

REPORTE DE ESTADO DE PROYECTO (PSR)

07/01/2022 - 12/31/2022 - PSR-09398

SÍNTESIS DEL PROYECTO

Número de Operación

CR-T1237

Número de suboperación

ATN/ME-19053-CR

Nombre del proyecto

INTO Experiential Camps & Lodges

Lider de equipo:

William Ernest Mondol

Agencia ejecutora

Asociacion Costa Rica Por Siempre

Proposito

Creación de encadenamientos a través de herramientas digitales entre turistas y huéspedes de INTO Hospitality con proyectos de conservación y MIPYMES locales.



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?

En este último semestre, los mayores desafíos enfrentados por el proyecto correspondieron a los procesos de debida diligencia y las negociaciones para cerrar tratos con los propietarios de los terrenos.

1.2. Mayor Logro o Fracaso

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

En este semestre pasado, el proyecto tuvo dos grandes logros: 1) el cumplimiento de las condiciones previas para el primer desembolso, incluyendo la contratación de la coordinadora del proyecto; y 2) el primer acuerdo cerrado de disponibilidad de terreno para iniciar las obras de infraestructura hotelera.

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).

En un principio, trabajar en alianza entre un fondo ambiental (Costa Rica por Siempre) y el sector privado (INTO Hospitality) representa una coalición innovadora para crear nuevos modelos financieros que permitan el crecimiento económico sostenible en áreas rurales y costeras y procesos de conservación. Además, el proyecto encontró un proveedor de servicios de TI con mejor relación de precio y calidad a través de Enjoy Group, una empresa costarricense asociada con INTO Hospitality, que ya desarrolló una aplicación de manejo de relaciones con clientes hoteleros que se puede usar como base para el propósito del proyecto. Por último, las áreas identificadas para la instalación hotelera representan una oportunidad para el desarrollo turístico novedoso y planificado, que brindará oportunidades de crecimiento en las comunidades aledañas.

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 escala del proyecto se espera que sea apalancada a la expansión de las operaciones de INTO Hospitality en el territorio costarricense en un corto y mediano plazo. Actualmente, INTO tiene planes de expansión en los próximos cinco años a cuatro locaciones adicionales a las consideradas en el presente proyecto (Sector Volcán Tenorio, Sector de Maquenque, Chirripó y Parque La Amistad). Por ende, la escala sería liderada por INTO en alianza con Costa Rica por Siempre para continuar vinculando y capacitando a PYMEs de las comunidades cercanas

a las áreas de expansión, así como a ONGs con proyectos de conservación activos. Por último, INTO busca expandir a largo plazo sus operaciones a otros países de América Latina y el Caribe con la visión de desarrollar este producto turístico que promueve la conexión entre su base de clientes con los valores de las áreas protegidas emblemáticas de la región.

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?

Actualmente el proyecto se encuentra en su etapa exploratoria en los destinos, para eventualmente entender costos asociados a uso de la aplicación y la comunicación con organizaciones públicas, privadas y de la sociedad civil para el planteamiento de la idea.

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]

Otros. ¿Cuáles?

No aplica.

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? INTO Hospitality mantiene una relación comercial con BID Invest.

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]

Si la respuesta fue Si: Por favor, explicar

No aplica

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 operación turística de INTO Hospitality prevé los costos operativos del manejo de la aplicación del proyecto. Para brindar sostenibilidad a los esfuerzos de encadenamientos locales y aportes a la conservación, INTO destinará un 20% del flujo de caja operacional para inversión en proyectos de sus comunidades aledañas, esta contribución por establecimiento hotelero puede alcanzar \$360,000 dólares por año, adicional a los aportes de filantropía turística. Adicionalmente, las alianzas estratégicas con organizaciones como Guanacaste Dry Forest Conservation Fund, Osa Conservation, Fundación Amigos de la Isla del Coco (FAICO), Cirenas y Misión Tiburón, y demás que se establezcan a través de los mapeos, brindarán insumos de gran utilidad en temas de conocimiento socioeconómico y ambiental, contactos clave, e información actualizada en temas de conservación; entre otros.

3. Implementación

3.1. Factores Facilitadores u Obstaculizadores

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

[Cambios en costos, Choques externos que afectan a la economía en general (desastres naturales/recesión o crecimiento económico/etc.), Coordinación con terceros]

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 especulación de precios para adquisición de tierras ha sido un obstáculo debido al aumento en las inversiones extranjeras en Costa Rica durante la pandemia del COVID-19. Asimismo, los procesos de debida diligencia y negociaciones con terratenientes han dificultado el inicio del desarrollo de la infraestructura turística.

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, Claridad de los requerimientos]

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.

[Ninguno]

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?

[Otros]






Otros

No aplica

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?

No aplica.

INDICADORES

 Superado  Logrado  Pendiente  En proceso  Atrasado

C1: Plataforma Huéspedes

Peso: 0% Calificación: Satisfactorio

0%

Indicadores	Planeado	Logrado	Estado
I1 El módulo de marketplace ofrece los productos y servicios de MIPYMEs cercanas para que los turistas puedan hacer compras desde el app, así como ONGs que tienen proyectos de conservación activos a los que los turistas pueden apoyar mediante donaciones.	1 (2021-12-23)		
I2 El módulo ofrece a los turistas hospedados calcular su huella de carbono producida por los traslados desde, hacia y durante su estadía en Costa Rica. Los huéspedes deben proveer los datos de sus traslados y el cálculo será soportado por Anaconda Carbon.	1 (2021-12-23)		
I3 El módulo de Connect with the Land permite a los turistas la posibilidad de identificar especies durante sus excursiones y estadía. El desarrollo de este módulo será apoyado por la Universidad de Cornell.	1 (2021-12-23)		
I4 Incluirá la posibilidad de que los turistas donen a proyectos de conservación y puedan compensar su huella de carbono. También proveerá la evolución de indicadores de desempeño ambiental y social de la operación de INTO Hospitality.	1 (2021-12-23)		
I5 Por PMV se entiende por el prototipo del app que tiene todas las funcionalidades incorporadas, aunque no así todo su contenido, a fin de presentarlo al ecosistema y recabar retroalimentación.	1 (2021-12-23)		
I6 Se considera como versión final aquella que incorpora los ajustes de ejercicio del PMV y es ofrecida públicamente a los huéspedes de INTO App	1 (2021-12-23)		
Por usuario activo, se entiende un huésped de			

I7	INTO Lodges que descarga la aplicación y la utiliza al menos uno de los días totales de su estadía. Plan que identifique un backlog de requerimientos técnicos, tareas de gestión, proceso soporte y estimación de costos. Este plan debe incluir tareas a ser ejecutadas durante la expansión de INTO lodges para adecuar la plataforma para el aumento de usuari	1280 (2021-12-23)
I8	Número de huéspedes con usuarios activos en INTO App antes de comenzar su estadía en INTO Lodges. Usuario activo pre-arrival es un hésped de INTO Lodges que descarga y se registra en la aplicación antes de comenzar su estadía.	1 (2021-12-23)
I9		384 (2021-12-23)

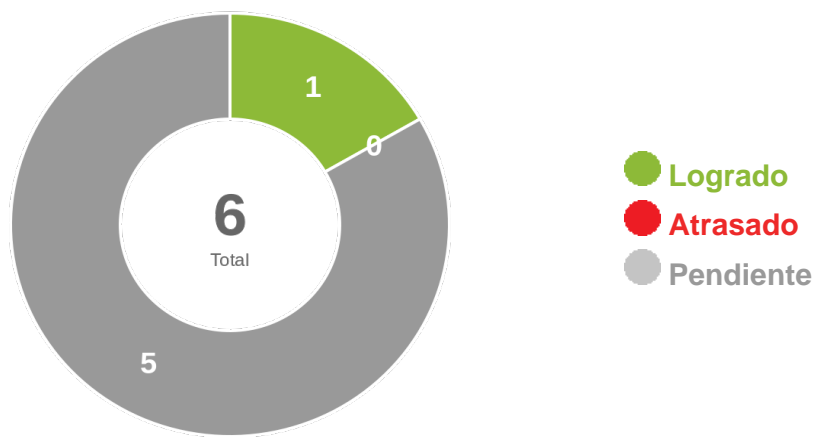
C2: Mapeo de oferta y construcción de capacidades

Peso: 100%

Calificación: Satisfactorio

0%			
Indicadores	Planeado	Logrado	Estado
I1 Mapeo realizado por INTO y Asociación Costa Rica por Siempre en el marco del diagnóstico realizado en el marco del desarrollo del proyecto de construcción de los INTO Lodges. Ya existe un mapeo realizado en Bahía Santa Elena	1 (2021-12-23)		
I2 Mapeo de inventario de oferta turística sobre MIPYMEs activas en comunidades cercanas a INTO Lodges completado. Mapeo realizado por INTO y ACRxS en el marco del diagnóstico del desarrollo del proyecto de construcción de los INTO Lodges.	1 (2021-12-23)		
I3 # de capacitaciones realizadas a MIPYMEs sobre habilidades de negocio	10 (2021-12-23)		
I4 # MIPYMEs registradas y ofreciendo sus productos y servicios en Marketplace de la aplicación móvil. Se estiman 25 MIPYMEs vinculada por cada lodge (3 lodges en total).	75 (2021-12-23)		
I5 # MIPYMEs que reciben asistencia técnica para desarrollar su estrategia de mercadeo digital. Se estiman 25 MIPYMEs vinculada por cada lodge (3 lodges en total).	75 (2021-12-23)		
I6 # de ONGs de conservación registradas y con proyectos de investigación y/o sociales publicados en INTO app	10 (2021-12-23)		
I7 # de capacitaciones realizadas a MIPYMEs sobre habilidades digitales	8 (2021-12-23)		
I8 # de ONGs de conservación registradas y con proyectos ecológicos que califiquen al carbon offset feature publicados en la aplicación móvil	5 (2021-12-23)		

HITOS



Hitos	Valor Logrado	Fecha Vencimiento	Fecha Lograda	Estado
*Condiciones Previas / Prior Conditions	1	2022-12-06	2022-12-03	<div><div></div></div>
*Diagnóstico de actores socioambientales y de oferta turística	1	2023-06-30		<div><div></div></div>
*PMV App	1	2023-12-31		<div><div></div></div>
*Arranque Desarrollo Infraestructura Turística	1	2024-06-30		<div><div></div></div>
*Lanzamiento App	1	2024-12-31		<div><div></div></div>
*Generación de oferta de créditos de carbono	2	2025-06-30		<div><div></div></div>