

DESAFÍO UNIVERSIDAD - EMPRESA

Esta necesidad tecnológica forma parte del Concurso de Proyectos de I+D+i y/o consultoría en colaboración Universidad – Empresa “Desafío Universidad Empresa” 2017 organizado por la Fundación Universidades y Enseñanzas Superiores de Castilla y León.

TÍTULO DE LA DEMANDA TECNOLÓGICA A RESOLVER

Referencia:

NT23

Título de la demanda tecnológica propuesta

Plataforma Electrónica de Contratación de Servicios para Comunidades de Propietarios

Acrónimo:

LONJA.ONLINE

Áreas de interés de la demanda tecnológica

(Principal) Otros (INNOVACIÓN SOCIAL)

Salud, Atención Social, Cambio demográfico y Bienestar,

Otros (ECONOMÍA COLABORATIVA)

Resumen:

Plataforma Electrónica de Contratación para Comunidades de Propietarios que ofrezca servicio a los Administradores de Fincas como Facility Manager de las mismas.

PALABRAS CLAVE: Central de Compras, Aplicación Web, Subastas online, Comunidades Propietarios, Consumo colaborativo

DESCRIPCIÓN DE LA NECESIDAD DEMANDADA

1.- Descripción de la demanda tecnológica.

El objetivo general del proyecto LONJA es impulsar el modelo de negociación electrónica, facilitar la adquisición de servicios a los Ciudadanos y difundir las ventajas que supone la implantación de la contratación online para los proveedores de servicios habituales de las Comunidades de Vecinos y Propietarios.

Como objetivos específicos, para la primera fase del mismo, se pretende desarrollar una Plataforma Global de compras, contratación y negociación online que facilite el Consumo Colaborativo entre Propietarios de Fincas, permita a las Familias nuevas formas de ahorro por el simple hecho de compartir proveedor y fomente el cambio social que supone reinventar la

manera tradicional de consumir, dejando de lado el modo individualista y utilizando los nuevos paradigmas tecnológicos de Colaboración.

Se incorporarán al Sistema todos los servicios necesarios para cubrir todo el Ciclo de adquisición de un producto o servicio así como se desarrollarán los procedimientos tecnológicos adecuados para propiciar la subasta electrónica y, en su caso, cubrir las necesidades de una negociación online.

La Aplicación tiene que personalizar los servicios de los proveedores según la afinidad del grupo de interés y la ubicación del usuario final con el fin de mostrarle todas las empresas que ofrezcan los servicios deseados con los características técnicas, ofertas y/o promociones especiales que puedan tener en vigor ofreciendo siempre la información en tiempo real y de forma simultánea a varios grupos de consumidores.

El producto final generado tiene que apoyarse cien por cien en Tecnología Web, cubrir todo el ciclo de la Central de Compras y, si la casuística lo requiere, permitir la subasta, negociación o puja online optimizando siempre los precios y minimizando el coste individual del servicio.

Los servicios de la plataforma se ofrecerán en modalidad SaaS (Software as a Service) por lo que se tienen que proporcionar de manera independiente según la tipología del usuario que tendrá a su alcance las siguientes herramientas tecnológicas:

- Gestión de Usuarios y Grupos de interés
- Gestión de Proveedores
- Evaluación de productos/servicios
- Gestión de Contratos electrónicos
- Gestión de Procesos y Transacciones
- Negociación online y Subasta electrónica
- Aula Virtual de Consumo colaborativo que le permitirán crear un entorno personalizado con un “modus-operandi” auto-compositivo

2.- Antecedentes.

El equipo emprendedor ha realizado una análisis de viabilidad técnica, comercial y financiera del proyecto para concretar que el servicio cubre un nicho de negocio siempre y cuando el sistema tenga una alto grado de confianza para el usuario y ofrezca alternativas comerciales reales a las que se ofrecen en la actualidad en Internet para los proveedores de los productos y servicios.

El beneficio inmediato del Sistema es el ahorro económico pero la ventaja más importante es el acceso de los Ciudadanos a elegir el precio adecuado según el proveedor seleccionado y la calidad de su servicio deseada y, a las empresas suministradoras, les permitirá el acceso a

nuevos clientes potenciales decidiendo si pueden mejorar la oferta o mantener la ofrecida por su competencia siendo siempre adjudicada la más ventajosa para el usuario.

Según la experiencia de los Administradores de Fincas, sobre los que se ha realizado un estudio de mercado previo, el beneficio económico esperado oscila entre el 10 y el 15% para el usuario final del Sistema (optimizando el ahorro si el proceso se realiza mediante subasta electrónica) y una reducción del 50% del tiempo administrativo de contratación para el proveedor además de facilitar la libre competencia entre proveedores al poder tener el propietario o vecino un mayor número de ofertas al mismo tiempo.

3.- Posibles enfoques del proyecto de investigación.

El Enfoque de proyecto I+D+i tiene que ser multidisciplinar por lo que se pretende que el equipo se nutra de investigadores de todas las áreas técnicas, sociales y humanas que permitan ofrecer servicios reales al usuario, accesibles a todos los actores del Ecosistema propuesto y que conlleve, a medio plazo, su inserción comercial en el mercado español.

4.- Enfoques sin interés.

Desarrollo de Metodologías de Investigación no pragmáticas que no tengan Aplicación industrial en el mercado de Internet del 2015 u otras que no tengan Convergencia con las normativas europeas de Comercio electrónico, la LSSI-CE o el entorno mercantil internacional.

Si desea remitir una propuesta de solución tecnológica (proyecto de investigación y/o consultoría) deberá enviar el formulario de participación (ANEXO II), descargable en www.redtcue.es/desafio a una de las direcciones de correo electrónico que se indican en las bases del concurso antes del 31/10/2017.

[Acceso a información general del concurso](#)