

ZÓCALO DISEÑO DE ESPACIOS

PERFIL DE LA EMPRESA

Empresa de diseño de interiores para proyectos de la construcción en el sector vivienda, comercial e institucional

PROBLEMA

En el sector de la construcción y diseño de interiores, los proyectos personalizados requieren manejar muchas variables técnicas y de costos en las fases de diseño, fabricación e instalación. La recolección y análisis de esta información (precios, presupuestos y especificaciones técnicas) demora la preparación de ofertas comerciales, lo que retrasa su entrega y disminuye la efectividad en la vinculación de clientes.

OPORTUNIDAD

Contar con una herramienta automatizada y actualizable que permita la generación de reportes técnicos y ofertas comerciales para que sean generadas de forma oportuna cumpliendo los requisitos exigidos por el cliente.

Permitirá mejorar la oportunidad en la entrega de ofertas comerciales y aumentar la efectividad en las variables de diseño bajo la estructura de costos de la empresa.

RETO/NECESIDAD

¿Cómo desarrollar una herramienta automatizada orientada a estructurar proyectos personalizados del sector de la construcción que cumplan especificaciones técnicas y que nos permita de manera oportuna y eficaz presentar ofertas comerciales para favorecer el proceso de vinculación de nuevos clientes?



SECTOR ECONÓMICO

Servicios y Construcción



AREA DE CONOCIMIENTO

Diseñadores, Ventas y Mercadeo,
Contaduría.



TIPO DE SOLUCIÓN

Proceso



PROYECTOS & GESTIÓN

RETO DE INNOVACIÓN

PERFIL DE LA EMPRESA

MR Proyectos y Gestión S.A.S.

Proyectos de infraestructura de ingeniería eléctrica de baja, media y alta tensión. que ofrece servicios especializados en Ingeniería Eléctrica; enfocados en los campos de la Transmisión, Transformación, Distribución y Uso Final de energía eléctrica

PROBLEMA

El sector eléctrico cuenta con el Reglamento Técnico de Instalaciones Eléctricas (RETIE), su aplicación presenta dos grandes desafíos: la certificación se concentra principalmente en las instalaciones nuevas, dejando a las existentes con altos riesgos sin mitigar; y por otro, el modelo comercial basado en proyectos genera un flujo de efectivo muy fluctuante para las empresas del sector, lo que deriva en ingresos inestables y una falta de capital de trabajo constante para operar de manera sostenible.

OPORTUNIDAD

Capitalizar las capacidades técnicas y operativas internas para desarrollar nuevas líneas de negocio. El objetivo es ingresar a mercados dirigidos a las partes interesadas del sector eléctrico (propietarios de instalaciones, usuarios finales), ofreciendo productos y servicios especializados que garanticen el cumplimiento integral de requisitos Críticos: del Cliente, Legales, Organizacionales y de Norma (CLON). Esta iniciativa nos posiciona como un aliado integral para la seguridad y la conformidad regulatoria en el sector.

RETO/NECESIDAD

¿Cómo podríamos innovar en el diseño de nuevas de líneas de negocio que vincule un plan estratégico comercial conectando nuevos mercados con nuevos productos y servicios bajo estándares especializados para el sector eléctrico y que nos permita capital de trabajo constante para la operación?



SECTOR ECONÓMICO

Servicios de Ingeniería Eléctrica



AREA DE CONOCIMIENTO

Administración, Contaduría, Ventas y Mercadeo



TIPO DE SOLUCIÓN

Servicio



ACREDITACIÓN INSTITUCIONAL DE ALTA CALIDAD MULTICAMPUS RESOLUCIÓN 023855 DE 2021 MEN / 6 AÑOS





RETO DE INNOVACIÓN

Fertilizantes y Fertilizantes S.A.S.

PERFIL DE LA EMPRESA

Comercializadora de insumos agrícolas con servicios de asistencia técnica, análisis de suelos para los agricultores

PROBLEMA

El sector agropecuario enfrenta graves problemas en la comercialización. Por un lado, los agricultores reciben una amplia oferta de insumos sin contar con un plan nutricional específico, lo que ha generado daños en suelos y cosechas por su uso inadecuado. Por otro lado, los canales de comercialización no les ofrecen mejores precios por sus cosechas, al no poder demostrar el cumplimiento de buenas prácticas agrícolas y sanidad vegetal. Esto conlleva a que los productores busquen asistencia técnica solo después de sufrir pérdidas, incrementando significativamente sus costos de operación.

OPORTUNIDAD

Diferenciación en el mercado agrícola desarrollando planes nutricionales personalizados para cultivos, lo que nos permitirá capturar y fidelizar clientes mediante el valor agregado de nuestro conocimiento técnico especializado, al tiempo que contribuimos a la productividad y sostenibilidad de la región.

RETO/NECESIDAD

¿Cómo desarrollar un plan estratégico de gestión de conocimiento y de gestión comercial que nos permita aumentar la aceptación de las cosechas de los agricultores de la región de Boyacá y que asegure una mayor sanidad en suelos por las buenas prácticas agrícolas implementadas, incrementando nuestra base de clientes?



SECTOR ECONÓMICO

Agricultura, Comercio y Servicios



AREA DE CONOCIMIENTO

Procesos Agroindustriales, Diseño Gráfico- Industrial, Contaduría, Ventas y Mercadeo, Logística, Análisis Financiero.



TIPO DE SOLUCIÓN

Proceso



ACREDITACIÓN INSTITUCIONAL DE ALTA CALIDAD MULTICAMPUS
RESOLUCIÓN 023955 DE 2021 MEN / 6 AÑOS





RETO DE INNOVACIÓN

Herrajes Lone Cypress

PERFIL DE LA EMPRESA

Comercialización de insumos de ferretería que se vinculen a los proyectos de construcción y obra civil para profesionales de la construcción

PROBLEMA

Los clientes del sector construcción (carpinteros, diseñadores, constructoras) enfrentan un mercado informal y fragmentado para herrajes, con problemas de disponibilidad inmediata, poca asesoría técnica y precios no competitivos. Aunque la empresa tiene un catálogo amplio y clientes recurrentes, carece de una plataforma digital sólida que centralice la información de productos y agilice las compras, manteniendo el proceso dependiente de métodos tradicionales. Esta falta de digitalización limita su capacidad de mercadeo, expansión de clientes y optimización para los profesionales del sector.

OPORTUNIDAD

Impulsar la competitividad y el crecimiento del negocio mediante el desarrollo de un Plan Estratégico Comercial integrado con una plataforma de mercadeo digital. Esta iniciativa permitirá optimizar la gestión del portafolio de productos y servicios, fortalecer la relación con los clientes y sincronizar eficientemente la oferta con la demanda, generando mayores ventas, mejorando la logística y posicionando a la empresa como referente en su sector.

RETO/NECESIDAD

¿Cómo optimizar el proceso comercial con los profesionales de la construcción asegurando que los bienes e insumos suministrados de manera oportuna y eficiente cumplan con las características técnicas requeridas para sus proyectos y que nos permitan incrementar los canales de comercialización y la base de clientes?



SECTOR ECONÓMICO

Comercio, Construcción y Servicios



AREA DE CONOCIMIENTO

Ingeniería de Sistemas, Administración, Contaduría, Ventas y Mercadeo, Logística



TIPO DE SOLUCIÓN

Proceso



ACREDITACIÓN INSTITUCIONAL DE ALTA CALIDAD MULTICAMPUS
RESOLUCIÓN 023855 DE 2021 MEN / 6 AÑOS





RETO DE INNOVACIÓN

METROCAL
Metrología
Biomédica S.A.S

PERFIL DE LA EMPRESA

Empresa de aseguramiento metrológico para el sector de la salud

PROBLEMA

En diversos sectores, el monitoreo de variables como temperatura y humedad se realiza de manera manual, lo que lo hace ineficiente, costoso y conlleva demoras en la reportaría de eventos. Aunque Metrocal posee el hardware necesario, la falta de una plataforma propia de IoT que gestione datos en tiempo real le impide ofrecer una solución integral que garantice el cumplimiento normativo y una supervisión inmediata.

OPORTUNIDAD

Capitalizar el crecimiento en los sectores de salud, alimentos e industria mediante el desarrollo de una plataforma de software de monitoreo IoT a medida. Esta solución nos permitirá ofrecer un servicio de valor agregado único, transformando datos críticos (temperatura, humedad) en cumplimiento normativo garantizado, control metrológico eficaz y toma de decisiones en tiempo real para nuestros clientes, consolidando nuestro liderazgo en el mercado.

RETO/NECESIDAD

¿Cómo desarrollar una plataforma de gestión de monitoreo de IoT a la medida orientado a empresas que requieren un aseguramiento metrológico bajo estándares y que realice un monitoreo en tiempo real de diferentes variables ambientales?



SECTOR ECONÓMICO

Salud, TIC y Electrónica,
Servicios



AREA DE CONOCIMIENTO

Ingeniería de Sistemas, Ingeniería de
Telecomunicaciones, Ingeniero
Biomédico



TIPO DE SOLUCIÓN

Producto



ACREDITACIÓN INSTITUCIONAL
DE ALTA CALIDAD
MULTICAMPUS
RESOLUCIÓN 023955 DE 2021 MEN / 6 AÑOS





RETO DE INNOVACIÓN

PERFIL DE LA EMPRESA

Hecho a Mano Cakes

Elabora, comercializa y distribuye pastelería y productos de repostería decorativa.

PROBLEMA

Limitaciones en conservación y distribución de pastelería artesanal con ingredientes de Boyacá. Los métodos actuales reducen vida útil y calidad.

OPORTUNIDAD

Posicionarnos en mercados de exportación mediante la implementación de tecnología de ultracongelación, que permitirá conservar integralmente la calidad premium de nuestros productos (sabor, textura, color) y acceder a mercados internacionales de alto valor agregado.

RETO/NECESIDAD

¿Cómo implementar un método de ultracongelación en la pastelería elaborada con ingredientes de origen regional del departamento de Boyacá, que asegure la preservación de la calidad, el sabor y la frescura, garantizando su viabilidad y competitividad en mercados de exportación?



SECTOR ECONÓMICO

Manufactura, Pastelería y Panadería



AREA DE CONOCIMIENTO

Ingeniería de Alimentos, Procesos Agroindustriales Administración, Ventas y Mercadeo, Logística,.



TIPO DE SOLUCIÓN

Proceso



RETO DE INNOVACIÓN

PERFIL DE LA EMPRESA

Elabora y comercializa artesanías, alfarería y cerámica artesana.

CERAMICAS TAQUIRA

PROBLEMA

Elegir la experiencia del cliente para aprovechar nuestro potencial al máximo, conceptualizando, diseñando y mejorando nuevos espacios familiares y actividades que añadan valor.

Actualmente contamos con todos los espacios necesarios y aforo amplio, recibiendo visitantes constantemente de colegios, empresas, turistas y universidades del país y extranjeras, ofreciendo una propuesta de valor diferencial al resto de la región.

OPORTUNIDAD

Diferenciación en el mercado turístico mediante la implementación de una experiencia inmersiva y multisensorial, diseñada para crear historias y recuerdos memorables en nuestros principales públicos objetivo: familias y colegios. Esta iniciativa no solo fortalecerá la fidelización de visitantes, sino que también posicionará nuestro espacio como un destino mágico y educativo, ampliando nuestro atractivo y generando un valor diferencial difícil de replicar

RETO/NECESIDAD

¿Cómo transformar nuestro taller de alfarería en una experiencia turística mágica única en la región, inmersiva y memorable, atrayendo a mas familias, preservando el valor ancestral de la arcilla?



SECTOR ECONÓMICO

Turismo



AREA DE CONOCIMIENTO

Diseño Grafico-Industrial,
Antropología Administración
Ventas y Mercadeo.



TIPO DE SOLUCIÓN

Servicio



COMFER S.A.S.

PERFIL DE LA EMPRESA

Empresa que comercializa productos para construcción, incluyendo artículos sanitarios, equipamiento para baño y cocina, pisos, revestimientos y acabados.

PROBLEMA

Los procesos para la obtención y gestión de la información en el sector salud son operativos, fragmentados y poco eficientes. Existe además una falta de relacionamiento directo y continuo entre profesionales de salud y pacientes, lo que limita la atención personalizada y preventiva

OPORTUNIDAD

Transformar el robot actual en un asistente inteligente para el sector salud, convirtiéndolo en un punto de contacto centralizado que capture datos de pacientes en tiempo real, genere indicadores accionables y habilite capacidades predictivas para optimizar tanto la experiencia del usuario como la toma de decisiones clínicas y administrativas.

RETO/NECESIDAD

¿Cómo reprogramar un robot ya adquirido para que genere información predictiva en salud, realice encuestas de satisfacción, apoye la prevención y fortalezca la interacción con pacientes, garantizando utilidad, confiabilidad y sostenibilidad?



SECTOR ECONÓMICO

Comercio



AREA DE CONOCIMIENTO

Ingeniería de Sistemas, Ingeniería de Telecomunicaciones, Salud. Ventas y Mercadeo



TIPO DE SOLUCIÓN

Producto-Servicio



ASOFEMISEX

RETO DE INNOVACIÓN

PERFIL DE LA EMPRESA

Asociación de mujeres renacientes del conflicto armado y violencia sexual
ASOFEMI. SEX

Asociación de mujeres víctimas del conflicto armado dedicada a la defensa de sus derechos, la búsqueda de reparación y su vinculación al sector productivo a través de la comercialización de productos alimenticios.

PROBLEMA

En Boyacá confluyen dos problemáticas críticas: la exclusión socioeconómica de mujeres víctimas de violencia sexual, que carecen de oportunidades laborales sostenibles para su recuperación emocional y económica, y la desvalorización de la tradición gastronómica regional, donde los embutidos artesanales carecen de modelos de negocio que compitan con la producción industrial. Esta situación limita tanto la autonomía de las mujeres

OPORTUNIDAD

Implementar una solución de innovación social en Boyacá que, mediante un modelo de negocio desarrolle la producción artesanal de chorizos de alta calidad, genere empleo digno para mujeres víctimas del conflicto armado, rescate la tradición gastronómica local y establezca un sistema de inclusión productiva que fortalezca el desarrollo comunitario y la reparación simbólica.

RETO/NECESIDAD

¿Cómo desarrollar un chorizo artesanal boyacense que cumpla con altos estándares de inocuidad, calidad nutricional y sabor, preservando la tradición local, y al mismo tiempo genere empleo e inclusión social para mujeres víctimas del conflicto armado?



SECTOR ECONÓMICO

Comercio



AREA DE CONOCIMIENTO

Ingeniería de Alimentos, Procesos Agroindustriales, Sociología



TIPO DE SOLUCIÓN

Producto-Servicio



RETO DE INNOVACIÓN

NUN all nutrition S.A.S.

PERFIL DE LA EMPRESA

Comercializadora al por mayor de productos farmacéuticos y fitoterapéuticos.

PROBLEMA

La baja eficiencia en la extracción de principios activos de alcachofa limita su aprovechamiento terapéutico y, junto con la dependencia de materia prima importada, incrementa costos y reduce autonomía productiva.

OPORTUNIDAD

Optimización el método de extracción, lo que nos permitirá obtener principios activos más puros y potentes, diferenciarnos en el mercado de la salud natural y ofrecer soluciones terapéuticas innovadoras con base científica.

RETO/NECESIDAD

¿Cómo optimizar la extracción de principios activos de la alcachofa para desarrollar fitoterapéuticos estandarizados seguros y de alta calidad?



SECTOR ECONÓMICO

Manufactura



AREA DE CONOCIMIENTO

Química, Ventas y Mercadeo



TIPO DE SOLUCIÓN

Producto-Proceso

**ANCESTRALES
S.A.S.**

RETO DE INNOVACIÓN

**ANCESTRALES
S.A.S.**

PERFIL DE LA EMPRESA

Empresa en proceso de reactivación orientada al desarrollo de productos derivados del almidón de papa con aplicación en sectores industriales, priorizando la transformación de materias primas locales para generar valor agregado en la cadena agroalimentaria.

PROBLEMA

La papa se comercializa principalmente en fresco, lo que limita su aprovechamiento y reduce las oportunidades de generar valor agregado. La transformación hacia derivados como el almidón es incipiente, pese a su potencial para aplicaciones en la industria alimentaria, farmacéutica, biopolímeros, entre otros. Esta situación limita el desarrollo agroindustria local y el fortalecimiento de la cadena de valor de la papa.

OPORTUNIDAD

Generar conocimiento científico y tecnológico sobre el almidón de papa, impulsar la diversificación de la cadena productiva, fortalecer el encadenamiento con pequeños productores, y abrir oportunidades de negocio en sectores estratégicos como alimentos, empaques biodegradables, industria química, entre otros y con ello se busca que Boyacá sea un referente en este tipo de investigación y desarrollo.

RETO/NECESIDAD

¿Cómo aprovechar del almidón de las variedades de papa producidas en Boyacá, como insumo para el desarrollo de nuevos productos en donde se integren a los cultivadores regionales?



SECTOR ECONÓMICO

Biotechnología , Materiales,
Agroindustria



AREA DE CONOCIMIENTO

Ingeniería de Alimentos ,
procesos agroindustriales



TIPO DE SOLUCIÓN

Producto-Proceso



RETO DE INNOVACIÓN

PERFIL DE LA EMPRESA

VITASUA SALUDABLE S.A.S.

Empresa dedicada a la producción y comercialización de alimentos saludables y funcionales, elaborados con frutas, hortalizas y semillas naturales, bajo procesos sostenibles y sin aditivos químicos. Ofrece snack de fruta deshidratada, infusiones de fruta, granolas (muesli)

PROBLEMA

Vitasua enfrenta una problemática crítica de gestión integral, caracterizada por la falta de estandarización de sus procesos productivos y la carencia de información confiable. Esta situación le impide determinar costos, rentabilidad por producto, capacidad real de producción y niveles de inventario necesarios, generando una desconexión operativa que compromete el cumplimiento de pedidos, la toma de decisiones estratégicas

OPORTUNIDAD

Transformar la operación de Vitasua mediante la implementación de un sistema de gestión integral que, a través de la estandarización de procesos, herramientas de control e indicadores de rentabilidad, permita optimizar la productividad, garantizar la calidad de los productos y alinear la capacidad productiva con la demanda del mercado, sentando las bases para un crecimiento sostenible y decisiones estratégicas basadas en datos.

RETO/NECESIDAD

¿Cómo podríamos desarrollar un sistema integral que permita estandarizar los procesos de producción, conocer en tiempo real la capacidad y los costos, identificar la rentabilidad de los productos, y alinear la gestión comercial con la producción y el inventario, para responder oportunamente a la demanda del mercado y garantizar la sostenibilidad de la empresa?



SECTOR ECONÓMICO

Biotecnología , Materiales, Agroindustria



AREA DE CONOCIMIENTO

Ingeniería de Sistemas, Ingeniería de Alimentos , procesos agroindustriales, Administración, Ventas y Mercadeo.



TIPO DE SOLUCIÓN

Producto-Proceso-Servicio





RETO DE INNOVACIÓN

GRUPO
PEDAGÓGICO Y
EDUCATIVO
DIDÁCTICA BOYACÁ

PERFIL DE LA EMPRESA

Empresa dedicada a la formación docente y el desarrollo de materiales didácticos innovadores en el área de matemáticas y ciencias, con un enfoque práctico y contextualizado.

PROBLEMA

La alta rotación de profesores en Didáctica Boyacá obliga a capacitar constantemente a nuevos docentes, un proceso que consume significativos recursos y tiempo de la gerencia. Al no existir un programa de formación estandarizado, se producen diferencias en la calidad educativa y en la aplicación de las metodologías. La falta de un sistema que gestione la formación continua, proporcione retroalimentación y certifique competencias, limita la expansión del modelo educativo a nuevos mercados.

OPORTUNIDAD

Diseñar una plataforma o sistema de formación docente innovador, que estandarice los contenidos y metodologías de Didáctica Boyacá, facilitando la autoformación y certificación de profesores en cualquier momento y lugar. Esta solución no solo optimizaría recursos y reduciría la carga de capacitaciones presenciales y/o sincrónicas en línea, sino que también abriría la posibilidad de escalar el modelo de negocio de la empresa a otros mercados.

RETO/NECESIDAD

¿Cómo diseñar una solución innovadora que permita a Didáctica Boyacá estandarizar, agilizar y fortalecer la formación de profesores, asegurando procesos de autoformación, certificación y actualización continua en el uso de sus metodologías y materiales didácticos?



SECTOR ECONÓMICO

Educación



AREA DE CONOCIMIENTO

Ingeniería de Sistemas,
Administración.



TIPO DE SOLUCIÓN

Producto-Servicio



ACREDITACIÓN INSTITUCIONAL
DE ALTA CALIDAD
MULTICAMPUS
RESOLUCIÓN 023955 DE 2021 MEN / 6 AÑOS





RETO DE INNOVACIÓN

PERFIL DE LA EMPRESA

Empresa de ingeniería ambiental que se dedica a brindar soluciones técnicas y de gestión para el cumplimiento normativo ambiental de las organizaciones. Su trabajo combina el acompañamiento especializado, el monitoreo ambiental, la gestión de permisos, el seguimiento de compromisos ambientales y la implementación de sistemas de gestión ambiental.

AMBYTEC S.A.S. BIC

PROBLEMA

La elaboración manual de los informes de cumplimiento ambiental en Ambytec SAS genera un proceso ineficiente que tarda hasta cuatro semanas. Esta demora afecta la capacidad de respuesta ante entes de control, reduce la eficacia de la gestión ambiental y compromete la satisfacción de los clientes.

OPORTUNIDAD

La implementación de una herramienta digital para automatizar la elaboración de los Informes de Cumplimiento Ambiental representa una oportunidad clave para Ambytec SAS. Esta solución reduciría drásticamente los tiempos de producción de 4 semanas, optimizaría recursos internos y permitiría ofrecer reportes más confiables, oportunos y con valor agregado para clientes y autoridades ambientales.

RETO/NECESIDAD

¿Cómo automatizar los informes de cumplimiento ambiental exigidos por las autoridades competentes para las empresas cliente de Ambytec S.A.S. BIC, con el fin de reducir costos y tiempos operativos, garantizando al mismo tiempo precisión, oportunidad y valor agregado en la gestión de la información ambiental?



SECTOR ECONÓMICO

Educación



AREA DE CONOCIMIENTO

Ingeniería de Sistemas, Administración, Diseñadores (Gráficos, Industriales), Ambiental



TIPO DE SOLUCIÓN

Producto-Servicio-Proceso



RETO DE INNOVACIÓN

INGECOM S&D S.A.S.

PERFIL DE LA EMPRESA

Empresa que contrata con el estado obra civil pública, cobertura nacional (Boyacá) infraestructura vial, social y deportiva, bienes públicos para el estado, así como proyectos de vivienda con constructoras.

PROBLEMA

La carencia de una solución técnica y económicamente viable para proveer agua caliente usando energías renovables en proyectos de vivienda para comunidades vulnerables. Esta problemática tiene dos facetas: por un lado, la falta de acceso a energía tradicional en estas comunidades, y por el otro, la inexistencia en el mercado de un sistema de calentamiento confiable, de bajo costo y fácil adaptación a las condiciones específicas de los proyectos constructivos existentes, lo que se traduce en equipos comerciales con altos costos, fallas operativas y falta de accesorios adecuados.

OPORTUNIDAD

Ofrecer un Sistema Calentador FON rediseñado y optimizado, dirigido a un mercado dual (B2B y B2C). La propuesta de valor consiste en validar el funcionamiento de sus componentes clave (termotanque, placa y bastidor) para garantizar confiabilidad y eficiencia. Este producto está posicionado para captar la demanda de empresas constructoras, comercializadoras de energías renovables y entidades gubernamentales que buscan soluciones para viviendas y comunidades vulnerables, así como de consumidores finales que desean reducir costos de servicios públicos, llenando el vacío de una solución técnica y económicamente accesible en el mercado de energías renovables para calentamiento de agua.

RETO/NECESIDAD

¿Cómo rediseñar el Sistema Calentador FON que le permita a los usuarios mayor eficiencia durante su uso y que asegure bajar los costos de producción e instalación para cumplir en términos de confiabilidad y eficiencia?



SECTOR ECONÓMICO

Agricultura, Educación, Medio Ambiente



AREA DE CONOCIMIENTO

Ingeniería Mecánica, Química, Diseño industrial.



TIPO DE SOLUCIÓN

Producto



ACREDITACIÓN INSTITUCIONAL DE ALTA CALIDAD MULTICAMPUS RESOLUCIÓN 023655 DE 2021 MEN / 6 AÑOS

