

# REPORTE DE ESTADO DE PROYECTO (PSR)

07/01/2022 - 12/31/2022 - PSR-09413

## SÍNTESIS DEL PROYECTO

Número de Operación

BL-T1138

Número de suboperación

ATN/ME-18578-BL

Nombre del proyecto

Belizing Tourism Innovation Lab

Lider de equipo:

Andres Rubio Chacon

Agencia ejecutora

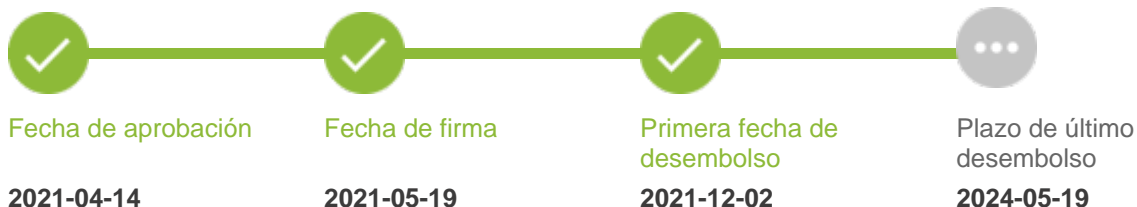
Letsgobelizing Ltd.

Proposito

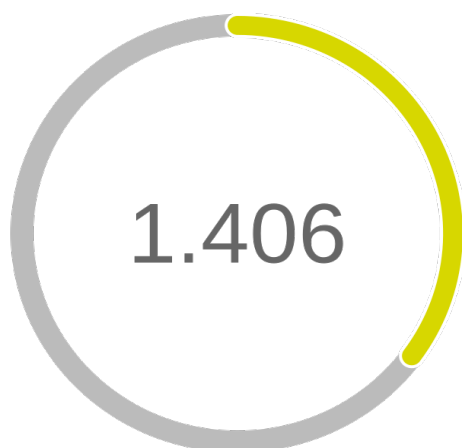
This initiative will implement a circular economic feedback model that integrates workforce development with a full suite of technology resources to empower Belize tourism industry stakeholders at all levels.



## 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?

1. Availability of the collection of Data with Government Agencies , Statutory Bodies and also Private sector. 2. Proper national data collection and sharing structure in place. 3. Key Stakeholders understanding the need and benefits of collecting and sharing data.

### 1.2. Mayor Logro o Fracaso

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

1. completion of the data sharing policy frame work that is based on national data sharing act and in line with international standards. 2. Proper consultation with SMEs and key stakeholders to be part of the process. 3. High involvement of SMEs in activities.

### 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).

1. Existing platforms of mobile and platforms that are suitable to the project activities this ensures that the population of content (information) is well received and properly functioning. 2. Data Sharing is a new and innovative topic for beneficiaries and stakeholders. This has some challenges. 3. The availability of expertise in the respective fields of consultation.

## 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?

Yes , the project meets in a regular basis to evaluate activities that are been executed and review lessons learned to ensure risk are as low as possible. Proper assessment has been done availability of time, days and accessibility of technology for SMEs.

### 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?

Not at this moment on component 3 we are to do a proper marketing study to access cost of product and competitively if any.

### 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?

[Conocimiento de la existencia de la solución por parte de potenciales usuarios/clientes/beneficiarios, Evidencia de estas ventajas para socios/aliados/actores clave del mercado]

Otros. ¿Cuáles?

N/A

## 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 alcanzar entre 5 veces y 10 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?

N/A

## 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?

[Al menos 5 veces pero menos de 10 veces el número de usuarios/clientes/beneficiarios previstos en el diseño original del proyecto]

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?

[Al menos 5 veces pero menos de 10 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.)

EA has been the leading digital marketing in Belize, the accessibility of a data base of clients making this a advantage to continue selling and offering the end product.

## 3. Implementación

### 3.1. Factores Facilitadores u Obstaculizadores

3.1.1. ¿Qué aspectos específicos han afectado (positiva o negativamente) la implementación del proyecto?

[Contratación de consultores/proveedores, Calidad de consultores/proveedores, Cambios en costos]

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.

The availability of national expertise in country these was a challenge especially if the international market making the cost higher than originally planned. Accessibility of existing technology for SMEs .

### 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?

[Experiencia previa de la agencia ejecutora/cliente con la tecnología, Acceso a expertos en el área dentro de la agencia ejecutora/cliente]

## 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

35

Empresas dirigidas por hombres

22

Empresas dirigidas por mujeres

13

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

Component 2: Number of SME engaged to identify & determine digitization opportunities

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 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).

[Encuestas]

## 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]

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.

[Emprendedores]

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, Dificultades o ventajas relacionadas a la adopción de tecnología, Tamaño del mercado]

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?





The availability of technology for SMEs , the proper use is based on the basic knowledge these SMEs have to see the benefits on going digital. The availability of time and the geographic location of SMEs

INDICADORES

 Superado  Logrado  Pendiente  En proceso  Atrasado



C1: Develop Digital Training Tools for the Tourism Industry

Peso: 45% Calificación: Satisfactorio

25%		75%		
Indicadores		Planeado	Logrado	Estado
I3	Mobile app for the training components on the marketplace platform created	1 ( 2023-09-19)	1 ( 2022-03-31)	
I4	Number of Data Sharing Agreements in place with public and private sector stakeholders (eg. BTB, MOT, BMA, SIB, BHA, hotels)	5 ( 2024-09-19)	2 ( 2023-03-09)	
I1	AI tool developed for demand forecasting and informing digital strategy for SMEs. AI (machine learning) engine developed with data input from various stakeholders.	1 ( 2023-04-19)		
I2	Training components included on the marketplace platform. Virtual Tourism Marketplace V1.0	1 ( 2023-04-19)		

C2: Customize Digital Skills Training for SMEs

Peso: 38% Calificación: Satisfactorio

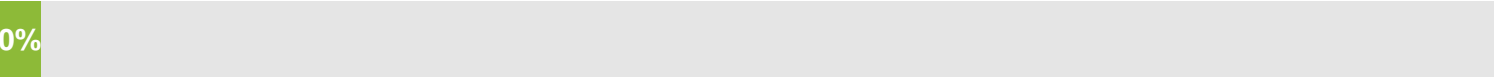
0%				
Indicadores		Planeado	Logrado	Estado
I2	Customized digital integration plan for sub-sector of tourism industry developed.	1 ( 2023-09-19)		
I1	Number of SME engaged to identify & determine digitization opportunities. Disaggregated by gender.	150 ( 2024-09-19)		
I3	Curricula on use of digital technology in the tourism industry developed. Various digital training courses developed and updated based on	3 ( 2024-09-19)		

	industry/stakeholder needs.		
I5	Number of individuals trained in the use of digital technology. Disaggregated by gender.	300 ( 2024-09-19)	
I4	Number of SMEs using the customized digital integration plans. Disaggregated by gender.	30 ( 2024-09-19)	
I6	Co-pay model developed and tested	1 ( 2024-09-19)	

### C3: Stakeholder Engagement and Communication

Peso: 17%

Calificación: Satisfactorio



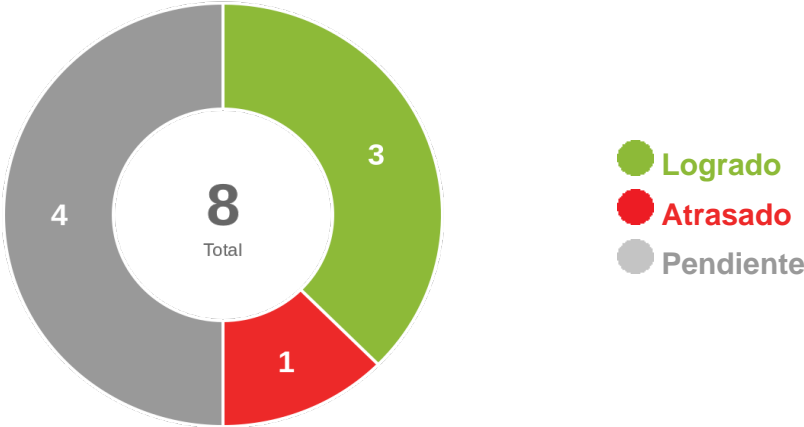
	Indicadores	Planeado	Logrado	Estado
I2	Percentage increase on traffic on platform post communication plan implementation	50 ( 2024-09-19)		
I3	SME Case Study Developed	1 ( 2024-09-19)		
I1	Communication plan developed and launched	1 ( 2023-09-19)		
I4	Level of satisfaction from trainees in Training Course – Satisfaction score (survey participants)	80 ( 2024-09-19)		

### C4: Project Administration

Peso: 0%

Calificación: Satisfactorio

#### HITOS



Hitos	Valor Logrado	Fecha Vencimiento	Fecha Lograda	Estado
*AI Tool Developed (Beta)	1	2022-05-16	2022-06-13	
*Web and Mobile training component	1	2022-11-18	2022-11-30	
*Digital Technology Curriculum	1	2023-01-18		
*SME Case Study	1	2024-05-17		
*SME Digital Integration Plans	1	2023-05-19		

*Data Management Policy	1	2023-05-19		
*Stakeholder Campaigns	1	2023-11-17		
*Condiciones Previas / Prior Conditions	1	2021-11-19	2021-11-18	