ACTA ACLARATORIA No.2

CONTRATANTE	**REDDI COLOMBIA**		
No. DE CONTRATO	**No. FV 2024-02-04**		
VALOR TOTAL DEL CONTRATO	NOVENTA Y OCHO MILLONES QUINIENTOS DOS MIL VEINTITRES PESOS M/CTE ($98.502.023)		
PLAZO DEL CONTRATO	SEIS (6) MESES		
CONTRATISTA	**CÁMARA DE COMERCIO DE CALI**		
No. DE IDENTIFICACIÓN	**NIT. 890399001-1**	**EXPEDIDA EN**	CALI VALLE
SUPERVISOR	**RONALD PENAGOS**		

OBJETO DEL CONTRATO

Brindar acompañamiento en el desarrollo de capacidades en procesos de gestión de innovación para hasta veinte (20) MiPymes beneficiarias del proyecto: **"*FORTALECIMIENTO DE LA INNOVACIÓN EN LAS MIPYMES A PARTIR DE LOS RESULTADOS DE INVESTIGACIÓN DE LAS IES DEL DEPARTAMENTO DEL VALLE DEL CAUCA*" BPIN 2022000100103**.

CONSIDERACIONES

Dentro del comité de seguimiento de ejecución del Contrato FV 2024-02-04 realizado el 24 de abril de 2024, se aclaró por parte de Reddi Colombia el contenido de la CLAUSULA CUARTA, respecto de los entregables descritos en el desembolso No.1, numeral 4, el cual indica que para el trámite de desembolso se deberá entregar:

> *"4. Informe levantamiento de **hasta tres (3)** Retos de innovación tecnológica (Brief tecnológico por reto priorizado) por cada una de las hasta veinte (20) MiPymes. Cada reto de innovación debe desarrollar al menos los siguientes componentes:*
>
> *a. Cuál es el reto*
> *b. Problemática*
> *c. Antecedentes*
> *d. A quién va dirigido el reto*
> *e. Incentivos para participar en la solución*
> *f. Como podría ser una posible solución, bajo la percepción de cada MiPyme*
> *g. Especificaciones de la solución, bajo la percepción de cada MiPyme*
> *h. Requerimientos de la solución (lo que debe tener la solución), bajo la percepción de cada MiPyme*
> *i. Deseables de la solución (lo que podría tener la solución), bajo la percepción de cada MiPyme*
> *j. Criterios de la solución (cumplimiento, impacto, replicabilidad en las empresas del sector, diferencial de la propuesta, capacidad de los solucionadores)*
> *k. Tiempo estimado para solucionar el reto que cada MiPyme perciba*

I. *Percepción del estado de desarrollo (TRL) que se espera tener de las soluciones que se postulen para solucionar el reto, por parte de cada MiPyme"* **(Negrilla y subraya fuera de Texto)**

En el mismo sentido es importante traer a colación a las obligaciones generales del contratista descritas en la Cláusula Segunda Numeral 2.1 la cual establece:

> *"(…) Así mismo, se consideran obligaciones generales: 1. Cumplir con el objeto del contrato,* ***conforme a los estudios y documentos del proyecto, la propuesta presentada*** *y los informes y conceptos que se generen en desarrollo del mismo. 2. Cumplir con las condiciones técnicas, jurídicas, económicas, financieras y comerciales ofertadas en la propuesta. 3. El programa de trabajo acordado será obligatorio para EL CONTRATISTA quien no podrá modificarlo unilateralmente. La modificación del programa de trabajo deberá fundarse en causas plenamente justificadas y requerirá la aprobación escrita de REDDI COLOMBIA. En caso de que EL CONTRATISTA no cumpla con el programa de trabajo, REDDI COLOMBIA le podrá exigir por escrito la toma de acciones necesarias para el cumplimiento del programa de trabajo, sin que por la realización de tales acciones se genere costo adicional alguno para REDDI COLOMBIA. La renuncia de EL CONTRATISTA a adoptar las medidas exigidas se considera como incumplimiento de conformidad con lo establecido en el presente contrato, dando lugar a la aplicación de la cláusula penal prevista en el mismo. (…)"*

De conformidad con la propuesta presentada por la Cámara de Comercio de Cali de fecha 18 de enero de 2024 "PROPUESTA METODOLOGÍCA Y ECONOMICA PROYECTO FUSIÓNi3" la misma en su numeral IV. ALCANCE DE LOS SERVICIOS PROPUESTOS establece:

> *"Para el acompañamiento se propone realizar tres (3) componentes, los cuales tendrán una nueva distribución en horas y sesiones, manteniendo el mismo alcance técnico para las empresas beneficiarias:*
>
> ***Componente No. 1 – Compromiso y liderazgo***
>
> *Se intervendrá a nivel gerencial y directivo a las empresas para fomentar el compromiso y liderazgo que representan una diferencia crucial en la generación exitosa y permanente de la innovación. Desde el liderazgo se debe definir la estrategia de innovación y su conexión con la estrategia de negocio. La disposición de los directivos para invertir tiempo y recursos en innovación es un componente clave del sistema de innovación.*
>
> ***Actividades:*** *Las actividades mínimas a desarrollar para lograr los resultados de este componente corresponderán a un (1) taller de al menos cuatro (4) horas con gerentes de las compañías impartido por experto en el tema. Asimismo, se contemplará un trabajo individual de al menos 6 horas por empresa por parte de los consultores de la Cámara de Comercio, para analizar los diagnósticos realizados por REDDI y crear los pilares de una primera ruta de acompañamiento por empresa.*

Resultados esperados:

1. Declaración de compromiso en la que la empresa define al menos tres (3) retos de innovación tecnológica que se validarán y refinarán durante el programa. Es importante que la empresa se comprometa con la destinación de recursos (tiempo, talento humano, físicos, etc.).

2. Roles y recursos del equipo que hará parte de la definición de los retos de innovación tecnológica y posibles soluciones.

3. Análisis del equipo de consultores de la Cámara de Comercio de los diagnósticos realizados por REDDI, estableciendo los pilares de una primera ruta de acompañamiento por empresa.

4. Presentación del equipo consultor de la Cámara de Comercio con cada una de las empresas: asignación de empresas por consultor.

5. Acuerdos de las reglas de juego del acompañamiento y cronogramas de trabajo.

Duración: Al menos 4 horas

Modalidad: Presencial

Componente No. 2 – Identificación de retos y oportunidades

Las empresas identificarán sus retos de innovación tecnológica, el tiempo y tamaño de sus brechas de crecimiento, con el fin de definir su estrategia de innovación. Se espera que los participantes puedan identificar sus obstáculos o áreas de oportunidad que abordarán mediante el uso de nuevas tecnologías.

Estos desafíos o retos pueden variar ampliamente y pueden estar relacionados con el desarrollo de nuevos productos, la mejora de procesos existentes, la optimización de la eficiencia operativa, la exploración de nuevos modelos de negocio, la adaptación a cambios en el entorno competitivo o la resolución de problemas complejos.

Al igual que podrán estar orientados a:

- *Automatización de procesos*
- *Gestión de datos*
- *Experiencia del cliente*
- *Movilidad y conectividad*
- *Competencia y diferenciación*

Para la definición de los retos de innovación tecnológica se espera llevar a las empresas mediante un proceso estratégico y reflexivo con enfoque deliberado, planificado y considerar cuidadosamente los aspectos estratégicos y reflexivos del cambio tecnológico. Para lo cual se tendrá en cuenta:

- *Alineación con los objetivos internos*
- *Asignación de recursos*
- *Aprendizajes de experiencias pasadas*

- Adaptación al cambio

El acompañamiento se realizará principalmente a través de sesiones hibridas (los espacios virtuales serán facilitados a través de zoom y/o ms teams, con apoyo de herramientas de trabajo como MIRO).

Al mismo tiempo que se dispondrán de capsulas cortas pregrabadas que estarán disponibles en el repositorio que la CCC dispondrá para el seguimiento y cumplimiento de los entregables.

***Sesión 1: Definición y/o actualización de la estrategia de innovación**, las empresas deben definir estrategias de innovación que los oriente sobre la toma de decisiones en cuanto a la utilización de los recursos, con el fin de cumplir con las metas de innovación planteadas, orientadas a establecer su portafolio de innovación. Es clave recordar que la estrategia de innovación debe ir alineada con los objetivos estratégicos de la organización, por tanto, se realizarán las siguientes actividades:*

a. Entender el "statement estratégico" de cada empresa participante
b. Identificar los proyectos activos y próximos a realizar, alineados a la estrategia de cada empresa
c. Crear la primera versión del portafolio de innovación, basados en los escenarios de explotación y exploración

Duración: hasta 4 horas
Modalidad: presencial

***Sesión 2: Identificación de retos y oportunidades de innovación Parte 1,** en esta sesión se espera que los representantes de las empresas puedan identificar y priorizar sus retos de explotación y exploración. Para lograrlo se contemplarán las siguientes actividades:*

a. A partir de los proyectos identificados en el portafolio de innovación, crear una matriz de priorización de proyectos y retos tecnológicos.
*b. De la totalidad de retos ubicados en la matriz, **priorizar los tres mejores retos** a trabajar de acuerdo con la circunstancia actual de la empresa.*
*c. Enseñarle a construir a cada empresa la primera versión de un **Brief tecnológico por cada reto priorizado**. Cada Brief deberá abordar los siguientes interrogantes:*
i. ¿Qué problema se está tratando de resolver?
ii. ¿Cuáles son los resultados esperados?
iii. ¿Cuáles son las competencias y habilidades esenciales que el solucionador debe tener?
iv. Experiencia en la industria de la empresa
v. Capacidad de innovación de la empresa y el solucionador
vi. Recursos disponibles de la empresa y el solucionador
vii. Reputación y referencias de la empresa y el solucionador
viii. Capacidad de colaboración, flexibilidad y adaptabilidad de la empresa y el solucionador

ix. Presupuesto de la solución
x. ¿Qué está dispuesta a dar la empresa por acceder a la solución?

Duración: hasta 4 horas
Modalidad: presencial

Sesión 3: Identificación de retos y oportunidades de innovación Parte 2: *Se le dará continuidad a la sesión de trabajo con el objetivo que cada empresa pueda determinar como* ***mínimo 3 retos*** *de exploración o explotación que respondan a problemas actuales y urgentes de la empresa. Para lograrlo se contemplan las siguientes actividades:*

a. Validar en tiempo real el Brief tecnológico construido por cada reto.
b. Una vez se ha validado la pertinencia del reto a nivel de deseabilidad de clientes, factibilidad técnica y viabilidad de mercado, a través de entrevistas, grupos focales, observaciones o demás técnicas cualitativas, se refinará cada Brief con la información recogida en esta validación. Actividades de back:
c. El equipo de la Cámara de Comercio se encargará de conseguir al menos una validación más por empresa si ellas consideran realizar más validaciones, antes de empezar a resolver sus retos.

Duración: hasta 4 horas
Modalidad: presencial

Las sesiones 2 y 3 comprenden a los Retos de Innovación y abordarán los siguientes puntos:

- *Entender claramente qué es y cómo se estructura un reto de innovación corporativa.*
- *Estado de innovación y madurez de la tecnología*
- *Comprender los retos antes de iniciar la generación de proyectos y/o soluciones.*
- *Definir y priorizar los retos de innovación para trabajar durante el proceso.*

(…)" ***(Subraya, resaltado azul, fuera de texto)***

Concluyendo el sentido de la aclaración la cual versa en que Reddi Colombia permitirá efectuar el desembolso No. 1 con el Informe levantamiento de menos de tres (3) Retos de innovación tecnológica, tal y como se indica en el numeral 4 de la citada Clausula, sin embargo, conforme lo expuesto será obligación de la Cámara de Comercio de Cali, para el desembolso No. 2 cumplir con el desarrollo de la totalidad de los componentes, especificados en los entregables del contrato, para los **cuarenta (49) retos de innovación** identificados por las MiPymes en la sesión 1. Identificación de retos y oportunidades de innovación. Los componentes que debe desarrollar cada reto deben ser los siguientes:

a. *Cuál es el reto*

b. *Problemática*
c. *Antecedentes*
d. *A quién va dirigido el reto*
e. *Incentivos para participar en la solución*
f. *Cómo podría ser una posible solución, bajo la percepción de cada MiPyme*
g. *Especificaciones de la solución, bajo la percepción de cada MiPyme.*
h. *Requerimientos de la solución (lo que debe tener la solución), bajo la percepción de cada MiPyme*
i. *Deseables de la solución (lo que podría tener la solución), bajo la percepción de cada MiPyme*
j. *Criterios de la solución (cumplimiento, impacto, replicabilidad en las empresas del sector, diferencial de la propuesta, capacidad de los solucionadores)*
k. *Tiempo estimado para solucionar el reto de cada MiPyme perciba*
l. *Percepción del estado de desarrollo (TRL) que se espera tener de las soluciones que se postulen para solucionar el reto, por parte de cada MiPyme.*

Los participantes del comité de seguimiento de ejecución del Contrato FV 2024-02-04 realizado el 24 de abril de 2024 se relacionan a continuación:

1	Mónica Gisela Dueñas G.	Investigadora Principal	Reddi Colombia
2	Alexander Tobar	Coordinador Objetivo 3	Reddi Colombia
4	Stefanía Pérez Medina	Coordinadora Administrativa	Reddi Colombia
5	Paola Andrea Pérez C.	Profesional en Contrataciones	Reddi Colombia
6	Juan Sebastián Wong Mejía	Gerente de emprendimiento	Cámara de Comercio
7	María José García Ángel	Asesora Emprendimiento e innovación	Cámara de Comercio
8	Luz Adriana Cabrera Camacho	Abogada	Cámara de Comercio

La presente Aclaración deberá comunicarse a la Cámara de Comercio y deberá publicarse en la Plataforma Publica Secop II para efectos de su publicación.

RONALD PENAGOS
C.C. No. 16895778
Representante Legal (S)
REDDI COLOMBIA