



FICHA RETO S-INNOVA



RETO

¿Cómo + acción + situación problema + objetivo?

¿Como optimizar el sistema de climatización del SINNOVA para lograr un uso eficiente de energía y comfort de las personas a traves de una solución tecnologica automatizada?

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.

1. Apuntar a la descarbonización que es el foco del S-innova.
2. Disminuir el costo de la energía con el fin de poder invertir ese dinero en programas.
3. Disminuir el consumo energético relacionado a los aires acondicionados que corresponde a el 60-70% del consumo del edificio.

<p>ANTECEDENTES ¿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>-Malas prácticas: Los trabajadores dejan puertas abiertas, en vez de bajar la temperatura. Hay solicitudes de dejar el aires emprendido 24 horas -Sistema de control de temperatura deficiente, el panel de control de los AC no esta bien distribuido en zonas y grupos de enfriamiento lo que genera problomas a la hora de graduar temperaturas y controlar unidades independientes. -No existe control exacto sobre los sistemas AC, porque los sensores de temperatura no está ubicados en los espacios correspondientes luego de unas remodelaciones hechas Actualmente lo que logramos hacer es: -Control de temperatura por zonas. -Fijar temperaturas estandar para todo el edificio. -Control manual por parte de vigilantes.</p>	<p>DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA U OPORTUNIDAD 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>El ecosistema de emprendimiento de Santander se ve perjudicado ya que al tener gastos excesivos en temas energéticos en las instalacione S-Innova este dinero no puede ser reinvertido en progamas que se enfoquen en emprendedores. Esto va en contravía al cumplimiento de metas de descarbonización plantedas por la entidad</p>	<p>POBLACIÓN AFECTADA ¿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>Quienes laboran y asisten al S-Innova.</p> <p>CCB y Ecopetrol tienen la tarea de controlar el presupuesto del centro, los altos costos del servicio de energía reducen el presupuesto que puede ser reinvertido en el ecosistema.</p>
<p>¿QUÉ RESULTADOS ESPERA OBTENER? 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>Disminuir el consumo energético relacionado directamente con la operación de los aires acondicionados ya instalados del 70% al 45% Disminuir lo costos asociados a consumo de energía por aires acondicionados instalados</p>	<p>REQUISITOS ¿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>*Solución basada en análisis de datos y toma de decisiones inteligente. *Control automatizado o manual del sistema de aires acondicionados que pueda ser operado OTA.(Inalámbrica) *Que se adapte al sistema de control actual y/o que lo complemente con el fin de aprovechar los recursos existentes al máximo. *Es indispensable contar con la retroalimentación del personal en los diferentes espacios ya que se genera gran inconformismo por parte de ellos debido a las temperaturas. *Debe ser un desarrollo de tecnologías de bajo costo</p>	<p>TIPO DE INNOVACIÓN Mejora proceso, innovación continua, innovación disruptiva</p> <p>Mejora proceso</p>
<p>TIPO DE SOLUCIONADORA DESEADA Startup, empresa desarrolladora de producto o servicio, grupo de investigación, consultora.</p> <p>DESARROLLADORA:Servicios de diseño y creación de proyectos</p> <p>Empresa de automatización, control e integración de sistemas de aire acondicionado y /o de medición de energía que permitan la toma de decisión en tiempo real.</p>	<p>RANGO DE PRESUPUESTO Permite saber el nivel de detalle y complejidad que se ofrece en la solución</p> <p>32'000.000 para piloto</p>	<p>RANGO DE TIEMPO Rango de tiempo en el cual la empresa espera tener una solución</p> <p>3 meses</p>