Connectnova
Centro de Innovación y Productividad

PROPUESTA TÉCNICO – ECONÓMICA PARA LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO TECNOLÓGICO CORRESPONDIENTE AL DESARROLLO DEL MODELO DE NEGOCIO, EN EL MARCO DEL PROYECTO SAINNOVA PARA EL "FORTALECIMEINTO DE CAPACIDADES PARA LA GESTIÓN, ADOPCIÓN E IMPLEMENTACIÓN DE PROCESOS DE INNOVACIÓN QUE PERMITAN AUMENTAR LA COMPETITIVIDAD Y PRODUCTIVIDAD DE LAS EMPRESAS VINCULADAS A LAS APUESTAS PRODUCTIVAS EN EL DEPARTAMENTO DE SAN ANDRÉS, PROVIDENCIA Y SANTA CATALINA" CON CÓDIGO BPIN 2022000100129.

PROPONENTE:
CENTRO DE INNOVACIÓN Y PRODUCTIVIDAD CONNECTNOVA S.A.S.

DIRIGIDA A:
CÁMARA DE COMERCIO DE SAN ANDRÉS, PROVIDENCIA Y SANTA CATALINA

27 DE SEPTIEMBRE DE 2024

Connectnova
Centro de Innovación y Productividad

Contenido

1. PRESENTACIÓN DE LA ENTIDAD 4
2. OBJETIVO 8
3. ALCANCE DEL SERVICIO 8
4. METODOLOGÍA 9
5. EQUIPO DE TRABAJO 11
6. DURACIÓN 12
7. CRONOGRAMA SUGERIDO 12
8. VALOR DE LA OFERTA 13
9. FORMA DE PAGO 13
10. CONTACTO 13

Tabla de Imágenes

Imagen 1 - Servicios Connectnova, extraido de página web..... 7
Imagen 2 - Algunos de nuestros clientes..... 8

Tabla de Gráficos

Gráfico 1 - Representación Business Model Canvas 11

1. PRESENTACIÓN DE LA ENTIDAD

Razón Social	Centro de Innovación y Productividad – Connectnova S.A.S.
NIT	901.515.322 – 6
Tipo de contribuyente	Régimen Común
Representante Legal	Neley Isabel Pájaro Alcalá
Tipo y número de identificación del representante legal	C.C: 1.123.638.983 de San Andrés
Ubicación:	• Sede San Andrés: Edificio Cámara de Comercio, Avenida Francisco Newball • Sede Barranquilla: WeWork, Carrera 53 # 80 – 198.
Página Web:	www.connectnova.org

El Centro de Innovación y Productividad – Connectnova S.A.S., tiene como principal objetivo fortalecer la oferta de valor así como la articulación de la alianza universidad, empresa y estado con beneficio social, a través de la participación en iniciativas del orden público como privado en la ejecución de programas y proyectos que contribuyan al fomento, desarrollo, difusión y operación de las políticas y las actividades de ciencia, tecnología e innovación – CTeI y emprendimientos de base tecnológica, con responsabilidad social para generar desarrollo, competitividad y mejorar las condiciones de vida de la sociedad. Además, Connectnova S.A.S. tiene dentro de su misionalidad el cumplimiento de los siguientes objetivos específicos:

- Concretar oportunidades en proyectos de Investigación, Desarrollo e Innovación – I + D + i, generando capital social para las empresas, las universidades y el estado.
- Facilitar los mecanismos necesarios para fomentar y fortalecer las relaciones entre las instituciones públicas y privadas, así como las instituciones de educación superior y el sector empresarial o productivo.
- Realizar estudios vigilancia tecnológica e inteligencia competitiva.
- Movilizar recursos de capital de riesgo local, nacional e internacional y promover su encuentro con la oferta de CTeI en las empresas y universidades.
- Atraer recursos de cooperación nacional e internacional para fortalecer las capacidades operativas, técnicas, administrativas y financieras de los actores del Sistema Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación – SNCTeI.
- Aportar en la formulación de políticas públicas y leyes de CTeI.

- Concretar oportunidades reales de proyectos rentables y sostenibles al igual que realizar su administración, ejecución y seguimiento.
- Buscar soluciones para la satisfacción de necesidades comunes por medio de la investigación, el desarrollo tecnológico y la innovación.
- Promover el alistamiento, transferencia y comercialización de resultados de la investigación, desarrollo e innovación en la empresa, la universidad y el Estado.
- Actuar como centro de gestión y coordinación de las empresas que deseen mantener relaciones estratégicas con las universidades y viceversa, para fortalecer la articulación y el desarrollo socioeconómico y la competitividad.
- Cooperar con entidades cuyos propósitos u objetivos sean afines con el objeto del Centro, facilitando los procesos de investigación, desarrollo tecnológico e innovación. Así como la participación en redes empresariales, universitarias o semejantes.
- Gestionar recursos nacionales e internacionales de diferente índole que propendan por el desarrollo de la investigación, el desarrollo tecnológico e innovación, así como por el emprendimiento de base tecnológica.
- Promover la creación y consolidación de empresas de base tecnológica Spin 0ff.
- Gestionar la inversión pública o privada en empresas, especialmente en las de base tecnológica.
- Desarrollar estrategias de propiedad intelectual y su protección resultante. Así como otros servicios relacionados con la explotación de los derechos de propiedad industrial.
- Realizar el diseño, desarrollo y/o validación de modelos de negocio, de producto o servicios.
- Preparar estudios de factibilidad económica, financiera, técnica, administrativa y comercial, así como estudios de prospectiva.

Teniendo en cuenta lo anterior, se presentan los principales servicios prestados por Connectnova S.A.S.:

Connectnova
Centro de Innovación y Productividad



Gestión de financiación para proyectos de innovación

Hacemos posible el desarrollo de procesos de innovación en tu empresa, mediante la gestión eficaz de recursos financieros.

Vigilancia tecnológica e inteligencia competitiva

Te ayudamos en el proceso de toma de decisiones en tu empresa, a partir del análisis de información para identificar oportunidades, tendencias y datos en temáticas específicas.



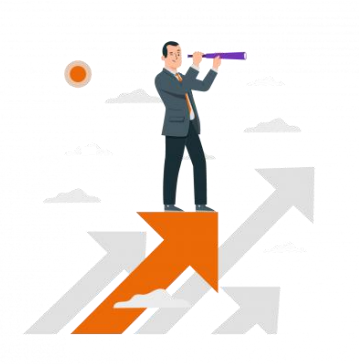


Estrategia y protección de la propiedad intelectual

Te asesoramos en la protección de tus activos intangibles, ayudándote a obtener el reconocimiento por las invenciones o creaciones de tu empresa.

Diseño y validación de modelos de negocios

A partir del uso de diferentes metodologías, te orientamos en la construcción del modelo de negocio de tu empresa, definiendo los elementos de mayor valor para atender las necesidades y expectativas de tus clientes bajo un esquema innovador.





Formación especializada en gestión de la innovación

Brindamos formación especializada para el desarrollo de capacidades de innovación en tu empresa, proporcionándote herramientas e instrumentos pertinentes para el fortalecimiento de tus iniciativas de I+D+i.

Imagen 1 - Servicios Connectnova, extraido de página web

De acuerdo con lo anterior, Connectnova S.A.S., ha adelantado este tipo de procesos con entidades que se encuentran en constante desarrollo de proyectos y actividades de CTeI, desde el sector empresarial, educativo y del estado, en donde se han asesorado más de 30 proyectos de innovación en la formulación, estructuración y presentación de las propuestas a mecanismos de financiación nacionales e internacionales, como lo son las convocatorias públicas y competitivas como Colinnova, Senainnova, la Asignación de CTeI del Sistema General de Regalías – SGR, entre otras.

En el ejercicio de dichas actividades, se han gestionado más de 105.000 Millones de pesos de inversión pública para proyectos de Ciencia, Tecnología e Innovación, e impactado más de 120 empresas, además de proyectos aprobados en la convocatoria de Beneficios

Tributarios por Inversión en Ciencia, Tecnología e Innovación en los años 2022 y 2023. A continuación, se relacionan algunos de nuestros principales clientes:



Imagen 2 - Algunos de nuestros clientes

2. OBJETIVO

Prestar servicios para el desarrollo de modelos de negocio de 20 empresas seleccionadas en el marco del proyecto SAINNOVA de "FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES PARA LA GESTIÓN, ADOPCIÓN E IMPLEMENTACIÓN DE PROCESOS DE INNOVACIÓN QUE PERMITAN AUMENTAR LA COMPETITIVIDAD Y PRODUCTIVIDAD DE LAS EMPRESAS VINCULADAS A LAS APUESTAS PRODUCTIVAS EN EL DEPARTAMENTO DE SAN ANDRÉS, PROVIDENCIA Y SANTA CATALINA" con código BPIN 2022000100129.

3. ALCANCE DEL SERVICIO

La presente propuesta de servicio tiene como alcance:

i) Definir un plan de comercialización de su tecnología con el apoyo de un equipo técnico de consultores y mentores especializados.

ii) Deberán desarrollar 20 modelos de negocio, uno para cada empresa del proyecto SAINNOVA que permita introducir efectivamente al mercado el prototipo funcional desarrollado.
iii) Presentar un plan de trabajo y metodología a desarrollar para llevar a cabo la actividad de Modelo de Negocio y Plan de Comercialización de la Tecnología.
iv) Realizar veinte (20) informes de perfil de modelo de negocio para cada una de las empresas beneficiarias del proyecto SAINNOVA.
v) Realizar un (01) Plan de Comercialización de la Tecnología para cada una de las 20 empresas de SAINNOVA.
vi) Asistir a las reuniones que sean necesarias para la realización del desarrollo del modelo de negocio y plan de comercialización con los empresarios, equipo técnico del proyecto, la Cámara de Comercio y demás actores.
vii) Todas las demás actividades inherentes a su rol en el proyecto y todas aquellas labores anexas y complementarias de acuerdo con las directrices y procedimientos adoptados por LA CÁMARA.

4. METODOLOGÍA

El abordaje metodológico del servicio tiene lugar desde la evaluación de la idea con potencial innovador de las 20 empresas seleccionadas en el marco del proyecto, reconociendo el entorno competitivo, oportunidades de diferenciación y validación del modelo de negocio con tendencias de mercado local y global. Por consiguiente, se diseñará un modelo de negocio que integre las fortalezas del negocio utilizando la metodología de "Business Model Canvas".
El **Business Model Canvas (BMC)** es una herramienta estratégica que permite visualizar, desarrollar y describir de manera clara un modelo de negocio. Fue propuesto por Alexander Osterwalder y ha ganado gran popularidad debido a su simplicidad y efectividad para ayudar a emprendedores y empresas a entender los componentes clave de su negocio. El BMC se presenta en forma de lienzo o cuadro con nueve bloques que abarcan los aspectos esenciales de una empresa, permitiendo que los responsables de la toma de decisiones puedan analizar y ajustar su modelo de manera rápida y colaborativa.

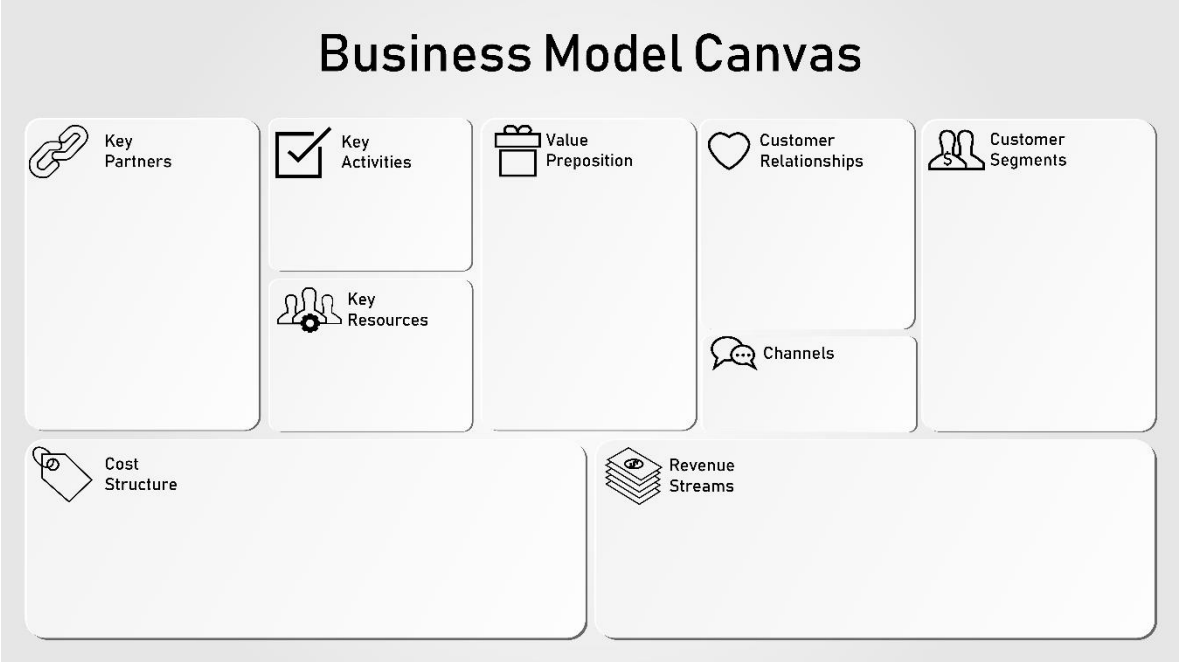
El uso del Business Model Canvas en el desarrollo de modelos de negocio para el servicio que mencionas es crucial porque facilita la comprensión de la estructura completa del negocio, desde la propuesta de valor hasta los ingresos y costos. Dado que las empresas seleccionadas en San Andrés, Providencia y Santa Catalina cuentan con ideas innovadoras, el BMC les ayudará a identificar cómo esas ideas pueden integrarse eficazmente en un

modelo de negocio coherente. Además, su enfoque visual permite detectar áreas de oportunidad, fortalezas, debilidades y posibles mejoras, todo de manera colaborativa, fomentando la creatividad y la optimización de los recursos.

Los **nueve componentes** del Business Model Canvas son:

1. **Propuesta de valor**: Representa la oferta única de la empresa, aquello que la diferencia de la competencia y que busca resolver una necesidad o problema del cliente.
2. **Segmentos de clientes**: Define los distintos grupos de personas o empresas a los que la empresa dirigirá su producto o servicio.
3. **Canales**: Los medios a través de los cuales la empresa llegará a sus clientes, ya sean físicos o digitales, directos o indirectos.
4. **Relación con los clientes**: Explica cómo la empresa interactúa con sus clientes para atraerlos, retenerlos y aumentar su fidelización.
5. **Fuentes de ingresos**: Describe cómo la empresa generará ingresos, ya sea a través de ventas directas, suscripciones, comisiones u otros modelos.
6. **Recursos clave**: Los activos esenciales que necesita la empresa para operar, como equipos, capital humano, tecnología o patentes.
7. **Actividades clave**: Las principales acciones que la empresa debe realizar para que su modelo de negocio funcione, como la producción, distribución o desarrollo de productos.
8. **Socios clave**: Los aliados externos, como proveedores o socios estratégicos, que ayudan a que el modelo de negocio funcione.
9. **Estructura de costos**: Enumera los gastos más importantes relacionados con la operación del negocio, tales como costos fijos y variables

Gráfico 1 - Representación Business Model Canvas



De la mano de este desarrollo se diseñara un plan integral de Comercialización de la Tecnología el cual contendrá actividades de identificación de mercado objetivo y validación de la viabilidad comercial, a través de estrategias de marketing para posicionar la tecnología en los canales adecuados, además de diseño de campañas de promoción para aumentar la adopción de la tecnología.

5. EQUIPO DE TRABAJO

El Centro de Innovación y Productividad – Connectnova S.A.S., presentará un equipo técnico de expertos en materia de desarrollo de modelos de negocio con profesionales altamente calificados en estructuración y optimización de modelos empresariales, enfocados en la generación de valor y la sostenibilidad de empresas emergentes y consolidadas. Este capital humano cuenta con sólida trayectoria en creación, diseño e implementación de estrategias de negocio para múltiples sectores, con un enfoque particular en la innovación y comercialización tecnológica.

Este personal se destaca por tener altas competencias en desarrollo de estrategias y hojas de ruta de comercialización integrada a marketing digital, gestión de canales de distribución y fortalecimiento de la cadena de valor, facilitando la implementación de tecnologías en sectores claves del territorio.

Del mismo modo, tendrá un coordinador administrativo con experiencia demostrable en gestión de proyectos con pregrado en ciencias administrativas, el cual será el enlace administrativo responsable de las interacciones con la Cámara de Comercio de San Andrés, Providencia y Santa Catalina en los temas de legalización de contrato, facturación, presentación de informes, entre otras funciones de carácter administrativo del servicio a prestar.

6. DURACIÓN

El plazo de ejecución del servicio será de cinco (05) meses contados a partir de la formalización del contrato, previo cumplimiento de los requisitos de perfeccionamiento en la plataforma del SECOP II y legalización del mismo.

7. CRONOGRAMA SUGERIDO

NO.	DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES	Mes 1 Octubre-2024				Mes 2 Noviembre-2024				Mes 3 Diciembre-2024				Mes 4 Enero-2025				Mes 5 Febrero-2025			
		S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4
1	Formalización del contrato, preparación y presentación del Plan de Trabajo.																				
2	Reunión de Inicio y Alineación con Cámara de Comercio de San Andrés, Providencia y Santa Catalina y Equipo Técnico.																				
3	Presentación Primera Solicitud de Pago – Anticipo 30% del valor del contrato																				
4	**Desarrollo de modelos de negocio**																				

4.1.	Entrega Informe con el 60% de las actividades realizadas. Solicitud de Pago - 40% del valor del contrato.																			
5	**Desarrollo de Plan de Comercialización de Tecnología**																			
5.1.	Entrega Informe Final consolidado. Presentación Tercera Solicitud de Pago - 30% del valor del contrato.																			

8. VALOR DE LA OFERTA

El valor solicitado para atender el alcance del servicio es de **TRESCIENTOS DIECIOCHO MILLONES CIENTO NOVENTA MIL PESOS ($ 318.190.000) M.CTE.**, IVA incluido y los impuestos que haya lugar.

9. FORMA DE PAGO

La modalidad de pago se pactará posteriormente con la legalización del contrato.

10. CONTACTO

Para más información comunicarse al correo electrónico contacto@connectnova.org.

Atentamente,

_____

NELEY ISABEL PAJARO ALCALA
1.123.638.983 de San Andrés
REPRESENTANTE LEGAL
CONNECTNOVA S.A.S.