

REPORTE DE ESTADO DE PROYECTO (PSR)

07/01/2022 - 12/31/2022 - PSR-09430

SÍNTESIS DEL PROYECTO

Número de Operación
PE-T1454

Número de suboperación
ATN/ME-18305-PE

Nombre del proyecto
Upskilling and Reskilling Adults Ages 50 to 65:Continuing Education for Digital Transformation

Lider de equipo:
Hilda Elizabeth Minaya Fernandez

Agencia ejecutora
Fundación Romero

Proposito

Desarrollar un modelo de formación en línea principalmente para adultos mayores de 50 a 65 años que les permita adquirir competencias para el reskilling o upskilling – necesarias para enfrentar exitosamente la transformación digital.



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?

Si bien el proyecto viene desplegándose de manera positiva (se ha superado el número de matriculados y graduados esperado) la mayor amenaza es la coyuntura política que atraviesa el Perú, traducida en una priorización del tiempo de sus colaboradores en actividades claves de la empresa, dejando la capacitación como segunda prioridad. Por otro lado, y puntualmente en lo referido al reclutamiento de nuevos participantes B2B, hemos podido identificar que la inversión de tiempo de estudios en algunas empresas debe ser remunerada al colaborador, lo que implica a nivel estratégico una planificación previa con RRHH para que puedan incorporarlo.

1.2. Mayor Logro o Fracaso

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

En estos últimos 6 meses hemos tenido 3 logros principales: 1. Superar los tres mil (3,000) matriculados en el programa. 2. Aumentar el número de graduados a casi el 40%. 3. Rodaje de cursos con los referentes más importantes en sus respectivos rubros.

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).

1. Las empresas en el Perú no tienen dentro de sus objetivos estratégicos o planes a corto, mediano y largo plazo el de promover el desarrollo profesional y la participación del grupo etario. Hay un esfuerzo importante para lograr la visibilización, es por ello que invertiremos desde Fundación un importe importante adicional para difusión adicional en medios masivos. 2. En su mayoría, los participantes cuentan con una gran disposición para participar de actividades complementarias que ayuden a potenciar su crecimiento laboral y personal. Lo importante para lograr el completion rate es la incorporación en la primera semana al consumo de cursos (facilitar el inicio). 3. Los adultos de 50 a 65 años son muy capaces de adaptarse y comprender a la digitalidad y a las metodologías ágiles. Esto se evidencia por los cursos demandados por los participantes (que están próximos a subirse a plataforma), tales como SCRUM, Design Thinking, Excel Avanzado, Power BI, creación de negocios digitales, entre otros.

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?

Hemos identificado que hay una gran oportunidad y demanda de capacitación para hacer upskilling y reskilling en formatos de micro, pequeña y mediana empresa (a nivel individual), y a quienes trabajan de manera independiente. Dar un mayor peso a las certificaciones, o aumentar el valor percibido de los cursos trabajando con líderes aspiracionales ha sido una práctica que nos permite llegar a mayores usuarios ya que los departamentos de RRHH reciben con mayor interés las propuestas.

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?

Dentro de los costos previsible se encuentran los de personal administrativo, elaboración de contenidos y rodaje. Los costos que no son posibles establecer como universales son aquellos relacionados a los esfuerzos de sensibilización de las áreas de RRHH, y en la fase de escalabilidad monetizada con dinero de las empresas, se deberá tener en cuenta brindar testimoniales y casos de éxito.

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?

[Facilidad de transferir la solución a un contexto distinto (diferente ciudad/país/etc.), Calidad de solución propuesta comparada con alternativas existentes, 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, Evidencia de estas ventajas para socios/aliados/actores clave del mercado]

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?
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?

[No]

Si la respuesta fue Si: Por favor, explicar

No. A la fecha no tenemos conocimiento ni hemos colaborado con terceros en la replicación de este modelo de negocio.

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)?

[Sí]

Si la respuesta fue Si: Por favor, explicar

Sí, muy cercana a esa cifra. Hemos alcanzado una expansión superior a la meta inicial, teniendo actualmente indicadores de 45% por encima de la meta de matriculados.

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.)

De continuar el proyecto luego del financiamiento del BID Lab, lo ideal sería poder postular a fondos de inversión que co-auspicien la inversión de los colaboradores. Una vez que las empresas interioricen el valor de estos programas, se podría pensar a mediano plazo en una inversión como parte del desarrollo de talento programado en las empresas.

3. Implementación

3.1. Factores Facilitadores u Obstaculizadores

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

[Ventajas o desventajas de la tecnología]

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 tecnología ha jugado un rol positivo. La digitalización de las personas y de los procesos dentro de las empresas durante la pandemia del COVID-19 ha facilitado la familiarización de los participantes en entornos digitales. Por ejemplo, las videollamadas que hace tres años eran poco usuales o casi nulas, hoy en día es algo que se realiza casi a diario. Esto ha facilitado la naturalidad y ha reducido limitantes digitales en interacciones, por ejemplo, tutora - participante. Además, la desaparición de las barreras geográficas en entornos digitales nos ha permitido descentralizar este programa de capacitación a todo el país.

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]

Otros. ¿Cuáles?

Un factor que ha favorecido a la implementación del uso de tecnologías es la plataforma de aprendizaje (LMS) en el sistema modular que la hemos construido. Nos permite hacer iteraciones rápidas, crecimiento modular acorde a las exigencias de los participantes o empresas. Los sistemas en los que trabaja nuestro LMS tiene usabilidad en todo tipo de dispositivos digitales.

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

18

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, Evaluación, Basado en experiencia personal]

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]

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.

[Emprendedores]

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, 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, Capacidad Institucional]

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 el programa en desarrollo es 100% virtual y el grupo etario al que nos dirigimos presenta una brecha digital importante, se han implementado estrategias a nivel de tecnología y comunicación para que los participantes puedan participar del programa de manera exitosa. Por ejemplo, se adaptó la plataforma web para que sea lo más amigable posible, se crearon tutoriales para resolver diversas consultas frecuentes de manera autónoma (opcional) en el uso de la plataforma, complementadas siempre con soporte en vivo. La capacidad institucional de la Fundación Romero ha permitido crear sinergias y aportes con experiencias previas, lazos institucionales, y red de contactos.

INDICADORES

 Superado
  Logrado
  Pendiente
  En proceso
  Atrasado





C1: Desarrollo de competencias para el reskilling y upskilling

Peso: 43%

Calificación: Satisfactorio

33%

67%

Indicadores	Planeado	Logrado	Estado
I1 Nro. De cursos diseñados e implementados de formación para el reskilling y upskilling (Acumulado)	60 (2024-02-25)	40 (2022-10-28)	
I2 Número de trabajadores matriculados de las oficinas/ direcciones del Sector Público, que tienen entre 50 y 65 años, que se matriculan en los cursos formativos de reskilling y upskilling	1000 (2024-02-25)	662 (2023-02-27)	
I3 Número de trabajadores de las empresas, que tienen entre 50 y 65 años, que se matriculados a los cursos formativos de reskilling y upskilling (Acumulados)	2200 (2024-02-25)	498 (2023-02-27)	
I4 Número de trabajadores del Pymes, que tienen entre 50 y 65 años matriculados a los cursos formativos de reskilling y upskilling	1800 (2024-02-25)	1604 (2023-02-27)	
I5 Programa de formación - adaptativa y marco general de competencias diferenciada a desarrollar para el reskilling y upskilling de trabajadores de 50 a 65 años.	0 (2022-02-25)	Si (2023-02-14)	
I6 Herramienta de diagnóstico ad hoc para identificar las necesidades de formación para el reskilling y upskilling.	0 (2022-02-25)	Si (2022-06-08)	



C2: Aseguramiento de la calidad educativa

Peso: 42%

Calificación: Satisfactorio

50%



50%

Indicadores	Planeado	Logrado	Estado
I1 % de cursos evaluados /mejorados producto de información proveniente del sistema de aseguramiento de la calidad	100 (2024-02-25)	25 (2023-02-14)	
I2 Sistema de aseguramiento de la calidad de la formación de reskilling y upskilling.	0 (2022-02-25)	No (2023-02-14)	
I3 Plataforma de seguimiento, acompañamiento y monitoreo permanente, personalizado para los beneficiarios del proyecto.	0 (2022-02-25)	Si (2023-02-14)	
I4 Un sistema de evaluación y seguimiento de resultados funcionando de manera continua, del programa de capacitación para el reskilling y upskilling	0 (2022-02-25)	Si (2023-02-14)	

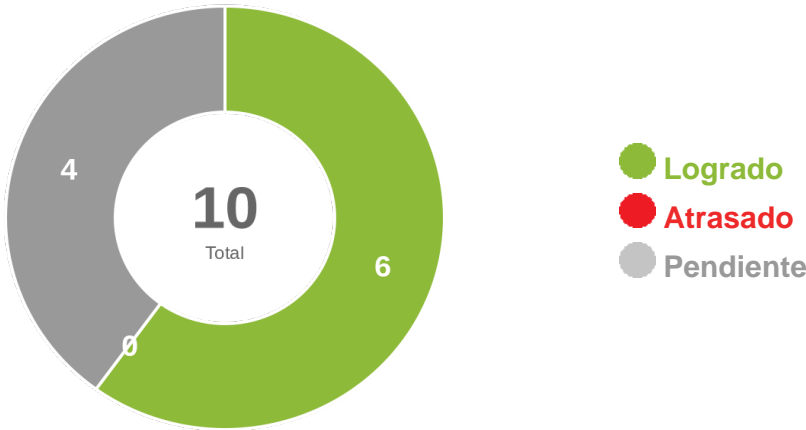
C3: Articulación empresarial, sistematización y difusión de resultados

Peso: 15%

Calificación: Satisfactorio

50%		50%		
Indicadores		Planeado	Logrado	Estado
I1	Nro. instituciones que cuentan con trabajadores atendidos en el programa.	44 (2024-02-25)	18 (2023-02-14)	
I2	Sistematización del Proyecto	0 (2024-02-25)	Si (2023-02-14)	
I3	Una estrategia de acompañamiento laboral para los graduados del programa de reskilling y upskilling	0 (2022-02-25)	No (2023-02-14)	
I4	Diseño y puesta en marcha de la estrategia de comunicación social y relacionamiento interinstitucional para impulsar el reskilling y upskilling.	0 (2022-02-25)	Si (2023-02-14)	

HITOS



Hitos	Valor Logrado	Fecha Vencimiento	Fecha Lograda	Estado
*Condiciones Previas / Prior Conditions	1	2021-08-25	2021-07-09	
*Modelo de formación de competencias upskilling y reskilling presentado	1	2021-10-31	2021-11-04	
*Al menos 40 cursos desarrollados y alojado sen la plataforma (total 60 cursos)	40	2022-10-30	2022-10-28	
*Al menos 15 cursos desarrollados y alojado sen la plataforma (total 60 cursos)	15	2022-04-30	2022-05-05	
*Al menos 800 trabajadores del grupo etario objetivo matriculados en los curso	1000	2022-04-30	2022-10-28	
*Al menos 2,300 trabajadores del grupo etario objetivo matriculados en los cursos	2300	2022-10-30	2022-10-28	
*Al menos 5,000 trabajadores del grupo etario objetivo matriculados en los cursos	2300	2023-04-30		
*Al menos 60 cursos desarrollados y alojados en la plataforma (total 60 cursos)	60	2024-04-30		
*Al menos 50 cursos desarrollados y alojados en la plataforma (total 60 cursos)	50	2023-10-31		
*Al menos 3,650 trabajadores del grupo etario objetivo matriculados en los cursos	3650	2023-10-31		

