



# FICHA RETO SOMEX - Modelo 3D

## RETO

¿Cómo + acción + situación problema + objetivo?

**¿Cómo crear un modelo anatómico y didáctico 3D de una vaca con todos los órganos del sistema digestivo y reproductivo para mostrar a los ganaderos la forma en que los minerales afectan el desempeño productivo y reproductivo de la vaca?**

### OBJETIVO ESTRATÉGICO

¿Cuál es el objetivo estratégico que enmarca el reto? Ejemplo: Mejorar la calidad de sus bienes y servicios; Reducir los tiempos de respuesta a las necesidades del cliente y proveedor; Incrementar o mantener su participación de mercado y Aumentar la capacidad y/o flexibilidad para la producción de bienes y servicios.

Crecer más rápido innovando desde la demanda en Centroamérica y Ecuador

<p><b>ANTECEDENTES</b> ¿Qué está generando un problema? ¿Cómo se ha intentado solucionar el reto hasta ahora? Detalla las iniciativas ya realizadas que dan información de éxitos y fracasos.</p> <p>La cultura ganadera tradicional de países como Guatemala hace que la entrega de un mensaje técnico o comercial mediante diapositivas de power point o vídeos tenga poco impacto.</p> <p>Cuando se visitan fincas no se dan las condiciones adecuadas para hacer una proyección con multimedia, puede no haber electricidad en el momento o no haber instalación eléctrica en la zona o en la finca.</p>	<p><b>DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA U OPORTUNIDAD</b> Explicar claramente el dolor actual, esa situación problemática que no se ha podido solucionar y que genera unos efectos negativos o también la oportunidad que la empresa desea aprovechar. *Deseado: Datos que midan la magnitud del problema. El costo operacional, financiero, reputacional o de oportunidad que paga la empresa por no solucionar la necesidad o</p> <p>La interacción con ganaderos tradicionales en Guatemala para llevar a cabo el proceso técnico comercial de Somex mediante presentaciones de power point o vídeos es compleja, puesto que estos últimos están acostumbrados a interactuar físicamente con los animales y no son muy receptivos a formas modernas de comunicación. Esto genera dificultades para la venta de nuestros productos al no poder mostrar de una forma más interactiva, cómo la suplementación con nuestros minerales mejora el desempeño productivo y reproductivo de los animales en sus ganaderías.</p>	<p><b>POBLACIÓN AFECTADA</b> ¿Quiénes son las personas que actualmente perciben la necesidad y se ven afectadas por no tener una solución? Aquí pueden estar involucrados: Proveedores, distribuidores, clientes, roles o áreas internas de la compañía</p> <p>Fuerza de ventas Somex</p>
<p><b>¿QUÉ RESULTADOS ESPERA OBTENER?</b> Objetivos a cumplir, beneficios para el público objetivo. Deseado: Datos, cifras, porcentajes que permitan medir la solución. El valor monetario que podrían obtener si solucionan la necesidad.</p> <p>Un modelo anatómico en 3D de una vaca de raza cebú mediante el cual se pueda enseñar a los ganaderos cómo los minerales afectan el desempeño productivo y reproductivo de la vaca. Generar recordación de marca mediante la capacitación de los ganaderos con esta herramienta.</p>	<p><b>REQUISITOS</b> ¿Cuál es el alcance de la solución? Listar los aspectos mínimos a tener en cuenta en la solución: Técnicos, económicos, de uso, normativos, tiempo de ejecución, entre otros</p> <p>Modelo en 3D de una vacas con sistema digestivo y reproductivo, que sea de partes removibles y que sea fácil de transportar en un vehículo sedan o SUV.</p>	<p><b>TIPO DE INNOVACIÓN</b> Mejora proceso, innovación continua, innovación disruptiva</p>
<p><b>TIPO DE SOLUCIONADORA DESEADA</b> Startup, empresa desarrolladora de producto o servicio, grupo de investigación, consultora.</p> <p>Empresa de modelado e impresión en 3D con capacidad para piezas de formato gr</p>	<p><b>RANGO DE PRESUPUESTO</b> Permite saber el nivel de detalle y complejidad que se ofrece en la solución</p>	<p><b>RANGO DE TIEMPO</b> Rango de tiempo en el cual la empresa espera tener una solución</p>