Fondo Multilateral de Inversiones
Miembro del Grupo BID

REPORTE DE ESTADO DEL PROYECTO (FINAL)

JULIO 2018 - DICIEMBRE 2018

SECCIÓN 1: SÍNTESIS DEL PROYECTO

NOMBRE DEL PROYECTO: Oportunidades para Jóvenes a través de Mecanismos de Provisión de Impacto

Nro. Proyecto: PE-M1091 - Proyecto No.: ATN/ME-13849-PE

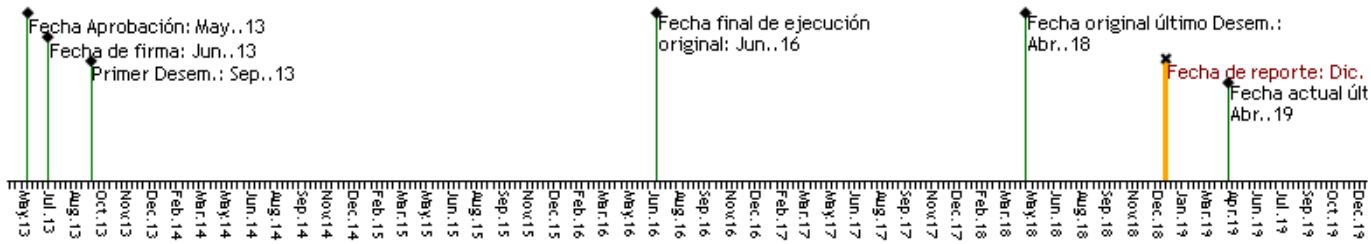
Propósito: Impact sourcing business model in Peru is financially viable while empowering disadvantaged youth with workforce experience and marketable skills.

País Administrador	País Beneficiario
PERÚ	PERÚ

Agencia Ejecutora: Laboratoria

Líder equipo de diseño: CÉSAR BUENADICHA
Líder equipo de supervisión: CARMEN MOSQUERA

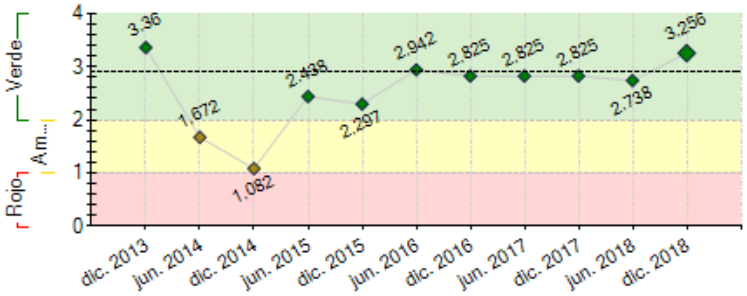
CICLO DEL PROYECTO



RECURSOS

	Aprobado	Cancelado	Desembolsado
FOMIN	$1,600,000.00	$276,460.00	$1,201,454.90
Contrapartida	$1,000,000.00	$0.00	$888,485.28

PUNTAJE DE DESEMPEÑO



----- Promedio desempeño FOMIN

SECCIÓN 2: RESULTADOS Y LOGROS

Desempeño del proyecto una vez terminado

- L4B cierra con ventas de 340k usd durante todo el 2018 solo en Lima.
- Porcentaje de colocación regional, durante todo el proyecto, es 83%.
- Lima obtiene 78% de colocación con la última promoción que egresó.
- A lo largo del proyecto se consiguieron 1038 mujeres graduadas, 909 con recomendación de empleabilidad y se colocaron 755 con un sueldo promedio 585 dólares
- En Lima, el repago de las alumnas llega a 119k usd recaudado.
- Placement consigue vender 44k usd entre los Talent Fest y Hiring fee.
-

Sao Paulo logra egresar a 51 mujeres de las cuales 38 consiguieron trabajo.

Se realizaron 4 talent fest – Lima, Cuidad de Mexico, Santiago de Chile, Guadalajara

La última promoción de alumnas obtiene 68% de colocación a nivel regional. Al 30 de Enero del 2019 esa promoción aun se sigue colocando. Se graduaron 86 mujeres, de las cuales recibieron Recomendación de empleabilidad 69 y colocamos 56 en empresas del sector tecnológico.

L4B Ecuador consigue su primera venta y amplía su cartera de posibles clientes.

- Salario promedio aumentó en estos 6 últimos meses a 585 usd.

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

El proyecto ha superados todas las metas establecidas, cuyos indicadores más relevantes (en términos de impacto) se consideran el número de graduadas, el ratio de empleabilidad y los ingresos promedio de las alumnas.

En el lado de la sostenibilidad y el modelo de negocio, los indicadores a observar están relacionados con (i) los ingresos provenientes de los servicios corporativos en transformación digital; (ii) los ingresos por placement y (iii) los ingresos por repago de las estudiantes.

Evaluación final

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

Evaluación final

SECCIÓN 3: INDICADORES

		Indicadores	Línea de base	Planificado	Logrado	Porcentaje
Propósito: Impact sourcing business model in Peru is financially viable while empowering disadvantaged youth with workforce experience and marketable skills. **Clasificación:** Satisfactorio	R.1	95% of the youth will have mastered the relevant skills in English achieving Town Level 7 based on online assessment	0	95	0	0 %
	R.2	95% of the youth will score at least 80% on basic office skills problem-situation assessment covering computers, Internet, and Microsoft Word and Excel knowledge according with BPO standards.	0	95	0	0 %
	R.3	95% of program participants will have had at least one year of work experience in a formal setting.	0	95	0	0 %
	R.4	DDD Peru achieves breakeven on an annual business basis .	0	1	1	0 %
	R.5	95% of alumni score 8 or above (out of 10) on General Self Efficacy scale measuring optimistic self-beliefs to cope with difficult situations in life.	0	95	0	0 %
	R.6	95% of the youth will have mastered the relevant skills in English achieving Town Level 6 based on online assessment	0	95	0	0 %
Componente 1: Develop a local business plan **Peso:** 22% **Clasificación:** Satisfactorio	**C1.I1**	Una organización fortalecida para crecer bajo modelo de Impact Sourcing en Perú	0	1	1	0 %
	C1.I2	Consultoría de diagnostico institucional	0	1	1	0 %
	C1.I3	Estudio de mercado de trabajadores y mujeres en tecnología	0	1	1	0 %
	C1.I4	Consultoría de asistencia técnica y asesoría Consultoría de estrategia y expansión	0	1	1	0 %
	C1.I5	Reclutar y formalizar un consejo de asesores de Laboratoria. Numero de reuniones del consejo de asesores	0	5	9	0 %
	C1.I6	Documentos de gestión desarrollados y actualizados: Plan estratégico de negocios y expansión. Plan de sostenibilidad Proceso de monitoreo y evaluación de impacto. Proceso de gobernanza Proceso administración financiera	0	100	24	0 %
Componente 2: Launch, recruitment, and training **Peso:** 30% **Clasificación:** Satisfactorio	**C2.I1**	Jóvenes presentan su solicitud para participar del programa	0	3000	10793	0 %
	C2.I2	jóvenes cursan con éxito el programa de capacitación y realizaran una práctica laboral	0	700	1038	0 %
	C2.I3	jóvenes tendrán empleo como desarrolladoras web	0	350	604	0 %
	C2.I4	Jóvenes que trabajan en otras industrias o cursaran estudios superiores	0	100	0	0 %
	C2.I5	Procesos de convocatoria y selección implementados	0	20	23	0 %
	C2.I6	Postulantes por convocatoria	0	150	513	0 %
	C2.I7	Portal de aprendizajes en línea de curso básico de HTML/CSS desarrollado. al menos 3 cursos de HTML/CSS y 2 cursos adicionales	0	3	32	0 %
	C2.I8	Promociones graduadas	0	20	23	0 %
	C2.I9	Promedio de graduadas por promoción	0	35	37	0 %
	C2.I10	Alianza para automatizar y optimizar el repago	0	2	2	0 %
	C2.I11	Creación de comunidad de egresadas de laboratorio	0	1	1	0 %
	C2.I12	Numero de empresas en la red	0	500	462	0 %
	C2.I13	Tasa de inserción laboral en el sector tecnológico	0	50	86	0 %
	C2.I14	Tasa de inserción laboral en otras industrias y o estudios	0	15	0	0 %
	C2.I15	Egresadas con certificado de empleabilidad tienen protafolio en línea mas perfil de github mas linkedlin y participan en 3 entrevistas.	0	100	261	0 %
	C2.I16	Demo - Days organizados	0	20	23	0 %
	C2.I17	Familias involucradas (75% de las participantes)	0	525	723	0 %
	C2.I18	Numero de encuestas de seguimiento	0	130	920	0 %
	C3.I1	Contratación de servicios por un valor de USD. 1,000.000	0	1000000	890685	0 %

Componente 3: Expansion of the model **Peso:** 36% **Clasificación:** Satisfactorio	**C3.I2**	Equipo de desarrollo de laboratorio estará compuesto por egresadas del programa	0	50	16	0 %
	C3.I3	Numero de empresas nuevas a las que se hace el pitch de ventas	0	100	219	0 %
	C3.I4	Numero de eventos de innovación web para ventas	0	3	5	0 %
	C3.I5	Numero de horas de capacitación interna	0	1000	1420.8	0 %
	C3.I6	Sistematización del modelo de laboratorio para ser transferido a México y Chile	0	1	1	0 %
	C3.I7	Estudio de mercado y plan de negocios de las nuevas oficinas	0	1	1	0 %

Componente 4: Knowledge capture and dissemination **Peso:** 12% **Clasificación:** Satisfactorio	**C4.I1**	Se ha difundido el modelo de externalización de impacto a otra región dentro de Perú y en América Latina.	0	300	364	0 %
	C4.I2	Evento sobre externalización de impacto para la Región de América Latina	0	1	2	0 %
	C4.I3	Creación de guía practica sobre externalización de impacto sostenible en América Latina y El Caribe	0	1	2	0 %
	C4.I4	Divulgación e intercambio de conocimientos	0	10	18	0 %
	C4.I5	Productos de conocimiento sobre mejoras de las oportunidades de los jóvenes en la región	0	3	8	0 %
	C4.I6	Reportes de impacto de estrategia de comunicación	0	20	48	0 %
	C4.I7	Eventos internacionales de difusión	0	9	15	0 %
	C4.I8	Producto de conocimiento en alianza con la unidad de CTI del BID referido a mujeres en STEM	0	1	0	0 %

Hitos		Planificado	Fecha Vencimiento	Logrado	Fecha en que se logró	Estado
H0	Condiciones previas	6	Ago. 2016	6	Feb. 2016	Logrado
H1	450 postulantes	450	Oct. 2016	624	Jul. 2016	Logrado
H2	Estudio de mercado realizado	1	Oct. 2016	1	Oct. 2016	Logrado
H3	50 jóvenes graduadas	50	Oct. 2016	66	Jul. 2016	Logrado
H4	3 manuales de sistematización desarrollados	3	Oct. 2016	3	Oct. 2016	Logrado
H5	4 asesores integran el Consejo de Asesores	4	Dic. 2016	5	Ago. 2016	Logrado
H6	150 jóvenes graduadas	150	Dic. 2016	240	Dic. 2016	Logrado
H7	900 postulantes	900	Dic. 2016	1035	Dic. 2016	Logrado
H8	Jóvenes empleadas	80	Ene. 2017	92	Ene. 2017	Logrado
H9	[*] Las jóvenes que completan los 5 meses de capacitación, asistiendo a al menos 80% de las horas de clases.	80	Ago. 2017	82	Ago. 2017	Logrado
H10	[*] las jóvenes que se inscriben en la postulación.	1300	Ago. 2017	1548	Ago. 2017	Logrado
H11	Apertura de una nueva sed (Guadalajara)	1	Sep. 2017	1	Sep. 2017	Logrado
H12	Empresas donantes, socia o clientes de Laboratoria.	70	Oct. 2017	131	Oct. 2017	Logrado
H13	las jóvenes que consiguen empleo (como desarrolladoras web o en otras industrias) a los 3 meses después de graduarse.	84	Oct. 2017	88	Oct. 2017	Logrado

[*] Indica que el hito ha sido reformulado

FACTORES CRÍTICOS QUE HAN AFECTADO EL DESEMPEÑO

[X] Cambios en la política de la Agencia Ejecutora

SECCIÓN 4: RIESGOS

RIESGOS CRÍTICOS GESTIONADOS DURANTE LA IMPLEMENTACIÓN

NIVEL DE RIESGO DEL PROYECTO: Baja **NÚMERO TOTAL DE RIESGOS:** 7 **RIESGOS VIGENTES:** 0 **RIESGOS NO VIGENTES:** 7 **RIESGOS MITIGADOS:** 0

SECCIÓN 5: SOSTENIBILIDAD

Probabilidad de que exista sostenibilidad después de terminado el proyecto: P - Probable
Es probable en la medida en que Laboratoria potencie y consolide sus líneas de generación de ingresos, que ya se encuentran en curso, o incorpore nuevas que le permitan hacer el "subsidio cruzado" entre líneas de negocio.

FACTORES CRÍTICOS QUE PUEDEN AFECTAR LA SOSTENIBILIDAD DEL PROYECTO

[No se reportaron factores para este período]

Acciones implementadas relativas a la sostenibilidad:

Se realizacon las siguientes acciones para lograr la sostenibilidad:

- Plan de sostenibilidad actualizado 2019 - 2020
- Plan de fundraising 2019 - 2020
- L4B se implementó en todos los países donde hay oficinas, además del piloto corrido en Ecuador, el cual ya empezó a vender.
- Coder fee, volvemos a usar la plataforma Visanet para todos los cobros de las egresadas.
- Se está creando una plataforma propia para que las egresadas puedan ver sus estados de cuenta y realizar sus pagos de Coder Fee.
- Se realizan Talent Fest por los cuales las empresas pagan para estar presentes pero también se ha encontrado la forma de vender los espacios para sponsors que quieran mostrar su marca en el evento.

Plan de Sostenibilidad

SECCIÓN 6: CONOCIMIENTO

Lecciones Aprendidas	Relativo a	Autor
1. Hemos mejorado el proceso de selección para intentar reducir el porcentaje de deserción dentro del bootcamp.	Implementation	Chamochumbi, Franco
2. Descurbimos la importancia de guardar y analizar la data que se va recolectando.	Implementation	Chamochumbi, Franco
3. Se ha rediseñado el proceso de venta del TalentFest para realizar e incentivar la venta de	Sustainability	Chamochumbi, Franco

servicios adicionales.		
4. El seguimiento y contacto con las egresadas es muy delicado y lo debe llevar una persona que haga comunity building.	Risk	Chamochumbi, Franco
5. Mejoramos el proceso de cobro y ahora estamos implementando una plataforma propia para el cobro y seguimiento de las egresadas.	Sustainability	Chamochumbi, Franco
6. Aprendimos que L4B es la línea de negocio mas rentable que tiene Laboratoria.	Sustainability	Chamochumbi, Franco

Indique cuáles son los principales productos, dónde se encuentran y cómo podrían aplicarse o "compartirse" con otras entidades o proyectos similares.

Los productos se encuentran en los archivos electrónicos del Banco y de Laboratoria. Uno de los principales productos es el reporte de impacto.

Productos principales del proyecto

[No se encontraron productos relacionados]

SECCIÓN 7: DOCUMENTOS

28/MAR./2013 Memorando de Donantes	[http://www.fomin.org/file.aspx?DOCNUM=EZSHARE-1890415308-39]
07/MAY./2013 Memorando de Donantes	[http://www.fomin.org/file.aspx?DOCNUM=37757715]
04/JUN./2013 Memorando de Donantes	[http://www.fomin.org/file.aspx?DOCNUM=37810856]
04/JUN./2013 Memorando de Donantes	[http://www.fomin.org/file.aspx?DOCNUM=37810929]
30/ABR./2015 Memorando de Donantes	[http://www.fomin.org/file.aspx?DOCNUM=39608137]
30/ABR./2015 Memorando de Donantes	[http://www.fomin.org/file.aspx?DOCNUM=39608300]
Ficha del proyecto	http://apps.fomin.org/public/psr/projectprofile.aspx?proj=PE-M1091&lg=SP