

PROJECT STATUS REPORT

01/01/2021 - 06/30/2021

SECTION 1: PROJECT SUMMARY

Operation number: CR-T1225

Suboperation number: ATN/ME-18054-CR

Project Name: Licitaciones Inteligentes: Democratizing the Largest Market for Emerging Companies

Purpose: Mejorar la tasa de éxito de las empresas emergentes usuarias de LI

Country admin:

COSTA RICA

Country beneficiary:

Costa Rica

Group:

C

SubGroup:

Executing Agency: Licitaciones Inteligentes

Team Leader: WILLIAME

Score Image:

Total Score: 2.524

Project cycle:

Report Date: 2021-07-01

Approval Date: 2020-06-12

Signature Date: 2020-07-30

First Disbursement Date: 2020-09-10

Original Execution End Date:

Current Execution End Date:

Original Last Disbursement Date: 2022-07-30

Last Current Disbursement Date: 2022-07-30

SECTION 2: PERFORMANCE

Project's performance summary since the beginning

El proyecto nos ha permitido avanzar a pasos agigantados, permitiéndonos aprender e implementar a rápida velocidad para encontrar y ejecutar lo que realmente necesitan las empresas emergentes para venderle al Estado. Uno de los primeros pasos fue el mapear suficientes fuentes para alcanzar la masa crítica y que los potenciales clientes se sintieran confiados en que con muy poco esfuerzo de su parte se enterarían de una cantidad lo suficientemente relevante de oportunidades para tomarse las compras públicas como un canal importante de negocios para su empresa. El siguiente gran reto fue superar una gran barrera imprevista, la densidad de conocimiento que tiene la industria, este reto lo estamos trabajando desde varios frentes, primero un acompañamiento más personalizado, que nos permitió entender mejor la naturaleza de la necesidad y resolver de forma inmediata pero no muy escalable, segundo, con esa nueva profundidad de insights, pudimos entender mucho mejor el journey completo de una empresa emergente a la hora de venderle al Estado. Con la nueva perspectiva de los retos pudimos definir y sistematizar soluciones como, guías, videos, webinars y herramientas especializadas como Oportunidades Abiertas, Planes de Compra, Mis Oportunidades y estamos construyendo la base de información gratuita de licitaciones más grande del país. Donde luchamos contra la costumbre de los licitadores de no encontrar respuestas, pero este mismo vacío lo vemos como una oportunidad de cumplir nuestra meta de ser referentes en licitaciones a nivel nacional y esto como un primer paso para lograrlo a nivel regional. Con estos retos iniciales superados, nos permitió aumentar nuestro alcance para llegar de forma más eficiente a nuevas empresas y convertirlos en clientes. Siendo tan integrales, pudimos acompañar mejor a las empresas emergentes para que comiencen a venderle al Estado y los que ya lo hacían que pudieran llegar a nuevos clientes con mejores tasas de éxito que las del mercado. Este crecimiento y la nueva integralidad que tenemos como empresa nos generó muchos retos operativos que estamos identificando, parametrizando y sistematizando para poder mantener la visión de impacto regional que buscamos como empresa. Hemos tenido muchas sorpresas, como la dependencia de conocimientos puntuales y ciertas capacidades más allá de la inteligencia de negocios, que era nuestra hipótesis inicial. Se logró hacer los cambios necesarios para superar estas barreras y que los clientes finalmente le pudieran sacar los beneficios a las herramientas especializadas que hemos construido. Esto se ha visto reflejado en 2 principales resultados, el aumento de la tasa de engagement que tienen nuestros usuarios pagos con nuestros servicios, tanto en la frecuencia como en la duración y la renovación de las membresías. Una fuente de ingresos que se incrementó con esto fue la facilidad con que las empresas continúan usando nuestros servicios luego de que se termina la suscripción inicial. Aumentando el Life Time Value de cada cliente nuevo que conseguimos. La recta final del proyecto estará intensa, porque con todos los nuevos cambios que no previmos, todavía no vamos a la velocidad de nuevos clientes que esperamos pero confiamos en la capacidad interna del equipo de descifrar y superar los retos para cumplir la meta. Los resultados que estamos viviendo nos dejan la sensación de que con el proyecto nos permitirá en 18 meses duplicar la velocidad de crecimiento que inicialmente nos tomó 3 años alcanzar.

Supervision Team Leader comments

Licitaciones Inteligentes ha fortalecido sus servicios de consultoría ante la demanda de este tipo de servicios de sus usuarios, en busca de mejorar la tasa de retención.

Project's performance summary in the last 6 months

Los principales logros alcanzados en este semestre fueron: -Alcanzar una masa crítica de fuente de oportunidades para que la objeción de "no tienen esa fuente" deje de ser relevante con potenciales clientes y puedan ver la relevancia que tendría el sector público para su empresa.

-Duplicar el nivel de engagement de los usuarios pagos en nuestra plataforma. -Lanzamiento de servicios clave para completar el journey del licitador a través de nuestras herramientas: +One Portal, convirtiéndonos en el estandard en la forma de leer licitaciones. +Oportunidades Abiertas, como un portal 100% gratuito para buscar oportunidades de cientos de fuentes y con una interfaz mucho más amigable. +Planes de Compra: Finalmente logramos centralizar una gran cantidad de licitaciones futuras para las empresas. Que con los reportes históricos tenemos el pasado y futuro de las compras en los productos de interés. +Mis Oportunidades: Un dashboard que resume todas las licitaciones de forma fácil y sencilla de filtrar para manejar el volumen y que no se les pase nada. +Licitaciones de Interés: Donde se le puede dar seguimiento a las oportunidades más importantes para la empresa. -Reforzar el modelo de consultoría como fuente de sostenibilidad e investigación de mercado para invertir en el SAAS y mejorar su efectividad y alcance. -Lanzamos un servicio que nos abre una nueva categoría, la de gestión de licitaciones con el servicio de Licitaciones de Interés, nuestros clientes no sólo se enteran de oportunidades que pueden investigar con nuestra inteligencia de negocios, sino también administrar esas oportunidades. -En la meta de llegar a ser referentes en licitaciones a nivel nacional ya comenzamos a ver los indicadores de que vamos en la dirección correcta. Realizamos el webinar más grande del país en licitaciones, con 880 personas en su mejor momento y comenzamos a salir en puestos claves en la búsqueda de Google gracias a muchos esfuerzos en SEO y posicionarnos así como expertos y referentes en la materia. Fue un gran semestre que nos permite acercarnos a las capacidades que necesitamos para cumplir la principal meta pendiente el proyecto con 200 nuevas empresas.

Supervision Team Leader comments

El desarrollo del producto se ha fortalecido con los nuevos servicios de la plataforma, ofreciendo una experiencia más integral al licitador.

SECTION 3: INDICATORS AND MILESTONES

C1 : Etapa de definición		Weight 0%		Qualification Satisfactory		
C2 : Etapa de Implementación		Weight 90%		Qualification Satisfactory		
	Indicators	Baseline	Planned	Achieved	Status	
I1	Se integra con el motor de búsqueda de AI para procesamiento de nuevos datos	140	240 (2022-01-30)	233 (2021-07-31)	In progress	
I2	Cantidad de empresas que logran venderle a una nueva institución gubernamental	0	50 (2022-01-30)	43 (2021-09-23)	In progress	
I3	Solución prototipada - Número de meses para validar el MVP o solución	0	1 (2022-01-30)	1 (2020-12-01)	Finished	
I4	Se educa el AI para que el de los resultados de un % de confianza óptimo. Que los resultados sean confiables o correctos	0	95 (2022-01-30)	86 (2021-07-31)	In progress	
I5	3 nuevos servicios disponibles para los usuarios de LI	3	6 (2022-01-30)	6 (2021-07-31)	Finished	
I6	Cantidad de participaciones por empresa en oportunidades de negocio con instituciones gubernamentales -Aumento en el número de participaciones por empresa en un período de 12 meses	0	30 (2022-01-30)		In progress	
I7	Tasa de éxito en las licitaciones en las que participa para nuevas empresas suscriptoras de LI	10	20 (2022-01-30)		In progress	
C3 : Etapa de evaluación y difusión de conocimientos		Weight 3%		Qualification Satisfactory		
	Milestones	Planned Value	Achieved Value	Due Date	Achieved Date	Status
Condiciones Previas / Prior Conditions		1	1	2021-01-30	2020-08-26	Achieved
Implementación de la versión beta del nuevo motor de AI a la solución actual		1	1	2021-03-30	2020-12-31	Achieved
Lanzamiento un nuevo servicio (One Portal y Visualización Presupuestos Publicos)		1	0	2021-10-30		Pending
Lanzamiento del Asistente Legal de AI para licitadores		1	0	2022-03-01		Pending

Critical facts that have affected project's performance

- Inappropriate Consultants performance

Others, Which?

A pesar del buen desempeño de las firmas consultoras contratadas, por una situación externa al proyecto hubo que rescindir el contrato, y buscar un nuevo proveedor.

SECTION 4: RISKS

	Impact Area	Severity	Prob.	Date	Responsible	Mitigation action
Poco interés en servicios de inteligencia de negocios	Etapas de Implementación	(3) Medium	Medium 60%	2020-08-25	Executing Agency	LI ha desarrollado el kit de supervivencia al COVID-19, ofreciendo servicios integrales para acompañar a las empresas en esta situación.
Centralización de las oportunidades de negocio con el estado	Etapas de Implementación	(3) Medium	Medium 60%	2020-08-25	Executing Agency	Desarrollo de nuevos servicios para mejorar la propuesta de valor de LI.
Acompañamiento personalizado a las empresas emergentes	Etapas de Implementación	(3) Medium	Medium 60%	2020-08-25	Executing Agency	LI está creando contenido interactivo (guías, preguntas frecuentes, asistentes virtuales) para minimizar la interacción con los ejecutivos de cuenta.
TOTAL RISKS QUANTITY: 3		IN EFFECT RISKS: 3		NOT IN EFFECT RISKS: 0		MITIGATED RISKS: 0

SECTION 5: SUSTAINABILITY

Indicate likelihood of project sustainability after project completion: P

Justification:

La apuesta por el fortalecimiento de los servicios de consultoría, además de generar nuevos ingresos en el corto plazo, busca mejorar la tasa de retención de los clientes.

[There were no aspects reported during this period]

Actions related to sustainability which have been implemented in the project:

Se hizo un pivot importante hacia servicios de consultoría, a partir de ejemplos como el de Hubspot, donde tienen un onboarding pago con sus clientes y tienen 3eros que se dedican a hacer consultoría de su plataforma. Estos servicios, mejoran radicalmente los resultados de los clientes y nos da un profundo entendimiento de sus metas, procesos y barreras. Todo esto mientras nos brinda la estabilidad y sostenibilidad necesaria para poder seguir mejorando el modelo SaaS para que sea nuestra diferencia competitiva a mediano y largo plazo. A partir de los aprendizajes de la nueva profundidad que nos da la consultoría hicimos mejoras en la plataforma y durante los últimos 6 meses hemos podido duplicar el engagement de los usuarios pagos con nuestras herramientas, los que nos da mucha tranquilidad de que vamos en la dirección correcta.

SECTION 6: PRACTICAL LESSONS

	Relative to	Author	Date
Mentalidad antes de información Luego de años de trabajar con empresas para incentivarlas a venderle al Estado y con el aumento del alcance que nos ha permitido el proyecto nos hemos dado cuenta de una barrera clave para lograr qué más empresas le vendan exitosamente al Estado: Mentalidad. Inicialmente nos habíamos enfocado en brindarles toda la información e inteligencia de negocios, y esto sube el entusiasmo y la eficiencia pero no es lo que buscábamos. Luego pasamos a habilidades claves del proceso, como subir una oferta y defenderla, y aumentaron los resultados pero todavía no eran la meta. Ahora nos dimos cuenta que es la mentalidad, tienen que estar convencidos que el Estado puede ser un buen negocio justo y que ellos tienen lo que se necesita internamente para lograrlo, si no, no importa que tan buena sea las otras herramientas los empresarios no tomarán la acción sostenida en el tiempo que estamos buscando para lograr el impacto deseado.	Implementation	Simón Echavarría	2021-01-30
La barrera inicial: Densidad en conocimiento Nos dimos cuenta que las licitaciones tienen una enorme barrera de conocimiento necesario para tener éxito. Como encontrar licitaciones, entenderlas, montar una oferta, defenderla, etc. Para que un licitador tenga éxito, hay que darle ese conocimiento y capacidades, y con esto, las herramientas especializadas de inteligencia de negocios, las alertas de oportunidades o cualquier otra herramienta o iniciativa tendrá mucho mayor potencial de éxito.	Implementation	Simón Echavarría	2021-06-30
Buscando centralizar la información de las compras públicas para generar valor agregado a las empresas nos encontramos varios limitantes: -Las fuentes de información pública de licitaciones estaban en peor estado del esperado. No sólo tenían formatos difíciles de procesar, como documentos escaneados a mano, si no que también, no tenían la consistencia deseada en mantener un formato standard, así que aún si se hacía la inversión para mapearlos, los cambios constantes lo harían insostenible. -Las limitantes del AI: Para poder		Simón	

hacer reconocimiento de imagen, aún las mejores soluciones del planeta, necesitan un Implementation Echavarría 2021-02-28
insumo base que no es todavía común en los archivos del Estado, documentos escaneados en alta resolución. Los documentos actuales se están guardando de forma que asumen que sólo serán usadas por una persona pero sin posibilidades de procesarlos de forma masiva en un futuro cercano por lo que potencialmente, por el volumen, se harán casi inaccesibles de forma eficiente.

Articular el conocimiento para permitir el crecimiento. La dependencia de ejecutivos de cuenta muy especializados era una barrera para crecer. Se creía que Administradores Públicos con énfasis en Contratación Administrativa, con enfoque en servicio al cliente y la disposición de trabajar en el sector privado (la mayoría ve el Estado como el trabajo ideal), hacía que el escalar el soporte de la solución fuese complejo. Pero con el objetivo de lanzar un asistente legal virtual de AI se implementó una estrategia de intensiva sistematización de Implementation 2021-02-28
la información. Con lo que una gran cantidad de consultas y respuestas con los clientes fueron documentadas. Se crearon bases de datos y herramientas muy poderosas para acceder a este conocimiento. Ahora, podemos conseguir ejecutivos de cuenta sin tantas restricciones porque la gran mayoría de las consultas técnicas han sido resueltas y para las que no, habrá un experto de planta que de soporte a los nuevos ejecutivos.