

OPERATIONAL INTEGRATION

Autor: Jenny Maryory Vásquez Guerrero, Martha Janneth Moreno Fuentes¹

Resumen

La globalización hace obligatorio que el sector empresarial involucre en sus procesos sistemas de innovación que estén a la vanguardia de los nuevos mercados, a fin de no ser discriminados de tratados económicos y negocios estratégicos.

Dubái por ejemplo tiene dentro de sus propósitos que en mínimo dos años todo tipo de transacción interna sea bajo criptomonedas. Adicional busca convertirse en el centro de recepción y envío de todo tipo de productos y servicios más grande a nivel internacional; aprovechando su sólida economía, posición geográfica central y grandes avances tecnológicos.

Sentando la idea de innovación y procesos sistemáticos a nuestra cotidianidad, es que surge Operational Integration, una compañía que centra su idea de negocio en brindar soluciones Optimas y minimizar costos en procesos que pueden llegar a sintetizarse desde un todo. El objetivo es motivar un sistema que enlace canales de información para el proceso de facturación.

Lo anterior, permitiendo agilidad en los procesos, mitigación de errores en cada canal de información, control interno dado que los datos originales afectaran un todo y no puede ser modificado, reducción de tiempos por causas administrativas, entre otros.

Palabras clave

Criptomonedas: Es un medio digital de intercambio para asegurar las transacciones financieras, controlar la creación de unidades adicionales y verificar la transferencia de activo.²

Canal de información: Medio de transmisión por el que viajan las señales portadoras de información entre emisor y receptor, que emite a un referente.³

Control interno: Conjunto de áreas funcionales en una empresa y de acciones especializadas en la comunicación y el control en el interior de una compañía.⁴

Sistematización: Clasificación de diferentes elementos bajo un parámetro que permite obtener los mejores resultados posibles de acuerdo al fin que se tenga que alcanzar.⁵

Abstract

Globalization makes it mandatory for the business sector to involve in its processes innovation systems that are at the

forefront of new markets, in order not to be discriminated against by economic treaties and strategic businesses.

Dubai for example has within its purposes that at least two years all types of internal transactions are under cryptocurrencies. Additional seeks to become the center of reception and shipping of all kinds of products and services larger internationally; taking advantage of its solid economy, central geographic position and great technological advances.

Sitting the idea of innovation and systematic processes to our everyday, is that Operational Integration, a company that focuses its business idea on providing optimal solutions and minimize costs in processes that can be synthesized from a whole. The objective is to motivate a system that links information channels to the billing process.

The above, allowing agility in the processes, mitigation of errors in each information channel, internal control since the original data will affect a whole and can not be modified, reduction of time for administrative reasons, among others.

Key Words

- **Cryptocurrency:** It is a digital means of exchange to ensure financial transactions, control the creation of additional units and verify the transfer of assets.
- **Information channel:** means of transmission through which information carrier signals travel between sender and receiver, which transmits to a referent.
- **Internal control:** Set of functional areas in a company and actions specialized in communication and control within a company
- **Systematization:** Classification of different elements under a parameter that allows obtaining the best possible results according to the end that has to be achieved

1. INTRODUCCIÓN

El enfoque de idea de negocio bajo el cual se funda Operational integration, parte de los tiempos y recursos que las organizaciones dejan de aprovechar en procesos de facturación.

Por medio de una plataforma se busca alimentar todos los procesos de forma automática basados en la solicitud del

¹Contadoras Publicas de la Universidad Cooperativa de Colombia, y estudiantes de Especialización en gerencia y administración financiera de la Universidad Piloto de Colombia.

² <https://www.usdgbp.live/criptomonedas/que-son-las-criptomonedas-y-para-que-sirven/>

³ https://www.ecured.cu/Canal_de_Comunicaci%C3%B3n

⁴ https://es.wikipedia.org/wiki/Control_interno

⁵http://eduvirtual.cuc.edu.co/moodle/pluginfile.php/197667/mod_resource/content/0/Hern%C3%A1ndez%20Sampieri%20Metodolog%C3%ADa%20de%20la%20Investigaci%C3%B3n%206%20ed%20Cap%205.pdf

cliente, donde prácticamente este es el encargado de procesar toda la información a lugar.

Uno de los objetivos, es permitir la reducción de costos empresariales, gracias a una buena gestión respecto a distribución de tiempos dedicados entre la cadena de información de solicitud y despacho. Adicional, generar un sistema más amigable a las cabezas de área, dado que permite estructurar en tiempo real cronogramas de procesos y validación de mercancía disponible.

- **MISION**

Somos una organización que genera Optimización de recursos empresariales mediante una plataforma integral del proceso de facturación, apoyados nuestro equipo humano y brindando celeridad y calidad de producto final a nuestros clientes.

- **VISION**

Ser reconocidos como una organización que ofrece soluciones integrales del proceso de facturación. Posicionarse como la mejor herramienta empresarial para reducción de costos. Motivar la relación a largo plazo con clientes y colaboradores.

2. CONTEXTO Y JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO

2.1 Justificación

La visión vanguardista que trae el mercado internacional, obliga empresarialmente a incurrir en la sistematización de procesos, reducción de operaciones manuales y apertura de nuevos canales de información.

No necesariamente se busca reemplazar la mano de obra, sino aprovechar las diferentes capacidades de los colaboradores en procesos que puedan llegar a generar un mayor valor a las compañías.

Es por ello que vimos la necesidad de generar una plataforma del proceso de facturación que primero, mitigue todo posible error humano involuntario al momento de transcribir pedidos, y segundo generar un panorama instantáneo de la operación según el área involucrada.

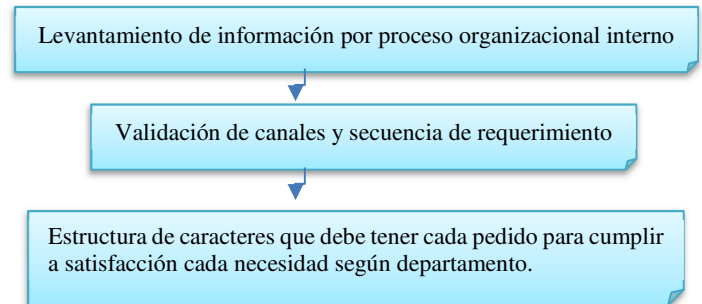
Es conocer el proceso al 100%, tan solo con el canal inicial de información, permitiendo garantizar una entrega de producto tal cual la necesidad plasmada por el cliente, integrando un completo control de actividades y una sintonía positiva entre departamentos.

2.2 Metodología:

La estructura que maneja Operational integration parte del acompañamiento empresarial desde el conocimiento interno de sus procesos referente a ventas y despachos, validación del sistema contable que manejan y posterior a ello la integración e implementación de la cadena de información.

Vamos a partir principalmente de las necesidades internas que manifieste cada jefe de departamento, para que de este modo se integre una sola fuente estructural de acuerdo a las características requeridas por área.

También se manejará un sistema amigable con el primer usuario de la información, donde se sienta cómodo en el momento que diligencia su solicitud y garantizando que por medio de un paso a paso alimente de manera armónica y completa toda su solicitud.



2.3 Objetivos:

2.3.1 General:

- Desarrollar una plataforma que minimice los tiempos del proceso de facturación, en base a una sola fuente de ingreso de información.

2.3.2 Específicos:

- Generar una plataforma confiable de información que procese lo correspondiente al proceso de facturación.
- Conocer las necesidades específicas de información de áreas internas empresariales, tales como ventas y comercial, financiero, bodegaje, inventario y despachos
- Brindar a nuestros clientes una plataforma que permita una reducción de costos.

3. DESCRIPCION DEL PROYECTO DE INNOVACION FINANCIERA CON BASE TECNOLOGICA

3.1 Estudio de mercado

En Colombia hoy en día existen múltiples sistemas contables y de control de inventario que brindan apoyo empresarial bien sea en proceso de cargue de pedidos y demás aspectos relacionados, hasta la entrega final del producto.

En su mayoría, el departamento comercial e incluso el cliente esta ajeno a ese primer filtro de información en el módulo contable, puesto que la solicitud pasa formalmente del encargado de ventas al sistema.

Por otro lado, en enfoque gerencial se centra en la búsqueda programas que controlen más a fondo el inventario o traslados

entre bodegas, puesto que su principal relevante financiero va encaminado a una correcta medición de costos por producto.



Nota. Recuperado de:

<http://sistemacontableec.com/general/sistemas-contable/>

La historia del marketing y ciclo de ventas refleja claramente que el índice por el cual más se pierden clientes, es precisamente por demoras en procesos de facturación.

Lo anterior soportado en el texto de Marketing Technology Blog: “Dejar pasar el tiempo para responder a un cliente potencial desafortunadamente es muy común, y suele ser muy costoso. Claramente, la evolución de la tecnología digital y el consecuente cambio de hábitos de los consumidores le otorga al consumidor cada vez más poder sobre su propio proceso de decisión de compra (Customer Journey).

En este sentido, el desafío de las empresas está en profundizar el conocimiento de sus clientes y (re)estructurar sus procesos de relacionamiento, Facturación, ventas y Atención a Clientes para brindar experiencias personalizadas, excepcionales y únicas a cada uno de sus clientes”.⁶



Nota. Recuperado de:

<https://www.gobalo.es/blog/negocios/5-fases-ciclo-ventas/>

3.4 Programas relacionados

⁶ <http://blog.pranalog.com/el-exito-del-proceso-de-venta-depender-de-los-tiempos-de-respuesta/>

Actualmente existen plataformas robustas que por medio de una interfaz involucran procesos a medida que se va ejecutando una actividad en el sistema contable, incluso existen vínculos que no se dejan modificar de un área posterior si ya trae ciertos parámetros fijados.

Siendo uno de los más posicionados a nivel internacional, tenemos a SAP; un sistema tecnológico para gestionar los recursos de la empresa al más alto nivel. Su utilidad radica en que permite recopilar todo tipo de datos de la empresa y procesarlos para proporcionar a las diferentes áreas de la organización, información útil para tomar decisiones.⁷

No obstante, tal como se mencionaba líneas atrás este sistema se desarrolla bajo la estructura de costos, donde todos sus módulos manejan un control de centros de costo, ordenes internas, cálculo de costo basado en actividades, control de costos de producción, análisis de beneficios entre otros.⁸



Nota. Recuperado de:

<https://darsisit.com/sap/glosario-sap/>

Ahora bien, hablando de herramientas más comunes en Colombia tenemos a Siigo, Word Office, Helisa entre otros. Sin embargo, estos no cuentan con un esquema específico de integración por módulo, únicamente dentro de su estructura tecnológica brindan soporte por módulos y ejecutan desarrollos según la necesidad que cada cliente considere por el tipo de negocio que maneja.



Nota. Recuperado de:

<https://fotocom.com.co/category/contable/>

3.5 Matriz DOFA

⁷ <https://www.deustoformacion.com/blog/gestion-empresas/que-es-sap-para-que-sirve>

⁸ <https://www.tokioschool.com/noticias/modulo-sap-co/>

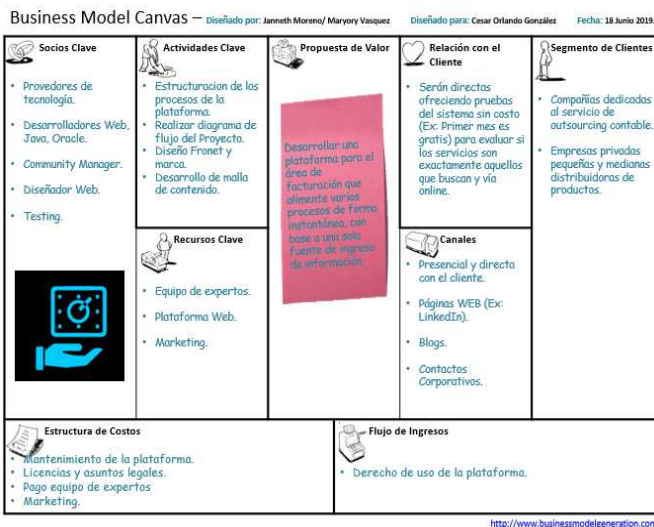


DO: Por medio de una plataforma tecnológica brindar una reducción de costos y tiempos de ejecución en el ciclo de ventas

FA: Brindar una herramienta que centralice todo un proceso desde la requisición inicial de un pedido

4. FORMULACIÓN MODELO DE NEGOCIO

4.1 Diseño del modelo del negocio:



Operational integration es una organización que brinda soluciones en el proceso de facturación, por medio de una plataforma sistemática que integra todas las necesidades de información que así requiera el mismo.

La síntesis está basada en cultivar en todo el proceso de facturación, la información generada por el transmisor inicial; que en este caso sería el pedido que realiza el cliente (Orden de compra) la cual se verá reflejado en línea con el distribuidor o proveedor del producto.

Una vez capturado el pedido en el sistema, el proveedor tiene la opción de preparar la mercancía solicitada para despacho; una vez se alista el pedido se genera la factura de venta, la cual puede ser vista en línea por cliente, informando en tiempo real el tiempo de despacho.

Adicional a este proceso el sistema hará la descarga del inventario y generará internamente una interfaz contable la cual reflejará los movimientos de venta y costo de venta de cada uno de los productos controlando de esta forma las entradas y salidas del inventario.

4.2 Aplicación de técnicas innovadoras

El involucrar procesos sistemáticos dentro de las compañías, permite abrir brechas de mercado, y reducir costos empresariales que pueden ser utilizados en otros aspectos, bien sea nuevas líneas de negocio o inversión ya sea en infraestructura, capacitación, compra de acciones entre otros.

Este tipo de plataformas implican el ingenio primero, de brindar una herramienta confiable y que genere valor agregado al cliente, segundo que sea dinámica e integre todo el proceso de Facturación y tercero que sea cómoda y agradable para quien acceda a ella.

4.3 Propuesta de valor

Operational integration busca generar una plataforma que integre todo el proceso de facturación y por medio del dinamismo con el que funciona, permita minimizar tiempos de personal que pueden distribuirse fortaleciendo otras actividades y reduciendo costos administrativos.

Incentiva a las compañías a involucrarse en aspectos sistemáticos y a encaminarlos en un ámbito procedimental lleno de dinamismo y plataformas que permitan reducir tiempos de mano de obra y generar control sobre operaciones y procesos de forma virtual.

Se espera generar solides de recurso humano no en cantidad, sino en calidad; y adicionalmente desarrollar la plataforma para que una vez incursione en el mercado, pueda generar nuevas líneas de negocio de acuerdo a necesidades adicionales que así manifiesten los clientes con otros procesos.

5. EVALUACION FINANCIERA DEL PROYECTO

El valor de la compañía actualmente oscila entre los \$350.000.00. Sin embargo, financieramente se debe tener presente la tasa de intereses que se logre pactar cuando se concluya la negociación de inversión inicial con las entidades financieras.

No obstante, la proyección de retorno de inversión al ser un producto que no requiere vinculación significativa de mano de obra, ni la necesidad de una infraestructura robusta para operar, permite garantizar una rentabilidad sólida para la organización respecto a crecimiento económico.

6. RESULTADOS DEL PROYECTO

6.1 Financiación:

El plan de financiamiento de Operational integration estará solventado en dos partes. En un porcentaje mínimo se contará con recursos propios, entendiendo esto que el proceso de implementación y costos de la plataforma será de \$28.000.000 aproximadamente, será necesario incurrir en préstamos ante entidades financieras.

Se buscará acceder no a un crédito tradicional, sino en aquellos que brindan entidades que fomenten la creación de plataformas tecnológicas, entidades que promulguen plan semilla o bancos de ideas, e incluso se espera pertenecer a grupos tributarios que cuentan con beneficios por generación de empresas de este tipo.

Ahora bien, respecto a infraestructura operacional, se estima que entre propiedad planta y equipo y papelería en el primer año sea necesario invertir \$18.000.000 millones. Por su parte para nomina se aprecia que llegue a los \$ 25.138.379 mensuales, la cual incluye un total de 7 colaboradores,

Monto inversion en equipo	14,000,000
Tiempo de vida util del equipo	5
Valor de rescate	1,400,000
Año de inversion en equipo	-
Inversion en capital de trabajo	25,138,379
Tasa de crecimiento del precio	7%
Tasa de impuesto sobre las ventas (IVA)	19%
Costo unitario de manode obra	25,138,379
Tasa de inflacion	3.15%
Gasto unitario en ventas	- 3,100,000
Gato unitario administrativo	- 27,000,000
Tasa de crecimiento en gastos	4%
Tiempo de vida del proyecto	5

NOMINA MENSUAL	
Gerente (1)	4,000,000
Analistas (3)	9,000,000
Comerciales (2)	4,000,000
Secretaria (1)	1,000,000
Aux transporte	97,032
Seguridad social	3,060,000
Provisiones de nomina	3,981,347
TOTAL	25,138,379

6.2 Crecimiento estratégico:

La proyección de crecimiento del proyecto esta encaminado a convertirse en la mejor plataforma de gestión de venta que pueden implementar las organizaciones para la reducción de costos y optimización de procesos administrativos.

La TIR de la idea de negocio esta sobre el 70%, y en la medida que se vayan adoptando nuevos desarrollos sobre la plataforma podríamos estipular reducción operacional y mayor nivel de ventas al brindar mas soluciones al mercado potencial según las necesidades particulares que tenga cada una,

7. DISEÑO Y ESTRATEGIA DEL PITCH TALK

¿Considera que su planta de personal y recurso destinado al proceso de facturación demanda cada vez más financiación y no compensa con el ingreso mensual? Operational Integration, pensando en minimizar los costos administrativos del mismo, creo una plataforma dinámica y asequible que brinda seguridad y reducción de recursos en el proceso de facturación.

8. CONCLUSIONES

- Hoy en día las organizaciones deben involucrar en los procesos un dinamismo relacionado con reducción de tiempos y mano de obra.
- Las nuevas organizaciones e ideas de negocio deben involucrar procesos sistemáticos, a fin de estar a la vanguardia de la globalización y mercado.
- Los nuevos cargos y el personal en general deben contar con nociones solidas en manejo de tecnología.

AGRADECIMIENTOS

Principalmente a Dios, por brindarnos la oportunidad de realizar esta especialización para seguir afianzando nuestro ciclo profesional.

Adicionalmente, a nuestros padres por ser esa base solida de emprendimiento y proyección de que si podemos seguir creciendo intelectualmente.

A la universidad Piloto y la excelente nómina de profesionales que vincula, la visión de formar especialistas en gerencia y administración financiera se ve reflejado en la calidad del plan de estudio y los vínculos internacionales que tienen actualmente. Como estudiante es muy gratificante decir que la universidad a donde pertenece le permitió asistir a un seminario internacional financiero en los Emiratos Árabes, gracias a las relaciones estratégicas que allí poseen.

REFERENCIAS

- <https://www.usdgbp.live/criptomonedas/que-son-las-criptomonedas-y-para-que-sirven/>
- <https://pulsosocial.com/2017/08/16/blockchain-los-profesionales-la-contabilidad-deben-acompanar-esta-tendencia/>

- http://www.sic.gov.co/sites/default/files/files/Propiedad%20Industrial/Boletines_Tecnologicos/Boletin_Blockchain.pdf
- <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/co/Documents/audit/BibliotecaTecnica/RecursosAuditoria/Cinetica/Cin%C3%A9tica%207.pdf>
- <https://www.ibm.com/blogs/think/es-es/2017/11/20/tecnologia-blockchain-administracion-publica/>
- <https://101blockchains.com/es/transformacion-blockchain-empresarial/>