

# REPORTE DE ESTADO DE PROYECTO (PSR)

07/01/2022 - 12/31/2022 - PSR-09575

## SÍNTESIS DEL PROYECTO

Número de Operación  
UR-T1261

Número de suboperación  
ATN/ME-18837-UR

Nombre del proyecto

Grow by Abstracta: a platform for nano work experiences in the digital sector.

Lider de equipo:

Ana Castillo Leska

Agencia ejecutora

Abstracta SRL

Proposito

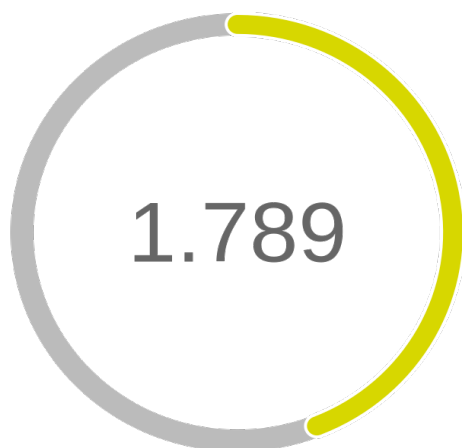
Brechas existentes en el mercado laboral, entre la oferta de capital humano que egresa de los procesos formativos en tecnología, y la demanda de la industria por trabajadores. Esta brecha es particularmente relevante para las personas que buscan su prime



## 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?

El mercado ha cambiado mucho con respecto a lo relevado cuando se armó la propuesta junto a BID Lab. La situación de próxima recesión en Estados Unidos impacta el mercado IT en Uruguay de forma directa, especialmente a aquellos clientes inicialmente identificados por Abstracta que trabajaban para el mercado americano. Esto ha impactado directamente en la necesidad de bajar los costos y de alguna forma reducir la demanda de recursos humanos en Uruguay, fundamentalmente de los perfiles más junior.

### 1.2. Mayor Logro o Fracaso

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

LOGRO: La metodología que están desarrollando es potenciador en la vida de las personas. Se basa en el trabajo ágil sobre proyectos reales. Entorno seguro para equivocarse, pero sigue siendo entorno real. Se trabaja las potencialidades de la persona en todo el espectro de su ser. Coaching, guías cercanas y utilizando esta metodología basada en 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).

Aprendimos cuál es el problema que existe, y sabemos que la solución a ese problema es necesaria. Nos damos cuenta que visibilizar el valor agregado que tiene UP Camp para establecer un modelo de negocio que resulte sustentable sigue siendo un desafío. Vemos la oportunidad de articular mejor con los mecanismos de estado que promocionan la inserción laboral. Sin embargo, tenemos poco conocimiento. Como oportunidad de mejora, vemos beneficioso contar con alguien que pueda apoyarnos en este tipo de análisis para ver las mejores alternativas. Señales poco claras de parte de la industria, sobre que perfiles realmente necesitan y que son perfiles más resilientes, y adaptables.

## 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?

Si, hemos optimizado el costo de la pasantía de UpCamp mediante la utilización de plataformas que automatizan procesos clave del servicio como la selección de CVs (utilizamos Odo) y la entrega de los cursos a través de Talent. Además tenemos sinergias con Jóvenes a Programar; Dirección Nacional de Empleo y Proyecto Ánima, para formar tutores que repliquen el mecanismo de nuestra metodología hacia la mejor inserción en IT.

## 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?

Si, nuestro precio es 800 USD por persona contratada si no hizo el Journey UpCamp, y si sí lo hizo es 1600 USD. El costo por camper es de 365 USD en la actualidad. Esperamos optimizarlo más aún.

## 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?

[Visibilidad para usuarios/clientes/beneficiarios de las ventajas de la solución propuesta, Calidad de solución propuesta comparada con alternativas existentes, Costo de la solución]

## 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 alcanzar entre 10 veces y 100 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?

Con el equipo de IT del Banco. Se están analizando potenciales sinergias para proveer servicios.

## 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?

[100 veces o más del 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.)

Estamos en proceso de descubrir nuestro modelo de negocio, aunque se está moviendo más lento de lo anticipado. Esperamos poder ser sustentables cuando el préstamo BID se termine.

### **3. Implementación**

#### **3.1. Factores Facilitadores u Obstaculizadores**

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

[Choques externos que afectan a la economía en general (desastres naturales/recesión o crecimiento económico/etc.)]

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.

El contexto económico en Estados Unidos cambió, relentizando el proceso de ventas comparado a lo que esperábamos.

#### **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, Disponibilidad de proveedores/consultores]

### **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

22

Empleos creados: número de hombres

12

Empleos creados: número de mujeres

10

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

Dimos 32 pasantías de los cuales 22 ingresaron al mercado laboral como consecuencia.

#### **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.

[Mujeres, Población urbana / periurbana, Población pobre/vulnerable /bajos ingresos, 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.

[Migrantes y personas desplazadas, Adultos mayores]

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), Tamaño del mercado, Modelo de negocio]

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 la situación económica en Estados Unidos decidimos abrirnos a nuevos mercados objetivos, como venderles a empresas directamente en Estados Unidos, empresas que atienden el mercado uruguayo y explorar colaboraciones con entidades que nos permitan acceder a más volumen de personas.

INDICADORES

 Superado  Logrado  Pendiente  En proceso  Atrasado

C1: Diseño y funcionamiento de la plataforma

Peso: 68% Calificación: Satisfactorio

75%		25%	
Indicadores	Planeado	Logrado	Estado
I1 # análisis de demanda de la industria realizados	3 ( 2024-11-23)	100 ( 2022-07-01)	
I2 Plataforma diseñada y en funcionamiento	1 ( 2022-11-23)	30 ( 2023-03-09)	
I3 # Servicios adicionales al testing de software que ofrece la nueva unidad de negocios de Abstracta	1 ( 2024-11-23)	100 ( 2023-03-09)	
I4 solución de IA para estimación de esfuerzos de las tareas desarrollada	1 ( 2021-10-07)		

C2: Generación de conocimiento y conexiones

Peso: 32% Calificación: Insatisfactorio

0%			
Indicadores	Planeado	Logrado	Estado
I1 Estudio sobre marco regulatorio realizado	1 ( 2021-10-07)		
I2 # inversores de impacto a los que se les conecta para conocer el modelo de la nueva unidad de negocios	3 ( 2021-10-07)		
I3 # servicios workertech ofrecidos para los trabajadores, enfocados a atender las necesidades de las mujeres	1 ( 2021-10-07)		
I4 Estudio sobre modelo de Abstracta, con lecciones sobre inclusión diversos colectivos	1 ( 2021-10-07)		

- I5

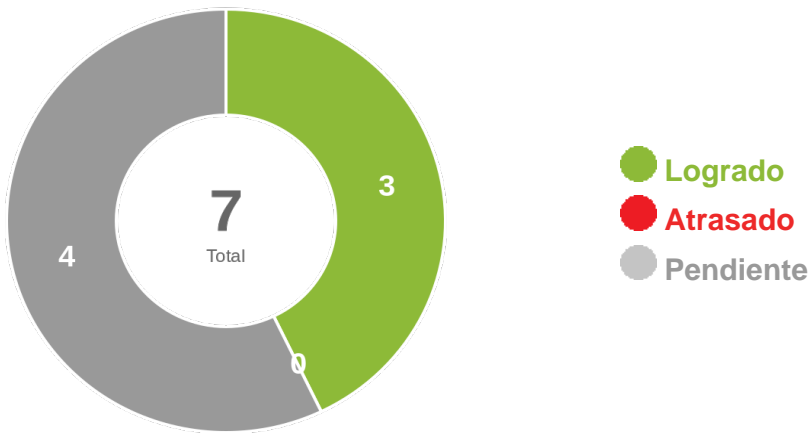
# alianzas con instituciones de formación en ejecución

6 ( 2021-10-07)
- I6

# servicios workertech ofrecidos para los trabajadores

1 ( 2021-10-07)

HITOS



Hitos	Valor Logrado	Fecha Vencimiento	Fecha Lograda	Estado
*Condiciones Previas / Prior Conditions	1	2022-05-23	2022-05-24	✓
*Al menos 30 pasantes habiendo cursado en la plataforma en el primer año	30	2022-12-31	2022-12-30	✓
*Modelo de formación de competencias diseñado y modelado en el producto	1	2022-05-31	2022-05-20	✓
*Al menos 100 pasantes habiendo cursado en la plataforma en el semestre 1 año 2	100	2023-06-30		⋮
*Al menos 250 pasantes habiendo cursado en la plataforma	250	2023-12-31		⋮
*Al menos 420 pasantes habiendo cursado en la plataforma	420	2024-06-30		⋮
*Al menos 600 pasantes habiendo cursado en la plataforma	600	2024-12-31		⋮