

# REPORTE DE ESTADO DE PROYECTO (PSR)

07/01/2022 - 12/31/2022 - PSR-09481

## SÍNTESIS DEL PROYECTO

Número de Operación

ME-T1460

Número de suboperación

ATN/ME-18639-ME

Nombre del proyecto

Marketplace, Edutech&amp; Smart Data in one App for Small Stores

Lider de equipo:

Tatiana Virviescas Mendoza

Agencia ejecutora

Fundacion Para El Desarrollo Sostenible En Mexico

Proposito

El objetivo del proyecto es aumentar las ventas de los tenderos de forma sostenible. El propósito del proyecto es poner a prueba una solución integrada para la digitalización de las tiendas de barrio.



## 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 el segundo semestre de 2022 encontramos algunas fallas técnicas en la solución de e-learning adoptada, lo que ha imposibilitado a los usuarios acceder a todas las funciones previstas y ha generado dificultades para cumplir con los objetivos planteados al inicio del proyecto. Uno de los mayores riesgos que se enfrenta es el hecho de que los usuarios no pueden acceder a "El informe Acelera", una herramienta valiosa que permite conocer las características de la zona donde se desarrollan sus emprendimientos. Esta situación podría tener un impacto negativo en la capacidad de los usuarios para tomar decisiones informadas y en el éxito de sus emprendimientos. Es importante que se tomen medidas para solucionar las fallas técnicas lo antes posible. Esto podría incluir trabajar con el proveedor de la solución de e-learning para solucionar los problemas. También es importante mantener a los usuarios informados sobre el progreso en la solución de los problemas y asegurarse de que estén recibiendo el apoyo y la orientación necesaria para seguir utilizando la solución de e-learning. En general, es importante tomar medidas rápidas y eficaces para solucionar los problemas con la solución de e-learning para minimizar el impacto en el proyecto y en los usuarios. Además, es importante tener un plan de contingencia en caso de que se presenten nuevamente fallas técnicas para poder minimizar su impacto y continuar con el proyecto.

### 1.2. Mayor Logro o Fracaso

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

Durante este segundo semestre del proyecto, hemos alcanzado grandes logros referentes al cumplimiento de las actividades a las cuales nos habíamos comprometido, dando como resultado los siguientes productos: 144 registros de tenderos en App Merkomuna. 218 tenderos en App Enko 144 grupos de compra de consumidores generados (outcomes) 300 productos en el catálogo (SKUs)

### 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).

El mayor hallazgo en este semestre es que el seguimiento personalizado a cada usuario registrado en la solución tecnológica es esencial para garantizar el éxito del proyecto y el éxito de los usuarios en sus emprendimientos. Es importante tener en cuenta que cada usuario tiene necesidades y objetivos diferentes para su negocio, por lo que el seguimiento personalizado permite brindarles el apoyo y la orientación necesarios para alcanzar esos objetivos. El seguimiento a través de redes sociales o llamadas telefónicas es una forma efectiva de brindar ese apoyo personalizado, ya que permite a los usuarios recibir atención cuando tienen

disponibilidad de tiempo y se adapta a sus necesidades individuales. Además, esto también ayuda a los usuarios a sentirse más cómodos y menos presionados en cuanto al tiempo, ya que pueden programar las llamadas o responder a las redes sociales en su propio horario

## **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?

Consideramos que nuestro modelo de e-learning puede escalar no sólo en las zonas geográficas con las características específicas actuales, sino también en otras zonas con otras características. Por ejemplo, podríamos ofrecer ayuda a tenderos de diferentes niveles socioeconómicos, pues quizá este segmento tenga mayor interés en nuestra plataforma tecnológica de e-learning. Además, podemos ampliar nuestro alcance y ofrecer nuestros servicios a otros tipos de emprendimientos para que ellos también puedan beneficiarse de la solución. De esta forma, podemos abarcar un mayor número de usuarios y ampliar nuestro alcance de beneficiarios.

### **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?

No es posible determinar el costo exacto de brindar el servicio al usuario debido a la escasez de datos disponibles. Como resultado, no se puede calcular el costo con gran precisión. El costo se incrementaría al incluir el programa de incentivos que se ofrece a cada usuario, pero esto no afectaría el alcance del servicio en un futuro. Esto significa que el servicio seguirá siendo accesible para la misma cantidad de usuarios, a pesar de los cambios en el costo.

### **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, Visibilidad para usuarios/clientes/beneficiarios de las ventajas de la solución propuesta]

### **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?

Sí, con Bid Invest estamos trabajando un proyecto de inclusión financiera.

### **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, no tenemos conocimiento.

## 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.)

Algunas de estas estrategias incluyen el recurrir a donantes, buscar financiamiento alternativo, reducir los costos, obtener patrocinios, recaudar fondos, utilizar recursos existentes de manera más eficiente y optimizar el proceso de toma de decisiones. Además, los trabajadores voluntarios pueden ser una gran ayuda para continuar un proyecto sin financiamiento. Esto significa que los miembros de la organización se comprometan a trabajar sin recibir ninguna compensación. Los donantes también pueden brindar su apoyo a través de donaciones, así como de recursos y materiales. Finalmente, una organización puede recurrir a la colaboración con otras organizaciones y negociar acuerdos para obtener los recursos necesarios para completar el proyecto.

## 3. Implementación

### 3.1. Factores Facilitadores u Obstaculizadores

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

[Complejidad o amplitud de las actividades planteadas, Calidad de consultores/proveedores, Otros]

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.

El aspecto principal para el éxito del proyecto es contar con consultores y proveedores de alta calidad. A través de su experiencia y conocimientos, han sido capaces de cumplir con las actividades comprometidas de manera eficiente y oportuna, lo que ha llevado a resultados positivos en el proyecto. La elección cuidadosa y la colaboración efectiva con estos profesionales ha sido clave para el éxito del proyecto. Uno de los mayores aprendizajes del proyecto ha sido la importancia del tiempo en el desarrollo de una aplicación tecnológica. El proceso de desarrollo de una aplicación puede ser más complejo y tardado de lo previsto inicialmente, y esto ha afectado la estructura del plan financiero y operativo del proyecto. Es importante tener en cuenta esta lección aprendida para planificar adecuadamente el tiempo y recursos necesarios en futuros proyectos similares. Es necesario considerar que el desarrollo de una aplicación es un proceso complejo y requiere de una planificación y asignación de tiempo adecuada para garantizar su éxito. En el proyecto, se han identificado varios aspectos

importantes a mencionar. Uno de los aspectos negativos es la desconfianza generada entre los tenderos, muchos de ellos no ven interés en recibir ayuda para mejorar su emprendimiento. Sin embargo, esto ha sido contrarrestado con el uso de un sistema de incentivos, lo que ha permitido equilibrar la situación y hacer que la implementación del proyecto sea más fácil. Es importante tener en cuenta esta lección aprendida para superar futuros obstáculos y garantizar el éxito del proyecto. Además de los aspectos mencionados anteriormente, otro aspecto negativo identificado en el proyecto son las fallas técnicas en la solución de e-learning. Estas fallas han causado retrasos en la generación de una de las herramientas más valiosas e importantes en la plataforma, lo que puede generar un impacto en el cumplimiento de los objetivos planteados. Sin embargo, se está trabajando en la solución de estas fallas lo antes posible para minimizar el impacto y garantizar el éxito del proyecto. Es importante tener en cuenta esta lección aprendida para prevenir y manejar mejor situaciones similares en el futuro.

### 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, Disponibilidad de proveedores/consultores, Cobertura de redes de telecomunicaciones]

## 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

1313

Empresas dirigidas por hombres

430

Empresas dirigidas por mujeres

883

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

# tenderos en App Enko

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.

[Población pobre/vulnerable /bajos ingresos, 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.

[Población urbana / periurbana]

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), Calidad del producto/servicio ofrecido, Interés de clientes/usuarios/beneficiarios, Dificultades o ventajas relacionadas a la adopción de tecnología, Costo de ofrecer producto/servicio, Comunicar a los clientes/usuarios/beneficiarios las ventajas de los productos ofrecidos, Precios]

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?






En la implementación del piloto del proyecto, se ha identificado la necesidad del mercado de obtener productos de abarrotes a precios más accesibles. Para satisfacer esta necesidad, se ha implementado el modelo de Community Group Buying, el cual ha sido recibido con gran éxito en la comunidad. Además, al establecer alianzas con diferentes proveedores, se ha logrado ofrecer productos de calidad a precios más accesibles para los clientes finales. Esto ha generado un gran interés entre los tenderos, ya que al crear su comunidad de compra, obtienen una comisión, lo que los hace más propensos a ofrecer los productos de Merkomuna. También se ha establecido una comunidad de compra vía WhatsApp, lo que ha facilitado la implementación del modelo, ya que esta herramienta es fácil de usar y accesible para todos los tenderos.

INDICADORES

 Superado  Logrado  Pendiente  En proceso  Atrasado

C1: Definición de la solución

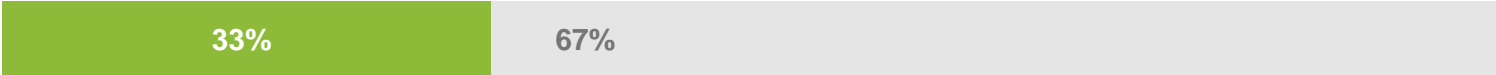
**Peso:** 43% **Calificación:** Altamente Satisfactorio

Indicadores		Planeado	Logrado	Estado
I1	Solución tecnológica de E-learning: Enko (con look & feel Merkomuna) + la herramienta de Acelera integrada	1 ( 2023-06-06)	1 ( 2022-06-30)	
I2	Reporte de validación de zonas preferenciales en conjunto con Danone (utilizando Acelera)	1 ( 2023-06-06)	1 ( 2022-06-30)	
I3	Lecciones Acelera desarrolladas	6 ( 2023-06-06)	2 ( 2022-06-30)	
I4	Solución tecnológica de Community Group Buying: Merkomuna	1 ( 2023-06-06)	1 ( 2022-06-30)	
I5	8 # Productos en el catálogo (SKUs)	100 ( 2024-06-06)	300 ( 2022-06-30)	



C2: Implementación

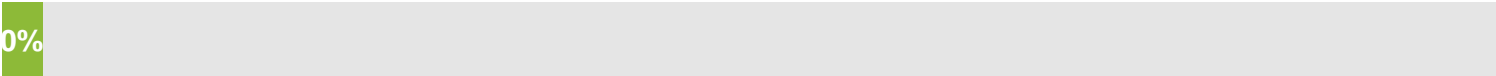
Peso: 41% Calificación: Satisfactorio



Indicadores	Planeado	Logrado	Estado
I1 # Grupos de Compra de Consumidores Generados (outcomes)	400 ( 2023-06-06)	144 ( 2022-12-14)	
I2 # Registros de tenderos en la app Merkomuna	400 ( 2023-06-06)	144 ( 2022-12-14)	
I3 # Tenderos y tenderas en la app Enko	710 ( 2023-06-06)	1312 ( 2023-02-09)	

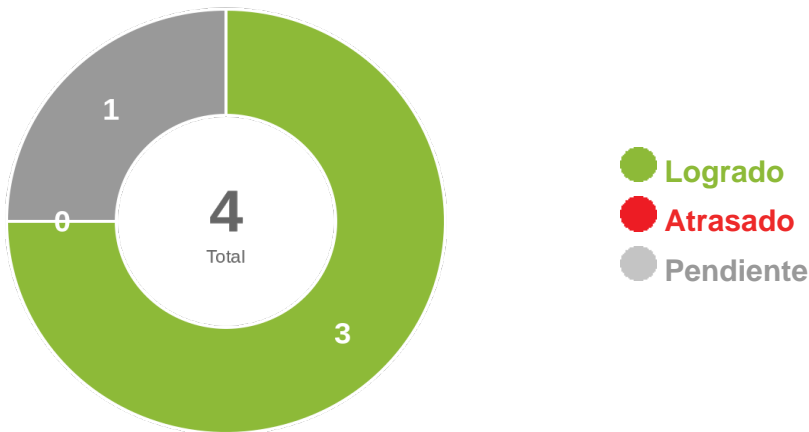
C3: Evaluación y Difusión de Conocimientos

Peso: 16% Calificación: Satisfactorio



Indicadores	Planeado	Logrado	Estado
I1 % Aumento de ventas mensuales promedio (outcome)	15 ( 2023-06-06)	7 ( 2022-12-14)	
I2 # Consumidores en Merkomuna (outcome)	3000 ( 2023-06-06)	1039 ( 2022-12-14)	
I3 \$ Ahorros generados acumulados al consumidor de la Base de la Piramide (outcome)	22500 ( 2023-06-06)	7792 ( 2022-12-14)	
I4 Caso de Estudio documentado	1 ( 2023-06-06)		

HITOS



Hitos	Valor Logrado	Fecha Vencimiento	Fecha Lograda	Estado
*Condiciones Previas / Prior Conditions	1	2022-06-06	2022-05-06	
*Adaptación del look & feel de Enko	1	2022-08-06	2022-08-05	
*Habilitación y gestión de pedidos	1	2022-12-06	2022-12-14	
*Levantamiento de línea base post-intervención	1	2023-06-06		