

REPORTE DE ESTADO DE PROYECTO (PSR)

01/01/2022 - 06/30/2022 - PSR-09300

SÍNTESIS DEL PROYECTO

Número de Operación
HO-T1375

Número de suboperación
ATN/ME-18289-HO

Nombre del proyecto
"Digitalization of the Microenterprise and Small Business Sector– Digital Hub 504

Lider de equipo:
Fausto Tomas Castillo

Agencia ejecutora
Federación de la Cámara de Comercio e industrias de Honduras

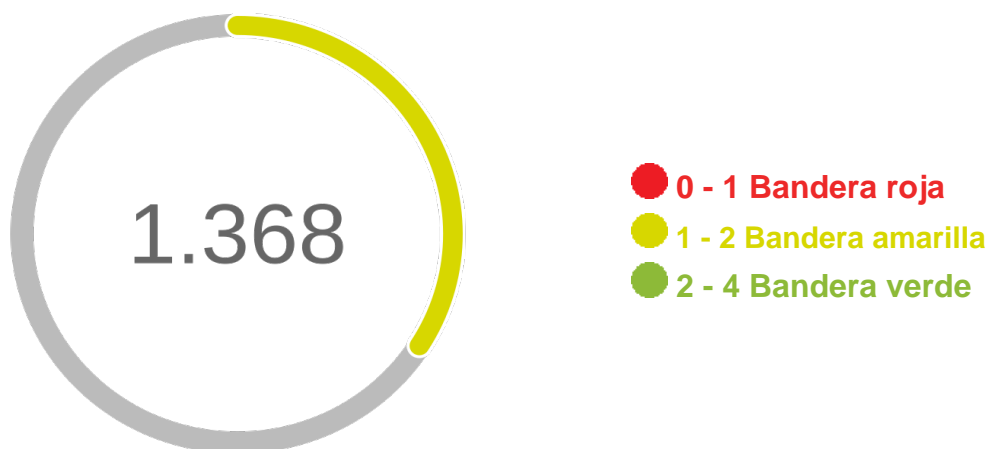
Proposito



Ciclo del Proyecto



PUNTAJE PSR



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 acceso por parte de los empresarios a las tecnologías requeridas. El proyecto se basa en que los empresarios tengan acceso a herramientas digitales que les permitan la transformación digital, desde la FEDECAMARA se trabaja en pro de contar con equipo e insumos dentro de las cámaras que brindarán servicios innovadores a las empresas, pero se requiere que los empresarios tengan acceso desde sus puntos de negocio así como habilidades en el uso de estas herramientas. Se está trabajando desde ya con otros aliados a fin de cerrar esa brecha de formación en digitalización.

1.2. Mayor Logro o Fracaso

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

Logro: integrar a diversos aliados para trabajar en pro de la digitalización del sector PYME, se han logrado articular esfuerzos a fin de que las actividades en general que se realizan con otros aliados colaboren en la puesta en marcha del HUB y en generar bases sólidas para la sostenibilidad del proyecto. Falla: el retraso en el proceso de convocatoria, selección y construcción de la plataforma del HUB 504, este retraso ha venido a provocar retrasos en toda la ejecución del proyecto. Inicialmente por el proceso de desembolso el proceso se vio levemente retrasado, posteriormente identificar si se apalancarían soluciones de diferentes oferentes anclados a una misma plataforma, no se consideró el camino más viable, posteriormente se constató que la mejor salida para la replicabilidad y sostenibilidad del proyecto la alternativa ideal es la construcción de una plataforma a la medida con soluciones construidas de cero. Con el retraso que ya se traía anteriormente esta falla se hizo mayor, ya que el proceso de convocatoria se dio por fracasado, los oferentes no se encontraban tan dispuestos a cumplir con algunos requerimientos de los Términos de referencia. Actualmente nos encontramos realizando un nuevo proceso con lista corta, se han encontrado nuevos oferentes y estamos en espera de que este proceso pueda dar por ganador a un oferente dispuesto a cumplir con los nuevos términos de referencia. RESPUESTA DE LOS ESPECIALISTA DE BID Lab: El retraso en el desembolso se debió a la falta de claridad del proceso de convocatoria de oferentes. No se podía desembolsar sin tener claridad en el uso de los recursos. El ejecutor insistió en unos TdR que no estaban claros y por esta razón no recibieron ofertas razonables ni comparables.

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).

Una lección aprendida muy importante es identificar los pasos previos al arranque del proyecto. Cuando se dio inicio al mismo se planteaba adaptar soluciones innovadoras para ser utilizadas dentro de un Centro de Distribución, sin embargo no se contó con el hecho de que la mayoría

de estas soluciones son iniciativas Start-up que no han sido testeadas o bien que si han estado en período de prueba no garantizan que las mismas tendrán una sostenibilidad por los próximos años. Otra de las características de estas herramientas adaptables es que los derechos de autor o bien código fuente no sería cedido a BID LAB y en su defecto a FEDECAMARA, son herramientas cuyo usufructo pertenece a su desarrollador y que no se cuenta con la garantía de que el desarrollador decida brindar una cesión perpetua del uso de las herramientas. COMENTARIOS DE LOS ESPECIALISTAS: La Unidad Ejecutora del Proyecto participo en tres talleres de arranque de BID Lab y otro de la UE. Recibieron toda la informacion de condiciones previas al primer desembolso y el analista hizo todo el seguimiento necesario por email, telefono y whatsapp Se le ha comunicado en varias ocasiones a la UEP que La propiedad intelectual y derechos de autor es algo negociable si se llega a cualquier dificultad. El espíritu de mantener la PI o derechos de autor no es otro que poner las herramientas a disposicion de todas las Mipymes que las puedan necesitar. Se pueden negociar los arreglos necesarios para todos con el fin de no perjudicar a ninguna parte pero que las Mipymes puedan recibir los servicios que necesiten. Por otra parte al definir que la solución más viable era desarrollar un lote general construido a la medida, no se tomó en cuenta la poca cantidad de oferentes desarrolladores de software que existen en el país con la experiencia y la capacidad de construir una plataforma como se desea, y que esto requiere un período de tiempo bastante amplio que no se contempló desde el cumplimiento de las Condiciones Previas. COMENTARIOS DE LOS ESPECIALISTAS: La UEP decidio tomar esa via, a pesar de haberlo desaconsejado desde BID Lab. En cualquier caso, los oferentes de tecnologia no tienen por que ser locales. El tiempo de desarrollo que planteaban los posibles oferentes ya te daban una indicacion de que los TdR no eran los adecuados para la solucion que se estaba buscando.

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?

El proyecto está diseñado para trabajar con 15 municipalidades, en cada una de esas municipalidades se encuentra ubicada una Cámara de Comercio e Industrias, estas cámaras no solo brindan atención a las municipalidades donde se encuentra su sede, estas amplían su radio de acción a los municipios aledaños y en algunos casos tienen una cobertura en la totalidad de municipios del Departamento donde se encuentran ubicadas. Desde FEDECAMARA se tiene planteado que el piloto de uso del HUB se realizará con al menos 5 de las cámaras involucradas, para posteriormente ir incluyendo las restantes 10, con el fin de generar mayor cantidad de usuarios se plantea ir incorporando poco a poco las otras Cámaras de Comercio e Industrias ubicadas en todo el país, ya que la FEDECAMARA cuenta con Cámaras ubicadas en los 18 departamentos de Honduras.

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?

Todavía no se ha determinado un costo de uso de la plataforma, si se ha planteado una escalabilidad de costo de uso, contemplando que el primer año de uso para cada usuario sea de forma gratuita. Se plantea que posterior al primer año el empresario debería cubrir un porcentaje de 20%, tercer año un 40% y así consecutivamente hasta cubrir el costo de su uso.

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, Complejidad de la solución (elevado número de actores involucrados/Interacción de muchas partes/componentes), Otros]

Otros. ¿Cuáles?

Adaptación al cambio por parte de los usuarios, porque muchas veces los cambios que facilitan y mejoran los procesos, tienen un cierto grado de dificultad en la adaptación.

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?

[Altamente probable (más 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?

De momento no se ha establecido ninguna relación con otro componente del Grupo BID

2.6. Socios de Replicabilidad

Si la respuesta fue Si: Por favor, explicar

Se tiene conocimiento de ciertas plataformas construidas con fines similares al contemplado dentro del HUB 504, no exactamente con los mismos beneficios pero si con acciones similares.

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?

[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.)

Se considera que la plataforma para su tercer año deberá estar generando ingresos por si sola para costear la operación de la misma, adicionalmente se están gestando servicios innovadores que permitan a las Cámaras y a la FEDECAMARA la sostenibilidad y mantenimiento del HUB 504

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]

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.

Nos ha retrasado el proceso poder encontrar un oferente dispuesto a construir una plataforma a la medida sin un software base de paga a fin de que el costo que se traslade al consumidor final posterior a la implementación del proyecto sea el más bajo posible. Adicionalmente la concepción que desde la Institución Ejecutora se estaba buscando era diferente a lo planteado en el proyecto por lo que los avances realizados en nada sumaron a la ejecución del proyecto.

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, Disponibilidad de datos, 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.

[Migrantes y personas desplazadas, Niños y jóvenes, Adultos mayores, Emprendedores, PYMES, Mujeres, Población rural, 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.

[Afrodescendientes, Personas con discapacidad, LGBTQ+, Población pobre/vulnerable /bajos ingresos]

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, Alcance de los canales de acceso al 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?

Inicialmente el interés de los clientes o beneficiarios, al momento de presentar los beneficios del proyecto se debe ser muy realista con la población, ya que cuando detectan dificultades o se les hace difícil la adaptación al cambio terminan abandonando los procesos, esto nos hace caer en una dificultad o desventaja para la adopción de nuevas tecnologías. Para hacer uso de la plataforma se requiere de acceso al internet, cosa que aún en ciertas zonas es de difícil acceso para la población.

INDICADORES



Superado



Logrado



Pendiente



En proceso



Atrasado

C1: Convocatoria para identificar y difundir soluciones innovadoras

Peso: 12% Calificación: Satisfactorio

33%		67%	
Indicadores	Planeado	Logrado	Estado
I1 Modelo para la identificación y financiación de innovaciones (mecanismo de convocatoria de innovación implementado).	1 (2022-02-02)	1 (2022-10-19)	
I2 Número de soluciones tecnológicas apoyadas e implementadas en los emprendimientos participantes.	5 (2024-02-02)		
I3 Número de Emprendimientos con tracción impulsados y acelerados en el desarrollo estratégico de nuevas tecnologías que fortalezcan la digitalización de los micro y pequeños emprendimientos, (5 liderados por mujeres)	3 (2024-02-02)		

C2: Apoyo a los emprendimientos para la transición digital


Peso: 18% Calificación: Satisfactorio

0%			
Indicadores	Planeado	Logrado	Estado
I1 Número de emprendimientos que reciben asistencia técnica y de formación virtual según sus necesidades	1500 (2024-02-02)		
I2 Se logra evidenciar la incorporación de soluciones apoyadas en el Componente 1 a los procesos internos de los emprendimientos a través del sistema de monitoreo	700 (2024-02-02)		
I3 Participación en espacios digitales de sensibilización y networking de los emprendimientos en una ruta de formalización (virtual y física).	400 (2024-02-02)		

C3: Acceso a financiamiento para la digitalización

Peso: 5% Calificación: Satisfactorio










0%			
Indicadores	Planeado	Logrado	Estado
I1 Número de emprendimientos que se preparan para acceder a recursos ofrecidos por BANHPROVI, la banca comercial, y las cámaras para financiar su transformación digital	400 (2024-02-02)		
I2 Fondos de intermediación colocados en emprendimientos participantes en el Proyecto	1838709 (2024-02-02)		
I3 Número de emprendimientos que participan en actividades entre oferentes financieros para el acceso al financiamiento	300 (2024-02-02)		

I4	Emprendimientos que participan en una solución de digitalización y generación de registro para respaldo crediticio	300 (2024-02-02)	
----	--	-------------------	--

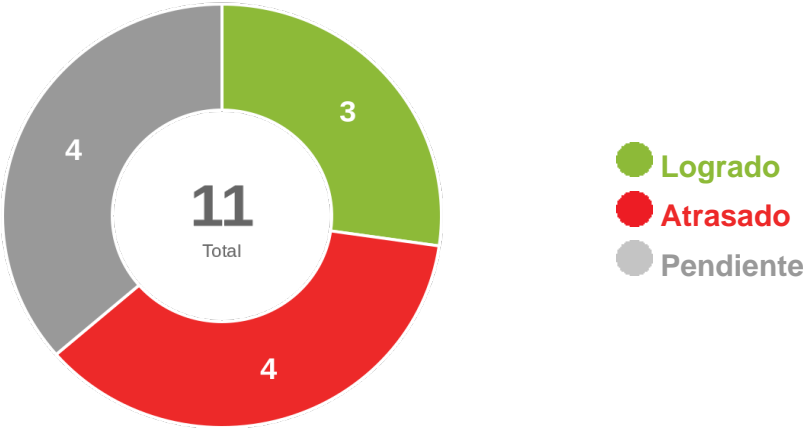
C4: Creación del Hub de Innovación Abierta "Digital Hub 504"

Peso: 65% Calificación: Satisfactorio

11%	89%
-----	-----

Indicadores		Planeado	Logrado	Estado
I1	Renovación o nuevos convenios y alianzas para el mantenimiento de la atención del Hub Digital 504	10 (2024-02-02)	4 (2022-10-19)	
I2	Desarrollo de nuevos servicios digitales en el ecosistema para la atención de los emprendedores en las cámaras participantes	1 (2024-02-02)		
I3	Emprendedores son atendidos y participan de las diferentes actividades del Hub Digital 504 como plataforma de innovación abierta que promueve la innovación y el desarrollo de soluciones tecnológicas. Al menos 1500 liderados por mujeres.	1300 (2024-02-02)		
I5	Número de organizaciones de desarrollo empresarial que innovan en procesos internos para mejor la atención a los emprendedores	10 (2024-02-02)		
I8	Número de emprendimientos digitales acelerados ((Modelos que respondan a la demanda con enfoque consiente y sostenible) por el proyecto (50 son liderados por mujeres).	50 (2024-02-02)		
I4	Plataforma virtual con recursos adecuados de asesoría para los emprendimientos, soluciones y herramientas tecnológicas, formación virtual y acceso a recursos que el sector público y privado pone a disposición de los emprendimientos.	1 (2022-02-02)		
I6	Proceso de formación del personal interno de las cámaras para el fortalecimiento de competencias para atención del HUB Digital 504	40 (2022-02-02)	59 (2022-09-05)	
I7	Identificación de líderes del ecosistema con capacidad para influenciar y dirigir las comunicaciones con otros emprendedores, y organizaciones, procesos de selección y formación de certificaciones por competencias en creatividad e innovación	30 (2023-02-02)		
I9	Base de datos sobre impactos de la digitalización en la competitividad empresarial sistematizada	1 (2023-02-02)		

HITOS



Hitos	Valor Logrado	Fecha Vencimiento	Fecha Lograda	Estado
*Condiciones Previas / Prior Conditions	1	2021-08-02	2021-07-20	
*Lanzamiento de Plataforma Virtual	1	2022-05-28		
*Programa de formación "Asesores en innovación para Mpymes	1	2021-11-30	2022-01-30	
*Acuerdo suscritos con actores público y privados	4	2021-12-03	2021-12-01	
*Impulso y aceleración de Emprendimientos Tecnológicos con tracción	3	2022-06-28		
*Cámaras brindando nuevos servicios a través de las herramientas digitales	10	2022-11-30		
*Emprendimientos registrados en el HUB	3000	2023-12-30		
*Líderes certificados en competencias de creatividad e innovación	30	2022-11-30		
*Fondos de intermediación colocados	4800000	2024-03-30		
*Base de datos sobre impactos de la digitalización en la competitividad empresari	1	2023-03-30		
*Presentación de casos de éxito	10	2024-03-30		