

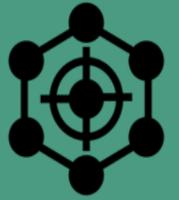
COMPRAS INNOVADORAS

**Una herramienta para potenciar la innovación
en los proveedores y compradores**




Ciudades
DISEÑO DE POLÍTICAS PÚBLICAS DE INNOVACIÓN


ACOMPANAMIENTO EMPRESARIAL O INSTITUCIONAL


GENERACIÓN DE CULTURA PARA LA INNOVACIÓN

3.500

NÚMERO DE PERSONAS

350

MILLONES EUR

12.000

CLIENTES

125

PAÍSES CON PROYECTOS

30.000

PROYECTOS



Ingeniería

Análisis y Diseños
Avanzados

Energía

Ingeniería Civil

Ingeniería Industrial

Ingeniería
Medioambiental

Telecomunicaciones



Arquitectura

Concepto y Desarrollo

Ingeniería de la
Edificación

Desarrollo Urbano



Consultoría

Estrategia y Gestión

Operaciones y
Logística

Sistemas de
Información

Ordenación del
Territorio

Gestión del Territorio

Competitividad e
Innovación



Servicios Integrados

Llave en Mano y Otras
Modalidades

Project & Construction
Management

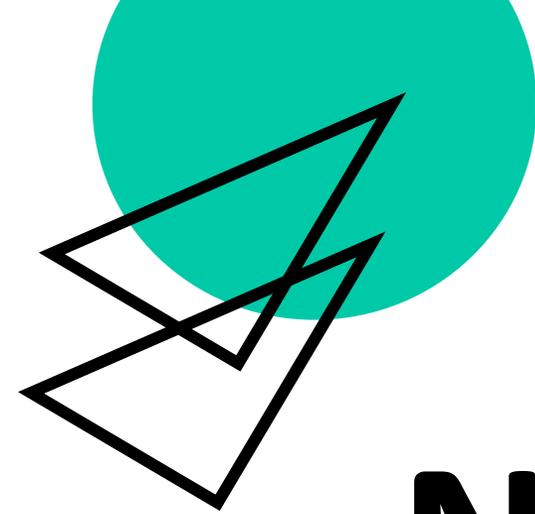
Un poco de mí...



“Creo en que podemos hacer que las cosas que soñamos realmente sucedan, a partir de una actitud de cambio confianza y perseverancia”

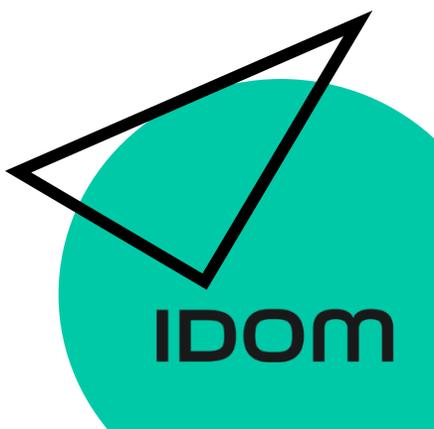
Liliana Delgado Arias

Ingeniera Industrial, especialista en Gerencia de Proyectos y MBA, con 12 años de experiencia en consultoría empresarial, desarrollo de negocios, emprendimiento e innovación, actualmente directora de proyectos de Competitividad e Innovación en IDOM



Nuestro contexto

cambia...



IDOM



V

VOLATILITY

U

UNCERTAINTY

C

COMPLEXITY

A

AMBIGUITY



Artificial intelligence



Autonomous vehicles



Big data analytics and cloud



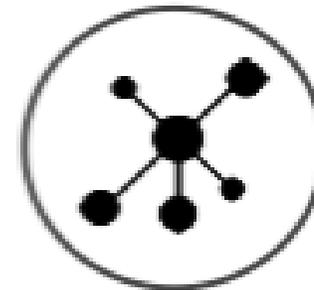
Custom manufacturing and 3D printing



Internet of Things (IoT) and connected devices



Robots and drones



Social media and platforms

01

REVOLUCIÓN TECNOLÓGICA



02

**LAS EXPECTATIVAS DE NUESTROS
USUARIOS HAN CAMBIADO**



"No será ninguno de sus competidores quién lo elimine del mercado. Aquel que de seguro lo destruirá a usted y a toda su industria, tal cual la conoce, vendrá de fuera de ésta, como ladrón que entra en su casa sin anunciarse, y lo hará faltándole el respeto a los límites racionales de su sector".

JORGE L. BOZA OLIVARI

Autor de "Mirando los Negocios al Revés"

Hoy le toca baño a mi perro Drako y a mi también.



03

CAMBIOS EXPONENCIALES

IDOM

2015

1. Complex Problem Solving 
2. Coordinating with Others 
3. People Management 
4. Critical Thinking 
5. Negotiation 
6. Quality Control 
7. Service Orientation 
8. Judgement and Decision Making 
9. Active Listening 
10. Creativity 

2020

1. Complex Problem Solving 
2. Critical Thinking 
3. Creativity 
4. People Management 
5. Coordinating with Others 
6. Emotional Intelligence 
7. Judgement and Decision Making 
8. Service Orientation 
9. Negotiation 
10. Cognitive Flexibility 

04

NUEVAS CAPACIDADES

SODA STEREO

Imagined by

CIRQUE DU SOLEIL.



#SodaCirque

05

LA INNOVACIÓN COMO DIFERENCIAL

**¿Cómo puedo
enfrentar la
ola?**

**Surfeando la ola!! Usando nuevos métodos para
enfrentar el cambio..**



COMPRA DE INNOVACIÓN



¿Qué es la CPI?

Herramienta,
que promueve el Desarrollo de Proveedores
(Innovación) empleando las compras

como un factor *Estratégico* **generando un "win-win"**

- *Ahorros*
- *Mejora en la prestación de sus servicios*
- *Desarrollo de productos y servicios innovadores*

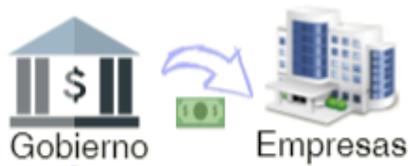
¿Qué es la CPI?



Ayudas a proyectos de I + D + i

MODELO TRADICIONAL DE INTERVENCIÓN

- Innovación desde la Oferta.
- Se ofrecen ayudas y subvenciones a la industria
- Mayores esfuerzos para impactar las empresas
- No se sistematiza la I + D + i en la empresa



COMPRA PÚBLICA INNOVADORA- CPI

- Innovación desde la Demanda
- Productos y Servicios que no existen en el mercado
- Mayor impacto en el tejido empresarial
- Desarrollo sistemático de I + D + i en la empresa



Contratos de innovación

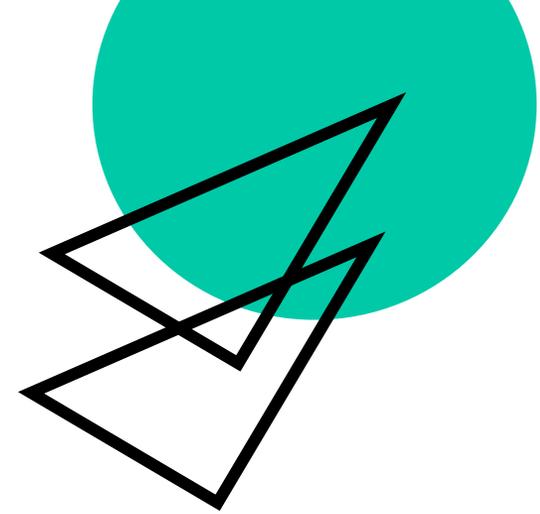
Tipos de CPI

COMPRA DE TECNOLOGÍA INNOVADORA

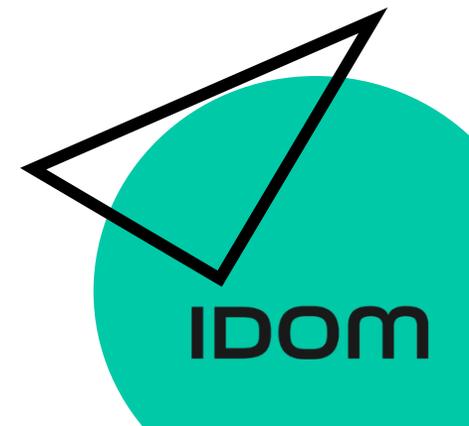
Compra de un bien o servicio que **no existe en el momento de la compra**, pero que puede desarrollarse en un periodo de tiempo razonable, implicando el desarrollo de **tecnología nueva o mejorada** para satisfacer la necesidad del comprador

COMPRA PRECOMERCIAL

Contratación de servicios de I+D en la que el comprador no se reserva los resultados para su propio uso, sino que **comparte con las empresas los riesgos y los beneficios** de la I+D necesaria solucionar su necesidad



Es una forma de romper con el
dilema del comprador y el
proveedor



COMPRADORES

"Si hubiese alternativas...

Diferentes y acordes para
solucionar nuestros retos, las
compraría"





PROVEEDORES

*"Si tuviéramos la oportunidad de desarrollar una nueva oferta de valor, que fuera valorada ... invertiríamos más en crear productos *innovadores*"*

PROVEEDORES

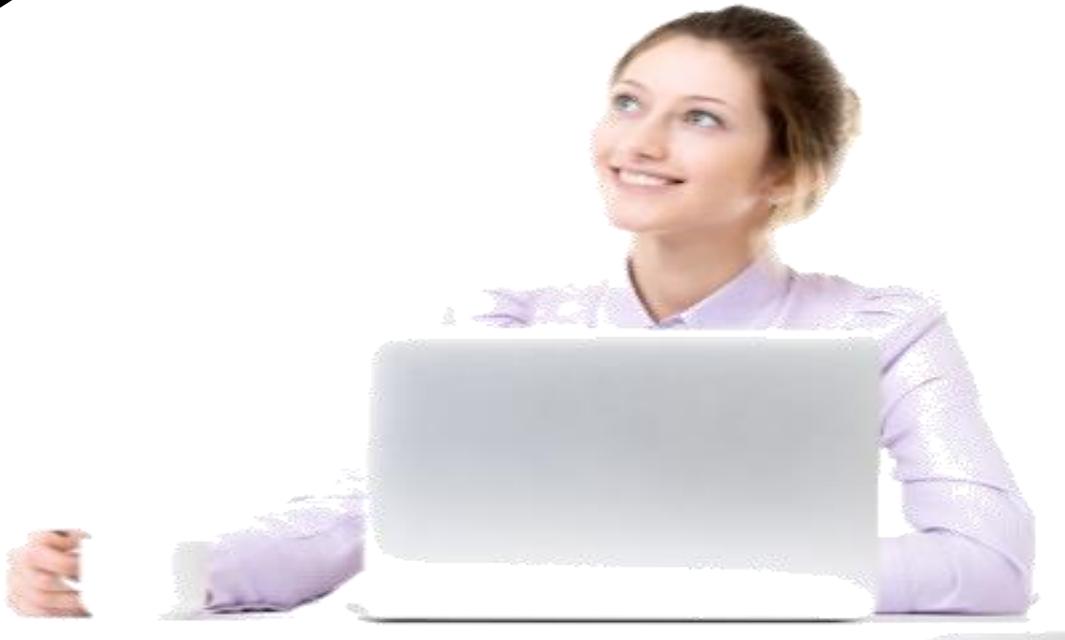
COMPRADORES

CPI

*Soluciones que NO existen
en el mercado que
responden a retos
empresariales y del sector
público*



¿Qué supone la CPI?



Demanda Pública - Privada

Convertirse en "Compradores Inteligentes": Comprar Productos y Servicios del mañana en lugar de encargar los de ayer.

Oferta Tecnológica

Volverse socios de las entidades públicas y privadas y compartir conocimiento. Solucionadores.





Hospital de Rotterdam, Países Bajos

Se planteó el reto de reducir la huella de carbono y el consumo energético en un 20% para 2020 respecto a sus niveles de 2008

A healthcare worker in blue scrubs is cleaning a hospital bed. The worker is focused on the task, and the room appears to be a hospital room. There is a white machine on a table next to the bed, and a bottle of yellow liquid on the table. The text is overlaid on the image in a white box with a black border.

“Queremos una solución sostenible y que reduzca las emisiones de CO₂ para limpiar 70.000 camas y colchones cada año”

35%

Reducción de costes

30 € cama a 20 € cama

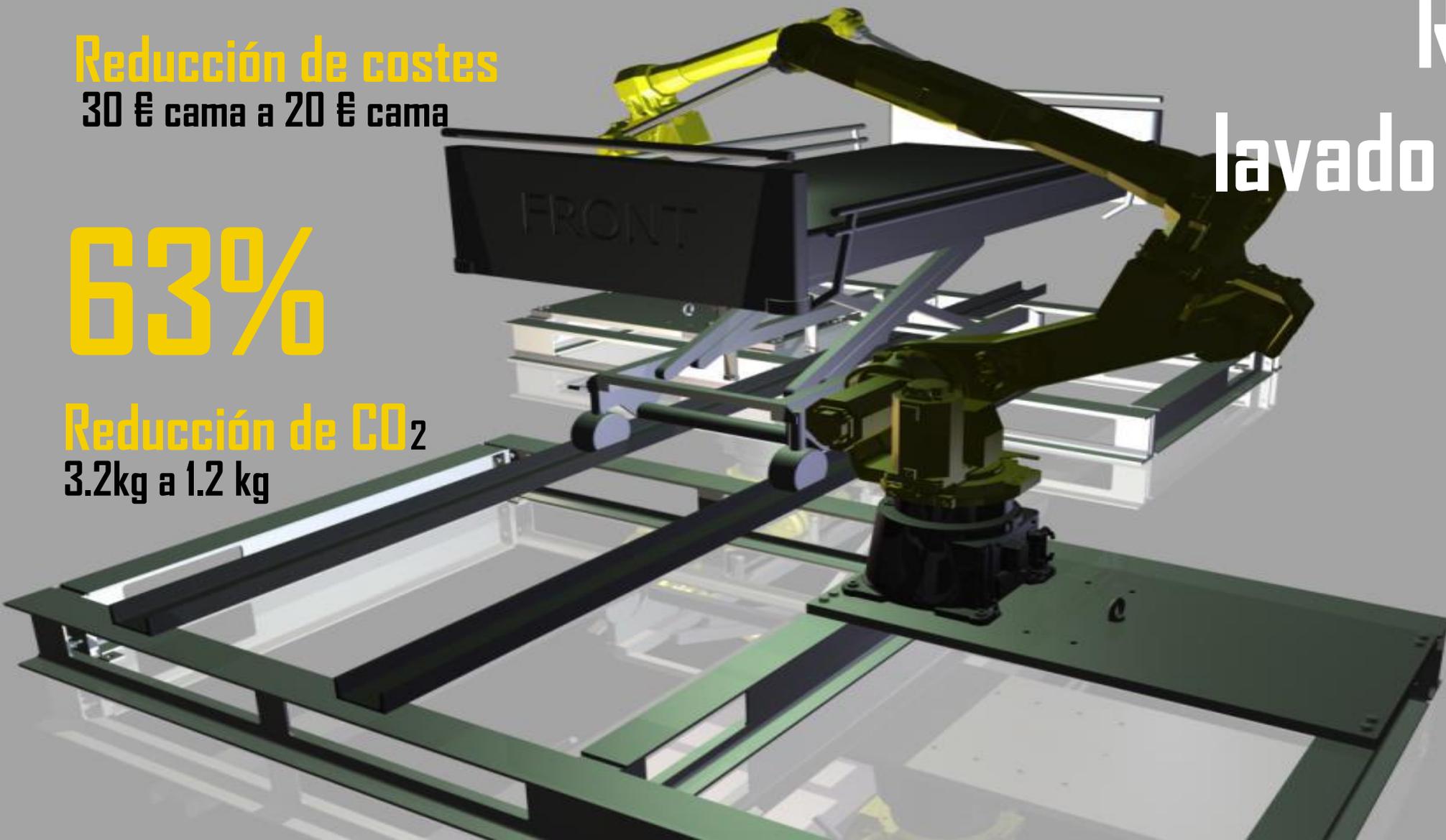
63%

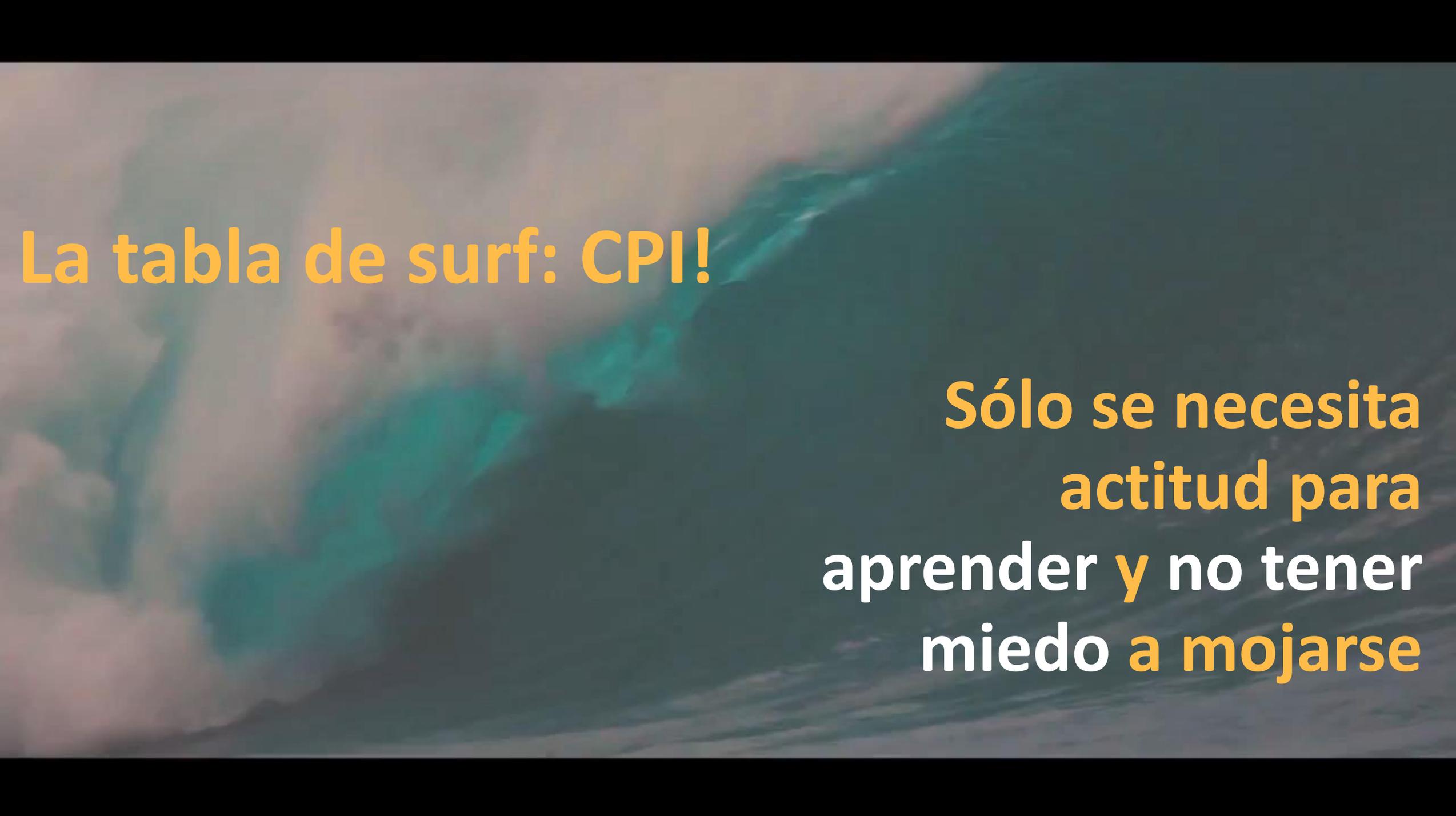
Reducción de CO₂

3.2kg a 1.2 kg

Solución

Robot auto lavado de camas





La tabla de surf: CPI!

Sólo se necesita
actitud para
aprender **y** no tener
miedo **a mojarse**





**¿Cómo se ha llegado
aquí?**

CPI en Colombia...

Diseño del Sistema de Compras Públicas Innovadoras para Colombia



2014

Primer programa de Compras Públicas y Privadas en Medellín



2015

Implantación política CPI Colombia



2016-2017

Primer programa de Compras Privadas Innovadoras en Medellín



2018



Plan Nacional de Desarrollo de Colombia



El futuro es de todos

Incentivar el uso de la CPI

2019

La CPI en el PDN...



El futuro
es de todos

Gobierno
de Colombia
DNP



Incentivaremos la **innovación** mediante el uso de compra pública innovadora por parte del Estado.



Capacitaremos a más de 8.000 servidores públicos en materia de Innovación Pública y Compra Pública para la Innovación con apoyo de Función Pública, la ESAP y Colombia Compra Eficiente.

II FORO IBEROGAMERICANO DE COMPRA PÚBLICA DE INNOVACIÓN E INNOVACIÓN ABIERTA.

27, 28 y 29 de noviembre de
2019 en Medellín

www.forocpi.com

CPI

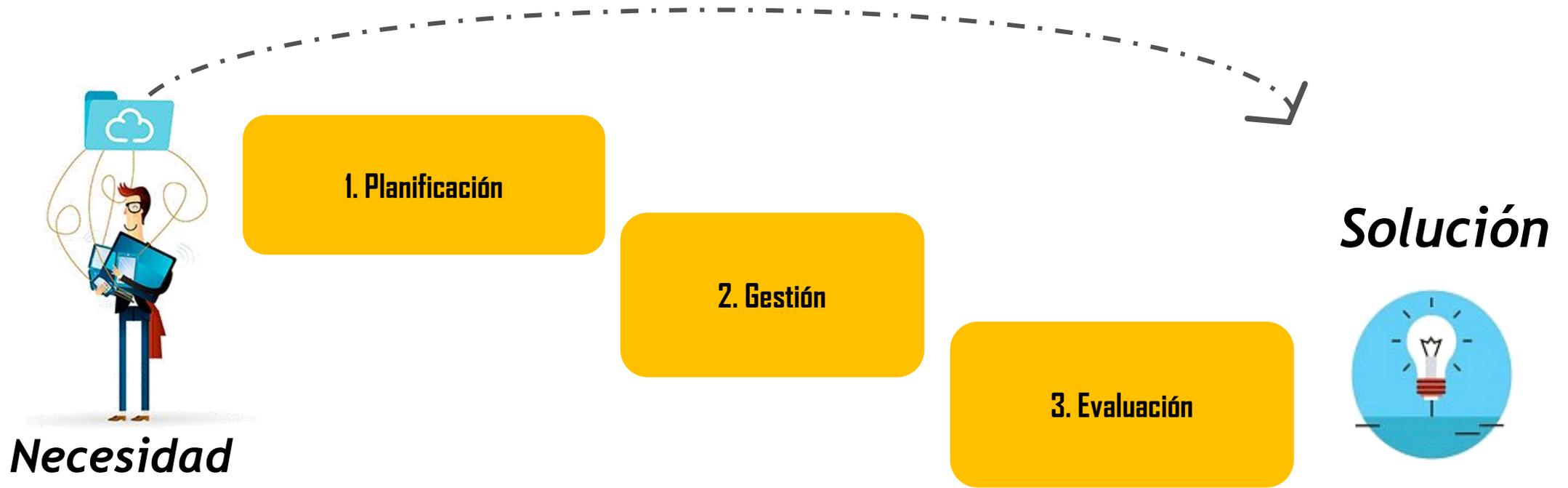
IDOM

**¿Cómo se
desarrolla la CPI?**

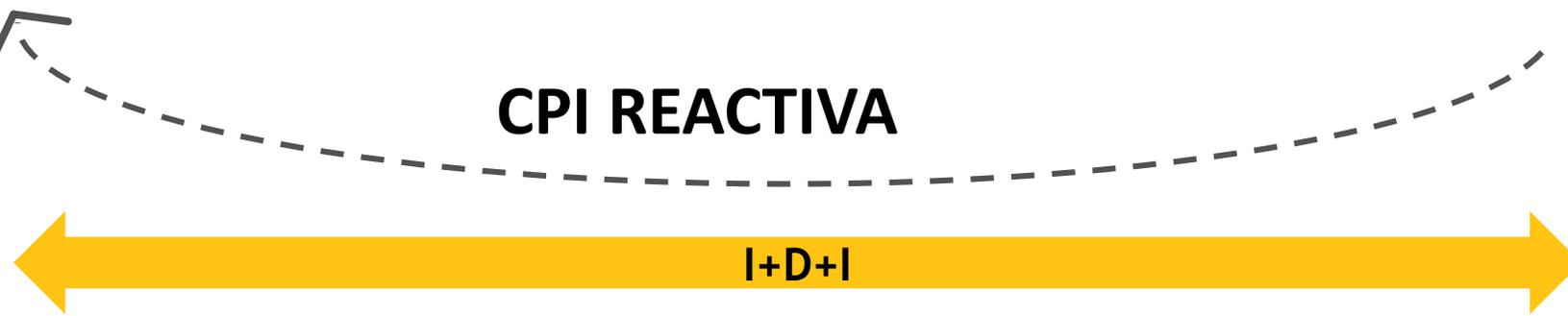


EL CIRCULO VIRTUOSO DE LA CPI

CPI PROACTIVA

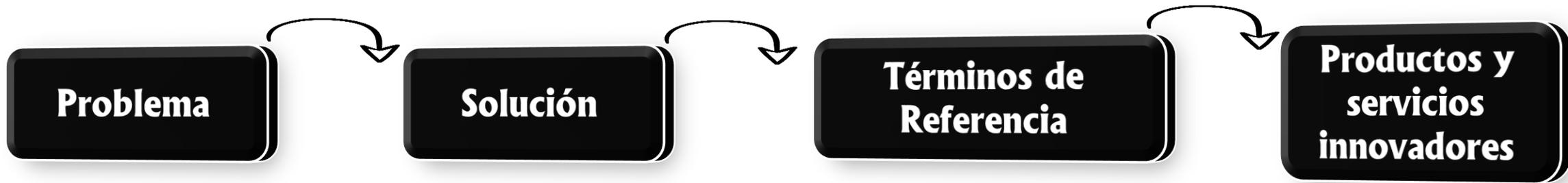


CPI REACTIVA



Proceso Tradicional

Pasos



Actores



Entidad compradora



Entidad compradora



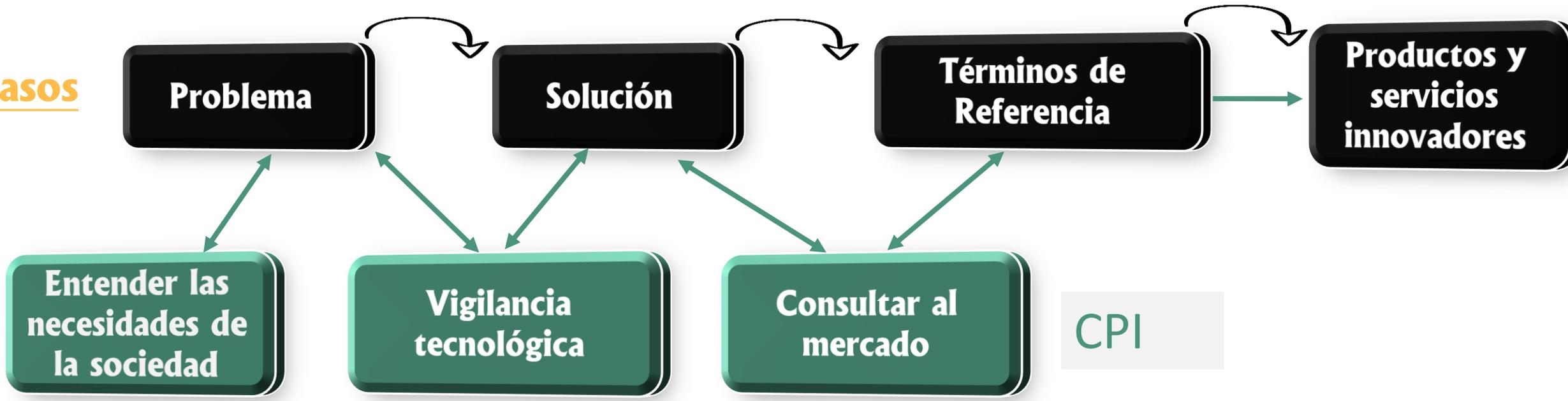
Entidad compradora



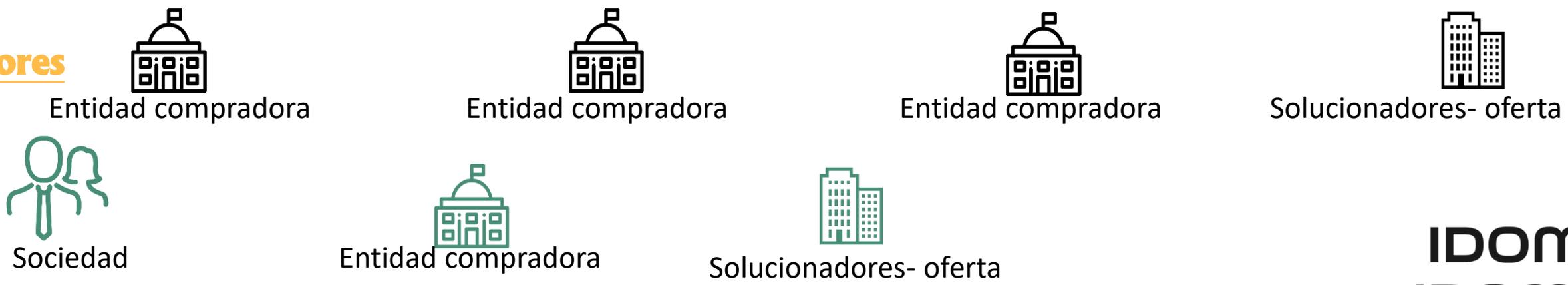
Solucionadores- oferta

Proceso Tradicional

Pasos

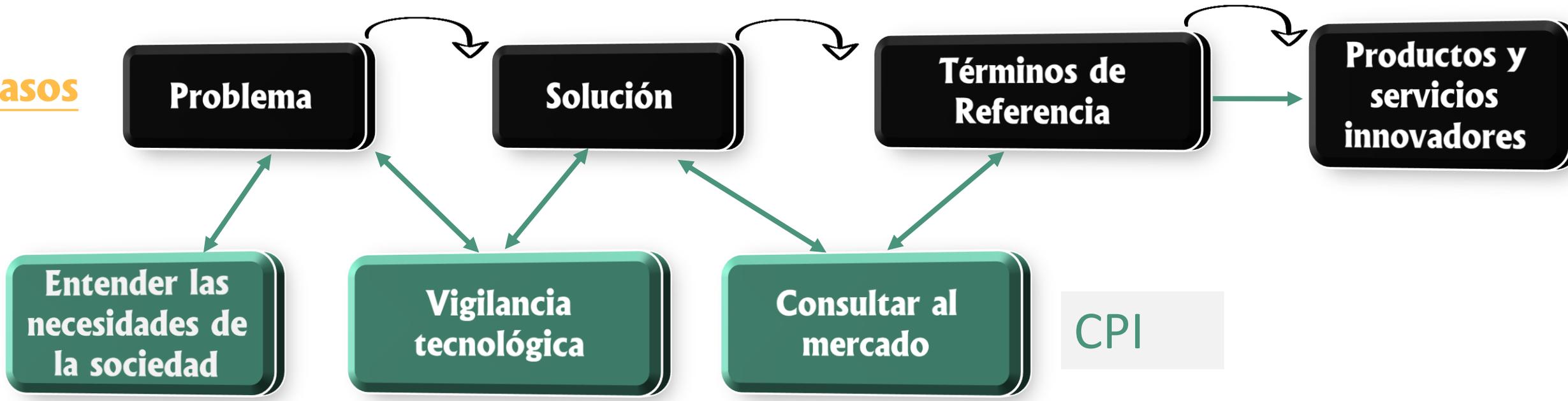


Actores

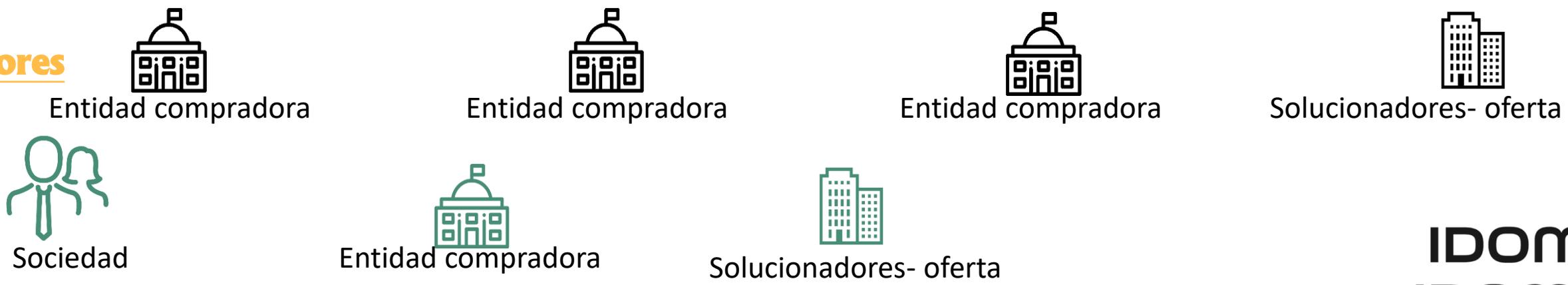


Proceso Tradicional

Pasos



Actores



¿A quién implicar?

DEMANDA

Equipo comercial, marketing y operaciones



Equipo Directivo



Equipo de Innovación

Equipo de Compras y jurídico

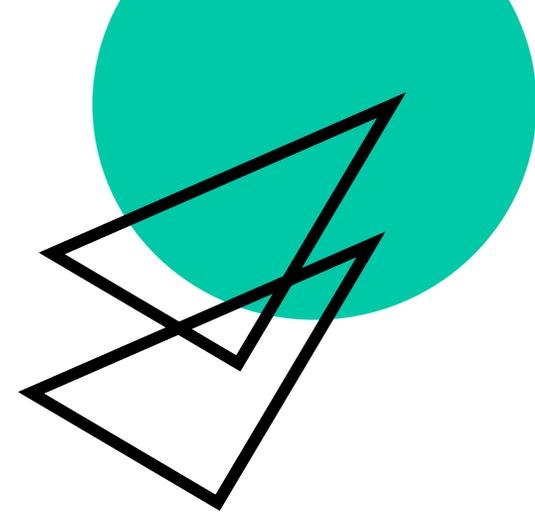


OFERTA

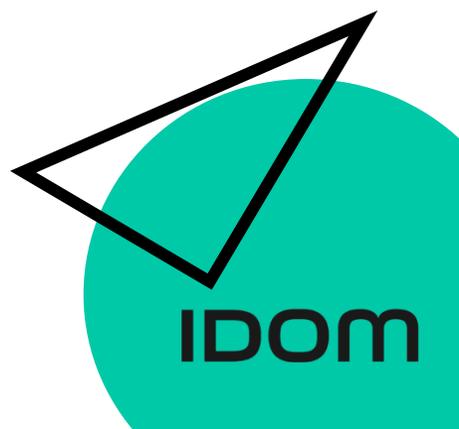
Proveedores actuales

Nuevos proveedores

Universidades, Centros de Investigación



¿Qué **beneficios** aporta
la CPI?



IDOM

Todos ganan...



COMPRADORES

- 1) Ahorros en el gasto público (ciclo de vida)
- 2) Mejora en **procesos** (rediseño de los viejo modo de hacer las cosas)



POLICY MAKERS

- 9) Mejora en la **prestación de servicios**
- 10) Mejora en la **imagen innovadora**

- 6) **Primer cliente** de referencia
- 7) Escenario **demostrador real**
- 8) **Comparte riesgos y beneficios**



PROMOTORES DE INNOVACIÓN

- 3) Alto impacto en indicadores de I+D
- 4) Promoción de **Innovación abierta**
- 5) **Internacionalización** de empresas (propiedad compartida o para proveedores)



PROVEEDORES/ UNIVERSIDADES

Todos ganan...



Utilizar las compras, como elemento estratégico de promoción de innovación y generación de valor



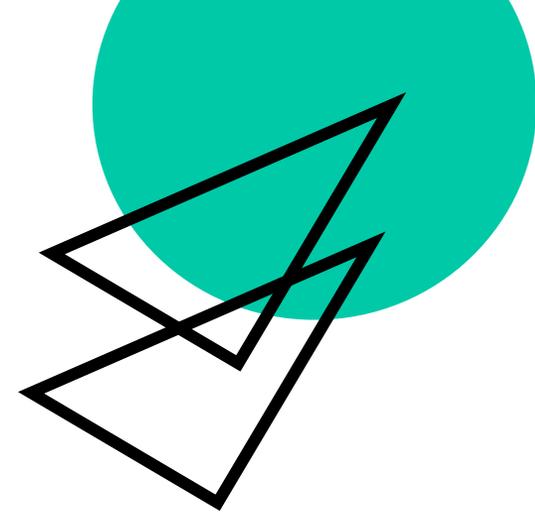
Desarrollar encadenamientos productivos, al dinamizar a las pymes como desarrolladoras de soluciones a retos de innovación



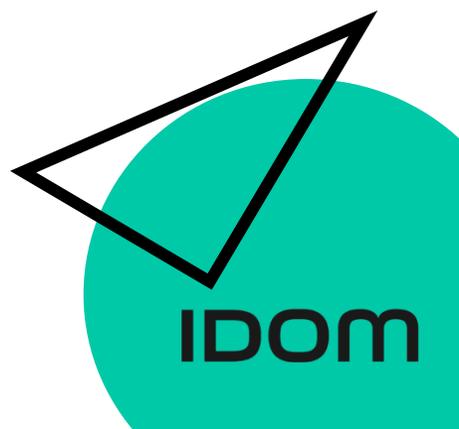
Acelerar procesos de innovación y TD y desarrollo de soluciones para los desafíos reales que enfrentan las empresas.



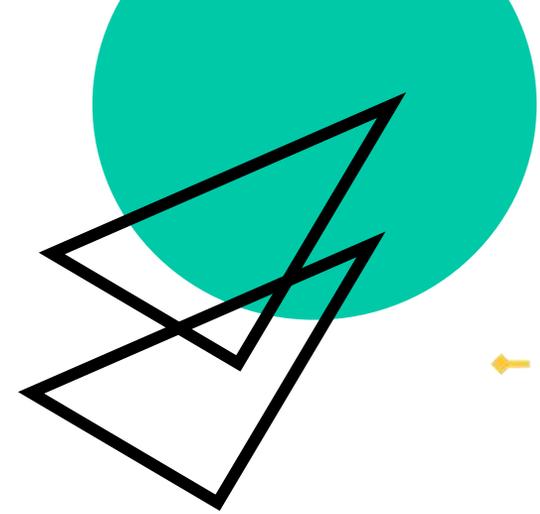
Promover la innovación a nivel interno a menor costo y proyectarla a su mercado local, nacional e internacional



**¿Cuáles son las
características?**



IDOM



NOVEDAD

Producto o servicio que no existen en el mercado

I+D+i

Se requiere del desarrollo de I+D+i con el proveedor

ESCALABILIDAD

La solución, puede ser replicada en otras entidades del estado

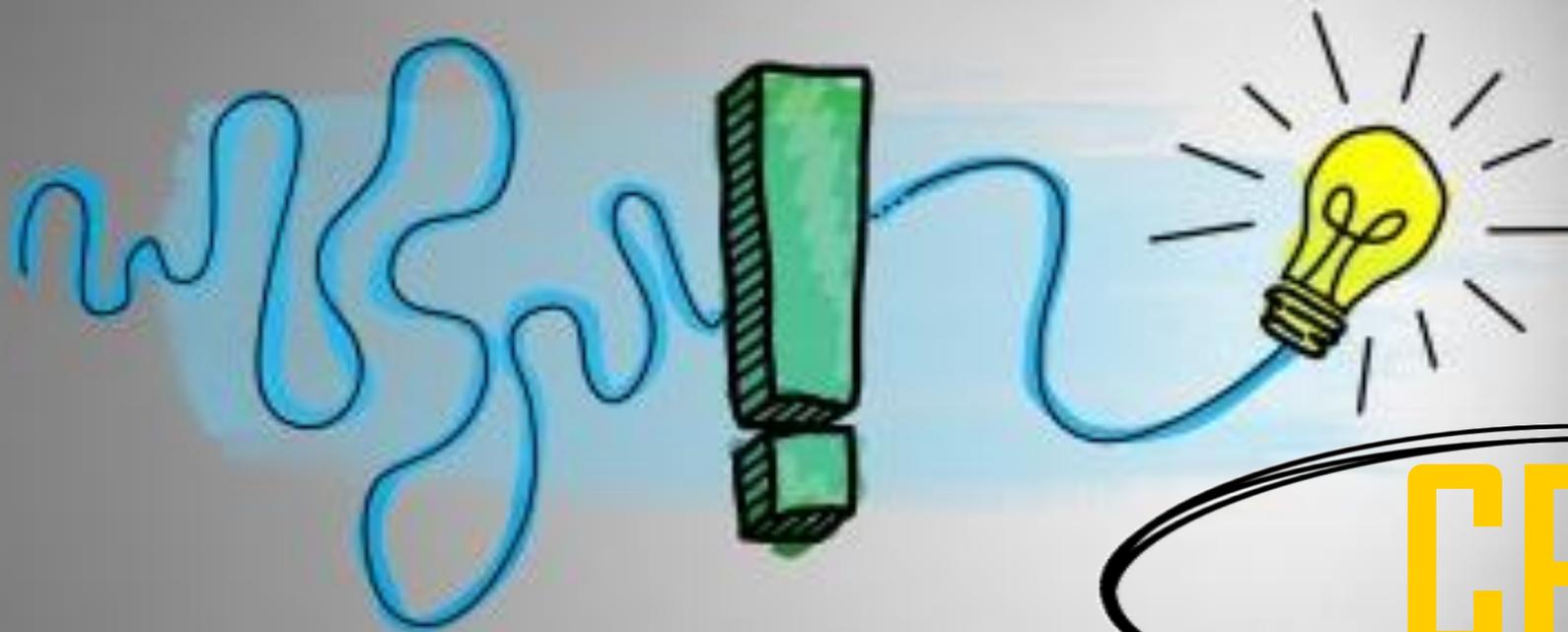
CO-DESARROLLO

Desarrollo conjunto entre el ofertante y el comprador

INTERNACIONALIZACIÓN

Las soluciones pueden ser comercializadas en otros mercados





CPI

Caso de éxito

15

Empresas
 intervenidas

75

Retos lanzados

+100

Ideas recibidas

7

Compras cerradas



Retos solucionados en fase de prototipo

Reto	Tipo de Solucionador
¿Cómo optimizar los procesos de tapado y envasado de productos líquidos, en una línea con diferentes formas y diseños de envases?	<i>Empresa</i>
¿Cómo transformar la experiencia del usuario en la compra y entrega a domicilio de productos químicos en menos de 6 horas, a través de una solución de omnicanalidad (presencial, virtual y telefónica)?	<i>Persona Natural</i>
¿Cómo llevar el cartón termoformado más allá del rectángulo?	<i>Persona Natural</i>
¿Cómo disminuir la pérdida de equipos portátiles y herramientas que han sido asignados a obra y asegurar que el 100% de regresen al almacén central?	<i>Empresa</i>
¿Cómo optimizar los procesos de tapado y envasado de productos líquidos, en una línea con diferentes formas y diseños de envases?	<i>Empresa</i>
¿Cómo disminuir el impacto ambiental de los empaques actuales para los productos alimenticios frescos comercializados en los almacenes del Grupo Éxito, a través del desarrollo de nuevos empaques que cumplan criterios de sostenibilidad y sean costo-eficientes?	<i>Empresa</i>
¿Cómo identificar de manera inmediata, la viabilidad para desarrollar formulación y mejoramiento de productos en el laboratorio de I+D de la empresa?	<i>Startup</i>

Retos solucionados en fase de prototipo



Santiago Vélez
Gerente General
Neroli S.A.

"Uno de los principales intereses de Neroli para aplicar CPI era mejorar la productividad de nuestra compañía para internacionalizarnos, es una meta que en poco tiempo hemos logrado; No obstante, encontramos dificultades en el momento de la compra porque encontramos muy pocos solucionadores que superaran las expectativas en términos de precios e Innovación. Quiero invitar a más empresas, Startups y emprendedores a hacer parte de este gran proceso"



Gigiola Ramírez
Coordinadora de Mercadeo
Protokímica S.A.

"A través de las soluciones CPI adquiridas, esperamos impactar diversos grupos de interés, sustituir importaciones, desarrollar productos que puedan disminuir el impacto ambiental, y ayudar nuestros clientes a mejorar sus productos y procesos"



José Giraldo Ospina
Negociador Senior
Grupo Éxito S.A.

"Gracias a la CPI en Grupo Éxito pudimos realizar un trabajo conjunto de innovación entre Abastecimiento y las áreas de negocio, fortalecimiento a su vez la relación con nuestros proveedores y de manera conjunta esperamos cambiar la percepción de los empaques por parte de nuestros usuarios finales"



Ana María Salazar
Gerente de Innovación
Piloto S.A.S.

"La CPI nos permitió abrir los retos de la empresa a otros entornos, esto permite encontrar nuevos talentos, que están en la misma ciudad y que pueden apoyar el desarrollo de nuevos productos y tecnologías, garantizando mejor calidad y reduciendo la curva de aprendizaje"



Caso de éxito



SERVIZO
GALEGO
de SAÚDE



1ª Iniciativa de CPI implementada a nivel nacional



Mayor iniciativa de CPI en EUROPA - 90 M€



Sector salud - TIC



H2050 e IS → 23 prototipos desarrollados



+ 100 empresas beneficiadas (**85% PYMES**)

JUN 2014

Premio Nacional CPI

1º puesto en los premios nacionales de innovación y diseño en la categoría de CPI otorgado por el MINECO

NOV 2015

Premio Europeo CPI

2º puesto y mención honorífica en el premio europeo "Procurement of Innovation"

NOV 2016

Premio Europeo CPI

2º puesto en el premio europeo "2016 Procura + Award for Innovation Procurement of the Year"

Caso de éxito



9

PROYECTOS
PERMITEN MEJORAS
PARA EL HOSPITAL
DEL FUTURO

- H2050-1 Urgencias – Sistemas de gestión inteligente
- H2050-2 Trazabilidad integral de pacientes y recursos
- H2050-3 Robotización hospitalaria
- H2050-4 Hospital autosostenible
- H2050-5 Nuevo HIS 2050 – Sistema integral de gestión de pacientes
- H2050-6 Habitación inteligente
- H2050-7 Hospitalización innovadora
- H2050-8 Hospital digital seguro
- H2050-9 Preservación de la información clínica



14

PROYECTOS PARA GENERAR
SOLUCIONES PARA NUEVOS
MODELOS DE ATENCIÓN
SANITARIA

- IS-1 Punto de atención diagnóstico terapéutico móvil
- IS-2 Central de imagen médica
- IS-3 Hospital en casa
- IS-4 Teleasistencia multiespecialidad
- IS-5 Hogar digital
- IS-6 Paciente experto 2.0.
- IS-7 Sistema inteligente de alertas multinivel
- IS-8 Central de simulación médica avanzada
- IS-9 Sistema de diagnóstico asistido por ordenador
- IS-10 Profesional 3.0.
- IS-11 Espacio de innovación en servicios asistenciales
- IS-12 Sistema integrado de información y gestión de datos clínicos y epidemiológicos
- IS-13 Transferencia y difusión de resultados
- IS-14 Sistema integrado de digitalización, indexación, custodia y gestión infor. clínica

Caso de éxito

Plataforma tecnológica de cuidado en casa

Pacientes con enfermedad pulmonar obstructiva crónica aguda-EPOC

13%

Disminución en mortalidad



3.1

Menos visitas de atención primaria por paciente



97%

Pacientes manifiestan que ha mejorado su asistencia sanitaria



€2,635

Ahorro anual medio por paciente

€13,673,190

Promedio ahorro anual

En primera persona



“La CPI nos ha permitido entender que a partir de nuestros problemas es posible capturar el talento y convertirlo en soluciones al servicio del ciudadano ”

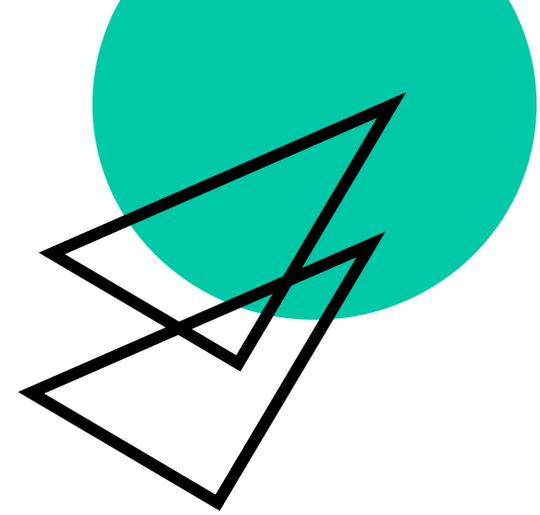
Javier Quiles, Coordinador H2050 -IS, SERGAS

En primera persona

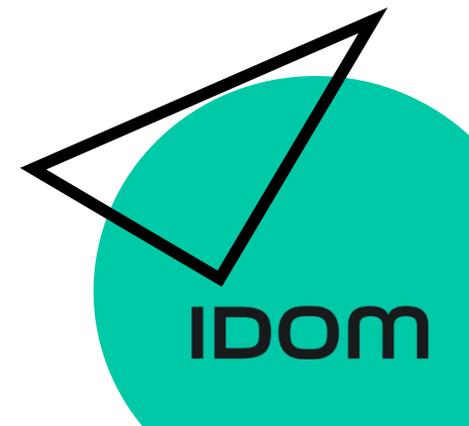


“Sinceramente creo que **la CPI es una herramienta muy positiva para PYMES especializadas y que asuman el riesgo.** Es un proceso demasiado enriquecedor como para perderselo por los miedos. Puedo decir en este sentido, que soy un convencido de la CPI, ya que a las PYMES nos brinda la oportunidad de complementar nuestros servicios con una cartera más amplia de productos innovadores”

Martín Gómez
CEO Bahía Software



¿Qué **se necesita?**





La chispa adecuada para la cpi

¿Cómo aplicamos la CPI?

*Casos de éxito y
lecciones aprendidas*

José Giraldo Ospina

Negociador Senior – Negociaciones de Transformación



Ingeniero Electrónico de la Universidad Pontificia Bolivariana y Especialista en Mercadeo de la Universidad EAFIT. Cuenta con 5 años de experiencia en negociación y compras en Grupo Éxito, durante los cuales se ha desempeñado en negociación de bienes y servicios en diferentes categorías, así como en las compras internacionales para las diferentes empresas del grupo en Latinoamérica. Actualmente lidera el equipo de negociaciones de Transformación.

Ana María Salazar

Líder de Innovación



Diseñadora Industrial de la Universidad Pontificia Bolivariana y Especialista en Intervención creativa de la Colegiatura Colombiana. Actualmente es la líder de innovación en Piloto S.A, donde posee más de 10 años de experiencia en el sector de empaques. Es una apasionada por los empaques y el diseño.

Camilo Molina Castaño

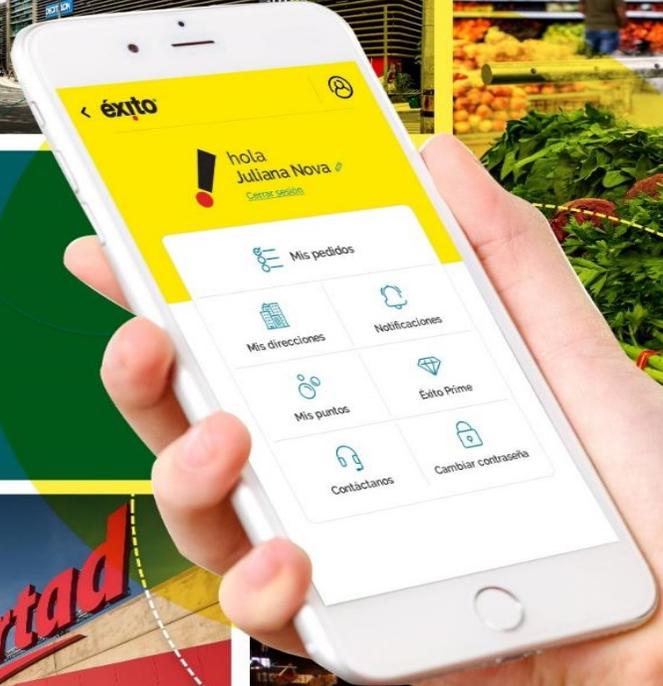
Director de proyectos



Ingeniero Mecánico, Especialista en Gestión de la Innovación Tecnológica. Director de Proyectos en Grupo Augur donde desarrollan proyectos de economía circular, revalorización de residuos y rediseño de procesos para generar productos de mayor valor agregado.



Experiencia de CPI Grupo Éxito



José Giraldo
Abastecimiento
B&S

grupo

éxito®

Nuestros Retos

Bandejas para Carnes y Fruver



Empaques micro-horneables Comidas preparadas *To-Go*



éxito[®]
•wow!

Carulla

FreshMarket

Aprendimos

con la herramienta
de CPI



Trabajar
abiertamente
con varios
proveedores a
la vez



Articulación de
necesidades
diferentes
actores del
proceso



Credibilidad y
confianza
generado por la
credibilidad de
ruta n

Transparencia
percibida por
los
proveedores



Acceso a red
de proveedores
y **grupos de**
investigación



Somos un *retail* que
se moderniza

Innovación
Desde Compras



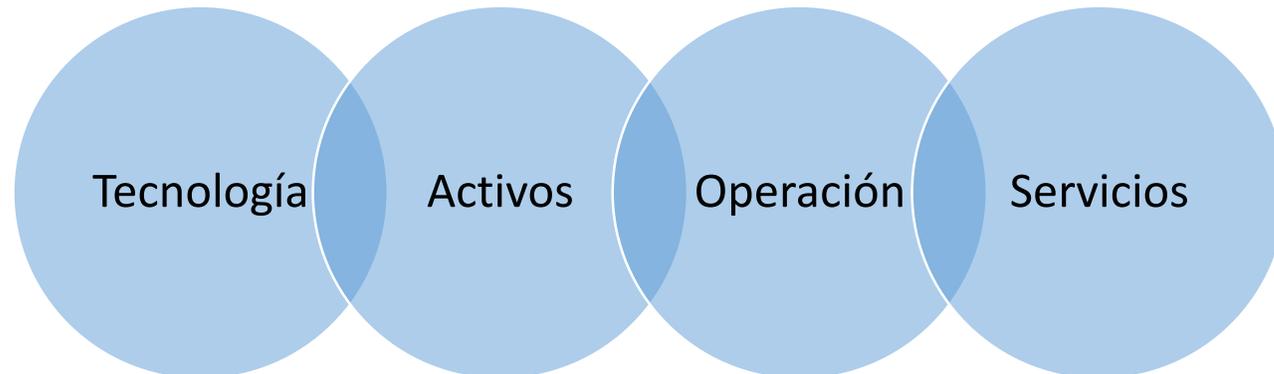
Categorías

Propensas para CPI



**Nuevo
modelo**

Gestión
de
negociaciones



PILOTO



*Nuestro
propósito*

**Está en nosotros, diseñar
un mundo mejor.**

PILOTO



62
AÑOS

En el mercado

30 años

Desarrollando empaques

Soluciones funcionales y prácticas
a través de la **evolución y revolución**
de los empaques en su ciclo de vida.



EQUIPO
DE DESARROLLO

INTER-
DISCIPLINARIO

COCREAR SOLUCIÓN
CLIENTE + PILOTO

PILOTO

Oportunidad



Desarrollar una **nueva tecnología** en **nuestra planta** de producción para la fabricación de **bandejas termoformadas**.

CPI

Buscar en *ofertas no tradicionales* la solución de retos que tenemos al interior de la compañía y *empezar* un camino hacia *la innovación abierta*.

PILOTO



Fortalece la ***cultura de innovación*** de la compañía ya que toca a áreas que tradicionalmente no se sienten cercanos a procesos de innovación y de ***generación de retos*** que permitan agilizar la ***evolución*** de la compañía.

Involucrar en los procesos tradicionales personas nuevas con una visión que refresca lo que hacemos cotidianamente.

Generar herramientas repetibles en el tiempo para nuevos retos.

Documentar lo que se hace y se logra.

Metodología de trabajo mas flexible y mas creativa.

Alinear conceptos legales entre las partes.

Cambios de paradigma en los negocios.

Por los cambios en la forma de hacer las cosas, tomar decisiones es lento. Se debe demostrar resultados en corto tiempo para seguir avanzando en el camino de la innovación abierta.



COMPRA PRIVADA INNOVADORA (CPI) COMO MOTOR DE CRECIMIENTO

Camilo Molina C, I.M.



¿QUÉ HACE AUGUR?



¿QUE HACE AUGUR?

Plataformas de innovación abierta

- Innocentive
- Compras Innovadoras
- Nine Sigma

Empresas

- Economía circular
- Sostenibilidad
- Estrategias para innovar (Método abierto)

Broker Tecnológico

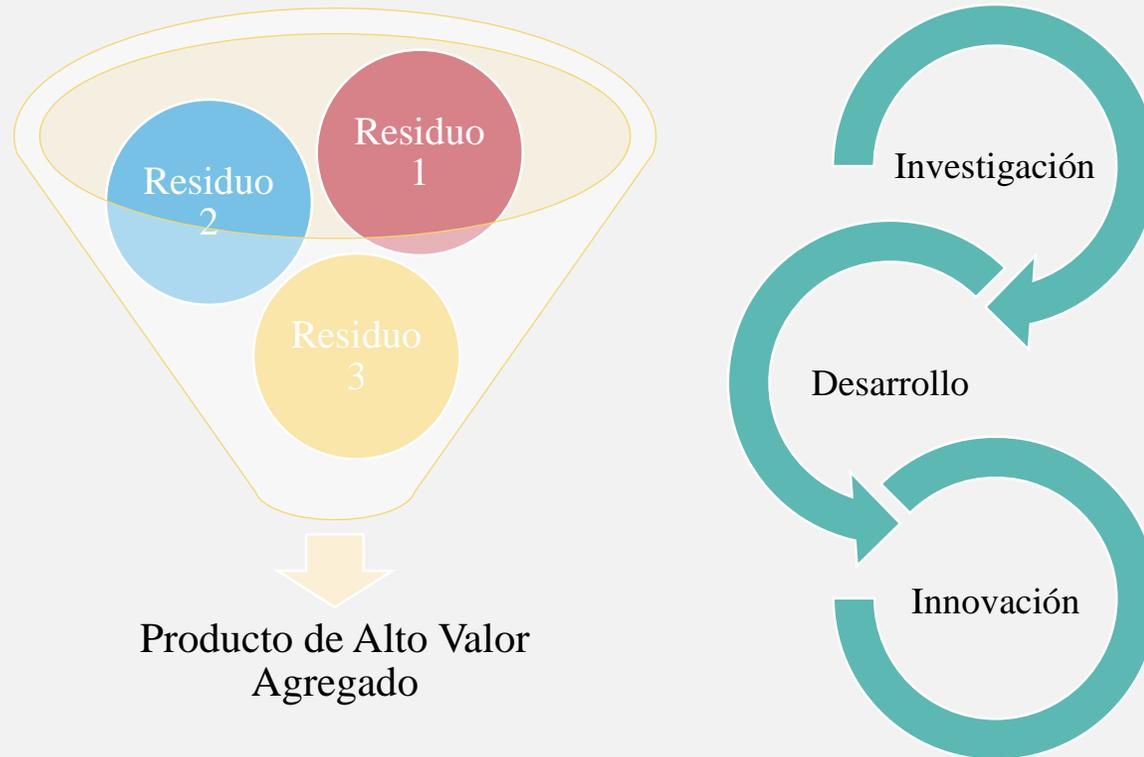
INNOCENTIVE®

- Ganador concurso internacional: **LG Electronics Challenge: Increasing Brand Preference in the Smartphone Market**
- Nutresa, Argos, OffCorss (Hermeco), GEF (Crystal), Incolmotos, Haceb
- Ganador 15° Concurso Capital Semilla Alcaldia de Medellin con Montesol



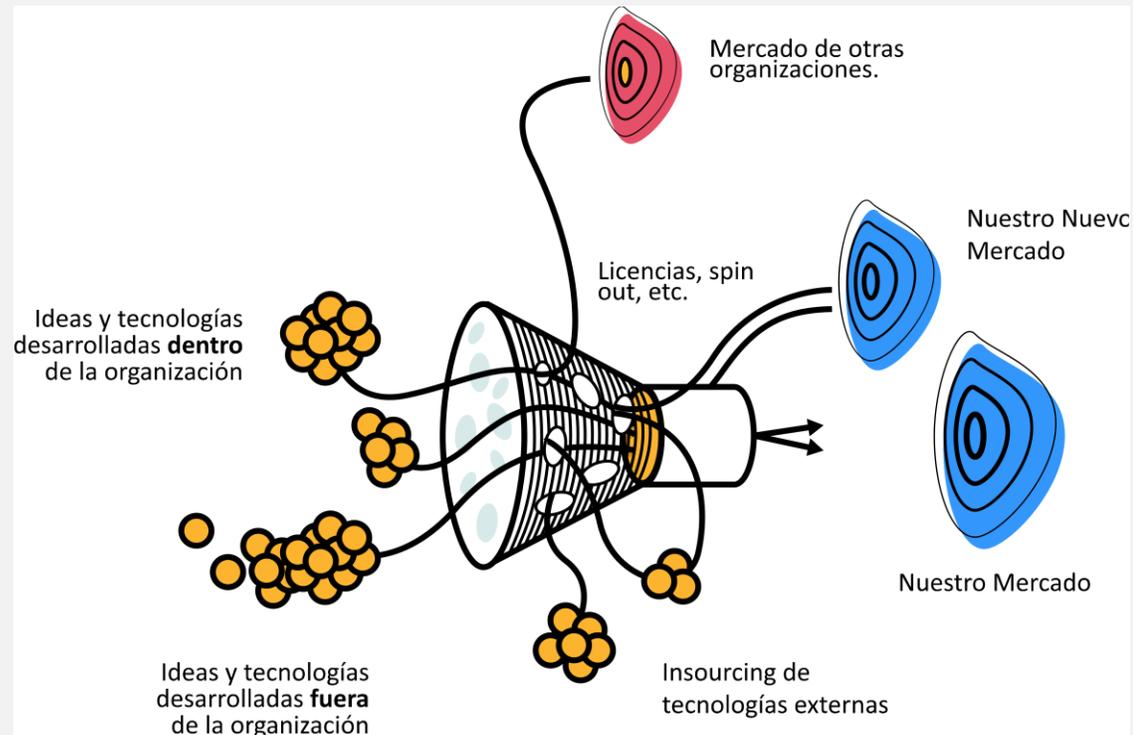
¿QUÉ HACE AUGUR?

Mapear el espectro de residuos en las industrias. “Las basuras existen en la cabeza de los que no saben que hacer con ella”



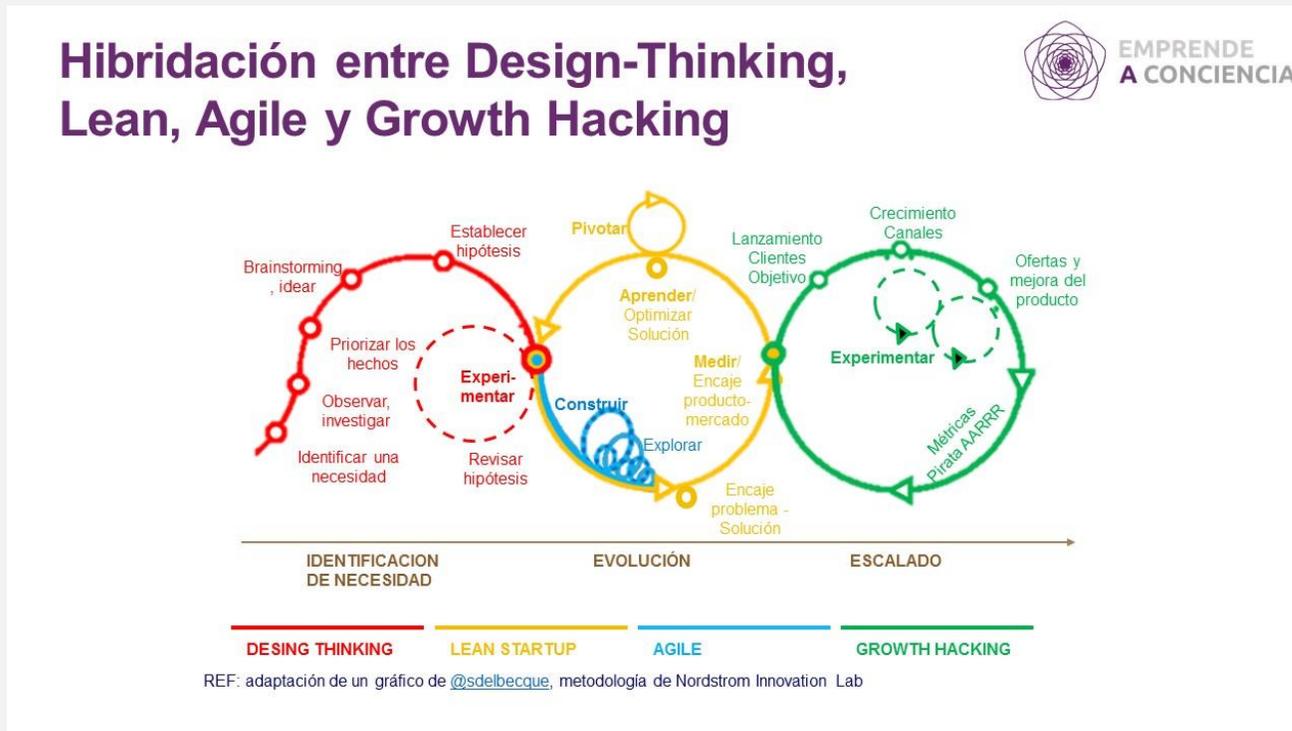
¿CÓMO LA CPI TE PERMITIÓ ACERCARTE A LAS DEMANDAS O NECESIDADES DE LAS EMPRESAS?

Desarrollar la cooperación con organizaciones o profesionales externos.



¿CÓMO FUE EL PROCESO DE VALIDACIÓN Y CONCEPCIÓN DE LA IDEA DENTRO DE TU ORGANIZACIÓN?

Oceanos Azules, Design Thinking, Lean StartUp, Innovation FORTH...método abierto.



¿CUÁLES FUERON LOS BENEFICIOS/RETOS QUE ENCONTRASTE A TRAVÉS DEL PROCESO DE COMPRA?

Objetivos claros

- Desarrollar la tarea de la innovación para que sea mas fácil co crear
- Medición homogénea

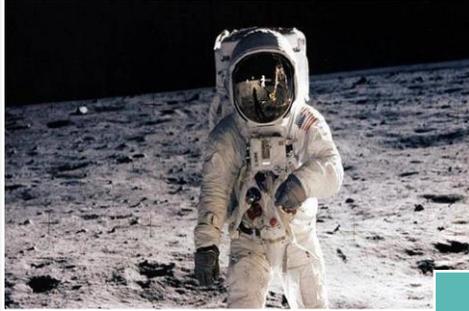
Descubrir los problemas de las industrias

- La innovación cerrada a veces no permite explorar nuevos proveedores.

RETOS

- Definir Presupuestos
- Retos de PI y Transferencia
- Talentos externos + Talentos internos = Éxito
- Aceptar los riesgos que lleva la innovación
- Planeación estratégica

VIAJE A LA LUNA



- 1. Urgencia:** Recuperar el prestigio del país.
- 2. Desafío:** Poner a un hombre en la Luna antes de terminar la década
- 3. Concentración:** Tareas concretas para decisiones concretas.
- 4. Preparación:** Fred Haise, respaldo de Aldrin revisó 417 pasos > cada interruptor funcionara
- 5. Hacer pruebas:** Pivota o persevera
- 6. Trabajo en equipo:** Innove como equipo
- 7. Pasión:** Combustible necesario para innovar.

GRACIAS

Camilo Molina C.



+57 321 643 3420



grupoaugur@gmail.com



Al final...

**“LA INNOVACIÓN SOLO ES POSIBLE
CUANDO LAS PERSONAS SON CAPACES DE
VIVIRLA DESDE SU CONDICIÓN HUMANA”**

*Te invitamos a asumir el cambio
¡ES NECESARIO HACERLO!*

Punto de *encuentro...*

www



www.idomepi.com



CAMBIA EL CHIP