

Energía que conecta		
SECTOR ECONÓMICO:	Energía	
RETO ¿Cómo + acción + situación problema + objetivo?		
¿Cómo puede ESSA mejorar integralmente la prestación del servicio de energía a sus clientes y usuarios, a través de soluciones que incrementen la calidad, eficiencia operativa, sostenibilidad del sistema y satisfacción del usuario?		
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.		
Promover el desarrollo humano sostenible con servicios públicos eficientes y de calidad para todos		
ÁREAS INVOLUCRADAS EN EL RETO O NECESIDAD DE LA EMPRESA:	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 opotunidad 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	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
- Área de Gestión Operativa - Subgerencia de Conexiones - Área de Finanzas - Área de Gestión Comercial	ESSA enfrenta el desafío de transformar su modelo de prestación del servicio de energía para responder a las crecientes expectativas de sus clientes y usuarios, en un entorno que demanda mayor calidad, eficiencia, sostenibilidad y cercanía. Si bien se han logrado avances significativos, aún persisten brechas importantes en la continuidad del servicio, niveles de pérdidas de energía, altos costos operativos, escasa diversificación de soluciones para los clientes y oportunidades de mejora en la experiencia del usuario. Abordar este problema requiere de soluciones innovadoras que actúen de forma integrada sobre los aspectos técnicos, comerciales y relacionales del servicio eléctrico, contribuyendo a consolidar una ESSA más ágil, sostenible y centrada en las personas.	Grupos de Interés: - Clientes y usuarios - Gente ESSA - Comunidad - Proveedores y contratistas
¿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.	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	TIPO DE INNOVACIÓN Mejora proceso, innovación continua, innovación disruptiva
	Soluciones escalables según la necesidad y población objetivo al reto a solucionar Soluciones técnica, económica y ambientalmente viables	

Mejora comprobable en la calidad del servicio de energía, con reducción de interrupciones (SAIDI/SAIFI)		Compatibles con la infraestructura y sistemas existentes en ESSA.	Innovación transversal	
Disminución significativa de pérdidas de energía, tanto técnicas como no técnicas.		Co-desarrollo de las soluciones planteadas entre ESSA y el solucionador		
Optimización de costos y mejora en la efectividad operativa		Que permita la aplicación de metodologías ágiles y flexibles en la solución del reto		
Desarrollo de nuevas soluciones y modelos de negocio innovadores, que aporten valor agregado y diversificación para los clientes.		De fácil apropiación por parte de personal especializado		
Incremento en la satisfacción y fidelización de los clientes, mejorando la experiencia y personalización del servicio.		Que cumpla con aspectos de ciberseguridad y tratamiento de datos		
Fortalecimiento de la cultura de innovación abierta e integrada, promoviendo colaboración interna y con aliados externos.		Que la implementación genere riesgo significativo en la seguridad operacional y la prestación del servicio		
		Apertura a negociación de participación en la propiedad intelectual de la solución		
		MENCIONE LAS BARRERAS O RESTRICCIONES A LAS QUE SE ENFRENTARÍA UNA POSIBLE SOLUCIÓN (Ejemplo: barreras técnicas, legales, de mercado)		
		Formalización contractual para implementar las soluciones seleccionadas		
		Regulación aplicable al sector eléctrico en Colombia		
		Condiciones sociales del territorio objetivo		
TIPO DE SOLUCIONADORA DESEADA Seleccione con una X la opción que le interesaría		RANGO DE PRESUPUESTO Permite 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	x	30 MCOP	Contrato de obra por encargo /Asesoría Técnica	
			Codesarrollo con la entidad (Con financiamiento de la empresa)	x
Emprendedores (start-ups)	x	RANGO DE TIEMPO Rango de tiempo en el cual la empresa espera tener una solución	Adoptar / Adquirir / Licenciar una tecnología	x
Centros de desarrollo tecnológico	x		Aceleración e inversión estratégica en una nueva compañía	x
Empresa	x	6 a 12 meses	Proveeduría de la solución	