



SECCIÓN 2: DESEMPEÑO

Resumen del desempeño del proyecto desde el inicio

Cumplidos en tiempo hitos 1 y 3. Firmado Convenio de transferencia de fondos no reembolsables entre CNZF y Ministerio de Hacienda. Se extendió el plazo de ejecución por 9 meses, para un total de 45 meses de ejecución y 51 hasta último desembolso. Conformado el Consejo Asesor del Proyecto, se incrementó a 5 el número de empresas y a 7 los centros de formación de inglés que participan en el proyecto. En marcha consultoría para estudio muestral de jóvenes y su caracterización. Hubo dificultad en el proceso de adquisición de Firma Consultora para el diseño de currícula formativa, provocando un retraso en su inicio. Se solventó situación con identificación de consultor nacional que inicia su trabajo en julio, para dar cumplimiento al Hito#2. Se espera que la currícula y capacitación a docentes estén listos en octubre. No se visualizan riesgos en el corto plazo; en el 2011 las inversiones extranjeras han aumentado significativamente, se instalaron dos nuevas empresas de BPO, una tercera expresó interés de inversión en el futuro, se incrementó el número de plazas en Call Centers en régimen de zonas francas a 4300 empleados (antes 3200). Los actores claves mantienen interés y colaboración con el proyecto. Las principales acciones en el próximo período se refieren al diseño del esquema de financiamiento, validación de la currícula formativa y aprobación de la misma por los actores estratégicos, capacitación de docentes de los centro de enseñanza del idioma, diseño del Sistema de M&E.

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

Conformado Consejo Asesor del Proyecto/CAP con participación de empresas Call Centers, Centro de Formación de Inglés (CFI), FOMIN, CNZF y ProNicaragua. Cumplido Hito#3: contratación de Consultora Socio Laboral para el acompañamiento y seguimiento a beneficiarios. Ingresado presupuesto 2012 en el SIGFA (Sistema Integrado de Gestión Financiera y Administrativa). Se obtuvo primer desembolso de fondos FOMIN. Se sumaron al proyecto 1 CFI y 1 empresa de Call Center, para totalizar 7 y 5 respectivamente. Las empresas Sitel y Stream, y el CFI (Center Language Traininig) comprometidos en evento de promoción del proyecto en la ciudad de Bluefields en agosto próximo. Contratada Firma Consultora que realiza Estudio Muestral de Jóvenes con conocimiento de inglés y su caracterización. Hubo dificultad en selección de la Firma Consultora para el diseño de currícula formativa, por lo que se solicitó al Banco no objeción de selección directa de un consultor individual. El fallecimiento de la persona identificada días antes de la contratación provocó retraso en este proceso. Después de intensa búsqueda se identificó un consultor nacional, quien iniciará el trabajo en el siguiente periodo. Las acciones relevantes del siguiente periodo son: i) Diseño del esquema de financiamiento, ii) Diseño de Currícula, iii) Contratación de la Entidad Administradora de los Fondos, iv) Diseño del Sistema de Monitoreo y Evaluación y levantamiento de la Línea de Base. Se deberán cumplir 4 Hitos.

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

De acuerdo con los comentarios de la Agencia Ejecutora

Sugiero que en el próximo reporte expresen avances relacionados con los esfuerzos de promoción del proyecto, incluido el taller de lanzamiento.

SECCIÓN 3: INDICADORES E HITOS

	Indicadores	Línea de base	Intermedio 1	Intermedio 2	Intermedio 3	Planeado	Logrado	Estado	
Propósito: Diseñar e implementar un sistema sostenible de capacitación e inserción laboral con participación de empresas y centros de formación.	P.11	Al finalizar la ejecución del proyecto: Número de jóvenes capacitados.	0				600	0	
							Dic 2014		
	P.12	Al finalizar la ejecución del proyecto: Porcentaje de los jóvenes formados cuentan con un contrato de trabajo en la industria de servicios tercerizados.	0				80	0	
							Dic 2014		
	P.13	Al finalizar la ejecución del proyecto: Porcentaje del incremento (en promedio) del salario de los jóvenes con empleo previo.	0				50	0	
							Dic 2014		
	P.14	Al finalizar la ejecución del proyecto: El saldo final en balance del fondo es el 50% del fondo inicial después de 2 rotaciones continuas.	0				50	0	
							Dic 2014		
	P.15	Al finalizar la ejecución del proyecto: Porcentaje de los jóvenes capacitados que son mujeres.	0				40	0	
							Dic 2014		
Componente 2: Articulación institucional, promoción del mecanismo y procesos de inclusión social de los jóvenes	C2.11	Al final de la ejecución del proyecto: Empresas integradas al mecanismo de financiamiento.	0	3			4		
				Jun 2013			Dic 2014		
	C2.12	Al finalizar la ejecución del proyecto: Centros de formación integradas al mecanismo de financiamiento.	0	2			3		
				Jun 2013			Dic 2014		
	C2.13	Al finalizar la ejecución del proyecto: Número de solicitudes para participar en el mecanismo recibidas a través de los diferentes mecanismos de promoción.	0	750			1500		
				Jun 2013			Dic 2014		
	C2.14	Al finalizar la ejecución del proyecto: Porcentaje menor al promedio de la industria en cuanto a rotación de los jóvenes participantes del programa, mostrándose un efecto positivo	0				30		
Peso: 25%									
Clasificación: Satisfactorio									

	tanto para los jóvenes como para las empresas.					Dic 2014		
Componente 3: Desarrollo de currícula formativa, selección y formación integral en base a estándares de industria Peso: 8% Clasificación: Satisfactorio	C3.11	Al final de la ejecución del proyecto: Porcentaje promedio del índice de deserción de los jóvenes durante la capacitación.	50	25		20		
			Mar 2011	Jun 2013		Dic 2014		
	C3.12	Al final de la ejecución del proyecto: Porcentaje de los jóvenes formados superan las pruebas de selección de las empresas.	0	75		80		
				Jun 2013		Dic 2014		
	C3.13	Al final de la ejecución del proyecto: Porcentaje promedio máximo de los jóvenes se incorporan al producto A.	80	60		40		
			Mar 2011	Jun 2013		Dic 2014		
	C3.14	Al final de la ejecución del proyecto: Porcentaje promedio mínimo de los jóvenes se incorporan al producto B.	0	40		60		
				Jun 2013		Dic 2014		
Componente 4: Diseño e implementación de un mecanismo para el financiamiento de la formación Peso: 62% Clasificación: Satisfactorio	C4.11	Al final del proyecto: Porcentaje mínimo de cobro diferido por los centros de formación que el fondo consigue incorporar.	0			30		
						Dic 2014		
	C4.12	Al finalizar la ejecución del proyecto: Monto mínimo en US\$, de créditos que el fondo ha otorgado y ha rotado al menos dos veces.	0	100000		700000		
				Jun 2013		Dic 2014		
Componente 5: Sistematización, difusión, evaluación y propuestas de réplica y escalamiento Peso: 5% Clasificación: Satisfactorio	C5.11	Al finalizar la ejecución del proyecto: Número de revistas de negocio y medios especializados que recogen el mecanismo.	0	1	4	10		
				Dic 2012	Dic 2013	Dic 2014		
	C5.12	Al finalizar la ejecución del proyecto: Número de potenciales inversores en la industria a los que el modelo ha sido presentado.	0			5		
						Dic 2014		
	C5.13	Al finalizar la ejecución del proyecto: Número de eventos nacionales a los que la CNZF presenta los resultados y lecciones aprendidas del proyecto.	0	1		3		
				Dic 2013		Dic 2014		
	C5.14	Al finalizar la ejecución del proyecto: Número de eventos a nivel de región a los que la CNZF presenta los resultados y lecciones aprendidas del proyecto.	0	1		2		
				Dic 2013		Dic 2014		

Hitos	Planeado	Fecha de cumplimiento	Logrado	Fecha alcanzada	Estado
H0 [*] Condiciones previas	4	Mar 2012	4	Oct 2011	Logrado
H1 [*] Hito No. 1: Comité Asesor Constituido.	1	Mar 2012	1	Feb 2012	Logrado
H3 [*] Hito No. 3: Asistente administrativo y Consultor Social contratados.	2	Jun 2012	2	Jun 2012	Logrado
H2 [*] Hito No. 2: Consultoría que diseñará la currícula para los CFI Contratada.	1	Jul 2012			
H6 [*] Hito No. 6: Currícula diseñada y aprobada y Centros de Formación de Inglés acreditados.	1	Dic 2012			
H5 [*] Hito No. 5: Esquema de Gestión y Administración del Fondo aprobado por el Consejo Asesor del proyecto y Entidad Financiera contratada.	2	Dic 2012			
H4 [*] Hito No. 4: Sistema de monitoreo diseñado y línea base levantada y registrada.	1	Dic 2012			
H8 [*] Hito No. 8: Consultoría evaluadora de la calidad de los procesos formativos que brindan los CFI contratada.	1	Jun 2013			
H7 [*] Hito No. 7: Estrategia de difusión y promoción del programa diseñada y en implementación plena.	1	Jun 2013			
H9 [*] Hito No. 9: Créditos otorgados.	250	Dic 2013			
H11 [*] Hito No. 11: Implementadas plenamente en los CFI acreditados las recomendaciones emanadas de los dos informes finales de consultoría de las evaluaciones de calidad efectuadas a los procesos de formación.	1	Jun 2014			
H10 [*] Hito No. 10: Créditos otorgados.	400	Jun 2014			
H12 [*] Hito No. 12: Documento de sistematización del sistema elaborado y aprobado.	1	Dic 2014			

[*] Indica que el hito ha sido reformulado

FACTORES CRÍTICOS QUE HAN AFECTADO EL DESEMPEÑO

- [X] Dificultades en adquisiciones
- [X] Demoras en el cumplimiento de condiciones contractuales

SECCIÓN 4: RIESGOS**RIESGOS MÁS RELEVANTES QUE PUEDEN AFECTAR EL DESEMPEÑO FUTURO**

	Nivel	Acción de mitigación	Responsable
1. La industria de BPO no mantiene un crecimiento estable.	Medio	Aunque este riesgo no puede ser mitigado directamente por el proyecto, la Agencia Ejecutora deberá monitorear muy de cerca el desarrollo de las condiciones que le permiten al país ofrecer ventajas competitivas para la Industria de BPO.	Director CNZF
2. Las inversiones para Nicaragua sufren una disminución substancial que impide la captación de nuevos recursos.	Medio	La Agencia Ejecutora debe mantener un constante monitoreo del desarrollo del Sector de la Industria de BPO.	Director CNZF
3. No se mantiene una estabilidad en la inversión del sector de Call Centers y BPO.	Medio	La Agencia Ejecutora deberá monitorear muy de cerca el desarrollo de las condiciones que le permiten al país ofrecer ventajas competitivas para la Industria de Tercerización de Procesos de Negocios (BPO), tales como: índice de seguridad ciudadana, tecnología disponible y acceso a redes internacionales de fibra óptica, entre otros.	Coordinador del Proyecto
4. Los procesos de selección no consiguen atraer jóvenes con el perfil requerido tanto técnico como social.	Medio	La Agencia Ejecutora en alianza con la Empresa Administradora del Fondo dará estrecho seguimiento al perfil socioeconómico de los jóvenes beneficiarios del programa y ajustará la estrategia de comunicación y los medios, a fin de atraer aquellos que cumplen con los criterios de selección definidos y que se incorporan en el Reglamento Operativo del proyecto.	Coordinador del Proyecto
5. No existe una demanda laboral continua en el sector de Call Centers y BPO.	Medio	El proyecto diseñará un sistema de formación y desarrollo de capacidades laborales enfocado en la demanda real y efectiva de las empresas BPO, para lo cual contará con el involucramiento activo de	Coordinador del Proyecto

las mismas, permitiendo al país generar una ventaja competitiva frente a otros países de la Región con industrias de tercerización de servicios con cuotas de mercado satisfechas.

NIVEL DE RIESGO DEL PROYECTO: Medio NÚMERO TOTAL DE RIESGOS: 10 RIESGOS VIGENTES: 9 RIESGOS NO VIGENTES: 0 RIESGOS MITIGADOS: 1

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:

Se han preparado los TDR para contratar consultoría que diseñe la estructura de financiamiento reembolsable, misma que conatará con la colaboración de los actores claves del proyecto, en función de la sostenibilidad del sistema de formación. La comunicación directa con las empresas y los centros de idiomas ha mantenido despierto el interés de participar en el proyecto, las expectativas son altas y los niveles de colaboración son positivos. Se ha iniciado dialogo con las empresas entorno a compromisos de contratación de jóvenes egresados y explorar posibilidades de otros mecanismos complementarios de finaciamiento, por ejemplo becas de las empresas, o asumir la deuda del beneficiario una vez contratado, etc. Con los centros de enseñanza podría ser otorgar cupos por cada cierto bloque de beneficiarios inscritos. Estas posibilidades y otras forman parte de los productos a conseguir con la consultoría que diseñará el esquema de financiamiento en el siguiente periodo, así como determinar la viabilidad de la propuesta, en el diseño de proyecto respecto al cobro diferido de hasta un 30% del costo del curso.

SECCIÓN 6: LECCIONES PRÁCTICAS

[No se han agregado lecciones aprendidas todavia.]