



**CONNECT**

Lineamientos para la implementación de retos de Compra Pública  
Innovadora en Colombia



## Tabla de contenido

Introducción	3
Objetivo del documento	4
1. Los retos públicos de Compra Pública Innovadora	5
2. La etapa de planeación en los procesos de Compra Pública Innovadora	6
2.1. Lineamientos para la definición y priorización de una necesidad institucional	7
2.2. Lineamientos para la definición de un equipo de trabajo	9
2.3. Lineamientos para realizar estudios del sector	11
2.4. Lineamientos para estructurar el reto de Compra Pública Innovadora	13
2.5. Lineamientos para realizar la consulta al mercado	15
2.6. Lineamientos para realizar los diálogos técnicos	16
3. La etapa de selección y contratación de la solución innovadora	19
3.1. Lineamientos para seleccionar la modalidad de contratación de una solución innovadora	19
3.2. Lineamientos para la convocatoria de soluciones innovadoras	21
3.3. Lineamientos para la selección de solución innovadora	24
3.4. Lineamientos para la adjudicación del contrato	25
4. La etapa de ejecución en el proceso de Compra Pública Innovadora	26
4.1. Lineamientos para el desarrollo de la solución innovadora	27
4.2. Lineamientos para la medición y publicación de resultados finales	28
4.3. Lineamientos para la medición y publicación de resultados finales	29
Conclusiones	30
Anexos	33

## Introducción

La Compra Pública Innovadora se reconoce como un mecanismo clave para fomentar la adopción de soluciones innovadoras en el sector público. Mediante la adquisición de estas soluciones novedosas, las instituciones públicas tienen la oportunidad de abordar retos y necesidades.

La implementación de retos de Compra Pública Innovadora representa una vía efectiva para canalizar la innovación hacia problemas de interés general. Sin embargo, su puesta en práctica requiere un proceso de

planificación, la comprensión del marco normativo y la colaboración activa entre un buen equipo de trabajo y diferentes actores del ecosistema de innovación.

Este documento tiene como objetivo proporcionar una serie de lineamientos para la implementación de retos de Compra Pública Innovadora en las entidades públicas. A través de estos lineamientos, se busca ofrecer un marco orientador que facilite la comprensión y ejecución de estos procesos, asegurando que estos se alineen con las normativas vigentes y respeten los principios fundamentales de la contratación pública. Además, se pretende maximizar la efectividad de los procesos de compra, garantizando que las soluciones innovadoras adquiridas contribuyan a la resolución de los retos específicos planteados por las instituciones, impulsando el desarrollo de tecnologías y modelos que generen un impacto positivo para la ciudadanía.

En este sentido, se ha realizado un flujograma del proceso de Compra Pública Innovadora (Véase anexo 1)<sup>1</sup>, incluyendo la etapa de planeación, Selección y contratación y ejecución. Se explicarán, además, las consideraciones clave que las entidades públicas deben tener en cuenta en cada una de las actividades relacionadas.

Este documento se realiza en el marco del proyecto “Consultoría para el Fortalecimiento del Mecanismo de Compra Pública Innovadora” el cual busca fortalecer el mecanismo de Compra Pública Innovadora para promover la innovación desde la demanda, mejorar la eficacia de las entidades públicas, impulsar el emprendimiento, el crecimiento de las MIPymes, la inversión en I+D+I y la articulación público-privada.

Este proyecto hace parte del Programa Colombia + Competitiva una iniciativa del Gobierno nacional y la Embajada de Suiza en Colombia – SECO, facilitada por Swisscontact, en colaboración con el Departamento Nacional de Planeación (DNP), MiLAB de INNpula, Colombia Compra Eficiente y operado por Connect.

---

<sup>1</sup> Este modelo ha sido desarrollado en Bizagi Modeler.

## Objetivo del documento

Proporcionar un conjunto de lineamientos claros y prácticos para la implementación de retos de Compra Pública Innovadora en entidades públicas con la finalidad de abordar necesidades específicas del sector público mediante la adquisición de soluciones innovadoras.

### 1. Los retos públicos de Compra Pública Innovadora

Los retos públicos de Compra Pública Innovadora son procesos de adquisición que fomentan la resolución de problemas específicos del sector público a través de la adquisición de soluciones innovadoras. ~~Los retos públicos de Compra Pública Innovadora son procesos de adquisición diseñados para promover la solución de problemas específicos del sector público mediante la adquisición de soluciones innovadoras.~~ A través de estos retos, las entidades públicas no solo buscan satisfacer sus necesidades inmediatas, sino también impulsar el desarrollo de nuevas soluciones que puedan tener un impacto en los procesos de las instituciones.

Los retos públicos permiten que las entidades se conviertan en motores de innovación, fomentando la creatividad y el emprendimiento tanto en el sector privado como en el académico, al tiempo que responden a los desafíos y necesidades emergentes de la sociedad. Por tal razón, la

Compra Pública Innovadora se reconoce como un instrumento de fomento a la innovación desde la demanda.

El proceso para desarrollar y ejecutar un reto público de Compra Pública Innovadora se organiza en tres etapas clave, [las cuales están relacionadas con las guías existentes de Colombia Compra Eficiente \(2017\) e iNNpulsa Colombia \(2021\)](#), que permiten estructurar y gestionar adecuadamente todo el proceso de compra:

**Planeación:** La primera etapa del reto público de CPI se centra en la identificación y definición del reto que la entidad pública desea resolver mediante soluciones innovadoras. Durante esta fase, es crucial que las entidades públicas realicen un análisis detallado de las necesidades y los problemas que se desean abordar, asegurándose de que el reto planteado sea claro, específico y factible. La planificación incluye la definición de los objetivos a alcanzar.

**Selección y Contratación:** La etapa implica la selección de las propuestas innovadoras que mejor respondan a los objetivos planteados. En este proceso, se emite una convocatoria pública para que proveedores, empresas, universidades o centros de investigación presenten sus soluciones. Es fundamental que este proceso sea transparente y competitivo, siguiendo las normativas y procedimientos de contratación pública.

**Ejecución:** La última etapa incluye tanto el desarrollo como la implementación de las propuestas innovadoras. Durante esta fase, las entidades públicas deben asegurar que los proyectos se lleven a cabo según lo establecido en los contratos, cumpliendo con los plazos, los presupuestos y los criterios de calidad acordados.

## 2. La etapa de planeación en los procesos de Compra Pública Innovadora

La etapa de planeación en los procesos de Compra Pública Innovadora es fundamental para garantizar que el reto público a resolver esté claramente definido y estructurado de manera adecuada. Durante esta fase, las entidades públicas deben comprender las necesidades, y asegurarse de que el reto planteado tenga un impacto significativo en la mejora de los servicios públicos o en la resolución de un problema social, económico o ambiental. La planificación debe ser inclusiva y

**Comentado [1]:** En términos generales, es fundamental citar adecuadamente las fuentes de los textos y resaltar claramente los elementos propuestos por el equipo consultor, que se diferencian de las guías actuales,

**Comentado [2]:** Basado en los comentarios, se ajusta el entregable de la siguiente manera:  
1. Se mencionan los elementos adicionales que no hacen parte de las guías, prácticas referentes y los cuellos de botella durante el texto.  
2. Con respecto a los cuellos de botella (Puntos críticos) se mencionan en las etapas correspondientes y se crea tabla 1. con el consolidado de todos estos y las recomendaciones dadas durante el documento.  
3. se realiza la citación en APA y el apartado de referencias de los documentos mencionados en el entregable.



considerar las prioridades estratégicas de la entidad pública, alineándolas con las prioridades estratégicas.

Es importante también que en esta fase se identifiquen los recursos disponibles, tanto financieros como humanos, para la ejecución del reto. Asimismo, es importante que durante la fase de planeación las entidades públicas contemplen la colaboración con otros actores clave, tales como proveedores, universidades, centros de investigación y otros organismos públicos o privados que puedan contribuir al abordaje del reto. Este enfoque colaborativo no solo enriquece el proceso de definición del reto, sino que también asegura que la solución final sea más efectiva y viable.

### 2.1. Lineamientos para la definición y priorización de una necesidad institucional

La correcta definición y priorización de una necesidad institucional es una de las actividades más importantes para el éxito de cualquier proceso de compra. Este paso inicial requiere una comprensión profunda de los retos y las oportunidades que enfrenta la entidad pública, y debe ser abordado de manera estratégica y alineada con los objetivos y las políticas públicas del país o región. La identificación de necesidades puede llevarse a cabo de manera proactiva o reactiva, y cada enfoque tiene sus propias ventajas dependiendo del contexto (Véase figura 2).

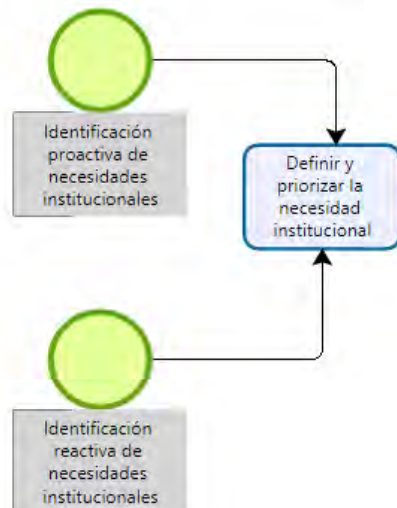


Figura 2. Definición de necesidad institucional. Elaboración propia.

La identificación proactiva implica anticipar futuros desafíos o necesidades que podrían surgir en el corto, mediano o largo plazo. En este enfoque, las entidades públicas analizan tendencias, innovaciones tecnológicas y cambios sociales, económicos o ambientales que podrían impactar en sus operaciones o en la prestación de servicios a la ciudadanía.

En cambio, la identificación reactiva responde a necesidades inmediatas o problemas específicos que ya están afectando el desempeño institucional, como el deterioro de infraestructuras, la falta de capacidades tecnológicas, o deficiencias en los servicios públicos. Este suele estar más vinculado a la resolución de crisis o situaciones de emergencia, pero igualmente puede ser una vía para promover la innovación cuando se identifican oportunidades de mejora.

A pesar de que este proceso de identificación reactiva y proactiva no se encuentra en las guías existentes, es importante considerar que las entidades públicas deben tener en cuenta a la Compra Pública Innovadora como mecanismo para adquirir bienes y servicios que no existen en el mercado, o que requieren una mejora considerable.

**Con formato:** Fuente: Negrita

**Con formato:** Fuente: Negrita

**Con formato:** Fuente: Negrita

**Con formato:** Fuente: Negrita

**Con formato:** Fuente: Negrita

Además, es importante considerar el alineamiento con las políticas públicas, planes estratégicos institucionales y sistemas de gestión, asegurando que los retos propuestos contribuyan a los objetivos estratégicos de la administración. Este alineamiento estratégico es crucial porque, en muchos casos previos de Compra Pública Innovadora, se ha requerido un impulso *Top-Down* por parte de los directivos para garantizar que las diferentes áreas trabajen de manera coordinada y colaborativa en el abordaje del reto. Sin el respaldo y la dirección clara, puede ser difícil que las áreas operativas y técnicas comprendan la importancia de la necesidad, lo que podría generar resistencias o falta de enfoque.

A su vez, las buenas prácticas identificadas en procesos de Compra Pública Innovadora sugieren que las entidades públicas se apoyen en laboratorios de innovación y organismos internacionales que han desarrollado proyectos para [ayudar a las instituciones públicas a identificar y mapear necesidades en el sector público](#) ~~desarrollar a identificar las necesidades institucionales.~~

Estos laboratorios de innovación, por ejemplo, ofrecen asesoramiento y soporte técnico a lo largo de todo el proceso de diseño y ejecución de los retos [previamente identificados por el mapa de demanda temprana](#)<sup>2</sup>, ayudando a estructurar sus necesidades de manera que fomenten soluciones innovadoras.

Asimismo, organismos internacionales como la Unión Europea, el Banco Mundial y la OCDE han desarrollado marcos y programas de cooperación técnica, compartiendo experiencias y herramientas para apoyar a las entidades públicas en la [estructuración](#) ~~identificación~~ de retos.

## 2.2. Lineamientos para la definición de un equipo de trabajo

Luego de definir y priorizar la necesidad, es necesario la formación de un equipo de trabajo (Véase figura 2). A pesar de que en este punto del proceso de compra, no se ha definido el uso del mecanismo de Compra

<sup>2</sup> [Un mapa de demanda temprana es una herramienta que anticipa los problemas o desafíos futuros del sector público y ayuda a los proveedores a desarrollar soluciones innovadoras para responder a esas demandas emergentes. En España, para la identificación de los proyectos de Compra Pública Innovadora \(CPI\), se reconocen programas de organizaciones y entidades que realizan este mapeo.](#)

Pública Innovadora, es importante tener en cuenta que Según los lineamientos establecidos por Colombia Compra Eficiente (2017), el equipo debe estar compuesto por perfiles clave que aseguren la correcta gestión del proceso desde la identificación de la necesidad hasta la ejecución de la compra.

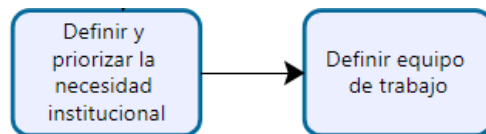


Figura 2. Definición del equipo de trabajo. Elaboración propia.

A continuación, se detallan los perfiles necesarios para conformar un equipo de trabajo eficiente:

- El Técnico Generador de la Necesidad es quien tiene un conocimiento profundo de la necesidad específica de la entidad. Este perfil es esencial para definir el reto o problema que se desea solucionar a través de la innovación. La función principal de este miembro del equipo es proporcionar información detallada sobre los requerimientos técnicos y operativos del proyecto, lo cual guiará todo el proceso de compra.
- El Comprador es el perfil encargado de apoyar en la estructuración del proceso de CPI desde la perspectiva legal y normativa. Su función principal es garantizar que el proceso de compra se realice conforme a la legislación vigente, siguiendo los procedimientos establecidos para la contratación pública.
- El Patrocinador es la persona encargada de autorizar y dar el impulso inicial a la iniciativa de CPI. Además, tiene la responsabilidad de mantener la alineación del proyecto con la estrategia general de la organización y garantizar que se asignen los recursos necesarios para el éxito de la compra.

Además de los perfiles esenciales mencionados, existen otros roles, que pueden ser necesarios dependiendo de la complejidad del proceso de contratación, tales como:

El Innovador es el miembro del equipo que facilita la incorporación de buenas prácticas de innovación en el proceso de Compra Pública para la Innovación. Su conocimiento sobre tendencias y herramientas innovadoras puede ser clave para la efectividad de la compra y para lograr soluciones que realmente respondan a los retos planteados.

El especialista es un perfil técnico encargado de aportar conocimientos especializados en casos de alta complejidad. Este perfil es fundamental cuando el reto a resolver involucra aspectos técnicos muy específicos o avanzados que requieren un conocimiento profundo y especializado.

### 2.3. Lineamientos para realizar estudios del sector

Una vez que el equipo de trabajo se encuentra debidamente conformado, el siguiente paso es evaluar si la entidad cuenta con las capacidades necesarias<sup>3</sup> para llevar a cabo procesos de Vigilancia Tecnológica (Véase figura 3).

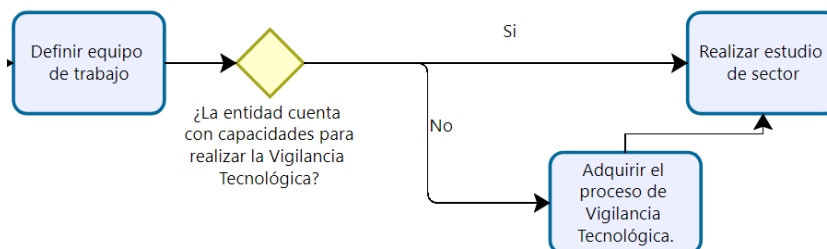


Figura 3. Estudio del sector. Elaboración propia

La vigilancia tecnológica es fundamental en el contexto de la Compra Pública Innovadora, ya que en este proceso se define el uso de este mecanismo en el proceso de compra. Si se determina que la entidad no posee las capacidades para realizar un proceso adecuado de Vigilancia Tecnológica, es necesario tomar medidas para adquirirlas. Esto puede implicar la contratación de servicios

**Comentado [3]:** Esto es clave. Sugiero señalar los elementos adicionales a las guías actuales, y, adicionalmente, llevarlo a la propuesta de mejora del entregable 2.1.1

**Comentado [4]:** Sumado a lo anterior, es clave indicar cuáles son los principales cuellos de botella del proceso ¿en donde hay que hacer mayor énfasis? ¿Qué elementos adicionales a los que ya trae el decreto y las guías que conocemos se deben contemplar? ¿Cómo lo hacen otros países y cómo lo podemos hacer en Colombia?

Sugerimos tener en cuenta la presentación que les compartimos hacer algunos meses.

**Comentado [5]:** Basado en los comentarios, se ajusta el entregable de la siguiente manera:

1. Se mencionan los elementos adicionales que no hacen parte de las guías, prácticas referentes y los cuellos de botella durante el texto.
2. Con respecto a los cuellos de botella (Puntos críticos) se mencionan en las etapas correspondientes y se crea tabla 1. con el consolidado de todos estos y las recomendaciones dadas durante el documento.
3. se realiza la citación en APA y el apartado de referencias de los documentos mencionados en el entregable.

<sup>3</sup> [A pesar de que las guías existentes en el país mencionan la vigilancia tecnológica como una de las actividades a realizar durante la etapa de planeación, es importante que se evalúe si la entidad pública cuenta con capacidades para realizar este proceso para garantizar que se realice el estudio apropiado de la disponibilidad en el mercado de soluciones.](#)

externos especializados o el desarrollo de alianzas con actores con capacidades del ecosistema de innovación.

En cualquier caso, la entidad debe asegurarse de contar con los recursos y competencias adecuadas para llevar a cabo este proceso, ya que la vigilancia tecnológica no solo mejora la eficiencia de los procesos, sino que también maximiza las probabilidades de encontrar soluciones innovadoras y adaptadas a las necesidades actuales del sector.

La vigilancia tecnológica como insumo para el estudio del sector tiene como objetivo primordial identificar si existe una solución disponible en el mercado que pueda satisfacer la necesidad definida por la entidad (Véase figura 4). A través de la recopilación y análisis de información sobre tendencias tecnológicas, avances del sector y las ofertas de los proveedores, se puede determinar si ya existen soluciones maduras y aplicables al reto planteado. Si se identifica una solución disponible, el siguiente paso es evaluar si requiere alguna adaptación específica.

En el caso de que exista un bien y/o servicio en el mercado que satisfaga la necesidad, la entidad debe proceder con un proceso de compra pública tradicional.

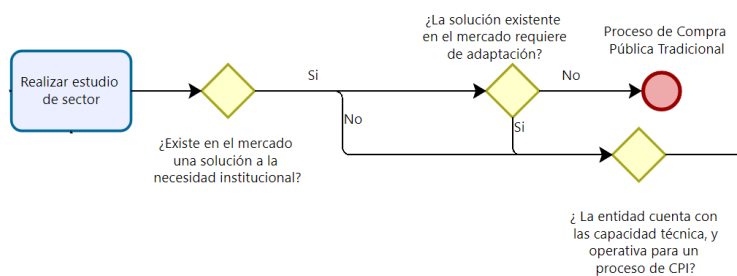


Figura 4. Identificación de solución en el mercado. Elaboración propia.

Por otro lado, si este proceso revela que no existen soluciones adecuadas o que las existentes pueden adaptarse satisfactoriamente a la necesidad de la entidad, se debe iniciar un proceso de Compra Pública Innovadora.

Teniendo en cuenta que esta actividad se convierte en uno de los puntos críticos, ya que define el uso del mecanismo de Compra Pública Innovadora en el proceso de compra, resulta fundamental fortalecer las capacidades de las entidades públicas en Colombia para llevar a cabo este proceso de manera adecuada. Para ello, es necesario contemplar tanto el desarrollo interno de competencias en las entidades, como considerar el acompañamiento de instituciones especializadas, tal como se implementa en países como España y Chile.

Adicionalmente, se pueden apalancar estos procesos mediante el apoyo de laboratorios de innovación, oficinas de transferencia tecnológica y consultoras especializadas, que desarrollen la vigilancia tecnológica y/o el estudio del sector correspondiente.

#### 2.4. Lineamientos para estructurar el reto de Compra Pública Innovadora

Una vez definido que la adquisición corresponde al mecanismo de Compra Pública Innovadora, la entidad debe revisar si cuenta con las capacidades técnicas y operativas para hacer uso del mecanismo. En este sentido, la entidad debe revisar los siguientes puntos para poder proceder con la debida estructuración del reto:

- El equipo de trabajo de la iniciativa debe conocer el proceso de Compra Pública Innovadora.
- La entidad debe contar con capacidades de gestión tecnológica y de innovación.
- El equipo debe tener la capacidad de gestionar los derechos de la propiedad intelectual para el desarrollo de la solución innovadora.
- La entidad debe tener relación con actores del Sistema Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación y Emprendimientos de Base Tecnológica.
- El equipo debe realizar una estimación de una asignación presupuestal para la adquisición<sup>4</sup>.

---

<sup>4</sup> En esta etapa no es necesario conocer ni estimar los valores de la solución innovadora, ya que esta información se obtiene en etapas posteriores, durante las actividades de consulta al mercado y los diálogos técnicos. Sin embargo, buenas prácticas previas de casos de CPI en Colombia han señalado que contar con una estimación y/o una disposición presupuestal permite garantizar la disponibilidad de recursos para el abordaje del reto.

- El equipo jurídico de la iniciativa debe tener conocimiento de la normatividad aplicable para los procesos de Compra Pública Innovadora.

Es importante que las entidades públicas trabajen en una correcta definición y estructuración de los retos, ya que esto facilitará un mejor abordaje de los mismos desde los principios de la contratación pública. Si bien existen pocos casos de éxito en la implementación de la Compra Pública Innovadora en Colombia, una planificación y definición adecuada serán clave para asegurar el desarrollo de la solución innovadora óptima.

En caso de que no se cuenten con las anteriores capacidades técnicas y operativas, la entidad debe buscar un aliado para que acompañe el proceso de compra (Véase figura 5). Por lo cual, se recomienda la contratación de un administrador de proyectos de Ciencia, Tecnología e Innovación (Personas jurídicas que, dentro de las actividades de su objeto social, cuenten con la capacidad técnica, administrativa y financiera para administrar proyectos, programas, políticas, instrumentos, actividades, herramientas y estrategias de Ciencia, Tecnología e Innovación).

Con formato: Sangría: Izquierda: 0 cm

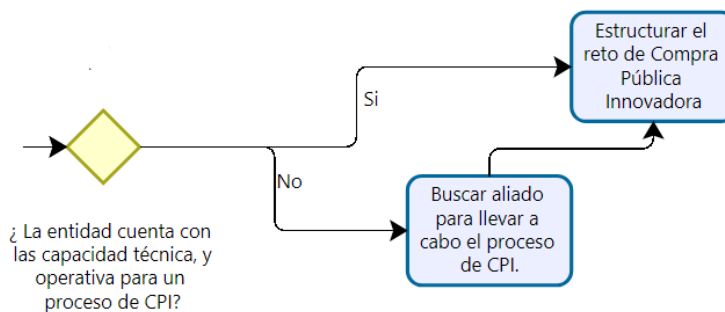


Figura 5. Revisión de capacidad técnica, y operativa para un proceso de Compra Pública Innovadora. Elaboración propia.

Para la estructuración del reto, se deben establecer los requisitos técnicos y funcionales por medio del Documento de Necesidades Funcionales.

## 2.5. Lineamientos para realizar la consulta al mercado

Una vez que la entidad haya elaborado y validado el Documento de Necesidades Funcionales con el equipo de trabajo, este debe ser publicado con el fin de realizar una consulta al mercado (Véase figura 6). El objetivo de esta consulta es explorar las posibles soluciones que el ecosistema de innovación pueda ofrecer para abordar las necesidades específicas que se exponen en el reto planteado por la entidad.

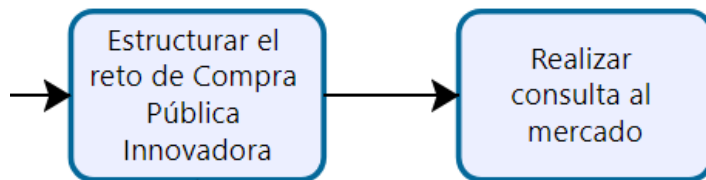


Figura 6. Consulta al mercado. Elaboración propia.

Esta fase permite identificar soluciones innovadoras, metodologías y enfoques que puedan aportar valor al proceso, ayudando a la entidad a seleccionar la mejor solución en términos de viabilidad y alineación con los requisitos definidos. En este sentido, la consulta permite alinearse con el ecosistema de innovación y las capacidades que cuentan los actores de abordar la necesidad.

En el proceso de consulta al mercado, es necesario que la convocatoria sea realizada a través del Sistema Electrónico de Contratación Pública (SECOP)<sup>5</sup>. Este procedimiento debe ajustarse a lo establecido en el Decreto 442 de 2022, que regula las contrataciones públicas de soluciones innovadoras en el contexto de la Ciencia, Tecnología e Innovación en Colombia.

Teniendo en cuenta las buenas prácticas identificadas en procesos previos, se recomienda incluir la organización de eventos de lanzamiento del reto, los cuales tienen como objetivo informar de manera detallada a los actores

**Con formato:** Fuente: Negrita

**Con formato:** Fuente: Negrita

**Con formato:** Fuente: Negrita

<sup>5</sup> La publicación de la convocatoria en SECOP no aplica para aquellos casos en el que se contratará un administrador de proyecto de Ciencia, Tecnología e Innovación para el acompañamiento del reto, teniendo en cuenta que estos casos serán contratados por régimen privado o el aplicable para el administrador seleccionado.

del ecosistema de innovación sobre los objetivos, el alcance y las expectativas de la solución que se busca. Este evento de lanzamiento sirve para generar visibilidad y atraer a un mayor número de potenciales solucionadores, brindándoles la oportunidad de conocer el reto directamente de los organizadores y despejar dudas desde el inicio.

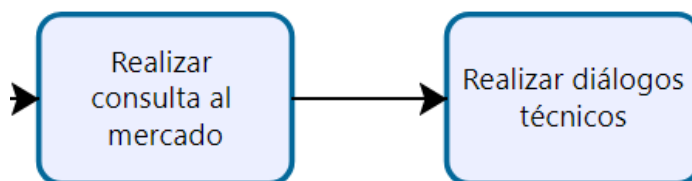
Además, se deben incluir webinars informativos y sesiones de preguntas y respuestas en las que los actores interesados puedan recibir información adicional sobre el reto y el proceso de contratación.

Con formato: Fuente: Negrita

## 2.6. Lineamientos para realizar los diálogos técnicos

Una vez realizada la consulta al mercado y recibidas las propuestas, la entidad pública podrá organizar diálogos técnicos con los posibles solucionadores (Véase figura 7). Estos diálogos tienen como propósito permitir un espacio de interacción directa entre la entidad y los actores, con el fin de discutir a fondo las propuestas presentadas y aclarar cualquier duda técnica, operativa o estratégica que pueda surgir durante la evaluación.

Figura 7. Proceso de diálogos técnicos. Elaboración propia.



Antes de pasar a los diálogos técnicos, es crucial que la entidad pública realice una evaluación preliminar para garantizar que los solucionadores que se han presentado cumplan con las capacidades mínimas necesarias para participar en el proceso de contratación. Esta evaluación debe incluir la verificación de los requisitos técnicos mínimos, como asegurarse de que los solucionadores cumplan con las capacidades de participar en procesos de contratación pública.

[Para la realización de los diálogos técnicos, se recomienda tener en cuenta la guía de la Alcaldía Mayor de Bogotá - Secretaría Jurídica Distrital \(2023\), que cumple con los criterios establecidos para el desarrollo de esta](#)



actividad, según los numerales 1 y 2 del artículo 2.2.1.1.6.5. del Decreto 1082 de 2015, adicionado por el Decreto 442 de 2022.

Con formato: Color de fuente: Automático

Es recomendable que el proceso de diálogos técnicos sea interactivo y esté basado en una retroalimentación constructiva. La retroalimentación no solo ayuda a clarificar dudas y mejorar las propuestas, sino que también juega un papel importante en la construcción de confianza en el proceso de compra. Esta confianza es clave para fomentar una relación a largo plazo con el ecosistema de innovación y contribuir a la participación de estos actores en futuros retos y convocatorias.

Este proceso de diálogos técnicos también se considera crítico importante para poder recolectar información que garantice un buen proceso posterior de selección y contratación. Durante estos, es importante que la entidad pública pública también que haga preguntas específicas a los solucionadores sobre diversos aspectos que son necesarios esenciales para un proceso de Compra Pública Innovadora:

Con formato: Fuente: Negrita

Con formato: Fuente: Negrita

Con formato: Fuente: Negrita

Derechos de propiedad intelectual: Es fundamental aclarar desde el principio cómo se manejaron los derechos de propiedad intelectual de las soluciones innovadoras. Esto incluye quién retendrá los derechos sobre la tecnología desarrollada y si se permitirá el uso de la solución en otros contextos o por otras entidades.

Presupuesto para el desarrollo de la solución: Es importante que la entidad pueda conocer en esta etapa la propuesta presupuestal que requiere el solucionador para el desarrollo de la solución innovadora.

Cronograma para el desarrollo de la solución innovadora: La entidad debe obtener detalles sobre los plazos propuestos para el desarrollo de la solución y la ejecución de las fases de implementación.

Disponibilidad presupuestal para el desarrollo de productos mínimos: Durante el proceso de pilotaje, se debe asegurar que los solucionadores cuenten con la disponibilidad presupuestal para desarrollar los productos mínimos viables necesarios para validar la solución durante el proceso de selección.

Compromiso con la solución innovadora: La entidad debe indagar sobre el nivel de compromiso de los solucionadores con la solución propuesta en caso de ser contratados. Esto incluye la capacidad de adaptarse a

cambios, la disposición para escalar la solución y el respaldo a largo plazo en caso de que se seleccione la propuesta como la solución definitiva.

De esta manera, los diálogos técnicos no solo sirven para aclarar detalles sobre las propuestas, sino que también actúan como un mecanismo para fortalecer el proceso de contratación, asegurando que se cuente con información importante para la etapa de selección y contratación de la iniciativa.

### 3. La etapa de selección y contratación de la solución innovadora

La etapa de selección y contratación es un componente importante dentro del proceso de Compra Pública Innovadora, ya que define los criterios y procedimientos que garantizarán la adquisición de la mejor solución innovadora para abordar el reto planteado por la entidad pública. En esta etapa se establecen los fundamentos legales, técnicos y operativos que permitirán asegurar que el proceso de compra sea transparente, competitivo y eficiente, alineado con los objetivos y necesidades de la entidad.

En este proceso se establecen las bases para la correcta ejecución del proyecto y asegura que la entidad pública seleccione la opción más adecuada para enfrentar el reto planteado. A través de una adecuada modalidad de contratación, la elaboración de Términos de Referencia bien definidos, una convocatoria abierta al mercado, un proceso de selección transparente y una adjudicación del contrato.

#### 3.1. Lineamientos para seleccionar la modalidad de contratación de una solución innovadora

La selección de la modalidad de contratación para la adquisición de una solución innovadora es un paso clave en el proceso de contratación pública de una solución innovadora, ya que establece el marco legal y operativo bajo el cual se llevará a cabo el proceso de selección de los proveedores. Esta modalidad debe ser elegida en estricto cumplimiento con la normatividad vigente de contratación estatal y el manual de contratación de la entidad pública, garantizando transparencia, eficiencia y cumplimiento de los principios de la contratación pública.

El proceso de selección de la modalidad de contratación debe cumplir con las disposiciones establecidas en la legislación nacional relacionada con la contratación pública, especialmente con lo estipulado en la Ley 80 de 1993, que regula la contratación pública en Colombia, y el Decreto 442 de 2022, que establece las disposiciones específicas para la contratación de soluciones innovadoras en el marco de la Ciencia, Tecnología e Innovación. Además, cada entidad pública debe seguir los lineamientos establecidos en su manual de contratación, el cual detalla los procedimientos, criterios y modalidades disponibles para llevar a cabo los procesos de adquisición de bienes, servicios.

Por tratarse de un proceso de desarrollo de una solución innovadora se recomienda las modalidades que aplica para los procesos de Compra Pública Innovadora<sup>6</sup> para el desarrollo de actividades de ciencia y tecnología mediante la celebración de cualquiera de los siguientes tipos de contratos:

1. Convenio especial de cooperación: Es una modalidad adecuada cuando se busca establecer una colaboración con universidades, centros de investigación o entidades privadas para desarrollar actividades científicas, tecnológicas o de innovación. Este tipo de contrato facilita el trabajo conjunto en proyectos de investigación y desarrollo, promoviendo el intercambio de conocimiento y recursos.
2. Contratos de financiamiento: Esta modalidad se recomienda cuando la entidad pública requiere financiar proyectos de innovación o investigación tecnológica a través de recursos que se otorgan a otros actores, como empresas, universidades o centros de investigación. Los contratos de financiamiento permiten que estos actores ejecuten las actividades necesarias para el desarrollo de la solución innovadora bajo ciertas condiciones y plazos.
3. Contratos para la administración de proyectos: Se debe emplear cuando una entidad pública necesita delegar la gestión de un proyecto de innovación a un administrador de proyectos, con el objetivo de que administre los recursos, coordine las actividades y asegure el cumplimiento de los objetivos establecidos. Este tipo de contrato es el recomendado para las entidades públicas que no

Con formato: Fuente: 12 pto

Con formato: Fuente: 12 pto

Con formato: Fuente: 12 pto

Con formato: Fuente: 12 pto

Con formato: Fuente: 12 pto

Con formato: Fuente: 12 pto

<sup>6</sup> A pesar de que las guías de Colombia Compra Eficiente no relacionan esta tipologías contractuales, la metodología de MiLAB de iNNpulsa Colombia si mencionan las opciones que tienen las entidades para celebrar estos contratos.

tienen capacidades de gestionar un reto de Compra Pública y que deben buscar un aliado en el proceso de estructuración del reto<sup>7</sup>.

4. Modalidad de contratación directa: Como ya se mencionó, esta modalidad es aplicable para proyectos de innovación científica y tecnológica, en los que se justifica la necesidad de seleccionar directamente a un solucionador con capacidades específicas.

Es fundamental que la entidad pública se asegure de que todas las decisiones relacionadas con la modalidad de contratación estén alineadas con estas normativas, evitando prácticas que puedan comprometer la transparencia o la legalidad del proceso. La entidad debe justificar claramente la modalidad seleccionada, considerando las características del reto y las condiciones del mercado de soluciones innovadoras.

### 3.2. Lineamientos para la convocatoria de soluciones innovadoras

La convocatoria de soluciones innovadoras es una fase fundamental dentro del proceso de contratación pública para proyectos de innovación, ya que es el mecanismo mediante el cual se invita a los actores del ecosistema a presentar sus propuestas para abordar un reto específico planteado por la entidad pública. Este proceso debe estar alineado con los hallazgos obtenidos durante el proceso de consulta al mercado y los diálogos técnicos, asegurando que la convocatoria sea clara, comprensible y lo suficientemente atractiva para fomentar la participación de los mejores proveedores disponibles.

El proceso de convocatoria debe tomar en cuenta los hallazgos e información obtenidos en las fases previas de consulta al mercado y diálogos técnicos. Estas actividades proporcionan valiosa retroalimentación sobre las capacidades del mercado, las posibles soluciones disponibles y los intereses y expectativas de los potenciales proveedores. Con estos insumos,

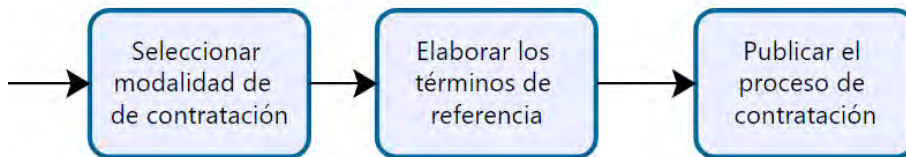
---

<sup>7</sup> En estos casos, el proceso de contratación de un administrador de proyectos de Ciencia, Tecnología e Innovación debe realizarse en la etapa de planeación, para que este pueda acompañar desde la estructuración del reto. Además, es importante mencionar que el proceso de contratación de solución innovadora pasaría a ser un contrato privado entre el administrador y el solucionador que se seleccione en las siguientes fases.

la entidad debe elaborar los términos de referencia y realizar la debida convocatoria de soluciones (Véase figura 8).

Figura 8. Convocatoria de soluciones innovadoras. Elaboración propia

Los términos de referencia son el documento clave en el proceso de convocatoria, ya que establecen las condiciones y requisitos bajo los cuales



se llevará a cabo la selección de la solución innovadora. Es esencial que el documento incluya información detallada y específica que permita a los posibles proveedores entender las expectativas de la entidad pública y cómo será evaluada su propuesta. A continuación, se describen los aspectos clave que deben incluirse:

1. Propiedad Intelectual: Especificar las condiciones relacionadas con los derechos de propiedad intelectual de las soluciones desarrolladas durante el proyecto. Además, la entidad debe detallar las disposiciones sobre el uso y comercialización de los desarrollos, así como las licencias o permisos necesarios para su explotación, en caso de que la entidad pública o el proveedor desee comercializar la solución.
2. Presupuesto: Incluir el presupuesto destinado para el proyecto, que debe estar alineado con los costos de mercado identificados en la consulta. El presupuesto debe ser claro y desglosado por etapas o hitos, de manera que los proveedores puedan ajustar sus propuestas a los recursos disponibles. Además, es recomendable definir las condiciones de pago, tales como los plazos de facturación y los hitos de ejecución vinculados a pagos parciales, lo que facilita un manejo financiero transparente y adecuado durante el desarrollo del proyecto.

3. Cronograma: Incluir un cronograma detallado con las características principales de la ejecución del contrato, desde la adjudicación hasta la entrega final de la solución innovadora.
4. Desarrollo de Pilotos: Establecer la fase de desarrollo de pilotos, que es una etapa clave en muchos proyectos de innovación. Este componente debe detallar:
  - Los requisitos para la creación y ejecución de los productos mínimos viables (PMV) o prototipos a desarrollar durante la fase piloto<sup>8</sup>.
  - Las condiciones para la evaluación y escalamiento del piloto, y las expectativas sobre la implementación final de la solución innovadora si el piloto es exitoso.
5. Proceso de Selección: Describir de manera clara y transparente el proceso de selección que se llevará a cabo para elegir al proveedor o equipo que desarrollará la solución innovadora. Este proceso debe incluir:
  - Los criterios de evaluación de las propuestas, basados en aspectos técnicos, financieros y de innovación.
  - Los procedimientos para la recepción y apertura de propuestas, así como las fechas de los plazos para presentar ofertas.
  - Las etapas del proceso de selección, incluyendo cualquier entrevista o presentación adicional que los proveedores deban realizar.
6. Fechas y Plazos: Especificar con precisión las fechas importantes del proceso de la convocatoria, incluyendo:
  - La fecha de apertura de la convocatoria.
  - La fecha límite para la recepción de propuestas.
  - Las fechas de evaluación y notificación de la selección.
  - Las fechas de firma del contrato y la puesta en marcha del proyecto.

### 3.3. Lineamientos para la selección de solución innovadora

Una vez cerrada la convocatoria de soluciones innovadoras, siguiendo los plazos establecidos en los Términos de Referencia (TdR), el proceso de

---

<sup>8</sup> [Estos requisitos dependen del tipo de Compra Pública Innovadora, ya sea Compra Pública Precomercial o Compra Pública de Tecnología Innovadora, lo cual influye en los procedimientos y condiciones específicas de implementación.](#)

selección de la solución innovadora debe iniciarse de manera clara, estructurada y transparente (Véase figura 10). Este proceso tiene como objetivo evaluar las propuestas recibidas en función de los criterios de evaluación previamente establecidos y publicados, con el fin de seleccionar la solución más adecuada que cumpla con los requerimientos del reto planteado por la entidad pública.

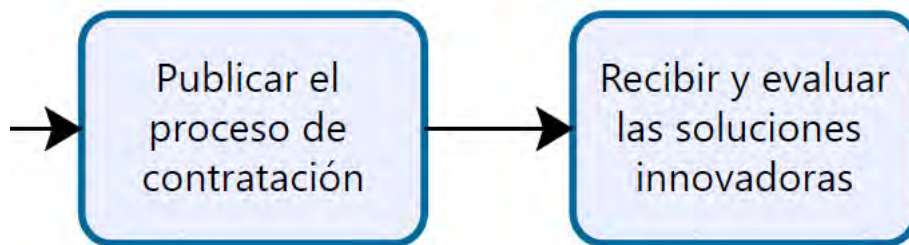


Figura 10. Selección de la solución innovadora. Elaboración propia.

La evaluación de las propuestas debe seguir los criterios de evaluación que han sido claramente definidos y comunicados a los participantes desde la convocatoria.

Durante el proceso de selección, se han identificado diferentes prácticas que contribuyen a la calidad y efectividad de la selección de soluciones innovadoras, garantizando no solo el éxito del proyecto, sino también un ambiente de confianza y colaboración con los actores involucrados. Entre estas buenas prácticas se destacan las siguientes:

- Proporcionar una retroalimentación clara y constructiva a todos los solucionadores que han participado en la convocatoria. Este feedback debe ofrecer detalles sobre los aspectos positivos y las áreas de mejora de sus propuestas, permitiendo que los proveedores comprendan cómo se evaluaron sus soluciones y cómo podrían mejorar en futuras convocatorias.
- Una de las prácticas en la selección de soluciones innovadoras es la realización de pruebas piloto. Los productos mínimos viables (PMV) permiten validar la viabilidad técnica y funcional de una solución antes de su desarrollo. Estas pruebas proporcionan información

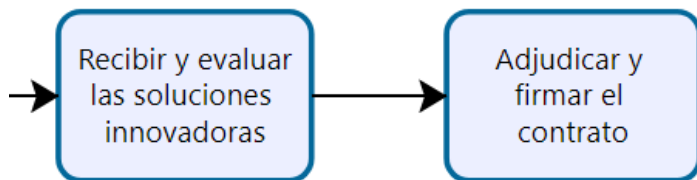
valiosa sobre el desempeño de la solución en condiciones reales, y permiten ajustar el desarrollo en función de los resultados obtenidos.

- Se destaca la existencia de una instancia de selección como pares evaluadores, comité de selección, juicio de expertos, entre otros, lo cual permite que la selección correspondiente cumpla con las características técnicas de la necesidad planteada.

### 3.4. Lineamientos para la adjudicación del contrato

Una vez determinada la solución innovadora a adquirir, el siguiente paso es la elaboración del contrato (Véase figura 11). El contrato debe reflejar fielmente lo que se ha acordado en la selección de la propuesta, y debe incluir todas las condiciones y términos acordados durante la fase de negociación y adjudicación.

Figura 11. Adjudicación y firma del contrato. Elaboración propia.



Finalmente, de acuerdo con los lineamientos establecidos en la Ley 80 de 1993 y el Decreto 442 de 2022, una vez se haya adjudicado el contrato, este debe ser publicado en el SECOP<sup>9</sup>.

## 4. La etapa de ejecución en el proceso de Compra Pública Innovadora

La etapa de ejecución del proceso de Compra Pública Innovadora permite realizar el desarrollo de la solución innovadora, que implica que el proveedor

<sup>9</sup> Esta publicación en el SECOP no aplica para los contratos de desarrollo de una solución innovadora que sean celebrados entre administrador de proyectos y solucionador seleccionado.

seleccionado lleve a cabo la construcción, adaptación o implementación de la solución de acuerdo con los términos establecidos en el contrato.

Una vez desarrollada, la entidad debe medir y publicar los resultados del proyecto. Los resultados deben ser publicados de manera transparente, tanto para informar al público sobre el éxito del proyecto como para compartir las lecciones aprendidas y los posibles ajustes futuros. Tras la ejecución, se debe cerrar formalmente el proceso de compra en SECOP, y se debe continuar con el seguimiento a la implementación de la solución dentro de la entidad pública, asegurando que la solución innovadora se mantenga operativa, sostenible y adaptada a las necesidades de la organización en el largo plazo.

#### 4.1. Lineamientos para el desarrollo de la solución innovadora

El desarrollo de la solución innovadora permite que el proveedor seleccionado trabaje en la creación, adaptación o implementación de la solución acordada en el contrato. Durante esta etapa, es esencial garantizar que el proyecto avance conforme a lo estipulado, tanto en términos técnicos como financieros, y que se cumplan los objetivos establecidos en los Términos de Referencia. Para ello, se deben seguir una serie de lineamientos que aseguren la calidad, viabilidad y sostenibilidad de la solución a medida que avanza en su desarrollo.

El proceso de desarrollo debe estar cuidadosamente planificado desde el inicio, estableciendo los hitos de entrega y los plazos para cada fase del proyecto. Esto incluye la definición clara de los entregables, tales como prototipos, productos mínimos viables (PMV) o soluciones definitivas. A

Además, es fundamental establecer un mecanismo de control de calidad en cada una de las etapas, con pruebas de validación que aseguren que el desarrollo cumple con las especificaciones y expectativas definidas.

Para garantizar un adecuado seguimiento y evaluación del progreso del proyecto, se recomienda la creación de un comité de seguimiento periódico, compuesto por representantes tanto de la entidad pública como del proveedor, y en algunos casos, de expertos externos. El comité debe ser responsable de supervisar el cumplimiento de plazos, monitoreo, gestión del riesgo, revisión del presupuesto, entre otros. Además, debe tomar decisiones durante el proceso de desarrollo, teniendo en cuenta las particularidades y

Con formato: Fuente: Negrita

complejidad que se puede presentar para el desarrollo de una solución innovadora.

Durante este proceso, es importante mantener una comunicación fluida y transparente entre todos los miembros del comité de seguimiento y otros actores involucrados es esencial para el éxito del proyecto. Las reuniones deben ser documentadas y sus resultados deben ser compartidos con las partes interesadas, garantizando que todos los avances y desafíos sean conocidos por todos los actores relevantes.

#### 4.2. Lineamientos para la medición y publicación de resultados finales

Una vez desarrollada la solución innovadora, es crucial que la entidad pública lleve a cabo una medición rigurosa de los resultados obtenidos (Véase figura 12).

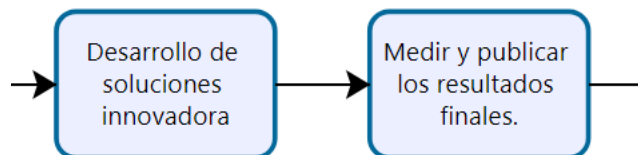


Figura 12. Medición y publicación de resultados finales del proceso de CPI. Elaboración propia.

Esta medición debe realizarse utilizando indicadores claros y específicos que permitan evaluar el impacto de la solución en diversos aspectos procedimentales, cumplimientos, presupuestales, estratégicos. Estos indicadores permiten una evaluación objetiva de los beneficios y los resultados obtenidos, proporcionando una visión clara sobre la efectividad y la sostenibilidad de la solución innovadora.

Además, se recomienda publicar y divulgar los resultados de manera transparente, a través de plataformas accesibles, para que otras entidades públicas puedan conocer los efectos del mecanismo de Contratación Pública de Innovación y los impactos logrados en el desarrollo de soluciones innovadoras.

#### 4.3. Lineamientos para la medición y publicación de resultados finales

El cierre del contrato debe llevarse a cabo con una revisión final de los entregables y la confirmación de que todas las actividades previstas en el contrato se han cumplido satisfactoriamente. Esto incluye:

- Verificación de los entregables finales: La entidad pública debe asegurar que los productos o resultados de la solución innovadora sean los acordados en el contrato, cumpliendo con las especificaciones técnicas, los plazos y los presupuestos establecidos.
- Acta de cierre: Se debe formalizar un acta de cierre en la que se detallen los resultados obtenidos, las observaciones finales y la conformidad de las partes con el cumplimiento de las condiciones del contrato. Este documento debe ser firmado por todas las partes involucradas.

Una vez cerrado el contrato, la entidad pública debe continuar con un seguimiento post-contractual para asegurar la implementación exitosa de la solución innovadora. Este seguimiento se centra en:

- Verificación de la implementación de la solución: Asegurarse de que la solución innovadora se haya implementado correctamente en los procesos de la entidad pública, y que esté generando los impactos esperados.
- Monitoreo de rendimiento: La entidad debe establecer mecanismos de monitoreo para evaluar el rendimiento de la solución a lo largo del tiempo, incluyendo su efectividad, la satisfacción de los usuarios y la eficiencia en el uso de recursos.
- Soporte y mantenimiento: Determinar si el proveedor sigue cumpliendo con las obligaciones de soporte y mantenimiento post-implementación, según lo establecido en el contrato. Esto incluye la resolución de posibles fallas, la actualización de la solución y la atención a cualquier mejora necesaria.
- Es importante que, como parte del cierre del proceso, se formalice la cesión de derechos de propiedad intelectual, cuando sea aplicable, y se faciliten los mecanismos para la transferencia de conocimiento sobre el uso y mantenimiento de la solución innovadora. Esto asegura que la entidad pública pueda gestionar de forma autónoma la solución en el futuro, y que pueda adaptarla o modificarla si es necesario.

## Conclusiones

La Compra Pública Innovadora es una herramienta estratégica que permite a las entidades públicas en Colombia acceder a soluciones innovadoras que contribuyan a resolver retos y necesidades específicas del sector público. A través de los lineamientos presentados en este documento, se establece un marco claro y detallado para la correcta implementación de los retos, desde la etapa de planeación hasta el seguimiento de obligaciones post contractuales.

En primer lugar, la importancia de una planificación detallada y un proceso estructurado es clave para asegurar el éxito de los proyectos de CPI. Esto incluye la correcta definición del reto, la adecuada consulta al mercado, la selección transparente de los proveedores y la adjudicación justa de contratos.

Por otro lado, el seguimiento constante durante el desarrollo de la solución, así como la medición y publicación de resultados finales, aseguran que las soluciones innovadoras no solo se implementen de manera efectiva, sino que también se puedan evaluar en términos de impacto y beneficios reales para la entidad pública. La socialización de resultados es crucial para compartir las buenas prácticas y los aprendizajes con otras entidades, lo que fomenta la replicabilidad y la mejora continua del sistema de CPI en el país.

En cuanto al proceso de cierre y seguimiento post-contractual garantiza que las soluciones innovadoras continúen generando valor en el largo plazo. La integración de un comité de seguimiento, la gestión adecuada de los derechos de propiedad intelectual y la transferencia de conocimiento son elementos esenciales para maximizar los beneficios derivados de cada reto.

[A continuación, se presenta una tabla que resume los puntos críticos identificados durante el proceso de Compra Pública Innovadora, destacando las barreras más comunes encontradas en implementaciones previas en el país y las recomendaciones dadas en el documento \(Véase tabla 1\). Como parte de las recomendaciones ofrecidas como consultores, se sugiere abordar de manera precisa y sistemática estos obstáculos, fortaleciendo las capacidades institucionales, mejorando la colaboración interinstitucional y adaptando las estrategias de ejecución para asegurar un](#)

impacto más efectivo y sostenible de este mecanismo en futuras adquisiciones públicas.

<u>Punto crítico</u>	<u>¿Se aborda en las guías?</u>		<u>Recomendaciones adicionales a las guías existentes</u>
	<u>CC</u> <u>E</u>	<u>MiLAB</u>	
<u>Identificación de la necesidad</u>	<u>Si</u>	<u>Si</u>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <u>Se recomienda tanto la identificación de la necesidad proactiva como reactiva.</u></li> <li>- <u>Es importante considerar el alineamiento con las políticas públicas, planes estratégicos institucionales y sistemas de gestión, asegurando que los retos propuestos contribuyan a los objetivos estratégicos de la administración.</u></li> <li>- <u>Las entidades públicas se pueden apoyar en laboratorios de innovación y organismos internacionales que han desarrollado proyectos para ayudar a las instituciones públicas a identificar y desarrollar a identificar las necesidades institucionales.</u></li> </ul>
<u>Estudios del sector</u>	<u>Si</u>	<u>Si</u>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <u>La entidad debe asegurarse de contar con los recursos y competencias adecuadas para llevar a cabo la vigilancia tecnológica correspondiente.</u></li> <li>- <u>Fortalecer las capacidades de las entidades públicas en Colombia para llevar a cabo esta actividad.</u></li> <li>- <u>En caso de no contar con estas capacidades para desarrollar la Vigilancia Tecnológica es necesario considerar el</u></li> </ul>

			<u>acompañamiento de instituciones especializadas</u>
<u>Estructuración del reto de Compra Pública Innovadora</u>	<u>Si</u>	<u>Si</u>	<p>- <u>Al estructurar un reto, la entidad debe revisar si cuenta con las capacidades técnicas y operativas para desarrollar un proceso de Compra Pública Innovadora.</u></p> <p>- <u>En caso de que no cuente con las anteriores capacidades, se recomienda la contratación de un administrador de proyectos de Ciencia, Tecnología e Innovación.</u></p>
<u>Consulta al mercado</u>	<u>Si</u>	<u>Si</u>	- <u>Además de la publicación en el SECOP, se recomienda llevar a cabo eventos de lanzamiento, webinars, sesiones de socialización y espacios para la resolución de dudas de los actores interesados.</u>
<u>Diálogos técnicos</u>	<u>Si</u>	<u>Si</u>	- <u>Se recomienda que en esta aproximación a los solucionadores, se aborden temas que puedan ser insumos para las posteriores etapas, tales como: conocimiento del mecanismo, Propiedad intelectual, presupuesto, cronograma para el desarrollo de la solución, presupuesto para la participación en pilotajes.</u>
<u>Convocatoria de soluciones innovadoras</u>	<u>Si</u>	<u>Si</u>	- <u>Se debe hacer énfasis en que en el proceso de selección se destaque la existencia de una instancia de selección como pares evaluadores, comité de selección, juicio de expertos, entre otros, lo cual permite que la selección correspondiente cumpla con las características técnicas de la necesidad planteada y asegurar el componente innovador de las soluciones presentadas.</u>
<u>Desarrollo de solución innovadora</u>	<u>Si</u>	<u>Si</u>	- <u>Se recomienda la creación de un comité de seguimiento periódico, compuesto por representantes tanto de la entidad pública</u>

			<a href="#">como del proveedor, y en algunos casos, de expertos externos.</a>
--	--	--	---

Tabla 1. Relación de recomendaciones por puntos críticos en el proceso de CPI. Elaboración propia.

de CPI.

En resumen, la correcta implementación de los lineamientos para la implementación de retos de Compra Pública Innovadora en Colombia permitirá a las entidades públicas acceder a soluciones [innovadoras tecnológicas avanzadas](#), mejorar sus procesos internos y contribuir a la construcción de un ecosistema de innovación más robusto, colaborativo y eficiente en el país. Con estos [lineamientos, principios](#), la CPI no solo responde a las necesidades del sector público, sino que también impulsa la innovación abierta, la competitividad y el desarrollo tecnológico dentro del ecosistema colombiano.

### Anexos

- [1. Anexo 1. Propuesta operacional del mecanismo de Compra Pública Innovadora.png](#)

### Referencias

[Alcaldía Mayor de Bogotá - Secretaría Jurídica Distrital. \(2023\). Guía de Compra Pública Innovadora \(CPI\) en el Distrito Capital. Bogotá.](#)

[Colombia Compra Eficiente. \(2017\). Guía de compra pública de innovación. Recuperado de: \[https://www.colombiacompra.gov.co/sites/cce\\\_public/files/cce\\\_documentos/cce\\\_guia\\\_cpi.pdf\]\(https://www.colombiacompra.gov.co/sites/cce\_public/files/cce\_documentos/cce\_guia\_cpi.pdf\)](#)

[Congreso de la República de Colombia. \(1993\). Ley 80 de 1993, por la cual se expide el estatuto general de contratación de la administración pública. Diario Oficial No. 41.309. <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=5055>](#)



[Innpulsa Colombia. \(2021\). Metodología MiLAB \(Versión 1.0\).  
https://www.innpuascolombia.com/wp-content/uploads/2024/01/Metodologia\\_MiLAB\\_Version1-2021-1.pdf](https://www.innpuascolombia.com/wp-content/uploads/2024/01/Metodologia_MiLAB_Version1-2021-1.pdf)

4- [República de Colombia. \(2022\). Decreto 442 de 2022 por el cual se adopta la estrategia de Compra Pública Innovadora \(CPI\) y se dictan otras disposiciones. Diario Oficial No. 52.439. https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=105015](https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=105015)

**Con formato:** Sin viñetas ni numeración

**Con formato:** Fuente: (Predeterminada) Arial, Color de fuente: Negro