

REPORTE DE ESTADO DE PROYECTO (PSR)

07/01/2022 - 12/31/2022 - PSR-09547

SÍNTESIS DEL PROYECTO

Número de Operación
PR-T1299

Número de suboperación
ATN/ME-18284-PR

Nombre del proyecto
Innovating the Training Model in the Rural Water and Sanitation Sector

Lider de equipo:
Carolina Carrasco

Agencia ejecutora
Avina Asuncion

Proposito

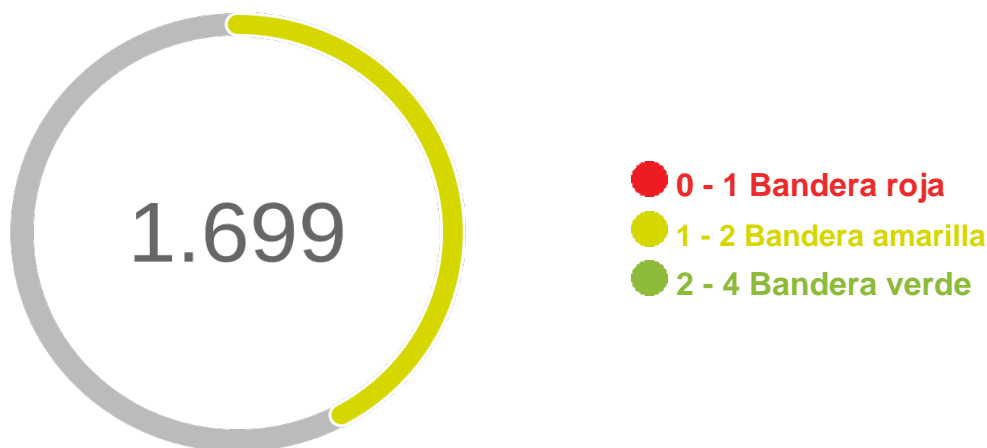
Mediante el desarrollo de una plataforma virtual que tendrá tres vertientes de servicios: (i) desarrollo de capacidades dentro de los proveedores de servicios del sector, (ii) marketplace de insumos y proveedores, (iii) un sistema de información.



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?

Aunque muchos de los riesgos identificados con anterioridad y expresados en el informe anterior se mantienen, sentimos que el tiempo- considerando que estamos en período electoral hasta abril- es nuestro mayor riesgo. La realidad es que gran porcentaje de los líderes, desde el intendente hasta el líder de la comunidad y muchas veces de las juntas de saneamiento, está inmiscuido en campañas políticas y será todo un desafío que le den prioridad a las actividades relacionadas con el proyecto. En el 2023 iniciarán las actividades piloto en los tres departamentos, donde estaremos probando la funcionalidad de la plataforma, así como la efectividad de los módulos de formación. Estamos generando alianzas con los municipios y necesitaremos de su compromiso, y hasta contrapartida. Adicionalmente, un cambio en la Dirección del SENASA en agosto, cuando asuma el nuevo gobierno, también podría afectar los tiempos del proyecto. No podemos dejar de mencionar que toda solución tecnológica requiere del compromiso de los usuarios para que sea efectiva. La no adopción de la plataforma por parte de los usuarios sería el fracaso del proyecto y de todos nuestros esfuerzos. Es por este motivo que estamos poniendo tanto empeño en hacer consultas, pruebas y diseñando todo a media del usuario final- familias y directivos de juntas de saneamiento de zonas rurales y periurbanas del Paraguay. Otro gran riesgo es que aún no contamos con los fondos que SENASA debe aportar a Avina para la ejecución de ciertas actividades. Los trámites han resultado engorrosos y complicados y se han alargado indeseablemente. Este retraso también afectaría a las capacitaciones que serán presenciales, pues la adaptación de la infraestructura, a cargo directamente de SENASA, lleva bastante tiempo. Tenemos esperanzas de que nos den la luz verde a finales de febrero.

1.2. Mayor Logro o Fracaso

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

El desarrollo de la plataforma digital y su acompañamiento representó la mayor inversión de tiempo y recursos en el segundo semestre del 2022. Trabajando de forma muy coordinada, logramos hacer algo a la medida del SENASA, cumpliendo con todos sus requisitos y expectativas. También tuvimos muy presente las necesidades, capacidades, intereses y condiciones de vida del público meta. Está inversión de tiempo será puesta a prueba con los futuros usuarios en los primeros meses del 2023. Estamos también contentos de poder comentar que logramos finalmente encontrar consultores para el desarrollo del plan de sostenibilidad de acuerdo con nuestras posibilidades. La Consultora Focus ya presentó un primer esbozo del plan y se encuentra haciendo visitas a las comunidades relevando información para el estudio de mercado de proveedores de insumos y capacitaciones para juntas de saneamiento. Confiamos harán un muy buen trabajo. Asimismo, se cumplió con la incorporación de contenidos innovadores, o con tecnología diferenciada, a los tres cursos de formación de usuarios, directivos y técnicos de juntas de saneamiento que estarán disponibles a través de la plataforma como medio de reafianzamiento del conocimiento adquirido y estamos muy satisfechos con el nivel de innovación logrado. En total fueron desarrolladas cuatro experiencias innovadoras tipo videojuegos que podrán ser accedidas vía la plataforma y también estarán disponibles en versión App para ser bajados a dispositivos con un sistema operativo Android. La empresa Creadores desarrolló tres experiencias interactivas que permiten fijar, transferir y experimentar/aplicar conocimientos sobre los temas de agua y saneamiento propuestos en la oferta de contenidos de formación. Cada experiencia interactiva se basó en los contenidos de un curso. La cuarta experiencia es un juego de gestión tipo tycoon llamado “El precio del agua” en el que los jugadores interpretan a un miembro de una junta de saneamiento que debe gestionar la misma y sostenerse económicamente a la vez que

se aseguran de que a las casas llegue agua 100% potable. Por medio de los diferentes eventos que aparecerán, el jugador tendrá que tomar decisiones que darán paso a repercusiones en el funcionamiento del suministro de agua potable. Cada mes recibirán fondos nuevos que se obtienen gracias a los pagos de las facturas. Con ese dinero el jugador tiene que hacer frente a las eventualidades a la vez que mantener la junta en condiciones y contratar nuevos funcionarios o capacitar a los ya existentes. Finalmente, evaluamos que la FIC no está brindando el acompañamiento esperado a los procesos de desarrollo tecnológico. Hizo un muy buen papel en todo lo que fueron los Bonos Creativos pero, por algún motivo, no se logra conectar con sus aliados de las cámaras del software y videojuegos. Hemos tenido varias reuniones con ellos para remarcar su rol pero no hemos visto cambios significativos.

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 una plataforma blockchain, y evaluar durante el diseño si el proyecto seleccionado cumple con los criterios antes de comprometerse a desarrollar uno).

La propuesta de contenidos a ser incorporados a los cursos de formación, su desarrollo y validación había quedado a cargo de una persona nombrada por el director de la Dirección de Asuntos Sociales (DASOC) del SENASA. El señor tuvo una participación muy activa en la selección de temas a incluir y en la revisión de los módulos desarrollados por el equipo consultor, siempre predispuesto a participar de reuniones y revisiones en línea. Al momento de la validación de los módulos, se nos ocurrió que necesitábamos incluir a un mayor número de representantes de DASOC, por más de que ellos habían designado solo a una persona. Así lo hicimos. Una segunda ronda de validación con un grupo más amplio de personas significó una inversión importante de tiempo (tomó unas 6 semanas) pero generó un sentido de apropiación por parte del grupo entero quien interactuará regularmente con la plataforma en su labor de fortalecer a juntas de saneamiento a lo largo del país. Es muy importante que los funcionarios del SENASA se sientan motivados por participar del proyecto, dueños de los productos y confiados de que todo lo que estamos produciendo contribuirá y facilitará su trabajo diario. Esta es la gran lección que nos llevamos- abrir los procesos creativos para involucrar a las personas quienes utilizarán los materiales en la cotidianeidad. Tal fue nuestra sorpresa, que un porcentaje importante de estas personas no manejan tecnología más allá de un teléfono celular. No acostumbran a trabajar en línea, usar correos electrónicos y mucho menos plataformas educativas. Estamos diseñando unos cursos introductorios para ellos para ayudar a acortar esa brecha tecnológica a la interno del SENASA con el objetivo de que también sean promotores y aliados de la plataforma DelAgua.

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 meta sigue siendo desafiante. Sin embargo, estamos en proceso de revisión de los distritos involucrados en el piloto y podríamos tener novedades en el corto plazo.

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 principal factor que afectará el costo de mantenimiento de la plataforma será si la misma estará alojada en un servidor cedido por el Ministerio de Tecnología al SENASA o si el SENASA tendrá que contactar algún servidor en la nube. Aguardamos a que las dos instituciones se pongan de acuerdo para avanzar con los cálculos vinculados al mantenimiento de la plataforma. Si está claro que el SENASA estará delegando la gestión de la plataforma a su Área de Atención a Juntas y no será necesario crear nuevos puestos de trabajo; cuestión que facilitará el traspaso y adopción de la plataforma.

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, 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, 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 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?

[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?

Avina mantiene relaciones también con el Programa de Agua y Saneamiento del 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

Como el proyecto sigue en ejecución y en estado de desarrollo, aún no hemos iniciado la divulgación de la experiencia ni la exploración de alianzas para su réplica.

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

Como el proyecto sigue en ejecución y en estado de desarrollo, nos encontramos diseñando el modelo de negocios. Aun no lo hemos puesto en práctica.

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.)

Esperamos que SENASA quede totalmente empoderada y utilice la plataforma como su principal canal de comunicación y formación de juntas de saneamiento de todo el país.

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, Contratación de consultores/proveedores, Recursos disponibles, Complejidad o amplitud de las actividades planteadas]

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 Coordinación con Senasa para temas administrativos ha sido difícil pero la coordinación con las Direcciones de la institución para temas programáticos ha sido más sencilla. Ha sido también algo complicada la coordinación entre consultores, demandando mucho tiempo del equipo de Avina. La contratación de consultores ha resultado complicada sobretodo porque nos hemos encontrado con propuestas/expectativas económicas muy altas, superiores al presupuesto del proyecto. Esto implicó un retraso en las contrataciones pero también mucha negociación por parte nuestra. En general, estamos contentos con las selecciones hechas y los resultados obtenidos hasta el momento. Ha resultado desafiante operar sin los fondos del Senasa, como hemos comentado más arriba. Llegamos a un punto donde tendremos grandes desafíos de cronograma si los fondos nos ingresan pronto.

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?

[Reconocimiento público de lo innovador del proyecto, Cobertura de redes de telecomunicaciones, Interés por parte de otras empresas/gobierno en la tecnología, Interés por parte de expertos en la industria o académicos externos a 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)?

[4.6. 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.

[Población pobre/vulnerable /bajos ingresos, PYMES, Mujeres, Población rural]

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?

[Adaptación del producto/servicio a las necesidades de los clientes/usuarios/beneficiarios, Mejoras en las características del producto/servicio ofrecido, Comunicar a los clientes/usuarios/beneficiarios las ventajas de los productos ofrecidos, Dificultades o ventajas relacionadas a la adopción de tecnología]

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?

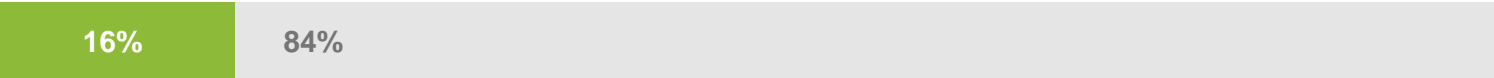
Estos factores representan las principales complejidades de la naturaleza del proyecto ya que buscamos ser disruptivos en el ofrecimiento de servicios que, por más que las juntas de saneamiento hayan expresado una necesidad insatisfecha, no existe el hábito de formación a distancia/elearning. Debemos tener incentivos para luego ir creando el hábito de a poco, acompañados de una buena estrategia comunicacional.







INDICADORES

 Superado  Logrado  Pendiente  En proceso  Atrasado

C1: Desarrollo de capacidades

Peso: 51% Calificación: Insatisfactorio








Indicadores	Planeado	Logrado	Estado
I1 Porcentaje de personas que concluyen las capacitaciones sobre el total de personas que se registran en las mismas.	25 (2023-12-16)		
I2 Porcentaje del programa de capacitación de SENASA que ha sido cargado a la plataforma	100 (2023-12-16)		
I3 Número de entidades oferentes de capacitación registradas y subiendo contenidos a la plataforma (incluye instituciones de formación profesional, universidades, empresas, y otros).	10 (2023-12-16)		
I4 Porcentaje de mujeres que concluyen las capacitaciones sobre el total de personas que concluyen las capacitaciones	40 (2023-12-16)		
I5 Porcentaje de módulos totales en la plataforma que utilizan la tecnología para una entrega diferenciada de los contenidos (por ej. VR, AR, gamificación).	50 (2023-12-16)	100 (2023-02-21)	
I6 En funcionamiento se considera porque tiene contenidos subidos y usuarios accediendo a los mismos.	0 (2023-12-16)	No (2023-02-21)	

C2: Marketplace de insumos y proveedores

Peso: 5%

Calificación: Insatisfactorio




0%

Indicadores	Planeado	Logrado	Estado
I1 % de proveedores de insumos y servicios que se suman a la plataforma que son MiPymes	60 (2023-12-16)		
I2 Número de proveedores de servicios que se suman a la plataforma.	400 (2023-12-16)		
I3 Número de usuarios que consultan el Marketplace (desagregado por quienes son proveedores y quienes son clientes, incluye OCSAS, particulares y empresas).	1250 (2023-12-16)		
I4 Porcentaje de usuarios totales (demandantes y oferentes) que indican satisfacción en el uso de la plataforma.	80 (2023-12-16)		
I5 Número de proveedores de insumos que se suman a la plataforma.	150 (2023-12-16)		

C3: Sistema de información

Peso: 11%

Calificación: Insatisfactorio

25%		75%		
Indicadores		Planeado	Logrado	Estado
I1	Número de OCSAS que se registran y suben su información inicial en el sistema.	645 (2023-12-16)		
I2	Porcentaje de OCSAS que actualizaron sus datos en los últimos 6 meses.	80 (2023-12-16)		
I3	Sistema de información desarrollado y funcionando .	0 (2021-12-16)	No (2023-02-21)	
I4	Información en el sistema responde a estándares de datos abiertos/ gobierno abierto (es decir, son completos, oportunos, accesibles, y libres de licencia de uso para su réplica).	0 (2023-12-16)	Si (2023-02-21)	

C4: Transversal A: Desarrollo de la infraestructura tecnológica de la plataforma

Peso: 22%

Calificación: Insatisfactorio

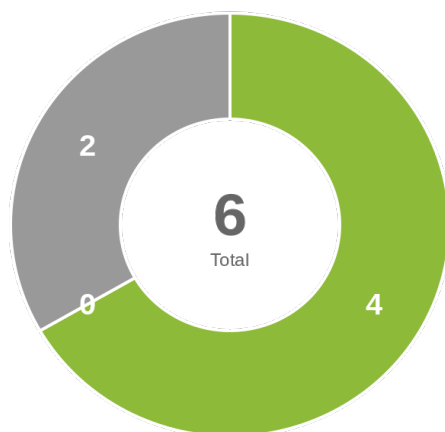
C5: Transversal B: Sistematización y difusión de los aprendizajes

Peso: 11%

Calificación: Insatisfactorio

<div><div>0%</div></div>				
Indicadores		Planeado	Logrado	Estado
I1	Productos de conocimiento	3 (2023-12-16)		

HITOS



Hitos	Valor Logrado	Fecha Vencimiento	Fecha Lograda	Estado
*Condiciones Previas / Prior Conditions	1	2021-06-16	2021-04-30	✓
*Plataforma digital con los tres componentes funcionales y comunidades activas on	1	2023-06-30		...
*Propuesta formativa elaborada y validada por los actores clave (SENASA y OCSAS).	1	2022-03-29	2022-03-30	✓
*Plataforma digital desarrollada (tres componentes) en versión beta y testeada po	1	2022-09-05	2022-09-05	✓
*Módulos de formación con formatos tecnológicos diferenciados incorporados a la p	3	2022-12-31	2022-12-31	✓
*Plataforma digital en funcionamiento y cumplidas las metas del proyecto al año 3	1	2023-12-20		...