



Grupo D: Escalamiento

Los proyectos analizados son aún bastante recientes para poder llegar a conclusiones contundentes respecto al escalamiento, sin embargo se hace evidente que **para lograr escalamiento y sostenibilidad se requiere:**

- **Claridad en la lógica de escalamiento desde el diseño** y permanente reflexión y actualización. Se recomienda usar la matriz de sostenibilidad para definir las diferentes opciones de escalamiento:
 - adoptar una innovación, un modelo de negocio
 - fomentar la réplica – o no – del piloto por parte de otros actores:
 - adaptar (más clientes para un proveedor)
 - expandir (más proveedores que brindan el mismo u otro servicio)
 - responder (escalamiento mediante cambio en el marco regulatorio e políticas de Estado).
- **Marco regulatorio adecuado¹ y contexto favorable** (presencia del Estado en la economía que facilite la generación de cambios sistémicos).
- Una **adecuada selección y articulación² con diversos tipos de actores** que tengan los necesarios incentivos y legitimidad (públicos, privados, academia, gremios, cámaras) y **que tengan potencial de escalamiento**.
- Los **espacios de articulación y concertación multi-actor** también facilitan el escalamiento.
- **Apalancamiento de recursos (financiamiento)**, de allí la importancia del rol del sector privado y específicamente de la capacidad del sector financiero.
- **Formalización de los actores** para poder potenciar el acceso a mercados y a beneficios por parte del Estado (compras públicas, preferencias arancelarias, co-financiamiento, crédito, etc.).
- **Elementos centrales de una estrategia de escalamiento serían:**
 - **Gestión de conocimiento y en particular comunicación basada en evidencias (buenos resultados) para incentivar la réplica en otros actores y uso oportuno de tecnologías de información y comunicación (TIC).**
 - Incidencia y lobby.
 - Visión de futuro y estrategia de salida.
 - Alianzas entre agencias de cooperación y organismos multilaterales.
 - Trabajo en mercados de servicios transversales a varios sectores.
- Es importante recordar que existen **diversas tipologías de escalamiento:**
 - Más clientes para un proveedor.
 - Más proveedores que brindan el mismo servicio
 - Escalamiento por parte del Estado, etc.

¹ Ciertas normas pueden impedir el escalamiento.

² En determinados contextos, no es necesario que la estrategia incluya la articulación de actores para el escalamiento.