

REPORTE DE ESTADO DE PROYECTO (PSR)

07/01/2022 - 12/31/2022 - PSR-09538

SÍNTESIS DEL PROYECTO

Número de Operación

AR-T1260

Número de suboperación

ATN/ME-18807-AR

Nombre del proyecto

Digitalization, New Sources Of Income And Resilience Of Neighborhood Shops

Lider de equipo:

Erika Molina

Agencia ejecutora

Increasecard

Proposito

Desarrollar una plataforma que le permita a las tiendas de barrio activar su desarrollo económico e incrementar su resiliencia. El target son 25.000 comercios pequeños, kioscos y almacenes de barrio que comercializan productos de consumo masivo



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?

El mayor riesgo del proyecto está relacionado a los objetivos macro de Pepsico y de Increase y al foco que cada uno tiene en sus operaciones actuales.

1.2. Mayor Logro o Fracaso

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

El principal achievement actual fue completar la integración con los servicios de pago. Se está trabajando en la versión mobile que va a permitir el registro de los usuarios lo que va a dar inicio a la validación de la solución y de su respectivo uso con la población objetivo.

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).

Uno de los principales finding and lessons por el lado de Increase es la duración del proyecto y los cambios que se generan durante ese tiempo en espacios tan dinámicos de trabajo como las empresas de tecnología. A medida que aumenta el tiempo aumentan los cambios, quizás eso no está tan presente en grandes organizaciones pero eso complejo y amplio en organizaciones medianas y chicas. Otra de las lessons que se tuvieron durante el segundo semestre 2022 fue todos los requisitos que eran necesarios para dar el correcto cumplimiento al trabajo conjunto.

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?

La escalabilidad del proyecto va a estar dada por la adopción que le den los usuarios target a la solución que vamos a estar disponibilizando durante el primer semestre 2023. Esta escalabilidad podría dividirse en procesos técnicos y en adopción por parte de los usuarios. La escalabilidad técnica no es un riesgo presente pero la adopción de los usuarios podría limitar la escalabilidad si no se resuelven problemas reales que tengan.

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?

Entraríamos en execution phase cuando lancemos la mobile app que le permita a los usuarios registrarse y comenzar a regargar y cobrar servicios. Los principales costos del proyecto son variables y están atados a la transaccionalidad que le den los usuarios.

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, Cambios de comportamientos requeridos por parte de usuarios/clientes/beneficiarios, Solución propuesta responde a un problema clave/persistente/prioritario, Evidencia de estas ventajas para socios/aliados/actores clave del mercado]

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?

[Probable (más del 50% pero menos del 90% 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]

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?

[N/A]

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.)

La solución tiene un modelo económico por comisión, en el cual parte de los ingresos van para el comerciante que aumenta sus ingresos y en parte para lograr la sustentabilidad del proyecto.

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.

La coordinación con terceras partes afectó positivamente la implementación del proyecto aunque alargó un poco los tiempos de definiciones y trabajo. Los recursos disponibles afectaron de forma negativa ya que no teníamos previsibilidad de cada uno al inicio del proyecto y tuvimos cambios a lo largo del mismo.

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?

[Otros]

Otros. ¿Cuáles?

NA

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)?

[4.6. No ha contribuido]

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.

[Migrantes y personas desplazadas, Emprendedores, PYMES, Mujeres, Población urbana / periurbana]

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?

[Interés de clientes/usuarios/beneficiarios, Capacidad Institucional]

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?

Uno de los factores que puede afectar el número de usuarios target que finalmente utilice la solución es el poco foco que puedan poner los canales de distribución para llegar a esos usuarios, o en el caso de llegar que la solución no le genere el valor esperado a los mismos.

INDICADORES



Superado



Logrado



Pendiente



En proceso



Atrasado

C1: Diseño de la solución

Peso: 40% Calificación: Insatisfactorio

0%				
Indicadores		Planeado	Logrado	Estado
I1	Cantidad de capacitaciones lanzadas en el centro de servicios	30 (2022-11-19)		

C2: Implementación de la solución

Peso: 40% Calificación: Insatisfactorio

0%

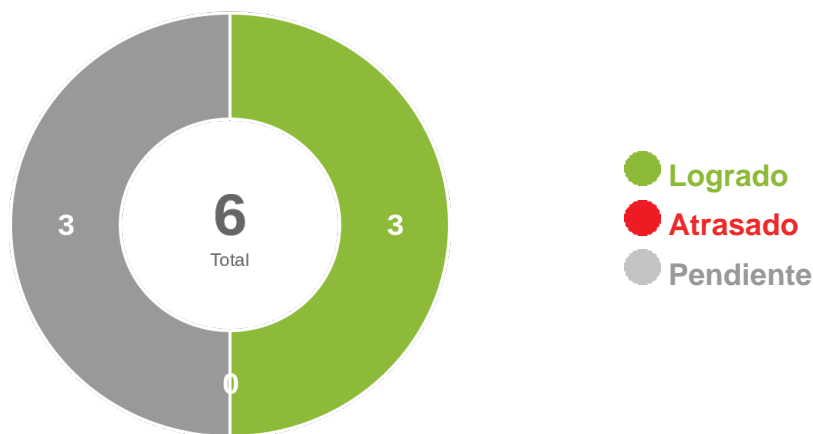
Indicadores	Planeado	Logrado	Estado
I1 Número de comercios que participan en el piloto	50 (2022-05-19)		
I3 Porcentaje de uso de medios de pago electrónicos (sobre facturación total)	25 (2023-05-19)		
I2 Número de comercios activos en Increase Plataform que aceptan medios de pagos electrónico, sobre comercios que cobran solo en efectivo.	25 (2023-05-19)		
I4 Porcentaje promedio de cursos tomados por usuario activo (sobre cursos disponibles)	30 (2023-05-19)		
I5 Porcentaje de comercios registrados gestionados por mujeres (sobre total de comercios registrados)	40 (2023-05-19)		

C3: Evaluación

Peso: 20% Calificación: Satisfactorio

0%				
Indicadores		Planeado	Logrado	Estado
I1		1 (2022-11-19)		
I2		1 (2023-05-19)		

HITOS



Hitos	Valor Logrado	Fecha Vencimiento	Fecha Lograda	Estado
*Condiciones Previas / Prior Conditions	1	2022-05-19	2022-03-28	✓
*Listado de 30 temáticas de contenidos a desarrollar para el Centro de Capacitaci	30	2022-05-19	2022-05-19	✓
*Integración entre Increase Plataforma con gestor de pago de 3 servicios	3	2023-01-15	2023-01-19	✓
*Centro de servicios lanzado en modalidad abierta con al menos 500 usuarios regis	500	2023-05-15		⋮
*Al menos 400 comerciantes completan cursos de capacitación	400	2023-04-19		⋮
*Estudio de caso desarrollado junto con Pepsico ha sido publicado	1	2023-05-19		⋮