

REPORTE DE ESTADO DE PROYECTO (PSR)

07/01/2022 - 12/31/2022 - PSR-09461



SinFronteras
Tech 2022

SÍNTESIS DEL PROYECTO

Número de Operación
EC-T1432

Número de suboperación
ATN/ME-17756-EC

Nombre del proyecto
Without Borders: Innovations for the Inclusion of Migrants

Lider de equipo:
Paula Auerbach

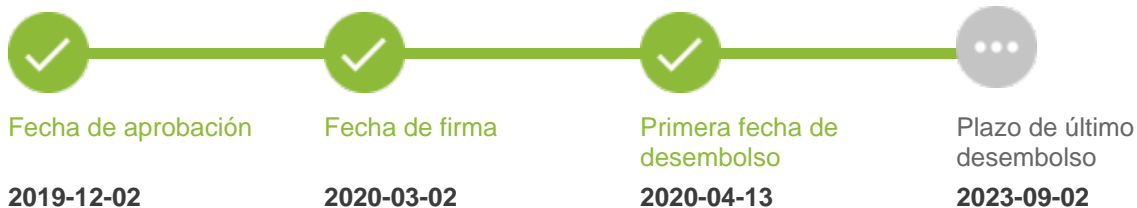
Agencia ejecutora
Fundacion Crisfe

Proposito

Contribuir a crear las bases de un sistema de inserción social y económica para la población en condiciones de movilidad humana y las comunidades receptoras que facilite sus medios de vida y generación de ingresos



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?

Actualmente, existe una sobre oferta de capacitaciones y entrega de capital semilla por parte de las organizaciones afines (dirigidas a la implementación de proyectos que apoyan a las personas en situación de movilidad humana), lo cual ha repercutido de dos maneras: 1. De forma mayoritaria y generalizada, muchos beneficiarios/as han adoptado prácticas asistencialistas, rotando por todas estas organizaciones y no buscan una solución duradera y sostenible. 2. Hay un grupo de personas que si busca fortalecer su emprendimiento, y ha manifestado que ya no requiere capacitación sino oportunidades de acceso a nuevos mercados. En el punto 2, que es el objetivo que busca alcanzar el Programa Sin Fronteras, el mayor riesgo que existe es la falta de recursos económicos que le permita al programa crear procesos de innovación en una siguiente fase, que permita desarrollar nuevos canales de comercialización y el acceso a nuevos mercados para los emprendedores incubados. Adicionalmente, persiste aun el riesgo de que las personas sigan movilizándose y no permanezcan en el país; ya que existe mucha población que se encuentra limitada al no contar con un estado migratorio regularizado.

1.2. Mayor Logro o Fracaso

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

Principales logros: En el componente de Educación, se entregaron los planes de acción comunitaria en la UE Brethren de Quito, mediante el producto 8, junto con el policy paper; con lo cual se dio por finalizada la consultoría con Enseña Ecuador. En el área de emprendimiento se destaca la premiación de 15 emprendimientos tecnológicos que fueron acelerados con el proceso de 2811 y la realización de la primera ideatón tecnológica Sin Fronteras Tech que premió a las 9 mejores ideas que presentaron soluciones innovadoras para la inserción socioeconómica de personas migrantes. También durante el Sin Fronteras Tech, se realizaron competencias para adquisición de financiamiento en tres mesas temáticas: GovTech, FinTech e Inclusión, en las cuales se premió a un emprendedor por mesa. En el área de empleabilidad, se destaca la realización de múltiples eventos con empresas en las ciudades de Ambato, Latacunga y Santo Domingo en la que se abordó la temática de contratación inclusiva (a favor de personas refugiadas y migrantes), así como en las ciudades de Quito, Guayaquil y Cuenca se realizaron eventos de promoción al Sello Empresa Inclusiva con la finalidad de involucrar más a las empresas y fortalecer la red de aliados. Además, en el área de empleabilidad se forjó una alianza estratégica con el área de becas de CRISFE para capacitar a personas en movilidad humana en oficios que les permita insertarse al mercado laboral, tales como: Desarrollo Web, Community Management, Ofimática, organización y decoración de eventos, entre otros. En el componente de comunicación, la comunidad en instagram y facebook acumulan casi 10.000 seguidores y usuarios. El cambio mayor de este componente se evidencia en el contenido, debido a que anteriormente se manejaba contenido creado por la agencia, y desde este semestre, las redes reflejan contenido actual de actividades realizadas con beneficiarios y eventos realizados con empresas, así como toda la gestión que se realiza desde el Sin Fronteras. Principales desafíos: En el componente de Educación, el ciclo sierra cerró con los PECs como voluntarios, para lo cual se presentó al final un policy paper. En el componente de emprendimiento, se destaca el desafío del FONTECH (Proceso de aceleración) fue el gran número de retirados del proyecto ya que iniciaron más de 60 emprendimientos y al final quedaron 48. De la misma manera, en el Sin Fronteras Tech, se inscribieron más de 300 personas, luego del proceso de validación, quedaron seleccionadas 120 personas, y al evento y desarrollo de la ideatón (viernes y sábado) asistieron 71 personas, de las cuales se premiaron 12. Esto denota el desafío que hemos tenido a lo largo del proceso

para poder incorporar elementos de innovación y tecnología en los emprendedores migrantes, refugiados y en movilidad humana. Finalmente, en el área de empleabilidad, el desafío más grande fue el desarrollo del proyecto con ACNUR (en el marco de nuestro componente de empleabilidad) debido a la gran carga de actividades y el poco apoyo a nivel técnico y acompañamiento por la oficina de terreno, lo que representó un desborde para el equipo en ciertos momentos. Cabe mencionar que luego de esta experiencia, pudimos dejar la capacidad instalada en estos territorios y apoyar a la sostenibilidad de las acciones de este componente del proyecto.

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).

Con respecto al semestre anterior, los hallazgos y lecciones presentadas con respecto a la transversalización de otros temas sigue siendo relevante en este periodo también. No obstante, presentaremos los principales hallazgos y lecciones con respecto a los últimos 6 meses: Hallazgos: el cambio en la metodología de entrega de capital semilla (Capital emprendedor), fue un punto de inflexión y de mejora en el proceso, ya que nos permitió reducir la deserción de las personas y que el capital semilla sirva efectivamente para fortalecer el emprendimiento. La metodología del taller clínica del CV funciona mejor de manera virtual, ya que las personas que realmente aprovechan este taller y buscan utilizar de mejor manera la bolsa de empleo, al ser una herramienta digital, prefieren asistir a la capacitación de manera remota ya que hacerlo presencial demanda tiempo y recursos que al final no se compensan con el resultado de cargar la hoja de vida en la plataforma. En comunicación, vemos que las personas se han sentido más identificadas con el programa Sin Fronteras desde que mostramos contenido real en las redes, ya que muchos de ellos aparecen dando su testimonio y genera mayor involucramiento. Lecciones: En el caso de capital emprendedor, aprendimos que el apoyo con financiamiento en especie se aprovecha más cuando va acompañado de mentorías y asesoramiento de un experto que les guíe, incluso en lo que se requiere adquirir para aumentar sus ventas. En el primer grupo que se implementó el programa Capital Emprendedor SF, se observó que el 74% de las personas apoyadas aumentó sus ventas. En el caso de las Clínicas del CV, los talleres que implementamos con el apoyo de ACNUR en territorio nos exigían que sean masivos y que sean en su mayoría presenciales. Gracias al hallazgo presentado en la sección anterior, podemos concluir que estos talleres son realmente aprovechados con las personas que ya cuentan con una estabilidad mínima en el país y no tienen una actividad económica de subsistencia cuya prioridad es la ventas informal para vivir el día a día. En este contexto, pudimos encontrar que las Clínicas de CV tenían mayor impacto cuando el público objetivo que asistían son profesionales que buscan una mejor oportunidad laboral, y que la mejor manera para ellos de asistir a este taller es de forma virtual y en la tarde/noche. Justamente, ellos son los elegibles a participar en procesos de inserción laboral, ya que de las 1080 personas que han recibido clínicas de CV en 2021 y 2022, sólo hemos podido direccionar 484 perfiles profesionales a vacantes laborales. En cuanto al tema del cambio de contenido en las redes, vimos la necesidad cambiar la estrategia de comunicación, lo cual se hará a partir del mes de marzo (cuando termine el contrato con la agencia) de contar

con una persona de comunicación en el equipo- como contraparte de CRISFE, que maneje el contenido diario de la gestión del proyecto y que pueda publicar en tiempo real para crear mayor involucramiento.

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 Sin Fronteras se encuentra en una etapa de ejecución bastante avanzada, y que ha podido contribuir a la incubación de más de 2000 emprendimientos, y orientar a 773 personas para integrarse al mercado laboral. Dentro del plan de sostenibilidad, se desarrollaron las siguientes acciones: - Capacitación (formación a formadores) a las oficinas de territorio del ACNUR con la finalidad de que se pueda replicar la metodología Clínica del CV, una vez que salga el Proyecto Sin Fronteras del territorio. Hasta diciembre 2022, estuvo el proyecto en Santo Domingo, Tungurahua, Riobamba, y Cotopaxi; y a partir de enero, las oficinas de ACNUR seguirán solas impartiendo estos talleres con sus socios. Adicionalmente, desde el mes de noviembre de 2022, ha analizado la forma de poder generar sostenibilidad en los procesos desarrollados integrándolos a redes existentes de emprendimientos y empresas para que puedan posicionarse de mejor manera en el mercado. Las opciones por las que se optó, son las siguientes: - Crear una vitrina digital en la página web "Compra con propósito"- Iniciativa del SNU en Ecuador para fortalecer emprendimientos de personas vulnerables - Anclar la bolsa de empleo de Sin Fronteras a la página web- Empresas con Personas Refugiadas, una iniciativa de ACNUR y Pacto Global Ecuador - Red Alumni en Facebook (creada en el 2021), para que los mismos usuarios puedan administrarla y seguir conectados. Se analizará la posibilidad de que esta Red pueda incluir a los beneficiarios de otras organizaciones aliadas en el marco del GTRM (Grupo de Trabajo sobre Refugio y Migración) con la finalidad de que pueda expandirse y generar una comunidad más amplia de emprendedores en situación de movilidad.

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?

De acuerdo a la estimación realizada el año anterior, para emprendimiento la metodología de capacitaciones (incubación y evento para seleccionar a emprendimientos que recibirán financiamiento), se valoró entre 50.000-60.000 USD; ya que esta propuesta económica fue aceptada en principio por dos entidades (OIM y PNUD) Adicionalmente, si se complementa con la nueva metodología de Capital Emprendedor Sin Fronteras, podría ser entre 80.000 - 90.000 USD. Por otro lado, la metodología de Sin Fronteras Tech tiene un valor de 45.000 USD Finalmente, en el ámbito de empleabilidad desarrollamos la metodología de inserción laboral, junto con un evento denominado Job Matching, que consistía en tener una especie de entrevistas rápidas entre empleadores y futuros talentos. La realización del evento en Ambato nos costó 1.000 USD; y la metodología se implementó con ACNUR por un valor inicial de 25.550 USD. En la práctica, nos dimos cuenta que en su momento es una metodología exitosa por lo que estuvo muy poco valorada.

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

solución propuesta comparada con alternativas existentes, Tamaño del mercado al que se podría alcanzar, Solución propuesta responde a un problema clave/persistente/prioritario]

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?

[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?

No

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?

[Sí]

Si la respuesta fue Si: Por favor, explicar

En cuanto a los temas de empleabilidad, luego de Sin Fronteras hay muchas organizaciones que están implementando acciones en este marco como CorpoAmbato, HIAS, Fudela, Fundación FIDAL, COOPI. La tres primeras, son socias del ACNUR en territorio, y con ellas seguirán dictando los talleres de Clínicas del CV. Durante el 2022, en un inicio no existió tanta apertura para trabajar en conjunto con ellos. No obstante, luego se empezó a trabajar en conjunto, como por ejemplo, en Ambato se realizó la ruta de la empleabilidad con CorpoAmbato y HIAS. Hoy, ellos siguen con la metodología de Sin Fronteras, fortaleciendo su intervención en esta ciudad. Adicionalmente, se observa que el año pasado se lanzó desde ConQuito, el programa GENERA, el cual tiene los mismos componentes y el mismo objetivo que Sin Fronteras. Se entiende que ConQuito participó como promotor al inicio del Proyecto Sin Fronteras, y que también, trabaja de la mano con WOCCU en el tema de empleabilidad, al igual que nosotros; por lo que se considera que puede haber servido de inspiración.

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]

2.7.2. ¿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)?

[Sí]

Si la respuesta fue Si: Por favor, explicar

Aumento del alcance, abarcando emprendimientos en etapas iniciales y alcanzando emprendimientos que ya generan empleos a otras personas en situación de movilidad humana. Y un enfoque especial en emprendimientos tecnológicos con el programa Sin Fronteras Tech. En cuanto expansión geográfica, hubo un mayor alcance en forma presencial alcanzando las ciudades de Santo Domingo, Ambato, Riobamba, Baños, Latacunga, Salcedo, y actividades virtuales en Ibarra, Cuenca y Guayaquil. En la parte organizacional, cuando iniciamos, para la operación del proyecto se contaba con una Coordinadora; luego se incorporó una técnica, y

siempre se contó con el apoyo del área administrativa-Financiera de CRISFE. Ha habido un notable incremento del equipo, en 2022 estuvo conformado de la siguiente manera: - Coordinadora - Técnica BID - Técnico de acompañamiento a emprendedores financiados BID - Técnico en empleabilidad Quito/Santo Domingo- ACNUR - Técnico en empleabilidad Ambato- ACNUR - Pasante CRISFE -Apoyo el área administrativa-financiera CRISFE

2.7.3. Número de usuarios / clientes / beneficiarios alcanzados hasta el fin del año?

[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.)

Por un lado, existe la apertura por el implementador de que Sin Fronteras pueda ser un programa recurrente, siempre y cuando exista financiamiento por parte de donantes. Actualmente, es un socio implementador del ACNUR para continuar con las actividades del proyecto Sin Fronteras, y estamos a la espera de una respuesta por parte de la OIM para la cual aplicamos para ser socios implementadores. Adicionalmente, la Fundación CRISFE tiene la intención de continuar con varias metodologías, como por ejemplo, la del ideatón Sin Fronteras Tech, para ampliar a otros grupos prioritarios de beneficiarios a nivel nacional. Por otro lado, Sin Fronteras ha buscado generar herramientas tecnológicas que puedan ser administradas por otras instituciones como Empresas con Personas Refugiadas y Compra con Propósito.

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, Ventajas o desventajas de la tecnología, Recursos disponibles, Complejidad o amplitud de las actividades planteadas]

Otros

Dificultad para regularizarse y/o formalizar emprendimientos.

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.

Primeramente, al tener recursos limitados, también tenemos que limitar mucho el alcance de las acciones. Los recursos que hemos levantado en efectivo, han sido mayormente para asistencia técnica y para poder aumentar el equipo de trabajo, ya que la mayoría de los resultados son productos de la gestión propia del equipo. La coordinación con varios actores puede ser beneficiosa, pero también hay que señalar que existe una leve competencia entre muchas de ellas, por lo que no siempre existe la apertura. Cuando empezamos a trabajar en otros territorios, nos costó mucho entrar por las barreras iniciales de las organizaciones existentes. El acceso a internet fue un problema en un inicio, pero ahora el proyecto regresó a la presencialidad por lo que esto no representa un inconveniente significativo. Finalmente, cabe mencionar que si los emprendimientos no están formalizados, siempre va a ser difícil que puedan dar un siguiente paso y ampliar sus canales de comercialización.

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, Reconocimiento público de lo innovador del proyecto, Interés por parte de expertos en la industria o académicos externos a la agencia ejecutora/cliente]

Otros. ¿Cuáles?

Un hallazgo es que, durante la ideatón Sin Fronteras Tech, vimos que el Proyecto tiene un alto grado de fidelidad por parte de los usuarios. Por eso, al haber desarrollado muchos emprendimientos de subsistencia, a las personas les costó un poco poder incorporar elementos tecnológicos o de innovación a sus ideas/emprendimientos existentes.

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

4.1. Número de empresas con desempeño de negocios o productividad mejorada.

Total

218

Empresas dirigidas por hombres

57

Empresas dirigidas por mujeres

161

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

Al menos el 10% de los emprendimientos incubados reportan ventas por más de seis meses.

Para llegar a este porcentaje, realizamos encuestas de seguimiento a emprendedores incubados para ver cuántos de ellos se fortalecieron luego de haber sido parte del Proyecto Sin Fronteras.

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)]

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

Total

25

Empleos creados: número de hombres

10

Empleos creados: número de mujeres

15

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

Número de empresas que apoyan a beneficiarios/as del programa 12 personas que trabajaron en el proceso de PiDelivery: 6 hombres, 6 mujeres 8 personas a las que se les ofreció un empleo gracias al proceso de Job-Matching entre el Sin Fronteras y empresas aliadas: 3 hombres y 5 mujeres 5 emprendedores que participan como proveedores activos de la Fundación CRISFE: 1 hombre, 4 mujeres

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, Basado en experiencia personal, 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.

[Migrantes y personas desplazadas, Emprendedores, Mujeres, Niños y jóvenes]

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.

[Personas con discapacidad, LGBTQ+, Adultos mayores, PYMES, Población urbana / periurbana, 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?

[Cambios en la implementación del diseño original, 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, Alcance de los canales de acceso al producto/servicio, Mejoras en las características del producto/servicio ofrecido, Capacidad Institucional, Adaptación del producto/servicio a las necesidades de los clientes/usuarios/beneficiarios]

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?

Debido a que cuando el proyecto inició, empezó la pandemia, surgió un cambio en el diseño del proyecto ya que hubo que adaptarse a la realidad que estaba atravesando el público meta, por lo que el ámbito tecnológico pasó a un segundo plano y el proyecto empezó a apoyar emprendimientos de subsistencia. Posteriormente, con respecto al componente de empleabilidad en el cual se tenía previsto realizar asesoría legal y capacitaciones, de desarrolló una metodología para empatar la oferta y la demanda y procurar que más personas ingresen al mercado laboral. Aquí se destaca la adaptación de un producto o servicio a las necesidades del público meta, la dificultad para acceder a nuevas tecnologías, y el interés y la demanda de los beneficiarios por los productos/servicios que brindaba el programa. En cuanto a la calidad de los productos/servicios brindados, provocó que se pueda llegar a otros actores, como pasar de emprendimientos de subsistencia a MYPYMES, en otros procesos como el de aceleración a emprendimientos tecnológicos y el desarrollo de la Ideatón SFTech, los cuales no fueron previstos en un inicio. Adicionalmente, por la calidad de estos servicios, el ACNUR buscó que Sin Fronteras sea un socio implementador, primero en la región de Pichincha, Santo Domingo y Sierra Centro; y ahora, a escala nacional. Por este motivo, el proyecto sigue apostando por el mejoramiento de los servicios, lo cual nos ha permitido llegar a otra población no contemplada en el diseño del proyecto.

INDICADORES



Superado



Logrado



Pendiente



En proceso



Atrasado

C1: Mejoras para promover la inclusión en el sistema de educativo público

Peso: 24%

Calificación: Altamente Satisfactorio

100%

Indicadores	Planeado	Logrado	Estado
I1 Desarrollo de una plataforma con sistema del back-end y front-end para la asignación de matrículas de estudiantes y docentes	1 (2021-03-02)	1 (2021-01-27)	✓
I2 Implementación de piloto en un distrito educativo	1 (2023-03-02)	1 (2021-12-31)	✓
I4 Número de planes de acción comunitarios dirigidos por los docentes contratados promoviendo la inclusión de los migrantes	5 (2023-03-02)	6 (2022-10-31)	🚀
I3 Número de docentes contratados (valor acumulado y datos desagregados por género y nacionalidad, acumulado) (50% serán extranjeros)	6 (2023-03-02)	6 (2021-01-27)	✓

C2: Promoción e Incubación de Emprendimientos

Peso: 50%

Calificación: Altamente Satisfactorio

80%

20%

Indicadores	Planeado	Logrado	Estado
I6 NÚMERO DE EMPRENDIMIENTOS QUE RECIBEN FINANCIAMIENTO	250 (2023-03-02)	359 (2022-06-30)	🚀
I1 Herramienta de Diagnóstico implementada	1 (2021-03-02)	1 (2021-01-05)	✓
I2 Número de personas que postulan al programa (desagregados por género y nacionalidad, acumulado)	4000 (2023-03-02)	3982 (2022-12-31)	⚙️
I3 Número de personas que reciben capacitación en habilidades para emprender (desagregados por género y nacionalidad, acumulado)	2400 (2023-03-02)	2689 (2022-06-30)	🚀
I5 Número de emprendedores incubados (desagregados por género y nacionalidad, acumulado)	2000 (2023-03-02)	2220 (2022-06-30)	🚀

C3: Promoción de la Inserción Laboral

Peso: 20%

Calificación: Altamente Satisfactorio

100%

Indicadores	Planeado	Logrado	Estado
I3 Número de personas que reciben apoyo para inserción laboral formal (desagregados por género y nacionalidad, acumulado)	400 (2023-03-02)	773 (2022-06-30)	🚀
I4 Número de personas que reciben asesoría legal (desagregados por género y nacionalidad, acumulado)	0 (2023-03-02)	0 (2021-12-31)	✓
Desarrollo de Plataforma Virtual Integradora de			

I1	bolsas de empleo	1 (2021-03-02)	2 (2021-12-31)	
I2	Número de personas que reciben capacitación en oficios (desagregados por género y nacionalidad, acumulado)	400 (2023-03-02)	436 (2021-12-31)	
I5	Número de empresas que apoyan a trabajadores o proveedores beneficiarios del proyecto (acumulado)	15 (2023-03-02)	18 (2022-09-22)	

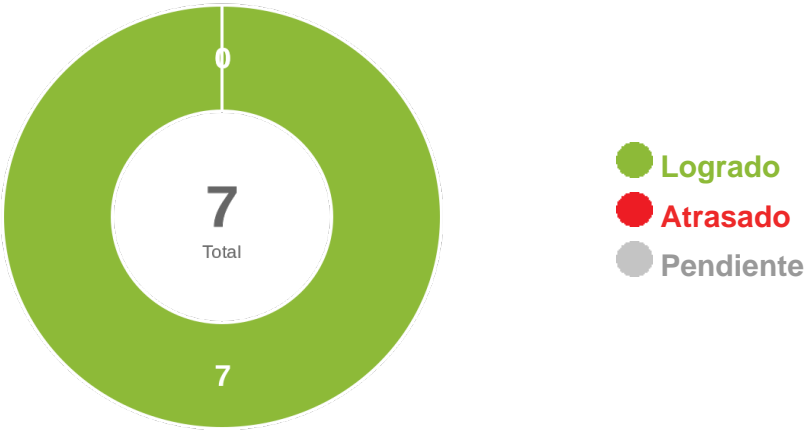
C4: Campañas de Sensibilización y Difusión del Proyecto

Peso: 6% Calificación: Altamente Satisfactorio



Indicadores	Planeado	Logrado	Estado
I1 Diseño de campaña de comunicación	1 (2021-03-02)	1 (2020-09-18)	
I4 Videos de testimonios de beneficiarios de proyecto (a partir del año 2)	2 (2023-03-02)	4 (2021-12-31)	
I2 Eventos de difusión para apalancar fondos de otros organismos	2 (2023-03-02)	6 (2022-12-31)	
I3 Desarrollo de un sitio web del proyecto y plataforma de crowdfunding	2 (2023-03-02)	2 (2021-12-31)	

HITOS



Hitos	Valor Logrado	Fecha Vencimiento	Fecha Lograda	Estado
*Mejora en los ingresos de emprendimientos apoyados	10	2023-04-30		
*Cumplimiento condiciones previas	1	2020-04-30	2020-04-08	
*Planes de negocio validados de emprendedores graduados	150	2021-10-29	2021-10-26	
*Alianzas con empresas y plataformas de trabajo para personas en movilidad humana	5	2020-10-30	2021-01-27	
*Evento de graduación de emprendedores capacitados	1	2021-04-30	2021-01-27	
*Emprendimientos logran acceso a financiamiento	120	2022-04-29	2022-04-22	
*Personas que reciben apoyo para inserción				



PRODUCTOS DE CONOCIMIENTO

Sitio web



página web del programa