

REPORTE DE ESTADO DE PROYECTO (PSR)

07/01/2022 - 12/31/2022 - PSR-09544

SÍNTESIS DEL PROYECTO

Número de Operación

AR-T1262

Número de suboperación

ATN/ME-18859-AR

Nombre del proyecto

Silver Tech: Leveraging the Talent and Experience of Older Adults through the use of Technology

Lider de equipo:

Erika Molina

Agencia ejecutora

Fundacion Estudiante Internacionales Debatendo por el Saber Eidos

Proposito

Desarrollar una solución integral que permita la formación en habilidades digitales de 2.000 personas mayores de 50 años, y la empleabilidad exitosa de al menos el 30% de ellas pasados 6 meses de finalizada la formación.



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 este segundo semestre del programa, identificamos dos riesgos. Por un lado, al igual que el semestre anterior, el riesgo asociado a factores macro-económicos que implica dificultades a la hora de planificar el presupuesto y el apoyo de socios donantes. Tal como hicimos en el primer semestre, para mitigarlo, estuvimos trabajando, en el caso de los proveedores, incorporando en los presupuestos diferentes opciones y modalidades de pago y haciendo un seguimiento personalizado para los potenciales donantes y socios. Por otro lado, un segundo riesgo es el gran porcentaje de personas de más 50 de años que tienen habilidades digitales básicas que implicó un gran desafío a la hora de seleccionar las personas idóneas para ser parte de SilverTech. Para mitigar este riesgo, estamos evaluando la posibilidad de acompañar en el fortalecimiento de las habilidades digitales de estas personas para que puedan ser parte de SilverTech.

1.2. Mayor Logro o Fracaso

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

Nuestro mayor logro del segundo semestre fue la implementación del primer curso de Reclutamiento IT, en el que más del 71% de las personas que comenzaron el curso lograron certificarse. Por otro lado, lanzamos el Programa de Voluntariado Corporativo y el grupo de alumni en LinkedIn que genera grandes oportunidades a la hora de lograr la empleabilidad de las personas más 50 años que son parte de SilverTech.

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).

Un hallazgo fue el hecho de decidir cambiar de desarrollar una plataforma desde cero a trabajar sobre plataformas ya implementadas, esto redujo costos y tiempos en su implementación. Además, se logró una plataforma intuitiva centrada en el usuario. Una lección clave es poder lograr una planificación que se adapte al contexto. Habiendo ya realizado un primer curso y estando actualmente en proceso de convocatoria de los próximos dos, dimos cuenta que es relevante agregar un módulo 0 de introducción a las herramientas digitales para que más personas de más de 50 años puedan ser parte de SilverTech.

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?

En el segundo semestre, continuamos trabajando en la gestión de alianzas con organizaciones y empresas que acompañan en la difusión, convocatoria y futura empleabilidad de los cursos. Además, hemos comenzado el programa de Voluntariado Corporativo que permitirá fortalecer el impacto de empleabilidad de SilverTech. Por otro lado, a partir de la creación del grupo de alumni en LinkedIn, logramos fortalecer el sentido de pertenencia de los egresados y con ello su compromiso y apoyo en las distintas necesidades del Programa.

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?

En este segundo semestre, presentamos la planificación financiera actualizada en la que detallamos el presupuesto y los recursos necesarios para la ejecución de los cursos propuestos. En este punto, tal como mencionamos en el PSR anterior, los facilitadores son un factor clave, en especial los facilitadores técnicos por su alta demanda en el mercado, lo que podría generar una alta rotación de los mismos. Para mitigar este riesgo, hemos generado una oferta competitiva para reclutar a los facilitadores técnicos y socio-emocionales. Por otro lado, a futuro es clave articular con distintos socios (empresas, ONGs y/o gobierno) para poder seguir manteniendo cursos gratuitos para la población de más de 50 años.

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?

[Complejidad de la solución (elevado número de actores involucrados/Interacción de muchas partes/componentes), Coordinación con terceros, Visibilidad para usuarios/clientes/beneficiarios de las ventajas de la solución propuesta, Evidencia de estas ventajas para socios/aliados/actores clave del mercado, Cambios de comportamientos requeridos por parte de usuarios/clientes/beneficiarios]

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?

[Baja Probabilidad (menos del 50% pero más del 10% de probabilidad)]

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]

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]

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.)

En las conversaciones que hemos tenido con potenciales donantes, hemos notado un creciente interés en la temática de economía plateada y en la oportunidad que ofrece SilverTech para generar un cambio cultural y potenciar talentos en áreas demandadas por el mercado. Es por ello, que podría ser viable el financiamiento a partir de los socios donantes, nuevos socios o incluso gobierno.

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, Ventajas o desventajas de la tecnología, Coordinación con terceros, Choques externos que afectan a la economía en general (desastres naturales/recesión o crecimiento económico/etc..)]

Otros

Nivel de habilidades digitales de los beneficiarios.

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.

Como hemos mencionado, uno de los aspectos positivos es el trabajo en alianza y la colaboración entre socios. En la ejecución de SilverTech, esto ha sido clave para generar más apoyos y aliados; para diseñar y realizar las entrevistas de diagnóstico y para diseñar una oferta académica valiosa. Los vaivenes económicos han implicado realizar algunos ajustes al presupuesto inicial. La evidencia de que gran parte de la población +50 que se registra en SilverTech no cuenta con habilidades digitales básicas nos ha invitado a profundizar en las posibles propuestas de formación que brindamos para generar oportunidades a personas que se encuentran en una situación de vulnerabilidad social.

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?

[Interés por parte de otras empresas/gobierno en la tecnología, Disponibilidad de proveedores/consultores, 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)?

[4.2. Empleos Directos Generados por el proyecto o financiamiento]

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

Total

16

Empleos creados: número de hombres

3

Empleos creados: número de mujeres

13

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

Equipo contratado para la ejecución del proyecto. No aplica a matriz de resultados.

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.

[Adultos mayores, Mujeres]

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.

[Migrantes y personas desplazadas]

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), Comunicar a los clientes/usuarios/beneficiarios las ventajas de los productos ofrecidos, Interés de clientes/usuarios/beneficiarios, 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?

Durante el semestre pudimos dar cuenta de que hay una demanda por satisfacer de las personas +50 para formarse en cursos de calidad en herramientas digitales y poder acceder a oportunidades laborales, también existe una demanda en el mercado laboral del sector IT. Por lo que, es necesario profundizar en la comunicación y sensibilización para que los distintos actores (sociedad civil/beneficiarios, empresas/organizaciones y sector público) puedan tender puentes para acompañar en el logro del propósito de SilverTech.

INDICADORES



Superado



Logrado



Pendiente



En proceso



Atrasado

C1: Formación Digital

Peso: 50%

Calificación: Satisfactorio

28%








72%

Indicadores

Planeado

Logrado





Estado

I1		10000 (2023-10-20)	3849 (2022-12-31)	
I2	Número de personas que inician el proceso de formación una vez transcurrida el período introductorio.	3180 (2025-04-20)	108 (2022-12-31)	
I3	Número de personas finalizan el proceso de formación según los estándares de evaluación SilverTech. Número de personas que cumplen con un 70% de asistencia y aprueban evaluación del curso.	2226 (2025-04-20)	95 (2022-12-31)	
I7	Sistema de monitoreo y línea de base construido y en funcionamiento	1 (2022-10-20)	1 (2023-02-07)	
I4	Número de personas que acceden una certificación al final del proceso de formación (en el marco del programa). Número de personas que logran certificación	150 (2025-04-20)	93 (2022-12-31)	
I5	Reporte de relevamiento de oportunidades de formación (incluyendo recursos disponibles, necesidades de empleadores y destinatarios – revisión anual) Se realizará cada 12 meses	2 (2023-10-20)	1 (2023-01-05)	
I6	Número de cursos temáticos en el Sistema Online de Aprendizaje LMS) Da cuenta de la diversidad en el aprovechamiento de oportunidades de formación Plataforma de formación SilverTech diseñada y en funcionamiento	3 (2023-10-20)	3 (2022-12-31)	

C2: Intermediación Laboral

Peso: 25%

Calificación: Satisfactorio

50%		50%	
Indicadores	Planeado	Logrado	Estado
I1 Se considerará parte de la Comunidad cuando la empresa haya completado el test diagnóstico y participe en al menos 1 jornada de sensibilización. Las metas anuales representan números acumulados.	60 (2025-04-20)	1 (2022-12-31)	
I4 Porcentaje de organizaciones empleadoras que NO participaron del Programa de Acompañamiento a Empleadores. Refiere a las empresas que contratan los egresados, pero no necesariamente atraviesan el Programa de Acompañamiento para Empleadores	10 (2024-10-20)	0 (2022-12-31)	
I2 Ej: empresas de recursos humanos, Adecco, Zonajobs, Randstant, Manpower	3 (2024-10-20)	3 (2023-02-07)	
I3 Herramienta de vinculación entre empleadores y egresados del Programa construido y en funcionamiento. Herramienta desarrollada por el programa que permite la vinculación entre empleadores y egresados del programa.	1 (2022-10-20)	1 (2023-01-09)	

C3: Concientización y Evaluación

Peso: 25% Calificación: Satisfactorio

25%		75%		
Indicadores		Planeado	Logrado	Estado
I1		80 (2025-04-20)	1 (2022-12-31)	
I2		2 (2023-10-20)	1 (2022-12-31)	
I3		2 (2023-10-20)	2 (2023-02-07)	
I4		1 (2024-10-20)		

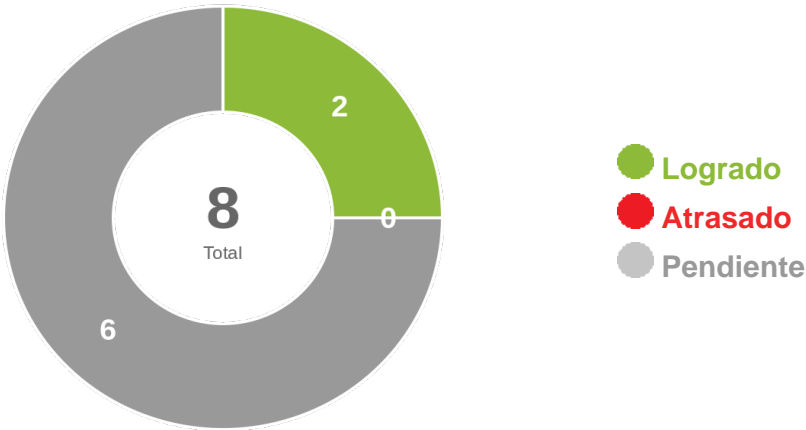
C4: Administración

Peso: 0% Calificación: Satisfactorio

C5: Imprevistos, auditoría y Evaluación

Peso: 0% Calificación: Satisfactorio

HITOS



Hitos	Valor Logrado	Fecha Vencimiento	Fecha Lograda	Estado
*Condiciones Previas / Prior Conditions	1	2022-04-20	2022-04-11	
*Reporte de Relevamiento de Oportunidades de Formación (incluyendo recursos dispo	1	2022-10-20	2022-10-14	
*1.000 personas inician el proceso formativo	1000	2023-07-20		
*80% comprometido de los aportes privados	80	2023-06-20		
*700 personas egresan según estándares SilverTech	700	2023-10-20		
*28 empresas son miembros de la comunidad empleadora de personas mayores de 50 añ	28	2024-04-20		
*100% comprometido de los aportes privados	100	2024-10-20		

*1.500 personas formadas por el programa.

1500

2025-02-20

