

PREGUNTAS FRECUENTES

1. ¿Cuál es el objetivo de la convocatoria?

La convocatoria se basa en un modelo de innovación abierta, a través del cual la Corporación Ruta N tiene como objetivo potenciar las capacidades para la innovación y estimular la inversión en actividades de Ciencia, Tecnología e Innovación por parte de las empresas firmantes del Gran Pacto por la Innovación. Se promueve el desarrollo de un nuevo modelo de relación con el mercado, en el que se busca de forma transparente, la participación de todo tipo de entidades, empresas universidades, personas naturales y jurídicas que tengan el interés y la capacidad de generar propuestas innovadoras que permitan la identificación de tecnologías y soluciones de interés para los retos tecnológicos que se proponen en la convocatoria.

2. ¿Qué es la Compra Innovadora?

La Compra Innovadora es una herramienta que permite promover la innovación desde la demanda, a través de la compra de productos o servicios que no existen en el mercado y que requiere un proceso de co-diseño entre comprador y proveedor.

Su gran distintivo entre los procesos de compras tradicionales radica en establecer una dimensión estratégica a las compras privadas, utilizándolas como instrumento para apuntar a un Modelo de Organización Innovadora. La innovación es una oportunidad para la generación de valor tanto para el proveedor como para el comprador. De esta manera, el proveedor que opte por incorporarla a sus productos o servicios consigue con ello una oferta más atractiva y competitiva, y el comprador que sepa apreciarla obtiene bienes mejorados respecto a los que ya existen.

Las Compras Innovadoras persiguen los siguientes objetivos:

- Promover la innovación a nivel interno y proyectarla a su entorno local, nacional e internacional, generando mercados estratégicos innovadores que impulsen su competitividad.
- Trabajar en la calidad de sus productos y servicios actuales, dar solución a sus problemáticas y necesidades y crear nuevas marcas y referencias para sorprender al mercado, vía innovación.
- Recibir propuestas innovadoras por parte de sus proveedores y gestionar programas para su desarrollo, alcanzando una mayor conexión entre los solucionadores de retos tecnológicos y la demanda privada.
- Integrar las compras como elemento estratégico de innovación y generación de valor. Contar con un procedimiento sistemático para identificar necesidades nuevas o detectar oportunidades de mejora que incidan en la optimización de su gestión y en el crecimiento de la Compañía.
- Planear sus necesidades futuras a través de la identificación de su demanda temprana, gracias a la cual la oferta empresarial de la ciudad puede conocer las necesidades de las empresas ancla y puede así anticiparse en la satisfacción de las mismas.

- A través de las Compras Privadas Innovadoras, las empresas ancla pueden llegar a crear modelos de “cobro por ahorros”, en los cuales el pago por los servicios o productos desarrollados, se realiza con base en los beneficios obtenidos.

La oferta tecnológica, como solucionadora de los diferentes retos de la demanda privada, tiene las siguientes oportunidades:

- Contar con un primer cliente de referencia que les permita vender a nivel internacional.
- Compartir riesgos y beneficios con la entidad compradora.
- Disponer de escenarios demostradores entornos reales.
- Establecer mayor vinculación con la Academia y Centros Tecnológicos para resolver retos lanzados por la demanda y dar solución a problemas reales.
- Permite realizar un aprendizaje interactivo con los socios.
- Supone un incentivo a proveedores al ofrecer una gran oportunidad de generar soluciones creativas que impliquen una combinación de empresas.

3. ¿Cuáles son los tipos de Compra Innovadora?

La CI se materializa en 2 modalidades de actuación: las compras comerciales y las pre-comerciales:

- Compra de tecnología innovadora (CTI): consiste en la compra de un bien o servicio que no existe en el momento de la compra pero que puede desarrollarse en un periodo de tiempo razonable. Dicha compra requiere el desarrollo de tecnología nueva o mejorada para poder cumplir con los requisitos demandados por el comprador.
- La Compra Pre-Comercial (CP): es una contratación de servicios de I+D en los que el comprador no se reserva los resultados de la I+D para su propio uso en exclusiva, sino que comparte con las empresas los riesgos y los beneficios de la I+D necesaria para desarrollar soluciones innovadoras que superen las que hay disponibles en el mercado.

4. ¿Qué es el Diálogo Técnico?

El dialogo técnico es una actividad de carácter preparatorio a un proceso contractual, que permite a las empresas demandantes, interactuar con la oferta, para que en un proceso de innovación abierta, se aclaren dudas e inquietudes con relación a las necesidades y problemáticas planteadas en los retos, con el fin de que los proponentes presenten propuestas de solución más estructuradas, que serán evaluadas y en caso de dar respuesta a los retos, iniciar un proceso de negociación y posible compra de la solución.

5. ¿Quiénes puede participar en esta convocatoria?

Grupos de investigación (Investigadores y generadores de conocimiento desde las Universidades) y Startups (empresas) que demuestren capacidad, interés y presenten propuestas con alto potencial innovador que solucionen 1 o más retos publicados en la plataforma SUNN.

Todas las entidades interesadas en participar deberán estar registradas en la plataforma SUNN y podrán ser de carácter local, nacional e internacional.

6. ¿Qué uso harán las empresas con las propuestas recibidas?

Las empresas demandantes, utilizarán la información presentada por los proponentes para realizar un proceso de evaluación e identificar la(s) posible(s) solución(es) que permitan dar respuesta a los retos de las empresas. En caso de llegar a ser seleccionadas, dicha información será la base para desarrollar el posterior proceso de negociación para la ejecución de la compra.

7. ¿Los participantes a los eventos de diálogo técnico tienen preferencia en la selección?

No. Los participantes a estos eventos, no tienen preferencia alguna en el Proceso de Compra. La convocatoria es abierta y, en consecuencia, todos los interesados son tratados en igualdad de condiciones.

8. ¿Qué pasa después de que presente mi propuesta?

La Empresa responsable del reto, consolidará las propuestas recibidas y realizará la correspondiente evaluación para preseleccionar las más relevantes. Los proponentes preseleccionados serán invitados a un comité de evaluación para presentar un pitch de la propuesta para que los evaluadores la califiquen según los criterios de selección definidos por la Empresa. Se enviarán a los proponentes las comunicaciones necesarias para informar sobre el estado de las propuestas.

9. ¿La Empresa demandante debe dar respuesta a la valoración de cada idea?

Desde el Programa de Compras Innovadoras a través de su correo comprasinnovadoras@rutanmedellin.org, se enviarán las comunicaciones con la información sobre el estado de las propuestas. Las justificaciones de la selección se limitan a la calificación de cada solución a partir de los criterios seleccionados por cada empresa. La empresa demandante podrá contactar directamente al proponente para requerir más información sobre las propuestas.

10. ¿Cómo puedo presentar alguna duda sobre el proceso?

El canal oficial de las comunicaciones del programa es el correo comprasinnovadoras@rutanmedellin.org. A este correo se pueden enviar las preguntas e inquietudes sobre el proceso, cronograma y en general sobre los términos de la Convocatoria. El canal para la recepción de propuestas a los retos será la plataforma Sunn <http://www.sunnlatam.co>

11. ¿Quién será la persona o entidad con la que se suscriba el contrato?

Una vez finalizada la etapa de evaluación de propuestas (Convocatoria abierta de propuestas de soluciones innovadoras), se iniciará el proceso de negociación con los proponentes seleccionados, con el fin de definir las condiciones contractuales para el desarrollo de la solución. Una vez acordadas dichas condiciones, la empresa que lanza el reto será quien firme con el adjudicatario el contrato correspondiente para el desarrollo de la solución.