

## DESAFÍOS DE INNOVACIÓN ABIERTA

EMPRESA	NOMBRE DESAFÍO	PROBLEMA/OPORTUNIDAD	DATOS RELEVANTES	QUÉ SE QUIERE LOGRAR (KPI)	PREMIO
INNOCON - TRALCA	Tralca energía verde	La oportunidad de mejora que busca la empresa es generar energía renovable para el uso de la misma empresa.	La empresa cuenta con 4.000 m2 de galpón dentro de un terreno de 7.000 m2. Actualmente se consume energía eléctrica para iluminación tanto interna como externa del galpón y el radio completo donde se ubica. También tiene grúas horquilla que funcionan a gas y que potencialmente podrían cambiar su fuente de energía también.	La empresa busca: 1) disminuir el consumo de energía eléctrica	A definir
INNOCON - INDUSTONE	Industone más eficiente y sustentable	lograr que la producción de harina de carozo sea más eficiente y eficaz utilizando energías más amigables con el medio ambiente, disminuyendo la cantidad de diésel total o parcialmente.	Actualmente, el proceso consta de un secador industrial que utiliza como combustible el diésel. Tiene una capacidad de hasta 2 toneladas de carozo triturado entre 3 y 6 milímetros. En promedio la materia prima llega con humedad de un 20% y debe bajar a un 8%. Hoy, 1 tonelada de producto demora en su secado entre 40 min a 1 hora.	La empresa: 1) desea disminuir el gasto y utilización del diésel. 2) aumentar toneladas secadas por hora	A definir
URBANI	Optimización perfiles de clientes	Identificar y clasificar de manera eficaz y eficiente a cada segmento de cliente y, dentro de ellos, a cada tipo de cliente, con el fin de ajustar procesos de venta exitosos.	Para la empresa es relevante definir el buyer persona de cada segmento al cual se dirige actualmente. Los clientes buscan proyectos para inversión o vivienda, esta última con o sin subsidio. La clave es identificar cómo llegar al cliente y qué comunicar considerando sus dolores y deseos.	La empresa desea lograr: 1) aumentar ventas 2) aumentar nivel de satisfacción de clientes 3) aumentar tasa de conversión de clientes (interesados en compradores)	Premio en dinero
URBANI	Mejora de procesos internos	Identificar dolores operacionales de la empresa basado en la gestión de procesos	Actualmente, hay pocas instancias en la empresa para el levantamiento de procesos core del negocio. Es urgente identificar procesos clave y entregar propuesta de mejora en aquellos donde se están produciendo ineficiencias. Para lograrlo, la empresa ofrece un espacio de visitas a terreno con el fin de levantar información de procesos centrales del negocio para que los posutlantes ofrezcan propuestas de mejora.	La empresa busca: 1) aumentar indicador de productividad, eficiencia y eficacia en sus procesos.	Posibilidad de contratación en la empresa
MARITANO	Gestión residuos de cartón	El problema es qué hacer con los residuos de cartón	Las materias primas que utiliza la empresa llegan embaladas en cartón el cual se acumula en bodegas y se envía a relleno sanitario alrededor de 1,2 toneladas mensuales. Hay recicladores pequeños, pero no son capaces de recoger el residuo en los volúmenes que se necesita. Sumado a esto, la Ley Rep entró en vigencia y deben cumplir con las cuotas para no caer en multas.	La empresa busca: 1) cumplir con el % de meta de la ley rep, 2) disminuir costo asociado a transporte de residuos, 3) disminuir huella de carbono, 4) disminuir costo asociado al almacenaje	A definir
MARITANO	Gestión residuos de plástico	El problema es qué hacer con los residuos de plástico	La empresa genera residuos de plástico que bordean los 150 kilos mensuales de polipropileno flexible (cat 5) que se almacena y luego se intenta trasladar a empresas que utilizan este resiguo, pero son pequeñas y no cubren con la totalidad de los residuos. Además la empresa incurre en un gasto adicional trasladando lo restante a empresas en Santiago porque en la región no han encontrado solución.	La empresa busca: 1) cumplir con el % de meta de la ley rep, 2) disminuir costo asociado a transporte de residuos. 3) disminuir huella de carbono, 4) disminuir costo asociado al almacenaje	A definir
REDFARMA	Control en la distribución y venta	La oportunidad de mejora que se observa en la empresa es cómo recolectar de manera rápida y segura la información de cada visita a clientes: farmacias independientes.	Uno de los servicios que ofrece Redfarma es la distribución de productos a farmacias independientes en una cobertura que va desde la región de Valparaíso a Los Lagos. El canal de venta que utiliza es mediante ejecutivos que visitan a cada una de ellas para conocer necesidades, concretar ventas, entregar productos, etc. El problema es que no posee una herramienta o mecanismo que facilite la recopilación de datos, documentos, imágenes y cualquier reporte que se genera en una visita. Al no tener esto automatizado y sistematizado se pierde la oportunidad de manejar datos históricos, realizar proyecciones, corroborar que las visitas se realizan bajo los protocolos solicitados, evidencia de cada visita, etc.	La empresa busca: 1) aumentar ventas 2) controlar productividad de ejecutivos	A definir
REDFARMA	Medición y eficiente del trabajo en terreno	Un problema que tiene la empresa es cómo mejorar la calidad y cantidad de información que se obtiene en cada visita a terreno de los puntos de venta.	El personal de la empresa realiza visitas en terreno a los distintos locales de venta que posee la empresa. Uno de los objetivos de esta visita es revisar si las acciones comerciales u operaciones se están ejecutando como fueron solicitadas desde casa matriz. Los profesionales realizan un chek list utilizando una planilla excel si las acciones fueron o no realizadas y sacan fotografías como evidencia. Cuando hay una campaña publicitaria de algún producto o marca en particular, la empresa no cuenta con información actualizada y segura de que está siendo implementada, por lo que se pierde el poder de negociación con esos productos o marcas para una nueva campaña.	La empresa desea: 1) control del N de visitas 2) aumentar ingresos asociados a campañas publicitarias en sus puntos de venta 3) generar reportes completos e idelmente en tiempo real.	A definir