

PROGRAMA DE INNOVACIÓN ABIERTA

RETO: ¿Cómo podemos asegurar la confiabilidad de proveedores contactados 100% de manera digital?

1. RESUMEN

Las empresas participantes en este reto pertenecen al Clúster de Energías de Barranquilla del departamento del Atlántico que, estas empresas ofrecen soluciones tecnológicas relacionadas con energía eléctrica y energías renovables.

Estas empresas operan proyectos en diferentes partes del país y requieren adquirir materiales e insumos en ciudades donde no tienen una red conocida de proveedores, un alto impacto para su gestión y rentabilidad se da cuando los proveedores que contactan fallan en el cumplimiento de los requerimientos técnicos de los materiales o insumos, no cumplan con estándares de calidad, tiempo de entrega o son más costosos que lo presupuestado con los proveedores conocidos; las empresas buscan alternativas para mejorar su gestión de compras con proveedores nuevos.

Las empresas están interesadas en una solución bajo diferentes modalidades (SaaS, licencia, desarrollo conjunto); en el caso en que la solución no esté terminada o requiera desarrollos adicionales para cumplir los requerimientos de las empresas, se ve la posibilidad de invertir un presupuesto cercano a los CIENTO SETENTA MILLONES DE PESOS (\$170.000.000 COP) en el proyecto de desarrollo.

2. CUÁL ES EL RETO

¿Cómo podemos asegurar la confiabilidad de proveedores contactados 100% de manera digital?

3. PROBLEMÁTICA

Cuando las empresas requieren ejecutar proyectos en lugares fuera de Barranquilla, es preferible buscar nuevos proveedores para los dispositivos y materiales eléctricos y electrónicos con las características técnicas requeridas asegurándose mantener los costos dentro del presupuesto.

Existen más de 125.000 referencias de dispositivos y materiales eléctricos y electrónicos, cada uno con diferentes características técnicas; las compras deben ser precisas y la información disponible por nuevos proveedores, no facilita asegurar que cuentan con lo requerido, en ocasiones la empresa debe comprar productos similares, utilizarlos en los proyectos y esperar que realmente cumplan con los requerimientos técnicos esperados; en caso que el dispositivo o material no funcione, la empresa debe sustituir los elementos y asumir estos rubros como pérdida.

Al mismo tiempo las empresas deben asegurar que sus proyectos mantengan la rentabilidad y sus compras sean costo-eficientes; cuando los precios exceden lo presupuestado, ese diferencial de precios también se asume como pérdidas económicas. En el último año las empresas han pagado más de ciento veinte millones (\$120.000.000 COP) adicionales en el transporte de equipos y materiales desde

Barranquilla hacia los lugares en donde no se encuentran dispositivos o materiales idóneos y han pagado sobrecostos de la mercancía por una cifra superior a la anterior.

La falta de proveedores nacionales hace necesario que las empresas puedan seguir cotizando y comprando en el extranjero, los volúmenes mínimos para envíos costo-eficientes sin embargo, afectan la gestión de compras en el extranjero por lo que integrar pedidos o juntar requerimientos para abaratar el transporte son alternativas deseadas para mejorar los costos.

4. ANTECEDENTES

Al interior de las empresas que participan en este reto, se han desarrollado diferentes estrategias para solucionar el problema, entre las cuales están:

1. Las empresas han aumentado sus importaciones de insumos de dispositivos y materiales que cumplen con los requerimientos técnicos requeridos y los costos proyectados. Trayendo con esto un aumento en el nivel de endeudamiento con los bancos, un alto *stock* y la necesidad de ampliar el espacio de bodegaje para almacenar los mismos.
2. Varias empresas tuvieron que contratar nuevo personal calificado e idóneo en el manejo de proveedores y actualizar sus procesos de compras.
3. Una de las empresas del Clúster ha iniciado la creación de un software para gestionar apropiadamente las necesidades con sus proveedores.

5. A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO EL RETO:

Está dirigido a personas jurídicas, que puedan presentar soluciones al reto y que estén ubicadas en Colombia.

Los proponentes pueden presentarse en alianzas, si consideran que esto fortalece su propuesta, siempre y cuando la propuesta responda a los requerimientos del reto.

Actores del ecosistema (academia, empresas o emprendimientos) que tengan experiencia en soluciones para conectar oferta con demanda y que permitan fortalecer la confianza entre ofertantes y demandantes.

6. INCENTIVOS PARA PARTICIPAR

Las empresas están interesadas en adquirir la solución bajo diferentes modalidades (SaaS, licencia); en el caso en que la solución no esté terminada o requiera desarrollos adicionales para cumplir los requerimientos de las empresas, se ve la posibilidad de invertir un presupuesto cercano a los CIENTO SETENTA MILLONES DE PESOS (\$170.000.000 COP); este valor corresponde a la inversión total en el proyecto, teniendo en cuenta que la solución debe responder a un grupo de empresas con requerimientos y negocios diversos, sistemas y clientes diferentes, y dependerá del estado de desarrollo, características y funcionalidades que presenten las soluciones.

7. ¿CÓMO PODRÍA SER UNA POSIBLE SOLUCIÓN?

Posibles soluciones para este desafío pueden ser:

1. La integración de APIs con plataformas tecnológicas existentes como Alibaba, Amazon u otras. Estas integraciones pueden utilizar *blockchain* para garantizar la veracidad de la información de cada dispositivo o material ofrecido por cada vendedor y a su vez validado por otros compradores.
2. Consultorías de modelos de compras, manejo efectivo de proveedores, u otros, con el objetivo de transferirles conocimientos y/o metodologías a las empresas.
3. Plataformas tecnológicas que capturen, actualicen y faciliten el acceso a información de los proveedores ubicados a nivel nacional y en el extranjero, con información disponible sobre miles de referencias requeridas, los proveedores y precios que manejan, permitiendo incluso hacer compras, consultas y evaluaciones de los vendedores.

8. ESPECIFICACIONES DE LA SOLUCIÓN

Se espera que el solucionador tenga soluciones similares desarrolladas o implementadas con éxito en otras empresas o sectores.

Requerimientos de la solución (lo que debe tener la solución)	Deseables de la solución (lo que podría tener la solución)
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Garantizar que los dispositivos y materiales que compran las empresas del clúster cuenten con las características técnicas requeridas ▪ Contar con una base de proveedores y referencias suficientemente amplia o garantizar el acceso a dicha información a través de integraciones o alianzas. ▪ Que el cliente pueda cotizar con diferentes proveedores y compararlos ▪ Contar con mecanismos que permitan conocer la reputación, experiencia, historial o calificaciones previas de los proveedores u otras formas de generar confianza en el proveedor. ▪ Conocer el costo del producto, condiciones y costos de envío 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Integraciones con plataformas tecnológicas existentes en el mercado actual que ya cuenten con bastos inventarios de proveedores. ▪ La solución reduzca tiempos/costos en el proceso de compras actual. ▪ La solución permita integrar mecanismos de integración de pedidos, consolidación de cargas u otras alternativas de economía colaborativa – principalmente para compras en el extranjero-.

9. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

Criterio	Descripción
Impacto	Grado en que la propuesta responde o abarca la magnitud del problema (ampliamente, parcial-medio, bajo)
Capacidad de los solucionadores	Capacidad y experiencia del equipo de proponentes para implementar la solución
Cumplimiento	La solución tiene en cuenta los requerimientos esenciales. Nota: los requerimientos esenciales deben ser abordados en su totalidad, mientras que los deseables pueden o no considerarse en las propuestas.
Replicabilidad en las empresas del sector	Facilidad para implementar la solución en otras empresas del sector.
Diferencial de la propuesta	Grado de novedad de la propuesta respecto a las soluciones o alternativas conocidas por las empresas

10. TIEMPO PARA SOLUCIONAR EL RETO

6 Meses (a partir de la semana que va entre el 28 de Junio al 2 de julio)

11. ESTADO DE DESARROLLO DE LAS SOLUCIONES

Se esperan soluciones comerciales o que ya tengan un prototipo validado y debidamente sustentado en cualquier área productiva, o este en un nivel de desarrollo tal que pueda ser finalizado y probado en el tiempo y desarrollado con los recursos mencionados.

12. PROPIEDAD INTELECTUAL Y RELACIONAMIENTO CON EL SOLUCIONADOR

Las empresas dueñas de reto tendrán apertura frente a diferentes tipos de relacionamiento y de negociación sobre la propiedad intelectual con el potencial *Solver*.

13. PRÓXIMOS PASOS

- Postulación de propuestas de solución.
- Evaluación de las propuestas presentadas por parte de las empresas interesadas.
- Panel de evaluación con propuestas seleccionadas para conversaciones directas.
- Conversaciones y negociación entre los buscadores y los solucionadores elegidos.
- Firma de acuerdos y definición de un proyecto piloto de implementación.
- Ejecución del proyecto piloto de implementación de la solución.