REPORTE DE ESTADO DE PROYECTO (PSR)

07/01/2022 - 12/31/2022 - PSR-09423

SÍNTESIS DEL PROYECTO

Número de Operación
DR-T1229

Número de suboperación
ATN/ME-18939-DR

Nombre del proyecto
ECO-DELIVERY: Electro Mobility, Environment and Intelligence

Lider de equipo:
Smeldy Ramirez Rufino

Agencia ejecutora
Nature Power

Proposito
El objetivo final del proyecto es contribuir a la disminución de la contaminación del aire, la contaminación acústica y la accidentalidad de la ciudad de Santo Domingo mediante tecnologías limpias para la innovación urbana sostenible.

Ciclo del Proyecto

Fecha de aprobación	Fecha de firma	Primera fecha de desembolso	Plazo de último desembolso
2021-11-04	**2021-12-16**	**2022-03-09**	**2024-06-16**

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?

Uno de los mayores riesgos del proyecto ha sido la falta de interés de los dueños de los negocios (colmados) de hacer la transición a la movilidad eléctrica de sus motocicletas para el servicio de delivery. Este riesgo lo hemos mitigado con el diseño de acciones permanentes que consisten en las visitas a los negocios, que aún no son parte del programa, explicando los beneficios de la movilidad eléctrica y su impacto positivo en el medio ambiente y la reducción de contaminación acústica. En adición el modelo de negocios diseñado para el programa les permite ver los ahorros mensuales que tendrán en sus gastos operacionales, por el solo simple hecho de hacer la transición a la movilidad eléctrica.

1.2. Mayor Logro o Fracaso

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

Uno de los mayores logros del proyecto es movilizar la conciencia sobre los beneficios de la movilidad eléctrica para contribuir a la disminución de la contaminación ambiental y acústica. Un hecho que ejemplifica este avance es la solicitud hecha por los propios dueños de los colamdos de llevar el proyecto a otras provincias del país, lo cual nos indica que de cierta forma se ha virilizado la estrategia de posicionamiento del programa Eco Delivery.

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).

Uno de los hallazgos más importantes estuvo relacionado a la limitada capacidad de las entidades de intermediación financiera de evaluar y dar una respuesta rápida sobre la solicitud de financiamiento que hace dueño de un colmado. Esta situación ha estado presente durante el proceso ejecución del proyecto, lo que ha hecho que algunas nuevas fintech se acerquen al programa Eco Delivery con la intención de participar y agilizar los procesos de evaluación para financiamiento. En adición, el principal socio del proyecto del sector privado, la Cervecería Nacional Dominicana, ha creado su propia plataforma de financiamiento aprovechando que el proyecto ha resaltado la necesidad de contar con productos financieros para este tipo de microempresas que les resulta complicado accesar a la banca privada tradicional.

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?

En estos momentos nos encontramos en una fase de análisis del mercado, contactando posibles socios y fuentes de financiamiento para contar con un plan para escalar el proyecto.

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?

En estos momentos nos encontramos en una fase de análisis del mercado, contactando posibles socios y fuentes de financiamiento para contar con un plan para escalar el proyecto.

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?

[Tamaño del mercado al que se podría alcanzar, Solución propuesta responde a un problema clave/persistente/prioritario, Visibilidad para usuarios/clientes/beneficiarios de las ventajas de la solución propuesta, Evidencia de estas ventajas para socios/aliados/actores clave del mercado]

Otros. ¿Cuáles?

Existe el interés del mercado de que el proyecto llegue a otras provincias/regiones del país, lo cual estaríamos en el camino a una escala importante.

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 alcanzar entre 10 veces y 100 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?

[Altamente probable (más del 90% 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?

No

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?

[Al menos 10 veces pero menos de 100 veces el número de usuarios/clientes/beneficiarios previsto en el diseño original del proyecto]

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

Hemos hechos simulaciones de lo que podría representar si hacemos la escala en otras zonas del país, pero en la actualidad tenemos delimitada un área geográfica para la implementación del proyecto en la modalidad piloto a solo 5 sectores de una ciudad.

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 estos momentos nos encontramos en una fase de análisis del mercado, contactando posibles socios y fuentes de financiamiento para contar con un plan para escalar el proyecto.

3. Implementación

3.1. Factores Facilitadores u Obstaculizadores

3.1.1. ¿Qué aspectos específicos han afectado (positiva o negativamente) la implementación del proyecto?

[Ventajas o desventajas de la tecnología, Reconocimiento público/premio]

Otros

La falta de rapidez de las entidades financieras de evaluar a pequeños empresarios, como es el caso de uno de los beneficiarios que son los dueños de colmado.

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 tema de la movilidad eléctrica y su tecnología está de “moda” o en tendencia, muchas personas aspiran a tenerla y en el caso de los comercios la ven como una oportunidad de reducir gastos operacionales por los incrementos en el precio del combustible. El hecho de que cada motocicleta eléctrica dentro de nuestro programa Eco Delivery, cuente con tecnología de geo posicionamiento y sensores, hace que los posibles clientes se sientan más seguros de su inversión. Otro de los puntos a favor, es que el producto ha entrado bien en el mercado y existe un interés por adquirirlo. El reto será lograr que una masificación de la movilidad eléctrica permita abaratar los costos de producción y así reducir su precio, donde no sea necesaria una parte de los incentivos que actualmente tiene el proyecto. Por otro lado, la falta de rapidez de las entidades financieras para evaluar la solicitud de financiamiento a pequeños empresarios, como es el caso de uno de nuestros beneficiarios, que son los dueños de colmado, puede ser un riesgo a la motivación o la decisión de hacer la transición a la movilidad eléctrica. Esto también representa una oportunidad para que otros jugadores como las fintech puedan dar respuesta a ese mercado y formen parte del proyecto; aspecto que ya hemos venidos conversando con algunas fintech en República Dominicana.

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?

[Reconocimiento público de lo innovador del proyecto, Disponibilidad de datos, Disponibilidad de proveedores/consultores]

Otros. ¿Cuáles?

Las tecnologías limpias como la que representa la movilidad eléctrica es una tendencia y es un aspiracional para comercios y particulares.

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, 4.4. Reducido emisiones de CO_2]

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

Total

37

Empresas dirigidas por hombres

35

Empresas dirigidas por mujeres

2

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

Número de negocios sensibilizados sobre los beneficios económicos y ambientales de la transición de su flota de motores a la motocicletas eléctricas.

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), Reducción del riesgo climático o mejora de la resiliencia climática del negocio]

4.4. Reducción de emisiones de CO2.

4.4.1. Toneladas de emisiones de gases de efecto invernadero reducidas o evitadas.

37

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

Emisiones de gases de efecto invernadero (GEIs) evitadas (en toneladas CO2 x año)

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]

Otros. ¿Cuáles?

Datos generados por el sensor y GPS de cada motocileta electrica

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.

[PYMES]

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.

[Población pobre/vulnerable /bajos ingresos]

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?

[Demanda por el producto/servicio (necesidades del mercado), Calidad del producto/servicio ofrecido, Comunicar a los clientes/usuarios/beneficiarios las ventajes de los productos ofrecidos, Modelo de negocio, Capacidad Institucional]

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?

El tema de la movilidad eléctrica y su tecnología está de “moda” o en tendencia, muchas personas aspiran a tenerla y en el caso de los comercios la ven como una oportunidad de reducir gastos operacionales por los incrementos en el precio del combustible. El hecho de que cada motocicleta eléctrica dentro de nuestro programa Eco Delivery, cuente con tecnología de geo posicionamiento y sensores, hace que los posibles clientes se sientan más seguros de su inversión. algunas fintech en República Dominicana. Por otro lado, la presentación del modelo de negocios donde se hace visible los ahorros inmediatos para el dueño del colmado ha sido un factor determinante. Para esto hemos desplegado un equipo de profesionales que interactúan con el cliente y les muestra las ventajas de ser parte del programa Eco Delivery. Son conscientes que están cambiando su modelo de negocios, beneficiándose de los ahorros en sus gastos operativos y llevando calidad de vida a las personas que hacen servicios de delivery y generando un impacto positivo en el medioambiente y la salud de las personas.

INDICADORES

Superado Logrado Pendiente En proceso Atrasado

C1: Componente 1. Programa piloto de transición a la movilidad eléctrica

Peso: 33% **Calificación:** Altamente Satisfactorio

0%

	Indicadores	Planeado	Logrado	Estado
I1	Número de negocios afiliados al programa de transición de movilidad eléctrica	65 (2024-12-16)	**37** (2023-01-31)	
I2	Número de motocicletas eléctricas utilizadas por establecimientos*	260 (2024-12-16)	**105** (2023-01-31)	
I3	Monto de financiamientos obtenidos por los negocios para la adquisición del motores eléctricos	160 (2024-12-16)	**88** (2023-01-31)	

C2: Componente 3. Capacitación y mejora de condiciones laborales

Peso: 20% **Calificación:** Altamente Satisfactorio

0%

	Indicadores	Planeado	Logrado	Estado
I1	Número de negocios sensibilizados sobre los beneficios económicos y ambientales de la transición de su flota de motores a la motocicletas eléctricas.	65 (2024-12-16)	**56** (2023-01-31)	
I2	Número de personas capacitadas en Eco-Driving y Conducción Vial	1260 (2024-12-16)	**32** (2023-01-31)	

C3: Componente 2. Plataforma de datos en tiempo real y escucha social

Peso: 38% **Calificación:** Altamente Satisfactorio

0%

	Indicadores	Planeado	Logrado	Estado
I1	Plataforma de información de datos abiertos desarrolladas sobre el consumo, recorridos, rendimiento variables atmosféricas y acústicas9	260 (2021-11-24)		
I2	Número de sensores de contaminación del aire y acústica instalados en las zonas de implementación	260 (2024-12-16)	**10** (2023-01-31)	
I3	Plataforma de escucha social desarrollada	5000 (2021-11-24)		

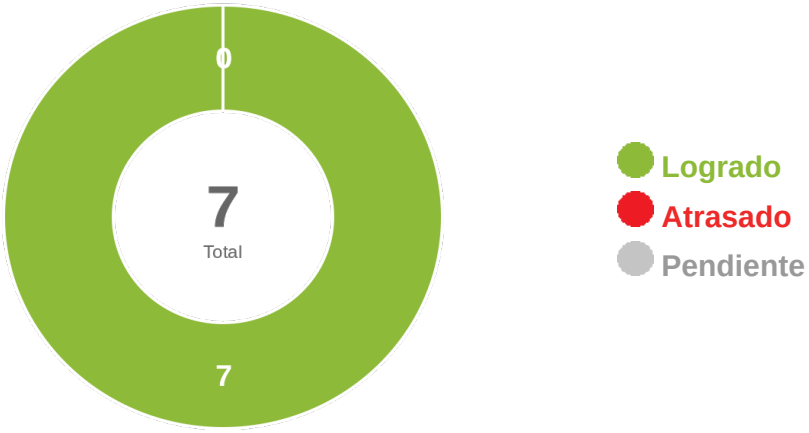
C4: Componente 4. Comunicación y gestión del conocimiento

Peso: 9% **Calificación:** Altamente Satisfactorio

33% 67%

	Indicadores	Planeado	Logrado	Estado
I1	Plan de comunicación desarrollado	1 (2022-12-16)	**1** (2022-09-06)	
I2	Caso de estudio desarrollado	3 (2024-12-16)		
I3	Número de publicaciones en redes sociales	72 (2024-12-16)	**50** (2023-01-27)	

HITOS



Hitos	Valor Logrado	Fecha Vencimiento	Fecha Lograda	Estado
*Condiciones Previas / Prior Conditions	1	2022-06-16	2022-03-08	
*Colmados con sello verde	35	2023-03-30		
*Modelo de negocio específico para la transición a la movilidad eléctrica	1	2022-12-30	2023-01-11	
*Línea de base y perfil socioeconómico de prestadores de servicios de delivery	1	2022-06-30	2022-06-29	
*Adquisición e instalación de sensores para la medición de variables	50	2023-06-30		
*Plataforma de datos abiertos en funcionamiento	1	2023-12-30		
*Realizacion de curso Eco-Driving	260	2024-05-30		

PRODUCTOS DE CONOCIMIENTO

Presentación institucional

- Presentación de los avances del Programa E Delivery a ejecutivos del Banco Interamericano de Desarrollo en visita oficial el día 24 de agosto de 2022. En este encuentro participó el principal socio del sector privado, la Cervecería Nacional Dominicana.
- Este es un reporte que incluye las principales alianzas que se han hecho en el marco de la implementación del programa y también las menciones digitales en diferentes medios y redes sociales.