

## CASO 3: Desarrollo de los términos de licitación para un piloto de camiones autónomos

### — Oportunidad para el negocio:

La vicepresidencia de proyectos de nuestro cliente comenzó un proceso de revisión de sus activos y de los servicios de sus equipos móvil y semi-móvil para mejorar su eficiencia y capacidad de operación. Para hacerlo, encargó al área de Estudios Direccionales que evaluara la autonomía de los equipos (camiones y taladros) en su operación principal, un proceso que debía incluir pruebas piloto.

### Solución:

Vantaz desarrolló los términos de licitación técnicos y comerciales para desarrollar un piloto con camiones autónomos. Los principales puntos considerados fueron:

- Asesoramiento técnico y estratégico para el equipo del cliente
- Desarrollo de los términos de la licitación para seleccionar al proveedor con mejores credenciales para implementar el piloto
- Análisis del crecimiento del modelo de servicios para hacerlo escalable al final del piloto
- Definición del proceso de selección y evaluación de proveedores para mejorar la calidad y disminuir el costo de los actuales servicios
- Definición de acuerdos para garantizar la calidad de servicio, los cuales debían ser aceptables, medibles y factibles de ser cumplidos



### Resultados:

- Desarrollo de bases de licitación (para pilotos y pruebas de autonomía) que integran especialistas de todas las áreas de interés
- Definición de presupuesto y dimensiones de las tecnologías necesarias para la operación de los sistemas autónomos
- Desarrollo de un plan de pruebas para el suministro, tecnología, minería operacional, mantenimiento y seguridad