Fondo Multilateral de Inversiones
Miembro del Grupo BID

REPORTE DE ESTADO DEL PROYECTO

JULIO 2017 - DICIEMBRE 2017

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

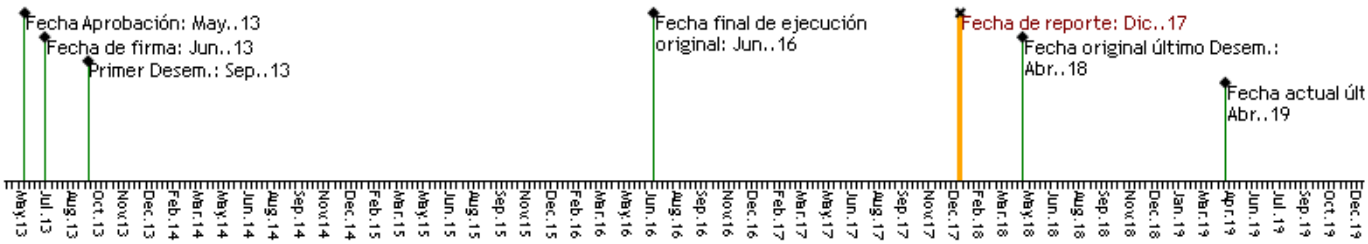
Propósito: Impact sourcing business model in Peru is financially viable while empowering disadvantaged youth with workforce experience and marketable skills.

País Administrador	País Beneficiario
PERÚ	PERÚ

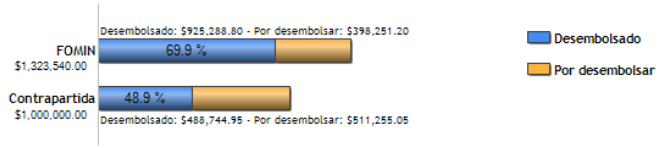
Agencia Ejecutora: Laboratoria

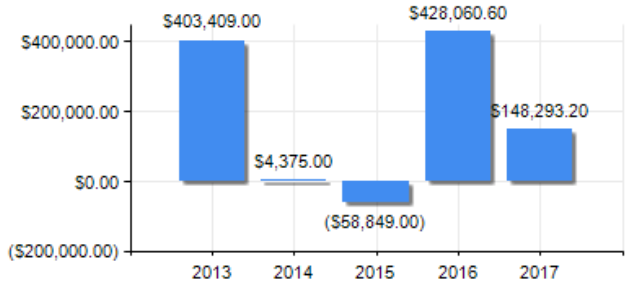
Líder equipo de diseño: CÉSAR BUENADICHA
Líder equipo de supervisión: CARMEN MOSQUERA

CICLO DEL PROYECTO

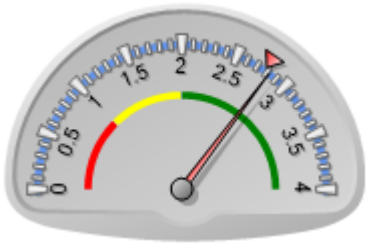


RECURSOS

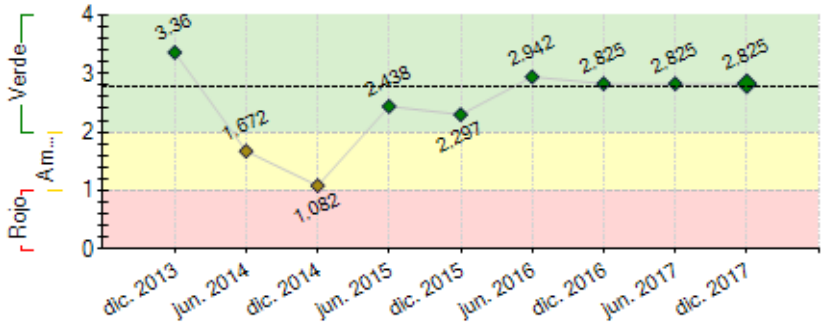




PUNTAJE DE DESEMPEÑO



Puntaje actual: Satisfactorio: 2.825
Promedio FOMIN: 2.777

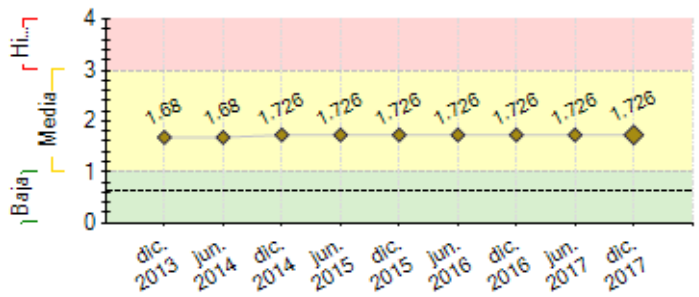


----- Promedio desempeño FOMIN

RIESGOS EXTERNOS

CAPACIDAD INSTITUCIONAL

	Riesgo
Administración Financiera:	
Adquisiciones:	
Capacidad Técnica:	



---- Promedio de riesgo FOMIN: 0.626

SECCIÓN 2: DESEMPEÑO

Resumen del desempeño del proyecto desde el inicio

Dentro del año 2017:

- Se logró obtener un número de inscritas mayor a 3000 jóvenes mujeres dentro de todas las sedes de Laboratoria a nivel regional. Esto es gracias a nuestro esfuerzo en darnos a conocer como una opción en el mercado.

- En el año se llegaron a aceptar para empezar clases en Laboratoria a un número mayor a 650 jóvenes. de las cuales lograron empezar clases un número mayor a 600 alumnas dentro de todas las sedes de Laboratoria.

- Se lograron graduar alrededor de 190 alumnas, de las cuales 170 eran empleables. colocando hasta el momento alrededor de 150 coders.

- Se lograron renovar nuevas alianzas con clientes, donantes y socios.

- Nuestra forma de recaudar el retorno de las egresadas se unificó. La última promoción está afiliada a Visanet.

- Al cierre del 2017 Laboratoria for business vendió al rededor de $ 100 mil dólares. Esto reafirma el modelo de negocio para el siguiente año.

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

De acuerdo con los comentarios de la Agencia Ejecutora

Resumen del desempeño del proyecto en los últimos seis meses

En la segunda mitad del año se lograron superar lo siguientes Hitos:

- Lograr que las alumnas asistan al menos al 80% de sus horas de clase. Se superó logrando una asistencia promedio del 82%.

- Se había propuesto lograr la inscripción de 1300 jóvenes, siendo superado dado que el total de inscritas fue mayor a 1500.

- Se aperturó una nueva oficina de Laboratoria en Guadalajara. Y se emepezó con los trámites para aperturar una nueva oficina en Sao Paulo.

- -Se habían propuesto contar con 70 empresas entre donantes, socios y clientes de laboratorio. Este hito se superó teniendo un número mayor a 130 empresas dentro de nuestra red.

- 84 jóvenes tenían que conseguir empleo dentro de los 3 meses. Este hito se logró sobrepasar puesto que contamos con 88 egresadas que lograron colocarse antes de los 3 meses.

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

De acuerdo con los comentarios de la Agencia Ejecutora

SECCIÓN 3: INDICADORES E HITOS

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

	Indicadores	Línea de base	Intermedio 1	Intermedio 2	Intermedio 3	Planificado	Logrado	Estado
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	
						Jun. 2016	Nov. 2016	
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	70			95	0	
			Jun. 2015			Jun. 2016	Nov. 2016	
R.3	95% of program participants will have had at least one year of work experience in a formal setting.	0				95	0	
						Jun. 2016	Nov. 2016	
R.4	DDD Peru achieves breakeven on an annual business basis .	0	0.6			1	1	
			Jun. 2015			Jun. 2016	Nov. 2016	
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	
						Jun. 2016	Nov. 2016	
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	
						Jun. 2015	Nov. 2016	

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	Finalizado
						Feb. 2017	Feb. 2017	
C1.I2	Consultoría de diagnostico institucional	0				1	1	Finalizado
						Dic. 2016	Dic. 2016	
C1.I3	Estudio de mercado de trabajadores y mujeres en tecnología	0				1	1	Finalizado
						Dic. 2016	Dic. 2016	
C1.I4	Consultoría de asistencia técnica y asesoría Consultoría de estrategia y expansión	0				1	1	Finalizado
						Feb. 2017	Feb. 2017	
C1.I5	Reclutar y formalizar un consejo de asesores de Laboratoria. Numero de reuniones del consejo de asesores	0	1			5	1	Finalizado
			Feb. 2017			Dic. 2018	Feb. 2017	
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		
						Dic. 2018		

Componente 2: Launch, recruitment, and training

Peso: 30%

Clasificación: Satisfactorio

C2.I1	Jóvenes presentan su solicitud para participar del programa	0	1200			3000	1548	Finalizado
			Feb. 2017			Dic. 2018	Feb. 2017	
C2.I2	jóvenes cursan con éxito el programa de capacitación y realizaran una práctica laboral	0	285			700	399	Finalizado
			Feb. 2017			Dic. 2018	Feb. 2017	
C2.I3	jóvenes tendrán empleo como desarrolladoras web	0	135			350	312	Finalizado
			Feb. 2017			Dic. 2018	Feb. 2017	
C2.I4	Jóvenes que trabajan en otras industrias o cursaran estudios superiores	0	30			100	0	Finalizado
			Feb. 2017			Dic. 2018	Feb. 2017	
C2.I5	Procesos de convocatoria y selección implementados	0	8			20		En curso
			Feb. 2018			Dic. 2018		
C2.I6	Postulantes por convocatoria	0				150		
						Dic. 2018		
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		
						Dic. 2018		
C2.I8	Promociones graduadas	0	8			20	14	Finalizado
			Feb. 2017			Dic. 2018	Feb. 2017	
C2.I9	Promedio de graduadas por promoción	0				35		
						Dic. 2018		
C2.I10	Alianza para automatizar y optimizar el repago	0	1			2	1	Finalizado
			Feb. 2017			Nov. 2017	Feb. 2017	
C2.I11	Creación de comunidad de egresadas de laboratorio	0				1		
						Dic. 2018		
C2.I12	Numero de empresas en la red	0	200			500	236	Finalizado
			Feb. 2017			Dic. 2018	Ene. 2017	
C2.I13	Tasa de inserción laboral en el sector tecnológico	0	45			50	78	Finalizado
			Feb. 2017			Dic. 2018	Feb. 2017	
C2.I14	Tasa de inserción laboral en otras industrias y o estudios	0	10			15	0	Finalizado
			Feb. 2017			Dic. 2018	Feb. 2017	
C2.I15	Egresadas con certificado de empleabilidad tienen protafolio en línea mas perfil de github mas linkedlin y participan en 3 entrevistas.	0				100		
						Dic. 2018		
C2.I16	Demo - Days organizados	0	8			20	13	Finalizado
			Feb. 2017			Dic. 2018	Feb. 2017	
C2.I17	Familias involucradas (75% de las participantes)	0	210			525	259	Finalizado
			Feb. 2017			Dic. 2018	Feb. 2017	
C2.I18	Numero de encuestas de seguimiento	0	320	280		130	357	Finalizado
			Feb. 2017	Ene. 2018		Dic. 2018	Feb. 2017	

Componente 3: Expansion of the model

Peso: 36%

Clasificación: Satisfactorio

C3.I1	Contratación de servicios por un valor de USD. 1,000.000	0	350000			1000000	180000	Finalizado
			Feb. 2017			Dic. 2018	Dic. 2016	
C3.I2	Equipo de desarrollo de laboratorio estará compuesto por egresadas del programa	0				50		
						Dic. 2018		
C3.I3	Numero de empresas nuevas a las que se hace el pitch de ventas	0				100		
						Dic. 2018		
C3.I4	Numero de eventos de innovación web para ventas	0	1			3	1	Finalizado
			Feb. 2017			Dic. 2018	Dic. 2016	
C3.I5	Numero de horas de capacitación interna	0	200			1000	240	Finalizado
			Mar. 2017			Dic. 2018	Mar. 2017	
C3.I6	Sistematización del modelo de laboratorio para ser transferido a México y Chile	0				1		
						Dic. 2018		
C3.I7	Estudio de mercado y plan de negocios de las nuevas oficinas	0				1		
						Dic. 2018		

Componente 4: Knowledge capture and dissemination

Peso: 12%

C4.I1	Se ha difundido el modelo de externalización de impacto a otra región dentro de Perú y en América Latina.	0				300		
						Mar. 2018		
C4.I2	Evento sobre externalización de impacto para la Región de América Latina	0				1		
						Mar. 2018		
C4.I3	Creación de guía practica sobre externalización de impacto	0				1		

Clasificación: Satisfactorio

	sostenible en América Latina y El Caribe					Mar. 2018		
C4.I4	Divulgación e intercambio de conocimientos	0	3			10	7	Finalizado
			Feb. 2017			Mar. 2018	Feb. 2017	
C4.I5	Productos de conocimiento sobre mejoras de las oportunidades de los jóvenes en la región	0				3		
						Mar. 2018		
C4.I6	Reportes de impacto de estrategia de comunicación	0	8			20	1	Finalizado
			Feb. 2017			Mar. 2018	Feb. 2017	
C4.I7	Eventos internacionales de difusión	0	3			9	7	Finalizado
			Feb. 2017			Mar. 2018	Feb. 2017	
C4.I8	Producto de conocimiento en alianza con la unidad de CTI del BID referido a mujeres en STEM	0				1		
						Mar. 2018		

Hitos		Planificado	Fecha Vencimiento	Logrado	Fecha en que se logró	Estado
H0	Condiciones previas	1	Dic. 2013	1	Jun. 2013	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

[No se reportaron factores para este período]

SECCIÓN 4: RIESGOS

RIESGOS MÁS RELEVANTES QUE PUEDEN AFECTAR EL DESEMPEÑO FUTURO

	Nivel	Acción de mitigación	Responsable
1. There is sufficient business demand for DDD services to justify hiring expansion.	High	The market study currently being designed and will be implemented by Deloitte Peru will inform our next actions regarding expansion plans which include recruitment and hiring. We complement the research with direct interactions with potential client organizations to design service offerings that can be delivered in the near term.	Coordinador del proyecto
2. There is a sufficient local demand for impact sourcing services in Peru and the LAC region.	High	In addition to the market research to be implemented by Deloitte for the local market in Peru, Frost & Sullivan will support DDD through consultations on the outsourcing market in the LAC region.	Coordinador del proyecto
3. Training institutes are qualified to deliver the necessary services for the DDD model in time and form.	Media	We are exploring partnerships with SENCICO, CIBERTEC, Cisco and the Peruvian Ministry of Education and Ministry of Development, as well as other technical schools to train beneficiaries with skills suited to BPO work.	Coordinador del proyecto
4. Qualified youth (highly skilled from low income backgrounds) are available and highly interested in joining the DDD program and pursuing higher education.	Media	We are studying partnerships with NGOs that work with youth that may help DDD in recruitment and training. We are in talks with CIBETEC, Ministerio de la Mujer y Poblaciones Vulnerables and Telefónica–Movistar to help in the screening of beneficiaries that DDD will recruit and train. There are also possibilities for CIBERTEC and SENCICO to provide training at special rates (or for free) – helping reduce the costs of training.	Coordinador del proyecto
5. Socioeconomic context and legal conditions permit the successful replication and expansion of the DDD model in Peru.	Media	Deloitte's experience in Peru will help derive more intelligence to inform next actions for establishing and expanding the enterprise. Legal counsel from Miranda y Amadoand their participation in the Advisory Board will help DDD navigatelegal and bureaucratic roadblocks that could hamper the project's progress.	Coordinador del proyecto

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

SECCIÓN 5: SOSTENIBILIDAD

Probabilidad de que exista sostenibilidad después de terminado el proyecto: P - Probable

FACTORES CRÍTICOS QUE PUEDEN AFECTAR LA SOSTENIBILIDAD DEL PROYECTO

[No se reportaron factores para este período]

Acciones realizadas o a ser implementadas relativas a la sostenibilidad:

Laboratoria for business cerró el año 2017 vendiendo alrededor de $ 100 mil dólares, logrando conectase con uno de los grupos mas grandes del país como cliente. Esto afirma que el modelo de corporate training que tenemos es realmente bueno y nos da un impulso para lograr las metas de 2018.

Con las egresadas de la última promoción se logró unificar el método de pago mediante Visanet.

El talent fest es una gran puerta para mostrar el talento de nuestras alumnas a las empresas pero también es una buena forma de crear ingresos cobrándoles a las empresas por participar. Cada vez este evento se hace mas conocido y mas empresas quieren entrar.

Se definió todos los beneficios que tendrían las egresadas que son puntuales en sus pagos. Podrán acceder a seguir capacitándose en los cursos que desarrolla Laboratoria, los cuales están acorde a las necesidades del mercado.

SECCIÓN 6: LECCIONES PRÁCTICAS

	Relativo a	Autor
1. Se modificó el contrato con las alumnas indicando con minuciosidad cada detalle de cómo será la forma y el monto de pago o retorno de cada una de ellas. Por fin se logra unificar a toda una promoción para que el método de pago sea por medio de Visanet.	Implementation	Chamochumbi, Franco
2. Laboratoria for business tuvo una buena aceptación en Perú y ahora se está haciendo todo lo posible para llevarlo a otros paises. El diseño del curso ha generado bastante aceptación por parte de las empresas o clientes.	Sustainability	Chamochumbi, Franco
3. La reorganización de Laboratoria en estos 3 grandes grupos (Operaciones, Producto y Servicio) reafirma que ese el modelo de trabajo que debemos seguir. Probando nuestros propios productos en nuestras propias operaciones y recaudando data real.	Design	Chamochumbi, Franco