

REPORTE DE ESTADO DE PROYECTO (PSR)

07/01/2023 - 03/31/2025 - PSR-09919

SÍNTESIS DEL PROYECTO

Número de Operación
ES-T1330

Número de suboperación
ATN/ME-18162-ES

Nombre del proyecto
Kod1ng for a Better Life

Lider de equipo
Carmen Castro Blandon

Agencia ejecutora
Kodigo Academia De Tecnologia Creativa

Proposito

Fortalecer el talento humano de El Salvador en habilidades digitales para aprovechar la necesidad mundial de Tech. que promueva en el corto plazo la inserción laboral en empresas de servicios tecnológicos a nivel global, así como la conformación de empen



Ciclo del Proyecto



PUNTAJE PSR



- 0 - 1 Bandera roja
- 1 - 2 Bandera amarilla
- 2 - 4 Bandera verde

APRENDIZAJES

1. Implementación

1.1. Breve Resumen

1.1. Proporcione un resumen de las principales actividades realizadas durante el período de reporte. También resalte cualquier logro o desafío relevante.

Este último semestre se realizaron un número importante de cursos nuevos los cuales significaron el logro en el cumplimiento de la meta de número de graduados a 1500 estudiantes. Así mismo, en este semestre se realizó la contratación de los consultores del último Estudio de Oferta y Demanda, la misma consultora Zigla igualmente fue contratada para la Evaluación Final del proyecto. El último semestre del 2023 se realizó el evento ReKoding The Future 2023, la noche donde se entregaron premios a nuestras empresas aliadas que hacen posible que los estudiantes obtengan su primer empleo en el mundo tech:
<https://www.instagram.com/p/CzmzzR2K-I/>

1.2. Población Objetivo

1.2. Seleccionar la población objetivo realmente alcanzada por el proyecto/empresa/fondo apoyado por BID Lab (incluso si no fue identificada originalmente en el diseño del proyecto)

[Población pobre/vulnerable/bajos ingresos, Migrantes y personas desplazadas, Emprendedores]

2. Escalabilidad y Escalamiento

2.1.a Resultados PMV/Empresa/Solución/Proceso

2.1.1. a) En el último año calendario, ¿sus costos han sido cubiertos totalmente por las ventas o la financiación del programa? En caso afirmativo, seleccione cuánto de sus costos se están cubriendo para continuar brindando su solución/modelo/servicio.

[Sí. Se cubrieron los costos y aún podríamos financiar hasta 6 meses de operaciones (1-6 meses)]

2.1.2. En el último año calendario, ¿aumentó el número de clientes (individuos, hogares, empresas, organizaciones u otros) que utilizaron su solución/modelo/servicio? En caso afirmativo, ¿alcanzó o superó el número de clientes que esperaba alcanzar?

[No]

Nro. de Individuos o Hogares

1000

Nro. de Empresas y Organizaciones

22

Nro. de Individuos o Hogares

1804

Nro. de Empresas y Organizaciones

61

2.1.b Capacidad institucional para escalar

2.1.3. ¿Tiene su organización un plan de escalamiento que especifique los elementos clave necesarios para escalar la solución/modelo/servicio que se está financiando?

[Sí]

2.1.4. Indique la vía principal de escalamiento que el proyecto/iniciativa está siguiendo para alcanzar escala

[La solución será escalada exclusivamente por mi empresa u organización]

2.1.5. ¿Está buscando activamente socios o interactuando con ellos para llevar su solución/modelo/servicio a escala?

[No]

2.1.5.1. En caso afirmativo, seleccione el grado de participación (si hay varios socios, seleccione todos los que correspondan)

[N/A]

2.1.c Factores

2.1.6. ¿Cuáles de estos factores externos están facilitando el escalamiento de su solución/modelo/servicio? Seleccione solo aquellos que correspondan y lístelos en orden de prioridad.

[Los clientes (individuos; hogares; empresas; organizaciones) están familiarizados y/o utilizan soluciones/modelos/servicios similares que podrían facilitar la adopción, La solución/modelo/servicio es comparativamente más efectivo y/o menos costoso que las alternativas existentes]

2.1.6.1 ¿Existe algún otro factor(es) externo que facilite el escalamiento de su solución/modelo/servicio? (Si no hay otro factor, dejar en blanco)

Alianzas estratégicas con instituciones educativas y empresas del sector tecnológico que permiten ampliar el alcance y la difusión de nuestro programa. Apoyo gubernamental y políticas favorables que respaldan iniciativas de formación en habilidades digitales y empleabilidad en el país y en otros países de Latinoamérica. Avances tecnológicos en infraestructura de internet y acceso a dispositivos digitales que mejoran la accesibilidad de nuestra plataforma de aprendizaje. Estos factores externos proporcionan un entorno propicio para el crecimiento y el éxito de nuestra iniciativa.

2.1.7 ¿Cuáles de estos factores externos están dificultando el escalamiento de su solución/modelo/servicio? Seleccione solo aquellos que correspondan y lístelos en orden de prioridad.

[Ninguno]

2.1.7.1 ¿Existe algún otro factor(es) externo que dificulte el escalamiento de su solución/modelo/servicio? (Si no hay otro factor, dejar en blanco)

Sí, existen otros factores externos que pueden dificultar el escalamiento de nuestra solución. Algunos de estos factores incluyen: Disponibilidad limitada de recursos financieros y humanos para apoyar el crecimiento y la expansión del programa. Barreras culturales o sociales que pueden influir en la aceptación y adopción de la formación en habilidades digitales en ciertas comunidades. La falta de infraestructura tecnológica adecuada en algunas áreas geográficas puede dificultar el acceso de los participantes al programa. La competencia con otros programas o iniciativas similares en el mercado puede limitar el crecimiento del programa.

2.1.8 ¿Cuáles de estos factores internos están facilitando el escalamiento de su solución/modelo/servicio? Seleccione solo aquellos que correspondan y lístelos en orden de prioridad.

[El diseño de la solución/modelo/servicio es fácil de usar/intuitivo y práctico; lo que podría facilitar la adopción por parte de los clientes, La organización/empresa tiene capacidad para gestionar el proceso de escalamiento de la solución/modelo/servicios]

2.1.9 ¿Cuáles de estos factores internos están dificultando el escalamiento de su solución/modelo/servicio? Seleccione solo aquellos que correspondan y lístelos en orden de prioridad.

[Ninguno]

2.2.a Vías

2.2.1 Considerando la definición de escalamiento, ¿cree que su solución/modelo/servicio escaló principalmente a través del mercado/industria o a través de políticas públicas?

[No escaló]

2.2.1.1 Si "No escaló", explique por qué y pase a la sección 3.

El escalamiento del proyecto se produjo de manera más natural debido a que los estudiantes de otros países comenzaron a inscribirse al ver la oportunidad que Kodigo ofrecía. Sin embargo, este crecimiento no fue escalonado en el sentido de que no se implementaron pasos específicos o etapas planificadas para cada fase del escalamiento. En lugar de eso, el aumento en la participación se dio de manera orgánica a medida que más personas se enteraban del proyecto y expresaban interés en participar. A pesar de que los estudiantes internacionales representaron una parte del crecimiento, no constituyeron un porcentaje mayoritario en comparación con los estudiantes nacionales. Esto significa que el escalamiento se basó en una amplia participación tanto a nivel nacional como internacional, sin una concentración significativamente mayor en un grupo específico de estudiantes. Este enfoque más natural del escalamiento permitió que el proyecto se expandiera de manera más orgánica y adaptativa, respondiendo a las necesidades y oportunidades emergentes a lo largo del camino.

2.2.2 ¿Qué vía describe mejor su jornada de escalamiento? Consulte la definición completa de las vías de escalamiento en el párrafo anterior

[Expansión: La solución será escalada exclusivamente por mi empresa u organización]

2.2.2.1 ¿Qué tipo de socios participaron en el escalamiento?

[Sector privado (con/sin fines de lucro)]

2.2.3.1 Expansión: Indique el(los) socio(s) del escalamiento dentro o fuera del Grupo BID (si corresponde).

Fundación Gloria de Kriete

2.2.b Magnitud

2.2.4 Indique la magnitud del número de clientes/usuarios finales alcanzados/beneficiados mediante el uso de la solución/modelo/servicio proporcionado por el proyecto apoyado por BID Lab

[Menos que 2X el número de clientes/usuarios planificados]

2.2.5 ¿El escalamiento de la solución/modelo/servicio ha dado lugar a cambios de política o de mercado en el país o sector en el que se implementó el proyecto/iniciativa?

La creciente demanda de habilidades digitales y la evidencia del impacto positivo del proyecto en la empleabilidad de los participantes han llevado a un mayor reconocimiento y valoración de la educación en tecnología en el país y el sector correspondiente. Como resultado, el proyecto ha impulsado un cambio en las percepciones del mercado laboral, donde las habilidades digitales de los jóvenes en situación de vulnerabilidad se valoran cada vez más y se consideran para el crecimiento y la competitividad en el entorno empresarial actual.

3. Despliegue de Tecnología

3.2. Factores de Nuevas Tecnologías

3.2.1. Si el proyecto/empresa/fondo hace uso de tecnologías o metodologías novedosas, ¿Qué factores han facilitado la implementación de la solución tecnológica propuesta inicialmente por el proyecto?

[Reconocimiento público de la innovación del proyecto, Interés por parte de expertos en la industria o académicos externos a la agencia ejecutora/cliente, Interés por parte de otras empresas/gobiernos en la tecnología, Acceso a expertos en la materia por parte de la agencia ejecutora/cliente]

3.2.2. Si el proyecto/empresa/fondo hace uso de tecnologías o metodologías novedosas, ¿Qué factores han dificultado la implementación de la solución tecnológica propuesta inicialmente por el proyecto?

[Baja disponibilidad de proveedores/consultores, Baja disponibilidad de datos, Falta de acceso a expertos en la materia por parte de la agencia ejecutora/cliente]

4. Resultados de Desarrollo (Cuantitativo)

4.0 ¿Su proyecto/empresa/fondo 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 o conectados por el proyectos o financiamiento

Total

248

Empleos creados: número de hombres

207

Empleos creados: número de mujeres

41

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

Jóvenes graduados de Kod1go insertados en empresas vinculadas

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]

INDICADORES

 Superado
  Logrado
  Pendiente
  En proceso
  Atrasado

C1: Bootcamp modalidad combinada (presencial y virtual) en habilidades digitales y s

Peso: 25%

Calificación: Altamente Satisfactorio

100%

Indicadores	Planeado	Logrado	Estado
I1 Número de Jóvenes se gradúan satisfactoriamente del programa de formación en programación y desarrollo de software y habilidades socioemocionales. Jóvenes hombres y mujeres que concluyeron satisfactoriamente el proceso de formación Kod1go BOOTCAMP	1500 (2023-08-26)	1500 (2024-04-05)	
I2 Campaña de comunicación y mercadeo del programa, priorizando acciones y esfuerzos para atraer a más mujeres en la industria de desarrollo de software y programación.	9 (2023-08-26)	10 (2022-09-29)	
I3 Jóvenes sensibilizados para formar parte del programa y convertirse en talento digital en la industria.	3000 (2023-08-26)	7000 (2022-09-29)	
I4 Estudio de oferta y demanda de la industria salvadoreña de desarrollo de software y programación para la construcción de perfiles que atiendan las necesidades concretas del mercado y mejora de currícula de la fundación.	3 (2023-08-26)	3 (2024-04-14)	
I5 Plataforma y sus componentes desarrollada y fortalecida haciendo uso de realidad virtual, juegos para el aprendizaje, entre otros que vuelvan más atractiva y ágil el aprendizaje para los beneficiarios Alianzas con empresas distribuidoras de Hardware	1 (2022-03-26)	1 (2022-03-15)	

I6 para la obtención de equipo portátil que facilite la participación de los estudiantes (Computadores, Laptops, tablets y móviles). Así como con empresas de telecomunicación

7 (2023-08-26)

31 (2022-09-29)



C2: Empleabilidad de los jóvenes en riesgo y vulnerabilidad, en el área de desarrollo

Peso: 25%

Calificación: Satisfactorio

66%

34%

Indicadores	Planeado	Logrado	Estado
I1 Prácticas laborales realizadas por estudiante durante su formación para fortalecer sus competencias en programación y desarrollo de software y habilidades socioemocionales.	900 (2023-08-26)	164 (2024-04-14)	
I2 Proyectos desarrollados por los jóvenes a partir de necesidades reales de las empresas de servicios digitales y tecnológicos. Proyectos desarrollados por parte de los beneficiarios/as en el pipeline de proyectos de empresas aliadas o terceras interesadas	300 (2023-08-26)	100 (2024-04-14)	
I3 Empresas vinculadas al área de desarrollo de software y programación que participan como empleadoras y proveedoras de prácticas para el talento humano formado por Kod1go	35 (2023-08-26)	45 (2023-08-01)	
I4 Bolsa de trabajo inteligente (machine learning, IA, otros) para la empleabilidad desarrollada. Desarrollo de herramienta que facilita el proceso de búsqueda, monitoreo e inserción de los beneficiarios de programa y atracción para las empresas para la cont	1 (2022-08-26)	1 (2022-07-11)	
I5 Alianzas y/o convenios establecidos con empresas empleadoras de las Industria en el país o la región. : Acuerdos de colaboración con Empresas Empleadoras de la Industria con Kod1go que garantizar prácticas e inserción laboral a los beneficiarios.	45 (2023-08-26)	45 (2023-08-01)	
I6 Clúster de Empresas en el área de desarrollo de software y programación establecido en El Salvador. Organización conformada por importantes empresas de tecnología en el país y la región que cooperan para mejorar la competitividad del conjunto, establecien	1 (2022-08-26)	1 (2023-01-31)	

C3: Emprendimientos tecnológicos

Peso: 25%

Calificación: Satisfactorio

100%

Indicadores	Planeado	Logrado	Estado
I1 Jóvenes beneficiarios con formación y coach emprendedor para impulsar su proyecto. Número de jóvenes beneficiarios en formación y coach en	100 (2023-08-26)	103 (2023-08-01)	

	emprendimiento, para puesta en marcha de emprendimientos			
I2	Creación de comunidades de developers con beneficiarios potenciales y/o directos del programa, provenientes de las locaciones a las que el programa busca llegar (Santa Ana, San Salvador, Usulután, San Miguel y La Unión)	5 (2023-08-26)	5 (2024-04-14)	
I3	Talleres impartidos para crear capacidades de emprendimiento y una cultura de emprendimiento en los developers. Número de talleres ejecutados con especialistas o emprendedores.	5 (2023-08-26)	9 (2023-08-01)	
I4	Ferias de emprendimiento tecnológicos ejecutadas en asocio con sector público y privado. Eventos tipo ferias, hackathon, bootcamps, etc., ejecutadas para difundir una cultura de emprendimiento con especialistas o emprendedores, en la que participan benefi	6 (2023-08-26)	6 (2023-08-01)	

C4: Modelo de negocios de emprendimiento social Kod1go

Peso: 25%

Calificación: Altamente Satisfactorio

100%

Indicadores	Planeado	Logrado	Estado
I5 Validar líneas de negocio para sostenibilidad: Fee de empresas tech por búsqueda y formación de talento; Venta de servicios reskilling o upskilling para PYME y entidades públicas; Servicios tecnológicos, de desarrollo de software	3 (2023-08-26)	3 (2023-08-01)	
I3 Diseño y exploración de mecanismos de repago de los servicios prestados por la empresa social Kod1go. Estudios (mercado, clientes, fit, etc.) para explorar mecanismos de repago considerando las condiciones del mercado y a la población	3 (2023-08-26)	3 (2024-04-14)	
I1 Ingresos en concepto de ventas generados por el emprendimiento social Kodi1go a partir de la implementación del modelo de negocio.	1750 (2023-08-26)	85083 (2022-09-29)	
I2 Modelo de negocio validado en el mercado para la operatividad y funcionalidad del emprendimiento social, su escalabilidad y sostenibilidad	1 (2023-08-26)	1 (2023-08-01)	
I4 Escalabilidad y replicabilidad del Modelo a zona del país (oriente, occidente) o país de la región centroamericana (Honduras, Guatemala, etc.)	1 (2023-08-26)	1 (2023-01-31)	

HITOS



Hitos	Valor Logrado	Fecha Vencimiento	Fecha Lograda	Estado
*Condiciones Previas / Prior Conditions	1	2021-02-26	2021-02-11	✓
*Propuesta de Bolsa de Trabajo Inteligente validada	1	2022-07-26	2022-07-15	✓
*Campaña de mercadeo y promoción del programa y del emprendimiento	1	2021-04-21	2021-04-20	✓
*Diseño de plataforma digital educativa	1	2021-11-10	2021-12-02	✓
*Modelo de Negocios Canvas de Emprendimiento Social diseñado y listo para validac	1	2022-09-26	2022-09-13	✓
*Mecanismo de repago diseñados y listos para validación	1	2023-01-26	2023-01-19	✓
*Manifestaciones de interés de entidades del sector público y privado empresas, t	1	2022-07-04	2022-07-13	✓
*Taller de diseminación de lecciones aprendidas y buenas prácticas	1	2024-03-31	2024-04-05	✓

PRODUCTOS DE CONOCIMIENTO

Evaluación

 Evaluación de resultados del proyecto ejecutada por Kodigo