

COMPRAS INNOVADORAS

Luis Felipe Ordóñez

IDOM

IDOM



**El poder de las compras para
apalancar la generación de
cultura innovadora y
repotenciar el impacto de la
empresa**




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 profundamente que todo es susceptible de cambio. Nada es estático, todo se transforma y sobreviviremos mientras seamos capaces de adaptarnos a los cambios”



Nuestro contexto

cambia...



IDOM



V

VOLATILITY
VOLATILIDAD

U

UNCERTAINTY
INCERTIDUMBRE

C

COMPLEXITY
COMPLEJIDAD

A

AMBIGUITY
AMBIGUEDAD



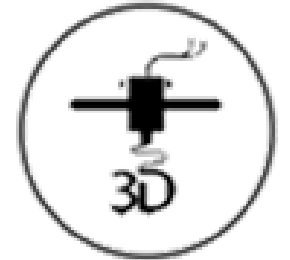
Artificial intelligence



Autonomous vehicles



Big data analytics and cloud



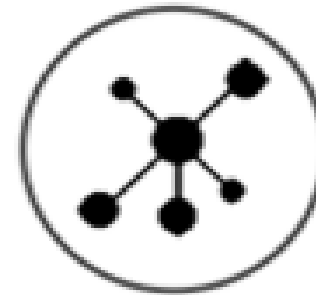
Custom manufacturing and 3D printing



Internet of Things (IoT) and connected devices



Robots and drones



Social media and platforms

01

REVOLUCIÓN TECNOLÓGICA



02

CUMPLIR CON LAS EXPECTATIVAS DE LOS NUEVOS CONSUMIDORES (PROSUMIDORES)



"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?**

¿Con los mismos mecanismos de siempre?



¿O con nuevas herramientas?
¡SURFEANDO!



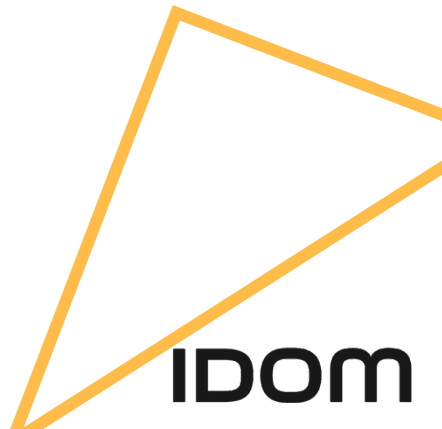
The background of the slide is a blurred photograph of a person surfing on a wave. The surfer is positioned in the center-left, riding a wave that is breaking to the right. The water is a mix of light blue and white, while the sky is a pale, hazy blue. The overall image is out of focus, creating a sense of motion and atmosphere.

La tabla de surf: CPI!

**Se necesita actitud
para aprender y no
tener miedo**



COMPRA DE INNOVACIÓN



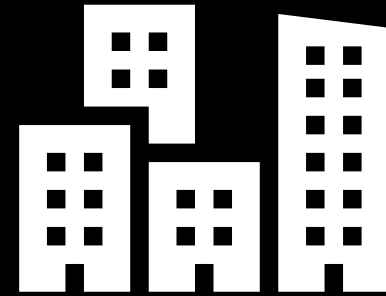
12,5%



del PIB

En promedio se destina
a adquisiciones del
Estado en Colombia

45%*

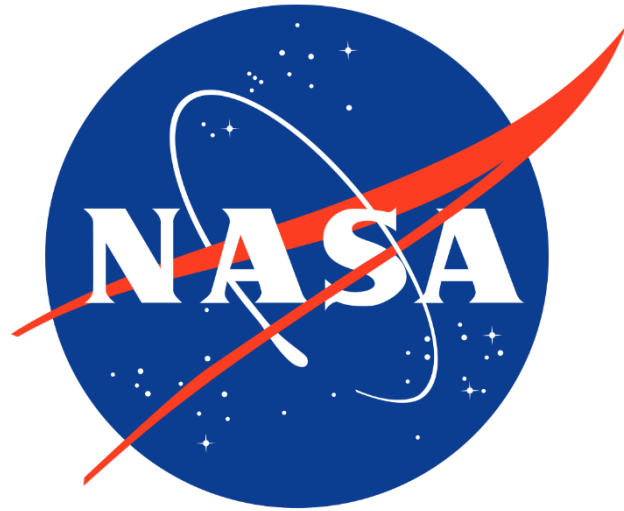


De los ingresos
en promedio se destina a
compras

* Análisis realizado en 15 empresas tractoras de Medellín.

Gran cantidad de productos cotidianos

Se crearon a partir de un reto ...



1969

“No hay espacio para contenedores de comida, No podemos cargar más peso a la nave y requerimos de comida que se pueda conservar por más de 13 días”



Comida Liofilizada

**“¿Cómo mantener la nave en
correctas condiciones de
limpieza (sobre todo sin polvo)
sin que sea engorroso
recogerlo?”**



Aspiradora Inalámbrica



PROVEEDORES

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

COMPRADORES

"Si hubiesen alternativas ...

Diferentes y acordes a
nuestros retos, las
compraría"



PROVEEDORES

COMPRADORES

CPI

*Soluciones que NO existen
en el mercado que
responden a retos
empresariales*



¿Qué supone la CPI?

COMPRADORES



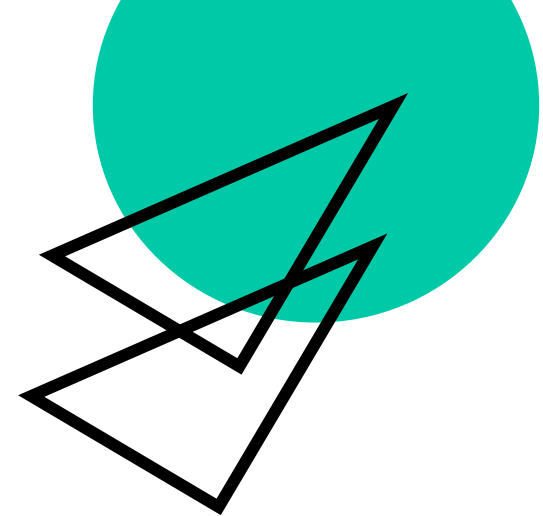
PROVEEDORES



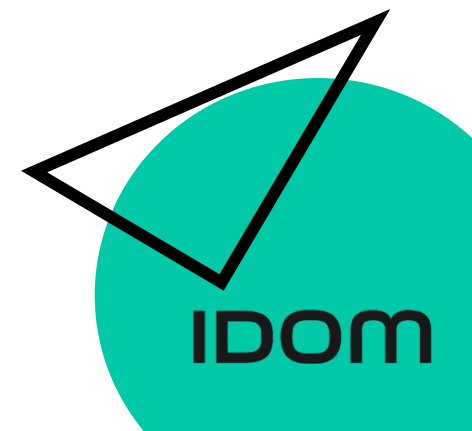
Demanda Privada
Convertirse en "Compradores Inteligentes": Comprar Productos y Servicios del mañana en lugar de encargar los de ayer.

Oferta Tecnológica
Volverse socios de las entidades públicas y compartir conocimiento.
Solucionadores.





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



¿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*

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 woman with dark hair, wearing a blue short-sleeved shirt, is leaning over a table in a laboratory or office setting. She is looking down at something on the table. On the table, there is a white rectangular device with a glowing blue light, a glass bottle containing a yellow liquid, and other indistinct items. The background is a plain wall with a wooden door frame.

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

35%

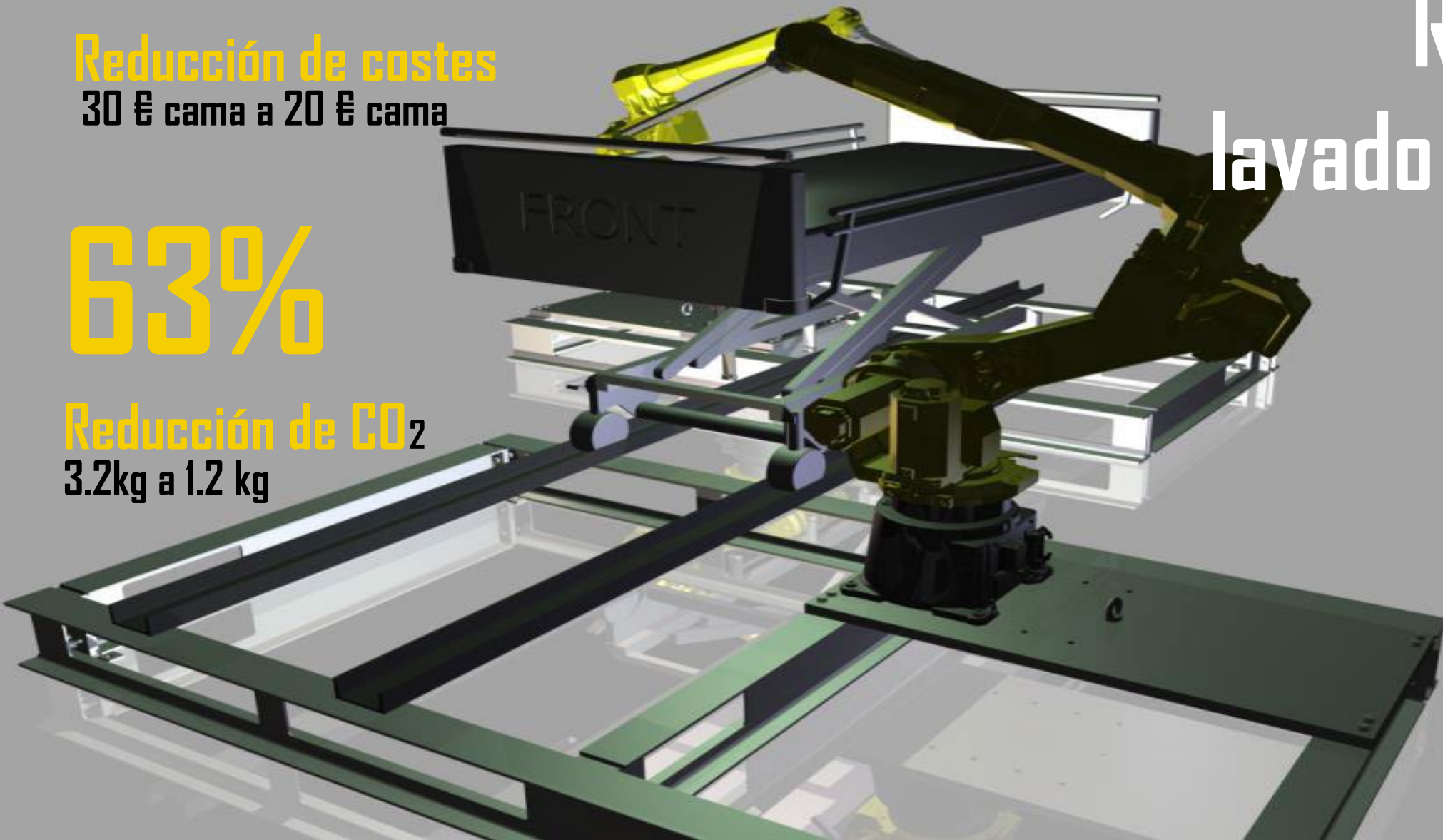
Reducción de costes

30 € cama a 20 € cama

63%

Reducción de CO₂

3.2kg a 1.2 kg

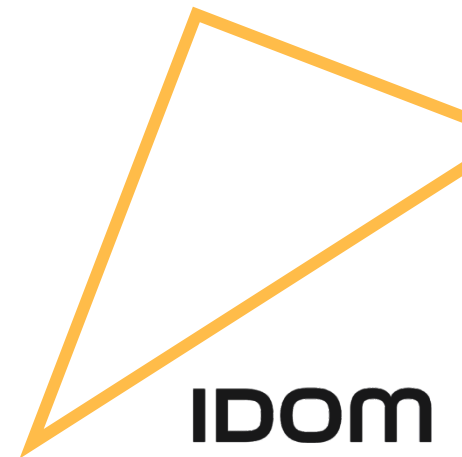


Solución

Robot auto lavado de camas



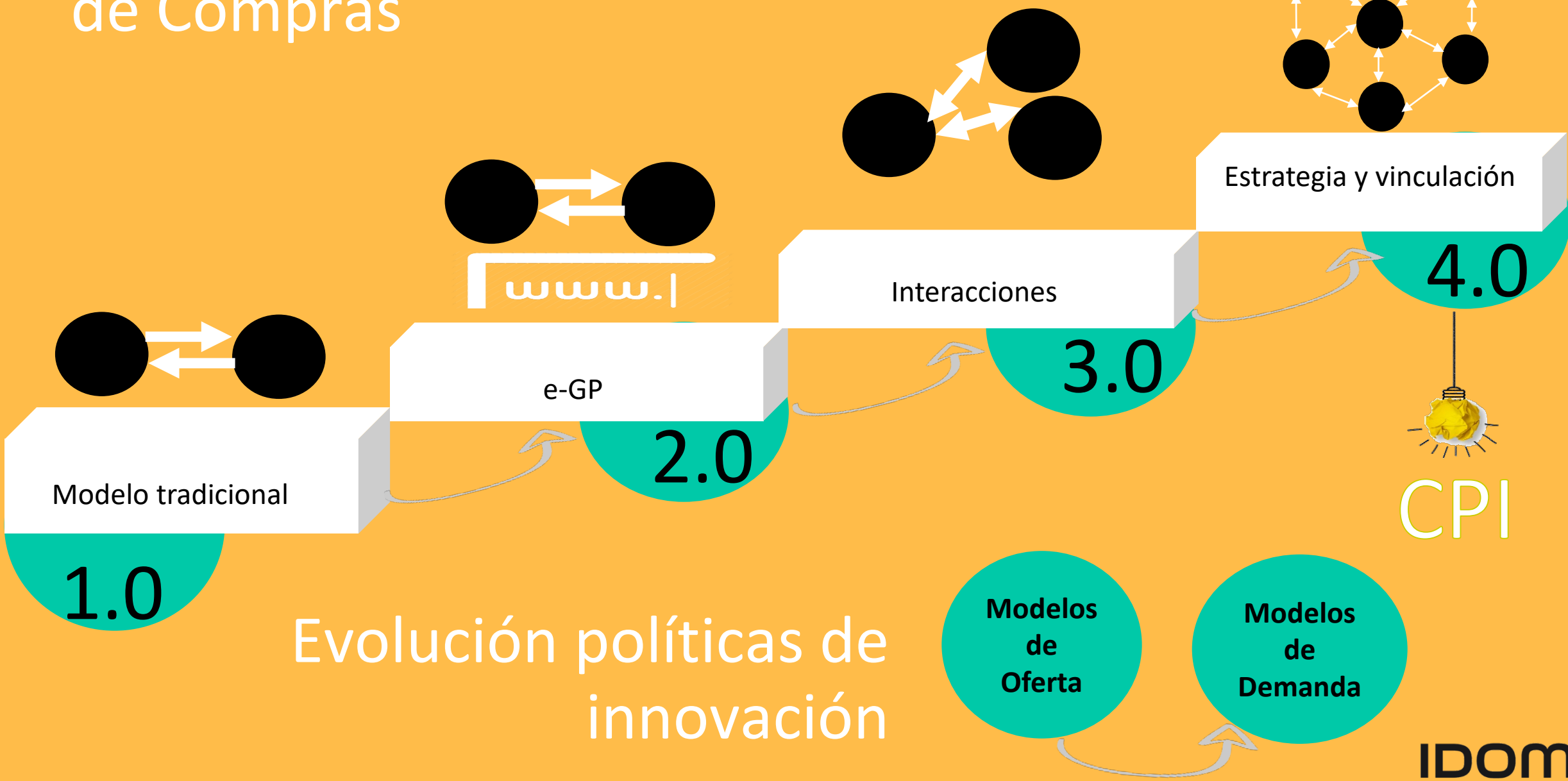
**¿Cómo se ha llegado
aquí?**



IDOM



Evolución de los sistemas de Compras



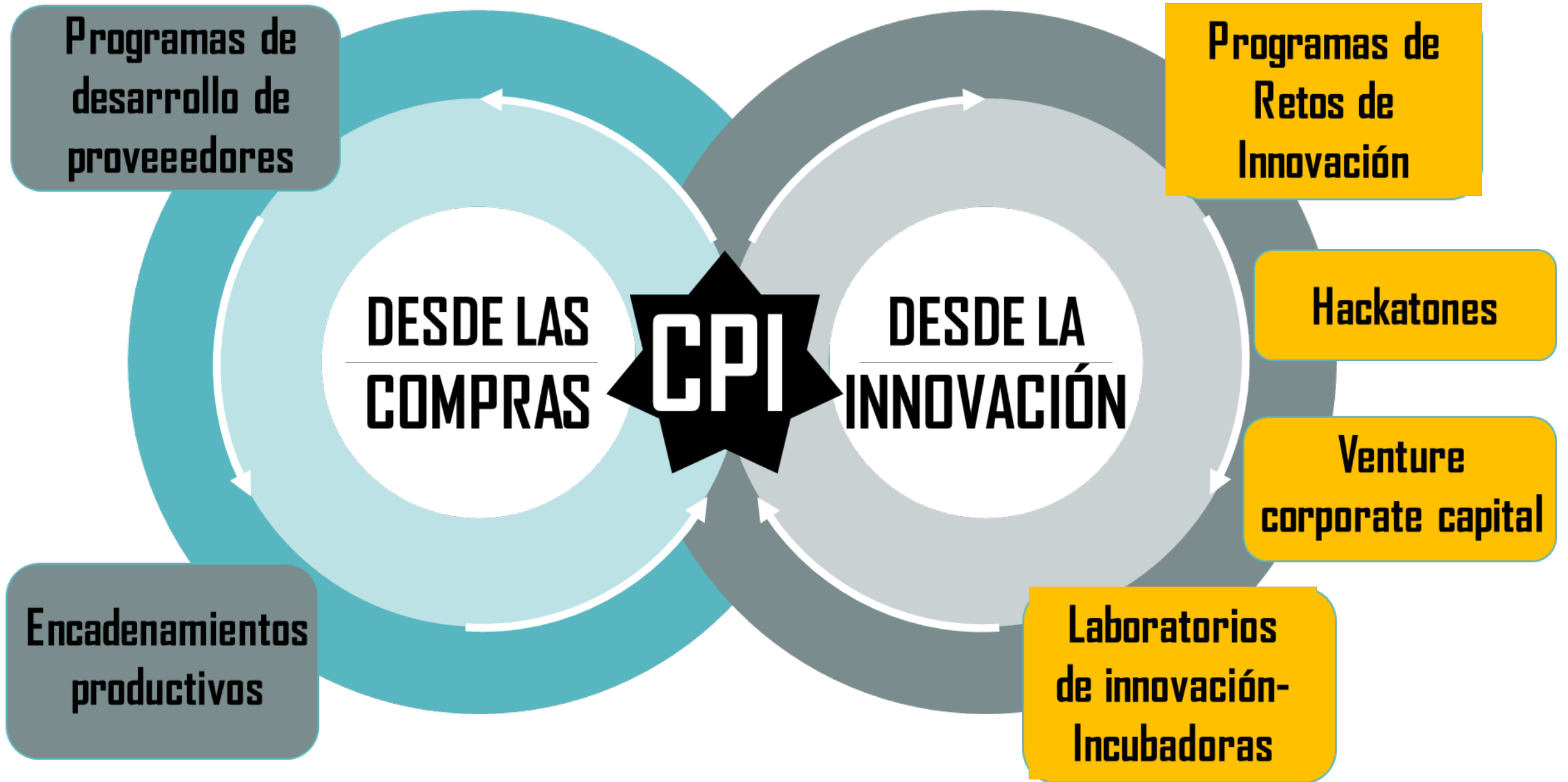
Evolución políticas de innovación

SOFISTIFICACIÓN DE LAS COMPRAS EN SECTOR PRIVADO



Los productos que se compran...



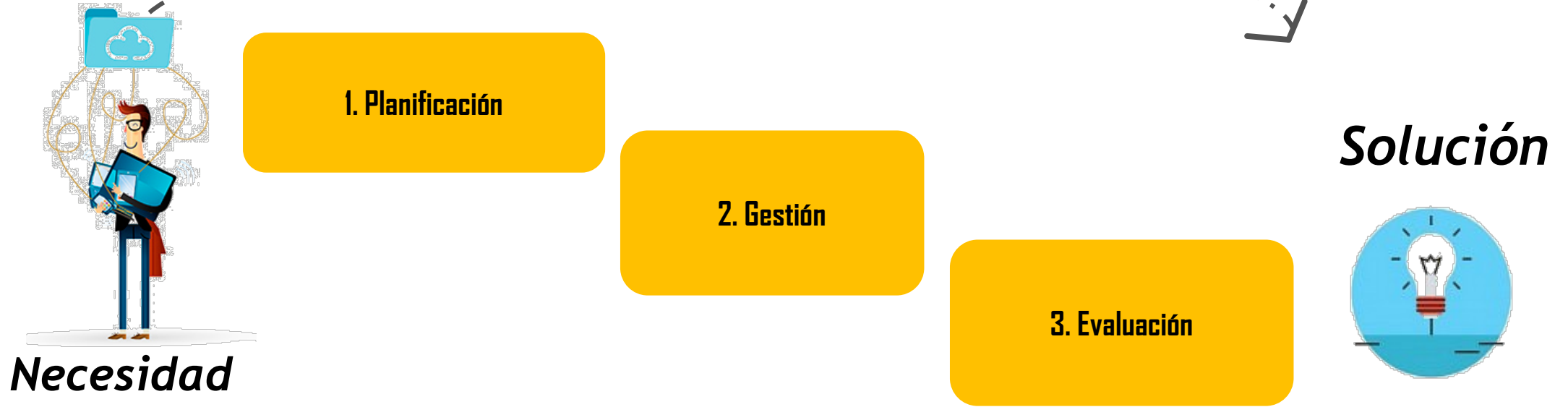


**¿Cómo se
desarrolla la CPI?**

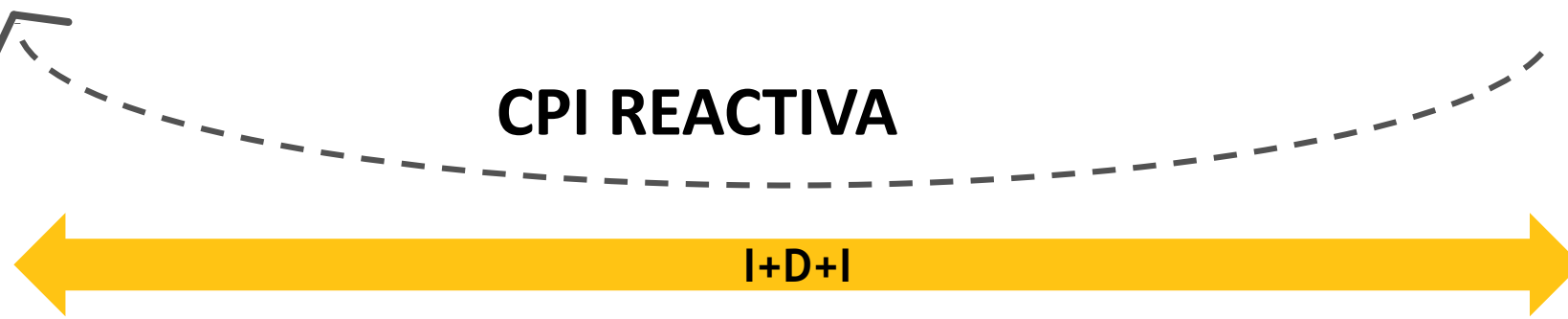


EL CIRCULO VIRTUOSO DE LA CPI

CPI PROACTIVA



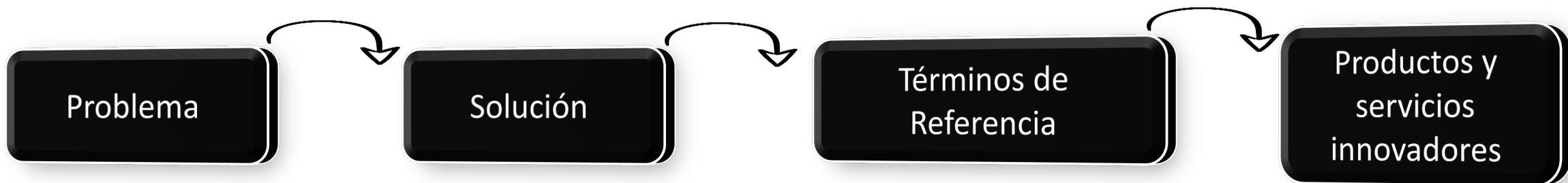
CPI REACTIVA



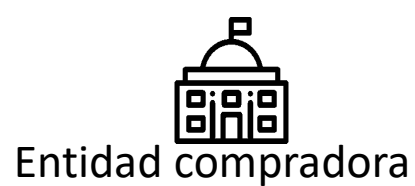
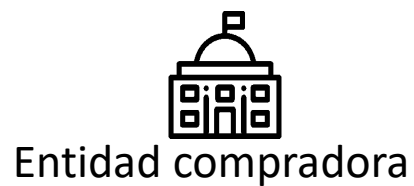
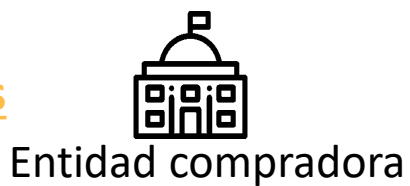
I+D+I

Proceso Tradicional

Pasos

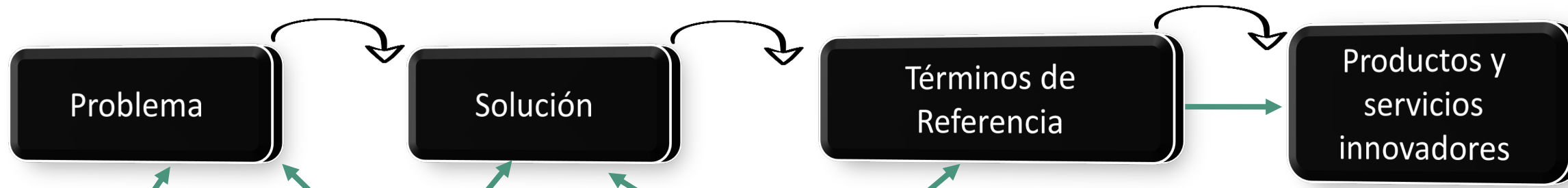


Actores



Proceso Tradicional

Pasos



Entender las necesidades de la sociedad

Vigilancia tecnológica

Consultar al mercado

CPI

Actores



Entidad compradora



Entidad compradora



Entidad compradora



Solucionadores- oferta



Sociedad



Entidad compradora



Solucionadores- oferta



¿Qué **beneficios** aporta
la CPI?



IDOM

Todos ganan...



COMPRADORES

- 1) Ahorros en el gasto público (ciclo de vida)
- 2) Mejora en **procesos** (rediseño del 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.



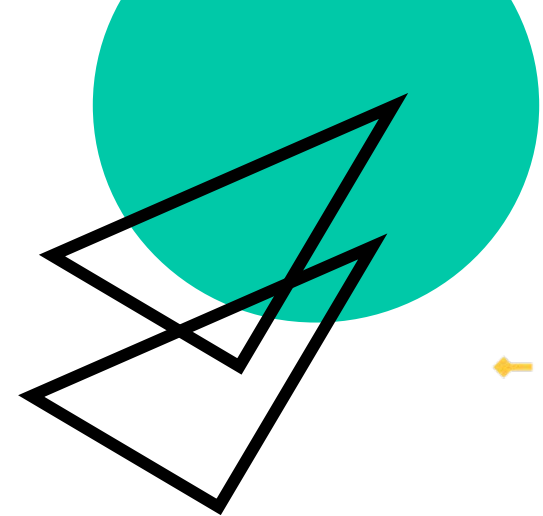
Promover la innovación a nivel interno a menor costo y proyectarla a su mercado local, nacional e internacional.



**¿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

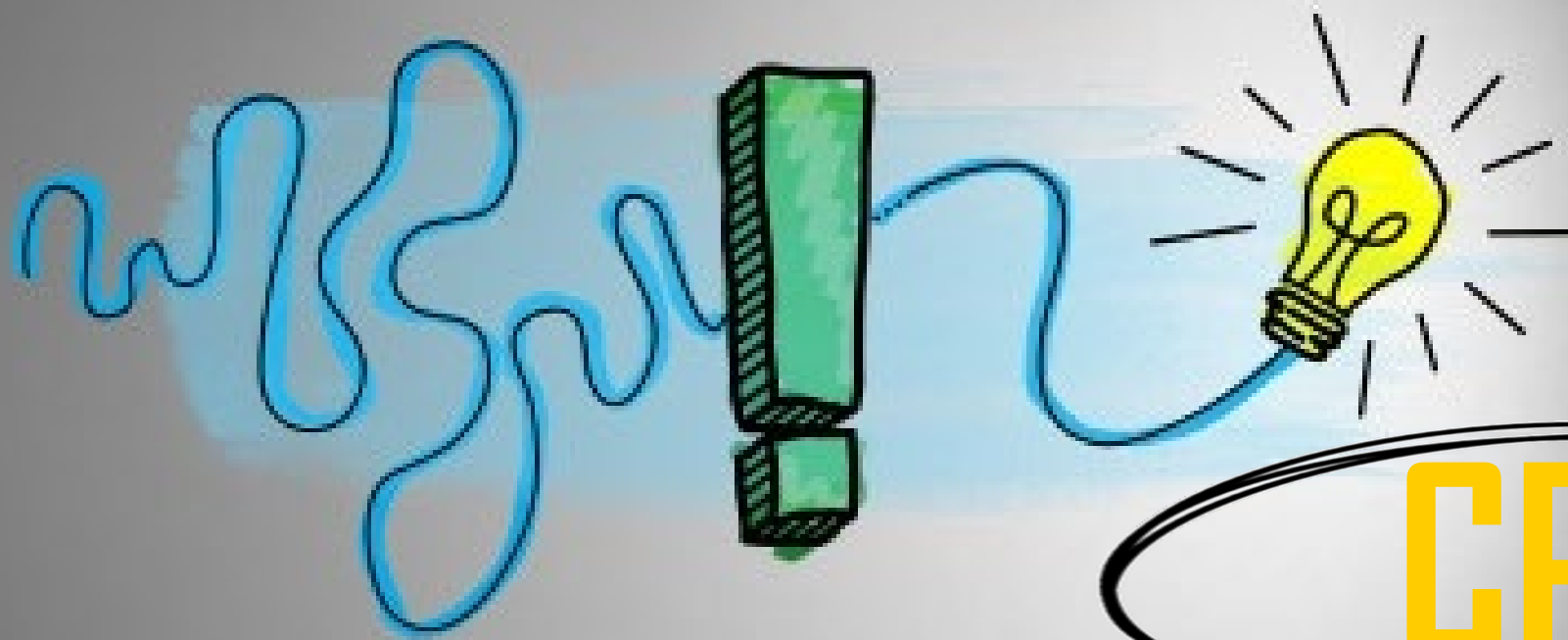
CO-DESARROLLO

Desarrollo conjunto entre el ofertante y el comprador

INTERNACIONALIZACIÓN

Las soluciones pueden ser comercializadas en otros mercados





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”



Punto de *encuentro...*

www



www.idomepi.com



CAMBIA EL CHIP



Gracias!

lf.ordonez@idom.com