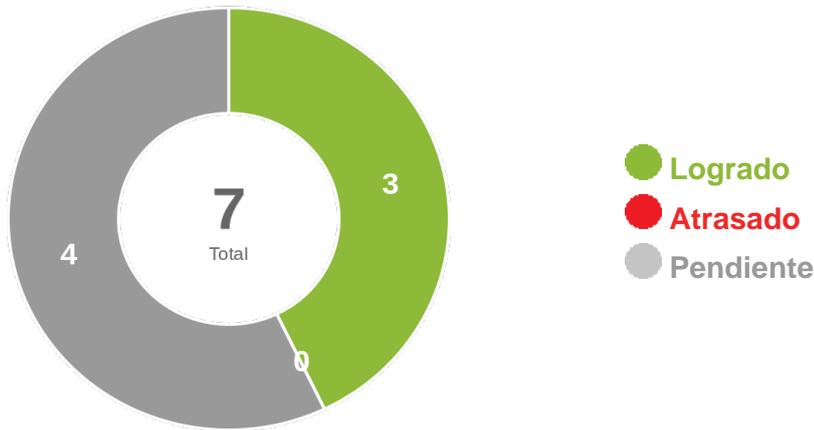
Peso: 23%

Calificación: Altamente Satisfactorio

Indicadores	Planeado	Logrado	Estado
<b>I1</b> Monto de inversión local levantada para fondo IMPAQTO Capital	2000000 ( 2025-05-11)	<b>766500</b> ( 2022-10-27)	
<b>I4</b> # de alianzas estratégicas de coinversión con fondos de inversión de impacto internacionales	6 ( 2025-05-11)		
Monto invertidos en PYMEs y			

<b>12</b> emprendimientos que se encuentran en dentro de la brecha de financiamiento	1250000 ( 2025-05-11)		
# de constructores de ecosistema que reciben asistencia técnica en desarrollo de ecosistemas de emprendimientos y PYMEs	45 ( 2025-05-11)	<b>36</b> ( 2023-01-19)	
% de empresas en el portafolio del fondo que son lideradas por mujeres, minorías y grupos sub-representados en el liderazgo del sector privado	50 ( 2025-05-11)		

## HITOS



Hitos	Valor Logrado	Fecha Vencimiento	Fecha Lograda	Estado
*Lanzamiento de Academia de Resiliencia	1	2022-04-29	2022-04-28	
*130 soluciones para PYMES durante el 1er reto para desarrollar soluciones	130	2022-10-31	2022-10-28	
*Revisión interna e iteración de Academia de Resiliencia	1	2023-05-31		
*Inversión a través de IMPAQTO Capital	1	2023-10-31		
*Alianzas estratégicas de coinversión con fondos internacionales	4	2024-05-31		
*100 Fundadores de Startups participan activamente como mentores de PYMES	100	2024-10-31		
*Condiciones Previas / Prior Conditions	1	2022-05-11	2021-12-04	

## PRODUCTOS DE CONOCIMIENTO

### Ficha de proyecto

-  Documento y plantillas de presentación de la Academia, convocatoria a PYMEs para la 1ra. Cohorte de la Academia de Digitalización y Sostenibilidad para publicación en web, redes sociales, mailing y mailchimp.