

# REPORTE DE ESTADO DE PROYECTO (PSR)

07/01/2022 - 12/31/2022 - PSR-09545

SPECIALISTERNE

Passion for details



## SÍNTESIS DEL PROYECTO

Número de Operación

ME-T1462

Número de suboperación

ATN/ME-18727-ME

Nombre del proyecto

Inclusive Employment in the Technology Sector for Persons with Autism Spectrum Disorders

Lider de equipo:

Tatiana Virviescas Mendoza

Agencia ejecutora

Specialisterne Mexico

Proposito

Apoyar la inclusión laboral de personas con autismo en el sector tecnológico a través de formación de personas con autismo y sus posibles empleadores.



## 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?

Para este periodo, seguimos teniendo incertidumbre en la penetración del mercado mexicano (que contrasta con nuestros avances en Chile, Argentina y Costa Rica). La evolución es lenta pero tenemos optimismo. Creemos que una buena parte del problema es el desconocimiento sobre la neurodiversidad. Por ello, a través de acciones de difusión, queremos llegar a mas masa empresarial y consolidar mas servicios. Dado lo desconocido que es la neurodiversidad y la poca familiarización de las empresas de México y América Latina con este tema vemos necesario el desarrollar una serie de eventos de difusión con el fin de dar a conocer este tema y comenzar a concientizar. En concreto está previsto: (i) Realizar un evento en Brasil en Abril con una pequeña campaña de publicidad dirigido a promover nuestra nueva oficina en Rio de Janeiro. (ii) En el caso de México, preveemos varios eventos. Sin poder determinar el número exacto de forma ex ante consideramos entre 1 y 4. Nuestro público principal serían empresas/responsables de diversidad y esperaríamos que con base en lo que hicimos en Costa Rica participen entre 50 y 200 personas a través de encuentros presenciales. Los detalles se irán cerrando a lo largo de este semestre y las tendremos puntualmente informadas sobre los detalles. (iii) Igualmente, se realizará un evento en Costa Rica con el apoyo de un cliente local (Coopenae) y cuyo aporte está siendo contabilizado como contrapartida. Por ello los costes serán reducidos y quizás incluya preparación de contenidos y reuniones con clientes así como desplazamientos y estancias para el evento.

### 1.2. Mayor Logro o Fracaso

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

- El logro que podemos destacar de este semestres es haber contratado a una persona mas en el equipo de Mexico, por lo tanto mas consolidación del equipo mexicano (en línea con el semestre pasado). Esta persona es una coach experta en el acompañamiento de empresas en la integración de personas con autismo. Su contratación obedece a que (i) tenemos una recurrencia con algunos clientes en MX (ej. SAP e IBM) y algunos nuevos clientes (Johnson and Johnson) que sumados a nuevos clientes en Argentina, potencialmente Chile y los proyectos en marcha en Costa Rica hacen necesario ampliar el equipo; (ii) por otro lado esta persona complementa tareas con el country manager de MX permitiéndole dedicar más tiempo a acción comercial y de difusión. En definitiva, es un paso importante a la hora de consolidar nuestra actividad en MX y en la región.

### 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).

Un hallazgo interesante que podríamos valorar como un "upgrade" de la respuesta del semestre pasado, es que ya hemos vendido un proyecto de consultoría en 8 países.

(sobretudo EEUU y Europa), pero estamos en conversaciones con empresas de america latina para hacer el mismo tipo de servicio. Durante este tiempo nos ha dado tiempo a idear como realizar este tipo de proyectos donde se evalúa a las empresas internamente (diagnóstico) y entregar un plan estratégico donde las acciones incluyen nuestros proyectos de inclusión. Nos estamos dando cuenta que es algo que va a venir muy fuerte este 2023 y Specialisterne se va a posicionar para poder dar respuesta. Esperamos ver como esto en futuros PSR podamos dar evidencia de su contratación y a futuro ejecución de proyectos.

## **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?

Después del éxito del último evento en Costa Rica, nos hemos dado cuenta que tiene que ser una parte fundamental para atraer tanto el talento neurodiverso que sepa las oportunidades que tiene, como a las empresas que puedan estar interesadas en hacer estos proyectos de inclusión.

### **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?

Seguimos en la misma línea que el semestre pasado. El tiempo de madurez de nuestros proyectos es de unos 4-6 meses + 3-4 meses que tiene la duración del proyecto en sí. Por lo tanto aún es temprano para determinar cuanto de sensibles son las organizaciones a nuestros precios. Lo que es seguro es que el mercado Mexicano es bastante difícil y en términos de diversidad y inclusión están muy detrás de la media de otros países.

### **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?

[Coordinación con terceros, Costo de la solución, Visibilidad para usuarios/clientes/beneficiarios de las ventajas de la solución propuesta, Cambios de comportamientos requeridos por parte de usuarios/clientes/beneficiarios]

### **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 llegar a menos de 5 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?

[Baja Probabilidad (menos del 50% pero más del 10% 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?

Después del Workshop realizado para el BID en Costa Rica, las conversaciones han quedado estancadas una vez se ultimaron las propuestas con el área concreta que contrataría a las personas. Esperamos retomar la iniciativa este 2023.

### **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)?

[Sí]

Si la respuesta fue Si: Por favor, explicar

No esta efectiva aún, pero debido a que el grupo se esta unificando durante este último periodo, esto nos tiene que dar mas visibilidad internacional y por lo tanto mas proyectos globales que esperemos poder ver en los reportings de 1-1,5 años adelante.

## 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.)

En este caso si que nos tenemos la misma respuesta que la anterior. Esperamos que el mercado Mexicano alcance suficiente fuerza para poder ser autónomo y continuar la actividad después del proyecto con el BID.

## 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.), Otros]

Otros

Eventos y menciones en medios

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 hecho de estar pasando por un periodo de incertidumbre económica así como de recesión, esta llevando a muchas empresas a recortar puestos de trabajo, prescindir de presupuestos destinados a acciones de diversidad etc.. Creemos que esto nos ha afectado "poco" y que lo peor puede estar por venir..

### 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]

Otros. ¿Cuáles?

Nos referimos a que desde el comienzo, SP ha sido una organización vinculada a clientes en el sector tecnológico. Esto facilita nuestro uso de tecnologías. Por otra parte, el proyecto nos está llevando un paso más allá permitiendo la creación de cursos en línea de forma masiva (algo de lo que no disponíamos antes) lo que va a facilitar nuestra expansión internacional.

#### 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)?

[4.1. Número de empresas beneficiadas, 4.2. Empleos Directos Generados por el proyecto o financiamiento, 4.3. Hogares/Personas con condiciones de vida mejoradas]

4.1. Número de empresas con desempeño de negocios o productividad mejorada.

Total

4

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

1 empresa ha seguido este semestre analizado con el coaching (SAP) 3 empresas han realizado proyectos de inclusión y servicio de coaching (Coopenae, Coopealianza y IBM)

4.1.3. ¿Qué tipo de servicios recibieron las empresas?

[Ambos]

4.1.4. Por favor, seleccione cómo a través del proyecto se están beneficiando a estas empresas.

[Mejora de la productividad o el rendimiento empresarial (por ejemplo/mejora de las ventas/reducción de costes/mejora de la rentabilidad/rendimiento del capital/incremento de producción/productividad laboral)]

4.2. Empleos directos generados por el proyecto o financiamiento. ¿Cuántas personas fueron empleadas directamente como resultado del proyecto financiado por BID Lab?

Total

5

4.3. Número de hogares/Personas con condiciones de vida mejoradas

[Personas]

4.3.1. Total

5

#### 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.

[Personas con discapacidad, Población pobre/vulnerable /bajos ingresos]

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.

[Ninguno]

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?

[Interés de clientes/usuarios/beneficiarios, Costo de ofrecer producto/servicio]

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?

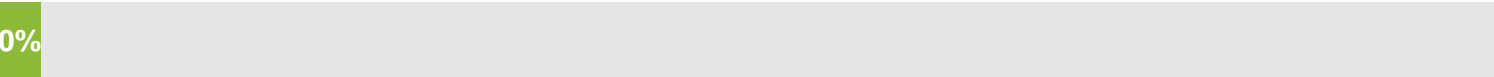
Como menos demanda por parte de las empresas, menos impacto podemos generar. Nuestro modelo de negocio va atado uno del otro.





INDICADORES

 Superado  Logrado  Pendiente  En proceso  Atrasado

C1: Formación de personas con autismo y organizaciones y personas que t

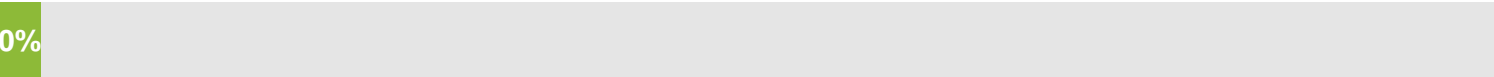
Peso: 55% Calificación: Satisfactorio






Indicadores	Planeado	Logrado	Estado
I1 Número de personas con autismo que participan en los MOOC de (orientación laboral y formación técnica)	30000 ( 2024-10-25)	0 ( 2022-12-01)	
I2 Número de personas del público general que participan en los MOOC (introducción a la neurodiversidad)	20000 ( 2024-10-25)	0 ( 2022-12-01)	
I3 Formación específica a organizaciones locales sobre temas de empleabilidad de personas con autismo (partners de SP)	10 ( 2024-10-25)	1 ( 2023-02-07)	
I4 Asistentes en cursos y workshops de clientes de SP (plantilla)	30000 ( 2024-10-25)	1071 ( 2023-02-07)	

C2: Difusión y concientización

Peso: 4% Calificación: Satisfactorio



Indicadores	Planeado	Logrado	Estado
I1 Asistentes a eventos de difusión em México y LAC	20000 ( 2024-10-25)	19157 ( 2023-02-07)	
I2 Número de eventos de difusión, conferencias y apariciones en medios	200 ( 2024-10-25)	15 ( 2023-02-07)	
I3 Empresas asistentes en eventos y foros organizados (representantes)	300 ( 2024-10-25)	28 ( 2023-02-07)	

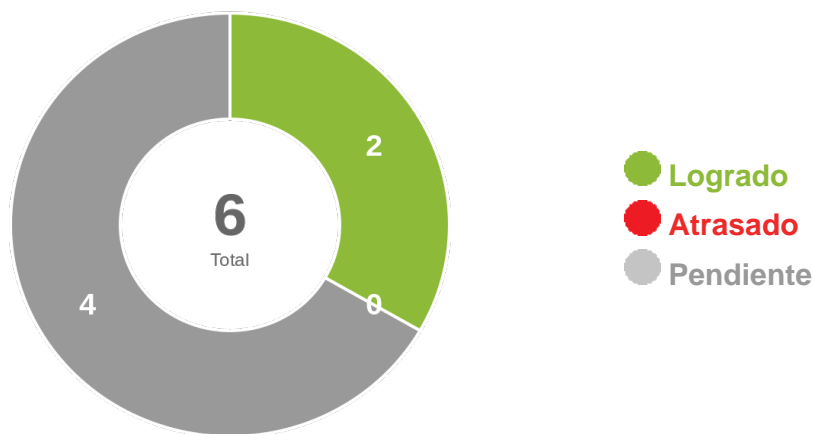
C3: Inserción e inclusión

Peso: 24% Calificación: Satisfactorio

C4: Consolidación organizativa

Peso: 17% Calificación: Satisfactorio

## HITOS



Hitos	Valor Logrado	Fecha Vencimiento	Fecha Lograda	Estado
*Condiciones Previas / Prior Conditions	1	2022-04-25	2022-03-17	✓
*Contratación y formación del primer equipo de México (Psicologo y Business devel	1	2022-10-25	2022-03-07	✓
*Creación de contenidos de orientación laboral para personas con autismo y públic	1	2023-04-25		...
*Finalización en la elaboración de contenido de cursos de orientación técnica y i	1	2023-10-25		...
*Estudio de viabilidad para otra geografía de LAC	1	2024-04-25		...
*Presencia de Specialisterne con actividad propia o via partners de ejecución en	1	2024-10-25		...

## PRODUCTOS DE CONOCIMIENTO

### Sitio web

 Web de la oficina de México de Specialisterne, donde aparecen todos los datos de comunicación, descripción de la empresa y de los servicios.