

REPORTE DE ESTADO DE PROYECTO (PSR)

07/01/2022 - 12/31/2022 - PSR-09562

SÍNTESIS DEL PROYECTO

Número de Operación

GU-T1313

Número de suboperación

ATN/ME-18406-GU

Nombre del proyecto

Qüilo - Financial Inclusion through Technology for Informal Workers

Lider de equipo:

Andres Rubio Chacon

Agencia ejecutora

Quilo Tech, S.a.

Proposito

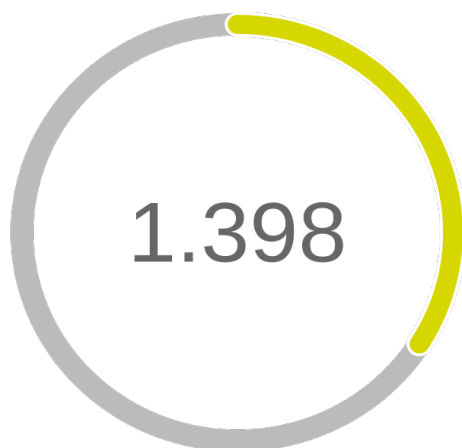
Mejorar la situación socioeconómica de la población vulnerable de Guatemala. El propósito del proyecto es desarrollar una plataforma multicanal segura que provea un fácil acceso a servicios de salud, servicios financieros, y oportunidades laborales para



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?

La crisis a nivel mundial ha afectado a toda la población pero existe un sector más vulnerable a todos estos cambios y problemas de inflación (combustible, canasta básica, servicios básicos) provocada por el fenómeno de COVID-19 lo que produjo una reducción de gastos y necesidades básicas como por ejemplo la adopción de tecnología externa como datos móviles para uso de aplicación de usuarios finales en nuestro caso específico.

1.2. Mayor Logro o Fracaso

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

Hemos tenido más logros que fracasos debido a la constancia en el cumplimiento de metas establecidas, por lo tanto nuestros logros siguen en la continuidad del robustecimiento de la plataforma y las distintas actividades internas y externas tales como webinar de educación financiera, adquisición de nuevos clientes, acciones y puesta en marcha de Telemedicina entre otros.

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).

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?

Para mejorar la escalabilidad del proyecto el primer paso ha sido el robustecer nuestra plataforma para tener la capacidad de soportar una alta cantidad de clientes y usuarios. El segundo paso ha sido crear un modelo de comercialización simple respecto a los planes y funcionalidad ofrecida. Para mejorar este punto, recientemente lanzamos un nuevo plan más accesible, con menos funcionalidad y con más facilidad de implementación para adquirir más empresas de forma más rápida. Esto nos permite tener un puente para ofrecer más servicios y funcionalidades una vez una empresa ya sea cliente nuestro. Adicionalmente, la aplicación móvil para los usuarios finales es gratuita y ofrece algunos beneficios adicionales. Como tercer paso estamos haciendo un “cross-selling” de productos añadidos al adquirir otros productos y de esa forma lograr cierres comerciales más eficientes

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?

El costo aproximado de llegar a la adquisición de un cliente nuevo (empresa) es aproximadamente USD \$500. Este costo se recupera en los primeros 3 meses posterior al cierre y mantiene una relación CLTV/CAC superior a 15, lo cual hace un modelo escalable y rentable. Este costo lo estamos mejorando y reduciendo a través de nuestra estrategia de ofrecer planes más accesible y con menor tiempo para su adquisición. Respecto a los usuarios finales, el costo aproximado es de USD \$2, los cuales conforme se continúe creciendo y escalando se verán reducidos. Por el momento no se ha solicitado o compartido esta información con otra institución público o privada.

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?

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

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 10 veces y 100 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 existe alguna otra relación comercial con el Grupo BID

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]

Si la respuesta fue Si: Por favor, explicar

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

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.)

Actualmente Qüilo tiene financiamiento para continuar creciendo por los siguientes 3 años sin necesidad de levantar fondos. Adicionalmente para el segundo semestre del 2023 el proyecto generará flujo de efectivo positivo, por lo cual será más fácil controlar los recursos requeridos según el ritmo de crecimiento proyectado, teniendo una posición financiera fuerte en el corto y largo plazo. Al terminar el financiamiento de BID Lab, Qüilo podría seguir creciendo con flujos internos y/o decidir levantar más capital para acelerar su crecimiento.

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, Complejidad o amplitud de las actividades planteadas, Choques externos que afectan a la economía en general (desastres naturales/recesión o crecimiento económico/etc.)]

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.

1. Coordinación con terceros (positivo): a través del apoyo de terceros, hemos logrado mejorar nuestros productos y servicios, trayendo otros expertos en distintas áreas para el apoyo de las actividades internas y externas con clientes. Sin embargo, un obstáculo que nos hemos encontrado ha sido la integración de proveedores de servicios con nuestro sistema ya que ha tocado desarrollar la estructura necesaria, tanto del lado de ellos como del nuestro, para mejorar la adaptabilidad de la misma. 2. Complejidad o amplitud de las actividades planteadas (negativo): las áreas de impacto de Qüilo son tres principales (acceso a servicios financieros, de salud y de trabajo), esto ha dificultado priorizar en el desarrollo de soluciones en el corto plazo ya que las actividades involucradas se incrementan significativamente y el costo de coordinar el impacto en las tres áreas se aumenta con eso. 3. Choques externos que afectan a la economía en general (negativo): algo que ha afectado en general ha sido el impacto de la situación económica en muchas empresas. Esto ha mejorado, sin embargo aún están en proceso de recuperación lo cual ha dificultado la adquisición de empresas clientes que estén dispuestas a pagar por nuevos sistemas y plataformas.

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, Interés por parte de expertos en la industria o académicos externos a la agencia ejecutora/cliente, Disponibilidad de datos, Reconocimiento público de lo innovador del 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, 4.2. Empleos Directos Generados por el proyecto o financiamiento, 4.3. Hogares/Personas con condiciones de vida mejoradas]

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

Total

65

Empresas dirigidas por hombres

50

Empresas dirigidas por mujeres

15

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

Empresas con adopción de tecnología para mejorar la productividad. Se calcula en base a empresas clientes.

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)]

4.2. Empleos directos generados por el proyecto o financiamiento. ¿Cuántas personas fueron empleadas directamente como resultado del proyecto financiado por BID Lab?

Total

14

Empleos creados: número de hombres

9

Empleos creados: número de mujeres

5

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

.Personas contratadas directamente por Quilo.

4.3. Número de hogares/Personas con condiciones de vida mejoradas

[Personas]

4.3.1. Total

2970

Hogares dirigidos por hombres

90

Hogares dirigidos exclusivamente por mujeres

10

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

Personas con acceso a servicios de salud y/o servicios financieros. Se ha calculado en base al acumulado de personas que tienen un seguro de salud, servicio de salud como telemedicina y acceso a educación financiera.

4.3.4. Por favor, seleccione el tipo de beneficio.

[Mejor acceso a la salud, Mejor acceso a la educación, Mejor acceso a los servicios financieros, Mejora de la empleabilidad (acceso a nuevas habilidades que pueden conducir a oportunidades laborales de mayor calidad o nuevas modalidades de trabajo)]

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.

[Población pobre/vulnerable /bajos ingresos, Emprendedores, Mujeres, Población urbana / periurbana, 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.

[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?



[Demanda por el producto/servicio (necesidades del mercado), Dificultades o ventajas relacionadas a la adopción de tecnología, Mejoras en las características del producto/servicio ofrecido, Calidad del producto/servicio ofrecido]

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?

- Demanda por el producto/servicio (necesidades del mercado) (ambas): por un lado esto ha sido positivo ya que se ha incrementado la tendencia de digitalización de los procesos internos para empresas y el uso de tecnología por parte de beneficiarios finales. También cada vez contamos con un mejor product-market-fit brindando una solución integral para las empresas y usuarios finales. Por otro lado, nos hemos enfrentado que muchas empresas aún prefieren métodos tradicionales de bajo costo, por ejemplo tener un asistente para el apoyo de procesos aunque sea de forma manual y esto ha dificultado nuestro proceso comercial.
- Calidad del producto/servicio ofrecido (positivo): la plataforma de Qüilo cada vez más cuenta con una mejor aceptación por parte de los clientes y usuarios debido a que se están logrando integrar distintos procesos internos de la empresa así como servicios externos para facilitar el acceso a servicios financieros y de salud para los usuarios finales. Este nuevo acercamiento sobre una plataforma más integrada y que de distintas soluciones ha facilitado la adopción para nuevos clientes y usuarios.
- Dificultades o ventajas relacionadas a la adopción de tecnología (negativo): alineado con el punto uno, muchas empresas optan por un sistema (o proceso manual) que han utilizado en los últimos años y ven la adopción de tecnología como un reto interno que muchas veces creen que representa más un costo de aprendizaje que una mejora en productividad. De ese lado hemos visto resistencia para lograr implementar nuestra plataforma en más empresas. Por otro lado, algo positivo es que el usuario final ha tenido una buena respuesta con nuestra aplicación y no se le ha resultado difícil la usabilidad.
- Mejoras en las características del producto/servicio ofrecido (positivo): en la última actualización de la plataforma para el módulo de reclutamiento logramos integrar el proceso y digitalizarlo,

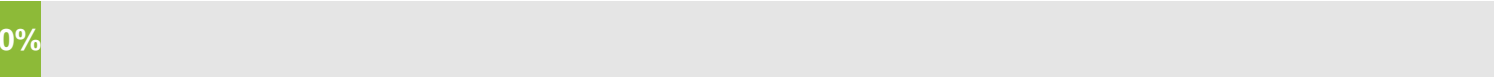
haciendo una plataforma distinta y más completa a lo que hay en el mercado. Actualmente estamos integrando canales para mejorar aún más la usabilidad como chatbots que a su vez exponenciarán el uso del mismo.



INDICADORES

 Superado  Logrado  Pendiente  En proceso  Atrasado

C1: Acceso a servicio de salud

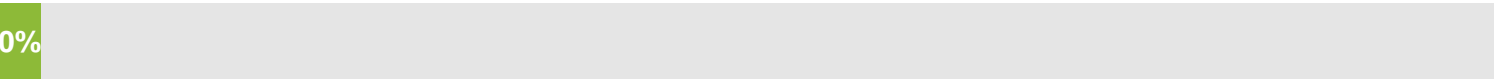
Peso: 6% Calificación: Satisfactorio






Indicadores	Planeado	Logrado	Estado
I1 Personas titulares que han adquirido un seguro de salud	3900 (2024-02-10)	680 (2023-03-09)	
I2 Personas titulares que han adquirido un servicio de salud. Servicios que no se encuentran dentro de los planes de seguros médicos como por ejemplo: planes de salud dental, planes de salud mental, planes de exámenes médicos, planes de telemedicina.	3300 (2024-05-10)	1780 (2023-03-09)	

C2: Acceso a servicios financieros

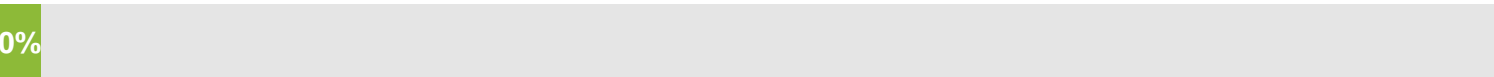
Peso: 12% Calificación: Satisfactorio





Indicadores	Planeado	Logrado	Estado
I1 Personas que han mejorado su educación financiera.	2500 (2024-02-10)	430 (2023-03-08)	
I2 Numero de personas que reciben un producto financiero de crédito.	2200 (2024-02-10)	220 (2023-03-08)	
I3 Número de personas que reciben otros servicios adicionales	700 (2024-02-10)	170 (2023-03-09)	

C3: Acceso a trabajo formal

Peso: 27% Calificación: Satisfactorio

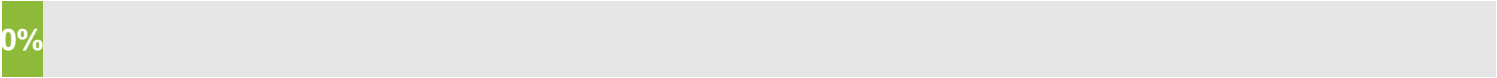


Indicadores	Planeado	Logrado	Estado
I1 Usuarios que han solicitado un empleo dentro de la plataforma (usuarios de intermediación laboral).	22300 (2024-02-10)	2450 (2023-03-09)	
I2 Empresas que adoptan QBoard (nueva tecnología) para eficientizar sus procesos internos	300 (2024-02-10)	65 (2023-03-09)	

C4: Seguimiento y disseminación de resultados

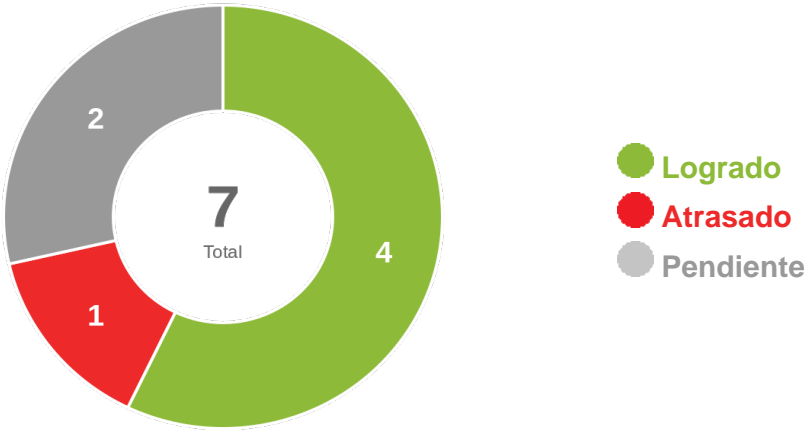
Peso: 55%

Calificación: Satisfactorio



Indicadores	Planeado	Logrado	Estado
I1 Evento para presentar resultados	3 (2024-02-10)	0 (2023-03-08)	
I2 Video institucional de resultados	1 (2024-02-10)		
I3 Reporte de resultados y estudio de caso	1 (2024-02-10)		

HITOS



Hitos	Valor Logrado	Fecha Vencimiento	Fecha Lograda	Estado
*Condiciones Previas / Prior Conditions	1	2021-08-10	2021-05-07	
*Lanzamiento e implementación del app móvil (D2C) para usuarios no registrados en	1	2022-02-08	2022-02-07	
*Integración con 3 instituciones para otorgar créditos digitales	3	2022-08-08	2022-10-15	
*Implementación de la versión 2 del módulo de educación financiera	1	2023-02-08	2023-02-15	
*Implementación del programa de lealtad para beneficios Qüilo	1	2023-08-08		
*Integración de proveedores de beneficios a nivel regional	10	2024-02-08		
*Integración de plataforma multicanal para reclutamiento y colocación de trabajo	1	2022-12-31		