

Programa Medellín Venture Client 2026

Términos y Condiciones generales de participación

Opera:

estrategk»

En alianza:

Distrikia

GRUPO BÍOS

**INCOLMOTOS
YAMAHA**

Br:nsa 

PROGRAMA MEDELLÍN VENTURE CLIENT

TÉRMINOS DE PARTICIPACIÓN CONDICIONES DEL PROGRAMA

Contenido

| | |
|---|----|
| 1. DEFINICIONES..... | 2 |
| 2. PROGRAMA MEDELLÍN VENTURE CLIENT: GENERALIDADES, DEFINICIÓN, OBJETIVO Y BENEFICIOS | 4 |
| 3. PÚBLICO OBJETIVO..... | 6 |
| 4. CONVOCATORIA: CRONOGRAMA Y FASES DEL PROGRAMA | 11 |
| 5. CONFIDENCIALIDAD | 16 |
| 6. TRATAMIENTO DE DATOS PERSONALES | 18 |
| 7. RESERVAS Y LIMITACIONES..... | 19 |
| 8. PROPIEDAD INTELECTUAL | 20 |
| 9. JURISDICCIÓN - LEYES APLICABLES- DECLARACIONES..... | 22 |
| 10. DECLARACIONES ADICIONALES..... | 25 |

CONTEXTO

En Medellín, algo importante está pasando.

Las grandes empresas ya no están buscando todas las respuestas dentro de sus propias estructuras. Hoy entienden que la innovación también vive afuera: en las startups que están resolviendo problemas reales con tecnología, agilidad y nuevas formas de pensar.

Al mismo tiempo, cientos de startups están desarrollando soluciones con alto potencial, pero enfrentan un gran desafío: encontrar clientes reales que les permitan validar, escalar y crecer.

Opera:

estratek»»

En alianza:

Distrikia

GRUPO BÍOS

**INCOLMOTOS
YAMAHA**

Br:nsa 

Aquí es donde nace el programa **Medellín Venture Client de Ruta N**.

Una iniciativa que conecta estos dos mundos. Que abre las puertas de los corporativos para que startups puedan convertirse en proveedoras, aliadas estratégicas y, sobre todo, en solucionadoras de retos reales.

A través de este programa, no solo se obtendrá visibilidad. También la oportunidad de trabajar directamente con empresas líderes, entender sus desafíos, probar las soluciones en entornos reales y demostrar su valor. Es pasar del pitch a la implementación. De la promesa, al impacto.

Detrás de esta iniciativa hay una apuesta de ciudad: consolidar a Medellín como un hub de innovación donde las startups no solo nacen, sino que crecen conectadas con oportunidades reales de negocio.

Porque creemos que la innovación ocurre cuando se conectan las capacidades correctas en el momento indicado.

Y hoy, ese momento es ahora.

1. DEFINICIONES

- i. **El Programa Medellín Venture Client:** busca crear una capacidad en procesos de innovación abierta para cinco (5) corporativos, con el fin de que puedan gestionar efectivamente la relación con el ecosistema de startups de Medellín e implementen pilotos de soluciones disruptivas para cerrar brechas de la cadena de valor y de portafolio. El Programa consta de un conjunto de actividades de formación, acompañamiento, asesoría y mentoría, en el que podrán participar startups, para la creación de soluciones innovadoras e implementación de Modelos de Negocios que cierren brechas corporativas y apunten al desarrollo de nuevos negocios (en adelante el **Programa**).
- ii. **Entidad Organizadora:** Corporación RUTA N
- iii. **Entidad Operadora:** Estratek.
- iv. **Corporaciones (Corporativos):** Empresas consolidadas que, en modelos de innovación abierta, formulan retos y colaboran con actores externos para incorporar soluciones innovadoras que mejoren su competitividad.

Opera:

estratek»»

En alianza:

 Distrikia

 GRUPO BÍOS

INCOLMOTOS
YAMAHA

Br:nsa 

- v. **Solucionador:** Persona jurídica (Startups/Scaleups consolidadas de Base Tecnológica, grupos de investigación de Instituciones de Educación Superior, Centro de Desarrollo Tecnológico) que se presenta al Programa y que cumpla con todos los requisitos, términos y condiciones establecidos en el presente documento.
- vi. **Equipo de Solucionadores:** Son las personas naturales que participan en representación del Solucionador.
- vii. **Formulario de Participación:** Es el formulario que deben diligenciar el Solucionador para postular su solución y que se encuentra publicado en <https://rutanmedellin.org/medellinventureclient>
- viii. **Acuerdo de Entendimiento:** Acuerdo a celebrar entre los Solucionadores seleccionados y la Entidad Operadora en virtud de la convocatoria.
- ix. **Sponsors estratégicos o líderes de los negocios:** Son las personas pertenecientes al Corporativo, que participan en el marco del programa como expertos en las temáticas relacionadas con los retos de innovación definidos para el programa Medellín Venture Client.
- x. **Innovación Abierta:** es un modelo que permite a las empresas resolver retos estratégicos de manera más ágil, conectándose con soluciones y capacidades externas de otros actores, reduciendo tiempos, costos y riesgos frente a la innovación tradicional.
- xi. **Comité de Innovación Abierta:** es un equipo conformado por miembros de la Entidad Organizadora (líderes de procesos, áreas o unidades de negocio), de la Entidad Operadora y los mentores corporativos. Este comité facilitará la relación con los equipos, gestionará al interior de la organización una comunicación de las actividades y propósitos y participará en los procesos de evaluación y selección, y en la asignación de recursos para la fase de experimentación.
- xii. **Términos de participación:** Corresponde a los presentes Términos y Condiciones y las posibles adendas de la convocatoria para la selección de los solucionadores.

2. PROGRAMA MEDELLÍN VENTURE CLIENT: GENERALIDADES, DEFINICIÓN, OBJETIVO Y BENEFICIOS

2.1 Definición del Programa

Es el Programa mediante el cual la Entidad Organizadora y la Entidad Operadora buscan la participación de equipos de solucionadores, para la selección de hasta cinco (5) de ellos, con capacidad de resolver los retos propuestos por los cinco (5) corporativos,

Opera:

estrategk»

En alianza:

Distrikia

GRUPO BÍOS

INCOLMOTOS YAMAHA

Br:nsa



relacionados con brechas tecnológicas, de portafolio y aprovechamiento de oportunidades de mercado.

El Programa está diseñado para permitir a la Entidad Organizadora y los Corporativos realizar procesos de experimentación rápida de soluciones innovadoras, provenientes de los Solucionadores (startups/scaleups, grupos de investigación de instituciones de educación superior, centros de desarrollo tecnológico), que se alineen con los retos de innovación contemplados en el Programa.

El Programa recibirá postulaciones de Solucionadores de carácter local, nacional e internacional. Podrán participar personas jurídicas legalmente constituidas, quienes deberán acreditar su existencia y representación legal de acuerdo con su naturaleza y país de origen. En el caso de empresas colombianas, se deberá presentar el certificado de existencia y representación legal expedido por la Cámara de Comercio correspondiente, con una vigencia no mayor a treinta (30) días. Para universidades colombianas, se deberá aportar el acto administrativo de reconocimiento o certificación expedida por el Ministerio de Educación Nacional.

Para los Solucionadores internacionales, tanto empresas como universidades, se deberá presentar un documento equivalente que acredite su constitución legal o reconocimiento oficial en el país de origen, emitido por la autoridad competente. Estos documentos podrán corresponder, entre otros, a certificados de incorporación, registro mercantil, estatutos o documentos de acreditación institucional. En caso de encontrarse en un idioma distinto al español o inglés, deberán estar acompañados de una traducción simple. El Programa podrá solicitar documentación adicional que considere pertinente para verificar la existencia, idoneidad y legalidad de los participantes.

2.2 Objetivo del Programa

El Programa tiene como objetivo principal conectar a corporativos con solucionadores locales, nacionales e internacionales, para identificar, seleccionar e implementar soluciones innovadoras que respondan a retos estratégicos de negocio, mediante procesos de experimentación ágil que permitan validar tecnologías, cerrar brechas de innovación y acelerar la adopción de nuevas capacidades dentro de las organizaciones.

2.3 Potenciales Beneficios de participar en el Programa

Los Solucionadores seleccionados por participar en el Programa podrán:

Opera:

estratek»

En alianza:

Distrikia

GRUPO BIOS

**INCOLMOTOS
YAMAHA**

Br:nsa



- i. Ser aliado en temas de innovación de una o varias de las cinco (5) Corporaciones que hacen parte del Programa.
- ii. Ampliar su capital relacional y network a través de Ruta N, Las Corporaciones y Estratek.
- iii. Tener contacto con líderes empresariales, mentores de alto nivel y expertos en la materia.
- iv. Contar con la posibilidad de probar una solución relevante y con acompañamiento por parte del equipo técnico de las corporaciones durante la ejecución de los pilotos.
- v. Ser parte de la transformación y el futuro del ecosistema startup+corporate.
- vi. Acceder a recursos económicos para la financiación de pilotos.

2.4 Modalidad del Programa

El Programa se desarrollará principalmente de forma híbrida entre presencial y virtual, a través de plataformas de comunicación (entre las que se encuentran Teams, Google Meet, Zoom, entre otras), las cuales serán previamente establecidas por la Entidad Organizadora y de manera presencial cuando las actividades y objetivos del Programa así lo requieran en las instalaciones de Ruta N o del corporativo dueño del Reto.

2.5 Retiro del Programa

En caso de que un equipo quiera retirarse del Programa, éste deberá comunicar por escrito a la Entidad Organizadora y a la Entidad Operadora explicando claramente las razones de su retiro.

Los cinco (5) solucionadores que pasen a la fase de desarrollo de pilotos, deberán acatar las condiciones que se estipularán en el Acuerdo de Entendimiento que deberá ser suscrito con la Entidad Operadora, antes del inicio de la Fase de Piloto y Experimentación.

3. PÚBLICO OBJETIVO

Se buscarán solucionadores de base tecnológica y científica, con visión global, que la innovación sea su motor de crecimiento y que cuenten con un equipo multidisciplinario con dedicación de tiempo durante los meses de ejecución del piloto.

En el Programa, objeto de esta convocatoria, podrán participar los Solucionadores que cumplan con los siguientes requisitos.

Opera:

estratek»»

En alianza:

Distrikia

GRUPO BÍOS

**INCOLMOTOS
YAMAHA**

Br:nsa



Nota: Para participar en la Convocatoria deberán diligenciar el Formulario de Participación en las fechas establecidas en el cronograma de la convocatoria (Cuadro 1) y adjuntar los soportes o información que allí se solicite como evidencia.

3.1 Requisitos de participación para el (los) Solucionador (es):

- i. Ser una sociedad legalmente constituida con más de un (1) año de constitución.
- ii. Los Solucionadores deberán aportar documentación equivalente que permita verificar su existencia, representación legal y situación fiscal en el país de origen. Para tal efecto, deberán presentar: (i) certificado de existencia y representación legal o su equivalente; (ii) documento de identificación fiscal (RUT) o su equivalente en el país de origen; (iii) documento de identidad del representante legal. Los documentos deberán ser emitidos por la autoridad competente y, en caso de encontrarse en un idioma distinto al español o inglés, deberán estar acompañados de una traducción simple.
- iii. El equipo de trabajo del Solucionador no podrá estar conformado por empleados, ni de la empresa dueña del Reto, ni sus accionistas, filiales, vinculadas, ni subsidiarias. Tendrán las mismas restricciones las mencionadas personas en relación con la Entidad Operadora.
- iv. Demostrar ventas anuales a partir de USD 200.000 derivados de sus productos o servicios. Adjuntar Estados financieros (P&G, Balance, Estado de flujo de efectivo) al corte de diciembre 2025.
- v. Tener una solución innovadora (producto y/o servicio) que pueda dar respuesta a uno de los retos del Medellín Venture Client.
- vi. Se requiere que el nivel de madurez de la tecnología que implementará en el Programa cuente con demostración y validación del sistema o del prototipo en un entorno real y operativo (en sus siglas en inglés Technology Readiness Level 7 - System prototype demonstration in operational environment). Y describir los productos mínimos viables disponibles o en prueba que tiene el Emprendimiento.
- vii. Disponer con una base de clientes disponible para validar las capacidades y soluciones (en caso de ser necesario).
- viii. Contar con herramientas TICs (hardware y software) disponibles para la adaptación de la solución.
- ix. La titularidad de todos los bienes intangibles y/o físicos en materia de Propiedad Intelectual usados en la solución innovadora deben ser propiedad del Solucionador (marcas, nombre comercial, derechos de autor, secreto/propiedad industrial, patentes, sin ser estos limitativos).

Opera:

estratek»

En alianza:

Distrikia

GRUPO BIOS

**INCOLMOTOS
YAMAHA**

Br:nsa 

- x. Demostrar que cuenta con maquinaria y equipo especializado disponible para el desarrollo del Emprendimiento en el Programa. En caso de que la maquinaria y equipos sea mediante una alianza con terceros, se debe acreditar el soporte de dicha alianza contrato o documento que formalice la relación, así como también cumplir con todos los requisitos establecidos para El Emprendimiento.
- xi. Subir un video en YouTube de máximo 5 minutos donde explique cómo su solución resuelve el reto seleccionado (demo) y por qué deberían ser elegidos, no se admiten videos comerciales o de presentación de la empresa, sino específicos para este Programa.
- xii. Estar registradas en la plataforma StartIA, como punto de encuentro del ecosistema de emprendimiento del Distrito Especial de Ciencia, Tecnología e Innovación de Medellín Link: <https://startia.com.co/home>
- xiii. Diligenciar toda la información requerida en el Formulario de Inscripción y aportar la documentación solicitada completa.

Requisitos del Equipo de trabajo del Solucionador:

- i. El Solucionador que se presente al Programa deberá contar con un equipo de trabajo de por lo menos diez (10) personas.
- ii. Se debe garantizar que mínimo dos (2) de los miembros del equipo de trabajo tengan disponibilidad de tiempo para el Programa durante las semanas de experimentación.
- iii. El Gerente del Emprendimiento (CEO y/o Cofounder) o su equivalente, deberá disponer de un tiempo parcial de dedicación al Programa (al menos 1 hora semanal, durante las semanas de experimentación).
- iv. Capacidad de ejecución en cuanto a pruebas de mercado, desarrollo de soluciones, alcance de métricas.
- v. El Equipo de trabajo del Emprendimiento debe contar con experiencia técnica, en diseño, en marketing, desarrollo tecnológico y de negocios, y competencias blandas distintivas.
- vi. El Equipo de trabajo del Emprendimiento deberá tener y acreditar como mínimo seis meses de estar trabajando juntos como equipo.
- vii. El Solucionador deberá garantizar que, en el desarrollo del Programa, su equipo de trabajo y, en general, el personal que participe o asigne, observen rigurosamente las normas, elementos de protección personal y procedimientos establecidos en las normas del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo (SG-SST) y las respectivas políticas o reglamentos de las entidades que participen en el Programa.
- viii. El Emprendimiento deberá garantizar que, en el desarrollo del Programa su equipo de trabajo y, en general, el personal que utilice o asigne, cumplan con la

Opera:

estratega»»

En alianza:

Distrikia

GRUPO BÍOS

**INCOLMOTOS
YAMAHA**

Br:nsa 

- normativa aplicable al Sistema de la Seguridad Social y estar al día en el pago de los respectivos aportes establecidos para las distintas prestaciones. Si el Solucionador subcontrata personal para el cumplimiento de sus obligaciones, debe verificar y garantizar que se encuentren afiliados al Sistema de Seguridad Social.
- ix. Cuando la Entidad Organizadora lo requiera, entregar certificación suscrita por el revisor fiscal, y a falta de éste, por el representante legal y un contador público titulado, en donde se señale que se encuentra al día en sus obligaciones, y que está cumpliendo con el pago de los aportes a seguridad social de cada uno de sus empleados y subcontratistas.
 - x. La Entidad Organizadora podrá solicitar al Solucionador cualquier tipo de documentación adicional para complementar, validar y/o comprobar las informaciones suministradas por este a los fines de la presente convocatoria.
 - xi. El Solucionador declara conocer y se obliga a cumplir y hacer cumplir con las siguientes obligaciones:
 - a) Desempeño de una conducta íntegra, profesional y con vocación de servicio, defendiendo y promoviendo el respeto en el entorno profesional/laboral en cualquier situación que pueda surgir entre los colaboradores.
 - b) Actuar en sus relaciones laborales con otros colaboradores, conforme a criterios de respeto, dignidad y justicia, teniendo en cuenta las posibles diferencias culturales de cada persona.
 - c) Mantener ambientes de trabajo profesionales que se caractericen por el respeto a todos los empleados y a las personas con quien interactúen sin discriminación por cuestiones de raza, género, edad, orientación sexual, discapacidad, religión y origen étnico. Constituyen conductas o comportamientos prohibidos, irrespetuosos e inapropiados aquellos tales como el acoso, la discriminación y la violencia, sin ser estos limitativos, debiendo estos ser denunciados en caso de tipificarse uno de estos.
 - d) Cumplir con la legislación de trabajo e inmigración aplicable, principios de antidiscriminación y derechos humanos.
 - e) Proporcionar un lugar de trabajo sano y seguro que cumpla con las leyes de seguridad y salud pertinentes, para garantizar el mantenimiento de un ambiente de trabajo sano y seguro.
 - f) Utilizar la información obtenida a través de su relación con la Entidad Organizadora sólo con el propósito definido para ello, así como también contar con políticas y procedimientos de seguridad de la información que sean adecuadas para garantizar el acceso seguro a la información relacionada al Programa.
 - g) Contar con planes para garantizar la continuidad del negocio y recuperación en caso de desastres o fuerza mayor.

Opera:

estratega»

En alianza:

Distrikia

GRUPO BÍOS

**INCOLMOTOS
YAMAHA**

Br:nsa 

- h) Cuando necesite de subcontratistas para la ejecución de los servicios, estos estarán obligados a cumplir con las mismas obligaciones y compromisos que El Emprendimiento.
- i) La realización de negocios ambientalmente responsables.
- j) Mientras participe del Programa deberá mantener y cumplir con las mejores prácticas de anticorrupción, conflicto de intereses, lavado de activos, soborno o cohecho. Ante la mínima sospecha de incumplimiento El Emprendimiento quedará fuera del Programa.
- k) Mantener registros que puedan ser relevantes para cualquier proceso legal o reglamentario que se encuentre pendiente o que sea esperado.
- l) No mantener relación comercial con otra empresa que afecte los intereses de la Entidad Organizadora.

3.7 Obligaciones de los participantes

Mediante la participación en la presente invitación a participar del ejercicio de innovación abierta las Empresas e instituciones Interesadas se comprometen a:

- i. Participar de buena fe en la convocatoria de innovación abierta con el objeto de desarrollar el reto.
- ii. Estudiar detenidamente estos Términos de participación, el reto y cualquier información adicional que se produzca en el marco de esta convocatoria de innovación abierta. Tiene el deber de diligencia de cumplir con las condiciones establecidas.
- iii. Las Empresas Interesadas y los miembros de sus equipos que participen de los eventos asociados a esta convocatoria:
 - a. Declaran y garantizan que sus creaciones y cualquier tipo de desarrollo es original; no infringen derechos de terceros; y cuentan con todas las licencias y autorizaciones requeridas para efectuar los desarrollos respectivos. Lo anterior incluye más no se limita a contar con las licencias o facultades que le permitan hacer uso de los sistemas informáticos, software, imágenes y demás aspectos que hagan parte de su ejercicio. Igualmente, declaran y garantizan que los planteamientos que formularán son de su propiedad o citarán adecuadamente la fuente de esta, comprometiéndose a no violar cualquier derecho sobre los mismos.

Opera:

estratek»»

En alianza:

Distrikia

GRUPO BÍOS

**INCOLMOTOS
YAMAHA**

Br:nsa 

- b. Se obligan solidariamente a mantener indemne a la Entidad Organizadora, la Corporación y la Entidad Operadora, sus funcionarios, colaboradores y entidades aliadas, por cualquier reclamación asociada, directa o indirectamente con los desarrollos que adelanten en el marco de esta convocatoria o en las fases posteriores.
- c. Reconocen que este es un espacio de innovación abierta y colaborativa, en el marco del cual las empresas presentan sus Soluciones al reto planteado. Los aspectos allí expuestos no necesariamente adquieren el carácter de reserva de la propiedad intelectual y/o industrial, por lo que cada Empresa Interesada es responsable de seleccionar la información que divulgará en el marco del ejercicio.
- d. Efectuar los estudios y verificaciones que considere necesarios para la formulación de la postulación, incluyendo sin limitarse, a los estudios técnicos, contables, tributarios, desplazamientos, entre otros; asumiendo todos los gastos, costos, impuestos y riesgos que ello implique, que no serán reembolsados en ningún caso y bajo ningún concepto.

4. CONVOCATORIA: CRONOGRAMA Y FASES DEL PROGRAMA

Para presentarse a la Convocatoria del Programa, las empresas deberán tener en cuenta los retos de innovación propuestos en el Anexo 1 de los presentes términos y condiciones y ajustarse a los tiempos de la convocatoria y selección y cumplir con los requisitos que se describen a continuación.

La Entidad Organizadora adoptará las medidas que consideren pertinentes para evitar cualquier conducta de los participantes que tenga por finalidad la comisión de actuaciones fraudulentas en contra de la presente actividad o en incumplimiento de los presentes Términos de participación y Condiciones en perjuicio de otros participantes o de terceros; en consecuencia, frente a alguna violación o desconocimiento de términos de la presente convocatoria, la Entidad Operadora podrá excluir de la actividad al participante que incurra en dichas conductas, quien podrá también perder todo derecho a los beneficios, si eventualmente lo obtuvo.

Opera:

estratek»»

En alianza:

Distrikia

GRUPO BÍOS

**INCOLMOTOS
YAMAHA**

Br:nsa 

4.1 Retos

A través del Programa la Entidad Organizadora busca apoyar y desarrollar procesos de experimentación rápida de soluciones innovadoras, provenientes de empresas que se alineen con los retos de innovación descritos en el Anexo 1 de los presentes términos y condiciones.

4.2 Cronograma del Programa

En el siguiente cuadro se describen las fases y etapas correspondientes a la Convocatoria y a la apertura y cierre de cada una de las fases de selección, fase de piloto y experimentación:

Cuadro 1. Cronograma Convocatoria

| Cronograma de la convocatoria | | |
|--|--|---|
| Fase de convocatoria e inscripción | | |
| Fase | Nombre de la etapa | Fechas |
| 1 | Convocatoria e inscripción de Solucionadores | Desde el 7 de abril a 19 de mayo de 2026 |
| Cronograma de la fase de selección | | |
| Fase | Nombre de la etapa | Fecha |
| 1 | Evaluación primer filtro/Requisitos mínimos y de cumplimiento. | 20 de mayo al 19 de junio de 2026 |
| 2 | Evaluación segundo filtro/Fit de las soluciones. | |
| 3 | Evaluación tercer filtro/Pitch Day | |
| 4 | Notificación de Resultados a Seleccionados | 24 de junio de 2026 |
| Cronograma fase de piloto y experimentación | | |
| Fase | Nombre de la etapa | Duración |
| 1 | Firma de acuerdos de Entendimiento | 25 de junio a 13 noviembre de 2026 |
| 2 | Implementación del Piloto | |
| 3 | Demo Day - Presentación de Resultados | 20 de noviembre 2026 |

Nota: La Entidad Organizadora, cuando así lo estime conveniente y sin justificación alguna, se reserva en cualquier momento el derecho a declarar desierta, suspender o terminar la presente convocatoria y el Programa, o modificar el cronograma establecido para la presente convocatoria, y sin que haya lugar a reclamación alguna o reconocimiento de indemnización para los participantes.

Opera:

Enalianza:

Dichos eventos serán notificados por parte de la Entidad Organizadora a través de la página web <https://rutanmedellin.org/medellinventureclient>

4.3 Fases del Programa

El programa se desarrollará en 3 fases, que corresponden a la convocatoria e inscripción de empresas, evaluación y preselección de los solucionadores, piloto y experimentación.

4.3.1 Fase de convocatoria e inscripciones

Durante esta primera fase los solucionadores contarán **hasta el 19 de mayo** para realizar la inscripción a través de la página web del programa: <https://rutanmedellin.org/medellinventureclient>

Los solucionadores que se postulen al programa, deberán aceptar y cumplir con los requisitos establecidos en la presente convocatoria. Durante esta fase los Solucionadores compartirán información que permitirá hacer proceso de revisión en listas restrictivas o validación de la información compartida en la postulación.

4.3.2 Fase de evaluación y preselección

Las Solucionadoras que presenten la solicitud de participación y cumplan con los requisitos establecidos en la presente convocatoria, serán evaluadas por el Comité Evaluador designado por la Entidad Organizadora a su mejor criterio.

El Comité Evaluador lo conformarán los sponsors estratégicos o líderes de los negocios que sean designados por la Entidad Organizadora, quien, con el apoyo de la Entidad Operadora, estarán encargados de: la evaluación de las postulaciones, la definición de los preseleccionados en las diferentes etapas y los Solucionadores seleccionados que participarán en el piloto del Medellín Venture Client.

Durante las diferentes fases y filtros de evaluación se seleccionarán los Solucionadores con las postulaciones y proyectos más adecuados teniendo en cuenta criterios como:

- i. Pertinencia de la solución al reto de innovación planteado.
- ii. Forma novedosa en que resuelve el problema o aborda la oportunidad.

Opera:

estrategik»

En alianza:

Distrikia

GRUPO BÍOS

**INCOLMOTOS
YAMAHA**

Br:nsa



- iii. Modelo de negocio.
- iv. Tiempos de implementación acordes a los tiempos de la fase de experimentación.
- v. Costo del proyecto en etapa de demostración.

Así mismo, en cada una de las fases se tendrán en cuenta criterios técnicos de evaluación, acordes con el reto de innovación.

4.3.3 Proceso de Selección de los Solucionadores

El proceso de selección contará con 3 filtros: en el primero (1) los Solucionadores que cumplan con los requisitos y características establecidos en el numeral 3.1 y que adicionalmente tengan la mejor valoración e idoneidad en estos requisitos, podrán ser llamados al siguiente filtro.

Para el segundo (2) filtro, los Solucionadores preseleccionadas podrán ser llamados a entrevistas de evaluación para tener el detalle sobre la relevancia general de la solución propuesta de cara al reto, identificar las capacidades para enfrentar el programa y correr un piloto, entender su modelo de negocio y, en general, para recopilar toda la información adicional que sea relevante y que permita seleccionar las que pasarán al Pitch Day.

En el tercer (3) filtro, los Solucionadores realizarán un pitch presentando las características de la solución, la propuesta de implementación de piloto (etapas, actividades, tiempos, hipótesis a validar, entregables, cronograma), el presupuesto detallado que es necesario para la ejecución del piloto y los perfiles del equipo ejecutor. Con base en esta presentación, el Comité Evaluador seleccionará hasta 5 Solucionadores y sus propuestas, bajo los criterios técnicos, de pertinencia del proyecto, conexión con los retos de innovación establecidos en el Anexo 1 de los presentes términos de participación y condiciones, mayor probabilidad de éxito en la fase de demostración de los pilotos, el costo beneficio para la Entidad Organizadora, entre otros. Serán elegidos los 5 Solucionadores mejor valorados por el Comité Evaluador y pasarán a la fase de piloto y experimentación.

4.3.4 Fase de Piloto y Experimentación

i. Firma de acuerdos de Entendimiento

Para participar en la tercera fase del Programa, los Solucionadores seleccionados deberán suscribir el documento denominado “Acuerdo de Entendimiento Programa

Opera:

estratega»»

En alianza:

Distrikia

GRUPO BÍOS

**INCOLMOTOS
YAMAHA**

Br:nsa 

“MEDELLÍN VENTURE CLIENT”, mediante el cual se regulará la relación entre los Solucionadores seleccionados, con la Empresa Operadora. En caso de no llegarse a suscribir el Acuerdo por parte de algún seleccionado, la Entidad Organizadora podrá escoger a otro solucionador participante para su inclusión en la fase de piloto y experimentación.

ii. Implementación de primera versión de Producto Mínimo Viable (PMV)

La fase de piloto y experimentación estará enfocada en el desarrollo de experimentos, construcción de prototipos y productos mínimos viables, que serán implementados por el equipo con miras a probar y solucionar el reto. Para tal efecto, los equipos de solucionadores contarán con el apoyo de mentores internos de la Entidad Organizadora y externos de las Entidad Operadora, de conformidad con los términos indicados en la presente Convocatoria.

Para los Solucionadores que accedan a esta fase, además, a través del Comité de Innovación Abierta, podrá asignárseles un capital para la ejecución de los proyectos piloto que será gestionado por la Entidad Operadora, la cual garantizará el aprovechamiento y la óptima ejecución de los recursos. Los experimentos del piloto y la implementación de primera versión del PMV, deberá ser aprobada por el Comité de Innovación abierta y avalada para iniciar fase de implementación.

4.4 Causales de Descalificación o Exclusión

La Entidad Organizadora y la Entidad Operadora podrán descalificar o excluir a los Solucionadores en los siguientes eventos:

- i. Incumplan alguno o algunos de los requisitos establecidos en esta Convocatoria.
- ii. Incumplan con lo establecido en el Código de Ética de Integridad de Ruta N.
- iii. Proporcionen datos falsos y/o inexactos sobre su información o en sus declaraciones.
- iv. Use información sin contar con autorización legal o sin atender la normativa vigente en materia de derechos de autor.
- v. Lleve a cabo actuaciones que vulneren las condiciones de equidad, igualdad y libre competencia que rigen la presente Convocatoria.
- vi. En el evento en que le asista la duda razonable de que el participante pueda estar inmerso en un real o potencial conflicto de intereses.

Opera:

estratek»»

En alianza:

Distrikia

GRUPO BÍOS

**INCOLMOTOS
YAMAHA**

Br:nsa



5. CONFIDENCIALIDAD

Todo el contenido, documentación y la información de cualquier tipo entregada y enviada por el Solucionador a las Entidades Organizadora y Operadora, (los cuales podrán ser Parte Reveladora y Parte Receptora Recíprocamente), sus representantes y sus equipos de trabajo dentro del marco de la convocatoria y el Programa serán tratados de forma confidencial por la Entidad Organizadora y todo su equipo. Asimismo, la información entregada no será utilizada o publicada para fines diferentes a los acordados en la Convocatoria y en el Programa.

Se entiende por Información Confidencial cualquier información que se entregue de forma escrita, visual, verbal, por medios análogos, electrónicos o digitales de propiedad de la Parte Reveladora o sobre la cual detente algún tipo de derecho. Se entenderá incluida en la Información Confidencial cualquier copia de esta, incluyendo todo tipo de información, notas, actas, datos, análisis, conceptos, hojas de trabajo, compilaciones, comparaciones, estudios, resúmenes, grabaciones, registros preparados en todo, o en parte, con información suministrada por la Parte Reveladora para o en beneficio de la Parte Receptora que contengan o de alguna forma reflejen dicha información.

Los Equipos aceptan voluntaria y expresamente que toda la información entregada y enviada para presentarse en la Convocatoria del Programa será utilizada y analizada para el propósito de ser seleccionados para participar en el Programa y para efectos estadísticos. La información recibida será utilizada aplicando las medidas de seguridad informática y confidencialidad para garantizar que no sea alterada, y evitar su divulgación no autorizada.

Las Partes, entiéndase los solucionadores, la Entidad Organizadora y la Entidad Operadora, se obligan a guardar estricta reserva y a no hacer un uso indebido o no autorizado sobre la Información Confidencial, documentada o no, que se revelen recíprocamente en desarrollo del objeto de los términos de la Convocatoria, ya sea de su propiedad o de un tercero, salvo autorización previa, expresa y por escrito de su titular.

Las Partes entienden y aceptan que las obligaciones a que se refiere la presente Cláusula les serán plenamente exigibles aun después del cierre de la Convocatoria y hasta culminación del programa. No obstante, la obligación de confidencialidad estará vigente mientras la Información Confidencial sea clasificada como tal por la Parte que es propietaria de esta, esto con independencia de que el término de vigencia acordado en esta cláusula o cualquiera de sus prórrogas expire. Sin perjuicio de lo anterior, si las Partes desean prorrogar la vigencia de éste, lo podrán hacer de común acuerdo y por

Opera:

estrategia»»

En alianza:

Distrikia

GRUPO BIOS

**INCOLMOTOS
YAMAHA**

Br:nsa 

escrito acudiendo a la figura del otrosí contractual. El incumplimiento de esta obligación por parte de los solucionadores, dará lugar al retiro inmediato como candidato del Programa y al pago de los perjuicios ocasionados y al cobro de la cláusula penal sancionatoria, conforme se establezca en el Acuerdo de Entendimiento - Programa MEDELLÍN VENTURE CLIENT.

Esta obligación se hará extensiva a los empleados o subcontratistas, proveedores o aliados de los Solucionadores que lleguen a conocer información de carácter reservado y confidencial. La Parte Receptora se responsabiliza por el uso que de la información confidencial recibida hagan sus subcontratistas y/o empleados, proveedores o aliados.

A la terminación del Acuerdo de Entendimiento deberán Las Partes, inmediatamente, destruir y devolver, según su naturaleza, toda la información confidencial revelada por su contraparte que repose en su poder, a solicitud de su contraparte.

Se podrá revelar o divulgar la Información Confidencial únicamente en los siguientes eventos:

- i.** Que se cuente con la aprobación previa y escrita de la Parte Reveladora.
- ii.** Que la revelación y/o divulgación de la Información Confidencial se realice en desarrollo o por mandato legal u orden de autoridad judicial o administrativa competente en ejercicio de sus funciones legales. En este caso, la Parte Receptora se obliga a inmediatamente haya tenido conocimiento de esta obligación a la Parte Reveladora, para que pueda tomar las medidas necesarias o convenientes para proteger la Información Confidencial, y de igual manera se compromete a tomar las medidas para atenuar los efectos de tal divulgación y se limitará a divulgar únicamente la información efectivamente requerida por la autoridad competente.
- iii.** Que la Información Confidencial esté o llegue a estar a disposición del público o sea de dominio público por causa diferente a un acto u omisión de la Parte Receptora;
- iv.** Que la Información Confidencial haya estado en posesión de la Parte Receptora antes de que hubiese recibido la misma por medio de la Parte Reveladora o que no hubiese sido adquirida de ésta, o de cualquier tercero que tuviere un compromiso de confidencialidad con respecto a la Parte Reveladora.
- v.** La información que las Partes manifiesten que ha dejado de tener el carácter de confidencial

La obligación de reserva estipulada en esta Cláusula se entenderá sin perjuicio de la información comunicada entre Las Partes con el propósito de ser revelada para los fines

Opera:

estratek»»

En alianza:

Distrikia

GRUPO BÍOS

**INCOLMOTOS
YAMAHA**

Br:nsa 

comerciales, administrativos, técnicos, operativos, logísticos y publicitarios inherentes al normal cumplimiento del Programa.

6. TRATAMIENTO DE DATOS PERSONALES

Los Solucionadores y su equipo de trabajo al participar en la presente Convocatoria autorizan de manera libre y voluntaria a las Entidad Organizadora a recopilar, utilizar, transmitir, transferir, almacenar, consultar y procesar la información personal que éstos hayan suministrado en el marco de la Convocatoria y del desarrollo del Programa, la cual se encuentra contenida en las bases de datos y archivo de propiedad del Programa, para los fines descritos en el presente documento.

Los Solucionadores declaran de manera libre y voluntaria conocer los derechos que la normativa y la jurisprudencia le conceden como titulares de datos personales y aceptan la Política de Tratamiento de Datos Personales de la Entidad Organizadora disponible en <https://rutanmedellin.org/transparencia/normatividad/>

6.1 Autorización expresa para el tratamiento de datos personales

Autorización para el tratamiento de datos personales: En cumplimiento de lo previsto por la Ley 1581 de 2012 (Colombia) y las demás normatividades aplicables a cada país en materia de Protección de Datos Personales, el participante autoriza a RUTA N MEDELLÍN a recolectar, almacenar, circular, usar, tratar, suprimir, transferir y/o transmitir nacional o internacionalmente su información personal (datos de identificación, de contacto, información financiera y de negocio, entre otros). Esta información será tratada para el cumplimiento de las siguientes finalidades: a) Realizar invitaciones a eventos y/o enviar comunicaciones vía SMS, llamada o correo electrónico, sobre novedades, información de interés en innovación, emprendimiento o sectorial que se genere desde la entidad, así como de los programas de innovación liderados por Ruta N; b) Realizar investigaciones de mercados y/o labores de mercadeo y desarrollar analítica y segmentación de los usuarios; c) Realizar procesos de scouting de soluciones a los retos de innovación; d) Transmitir y/o transferir sus datos personales a terceros o aliados de Ruta N; e) Realizar campañas de publicidad y mercadeo; f) Adelantar convenios comerciales, eventos o programas institucionales directamente o en asocio con terceros; g) Implementar programas de fidelización; h) Preparar estudios de mercado que permitan establecer preferencias de consumo o sondeos de mercado para verificar los precios sobre un producto o servicio específico; i) Actividades de georreferenciación y estudios estadísticos; j) Enviar información sobre actividades desarrolladas por la Entidad Organizadora o envió de información que se considere de interés a través de diferentes medios; k) Dar cumplimiento a las obligaciones legales de información a los entes administrativos, así como a las autoridades competentes que así lo requieran; l) Soportar

Opera:

estratega»

En alianza:

Distrikia

GRUPO
Bios

INCOLMOTOS
YAMAHA

Br:nsa 

la operación de los programas; m) Cualquier otra finalidad que llegaren a resultar en desarrollo de contratos o relaciones comerciales que se puedan establecer entre la entidad y los titulares de la información. n) Las demás consagradas en la Política de Protección de Datos de Ruta N Medellín.

De igual modo, autoriza a Ruta N para el uso de mi imagen, en el entendido que el registro fotográfico, las entrevistas que se realicen, presentaciones, contenidos y todo aquel material que sea recopilado en el desarrollo de las actividades del Medellín Venture Client, sea reproducido en medios como: videos, publicaciones, crónicas, casos de éxito, páginas web, entre otros, que puedan contribuir a la promoción y divulgación de los programas que se desarrollen en temas a fin del objeto del programa.

Manifiesta que esta autorización la otorga a título gratuito, por lo que entiende que no recibirá ningún tipo de compensación, bonificación o pago de ninguna naturaleza. Reconoce además que no existe ninguna expectativa sobre los eventuales efectos económicos de la divulgación que pueda realizar Ruta N en el marco del Programa MEDELLÍN VENTURE CLIENT. La información obtenida para el tratamiento de los datos personales es completa, confiable, exacta y verídica.

A su vez declara que entiende y manifiesta que ha sido informado por Ruta N de lo siguiente: a) Que es de carácter facultativo responder preguntas que versen sobre datos sensibles o sobre menores de edad. b) Que podrá revocar su consentimiento y ejercer los derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición al tratamiento de sus datos personales (derechos “ARCO”), al correo electrónico rutan@rutanmedellin.org c) Que sus datos personales serán tratados conforme a la Política de Protección de Datos Personales disponible en <https://rutanmedellin.org/>. d) Que sus datos personales serán custodiados en las bases de datos de Ruta N del Programa MEDELLÍN VENTURE CLIENT por el tiempo que sea necesario durante el desarrollo del programa y hasta los diez (10) años una vez culminado el vínculo.

*** Responsable del Tratamiento:** RUTA N, cuyo NIT es 900.323.466-1, con domicilio en la Calle 67 No. 52 – 20 Piso 2 Torrea A (Medellín), con el número telefónico en Medellín: (604) 516 77 70 y sitio web <https://www.rutanmedellin.org/>

7. RESERVAS Y LIMITACIONES

La información suministrada por el Solucionador y su equipo con el fin de participar en la presente Convocatoria tendrá como única finalidad la evaluación y uso en el proceso de selección del Programa. El presente documento se limita a establecer las condiciones y términos de la Convocatoria del Programa y no constituyen en ningún momento una relación laboral o contractual con los participantes más allá de lo expresamente previsto

Opera:

estratek»

En alianza:

Distrikia

GRUPO BÍOS

INCOLMOTOS YAMAHA

Br:nsa



en el mismo, por lo que no debe considerarse como una promesa para iniciar negocios o establecer relaciones comerciales.

Los Solucionadores seleccionados deberán asumir todos los costos, traslado, alojamiento y gastos para su participación en el Programa.

El participante es consciente y acepta que no puede utilizar la página de internet de la Convocatoria del Programa para cargar cualquier contenido ilegal que viole los términos legales o el orden público, la moral pública o pueda generar un perjuicio, que sea irrespetuoso, difamatorio, vulgar, obsceno, racista, xenófobo, entre otros, que cause daños y perjuicios a la Entidad Organizadora, sus equipos y/o terceros de cualquier manera. Tampoco se podrá cargar contenido publicitario o comercial, contenido que viole los derechos de propiedad intelectual o derechos de autor de terceros, o contenido sin reconocer los derechos de autor de este, material que contenga virus, o archivos que interrumpen, destruyan o limiten el funcionamiento del software, hardware o sistemas de telecomunicaciones.

La Entidad Organizadora tiene el derecho a rechazar cualquier contenido o eliminarlo de la página de internet de la Convocatoria al Programa MEDELLÍN VENTURE CLIENT bajo su propio criterio y sin autorización previa.

La Entidad Organizadora podrá en cualquier momento descalificar o excluir automáticamente sin previo aviso a cualquier Solucionador o el Equipo que altere o afecte el funcionamiento de la página de internet de la convocatoria, al igual que los términos de la Convocatoria.

8. PROPIEDAD INTELECTUAL

8.1 Licencias, Permisos y Propiedad Intelectual

Los solucionadores declaran tener y se obligan a mantener vigentes todas las licencias, permisos y autorizaciones de las autoridades correspondientes o de terceros, que les permitan participar y mantener su participación en la Convocatoria del Programa, así como a obtener oportunamente las que llegaren a ser requeridas o exigidas. En consecuencia, los Solucionadores mantendrán indemne a la Entidad Organizadora, la Entidad Operadora y la Corporación de cualquier reclamación recibida por parte de las autoridades o de terceros relacionada con las licencias, permisos y autorizaciones que le son exigibles para su participación y permanencia en la Convocatoria del Programa.

Opera:

En alianza:

Los Solucionadores aceptan y garantizan que son los titulares legítimos o que cuentan con los permisos, licencias o autorizaciones que los legitimen para autorizar a la Entidad Organizadora la publicación de su proyecto de emprendimiento y la propiedad intelectual incluida en el mismo en la Convocatoria del Programa y, por lo tanto, no están infringiendo los derechos de propiedad intelectual de terceros, incluyendo, pero sin limitarse a derechos de autor, marcas comerciales, lemas, enseñas o nombres comerciales, diseños, patentes, secretos industriales o comerciales, privacidad o imagen de un tercero. Los Solucionadores mantendrán indemne a la Entidad Organizadora de cualquier reclamación recibida por parte de terceros relacionada con el uso de la propiedad intelectual aportada a la Convocatoria y al Programa

8.2 Uso de Signos Distintivos en la Convocatoria y en Programa

Los Solucionadores no podrán utilizar las marcas registradas o nombres comerciales, logotipos o diseños del Programa o de la Entidad Organizadora, ni usar cualquier tipo de contenido de la página de internet de la Convocatoria del Programa sin previa autorización escrita de la Entidad Organizadora. La Entidad Organizadora podrá otorgar autorización escrita a los Solucionadores para colocar en sus comunicaciones y medios de promoción los logos del Programa y de la Entidad Organizadora, utilizando para esto el material gráfico definido para este uso. La autorización sólo se otorgará con el fin de que los Equipos de los Emprendimiento den a conocer su participación en la Convocatoria del Programa y permanecerá vigente sólo por el término de la Convocatoria.

Los Solucionadores entienden y aceptan que el uso de las marcas y otros signos distintivos del Programa y de la Entidad Organizadora no otorga ningún tipo de licencia, autorización, transferencia, o cualquier otro derecho sobre los signos distintivos, los cuales sólo podrán usarse para los fines indicados por la Entidad Organizadora y conforme a las instrucciones que ésta le entregue.

Con la participación en la Convocatoria del Programa, los Solucionadores autorizan expresamente a la Entidad Organizadora para que utilice la información suministrada en la Convocatoria, incluyendo los signos distintivos (marcas, emblemas, lemas comerciales, nombres o enseñas comerciales) para publicarla y difundirla en cualquier medio de comunicación (incluyendo, sin limitación, televisión, radio, redes sociales, sitios web) con fines publicitarios y promocionales relacionados con el Programa, sin que dichas actividades confieran a los Solucionadores el derecho de remuneración o beneficio alguno. Los Solucionadores aceptan que sus signos distintivos aparezcan acompañados de los signos distintivos del Programa y de la Entidad Organizadora, así como de los signos distintivos de otros participantes de la Convocatoria del Programa.

Opera:

estratek»»

En alianza:

Distrikia

GRUPO BÍOS

**INCOLMOTOS
YAMAHA**

Br:nsa 

8.3. Usos no autorizados

Se presume y entiende que los Solucionadores acceden a participar en la Convocatoria de manera libre y voluntaria, exonerando a la Entidad Organizadora de cualquier responsabilidad sobre la información proporcionada y se entiende que los mismos son correctos, veraces y completos y asumen toda la responsabilidad sobre la falta de veracidad o exactitud de la información y en este caso la Entidad Organizadora podrá denegar, retirar y suspenderlo del Programa.

9. JURISDICCIÓN - LEYES APLICABLES- DECLARACIONES

Los presentes Términos de la Convocatoria del Programa se someterán a las leyes de la República de Colombia. En el evento en que surjan diferencias entre ellas, por razón o con ocasión del presente Acuerdo, buscarán mecanismos de arreglo directo, tales como la negociación directa o la conciliación. Para este efecto, las Partes dispondrán de un término de treinta (30) días contados a partir de la fecha en que cualquiera de ellas haga una solicitud en tal sentido. Dicho término podrá ser prorrogado por mutuo acuerdo. En el evento que las diferencias subsistan, estas serán sometidas a la Jurisdicción competente.

9.1 Indemnidad

Los Solucionadores serán los únicos responsables por los daños y perjuicios comprobables y verificables causados a las Entidades Organizadoras, por sus actos u omisiones, de sus dependientes o subcontratistas en el desarrollo y ejecución del Programa. Las Entidades Organizadoras no serán responsables por daños o perjuicios que pudieren sufrir por actos u omisiones suyos, ni por accidentes que le sobrevengan en la ejecución del Proyecto, salvo en caso de que se verifique y compruebe que la omisión, dolo o negligencia por parte de la Entidad Organizadora ha sido la causa de los daños y perjuicios, debiendo esta asumir la responsabilidad por dichos daños.

Los Solucionadores deberán defender, indemnizar y mantener indemne a las Entidades Organizadoras, sus compañías vinculadas, y cada uno de sus respectivos accionistas, administradores, directores, empleados, representantes, agentes, sucesores, clientes o sus bienes y a terceros o sus bienes, por cualquier reclamación, pérdida, daños, obligaciones, intereses, laudos, sentencias, penalidades, costos y gastos (incluyendo los

Opera:

En alianza:

gastos de abogados y otros gastos razonables derivados de la defensa de la Entidad Organizadora)

9.2 Cumplimiento de las normas anticorrupción y soborno, prevención de lavado de activos y financiamiento del terrorismo y disposiciones en materia de cumplimiento

Los Solucionadores se obligan a cumplir con toda la normativa anticorrupción, soborno, prevención de lavado de activos y financiamiento del terrorismo aplicable conforme a la correspondiente jurisdicción. Se obligan a implementar las medidas dispuestas en la normatividad vigente que les aplique para prevenir que sus operaciones puedan ser utilizadas con o sin su conocimiento y consentimiento como instrumentos para la realización de cualquier actividad ilícita de las contempladas en las normas penales y administrativas vigentes tanto nacionales como internacionales, especialmente el lavado de activos, la financiación al terrorismo, la financiación a la proliferación de armas de destrucción masiva, actos de corrupción, soborno nacional o internacional o cualquiera de los delitos fuente de los anteriores.

Los Solucionadores hace constar que:

- i. Cumple con las normas sobre Prevención al Lavado de Activos, Financiación al Terrorismo y Proliferación de Armas de Destrucción Masiva.
- ii. Posee mecanismos de prevención y control del lavado de activos, conocimiento de clientes, debidas diligencias, detección y reporte de operaciones sospechosas y control al financiamiento del terrorismo.
- iii. En todas las operaciones que efectúa hace seguimiento al origen de los recursos. Así mismo, para llevar a cabo transacciones comerciales o de cualquier naturaleza, procede a verificar que la contraparte o sus beneficiarios finales no se encuentren incluidos o listados en las listas de entidades restringidas o listas de sanciones internacionales.
- iv. Entregará información veraz y verificable, y actualizará su información institucional, comercial y financiera por lo menos cada seis (6) meses o cada vez que así lo soliciten las Entidades Organizadoras, suministrando la totalidad de los soportes documentales exigidos. Este deber abarca toda la información relativa a su naturaleza jurídica. Igualmente, se obligan a informar en cualquier tiempo sobre hechos de naturaleza jurídica, económica o financiera relativos a la al emprendimiento, bien sea que se trate de una sociedad, a su matriz, filiales, socios, accionistas o administradores que puedan llegar a generar un cambio

Opera:

estrategk»

En alianza:

Distrikia

GRUPO BÍOS

**INCOLMOTOS
YAMAHA**

Br:nsa 

- significativo en la evaluación y/o gestión de los riesgos asociados a los presentes términos de referencia.
- v. Indemnizará y mantendrá indemne y libre de daño a la Entidad Organizadora por cualquier multa, daño o perjuicio que sufra la misma por o con ocasión de su incumplimiento de las medidas o normas de Prevención al Lavado de Activos y Financiación al Terrorismo o cualquier otro delito fuente o relacionado con los anteriores
 - vi. Cualquier otro acto considerado como tal en la legislación vigente y en las normas y tratados internacionales.
 - vii. Los Solucionadores deben informar por escrito a la Entidad Organizadora cuando tengan conocimiento, si alguno de sus socios o accionistas, administradores (incluyendo a representantes legales principales y suplentes, miembros de los órganos de administración o personal de manejo y confianza, así como sus familiares dentro del cuarto grado de consanguinidad o segundo de afinidad o primero civil) tienen vínculos con cualquiera de los empleados o administradores con cargo de gestión en el presente contrato o poder de decisión sobre la vinculación y/o selección. Se obligan a mantener informadas a la Entidad Organizadora de cualquier situación que pueda percibirse o denotar un hecho posible o consumado de cualquier violación a la presente cláusula. En tal caso, los Solucionadores acuerdan respetar y hacer respetar las disposiciones legales de todas las jurisdicciones aplicables, conforme a los términos de referencia establecidos y al alcance de las obligaciones.
 - viii. Durante la vigencia de la Convocatoria y el transcurso de todo el Programa MEDELLÍN VENTURE CLIENT, todas las partes abstenerse de dar, recibir, otorgar, conceder, prometer o entregar cualquier tipo de obsequios, obsequios pequeños, artículos de entretenimiento, hospitalidad y/o cualquier cosa que tenga valor relacionado con la ejecución de este Acuerdo, incluidos, entre otros, certificados de regalo, viajes, pasajes aéreos, alojamiento, transporte, comidas, invitaciones a eventos (incluyendo obras de teatro, conciertos, eventos deportivos, giras y entradas para clubes nocturnos), cualquier artículo promocional y/o cualquier otro beneficio o ventaja, incluso si no es monetario
 - ix. Conoce, acepta y se adhiere todos los lineamientos del Código de Ética de Integridad de Ruta N, así como los valores que rigen todas las relaciones con los Solucionadores y el comportamiento que éstos deben desplegar.

9.3 Origen de fondos

Los Solucionadores declaran bajo la gravedad del juramento que sus ingresos provienen de actividades lícitas, que no se encuentra en listados de prevención de lavado de activos

Opera:

estratek»»

En alianza:

Distrikia

GRUPO BÍOS

INCOLMOTOS YAMAHA

Br:nsa 

o financiación del terrorismo nacionales o internacionales, en consecuencia, se obligan a responder frente a la Entidad Organizadora y terceros por todos los perjuicios que se llegaren a causar como consecuencia de la falsedad de esta afirmación.

Igualmente, declaran que el buen nombre y la reputación son elementos claves en la celebración y ejecución del Contrato a suscribirse con las Entidades Organizadoras, razón por la cual aceptan que será motivo suficiente para dar por terminada su participación en la convocatoria, sin que esto genere ningún tipo de indemnización a su favor, por el hecho de que ésta, sus representantes legales, accionistas, socios o directivos, o cualquier administrador sean incluidos en una investigación, informe, reporte o listado policial o judicial nacional o de autoridad extranjera, lista restrictiva o de control, por sospechas de estar involucrado en lavado de activos, tráfico de estupefacientes, trata de personas, proxenetismo, pornografía infantil, peculado, concusión, secuestro, extorsión, corrupción, tráfico de influencias, contrabando, pertenencia o tratos con organizaciones armadas ilegales o con organizaciones criminales de cualquier índole, tráfico de armas, terrorismo, delitos de lesa humanidad o delitos contra la libertad, integridad y formación sexuales, etc.

Los Solucionadores se comprometen a cumplir con los requisitos y obligaciones que dentro de la normatividad legal vigente le apliquen, y en especial en lo relativo a la prevención del riesgo de lavado de activos, así como a y cualquier desviación al marco ético.

10. DECLARACIONES ADICIONALES

Los Solucionadores declaran y aseveran que no han realizado ni han tomado parte, ni tienen evidencia de ningún tipo de que alguno de sus propietarios, accionistas principales, integrantes del directorio, ejecutivos, empleados o alguna otra persona que trabaje en su representación haya realizado ni haya tomado parte, ya sea directa o indirectamente, en:

- i. Un Pago Prohibido con respecto a la ejecución del objeto de la presente convocatoria, lo cual está definido como toda oferta, obsequio, pago, promesa de pago o autorización de pago de alguna suma de dinero o de alguna cosa de valor, ya sea por medios directos o indirectos, a un Funcionario Público o Privado, inclusive si fuere para uso o beneficio de alguna otra persona o entidad en la medida en que alguien sepa o tenga una base razonable para creer que ya sea la totalidad o una parte del dinero u objeto de valor que se haya dado o se vaya a dar a la otra persona o entidad será pagado, ofrecido, prometido, dado o autorizado

Opera:

estrategia»»

En alianza:

Distrikia

GRUPO BÍOS

**INCOLMOTOS
YAMAHA**

Br:nsa 

- para ser pagado por otra persona o entidad, ya sea por medios directos o indirectos, a un Funcionario Público o Privado con el fin ya sea de: (a) influir sobre algún acto o decisión del Funcionario, (b) inducir al Funcionario a realizar o dejar de realizar algún acto en violación de su deber lícito, (c) obtener alguna ventaja impropia, (d) inducir al Funcionario a utilizar su influencia ante un gobierno o administración de entidad privada o alguna de sus dependencias para afectar o influir sobre algún acto o decisión de dicho gobierno o administración de entidad privada o dependencia a fin de ayudar a obtener o contratar algún negocio o a dirigir negocios hacia alguna persona.
- ii. Una Transacción Prohibida con respecto a la ejecución del objeto de la presente convocatoria, cuya definición incluye lo siguiente:
 - a. Recibir, transferir, transportar, retener, usar, estructurar, desviar o esconder el producto de cualquier actividad ilícita, inclusive el fraude y el soborno de un funcionario Público o Privado;
 - b. Tomar parte o involucrarse, financiar o apoyar financieramente o de alguna otra manera, auspiciar, facilitar o conceder donaciones a cualquier persona, actividad u organización terrorista; o
 - c. Participar en cualquier transacción o hacer negocios de alguna otra forma con una “persona designada”, lo cual quiere decir una persona o entidad que aparezca en alguna lista emitida por cualquier entidad gubernamental de los Estados Unidos de América o por las Naciones Unidas con respecto al lavado de dinero, el financiamiento del terrorismo, el narcotráfico o embargos económicos o de armamentos.
 - iii. No han sido, ni son, ni están siendo investigados, condenados y/o sancionados por ninguna autoridad nacional o extranjera, por haber incurrido o participado a algún título y en alguna calidad, en prácticas, actos, omisiones o delitos relacionados directa o indirectamente con corrupción pública o privada, la pertenencia, promoción o financiación de grupos ilegales, delitos de lesa humanidad, narcotráfico o soborno transnacional.
 - iv. No han sido señalados por la prensa nacional o extranjera o por ningún medio de comunicación nacional o extranjero, masivo o no, de haber incurrido o participado a cualquier título y en cualquier calidad, en prácticas, actos, omisiones o delitos relacionados directa o indirectamente con corrupción pública o privada;
 - v. No han sido incluidos en alguna lista nacional o extranjera de personas o entidades identificadas por tener vínculos con actividades relacionadas con el narcotráfico, terrorismo, corrupción pública o privada, secuestro, lavado de activos, financiación del terrorismo o administración de recursos relacionados con esas actividades, entre las que se encuentran, de manera enunciativa más no taxativa: OFAC (Office of Foreign Assets Control), ONU (Organización de las

Opera:

estratega»»

En alianza:

Distrikia

GRUPO BÍOS

**INCOLMOTOS
YAMAHA**

Br:nsa 

- Naciones Unidas), DFAT (Department of Foreign Affairs and Trade), INTERPOL o cualquiera que las modifique, adicione o sustituya.
- vi. Tomarán todas las medidas razonables para garantizar que ninguno de sus propietarios, accionistas principales, funcionarios, empleados o alguna otra persona que trabaje para la empresa en la ejecución del objeto del presente contrato (inclusive, sin limitación, sus subsidiarias y afiliadas, subcontratistas, consultores, representantes e intermediarios) no realicen, prometan o autoricen la realización de un Pago Prohibido o tomen parte en una Transacción Prohibida, ya sea en forma directa o indirecta, con respecto a la ejecución del objeto de este contrato.
 - vii. Reportarán inmediatamente a la Entidad Organizadora cualquier Pago Prohibido o Transacción Prohibida de la cual tenga conocimiento o tenga bases razonables para creer que haya ocurrido con respecto a la ejecución de este contrato.
 - viii. Si la Entidad Organizadora tuviese cualquier base razonable para creer que se ha realizado, prometido o autorizado un Pago Prohibido, ya sea directa o indirectamente, a un Funcionario Público o Privado en relación al objeto de esta convocatoria, o que se ha realizado una Transacción Prohibida, en relación con la misma, cooperarán de buena fe para determinar si dicha infracción ocurrió mediante la contratación de un tercero independiente con el fin de que investigue el asunto y suministre un informe escrito de sus hallazgos.
 - ix. Realizarán un proceso de diligencia debida “Due Diligence”, según las circunstancias, sobre la reputación de los subcontratistas, consultores, apoderados o representantes que emplee para la realización del objeto del presente contrato.
 - x. Para los propósitos de detectar cualquier posible violación a las Leyes y Reglamentos aplicables, los Solucionadores realizarán periódicamente auditorías internas o independientes, de conformidad con sus prácticas comerciales usuales, (a) de sus respectivos libros, cuentas y registros financieros y (b) del origen de los fondos y el origen de los activos.

Opera:

estratek»»

En alianza:

Distrikia

GRUPO BÍOS

**INCOLMOTOS
YAMAHA**

Br:nsa 

Anexo 1 Retos de Innovación – Programa MEDELLÍN VENTURE CLIENT

RETOS BRINSA

RETO 1: TRANSPORTE Y EXPORTACIÓN DE SAL

PREGUNTA:

¿Cómo podríamos transformar nuestra logística de exportación de sal a gran escala desde origen: planta en Zipaquirá (Colombia) a destino: clientes nacionales (costas) e internacionales, implementando unidades de carga superiores a una tonelada y modelos de transporte eficientes, para reducir el costo de la operación logística (cargue, descargue, flete - terrestre y marítimo - y operación portuaria) por tonelada en más de un 30%?

CONTEXTO:

Brinsa: El desafío de mover montañas de sal hacia el mundo

Somos Brinsa, una compañía líder que ha transformado elementos esenciales en bienestar para millones de hogares. Con marcas icónicas y una infraestructura industrial envidiable, somos el corazón de la producción de sal en Colombia. Nuestra planta Betania en Cajicá es un prodigio de ingeniería, pero nuestra ubicación en el interior del país nos plantea un desafío épico: el costo del transporte terrestre hasta el mar es tan alto que el flete llega a pesar más que la sal misma. Somos una organización con una cultura de excelencia y por eso reconocemos que para conquistar mercados globales necesitamos reescribir las reglas de nuestra logística tradicional.

Hoy nos enfrentamos a una barrera de competitividad física. La sal es higroscópica, absorbe la humedad y se resiste a ser transportada con facilidad a grandes distancias sin costos de empaque elevados. Además, nos movemos en un entorno de infraestructura nacional limitado, donde el peso por vehículo está restringido y no hemos explorado el potencial de la bimodalidad o de unidades de carga disruptivas que superen la tonelada. Este cuello de botella nos aleja de ser la opción preferida para grandes clientes industriales en la costa y en el extranjero, donde la sal marina de otros continentes llega, irónicamente, a precios más competitivos que la nuestra.

Opera:

estratek»

En alianza:

Distrikia

GRUPO BÍOS

**INCOLMOTOS
YAMAHA**

Br:nsa 

Buscamos solucionadores que no solo piensen en software, sino en "hard-logistics" e innovación en materiales y procesos. Queremos aliados que nos ayuden a implementar unidades de carga masivas y sistemas de transporte que garanticen la inocuidad de nuestro producto, evitando cualquier riesgo de contaminación y asegurando una eficiencia operativa. El impacto que buscamos es contundente: derribar la barrera de la operación logística para que la calidad de la sal de Brinsa no tenga fronteras, permitiéndonos competir de tú a tú en Centroamérica, el Caribe y más allá.

Imaginamos un 2030 donde el 30% de nuestros ingresos provengan del mercado internacional, consolidándonos como un jugador global de peso. Habremos redefinido toda nuestra cadena de exportación, desde el empaque automatizado para grandes volúmenes hasta una operación logística bimodal fluida y rentable. Si tu compañía tiene la tecnología y/o las capacidades para optimizar la operación de commodities a gran escala y quieres el respaldo de una corporación con la capacidad de llevar tu solución a puertos internacionales, Brinsa es tu próximo gran terreno de juego.

ALCANCE:

Se buscan soluciones principalmente de "hard-logistics" e innovación en materiales y procesos que permitan a Brinsa derribar la barrera de competitividad física que hoy impone el transporte de sal desde el interior del país hacia las costas y mercados extranjeros. El objetivo es redefinir las reglas de la logística tradicional para que el costo del flete deje de ser un impedimento para la expansión global de la compañía.

Las propuestas podrán abordar las siguientes dimensiones del desafío:

Tecnológica y de Materiales: Innovación en sistemas de empaque y unidades de carga masiva (superiores a una tonelada) que protejan la sal de su naturaleza higroscópica y garanticen su inocuidad.

De infraestructura y transporte: Implementación de modelos logísticos eficientes que exploren la bimodalidad y superen las restricciones actuales de peso por vehículo del transporte terrestre tradicional.

Económica y Operativa: Soluciones que permitan una reducción drástica del costo de la operación logística (cargue, descargue, fletes y operación portuaria) para alcanzar precios competitivos en mercados internacionales.

Estratégica y de Escala: Desarrollo de una cadena de exportación fluida y rentable que soporte la meta de que el 30% de los ingresos de la compañía provengan del mercado internacional para el 2030.

Opera:

estratek»

En alianza:

Distrikia

GRUPO
Bíos

INCOLMOTOS
YAMAHA

Br:nsa



Toda propuesta deberá demostrar viabilidad técnica en un entorno industrial real, cumplir con las normativas de seguridad y proponer un análisis de costo-beneficio que sustente la transformación del modelo logístico actual.

RETO 2: POTABILIZACIÓN DE AGUA

PREGUNTA:

¿Cómo podríamos diseñar e implementar un modelo de potabilización de agua de baja complejidad técnica y económica que permita aumentar el acceso a agua potable en territorios desatendidos, asegurando la sostenibilidad del sistema y el impacto positivo en la comunidad con un costo por intervención estimado por hogar menor a \$COP 200.000 y un Índice de Riesgo de Calidad del Agua de 0-5% (apta para el consumo humano)?

CONTEXTO:

Brinsa: Llevando vida y salud a través del agua potable

Somos Brinsa, una compañía que ha construido su legado sobre la pureza y la esencia de los elementos que transforman hogares. Somos líderes indiscutibles en la potabilización del agua en Colombia, a través de la venta de nuestros productos químicos, pero nuestro impacto va mucho más allá de eso. A través de nuestro programa "Acueductos con Propósito", nos hemos convertido en el aliado estratégico de las comunidades rurales. Somos una compañía con una infraestructura técnica envidiable y una profunda responsabilidad social, buscando hoy a los visionarios tecnológicos que quieran escalar con nosotros un impacto social profundo y a largo plazo.

El desafío que enfrentamos es una brecha histórica: en Colombia, el agua segura parece detenerse donde terminan las ciudades. Hoy, los acueductos veredales luchan contra la falta de infraestructura, el desconocimiento técnico y, sobre todo, costos de operación que hacen que potabilizar el agua sea un lujo para muchas comunidades. En Brinsa hemos hecho intervenciones y mejoras en 9 acueductos veredales de nuestra zona de influencia para entregarles agua de mejor calidad y aunque exitosas, dependen de métodos tradicionales que requieren altas inversiones en tiempo y en dinero. Necesitamos romper ese esquema para que llevar agua potable sea una

Opera:

estratek»»

En alianza:

Distrikia

GRUPO BÍOS

**INCOLMOTOS
YAMAHA**

Br:nsa 

realidad, con un sistema estandarizado, ágil y, sobre todo, sostenible para quienes pagan por él.

Buscamos solucionadores que quieran demostrar que la tecnología realmente puede ser el gran ecualizador social. Queremos Startups, ScaleUps u otras organizaciones de base científico-tecnológica que nos ayuden a implementar sistemas de potabilización costo-eficientes, fáciles de gestionar, que no requieran laboratorios complejos ni personal ultraespecializado en cada vereda. El impacto que buscamos es radicalmente humano: mejorar la salud pública de millones de personas utilizando nuestra capacidad organizacional para resolver problemas fundamentales del entorno.

Imaginamos un futuro donde el agua segura en las veredas sea la norma y no la excepción. Visualizamos un modelo de gestión optimizado donde logremos llevar agua potable a más de 500.000 personas para el 2030.

¡Si tu compañía tiene la innovación que nos ayude a potabilizar el futuro de las comunidades rurales, Brinsa es tu plataforma de escala!

ALCANCE:

Se buscan soluciones e innovaciones de base científico-tecnológica que permitan a Brinsa escalar su impacto social mediante sistemas de potabilización descentralizados, modulares y de bajo costo. El objetivo es romper la brecha histórica del acceso a agua segura en zonas rurales, transformando un proceso tradicionalmente costoso y artesanal en un modelo estandarizado y ágil que pueda llevarse a territorios desatendidos de manera masiva.

Las propuestas podrán abordar las siguientes dimensiones del desafío:

Tecnológica y de Ingeniería: Desarrollo de sistemas de potabilización de baja complejidad que no dependan de laboratorios complejos ni infraestructuras pesadas, permitiendo una gestión sencilla por parte de la comunidad.

Económica y de Sostenibilidad: Modelos que aseguren un costo de intervención disruptivo y una operación financiera viable para los acueductos veredales, garantizando una tarifa justa para el usuario final.

Social y Humana: Soluciones que fortalezcan la salud pública y la confianza de los habitantes rurales en su recurso vital, mejorando la calidad de vida de miles de personas.

Opera:

estratek»

En alianza:

Distrikia

GRUPO
Bios

INCOLMOTOS
YAMAHA

Br:nsa



Estratégica y de Escala: Propuestas con potencial de replicabilidad que permitan a Brinsa alcanzar su meta de llevar agua potable a 500.000 personas para el año 2030.

Toda propuesta deberá demostrar viabilidad técnica en campo, respetar las condiciones de seguridad y normatividad de agua para consumo humano, y presentar un modelo de gestión que asegure la permanencia de la solución en el tiempo.

RETOS DISTRIKIA

RETO 1: INTELIGENCIA LOGÍSTICA BASADA EN DATOS

PREGUNTA:

¿Cómo podríamos implementar un sistema centralizado de inteligencia logística que permita al equipo comercial de Distrikia tomar decisiones y a sus clientes rastrear en tiempo real cada vehículo desde su producción hasta la entrega, eliminando los registros manuales y creando un proceso transparente?

CONTEXTO:

Distrikia: Orquestando el cerebro de datos de nuestro futuro.

Somos Distrikia, un concesionario que ha entendido que la movilidad no se trata solo de vender vehículos, sino de cumplir sueños de libertad y progreso mediante la eficiencia. Hemos crecido con fuerza en el mercado colombiano, pero hoy nuestra expansión se enfrenta a un desafío de arquitectura interna: nuestra operación logística es manual, fragmentada y depende críticamente de registros aislados y fuentes de información que no conversan entre sí. Somos una organización con un equipo comercial imparable, decidida a que nuestra infraestructura digital sea el motor de alta tecnología que respalde nuestra ambición de liderazgo.

El núcleo del problema es la falta de una capa de inteligencia que integre toda nuestra cadena de valor. Actualmente, operamos en un entorno de baja trazabilidad donde la información de la llegada de los vehículos al concesionario y a nuestra central de almacenamiento, y los procesos administrativos se gestionan de forma reactiva, basándose en la memoria de personas o en herramientas básicas como el Excel. Esta desconexión interna nos impide anticipar los cuellos de botella y nos obliga a trabajar

Opera:

estrategik»»

En alianza:

Distrikia

GRUPO BÍOS

**INCOLMOTOS
YAMAHA**

Br:nsa 

"en caliente", lo que ralentiza nuestro flujo de caja y limita nuestra capacidad de escalar de manera rentable.

Buscamos a un aliado experto en Ciencia de Datos y Transformación Digital que nos ayude a construir el cerebro logístico de Distrikia. Queremos una solución de inteligencia logística capaz de integrar múltiples fuentes de datos para optimizar las rutas de transporte pesado según variables como prioridad, inventario y tipología de vehículo. El objetivo principal es crear un proceso de logística automatizado y con datos que permitan tomar decisiones oportunas, a su vez, fácil de trazar para tener un mayor control de las unidades y una mejor programación de entregas, convirtiendo nuestra logística en un proceso de alta tecnología que elimine la dependencia de métodos manuales y arcaicos.

Visualizamos un futuro muy cercano donde Distrikia es el referente absoluto por su eficiencia operativa y rapidez de entrega. Imaginamos una operación donde los cuellos de botella han desaparecido gracias a que la tecnología predice cada movimiento, permitiendo que nuestro equipo se enfoque en el crecimiento estratégico. Si tienes la capacidad de transformar el ADN logístico de un gigante automotriz mediante analítica predictiva y quieres demostrar que los datos son el mejor combustible, Distrikia es tu lugar para innovar.

ALCANCE:

Se buscan soluciones tecnológicas basadas en **Ciencia de Datos e Inteligencia Logística** que permitan optimizar y mejorar los procesos logísticos de **Distrikia**. El objetivo es trascender los métodos de gestión manuales hacia una arquitectura de datos integrada que permita una toma de decisiones predictiva y automatizada en el flujo de vehículos desde su origen hasta el concesionario.

Las propuestas podrán abordar las siguientes dimensiones del desafío:

Tecnológica: Sistemas de integración de datos en tiempo real con diferentes herramientas, y analítica predictiva para centralizar la información de la cadena de valor y eliminar la fragmentación de fuentes externas e internas.

De proceso e infraestructura logística: Modelos de optimización de rutas y cargas para flotas de transporte pesado, considerando variables de prioridad, dimensiones de los vehículos y disponibilidad de inventario.

Opera:

estratek»

En alianza:

Distrikia

GRUPO
Bíos

INCOLMOTOS
YAMAHA

Br:nsa



Económica y Estratégica: Algoritmos para la optimización de compras y niveles de existencias (*stocking*) que mejoren el flujo de caja y aseguren la rentabilidad operativa de la dirección comercial.

Humana e Institucional: Herramientas que reduzcan la carga operativa y la dependencia de procesos manuales críticos, permitiendo al equipo humano enfocarse en actividades de alto valor estratégico.

Toda propuesta deberá demostrar su capacidad de operar en un entorno de alta exigencia logística, asegurar la integridad de los datos procesados y presentar un análisis de viabilidad técnica y operativa para su escalado posterior en la organización.

RETO 2: EXPERIENCIA MEMORABLE DE USUARIO (UX) BASADA EN TRANSPARENCIA

PREGUNTA:

¿Cómo podríamos crear un sistema de comunicación transmedia para los clientes de Distrikia que les permita visualizar de manera clara, transparente y oportuna el estado del proceso de compra de su vehículo, desde el pedido hasta la entrega, generando una experiencia memorable y confianza en el proceso?

CONTEXTO

Distrikia: Revolucionando la confianza en el camino hacia tu vehículo

Somos Distrikia, la red de concesionarios que está redefiniendo lo que significa adquirir un vehículo en Colombia. No solo vendemos autos; entregamos llaves a nuevas historias de libertad y progreso para nuestros miles de clientes. Somos una compañía apasionada y enérgica que ha escalado con éxito, pero que hoy se rehúsa a permitir que la opacidad de los procesos manuales eclipse la emoción de nuestros compradores. Nuestra ambición para el 2028 es clara:

“Ser el referente número uno del sector, diferenciándonos por ofrecer la experiencia de entrega más impecable y transparente del país”

Sin embargo, hoy nos enfrentamos a un "punto ciego" que nos genera fricción: la brecha de información entre la firma del pedido y la entrega final. Actualmente, nuestros clientes viven en un estado de incertidumbre donde no tienen certeza sobre

Opera:

estratek»»

En alianza:

Distrikia

GRUPO BÍOS

**INCOLMOTOS
YAMAHA**

Br:nsa 

el avance de su trámite o la ubicación de su activo, lo que obliga a nuestros asesores a gestionar expectativas sin datos reales en la mano. Este vacío de información se traduce en un 37% de solicitudes de devolución de dinero y una constante generación de inquietudes por falta de claridad. El cliente quiere ser parte del viaje de su vehículo, pero hoy no tenemos la ventana para mostrárselo, lo que afecta nuestra reputación y la tranquilidad del comprador.

Buscamos a un aliado tecnológico capaz de convertir esta "caja negra" en una experiencia de visibilidad total y confianza. Queremos co-crear una solución disruptiva que permita tanto al equipo comercial como al cliente final seguir el flujo de su vehículo de manera intuitiva y en tiempo real. El desafío es diseñar un canal de comunicación sin fricciones que entregue actualizaciones proactivas sobre el estado del pedido, eliminando barreras técnicas de acceso y garantizando una transparencia absoluta que transforme la ansiedad de la espera en una experiencia memorable de marca.

Visualizamos un futuro muy cercano donde Distrikia es el líder indiscutible por su eficiencia y cultura tecnológica. Imaginamos un escenario donde la trazabilidad logística se convierte en nuestra mayor promesa de valor, celebrando cada hito de la compra con información precisa. Habremos eliminado los cuellos de botella informativos, permitiendo que nuestro equipo comercial venda con certeza y que nuestros clientes sientan la tranquilidad de un seguimiento de clase mundial. Si tienes el ADN para crear una experiencia de usuario que revolucione la confianza, Distrikia es tu lugar para innovar.

ALCANCE:

Se buscan soluciones tecnológicas innovadoras que transformen la experiencia de compra en Distrikia, convirtiendo la espera del vehículo en una etapa de transparencia y confianza. El objetivo es implementar un canal de comunicación que permita al vendedor y al cliente final visualizar de manera clara y oportuna el flujo del proceso, desde la asignación hasta la entrega física.

Las propuestas deberán abordar las siguientes dimensiones del desafío:

Tecnológica: Desarrollo de una interfaz de visualización dinámica que integre datos de ubicación y estado administrativo para ofrecer actualizaciones proactivas.

De diseño y UX: Creación de una experiencia de usuario intuitiva y de fácil acceso (sin instalaciones previas), orientada a mostrar el recorrido del vehículo de forma visual y sencilla.

Opera:

estratek»

En alianza:

Distrikia

GRUPO
Bíos

INCOLMOTOS
YAMAHA

Br:nsa



Estratégica y de Confianza: Implementación de un sistema de notificaciones que informe novedades en tiempo real, transformando la incertidumbre del cliente en una experiencia memorable de marca.

Humana y Operativa: Herramientas que empoderen a la fuerza comercial con datos reales, eliminando la necesidad de realizar promesas basadas en suposiciones y mejorando la comunicación interna.

Toda propuesta deberá demostrar viabilidad técnica para integrarse con los flujos de información del concesionario, garantizando la seguridad de los datos personales y del concesionario, y la escalabilidad de la solución.

RETOS GRUPO BIOS

RETO 1: BLINDAJE BIOLÓGICO INDUSTRIAL - INTEGRIDAD EN CARGUE Y DESCARGUE

PREGUNTA:

¿Cómo podríamos blindar la operación desde el punto de vista de bioseguridad, del ingreso de vehículos de materia prima, producto terminado, ingreso de personal a las áreas de proceso, descargue de materia prima a granel y en bultos, cargue de producto terminado a granel y en bultos en las diferentes operaciones logísticas y plantas de Grupo Bios, para eliminar el riesgo de contaminación cruzada entre zonas sucias y limpias de agentes virales y bacterianos de interés pecuario, logrando una desinfección certificable por pruebas de laboratorios y/o de campo, reduciendo la dependencia de procesos manuales y húmedos asegurando que estos agentes patógenos no lleguen a las granjas o sistemas productivos pecuarios de nuestros clientes?

CONTEXTO:

"El Escudo invisible"

En Grupo Bios, nutrimos a Colombia liderando la cadena de proteína más importante del país. Nuestra integridad biológica es nuestra mayor promesa; un solo agente contaminante que cruce la frontera de nuestras plantas puede comprometer años de trabajo en genética y nutrición animal.

Opera:

estrategik»

En alianza:

Distrikia

GRUPO BIOS

**INCOLMOTOS
YAMAHA**

Br:nsa



Hoy enfrentamos una tensión diaria en nuestra operación, ingreso de vehículos de materia prima, producto terminado, plataformas de descargue de materia prima, muelles de carga de producto terminado, zonas de acceso a áreas de proceso, etc. Vehículos que vienen "de todas partes" transitan por nuestras zonas de circulación sucias para conectarse con nuestras zonas de proceso y que, a su vez, muchos de estos vehículos retornan a las granjas donde están los animales que queremos proteger. Intentamos detener el riesgo con inspecciones y controles manuales, nubes y aspersiones químicas, pero el resultado es humedad, ruido y superficies que pueden volverse inseguras para nuestra gente. Sabemos que el riesgo también es humano: el personal que descarga la materia prima y carga nuestros productos puede traer agentes contaminantes desde sus entornos externos hacia el corazón de nuestra operación.

Buscamos aliados en CleanTech, IIoT y BioTech para crear una aduana biológica automatizada. Queremos que el cargue y descargue sea un proceso de "residuo cero" donde la tecnología verifique, desinfecte y certifique la inocuidad en segundos. Imaginamos un futuro donde nuestras 15 sedes estén blindadas por un sistema inteligente y seco, asegurando que cada bulto de alimento o cada proteína que sale de nuestras operaciones logísticas y plantas lo haga bajo el estándar de bioseguridad más riguroso del mundo.

ALCANCE:

Grupo Bios convoca a startups y scaleups de base tecnológica para co-crear el primer Escudo Biológico Industrial de Residuo Cero. Buscamos transformar el proceso de bioseguridad en nuestras operaciones, los muelles de cargue y descargue (el punto de mayor tensión operativa), zonas de acceso a proceso, etc. mediante soluciones que eliminen el riesgo sanitario sin comprometer la integridad del personal ni la agilidad logística.

Estamos buscando perfiles de solucionadores en tres dimensiones estratégicas:

A. Dimensión CleanTech & DeepTech (desinfección de precisión)

Buscamos expertos en física aplicada a la inocuidad que puedan sustituir los métodos actuales de aspersión química y termonebulización por métodos secos.

El reto: Implementar sistemas de desinfección (Luz UV-C, Ozono, o Ionización) que garanticen la eliminación de patógenos en chasis de camiones y carrocerías, montacargas, superficies de descargue de materia prima, de muelle de cargue de producto terminado, acceso a zonas de proceso

Opera:

stratek»

En alianza:

Distrikia

GRUPO BÍOS

**INCOLMOTOS
YAMAHA**

Br:nsa 

Requisito crítico: La solución debe tener Residuo Cero. No se aceptarán tecnologías que generen humedad, ruido excesivo o dejen capas resbaladizas (efecto talco) que pongan en riesgo la seguridad de peatones y operarios.

B. Dimensión LogTech & IIoT (segregación inteligente)

Buscamos desarrolladores de arquitectura de datos e Internet de las Cosas (IoT) que automaticen la vigilancia de flujos en tiempo real.

El reto: Crear una "aduanas digital" mediante Indoor Tracking (UWB, BLE o Visión Artificial) para monitorear el movimiento entre "zonas sucias" (circulación externa) y "zonas limpias" (proceso).

Requisito crítico: El sistema debe alertar o bloquear el ingreso de activos (montacargas) o personal (cooperativas) si no han cumplido satisfactoriamente con el protocolo de desinfección previo.

C. Dimensión BioTech & HealthTech (certeza científica)

Buscamos innovadores en diagnóstico rápido e inocuidad que eleven el rigor del control sanitario.

El reto: Integrar biosensores o dispositivos de validación Point-of-Care (POC) que permitan certificar la limpieza biológica de zonas críticas de forma inmediata.

Requisito crítico: Los resultados del sistema de desinfección deben ser certificables mediante pruebas de laboratorio in situ, eliminando la incertidumbre actual sobre la efectividad de los controles.

Condiciones de la solución:

Toda propuesta enviada deberá demostrar:

Costo-eficiencia: Una estructura de inversión (CAPEX) y operación (OPEX) significativamente menor a tecnologías pesadas como la radiofrecuencia.

Baja intervención humana: El sistema debe ser lo más automatizado posible, reduciendo la dependencia de inspecciones manuales y el error humano.

Segura para el personal: La solución no debe tener riesgo para nuestro personal directo, ni para el personal contratista, conductores y clientes.

Opera:

estratek»

En alianza:

Distrikia

GRUPO
Bios

INCOLMOTOS
YAMAHA

Br:nsa



Seguro para el consumidor intermediario y final: La solución debe ser inocua para los animales que consumen nuestro alimento y para los consumidores finales que consumen la proteína proveniente de estos animales.

No daño al vehículo: Los métodos utilizados deben ser seguros para las flotas de transporte y los empaques de los productos (evitando corrosión o humedad).

Escalabilidad: Capacidad técnica para ser replicado en 9 plantas y 7 bodegas de manera modular y ágil.

RETO 2: GESTIÓN INTELIGENTE Y TRAZABLE DE ARTES GRÁFICAS PARA EMPAQUES Y ETIQUETAS

PREGUNTA:

¿Cómo podríamos orquestar digitalmente el ciclo de vida de los artes de empaques y etiquetas en Grupo Bios, integrando a las más de 11 áreas involucradas y proveedores externos en una fuente única de verdad asistida por IA, para eliminar errores de impresión, reducir los tiempos de lanzamiento y liberar al área de Compras de la carga operativa de intermediación?

CONTEXTO:

"La partitura de la marca"

En Grupo Bios, nutrimos a Colombia a través de marcas que son el corazón del campo y el hogar. Cada empaque de Friko, Nutriss, Ringo o Contegral es una promesa de calidad y cumplimiento regulatorio que debe ser perfecta. Sin embargo, detrás de cada etiqueta hay una orquesta de 11 departamentos tratando de tocar la misma partitura a través de miles de correos electrónicos aislados.

Hoy no hay un solo "director" de esta orquesta, el equipo de Compras e Investigación y Desarrollo, en lugar de enfocarse en la estrategia, debe perseguir aprobaciones y validar archivos para evitar que una versión vieja llegue a la imprenta. Buscamos a los arquitectos digitales que puedan crear una Torre de Control para nuestros activos críticos; un entorno donde la Inteligencia Artificial valide cada texto y el flujo digital asegure que la voz de nuestra marca llegue al consumidor sin errores y a la velocidad que el mercado exige.

Opera:

estrategik»»

En alianza:

Distrikia

GRUPO BÍOS

**INCOLMOTOS
YAMAHA**

Br:nsa 

ALCANCE:

Se buscan startups y scaleups de los sectores AMS (Artwork Management), BPM No-Code e Inteligencia Artificial Documental para revolucionar la gestión de abastecimiento de Grupo Bios. El reto consiste en implementar una plataforma de orquestación inteligente que centralice la toma de decisiones sobre activos gráficos, eliminando el "caos del correo" y asegurando la integridad de marca.

Buscamos solucionadores que puedan demostrar:

1. **Orquestación multiactor:** Capacidad de gestionar flujos de aprobación complejos entre 11 áreas y terceros externos con roles parametrizables.
2. **Validación inteligente:** Uso de IA para la auditoría automática de contenidos y comparación de versiones para prevenir el error humano.
3. **Integración ágil:** Soluciones que hablen nativamente con el ecosistema de Microsoft (Teams/SharePoint) para garantizar una adopción rápida y segura.
4. **Escalabilidad transversal:** Herramientas con el potencial de evolucionar de "Artes Gráficas" a un sistema de gestión de aprobaciones para cualquier activo crítico de la compañía.

RETO INCOLMOTOS YAMAHA

PREGUNTA:

¿Cómo podríamos transformar la logística de última milla para los clientes digitales de repuestos, accesorios y vestuario para motociclistas, integrando el inventario de las tiendas físicas para reducir los tiempos de entrega a menos de 36 horas e incrementar la conversión digital por encima del 25%, bajo un marco de movilidad segura y sostenible?

CONTEXTO:

Incolmotos Yamaha: “Liderando la vía hacia una entrega con propósito”

Somos Incolmotos Yamaha, una compañía que no solo ensambla motocicletas, sino que moviliza los sueños y el progreso de miles de colombianos. Nuestra historia se ha construido sobre la confianza y la presencia física en cada rincón del país, con una red de más de 300 tiendas que son el corazón de nuestra operación. Sin embargo, en un

Opera:

estrategk»

En alianza:

Distrikia

GRUPO BÍOS

**INCOLMOTOS
YAMAHA**

Br:nsa 

mundo que acelera hacia lo digital, hemos identificado una gran oportunidad: mientras nuestras tiendas físicas son imparables, nuestra logística de última milla para repuestos y accesorios puede evolucionar para alinearse plenamente con la agilidad que hoy valoran nuestros clientes.

El problema es una brecha de oportunidad. Actualmente, dependemos en un 97% de la venta presencial porque nuestra promesa de entrega digital (que está pactada entre 1 y 5 días solo se cumple al 55% de los pedidos, y la pérdida del 35% de nuestros prospectos. Contamos con el inventario capilarizado en nuestras tiendas, pero no tenemos el "cerebro logístico" para integrarlo y despachar desde el punto más cercano al cliente. Esta desconexión nos obliga, en ocasiones, a gestionar expectativas sin datos reales, limitando nuestra conversión digital a un modesto 12%.

Buscamos un aliado visionario que nos ayude a implementar un modelo de "Ship-from-Store" disruptivo. Queremos transformar nuestras tiendas en centros de micro-fulfillment inteligentes que permitan entregar repuestos y vestuario en menos de 36 horas. Pero atención: en Yamaha, la velocidad nunca estará por encima de la vida. El reto es lograr esta eficiencia bajo un marco estricto de movilidad segura y sostenible, rechazando cualquier solución que incite a una conducción temeraria o ponga en riesgo la integridad de los transportadores.

Visualizamos un futuro donde Yamaha sea el referente absoluto en servicio posventa omnicanal. Imaginamos a un motociclista pidiendo un repuesto por WhatsApp y recibéndolo el mismo día con la tranquilidad de que su pedido fluyó de manera responsable y transparente. Habremos logrado que el canal digital supere el 25% de conversión, integrando perfectamente nuestras tiendas físicas con la agilidad del comercio electrónico. Si tu startup tiene la tecnología para orquestar una logística de última milla que priorice tanto la eficiencia como la seguridad vial, Incolmotos Yamaha es tu plataforma para revolucionar el sector.

ALCANCE:

Se buscan soluciones tecnológicas y operativas que permitan transformar la red de tiendas físicas de Incolmotos Yamaha en un ecosistema logístico omnicanal de alta eficiencia. El objetivo es implementar un modelo de "Ship-from-Store" que conecte el inventario de los puntos de venta con la demanda digital, garantizando una entrega ágil y una experiencia de usuario superior.

Las propuestas deberán abordar las siguientes dimensiones del desafío:

Opera:

estratek»

En alianza:

Distrikia

GRUPO BÍOS

INCOLMOTOS YAMAHA

Br:nsa



Tecnológica: Integración de los canales de venta digitales (E-commerce y WhatsApp) con la visibilidad de inventario en tiempo real de las tiendas físicas para una asignación inteligente de pedidos.

De Diseño e Infraestructura: Adaptación de los espacios de almacenamiento en tienda para convertirlos en centros de micro-fulfillment preparados para el despacho rápido.

Económica y de Alianzas: Estructuración de acuerdos con operadores de última milla que aseguren un costo logístico sostenible frente al ticket promedio del repuesto.

Humana e Institucional (Seguridad): Implementación de protocolos de entrega bajo un marco estricto de movilidad segura y sostenible, garantizando que la eficiencia operativa no comprometa la integridad de los transportadores ni las normas de tránsito.

Toda propuesta deberá demostrar su viabilidad para ser probada en un entorno controlado apoyado en el inventario de nuestro punto de venta directo, con un portafolio inicial de las 200-500 referencias de mayor rotación, asegurando trazabilidad total para el cliente final.

RETOS RENAULT SOFASA

RETO 1: ENSAMBLE

Calidad Infalible: El Desafío de Trazabilidad y Visión Inteligente

PREGUNTA:

¿Cómo podríamos transformar tecnológicamente la inspección visual de calidad en el puesto de especificaciones del taller de ensamble, logrando una efectividad de detección superior al 98% para asegurar la correcta configuración de las diversas versiones de vehículos, con un retorno de inversión (payback) inferior a 1 año?

CONTEXTO:

Renault-Sofasa: La perfección visual en el corazón del proceso de ensamble

Somos RENAULT-Sofasa, una planta que ha sido el motor de la industria automotriz en Colombia por décadas. Nuestra cultura se basa en la excelencia y hoy nuestra

Opera:

estratega»

En alianza:

Distrikia

GRUPO BÍOS

INCOLMOTOS YAMAHA

Br:nsa



ambición de calidad total nos lleva a enfrentar un desafío en el punto donde el vehículo toma su forma final: el taller de ensamble. Puntualmente, en el puesto de especificaciones, nos encontramos ante un "océano de variabilidad" donde cada vehículo es una promesa personalizada para un cliente diferente.

El problema radica en la complejidad de lo invisible. En este puesto, un operario debe validar visualmente que cada unidad cumpla con las especificaciones técnicas exactas de cada versión. Realizar esta labor de forma 100% manual genera un cuello de botella crítico; la fatiga y la subjetividad humana limitan nuestra efectividad de detección al 96%, cuando nuestra meta es la perfección. No buscamos simplemente un software; buscamos un "ojo tecnológico" infalible que elimine la carga cognitiva de nuestra gente.

Buscamos un aliado experto en Trazabilidad de Información, Visión Artificial e Inteligencia Artificial que transforme esta inspección manual en un proceso automatizado y frugal. Queremos una solución capaz de leer los datos de nuestras aplicaciones de especificaciones y contrastarlos en tiempo real con el vehículo físico que pasa por la línea. El objetivo es radical: lograr un 98% de efectividad en la captura de fallas en un tiempo récord de menos de cuatro minutos, garantizando que el retorno de inversión sea inferior a un año.

Visualizamos un futuro inmediato donde el ensamblaje en RENAULT-Sofasa sea sinónimo de precisión absoluta impulsada por IA. Imaginamos una línea de producción donde la tecnología y el talento humano colaboran para que ningún defecto de configuración llegue al cliente final. Si tu startup tiene la capacidad de implementar sistemas de visión robustos en entornos industriales de alta exigencia, RENAULT-Sofasa es tu plataforma para escalar la calidad del mañana.

ALCANCE:

Se buscan soluciones de Visión Artificial e IA Data-driven que permitan automatizar la validación de configuraciones en el Taller de Ensamble. El objetivo es poner a rodar un Mínimo Viable Operativo (MVP escalable) que sea capaz de contrastar las especificaciones del vehículo (disponibles en SAP) con el producto físico en línea.

Las propuestas deberán abordar las siguientes dimensiones durante el piloto de 16 semanas:

1. Tecnológica y de Integración: La solución debe ser nativamente integrable, interoperable y escalable dentro de la arquitectura de TI de la planta, asegurando una conexión fluida con las bases de datos de especificaciones.

Opera:

estratek»

En alianza:

Distrikia

GRUPO
Bíos

INCOLMOTOS
YAMAHA

Br:nsa



2. Operativa (A/B Testing): Ejecución de ciclos de testeo de 7 a 14 días para demostrar que la transformación tecnológica es realmente más eficiente que el método humano actual.

3. Gestión del Talento: Implementación de un plan de entrenamiento en la tecnología para el equipo de producción, enfocado en disminuir la carga cognitiva y mejorar la precisión del operario.

4. Seguridad e Inteligencia: El desarrollo debe estar bien documentado, cumpliendo con estándares de ciberseguridad industrial y ética en el uso de inteligencia artificial.

Toda propuesta deberá demostrar que tiene potencial de ser una **solución industrial robusta**, no solo un "gadget", y que tiene la capacidad de adaptarse a las múltiples versiones de vehículos que se ensamblan simultáneamente en la planta.

RETO 2: ERGONOMÍA

Nuevo desarrollo ergonómico de pinzas de soldadura.

PREGUNTA:

¿Cómo podríamos transformar la empuñadura y el mando de accionamiento de las pinzas de soldadura de punto, integrando criterios de diseño ergonómico que reduzcan las posturas forzadas y la frecuencia de movimiento, con el fin de mejorar significativamente (por lo menos en un 50%) estas condiciones de riesgo biomecánico sin comprometer la productividad ni los estándares técnicos globales de Renault?

CONTEXTO:

Planta Renault-Sofasa Envigado: Nuevo desarrollo ergonómico de pinzas de soldadura.

En el Departamento de Soldadura de la planta de Renault-Sofasa en Envigado, la precisión en la fabricación de cada vehículo depende en gran parte de la fuerza y destreza de 140 operarios que, punto a punto, ensamblan las cabinas. Detrás de la eficiencia en soldadura, se encuentra un proceso manual que demanda de la constancia y la exigencia física de los operarios que interactúan durante su turno de trabajo con equipos, piezas y pinzas de electropunto diseñadas bajo estándares globales.

Opera:

estratek»»

En alianza:

Distrikia

GRUPO
Bíos

INCOLMOTOS
YAMAHA

Br:nsa



Dentro de este proceso productivo la exigencia física se relaciona con frecuencia de movimientos y posiciones de la mano, bajo un sistema cíclico en donde nuestro objetivo es seguir mejorando las condiciones desde un enfoque ergonómico para garantizar confort y seguridad, y adicionalmente prevenir futuros síntomas o lesiones, en el marco de la seguridad y salud en el trabajo.

Este reto es nuestra oportunidad de innovar y demostrar que en la planta de Envigado podemos ser un referente mundial en ergonomía aplicada, creando una empuñadura que sea una extensión natural del operario. Buscamos aliados que nos ayuden en el corto plazo, a tener un proceso fluido donde la tecnología y el bienestar humano trabajen en perfecta sinergia.

ALCANCE:

Renault-Sofasa convoca a startups, scaleups y centros de desarrollo tecnológico especializados en Ergonomía Industrial, Diseño Herramental (Interfaz Hombre-Máquina) o Biomecánica, para revolucionar el proceso de soldadura de punto en nuestra planta de Envigado. Buscamos transformar la interacción física entre el operario y las pinzas de soldadura, mejorando las condiciones de los puestos de trabajo con criterio ergonómico, y garantizando confort y seguridad.

Estamos buscando solucionadores que puedan proponer y validar una nueva generación de mandos y empuñaduras bajo las siguientes premisas técnicas:

Ergonomía de Acción Completa: La solución debe tener en cuenta criterios antropométricos y permitir la vinculación completa de la mano para una buena distribución de la carga y actividad muscular, y no solo de los dedos pulgar e índice, garantizando una posición anatómica funcional que reduzca la materialización del riesgo biomecánico.

Cumplimiento de Estándares de Seguridad: Es mandatorio respetar el diseño de seguridad de fábrica, asegurando que la innovación no genere riesgos de seguridad tales como atrapamiento o contacto eléctrico. Adicionalmente sin interferir en la dinámica del proceso productivo.

Versatilidad y Robustez Industrial: El diseño debe ser adaptable a diferentes tipos de pinzas que trabajan en múltiples planos y ser fabricado en materiales altamente duraderos que soporten el ambiente de soldadura.

Opera:

estratek»

En alianza:

Distrikia

GRUPO
Bíos

INCOLMOTOS
YAMAHA

Br:nsa



Viabilidad Económica y de Mantenimiento: Buscamos soluciones con un costo de implementación y reposición similar o inferior al actual, cuyo mantenimiento pueda ser asumido fácilmente por el equipo técnico de la planta.

El objetivo final del piloto de 16 semanas es demostrar una reducción verificable en el nivel de riesgo biomecánico y una mejora sustancial en la percepción de confort y seguridad del operario. Esta es una oportunidad única para co-crear una solución que, de ser exitosa, se puede convertir en un nuevo estándar de ergonomía de pinzas de soldadura en el Grupo Renault.

Opera:

stratek»

En alianza:

Distrikia

GRUPO BÍOS

**INCOLMOTOS
YAMAHA**

Br:nsa 