

**REGIONAL**  
**IMPULSANDO LA ADOPCIÓN DE SERVICIOS WORKERTECH EN LA GIG ECONOMY DE LA REGIÓN**  
**(RG-G1048)**

**PLAN DE OPERACIONES**

**PROYECTO PROTOTIPO<sup>1</sup>**

**DELEGACIÓN DE AUTORIDAD<sup>2</sup>**

**INFORMACIÓN GENERAL**

País y ubicación geográfica:	Nippy actualmente se encuentra en Argentina, Chile y Uruguay con proyecciones de apertura en otros países de América Latina y el Caribe.	
Área de enfoque:	Educación, Talento y Empleo	
Entidad Ejecutora:	NIPPYWORKING S.A. <sup>3</sup>	
Coordinación con otros donantes/ operaciones del Banco:	El proyecto tiene potencial de generar sinergias y aprendizaje cruzado con todas las iniciativas que BID Lab y LMK están impulsando en el marco de la agenda conjunta WorkerTech, incluyendo: RG-X1247, AR-T1240, ES-T1341, GU-G1011 y UR-T1269.	
Beneficiarios del proyecto:	20.000 repartidores y conductores de plataformas en los países donde hoy opera Nippy así como aquellos a los que proyecta expandirse, quienes se beneficiarán al poder acceder a servicios WorkerTech que amplíen su protección social y laboral.	
Presupuesto	Financiamiento de Recuperación Contingente para Inversión, FRCl	US\$150.000
	<b>Financiamiento total de BID Lab:</b>	<b>US\$150.000</b>
	Financiamiento de contrapartida:	US\$207.240
	<b>Presupuesto total del proyecto:</b>	<b>US\$357.240</b>
Objetivo y descripción del proyecto:	El objetivo del proyecto es contribuir a ampliar la protección social y laboral de los repartidores y conductores de plataformas en la región, a través de la oferta de servicios WorkerTech ajustados a sus necesidades. El propósito del proyecto es escalar el alcance de los servicios WorkerTech ofrecidos por Nippy en cantidad de trabajadores beneficiarios y de servicios.	
Mecanismo de desembolso y de Recuperación de los recursos de Recuperación Contingente:	<u>Mecanismo de desembolso.</u> Los recursos de Recuperación Contingente se desembolsarán en hasta cuatro desembolsos durante el período de ejecución del proyecto, por un monto máximo de US\$69.500 cada desembolso, hasta un monto máximo total de US\$144.000 y siempre que se cumplan con las condiciones para elegibilidad de desembolsos.	

<sup>1</sup> Este proyecto sigue los lineamientos de los proyectos prototipo conforme a lo aprobado en los documentos MIF/AT-1565, y MIF/AT-1565-1, pero no está vinculado a la facilidad RG-O1676.

<sup>2</sup> La delegación de autoridad para la aprobación de operaciones de prototipos de CT de hasta US\$150.000 se establece en el marco del MIF-GN-123.

<sup>3</sup> Hoy Nippy cuenta con empresas en 4 países: NippyWorking S.A. (en Argentina), Nippy Spa (en Chile), Tradix S.A.S. en Uruguay y Nippy LLC (en Estados Unidos). Actualmente se está tramitando la asociación de las empresas de Argentina, Chile y Uruguay al holding en EE.UU.

	<p><u>Recuperación de recursos de recuperación contingente:</u> El BID podrá recuperar US\$144.000, o lo desembolsado, lo que sea menor, en caso de que se cumpla el hito gatillador, durante los 36 meses posteriores al último desembolso. Ese monto podrá ser ajustado como sigue:</p> <p><u>El monto máximo de Recuperación:</u> Será lo desembolsado por BID Lab, más un 10% en caso de cumplimiento del incentivo por desempeño extraordinario. En caso de que la Entidad Ejecutora (EE) demuestre haber cumplido las Metas de Incentivo por Impacto definidos en este documento, el monto a repagar a BID Lab podría tener una deducción de hasta US\$14.400 o el 10% del monto desembolsado, lo que sea menor.</p>
Periodo de ejecución y desembolso	24 meses de ejecución y desembolso, desde la firma del Convenio
Periodo de repago	<p>36 meses iniciando con la fecha del último desembolso, dicho periodo tendrá una duración máxima de 36 meses contados a partir del momento en que la EE cumpla el Hito Gatillador.</p> <p>Ante el cumplimiento del Hito Gatillador, se activa el periodo de recuperación de hasta 36 meses adicionales, de tal forma que la EE pueda hacer 6 pagos semestrales.</p>
Unidad responsable de los desembolsos:	LAB/CAR
Equipo de proyecto	Erika Molina (DIS/CAR) y Fermín Vivanco (MIF/MSM) co-líderes, Catterina Colombo (SCL/LMK), Maria Laura Lanzalot (DSP/DVF), Elena Heredo Rodriguez (LAB/DIS), Christian Diaz Ordonez (FML/LAB)
Revisión del impacto ambiental y social:	El 3 de noviembre de 2022, esta operación ha sido pre-evaluada y clasificada de acuerdo con el Marco de Políticas Ambientales y Sociales del BID las cuales han sido adoptadas por BID Lab (GN-2965-21). Dado que los impactos y riesgos están limitados la categoría propuesta para el proyecto es C.

## I. PROBLEMA

### A. Descripción del Problema

- 1.1. Para afirmar que “el trabajo ya no es lo que era” solo hay que levantar la cabeza y mirar alrededor. La modalidad de trabajo tradicional, surgida durante el siglo XX, en América Latina y el Caribe representa la realidad de una proporción minoritaria y decreciente de personas. Hoy en día, pensar solo en términos de trabajo asalariado a tiempo completo y con contrato indefinido, lo que se ha denominado el contrato fordista, ignora a las millones de personas que agregan fuentes de ingresos y dan forma a sus vidas mediante una amplia variedad de relaciones laborales no convencionales, que se vienen consolidando en el siglo XXI. Dentro de este elenco de nuevas modalidades se encuentran los trabajadores de plataformas, popularmente conocidos como trabajadores *gig*. Con un clic en una aplicación aceptan trabajos a pedido, por hora o por tarea, en los más diversos sectores de actividad. Se habla así de “plataformización” de las relaciones laborales, un fenómeno que, aunque reciente, crece a una tasa acelerada<sup>4</sup>. Orbis Research proyecta que el tamaño del mercado global de plataformas de trabajo bajo demanda crecerá desde los US\$3.393,5 millones en 2019 hasta los US\$9.192,9 millones para 2026, con una tasa compuesta de crecimiento anual del 15,3% en el período 2021-2026.<sup>5</sup> Por su parte, Mastercard estima que en 2023 los trabajadores de plataforma alcanzarán los 78 millones en todo el mundo.<sup>6</sup>
- 1.2. El surgimiento y la expansión de plataformas ofrece una oportunidad de generación de ingresos para miles de personas, oportunidad que cobra especial relevancia durante los ciclos recesivos de la economía. Esta realidad quedó en evidencia con el advenimiento de la crisis económica generada por la pandemia del COVID-19, y el aumento –que muchos estudios han documentado– en la cantidad de trabajadores de plataformas<sup>7</sup>. Más allá del rol de empleo-refugio, el empleo en plataformas también resulta atractivo para muchos trabajadores ya que brinda una fuente adicional de ingresos, acuerdos de trabajo flexible y una entrada en la economía formal. Además, el trabajo de plataformas ofrece oportunidades para grupos con especial dificultad para acceder al mercado de trabajo, como personas con discapacidad o con responsabilidades de cuidado de familiares, adultos mayores que han sido despedidos, o personas recién incorporadas al mercado laboral, como jóvenes y migrantes.
- 1.3. Sin embargo, el surgimiento de estos nuevos modelos laborales ha generado importantes desafíos para las sociedades, entre los que sobresale la baja cobertura de protección social y laboral de los trabajadores. En la mayoría de los países de América Latina y el Caribe, los sistemas de seguridad social y los sistemas fiscales están optimizados para un escenario de personas trabajadoras con uno o pocos empleadores, y contratos de larga duración. La controvertida tendencia de las plataformas de clasificar a sus trabajadores como contratistas independientes impacta negativamente en los derechos individuales y colectivos de estos trabajadores y en su capacidad de acceder a los esquemas de

<sup>4</sup> WorkerTech: Cómo la tecnología puede mejorar los empleos emergentes en ALC, BID Lab 2021.

<sup>5</sup> Orbis Research. Global Freelance Platforms Market Size, Status and Forecast 2021-2027. 2021

<sup>6</sup> Mastercard. Fueling the global gig economy. How real-time, card-based disbursements can support a changing workforce. 2020

<sup>7</sup> Garavaglia da cuenta de este aumento post pandemia en Argentina para el caso de repartidores y conductores (Plataformas de Trabajo en Argentina, Garavaglia, en prensa).

protección social así como también impacta potencialmente en los ingresos fiscales de los estados. El desequilibrio de poder entre trabajadores y plataformas, inherente a la arquitectura de estas (OIT, 2018)<sup>8</sup>, incrementa aún más las preocupaciones sobre la erosión del contrato social, los derechos de los trabajadores y el poder de negociación colectiva. La vulnerabilidad en términos de protección social y laboral de los trabajadores de plataformas hoy está signada por la falta de cobertura en materia de salud o accidentes laborales, pensión para el retiro, acceso a instancias de capacitación para la progresión o reconversión laboral, espacios de asociatividad y representación colectiva, entre otros.

- 1.4. En el universo de las plataformas, los trabajadores que sufren los mayores niveles de vulnerabilidad en materia de protección social y laboral son aquellos que se desempeñan en plataformas de servicios localizados. Esta vulnerabilidad emana tanto del perfil de trabajador, que normalmente cuenta con menores niveles de calificación que los trabajadores de servicios digitales, como de los riesgos a los que están expuestos en la actividad que llevan a cabo. En efecto, una publicación de la OIT (López Mourelo, 2020) da cuenta de la alta incidencia de hechos de inseguridad y accidentes de tránsito entre los trabajadores de reparto<sup>9</sup>.
- 1.5. Algunos datos de un estudio reciente conducido por la División de Mercados Laborales del BID muestran la vulnerabilidad del segmento de repartidores y conductores de plataformas (Azuara y Rodríguez, 2022<sup>10</sup>): i) pensiones: en el caso de DiDi México, el 74% de repartidores y el 83% de los usuarios conductores tienen una cuenta de ahorro para su retiro con una Administradora de Fondos para el Retiro (Afore), pero solo el 10% (repartidores) y 13% (conductores) ha realizado aportes durante el último año; ii) seguro de salud: de todos los usuarios conductores de Beat en América Latina, casi la mitad (47%) están afiliados a un sistema de salud; y iii) emergencias: usuarios de Beat en América Latina indicaron que ante una situación de emergencia solo el 30% podría sobrevivir entre 1 semana a 1 mes y el 25% entre 1 mes a 3 meses. En una encuesta desarrollada por Nippy en 2021 a 2.120 trabajadores de plataformas en América Latina y el Caribe, al indagar sobre el tipo de beneficio con el que quisieran contar el 69% mencionó el financiamiento para la adquisición de un vehículo (auto, moto o bicicleta), el 67% identificó el financiamiento para la adquisición de un celular, 65% optó por asistencia de salud y emergencias, el 65% mencionó el beneficio de vacaciones, el 62% identificó un seguro de vida o incapacidad, el 62% una cuenta bancaria y tarjeta de crédito, y el 62% el apoyo para poder formarse.<sup>11</sup>
- 1.6. La principal causa de la vulnerabilidad en términos de protección social y laboral de los repartidores y conductores de plataformas radica en que no poseen esquemas robustos de protección social. Esto se debe a que su clasificación como trabajadores independientes no les permite acceder a los sistemas públicos de protección social

<sup>8</sup> OIT. 2018. The Architecture of Digital Labour Platforms: Policy recommendations on platform design for worker well-being.

<sup>9</sup> López Mourelo, E. (2020). El trabajo en las plataformas digitales de reparto en Argentina: Análisis y recomendaciones de política. Buenos Aires: Oficina de País de la OIT para Argentina.

<sup>10</sup> Azuara, O y Rodríguez Tapia, C (2022). Gig economy: el nuevo paradigma para la generación de ingresos.

<sup>11</sup> Las personas encuestadas podían seleccionar más de un beneficio deseado, de manera tal que la sumatoria de respuestas excede el 100%.

optimizados para trabajadores en relación de dependencia. Desde el sector privado están surgiendo servicios WorkerTech para ofrecer a los trabajadores en modalidades emergentes de empleo, beneficios, prestaciones, acceso a sistemas de protección y/o defensa de sus derechos. Sin embargo, el estadio de desarrollo del ecosistema WorkerTech en la región es aún incipiente y limita el aporte que puede hacer el sector privado para solucionar la falta de protección social y laboral de estos trabajadores. De acuerdo con un estudio de OIT (2020)<sup>12</sup> es necesario adecuar los mecanismos de protección social para que cubran a todos los trabajadores, independientemente de su tipo de contrato. Dado que las actividades de reparto a través de plataformas se caracterizan por la fragmentación del tiempo de trabajo, la remuneración también será fragmentada. Por lo tanto, los esquemas contributivos tradicionales pueden redundar en una baja protección social. Como contraparte, una de las características centrales de los servicios WorkerTech es que gracias a la tecnología pueden dar respuesta en tiempo real y entregar servicios personalizados, centrados en las personas y sus necesidades, de forma masiva (BID, 2021). De esta manera, los servicios WorkerTech buscan dejar atrás la “dicotomía heredada de la era industrial que diferenciaba entre el asalariado altamente protegido y el trabajador bajo nuevas modalidades de empleo, casi sin derecho a nada” (BID, 2021:9)<sup>13</sup>.

- 1.7. **Impacto ambiental.** El sector transporte representa más del 20% del total de las emisiones en la región y su huella de carbono (emisiones por PIB) es hasta 30% superior que la de los países de la OECD. Por este motivo, la electrificación del transporte, junto con el incremento de la participación de las energías renovables y la eficiencia energética, son las acciones en materia de consumo de energía más críticas para el cumplimiento del Acuerdo de París.<sup>14</sup>
- 1.8. Más de 150 millones de personas en la región respiran un aire de calidad inferior a la recomendada por la Organización Mundial de la Salud. Estos cambios están impactando la movilidad urbana de la región, con una orientación creciente hacia soluciones de transporte más eficientes y sustentables; y la movilidad eléctrica ha ocupado un papel relevante en las agendas de la mayor parte de los países. La economía de plataformas no es ajena a esta realidad: algunas plataformas en el rubro de la movilidad han incursionado en iniciativas que buscan reducir su huella de carbono, desde la utilización de empaques sustentables y el uso de energía renovable en sus instalaciones hasta la compensación de su huella financiando proyectos de captura de carbono<sup>15</sup>. Una iniciativa particularmente potente, ya que aborda tanto el corazón de su modelo de negocios como una de sus

<sup>12</sup> OIT (2020) El trabajo en las plataformas digitales de reparto en Argentina: Análisis y recomendaciones de política. OIT Argentina. Disponible en: [https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/---ilo-buenos\\_aires/documents/publication/wcms\\_759896.pdf](https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/---ilo-buenos_aires/documents/publication/wcms_759896.pdf)

<sup>13</sup> BID (2021) *WorkerTech: Cómo la tecnología puede mejorar los empleos emergentes en América Latina y el Caribe*. BID. Disponible en: <https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/WorkerTech-Como-la-tecnologia-puede-mejorar-los-empleos-emergentes-en-America-Latina-y-el-Caribe-Resumen.pdf>

<sup>14</sup> <https://unfccc.int/es/news/la-declaracion-y-el-llamado-a-la-accion-de-paris-sobre-la-movilidad-electrica-y-el-cambio-climatico>

<sup>15</sup> Un caso emblemático es el de la empresa española Glovo, que anuncio haber alcanzado la carbono neutralidad en su cadena de valor. <https://sustainabilitymag.com/net-zero/glovo-how-food-delivery-site-achieved-carbon-neutrality>

principales fuentes de emisión de CO<sub>2</sub><sup>16</sup>, es el reemplazo de vehículos de combustión interna por vehículos eléctricos. Existen algunas iniciativas en la región que ofrecen financiamiento para vehículos de movilidad eléctrica<sup>17</sup>, pero a la fecha no se han diseñado productos específicamente enfocados en los trabajadores de plataforma. Estos trabajadores no suelen poder acceder a este tipo de financiamiento por no cumplir con los requisitos solicitados por instituciones financieras tradicionales.

## B. Población objetivo

- 1.9. En 2021 Nippy realizó una encuesta autoadministrada a 2.120 trabajadores de plataformas digitales en América Latina y el Caribe. Si bien los resultados de dicha encuesta no son estadísticamente representativos, permiten arrojar cierta luz sobre el perfil de estos trabajadores, en particular si se considera que están alineados con los de otras encuestas realizadas a trabajadores de plataforma en diferentes países y regiones: El 48,8% de los encuestados tenía entre 26 y 35 años, 27,7% entre 36 y 45 años, 11,8% entre 18 y 25 años, y el 11,7% restante, más de 45 años. El 74,0% del total de encuestados convivía con una o más personas que estaban a su cargo. Con respecto al género, el 88,8% de los trabajadores encuestados se identificaron como varones, el 11,0% con el género femenino y 0,2% seleccionaron la opción "otro". En cuanto al nivel educativo, entre los encuestados residentes en Argentina el 5,0% contaba con primera completo, 44,0% con secundario completo y 51,0% más que secundario completo (terciario/universitario incompleto, terciario/universitario completo, cursos y otras formaciones, y posgrado completo). Para el 71,3% de los encuestados las plataformas digitales representan su único ingreso, mientras que el 19,7% tienen otros ingresos secundarios y el 9,0% de los encuestados considera al ingreso de las plataformas como un ingreso extra. El 41,0% de los trabajadores encuestados dedica entre 8 y 11 horas diarias al trabajo en plataformas, 38,6% dedica entre 4 y 7 horas; 11,5%, dedica más de 11 horas y el 8,9% menos de 4 horas.

## II. LA SOLUCIÓN

### A. Propuesta de innovación

- 2.1. En el contexto descrito, de crecimiento de nuevas formas de trabajo y de amplios retos para los trabajadores independientes, ha surgido el concepto de WorkerTech, es decir, aquellos servicios digitales que ofrecen a los trabajadores en modalidades emergentes de empleo beneficios, prestaciones, acceso a sistemas de protección y/o defensa de sus derechos (INLINE<sup>18</sup>). Los servicios WorkerTech pueden agruparse en tres categorías: (i) *cobertura y derechos sociales*: protección social, seguros, salud, identidad y reputación

<sup>16</sup> Otra es la infraestructura de internet y las granjas de servidores con las que funcionan las plataformas. Por ejemplo, se calcula que las operaciones de plataforma consumen actualmente el 3% del suministro global de electricidad, a la vez que son responsables del 2% de las emisiones globales de gases de efecto invernadero, una huella de carbono equivalente a la industria de las líneas aéreas (Woodcock, 2017. «The Hidden Environmental Impacts of "Platform Capitalism" », The Ecologist. Disponible en: <https://theecologist.org/2017/aug/14/hidden-environmental-impactsplatform-capitalism>)

<sup>17</sup> Por ejemplo, en Argentina BBVA provee financiamiento para motos eléctricas del Grupo Simpa (<https://www.bbva.com.ar/economia-para-tu-dia-a-dia/sostenibilidad/financiacion-en-motos-electricas.html>), CrediOrbe en Colombia ha desarrollado un producto financiero para motos, bicicletas y patinetas eléctricas (<https://www.crediorbe.com/credito-para-vehiculo-electrico/>), entre otros.

<sup>18</sup> <https://www.inlinepolicy.com/understanding-workertech>

digital; (ii) *productividad y desarrollo profesional*: herramientas, formación, servicios financieros, tareas administrativas, sistemas de evaluación, comunidad; y (iii) *organización colectiva*: representación y acción colectiva, resolución de conflictos. A pesar de que América Latina y el Caribe ha sido un terreno fértil para el desarrollo de la economía de plataformas, el ecosistema WorkerTech se encuentra aún en un estadio de desarrollo incipiente. No obstante, en los últimos años algunas *startups* y empresas de la región han incursionado en la provisión de servicios en alguna de las verticales mencionadas: servicios financieros (Lana + Cabify, BBVA + Zolvers, UILS), seguros (Gliber), servicios de salud (Pulpo.life, Osana), tareas administrativas y/o impositivas (Heru, Symplifica, Zolvers, CappLATAM), organización colectiva (AppSindical, AcuaChile, Repartidorr, Riders Unidos Ya, Union de Trabajadores de Plataformas) y formación (Crehana, Platzi, Vol Edtech).

- 2.2. **Nippy, una plataforma integral de servicios WorkerTech.** Nippy es una plataforma de servicios WorkerTech en América Latina y el Caribe enfocada en brindar una solución integral a las necesidades que enfrentan los trabajadores de plataformas en materia de protecciones y beneficios. Su misión es acercar a los trabajadores independientes de la *gig economy* beneficios y servicios pensados exclusivamente para sus necesidades. La empresa aspira a ofrecer todos los servicios y beneficios que estos trabajadores requieren para desarrollar su actividad, incluyendo bancarización, soluciones legales, seguros, financiación para adquirir herramientas de trabajo, provisión de insumos, telecomunicaciones y áreas de descanso, entre otros.
- 2.3. **Modelo de negocios y propuesta de valor.** Fundada en 2019, Nippy actualmente se enfoca en el segmento de repartidores y conductores de plataformas en Argentina, con acciones incipientes en Chile y Uruguay, sobre la base de un modelo de negocios mixto. Por un lado, el componente B2B (*business to business*) ofrece a las plataformas de reparto y transporte de pasajeros un sistema por medio del cual pagan una cuota por trabajador que les permite ofrecer a estos un paquete de beneficios y servicios brindado por Nippy. La propuesta de valor del modelo B2B responde a uno de los principales desafíos que enfrentan las plataformas, asociado con la dificultad de fidelizar a sus trabajadores<sup>19</sup> al no brindar servicios o beneficios para evitar posibles conflictos de laboralidad. Nippy ofrece a las plataformas la posibilidad de tercerizar estos servicios, lo que reduce los costos operativos y la necesidad contar con un equipo interno dedicado a esta área. Esta propuesta de valor se ha podido validar mediante acuerdos comerciales, de diverso alcance, con algunas de las principales plataformas de reparto y transporte de pasajeros en la región.

---

<sup>19</sup> Según una encuesta desarrollada por Nippy, hoy 2 de cada 3 repartidores y conductores de plataformas se conectan de manera regular a más de una aplicación, convirtiendo a los índices de *churn* para las plataformas en los más altos históricos. Esta tendencia es validada por estudios recientes (ej. Haidar, 2020).

- 2.4. Por otro lado, el componente B2C (*business to consumer*) del modelo de negocios de Nippy pone a disposición de repartidores y conductores de plataformas la posibilidad de contratar de manera directa paquetes de servicios y beneficios. La propuesta de valor, en este caso, radica en la posibilidad de acceder a dichos servicios y beneficios con un costo menor que el que pagaría el trabajador por su cuenta, debido al mayor poder de negociación que implica reunir una gran cantidad de trabajadores. Este poder de negociación, sumado al conocimiento que brinda el análisis de datos sobre la población objetivo, permite ofrecer servicios adaptados a las necesidades específicas de esos trabajadores. El componente B2C del modelo de negocios ha sido testado en acciones puntuales, pero aún no está disponible para el público general a través de la App de Nippy.
- 2.5. **Estado de desarrollo.** En cuanto a su negocio principal, Nippy ha validado con repartidores/conductores MVP (producto mínimo viable, por sus siglas en inglés) de los siguientes servicios WorkerTech:
- i. financiamiento para adquisición de bicicletas (41 trabajadores beneficiarios);
  - ii. beneficios para acceder a herramientas de trabajo: elementos de seguridad de cortesía, financiamiento de equipos telefónicos y planes de telefonía gratuitos (1.800 trabajadores beneficiarios);
  - iii. soporte financiero y administrativo: cumplimiento de necesidades regulatorias y fiscales, bancarización, migración (7.500 trabajadores beneficiarios);
  - iv. soporte y asistencia en el trabajo: puntos de descanso y refrigerio, asistencia técnica y mecánica (5.000 trabajadores beneficiarios); y,
  - v. formación: capacitación laboral para la tarea (30 trabajadores beneficiarios).
- Asimismo, han desarrollado un seguro de renta diaria y un seguro de salud que están listos para ser piloteados una vez que se pueda ampliar la capacidad de la App.
- 2.6. En noviembre de 2021, un año después del lanzamiento de su App 1.0, Nippy contaba con 12.000 usuarios registrados que habían accedido a al menos un beneficio, superando en más de 10 veces las proyecciones establecidas para el primer año.
- 2.7. **Limitantes de crecimiento.** La capacidad de Nippy de expandir su alcance para llegar a una mayor cantidad de trabajadores enfrenta varios obstáculos. En primer lugar, existe una limitación de naturaleza tecnológica. La versión 1.0 de la App ha llegado al límite de su capacidad (12.000 usuarios), por lo que Nippy se encuentra ante la necesidad de una inversión que le permita desarrollar la versión 2.0 a fin de ampliar sustantivamente el número de usuarios potenciales (200.000 o más). La versión 2.0 de la App incluiría el desarrollo de un *marketplace* para la comercialización de servicios WorkerTech (tanto en el esquema B2B como en el B2C) lo que le permitiría a Nippy validar a escala su modelo de negocios.
- 2.8. En segundo lugar, Nippy enfrenta limitaciones para escalar su oferta de servicios, e incorporar una mayor cantidad y variedad de servicios acordes con las necesidades de los repartidores y conductores de plataformas. De este modo, se destaca la necesidad de avanzar en la optimización de su Unidad de Ciencia de Datos, para hacer un uso efectivo de la información recabada a fin de ajustar la priorización y el diseño de nuevos servicios WorkerTech, así como la necesidad de integrar una billetera digital a su App que le permita ofrecer una amplia gama de servicios financieros a sus trabajadores beneficiarios.



## B. Objetivos

- 2.9. El fin del proyecto es contribuir a ampliar la protección social y laboral de los repartidores y conductores de plataformas en la región, a través de la oferta de servicios WorkerTech ajustados a sus necesidades. El propósito del proyecto es escalar el alcance de los servicios WorkerTech ofrecidos por Nippy en cantidad de trabajadores beneficiarios y de servicios.
- 2.10. Para lograr los objetivos propuestos, el proyecto apoyará a Nippy, de modo que pueda superar las limitantes que enfrenta para escalar sus servicios, en las siguientes actividades: (i) desarrollo de la nueva arquitectura de la App 2.0; (ii) optimización de la Unidad de Ciencia de Datos; y, (iii) ampliación de la oferta de servicios WorkerTech con enfoque ambiental y de género. Asimismo, se aprovechará el gran volumen de datos gestionados por la Unidad de Ciencia de Datos para producir conocimiento que pueda servir para visibilizar la situación de los repartidores y conductores de plataformas en la región y apoyar al desarrollo del ecosistema WorkerTech en aras de reducir la vulnerabilidad social y laboral de estos trabajadores.
- 2.11. **Innovación.** Nippy cuenta con una incipiente Unidad de Ciencia de Datos que apunta a la aplicación de inteligencia artificial, ciencia de datos y aprendizaje automatizado para generar información<sup>20</sup> que sustente la creación de servicios WorkerTech (tanto propios como otros desarrollados en el marco de alianzas estratégicas con diferentes proveedores) y aporte valor a los clientes B2B en sus esfuerzos de fidelización de trabajadores. La esencia digital del trabajo en plataformas hace que este produzca un enorme caudal de datos, que pueden ser usados para identificar patrones, predecir comportamientos, y diseñar productos ajustados a la realidad de estos trabajadores<sup>21</sup>. En la actualidad, Nippy se encuentra desarrollando 4 algoritmos de propiedad intelectual (para predecir comportamientos a partir de la agrupación de información y el uso de aprendizaje automatizado) y un *data lake* de más de 90.000 trabajadores, proveniente tanto de su base de usuarios como de diferentes acciones llevadas adelante con socios estratégicos<sup>22</sup>. Nippy es una de las primeras empresas en la región que se dedica –desde un abordaje digital respaldado por datos– a impactar en la calidad de vida y la productividad de los trabajadores de plataforma.

<sup>20</sup> Se registran datos asociados al perfil demográfico de los repartidores y conductores, datos sobre su comportamiento y desempeño (por ejemplo, horas de conexión a la aplicación donde prestan servicios, ingresos generados en tiempo real, etc.), indicadores de negocio predictivos, entre otros. Nippy hoy adhiere a estándares internacionales en materia de tratamiento de datos personales.

<sup>21</sup> En el marco de la ejecución del proyecto se prevé vincular a Nippy con la iniciativa fAIRLAC de BID Lab para analizar los posibles riesgos que surgen en el uso de datos que hace la Unidad de Ciencia de Datos, y avanzar en un eventual plan de mitigación.

<sup>22</sup> El *data lake* conecta información de libre disponibilidad con información proveniente de las plataformas de trabajo bajo demanda, de los propios trabajadores y de encuestas/*focus group* desarrollados por Nippy para testear el impacto de los beneficios directos y otras estrategias en la satisfacción y productividad de los trabajadores, utilizando dicha información como insumo para la construcción de perfiles de trabajadores y algoritmos para la predecir su comportamiento.

- 2.12. Un segundo aspecto notable en materia de innovación, es la integralidad de la propuesta de valor de Nippy. Si bien algunas *startups* y empresas de la región han incursionado, durante los últimos años, en la provisión de servicios en alguna de las verticales del ecosistema (servicios financieros, seguros, servicios de salud y formación, entre otros), Nippy es la primera, y a la fecha única<sup>23</sup>, plataforma de servicios WorkerTech en América Latina y el Caribe enfocada en brindar una solución integral a las necesidades que enfrentan los trabajadores de plataformas, mediante la oferta de servicios de bancarización, soluciones legales, seguros, financiamiento, provisión de insumos, telecomunicaciones y áreas de descanso, entre otros.

### C. Componentes del proyecto

- 2.13. **Etapas de definición (Componente 1) (BID Lab: US\$12.917; Contrapartida: US\$64.583)**
- 2.14. **Optimización de la Unidad de Ciencia de Datos.** El objetivo de esta etapa es optimizar el funcionamiento de la Unidad de Ciencia de Datos de Nippy a fin de que los datos generados y capturados por Nippy puedan agregar valor a su modelo de negocios, ya sea en el diseño de su oferta de servicios como en la comercialización de datos a socios estratégicos<sup>24</sup> (proveedores de servicios WorkerTech y plataformas principalmente). En este sentido en el marco del presente componente se desarrollarán las siguientes actividades: (i) desarrollo de un circuito y flujo de datos; (ii) curación y tratamiento de datos, incluyendo agregación, extensión, cruces y nutrición de datos (*data nurturing*); y (iii) análisis de datos, enfocado en como los diferentes servicios WorkerTech impactan sobre la productividad del trabajador<sup>25</sup>. Las actividades que se implementarán ordenan la Unidad de Ciencia de Datos de manera que pueda aportar *hindsight* e *insights*, sentando las bases para poder tipificar perfiles y predecir comportamientos (*foresight*) mediante el uso de aprendizaje automatizado (analizando una matriz de datos multidimensional). Finalmente, con el objetivo de poner en valor el gran volumen de datos laborales, transaccionales y reputacionales que producen los trabajadores de plataformas en un entorno altamente digitalizado, y poder empoderar su identidad digital de modo de ampliar su acceso a bienes y servicios, se desarrollará una interface para visualización de dichos datos por parte del trabajador. Esta interface pretende convertirse en una aplicación de valor para el trabajador, para que pueda centralizar toda su información en un solo lugar y facilite el intercambio de datos con todo el ecosistema.

<sup>23</sup> No se han identificado empresas u organizaciones con una propuesta de valor similar a la de Nippy en la región. En otras partes del mundo si existen empresas con este modelo de negocios, como por ejemplo el caso de Collective Benefits en el Reino Unido (<https://www.collectivebenefits.com/home>) que ofrece a las plataformas la posibilidad de armar paquetes de beneficios a medida para sus trabajadores, incluyendo seguros (accidentes y enfermedad, muerte, licencias, responsabilidad civil); asistencia física, mental y financiera; y descuentos en comercios.

<sup>24</sup> Siempre respetando estándares internacionales en materia de protección de datos personales.

<sup>25</sup> Entender este impacto le permite a Nippy ampliar su propuesta de valor en el modelo B2B. Demostrar el impacto de los servicios sobre la productividad del trabajador contribuirá a que las plataformas contraten estos servicios para sus trabajadores, contribuyendo a reducir su vulnerabilidad en términos de protección social y laboral. A modo de ejemplo: si el trabajador accediese a un crédito a tasa convertible para poder mejorar su medio de transporte, este podría mejorar su productividad y nivel de facturación.

- 2.15. **Etapas de implementación (Componente 2) (BID Lab: US\$127.083; Contrapartida: US\$132.657)**
- 2.16. La etapa de implementación contempla dos actividades: desarrollo de la arquitectura de la App 2.0 y ampliación de la oferta de servicios WorkerTech.
- 2.17. **Desarrollo de arquitectura de la App 2.0.** El objetivo de esta actividad es desarrollar la nueva arquitectura de la App 2.0 de Nippy. Esto implica la migración de la App hacia una plataforma tecnológica (React Native) que permita: (i) mejorar su desempeño; (ii) hacer un rebranding para mejorar la experiencia de usuario; (iii) escalar el *backend* a un servicio *serverless*, mediante la reescritura de los servicios API (interfaces de programación de aplicaciones, por sus siglas en inglés), a fin de contar con un núcleo ajustado al negocio de Nippy y poder desarrollar un ecosistema de servicios interdependientes que pueda auto-escalar según la demanda; y iv) la reestructuración y posible ampliación de la base de datos que permita optimizar su funcionamiento, desarrollar un sistema de *onboarding* biométrico integrado, y desarrollar nuevas funcionalidades de comunicación con usuarios (como notificaciones *push* y gestión de cobros) personalizadas según el perfil de usuario. Asimismo, el desarrollo de la App 2.0 también contempla el **desarrollo de un marketplace** para la comercialización de la oferta de servicios (propia o de otros proveedores de servicios). En este *marketplace* los proveedores de servicio podrán publicar de manera directa su oferta de servicios, mientras que las plataformas (en el modelo B2B) y los trabajadores (en el modelo B2C) podrán seleccionar los servicios a contratar. A su vez, las plataformas podrán visualizar en tiempo real información sobre el uso de los beneficios ofrecidos a sus trabajadores. El desarrollo del *marketplace* implica desarrollar una estructura de interoperabilidad con los proveedores de servicio y las plataformas. Por último, la versión 2.0 de la App incluirá la **incorporación de una billetera digital** que le permita a Nippy ofrecer servicios financieros a sus usuarios, incluyendo apertura de cuenta bancaria virtual, *onboarding* biométrico, pagos con código QR interoperable en comercios, transferencias entre usuarios, *cashback* en consumos, extracción de dinero a través de canales no bancarios y otorgamiento de créditos<sup>26</sup>. La incorporación de la billetera virtual se realizará a través de la integración de un tercero que ofrezca servicios FaaS (*Fintech as a Service*) o inclusive la selección una billetera de marca blanca, que permita avanzar rápidamente sobre la integración de los servicios<sup>27</sup>. La incorporación de la billetera implica desarrollar servicios Backend para la oferta bancaria; desarrollar el Frontend de la App y desarrollar las interfaces de gestión y administración.
- 2.18. **Ampliación de la oferta de servicios WorkerTech.** El objetivo de esta actividad es ampliar la oferta de servicios WorkerTech de Nippy, especialmente de productos con enfoque ambiental y de género. Superar la limitación tecnológica que hoy enfrenta Nippy y optimizar la Unidad de Ciencia de Datos le permitirá ampliar su oferta de servicios WorkerTech. En particular, con los recursos del proyecto se prevé impulsar la oferta de servicios con enfoque ambiental y de género. **Producto verde:** se ofrecerá financiamiento para la adquisición de bicicletas y/o motos eléctricas, de modo de reducir la huella ambiental de los repartidores y conductores de plataformas.

<sup>26</sup> La billetera digital es un elemento fundamental en la posibilidad de otorgar financiamiento por montos elevados a los trabajadores de plataforma, ya que reduce significativamente el riesgo crediticio de la operación el que los trabajadores cobren sus honorarios en la billetera de la que se descuenta la cuota del crédito.

<sup>27</sup> Previo a la incorporación de la billetera digital Nippy desarrollará un análisis regulatorio específico al país correspondiente para entender y acatar las regulaciones aplicables a instituciones financieras, incluidas aquellas referidas a la prevención del lavado de dinero y financiamiento de actividades terroristas.

Este servicio financiero ya fue probado por Nippy en 2021. En el marco de este proyecto se pretende dar escala a este servicio, de la mano de nuevas alianzas con plataformas y socios estratégicos. **Producto con enfoque de género:** Nippy piloteará un seguro de salud, que daría a los trabajadores y sus familias acceso a un servicio de atención remota de salud a un costo muy accesible en comparación con las alternativas disponibles en el mercado. La atención remota evita consultas presenciales innecesarias y reduce costos, tiempos de espera y traslados, toda vez que no sea necesaria una consulta presencial. Dado que la responsabilidad por la atención de la salud familiar recae de manera desproporcional en las mujeres, la incorporación de este servicio es un aporte a la equidad de género en el puesto de trabajo<sup>28</sup>, ya que permite reducir el tiempo que la mujer dedica a las consultas presenciales de salud para el grupo familiar. Se explorará la posibilidad de suscribir acuerdos con socios estratégicos que permitan ofrecer descuentos especiales para mujeres, de modo de incentivar especialmente el otorgamiento de este servicio a las mismas. En concordancia con dicha expectativa, se plantea una meta ambiciosa de colocación del seguro de salud entre mujeres que duplique la actual tasa de participación de mujeres entre los trabajadores beneficiarios (11%).

- 2.19. **Etapas de Evaluación y Difusión de Conocimientos (Componente 3) (BID Lab: US\$4.000; contrapartida: US\$10.000)**
- 2.20. El objetivo de esta etapa es, sobre la base del gran volumen de datos gestionados por la Unidad de Ciencia de Datos, producir conocimiento que pueda servir para visibilizar la situación de los repartidores y conductores de plataformas en la región y apoyar al desarrollo del ecosistema WorkerTech en aras de reducir la vulnerabilidad social y laboral de estos trabajadores. Se realizarán varias investigaciones en este sentido, incluyendo un estudio sobre el perfil de los repartidores y conductores de plataformas que contribuya a visibilizarlos frente al sector financiero y el de *insurtech*. Asimismo, se sistematizarán y difundirán los aprendizajes generados por el proyecto a los efectos de contribuir al desarrollo del ecosistema WorkerTech en la región.

<sup>28</sup> Estudios recientes han detectado una tendencia creciente en la participación de la mujer en el trabajo en plataformas de reparto. Las primeras encuestas a trabajadores de reparto en plataformas mostraban que inicialmente la mayoría de los trabajadores eran varones, alcanzando un 97% de los entrevistados en 2018 (Madariaga et al, 2019). Una encuesta de 2019 mostraba una relación de 87% varones y 13% mujeres (López Mourelo, 2020), mientras que otra de 2020 muestra una relación cercana a 80-20 (Haidar, 2020).

### **Beneficiarios del proyecto**

- 2.21. Beneficiarios directos: 20.000 trabajadores que se desempeñan en plataformas de reparto y traslado de pasajeros en los países donde hoy opera Nippy (Argentina, Chile y Uruguay) así como aquellos en los que proyecta expandirse. Estos trabajadores se beneficiarán al poder acceder a servicios WorkerTech que amplíen su protección social y laboral, por ejemplo, financiamiento de herramientas de trabajo (incluyendo movilidad eléctrica), seguros de renta diaria y salud de bajo costo, instancias de formación para la progresión laboral, soporte y asistencia en el trabajo, entre otros.
- 2.22. Beneficiarios indirectos: los familiares de los repartidores y conductores de plataformas son beneficiarios indirectos del proyecto, puesto que el ingreso familiar se verá impactado por el aumento en la protección social y laboral que tendrá uno de sus integrantes<sup>29</sup>, y al mismo tiempo los propios familiares podrán beneficiarse de algunos beneficios que les serán extendidos a instancia del trabajador (por ejemplo, el seguro de salud). Otro beneficiario indirecto del proyecto es el medio ambiente, en tanto se beneficiará por la promoción de la movilidad eléctrica en el sector de reparto en plataformas.

### **D. ORGANISMO EJECUTOR DEL PROYECTO**

- 3.1. Nippy será la Entidad Ejecutora de este proyecto y firmará el convenio con el Banco. Nippy es la primera plataforma integral de servicios WorkerTech en América Latina y el Caribe. Fundada en 2019, hoy tiene operaciones en Argentina (casa matriz) y un desembarco incipiente en Chile (Nippy SpA) y Uruguay (Tradix S.A.S.).<sup>30</sup> El equipo de Nippy está conformado por 15 personas, que incluyen especialistas en tecnología, ciencia de datos, finanzas, marketing, gestión y regulación. La empresa cuenta con un equipo diverso, con participación femenina tanto entre sus fundadores como entre sus gerentes.
- 3.2. El impacto y el desempeño de Nippy han sido objeto de múltiples premios y reconocimientos, entre los que se incluyen algunos vinculados a BID Lab. En el año 2020 Nippy fue seleccionada como agente de cambio por Hola América en Chile, iniciativa de Ashoka y 2811 cofinanciada por BID Lab y ganadora del Reto Juntos es Mejor. Por otro lado, en el marco del proyecto ATN/ME-15911-AR “Desarrollo de Economía de Plataformas en ciudades como instrumento para promover la inclusión social, el emprendimiento y la innovación”, implementado en Argentina por el Centro de Implementación de Políticas Públicas para la Equidad y el Crecimiento (CIPPEC) con financiamiento de BID Lab, se desarrolló la convocatoria “Plataformas Digitales frente al COVID-19”, a fin de identificar e impulsar soluciones innovadoras de la economía de plataformas para hacer frente a las necesidades y a los problemas, sociales y económicos, generados por el COVID-19.

---

<sup>29</sup> Por ejemplo, si el trabajador accede a un seguro de renta diaria, el flujo de ingresos familiar no se vería impactado frente a la necesidad del trabajador de no trabajar en algún momento determinado por motivos personales o de salud.

<sup>30</sup> Asimismo, Nippy ha constituido una empresa en Estados Unidos (Nippy USA LLC) y está en proceso de asociar a este holding las empresas de Argentina, Chile y Uruguay.

Nippy recibió una mención especial en el marco de dicha convocatoria, que le permitió acceder durante 2020 y 2021 a un programa de mentorías del Instituto para el Desarrollo Exponencial de Latinoamérica (Idex.La), al programa de consultorías emprendedores desarrollado por el proyecto ATN/ME-15911-AR y al programa de aceleración de la company builder Incutex.

- 3.3. Nippy es un socio estratégico para la implementación de este proyecto por los siguientes motivos: i) su abordaje integral permitirá, en una única intervención, pilotear el impacto de servicios en todas las verticales del ecosistema WorkerTech; ii) su propensión a sustentar el negocio en inteligencia de datos permitirá testear servicios ajustados a las necesidades de la población objetivo y, por ende, aumentar las probabilidades de lograr los objetivos del proyecto; iii) su modelo de negocios B2B40 facilitará un rápido aumento en el número de trabajadores alcanzados, iii) en el corto tiempo que llevan operando han demostrado una tracción importante (12.000 usuarios activos en doce meses desde el lanzamiento de la App (noviembre 2021), bajo costo de adquisición de nuevos clientes, ventas en ascenso, acuerdos B2B con varias de las principales plataformas de reparto y transporte en la región, buenos resultados de las campañas de marketing realizadas), lo cual es un buen indicador del potencial de crecimiento de la empresa.

## **E. RESULTADOS, MEDICIÓN, SEGUIMIENTO Y EVALUACIÓN DEL PROYECTO**

- 4.1 **Resultados del proyecto** (véase también la Matriz de Resultados en el Anexo I). Los principales resultados incluyen: i) Expansión de Nippy a 3 países adicionales; ii) 20.000 trabajadores acceden a servicios WorkerTech ofrecidos por Nippy - membrecías activas; iii) 8 servicios WorkerTech activos en la oferta de Nippy; iv) 100 usuarios acceden a servicios WorkerTech verdes; v) 5.500 usuarios acceden a seguros de salud; y, vi) 1.200 mujeres acceden a servicios WorkerTech con enfoque de género.
- 4.2 En la matriz de resultados también se reportará el avance de una serie de indicadores de generación y difusión de conocimientos que incluirán los siguientes: i) Interface para visualización de perfil laboral por parte del trabajador disponible en la App 2.0; y, ii) 2 productos de conocimiento que visibilizan la situación de los repartidores y conductores de plataformas y/o apoyan el desarrollo del ecosistema WorkerTech en la región publicados.
- 4.3 **Medición, seguimiento y evaluación.** La Unidad de Ciencia de Datos de Nippy monitoreará el avance en los resultados esperados del proyecto, generando reportes que den cuenta de dicho avance. Nippy informará periódicamente de la situación del proyecto durante la ejecución mediante el informe de avance del proyecto (PSR). En esos informes figurarán actualizaciones sobre los logros en relación con los indicadores incluidos en la matriz de resultados del proyecto (Anexo I) y descripciones narrativas de los logros y avances del proyecto.

## **F. ALINEACIÓN CON EL GRUPO BID, AMPLIACIÓN DE ESCALA Y RIESGOS DEL PROYECTO**

### **A. Alineación con el Grupo BID**

- 5.1. Aproximadamente el 10% de los recursos del BID de la operación se invierten en actividades de mitigación del cambio climático, según la metodología conjunta de los BMD de estimación de financiamiento climático. Estos recursos contribuyen a la meta del Grupo BID de aumentar el financiamiento de proyectos relacionados con el cambio climático en un 30% de todas las aprobaciones de operaciones a fin del año 2020.
- 5.2. El proyecto contribuirá a los siguientes objetivos estratégicos de la Estrategia de País del Grupo BID con Argentina (2021-2023): i) fomentar el emprendedurismo, la innovación y el desarrollo de clústers empresariales competitivos, mediante el apoyo financiero a la primera *startup* de la región que ofrece una solución integral en materia de servicios WorkerTech a los trabajadores de plataformas; ii) impulsar la adopción y uso efectivo de las tecnologías digitales y de innovación por las empresas, por medio de la asistencia financiera para la adopción por parte de Nippy de las innovaciones necesarias para escalar su operación.
- 5.3. También se alinea al objetivo estratégico “Aumentar la innovación” de la Estrategia de País del Grupo BID con Uruguay (2021-2025) y al objetivo “Fomentar la innovación empresarial” de la Estrategia de País del Grupo BID con Chile (2019-2022).
- 5.4. El Proyecto se encuentra alineado con los siguientes Objetivos de Desarrollo Sostenible (“ODS”) enunciados por la Asamblea General de las Naciones Unidas:
  - ODS 5 – Igualdad de Género (Meta 5.5): dado que el Proyecto incorpora acciones concretas para ampliar el acceso de mujeres al trabajo a través de plataformas.
  - ODS 8 - Trabajo Decente y Crecimiento Económico (Meta 8.8): dado que el Proyecto promueve la protección social de los trabajadores independientes.
  - ODS 9 - Industria, innovación e infraestructura (Meta 9.5): dado que el Proyecto mejora las capacidades tecnológicas de Nippy.
  - ODS 13 – Acción por el clima (Meta 13.A): dado que 10% de los recursos del BID de la operación se invierten en actividades de mitigación del cambio climático
- 5.5. El proyecto está alineado las Prioridades Operacionales del Grupo del BID, principalmente con la línea de acción 3 del Documentos de Marco Sectorial De Trabajo que promueve acciones para lograr una seguridad social adecuada, equitativa y sostenible.
- 5.6. El Proyecto se encuentra también alineado con las áreas prioritarias de negocio (“PBA”) de BID Invest, particularmente con el objetivo de “Mejorar la provisión privada de bienes y servicios básicos, oportunidades para generación de ingresos y movilidad social para las poblaciones vulnerables” y con los Temas Transversales “Género y diversidad” y “Sostenibilidad ambiental y social”. Asimismo, está alineado con el Plan de Negocios de BID Lab 2022-2023, cuya vertical 4 (Educación, Talento y Empleo) busca fomentar la adquisición de nuevas herramientas que conduzcan a oportunidades laborales de mejor calidad, particularmente en industrias emergentes y nuevas modalidades de trabajo. Una de las innovaciones que se prevé apoyar en el marco de dicha vertical son soluciones de tecnología laboral (WorkerTech) para ampliar los beneficios y la protección social de trabajadores independientes o de plataforma.

- 5.7. El proyecto tiene potencial de generar sinergias y aprendizaje cruzado con todas las iniciativas que BID Lab y LMK están impulsando en el marco de la agenda WorkerTech conjunta, incluyendo: 1) El Laboratorio de Ahorro para el Retiro, desarrollado en el marco del proyecto RG-X1247. Esta iniciativa busca aprovechar las oportunidades que presentan las plataformas digitales, como la bancarización y alfabetización digital de sus usuarios, para impulsar el ahorro voluntario de estos trabajadores, que no estén aportando a los esquemas contributivos, y de esta forma aumentar su ingreso disponible en la vejez. 2) El proyecto “WorkerTech: Nuevas Oportunidades Laborales a través de un Ecosistema Digital Integrado de Apoyo al Trabajador” (AR-T1240) que busca mejorar las trayectorias laborales de los trabajadores que prestan servicios a través de plataformas, probando soluciones innovadoras a los limitados beneficios y protecciones con los que cuentan estos trabajadores. 3) El proyecto “gigES: WorkerTech para Trabajadores Independientes e Informales en El Salvador” (ES-T1341) que busca identificar y apoyar soluciones concretas tanto del sector privado como del sector público para mejorar beneficio de los trabajadores independientes de las plataformas o en el sector informal, así como crear un observatorio que permita generar conocimiento para los actores relevantes del sector privado, público y sociedad civil involucrados. 4) El proyecto “QÜILO - Plataforma multicanal WorkerTech e inclusión financiera digital” (GU-G1011) que busca desarrollar y probar un programa privado de seguridad social enfocado en servir especialmente a mujeres trabajando en la economía informal, programa que consiste en coberturas de seguro de vida, gastos médicos por enfermedades y accidentes, y maternidad, así como un programa de fondo de pensión, teniendo distintos niveles de cobertura según la capacidad de pago. 4) El proyecto “Zafrales: Workertech en Agro” (UR-T1269) que busca promover los nuevos servicios WorkerTech impulsados por BID Lab para contribuir a mejorar la vida de los trabajadores temporeros y adicionando nuevos beneficios a la plataforma, para contribuir a su escalamiento posterior.



## **B. Ampliación de escala**

- 5.8. La proyección de escala del proyecto se basa en el crecimiento proyectado de Nippy, no solo en cantidad de usuarios, sino en su expansión regional. En los ocho meses transcurridos desde el lanzamiento de la App, ha logrado contar con 12.000 usuarios registrados, que han accedido a por lo menos uno de los servicios que ofrece la empresa, esto representa un crecimiento 10 veces mayor que el previsto para el primer año. Sobre la base de esta tracción demostrada se espera que la empresa pueda alcanzar una escala relevante en los próximos años. De acuerdo con las proyecciones, en un escenario conservador, Nippy espera llegar a 20.000 trabajadores de plataforma en 2024, fin del periodo de ejecución, y a 50.000 en 2027, al final del periodo de repago. Asimismo, en un escenario conservador, la empresa espera abrir operaciones en 3 países adicionales de la región en 2023<sup>31</sup>.
- 5.9. Entre los factores que contribuyen con el potencial de escalar las operaciones de Nippy se incluyen: i) el modelo B2B, que permite alcanzar un gran volumen de trabajadores a partir de acuerdos con las plataformas en las que trabajan; ii) el fit de la propuesta de valor de Nippy con las plataformas, y la falta de alternativas en el mercado para cubrir la necesidad de dichas plataformas de proveer beneficios que aumenten su nivel de fidelización; iii) el establecimiento de alianzas estratégicas con socios locales, principalmente plataformas, para la rápida apertura de nuevos mercados; iv) el bajo costo de apertura de nuevos mercados, facultado por un modelo de negocios intrínsecamente digital; y, v) el consenso social creciente en torno a la necesidad de brindar un mayor nivel de protección social y laboral a los trabajadores de plataforma, así como la materialización de los primeros esfuerzos en la región para regular este campo, lo cual aumenta significativamente la demanda potencial de una iniciativa como Nippy, que brinda una solución a las plataformas que buscan ampliar los beneficios y servicios ofrecidos a sus trabajadores.
- 5.10. Las actividades requeridas para poder materializar la escala esperada en la operación de Nippy incluyen: i) inversiones estratégicas en tecnología. Las inversiones que se prevé financiar en el marco del proyecto apuntan a superar los obstáculos para el crecimiento que enfrenta hoy la empresa, principalmente de naturaleza tecnológica; y ii) levantamiento de capital de riesgo. Más allá de la inversión estratégica que financiará este proyecto en materia de tecnología, la empresa prevé levantar fondos de capital de riesgo para financiar una ampliación de su equipo y abrir nuevos mercados en la región.

---

<sup>31</sup> Actualmente la empresa está negociando contratos con plataformas en México, Colombia y Perú, con la expectativa de aterrizar en esos países una vez levantada la barrera tecnológica que impone la versión 1.0 de su App. Según el cronograma de implementación de este proyecto, dicha limitación se superaría en el primer semestre de ejecución del proyecto.

## G. INSTRUMENTOS DEL PROYECTO Y PROPUESTA DE PRESUPUESTO

- 6.1. El proyecto tiene un costo total de US\$357.240, de los cuales US\$150.000 (42%) serán aportados por BID Lab y US\$207.240 (58%) por la contraparte. El instrumento que se utilizará es un Financiamiento de Recuperación Contingente para Inversión (FRCI), dado que la empresa aún no ha llegado a su punto de equilibrio operativo y necesita una inversión estratégica para crecer en cantidad de usuarios y servicios y así poder validar a escala su modelo de negocios, su *product market fit*, y la capacidad de su equipo. Dada la tracción que la empresa ha demostrado en su corta vida, se estima que, una vez superada la limitación tecnológica para su crecimiento, la misma logrará escalar su alcance, alcanzar el punto de equilibrio operativo y repagar el financiamiento provisto por BID Lab.

**Cuadro resumen de presupuesto (ver detalle presupuesto en Anexo):**

Componente	Presupuesto TOTAL en US\$	Aporte BID Lab en US\$	Aporte Contrapartida en US\$
		FRCI	
Etapas de definición	77.500	12.917	64.583
Etapas de implementación	259.740	127.083	132.657
Etapas de evaluación y difusión de conocimientos	14.000	4.000	10.000
Auditorías	6.000	6.000	0
TOTAL	357.240	150.000	207.240
% Pari-passu	100%	42%	58%

## H. ASPECTOS AMBIENTALES Y SOCIALES

- 7.1. El 3 de noviembre de 2022, esta operación ha sido pre-evaluada y clasificada de acuerdo con el Marco de Políticas Ambientales y Sociales del BID las cuales han sido adoptadas por BID Lab (GN-2965-21). Dado que los impactos y riesgos están limitados la categoría propuesta para el proyecto es C.