



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

Development Innovation Ventures

Innovación Abierta en USAID



Agenda

1. ¿Qué es la innovación abierta en USAID?
2. ¿Qué ofrece DIV?
3. ¿Cómo puedes postular?
4. ¿Como se escribe una aplicacion de calidad?
5. Historias de éxito

¿Qué es la innovación abierta en USAID?

Innovación abierta

- Partimos desde la idea de que las soluciones innovadoras provienen de **cualquier persona, en cualquier lugar, desde cualquier sector, en cualquier momento.**

Apostamos por la evidencia!

- Los métodos rigurosos de evaluación generan **resultados claros y medibles y el máximo impacto por cada dólar gastado.**

Ofrecemos financiamiento escalonado y flexible

- Para **probar, refinar y escalar** soluciones comprobadas. —————→ **fracasa rápido y adaptarse!**



¿Cómo definimos la innovación?

Una solución creativa a **cualquier** problema de desarrollo.

Productos, tecnologías

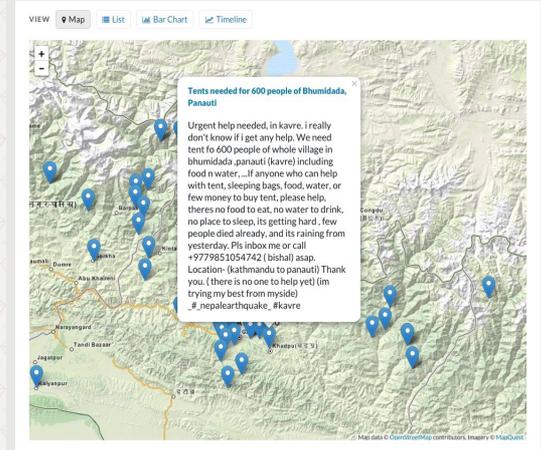
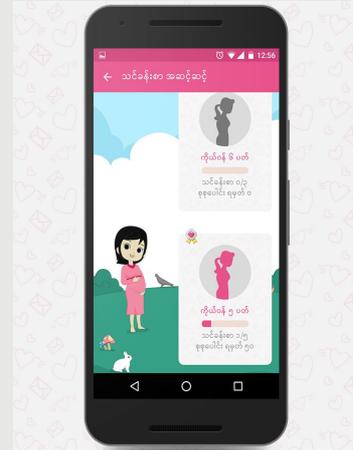
- Inventiones mecánicas, aplicaciones móviles, sistemas de información.

Servicios

- cuidado de la salud, tratamiento de residuos sólidos, inclusión financiera, educación, energía.

Aplicación de modelos comerciales o de entrega

- Redes de ventas locales, distribución de última milla, financiamiento innovador.

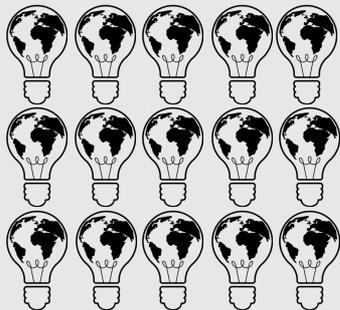


Etapas de financiamiento

DIV invierte en **tres etapas** del crecimiento de una innovación, ajustando el monto del *grant* al nivel de evidencia y riesgo de una solución.

Etapa 1

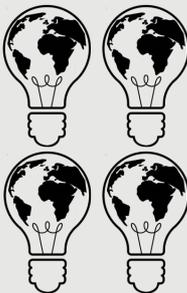
Prueba de concepto (POC) o pilotaje



Hasta \$200 mil

Etapa 2

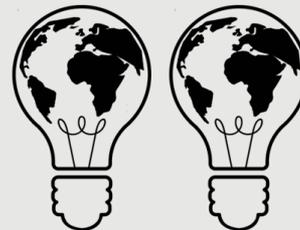
Poner a la prueba y posicionar una innovación para la escala



Hasta \$1.5 millones

Etapa 3

Escalarse



Hasta \$5 millones

Criterios de selección de DIV



1 Innovación

¿Es algo realmente innovador?



#2 Evidencia y evaluación

Queremos ver los métodos de evaluación que usarán para evaluar si funciona o no su innovación.



#3 Costo-efectividad

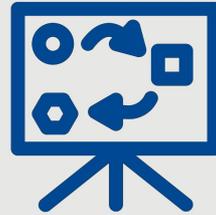
Buscamos apoyar innovaciones que son más económicos y/o más efectivos que otras formas de lograr el mismo outcome.

Criterios de selección de DIV



#4 Escalabilidad

¿Puede la innovación escalarse para impactar las vidas de millones de personas en algún momento?



#5 Implementación

¿Existe un plan coherente para lograr el objetivo de la innovación? ¿Tenemos confianza en que el postulante lo pueda lograr?



#6 Equipo

¿Creemos que el equipo postulante es el equipo adecuado para implementar la innovación?

¿Qué ofrecemos?



Financiamiento flexible y paciente - todos nuestros fondos son en forma de *grants* - el tipo de capital más flexible y paciente.



Administrador de *grants* dedicado - asignamos un miembro del equipo a ayudarlo a navegar las regulaciones de USAID y del gobierno de EE.UU.



Servicios de aceleración - le ayudamos a identificar los obstáculos que tienen para escalar y apoyamos a nuestros *grantees* con servicios estratégicos que satisfagan sus necesidades de crecimiento y sostenibilidad.



Acceso a la red de USAID - le conectamos a las oficinas técnicas y regionales de USAID; misiones de país; y otros programas de USAID en ciencia, tecnología, innovación y *partnerships*.



Conexiones con socios y financiadores - brindamos acceso a nuestra red de socios, investigadores, proveedores de servicios y otras fuentes de capital..

Servicios de aceleración

Además, DIV ofrece los siguientes servicios según la necesidad:



Diagnóstico de necesidades y *follow-up* - Identificamos desafíos estratégicos clave para el crecimiento de la innovación. Se proporciona asistencia técnica en función de los hallazgos clave.



Estrategia de ventas - Estrategia de ventas y diagnósticos para entender mejor las necesidades de los clientes, mejorar el *pitch* de ventas y aumentar los ingresos.



Marketing estratégico, comunicaciones, desarrollo de marca - Consultorías para fortalecer mensajes de ventas y comunicar de manera eficaz el impacto a través de la narración de historias y la divulgación a puntos prioritarios.

Más de 40 prestaciones de servicios de aceleración hasta la fecha, con un valor total de **\$1.2 millones**

Desde el 2010, hemos dado ~\$106 millones en *grants* para más de 190 innovaciones en 46 países



LivingGoods



¿Cómo haces para postular?

Se puede postular **en cualquier momento** ya que nosotros revisamos las postulaciones de forma continúa.

Visita nuestra página web:

<https://www.usaid.gov/div/apply>

Ahi veras:

1. Nuestra Declaración anual del programa (Annual Program Statement o APS),
2. La aplicación
3. Puedes tomar un *test* de autoselección (i.e., ¿soy un buen candidato o no?).

Es recomendable también visitar www.divportfolio.org para conocer las innovaciones que hemos financiado anteriormente.



¿Cual es nuestro proceso de postulación?



1. Llenas nuestra ficha de postulación que consta en 12 preguntas detalladas sobre su innovación (**inglés**).
2. Un miembro de nuestro equipo revisará la aplicación; si le gusta, le derivará a otro miembro del equipo.
3. Si a esa segunda persona le parece bien, la aplicación pasará a diligencia- ahi consultaremos con **expertos** y haremos **preguntas en forma escrita y verbal al postulante**.
4. De ahi, se presentará la aplicación a un comité de inversiones; el comité toma su decisión.
5. En caso exitoso, se finalizarán los trámites finales para poder hacer el award.

Lo que no podemos financiar

1. **Intermediarios** con un impacto indirecto (e.g., incubadoras, aceleradoras, impact hubs)
2. Intervenciones con **un potencial limitado para escalar o demostrar rentabilidad e impacto** (e.g., construir escuelas u orfanatos)
3. Innovaciones que **carecen de un enfoque en la base de la pirámide** (e.g., plataformas de comercio electrónico tipo Amazon o ebay)
4. **Investigación científica básica** (e.g., pruebas farmacéuticas; pruebas de laboratorio de un prototipo sin pruebas de campo)
5. **Herramientas de planificación o de diagnóstico** que son difíciles de vincular directamente a impactos medibles
6. Innovaciones con un **potencial limitado** para la replicación a otros contextos.

¿Como se escribe una aplicacion de calidad?

1. Cuéntanos tu **pitch** de inmediato.
2. Describe lo que **ya has hecho** (e.g., pilotos, etc.) y cómo sabes que **funciona tu innovación**.
3. Muéstranos la **evidencia!** . . . o explica como vas a generar evidencia a través de tu *grant* (tal vez un ensayo de control aleatorio o prueba de mercado).
4. Cuéntanos cómo vas a llegar a **escala** y ser **sostenible desde una perspectiva económica**.

¿Como se escribe una aplicacion de calidad?

1. Describa lo que nuestros fondos te permitirán hacer (i.e., por qué nuestros fondos fueran **catalizadores**).
2. Investiga tu **competencia**- y describe **por qué tú eres más económico o más efectivo o tal vez más rápido!**
3. Explica por qué tu equipo es **el equipo más adecuado**.
4. Una vez que acabes de redactar tu aplicación, solicita el **feedback** de un tercero.

¿Eres un buen candidato?

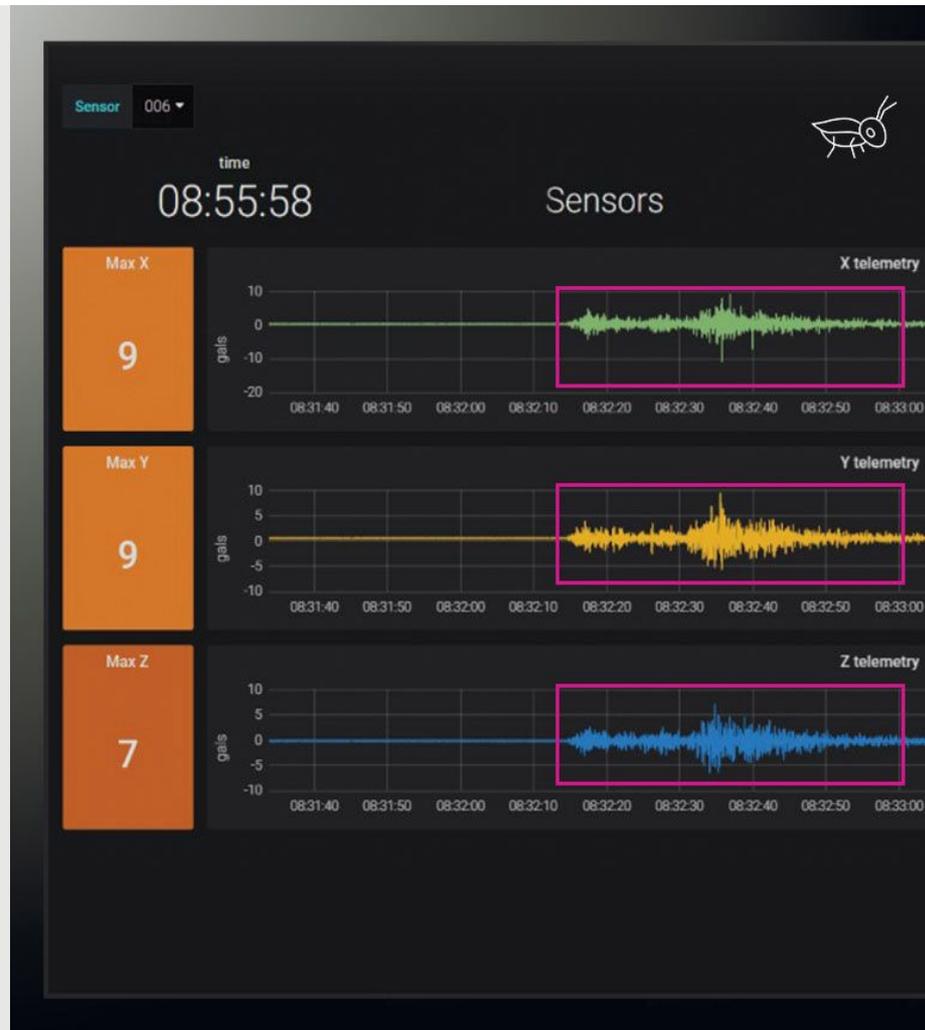
- ¿Tienes una **solución innovador**?
- ¿Se implementa tu innovación en **un país en el cual se opera USAID** (en América Latina, casi todos los países menos Argentina, Chile y Uruguay)?
- ¿Tu innovación **beneficia a personas que viven en la pobreza**?
- ¿Tienes un **prototipo o producto mínimo viable** ya probado?
- ¿Existe **evidencia anecdótica de que funciona** tu innovación?
- ¿Es **más económico o más efectivo** que el status quo o la competencia?
- ¿Existe el **potencial de escalar y ser sostenible**?

Grillo

Etapla I: \$150,000

Mexico ▪ 2015-2018

- **Problema:** Los terremotos suelen ser devastadores y pueden ser mortales. Por lo tanto, los sensores son caros (~ \$20,000).
- **Solución:** Una red de sensores de bajo costo (\$50) de alerta temprana que detecta el origen, la fuerza y la velocidad de los terremotos, lo que ayuda a pronosticar cuándo llegarán a las zonas urbanas.
- Actualmente, Grillo está implementando su innovación en 8 países, incluyendo México, Guatemala, Ecuador, Colombia, Chile y el Perú.



PowerMundo

Etapa II: \$300,000

Perú • 2016-2019

- **Problema:** Existen sectores rurales sin acceso a una fuente de energía, lo que complica la comunicación y otras cosas que a veces damos por hecho (e.g., luz para que los niños puedan estudiar de noche, como cargar el celular).
- **Solución:** Un modelo de negocio *pay-as-you-go* en que el cliente paga a la medida que utilice las lámparas solares y estaciones de carga para celulares.
- El modelo de negocio se ha vuelto sostenible ya que permite al sector rural a contar con una fuente de energía con tasas de repago de 96%.



VisionSpring

Etapa II: \$300,000

El Salvador ▪ 2016-2019

- **Problema:** En muchos países, el mercado para anteojos es dominado por productos de mala calidad en el mercado negro o anteojos de buena calidad pero a un precio no accesible.
- **Solución:** Anteojos durables y atractivos de bajo costo con un modelo de entrega de bajo costo.
- Un ejemplo de un modelo de negocios que opera a través de trabajadores comunitarios de salud en vez de tiendas físicas para ahorrar costos y así ofrecer un producto de calidad a un precio razonable. A la fecha, han vendido 3.9 millones de anteojos en tres países.





USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

¿Preguntas?

Aprende más:

<https://www.usaid.gov/div/apply>

@GlobalDevLab #DIVUSAID