



FICHA RETO ACERO Y CONCRETO

RETO

¿Cómo + acción + situación problema + objetivo?

¿Cómo optimizar el funcionamiento del sistema contable de la empresa para lograr búsqueda de información de forma ágil y precisa, generando un sistema de archivo digital?

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.

El objetivo estratégico es obtener una herramienta digital contable con la mayor automatización posible que se base en el sistema actual de contabilidad que maneja la empresa, en el cual se administren, analicen, archiven e impriman los ingresos y egresos económicos de la empresa.

<p>ANTECEDENTES ¿Qué está generando un problema? ¿Cómo se ha intentado solucionar el reto hasta ahora? Detalla las iniciativas ya realizadas que dan información de éxitos y fracasos.</p> <p>Para el manejo contable de la empresa se desarrolló un archivo de excel con macros que permite almacenar y clasificar la información de los ingresos y egresos, imprimir recibos y cheques directamente en formatos minerva y bancarios. Inconvenientes: 1. Debido al volumen de la información el archivo se vuelve pesado y demorado para utilizar. 2. La búsqueda de facturas e información se realiza con los filtros de excel pero nos gustaría que fuera una búsqueda más avanzada. 3. El sistema actual imprime los recibos pero no cuenta con archivo digital para estos. 4. Se investigaron diferentes soluciones ya existentes pero queremos una solución que se adapte al manejo de la información como lo hace la empresa, es decir, generar un desarrollo basado en el sistema actual.</p>	<p>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 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 o</p> <p>Actualmente se trabaja con un sistema que tiene vacíos en generación de información, archivo digital y manejo, este se hace ineficiente debido al volumen de información. Queremos mejorar este sistema por medio de una herramienta digital que siga los mismos lineamientos.</p>	<p>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</p> <p>1. Área contable y administrativa. 2. Gerencia. 3. Clientes.</p>
<p>¿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.</p> <p>Deseamos obtener una herramienta digital basada en los lineamientos del manejo actual de la contabilidad de la empresa que permita un manejo ágil, que ayude a realizar búsqueda de información precisa, imprimir recibos y analizar datos.</p>	<p>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</p> <p>1. Principalmente que se base en el manejo actual del sistema de la empresa. 2. De fácil manejo. 3. Confiabilidad. 4. Análisis de datos. 5. Archivo de información. 6. Impresión de recibos y cheques. 7. Seguridad de datos.</p>	<p>TIPO DE INNOVACIÓN Mejora proceso, innovación continua, innovación disruptiva</p> <p>Mejora proceso</p>
<p>TIPO DE SOLUCIONADORA DESEADA Startup, empresa desarrolladora de producto o servicio, grupo de investigación, consultora.</p> <p>DESARROLLADORA: Servicios de diseño y creación de proyectos</p> <p>empresa desarrolladora de software</p>	<p>RANGO DE PRESUPUESTO Permite saber el nivel de detalle y complejidad que se ofrece en la solución</p> <p>negociable</p>	<p>RANGO DE TIEMPO Rango de tiempo en el cual la empresa espera tener una solución</p> <p>6 meses</p>