



FODA

Integrantes:

- Alexander Benavides
- Iván Yacelga
- Gabriel Suasnavas
- Klever Jami

NRC: 1950

Grupo: 3

Docente: Ing. Jenny Ruiz Robalino



***Universidad de las fuerzas armadas “ESPE”
Departamento de Ciencias de la Computación (DCCO)***

Proceso: Gestión y administración de pagos

1. ANTECEDENTES

La empresa electromecánica actualmente maneja la gestión de clientes, pagos y transacciones de manera manual a través de hojas de cálculo, lo que ha generado ineficiencias y dificultades para mantener un control adecuado. La falta de un sistema automatizado ha llevado a errores humanos y retrasos en la toma de decisiones. Aunque en el pasado se intentaron utilizar herramientas estándar de contabilidad, estas no se adaptaron completamente a las necesidades específicas del negocio. Con el crecimiento de la empresa, se ha identificado la necesidad de implementar un software especializado que centralice la información, mejore la productividad y optimice la gestión financiera. Este cambio representa una oportunidad para diferenciarse de la competencia y mejorar la satisfacción del cliente a través de un servicio más eficiente y confiable.

2. INFORMACIÓN GENERAL DEL TRABAJO DE TESORERÍA

El software de gestión de clientes y transacciones financieras está diseñado para ayudar a una electromecánica a gestionar de manera más eficiente los datos de sus clientes, los pagos realizados y los registros de transacciones. Actualmente, la empresa utiliza métodos manuales como hojas de cálculo para llevar el control de estos aspectos, lo que genera ineficiencias, errores humanos y dificultades para realizar un seguimiento adecuado. Este proyecto busca optimizar esos procesos, automatizarlos y proporcionar un sistema centralizado que permita un mejor control, seguridad y accesibilidad de la información. Además, el sistema tendrá un enfoque en la escalabilidad y la seguridad de los datos, factores clave en la evolución del negocio.

La electromecánica tiene un número limitado de clientes, pero con un potencial de crecimiento, por lo que mejorar la gestión de estos datos le permitirá tener una mayor



capacidad de expansión. Los procesos actuales están limitados por la falta de herramientas adecuadas, lo que dificulta la toma de decisiones rápidas y precisas. Implementar un software adecuado que permita la automatización de estos procesos también representa una oportunidad para mejorar la satisfacción del cliente al ofrecer un servicio más ágil y organizado.

Esta información general proporciona el contexto de cómo el software puede transformar las operaciones del cliente y cómo se alinean los factores del análisis FODA.

3. **DESARROLLO**

Análisis situacional – FODA

FORTALEZAS	DEBILIDADES	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
F1: El software personalizado mejora el control de la gestión de clientes y transacciones.	D1: Dependencia de procesos manuales y hojas de cálculo que dificultan el control eficiente.	O1: La digitalización del proceso atraerá más clientes y mejorará la competitividad.	A1: No existe un sistema actual que automatice la gestión de pagos y clientes.
F2: La automatización de procesos reduce errores humanos y mejora la productividad.	D2: La falta de capacitación del personal genera resistencia al cambio.	O2: Al mejorar la gestión financiera, se puede ofrecer un mejor servicio al cliente.	A2: Riesgo de obsolescencia tecnológica si el sistema no se actualiza periódicamente.
F3: Centralización de datos para un acceso rápido y toma de	D3: Los recursos limitados para soporte y mantenimiento del	O3: Mejora en el control financiero y aumento en la transparencia de los ingresos y egresos.	A3: Vulnerabilidad a ciberataques debido a la gestión de datos sensibles



decisiones más eficiente.	software pueden afectar su desempeño.		sin las medidas de seguridad adecuadas.
F4: Seguridad mejorada mediante roles y permisos de acceso para proteger la información de clientes y transacciones.	D4: Falta de integración con otros sistemas de la empresa como inventarios o contabilidad.	O4: El software puede escalar fácilmente según las necesidades del negocio a medida que crece.	A4: Problemas de integración con otros sistemas existentes en el negocio.

4. PREGUNTAS

Preguntas acerca del contexto:

- ¿Cuántos clientes maneja actualmente en su negocio?
- ¿Cuál es el proceso actual para gestionar las transacciones financieras?
- ¿Qué desafíos enfrenta al gestionar los datos de los clientes?
- ¿Cómo lleva el control de los pagos y cobros de los clientes?
- ¿Qué tipo de información necesita tener siempre a mano sobre sus clientes?
- ¿Qué procesos le gustaría agilizar o mejorar en su gestión diaria?
- ¿Cómo le gustaría que el software facilite la toma de decisiones en su negocio?

FODA:

- ¿Qué beneficios ve en un software personalizado?
- ¿Qué problemas enfrenta con la gestión manual de clientes?
- ¿El software ayudaría a mejorar la eficiencia de su negocio?
- ¿Qué riesgos ve en usar un software para su gestión?
- ¿Le preocupa la seguridad de los datos de clientes?
- ¿Qué oportunidades ve al digitalizar su negocio?

