



# inDemand RCT

## Co-creation & Business support: main findings

**Innosup-06-2018: experimentation in innovation agencies**



*Dr. Jorge González*



This project has received funding from the European Union's Horizon 2020 research  
and innovation under grant agreement No 824206

## Introducción y presentación

En el marco del proyecto inDemand RCT, Ticbiomed recibió una solicitud de INFO para prestar apoyo empresarial al grupo de intervención. TICBioMed es un clúster empresarial sin ánimo de lucro ubicado en la región de Murcia. La asociación promueve proyectos colaborativos de innovación abierta, con especialización en digital y salud. En particular, vincular la demanda con la oferta para co-crear conjuntamente soluciones a los desafíos del lado del cliente.

## Objetivos de la intervención de apoyo a las empresas

Después del encargo del trabajo, Ticbiomed estableció los siguientes objetivos durante su participación.

- **Diseñar un enfoque metodológico para ofrecer el apoyo empresarial.** El enfoque tuvo que ajustarse a las limitaciones de tiempo, incluyendo considerar las vacaciones de verano españolas. Además, no debe ser una carga para la co-creación mientras sea lo más impactante posible.
- **Dar valor a los equipos.** El apoyo empresarial se trata de negocios, no de tecnología. El enfoque de la entrega de valor comercial fue la tracción comercial en caso de que la co-creación fuera evaluada como exitosa. Para eso, el estrés durante las interacciones fue sobre cuánto sabían los tomadores de decisiones e influenciadores de la organización retadora sobre el proyecto. La comunicación interna durante la co-creación es una de las acciones críticas para maximizar las posibilidades de adopción rápida de la solución después de una evaluación exitosa. Por lo tanto, se pidió al equipo de retadores que trabajara directamente con los solucionadores que actualizara con frecuencia la gestión de sus avances. Una vez que los equipos indicaron que la solución probablemente funcionará, el patrocinador empresarial alentó la organización de reuniones entre los responsables de la toma de decisiones y la

organización del solucionador.

- **Ayudar a INFO a apoyar la colaboración entre Challenger y Solver durante la co-creación.** La entrega del apoyo también estaba dirigida a los conflictos de bandera y cuellos de botella, para que pueda haber una relación comercial exitosa basada en la confianza común. Una identificación temprana de ellos y una reacción rápida es fundamental para minimizar su impacto, algo que, sin embargo, está en cualquier colaboración entre diferentes jugadores. Como el último responsable de que la co-creación funcione sin problemas, la información se intensificó en las pocas situaciones que ocurrieron.
- **Identificación de las lecciones aprendidas y de las recomendaciones.** Durante la interacción surgieron muchos aprendizajes, que pueden ser de interés tanto para INFO como para una comunidad más amplia. La recogida y difusión de estas podrían beneficiar futuras iniciativas a nivel regional, nacional y europeo.

## **Valoración y recomendaciones para futuras ediciones**

Esta es una colección de información sobre la que podría actuar INFO. También podrían ser de interés para la Comisión Europea como promotora del proyecto inDemand RCT.

### **LECCIONES APRENDIDAS**

- 1 En comparación con el ejercicio de co-creación inDemand, las interacciones fueron mucho más fluidas con los Challengers privados que con los públicos.
- 2 El inglés no parecía ser una barrera para Challenger-Solver cuando se comunicaba en este idioma.

3 Solvers entienden muy bien de qué se trata el desafío. La selección de solucionadores que tienen experiencia en el tema permite una creación rápida de soluciones. Existe un valor añadido en relación con el intercambio de conocimientos técnicos con el Challenger.

4 La mayoría de los problemas en la relación de equipo tenían que ver con la dificultad de acceso al punto de contacto Challenger por parte del Solver. Había diferentes casuísticas para ello. Sin embargo, una vez restaurada la comunicación, la cooperación avanzó un buen ritmo. Una intervención rápida del equipo de gestión de instrumentos (INFO) garantiza que el intercambio se realice rápidamente.

5 Algunos retadores cambiaron el enfoque/ámbito de sus desafíos durante la ejecución. Esto no es necesariamente malo, pero frustra a Solvers y retrasa el desarrollo de la solución. Esto también reduce el valor de la solución.

6 Ni los retadores ni los solucionadores parecen pensar en la futura adquisición de la solución si se demuestra que tiene éxito. Ambos se concentran en la co-creación, dejando la adquisición a una etapa posterior. Sin embargo, la experiencia muestra que cuanto antes se habla de una adquisición potencial, más posibilidades hay. La co-creación debe aprovecharse para promover la comunicación interna dentro del Challenger, para involucrar a los tomadores de decisiones lo antes posible.

7 Solvers son mucho más proactivos que los Challengers. Ellos ven claramente el potencial comercial de la oportunidad y la captan muy rápidamente.

8 Algunos equipos de gestión de retadores carecen de experiencia en

innovación, pero esto no es un problema. La falta de respuesta o largos ciclos de retroalimentación es una barrera mucho peor

## RECOMENDACIONES FINALES

- Hay una gran cantidad de recursos y conocimientos que pueden ser útiles tanto internamente como fuera de INFO. Evaluar, recopilar y documentar procedimientos, recursos (por ejemplo, plantilla), lecciones aprendidas e historias de éxito.
- Compartir aprendizajes clave dentro de INFO. Presentarlo a la alta dirección, jefes de departamentos, personal técnico y otras partes interesadas que puedan hacer uso de ella en el futuro.
- Seguimiento de los resultados una vez finalizado el proyecto. De especial interés son las adquisiciones de materialización de las soluciones co-creadas, y la apertura relacionada de nuevas oportunidades comerciales desde el lado del solucionador. Desde los retadores, la información sobre el nivel de mejora gracias a la resolución del desafío propuesto es muy valiosa. Ambas son fuentes de casos de éxito que justifican y promueven el uso de enfoques de cocreación impulsados por la demanda.
- Difundir ideas y resultados a audiencias específicas con capacidades para promover este tipo de enfoque. A nivel:
  - o Regional:
    - Creador de políticas. Al igual que los ministerios regionales con influencia en la colaboración público-privada, la contratación de innovación o la transformación digital.

- Potenciales retadores en el dominio público (salud, transporte o gestión urbana) y privado.
  - Ecosistema como asociaciones profesionales (por ejemplo, CROEM), clústeres y centros tecnológicos (por ejemplo, CETEM) y otras partes interesadas en la innovación.
  - o NaCional: RDA associations like Foro ADR, national agencies promoting innovation like CDTI and DGs promoting procurement of innovation.
  - o EU: Create a position paper and/or organize a policy workshop with European Commission stakeholders. EIC, DG RTD or DG Grow.
- 
- Incorporar la contratación pública de innovación y la cocreación impulsada por la demanda como tema de relevancia en la estrategia regional RIS4. Incorporarlos en iniciativas como Asociaciones para la Innovación Regional. La región de Murcia tiene un profundo conocimiento sobre esta área gracias a su participación en proyectos como inDemand, Cherries, innoBuyer y HealthChain, que pueden y deben poner en valor en beneficio de sus ciudadanos.
  - LO MÁS IMPORTANTE: Tomar la decisión de adoptar el enfoque inDemand RCT como un instrumento sistémico para un impacto duradero y multiplicador. Dedique talento, recursos y presupuesto para lanzar futuras ediciones, que refuercen su efectividad en las horas extras. Dominar el arte de identificar buenos retadores y desafíos y ayudarlos a conectarse con los solucionadores en un paradigma de ganar-ganar. Conviértete en un hub, motor y sherpa que ayuda a ofrecer un valor impactante y sostenible