



FICHA RETO DEXCO

RETO

¿Cómo + acción + situación problema + objetivo?

Implementar una solución digital que permita a la compañía automatizar el proceso de inventoria de los contratistas con el fin de identificar las prácticas adoptadas en sus procesos organizacionales.

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.

Garantizar en los contratistas de la compañía el cumplimiento de la normatividad colombiana en materias de contratación.

<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>¿Qué está generando un problema? El volumen de información para procesar de cada contratista y la poca disponibilidad de personal para hacer el ejercicio de forma manual</p> <p>¿Cómo se ha intentado solucionar el reto hasta ahora? Hasta el momento es una actividad que se ha realizado por personal de la compañía, sin embargo requiere una inversión considerable de tiempo y la experiencia técnica para la revisión. Se ha realizado acercamiento con proveedores.</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>Problemática o Dolor actual: Como responsables solidarios, no tenemos la certeza que los contratistas frecuentes e inhouse de la compañía estén cumpliendo con la normatividad colombiana en temas de contratación, SST, ambiental y sostenibilidad y no tenemos recursos destinados para realizar dicha validación.</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>* Grupo de interes al interior de la compañía (compras, forestal, seguridad y salud en el trabajo, seguridad física, forestal, plantas de producción, ambiental, riesgos). * Contratistas.</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>Garantizar que al menos 50 % de los contratistas catalogados como inhouse y frecuentes (76) reciban un proceso de inventoria en los temas relacionados a seguridad social, pagos y contratación del personal.</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>En cuanto a seguridad social: * Que sea posible subir las bases de datos de las personas de forma masiva y entregue los resultados del estado de seguridad social de los empleados requeridos. * Que entregue como resultado si a los empleados se les están haciendo los pagos a tiempo y con las condiciones de ley.</p> <p>En cuanto a contratación: * Posibilidad de analizar si los pagos de seguridad coinciden con el salario del colaborador. * Analizar si el contrato laboral cumple con los requisitos de ley * Que sea posible analizar los contratos en PDF</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>Startup, empresa desarrolladora de servicios.</p>	<p>RANGO DE PRESUPUESTO Permite saber el nivel de detalle y complejidad que se ofrece en la solución</p> <p>No tenemos definido un presupuesto para la solución, se debe negociar en el proceso</p>	<p>RANGO DE TIEMPO Rango de tiempo en el cual la empresa espera tener una solución</p> <p>5 meses</p>