

Ficha reto INDUSTRIAS ACUÑA SAS - INAL "Activando el Potencial CNC"			
SECTOR ECONÓMICO	Metalmeccánica		
RETO ¿Cómo + acción + situación problema + objetivo?			
¿Cómo desarrollar un modelo de negocio que permita alcanzar el 100% de utilización de la capacidad instalada de los equipos CNC en INAL?			
OBJETIVO ESTRÁTICO ¿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.			
Implementar un modelo de negocio que permita maximizar el uso permanente de la capacidad instalada de los equipos CNC con los que cuenta actualmente INAL			
ÁREAS INVOLUCRADAS EN EL RETO O NECESIDAD DE LA EMPRESA:	DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA U OPORTUNIDAD	POBLACIÓN Afectada	
Área de producción Área comercial Gerencia General	<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</p> <p>Industrias Acuña S.A.S. (INAL) es una empresa familiar colombiana, con más 40 años de vida institucional y experiencia en el sector metalmeccánico, dedicada a la generación de soluciones de ingeniería integrales e innovadoras para diferentes sectores industriales, mediante la transformación de metales principalmente a través de diversos procesos de fabricación y uso de equipos de mecanizado, como centros de control numérico y tornos CNC. INAL ofrece un diverso portafolio de productos, servicios y tecnologías asociadas al diseño, fabricación y montaje de maquinaria, plantas y herramientas industriales.</p> <p>INAL cuenta con una infraestructura de aproximadamente 3.500 m² y tecnología avanzada para el desarrollo de operaciones de ensamble, soldadura, pintura y mecanizado, con más de 80 máquinas y equipos (eléctricos, electrónicos e hidráulicos) para la producción, así como personal idóneo técnico y especializado. Sin embargo, actualmente la empresa usa un bajo porcentaje de su capacidad instalada productiva. Para el 2024, el porcentaje de uso de la capacidad instalada fue del 30% (*no aprovechamiento del 70%) y para lo recorrido del año 2025 ha disminuido al 25%, en apenas un turno semanal de 46 horas.</p> <p>Por las anteriores razones, la empresa quiere enfocarse en el aprovechamiento y maximización de la capacidad instalada de los equipos CNC (2 unidades) y TORNOS CNC (3 unidades), una línea de equipos automatizados de alta precisión con los que cuenta el área operativa de la sección de mecanizado de la empresa.</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>Afecta la gestión financiera, por cuanto se tienen unos equipos que no generan una tasa de retorno a la inversión positiva</p> <p>Los clientes, por cuanto se debe diferir la carga financiera en los productos que se les ofrecen</p> <p>El personal operativo, dado que se presentan muchos "picos y valles" en el volumen de producción, lo que termina poniendo en riesgo su estabilidad</p>	
¿QUÉ RESULTADOS ESPERA OBTENER?	REQUISITOS	TIPO DE INNOVACIÓN	
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.	¿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	Mejora proceso, innovación continua, innovación disruptiva	
Al cumplirse las proyecciones económicas, se asegura el aprovechamiento de la capacidad instalada ociosa (implementar los 2 turnos de 8h), las ventas aumentarían aproximadamente en MIL QUINIENTOS MILLONES DE PESOS MCE (\$1.500.000.000) en el año, cumpliendo con la utilización de los cinco (5) equipos.	<p>Para asegurar que un tercero (solucionador) pueda resolver eficazmente el reto de aumentar el uso de los equipos CNC de INAL, se deberían tener en cuenta las siguientes especificaciones técnicas:</p> <ul style="list-style-type: none"> Debe establecerse el compromiso de alcanzar un nivel mínimo de utilización de los equipos CNC del 100%, es decir utilizandolos a plenitud en al menos un (1) turno de trabajo. Se deben establecer métricas claras para medir la utilización (ej: horas de máquina productivas por semana/mes por equipo). Debe implementarse estrategias para optimizar los programas CNC y reducir los tiempos de ciclo de las piezas mecanizadas. Debe garantizarse un mantenimiento adecuado y una planificación eficiente para minimizar el tiempo de inactivo no planificado de los equipos. Deben implementarse procedimientos eficientes para reducir los tiempos de cambio de herramienta. Deben garantizarse que las piezas mecanizadas cumplan con las tolerancias y los acabados requeridos por los clientes. Deben implementarse y seguir procedimientos de control y normas de calidad. Experiencia en Gestión de Centros CNC y Tornos CNC: se tendrán en cuenta los años de experiencia gestionando operaciones similares. Conocimiento en Programación CNC (CAD/CAM): El tercero debe demostrar experiencia y conocimiento en software de programación CNC relevante para estos equipos. Experiencia con Diversos Materiales: Si INAL trabaja con una variedad de materiales, se puede requerir experiencia en el mecanizado de estos. <p>MENCIONE LAS BARRERAS O RESTRICCIONES A LAS QUE SE ENFRENTARÍA UNA POSIBLE SOLUCIÓN (Ejemplo: barreras técnicas, legales, de mercado)</p> <p>Con el fin de asegurar una colaboración exitosa y a su vez proteger los intereses de INAL, el tercero no debe presentar:</p> <ul style="list-style-type: none"> Falta de experiencia específica Propuestas con riesgos técnicos elevados Compromiso con la calidad insuficiente Modelos de compensación desfavorable Insolvencia o inestabilidad financiera del tercero Problemas de reputación o ética Falta de claridad y comunicación Control y dependencia excesiva Riesgos legales o de propiedad intelectual <p>Asimismo, no se consideran deseables propuestas que se limiten a la entrega de informes de mercado sin un plan de acción concreto para la generación de demanda. Tampoco se busca un modelo que requiera una inversión significativa en nueva infraestructura más allá de las capacidades financieras actuales de INAL o que sugiera la necesidad de adquirir más tornos CNC, ya que el objetivo principal es optimizar el uso de los equipos existentes.</p>	La solución a presentar debe tener en el momento de presentarse un desarrollo en alguno de los siguientes aspectos: <ul style="list-style-type: none"> Modelo de negocio validado en el mercado, con evidencias de su funcionalidad y aplicabilidad para el fin expuesto por INAL. Un negocio (empresa) ya en funcionamiento, de tal modo que se pueda aprovechar sus capacidades y experiencia para ofrecer el servicio planteado en el presente reto. 	
TIPO DE SOLUCIONADORA DESEADA Seleccione con una X la opción que le interesaría	RANGO DE PRESUPUESTO Permitir saber el nivel de detalle y complejidad que se ofrece en la solución y definir el alcance de la misma	¿CÓMO LE GUSTARÍA RELACIONARSE CON EL POTENCIAL SOLUCIONADOR? Seleccione con X una o varias opciones	
Universidades y grupos de Investigación	\$22.000.000 (IVA INCLUIDO)	Contrato de obra por encargo /Asesoría Técnica	
Emprendedores (start-ups)	RANGO DE TIEMPO Rango de tiempo en el cual la empresa espera tener una solución	Codearrollo con la entidad (Con financiamiento de la empresa)	X
Centros de desarrollo tecnológico	Cuatro (4) meses	Adoptar / Adquirir / Licenciar una tecnol	
Empresa		Aceleración e inversión estratégica en una nueva compañía	
		Proveedoría de la solución	
Más información del reto:			