



FICHA RETO RENTING COLOMBIA

RETO

¿Cómo + acción + situación problema + objetivo?

¿Cómo darle una segunda vida a los vehículos que operan en Renting Colombia o cómo disponer de ellos adecuadamente después que éstos concluyen su actividad comercial, teniendo en cuenta que como compañía buscamos tener una opción sostenible de disposición final basada en la economía circular y que permita impactar nuestro entorno positivamente?

OBJETIVO ESTRATÉGICO

¿Cuál es el objetivo estratégico que marca 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.

Este reto apunta a 3 pilares estratégicos de la compañía:

1. Renting Colombia tiene como pilar organizacional poner a las personas en el centro para desarrollar productos y servicios, enfocados en resolver sus necesidades.

2. La compañía constantemente busca soluciones para satisfacer los retos que se presentan de cara al cliente y al interior de la organización.

3. Tenemos como uno de los objetivos estratégicos desarrollar o contribuir a la construcción de ecosistemas de movilidad con un enfoque sostenible desde lo financiero, social y ambiental.

<p>ANTECEDENTES</p> <p>¿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>DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA U OPORTUNIDAD</p> <p>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>POBLACIÓN AFECTADA</p> <p>¿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>De acuerdo con las cifras del mercado, los traspasos de vehículos han ido decayendo con respecto a las cifras del 2022 e incluso del 2021. Si se habla específicamente de los automóviles hasta lo que va del año con respecto al 2022 estos han decaído un 25,6%. Como organización durante varios años hemos investigado cuales son las alternativas para los vehículos que salen de operación. Principalmente procedemos con la venta de los activos, en algunos casos del vehículo completo pero en otras ocasiones primero disponemos de ciertas partes para que sean reutilizadas, ya que para la organización un pilar fundamental es la sostenibilidad. La disminución de la venta de los activos genera para la compañía un incremento en los costos de sostenimiento, ya que ni los clientes mayoristas compran vehículos porque aún no han vendido los que ya tienen en vitrina.</p> <p>Somos conscientes que el mercado está lleno de soluciones y que probablemente nuestra necesidad ya está resuelta, por esta razón queremos contactar con solucionadoras que hayan pensado en una solución ante esta necesidad.</p>	<p>Después que los vehículos concluyen su actividad comercial en Renting, son dispuestos para la venta como usados, sin embargo, algunos no se venden rápidamente y empiezan generar costos de administración que se convierten en pérdidas para la compañía.</p> <p>Si los vehículos no tienen una buena condición, se vuelve menos atractiva su compra o si la economía está muy afectada, los ciudadanos dejan de comprar vehículos. Un vehículo es una prioridad, pero no una necesidad básica.</p>	<p>Negocio de venta de usados de la compañía específicamente, ya que todo lo que se realice con los vehículos que salen de operación impacta directamente esta unidad de negocio.</p> <p>El cliente final se ve beneficiado o afectado cuando la volatilidad de la economía afecta los precios de los vehículos en venta y finalmente, consideramos que los aliados de la organización también son impactados, pues los carros que vendemos para ellos son una fuente de ingreso por ejemplo en procesos de peritaje, entre otros.</p>
<p>¿QUÉ RESULTADOS ESPERA OBTENER?</p> <p>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>REQUISITOS</p> <p>¿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>TIPO DE INNOVACIÓN</p> <p>Mejora proceso, innovación continua, innovación disruptiva</p>
<p>Como compañía del sector real enfocada en prestar servicios de movilidad, esperamos que con la solución de este reto podamos ser sostenibles en la gestión de nuestros activos o incluso ampliar nuestro portafolio de productos ofrecidos a nuestros clientes, para seguir brindando soluciones diferenciadoras y de excelente calidad, que efectivamente nos permitan acompañar al cliente en diferentes momentos de acuerdo con sus necesidades.</p> <p>Aumentar el reconocimiento a nivel local y nacional, como una empresa con enfoque en soluciones sostenibles.</p>	<p>Alcance de la solución: Buscamos que en el desarrollo del reto se lleven a cabo las siguientes fases:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Referenciación, investigación de las soluciones y mercado 2. Selección de la solución ideal teniendo en cuenta la experiencia y mercado, teniendo en cuenta los costos, facilidad de implementación y el contexto colombiano y de Renting. 3. Definición del concepto de la propuesta y esquema inicial de prototipo. <p>*Esperamos que la solución ayude a mantenernos permitiendo disponer adecuadamente de los vehículos una vez terminan operación en alguno de nuestros clientes.</p> <p>*La solución debe ser sostenible no solo ambientalmente, sino en el tiempo.</p> <p>*No debe tener altos costos de operación</p> <p>*La solución puede ser algo existente o algo por desarrollar, estamos abiertos a las diferentes propuestas y alternativas.</p>	<p>Innovación disruptiva</p>
<p>TIPO DE SOLUCIONADORA DESEADA</p> <p>Startup, empresa desarrolladora de producto o servicio, grupo de investigación, consultora.</p>	<p>RANGO DE PRESUPUESTO</p> <p>Permite saber el nivel de detalle y complejidad que se ofrece en la solución</p>	<p>RANGO DE TIEMPO</p> <p>Rango de tiempo en el cual la empresa espera tener una solución</p>
<p>STARTUP: Negocio emergente basado en nuevos modelos con soluciones escalables Preferiblemente Startup o en segundo lugar grupo de investigación. Creemos que todas pueden tener grandes ideas que nos ayuden a dar solución a la necesidad presentada y sabemos que el conocimiento experto no tiene que estar sólo en nosotros, sino que existen terceros con focos específicos que pueden tener más conocimiento que nosotros en ciertos frentes.</p>	<p>Si bien en un futuro se tendría que evaluar la viabilidad financiera, lo esperado sería que la inversión esté ubicada entre 60-100 Millones. Igualmente estamos abiertos a escuchar la magnitud de la propuesta y el presupuesto requerido.</p>	<p>El tiempo propuesto por el cronograma de Ruta N nos parece adecuado, aproximadamente 3 meses, además porque entra en el presupuesto del próximo año, si la solución estuviera para este no sería viable desde los recursos a destinar.</p>