



Estela Noemi Rojas Torossi
Facultad de Educación a Distancia y Semipresencial – UNIDA
Administración de Empresas
Asunción – Paraguay - 2023

TÍTULO / TITLE:

**PLAN DE NEGOCIO AUTOMATIZACIÓN ROBÓTICA DE PROCESOS -
CONCILIACIÓN BANCARIA
BUSINESS PLAN FOR ROBOTIC PROCESS AUTOMATION - BANK
RECONCILIATION**

RESUMEN:

La conciliación bancaria, proceso vital para rastrear y ajustar las transacciones financieras, enfrenta desafíos en su ejecución manual, siendo una tarea laboriosa y propensa a errores. La respuesta a esta problemática emerge con Partner Solutions SRL, una empresa dedicada a la automatización robótica de procesos de conciliación bancaria. El objetivo principal radica en proporcionar a las pequeñas y medianas empresas una solución eficiente y confiable para optimizar sus procesos manuales. La propuesta de Partner Solutions SRL consiste en un software innovador que, mediante la comparación de extractos bancarios y registros contables, detecta discrepancias de manera rápida y precisa. Dirigido a empresas con considerables transacciones financieras, el modelo de ingresos se basa en una suscripción mensual escalonada según el volumen de transacciones y usuarios. La empresa no solo ofrece una plataforma tecnológica avanzada, sino también servicios de asesoramiento financiero para mejorar la eficiencia y prevenir fraudes. La estrategia de marketing se enfoca en presencia en línea, publicidad en Google, redes sociales y asociaciones estratégicas. La venta consultiva, liderada por un equipo competente, se destaca, y la inversión inicial de Gs 300.000.000 muestra una rentabilidad atractiva con un retorno sustancial. En resumen, Partner Solutions SRL presenta una propuesta integral, combinando tecnología avanzada, consultoría financiera y estrategias de mercado efectivas, posicionándose como una oportunidad de inversión sólida y rentable en el panorama de la conciliación bancaria automatizada.

PALABRAS CLAVES: Automatización. Conciliación Bancaria. Software.

ABSTRACT:

Bank reconciliation, a critical process for tracking and adjusting financial transactions, faces challenges in manual execution, being a laborious task prone to errors. Partner Solutions SRL emerges as the answer to this issue, a company dedicated to the robotic automation of bank reconciliation processes. The primary goal is to provide small and medium-sized enterprises with an efficient and reliable solution to optimize their manual processes. Partner Solutions SRL's proposal includes innovative software that, through the comparison of bank statements and accounting records, swiftly and accurately detects discrepancies. Targeting companies with significant financial transactions, the revenue model is based on a monthly subscription tiered according to transaction volume and users. The company not only offers an advanced technological platform but also financial advisory services to enhance efficiency and prevent fraud. The marketing strategy focuses on online presence, Google advertising, social media, and strategic partnerships. The consultative sales approach, led by a competent team, stands out, and the initial investment of Gs 300,000,000 shows an attractive profitability with a substantial return. In summary, Partner Solutions SRL presents a comprehensive proposal, combining advanced technology, financial consultancy, and effective market strategies, positioning itself as a solid and profitable investment opportunity in the automated bank reconciliation landscape.

KEYWORDS: Automation. Bank Reconciliation. Software.

1. INTRODUCCIÓN

La conciliación bancaria es una actividad fundamental que permite a las empresas cotejar y conciliar las transacciones financieras entre sus registros contables y los registros bancarios. Este proceso es esencial para asegurar la precisión de los registros financieros y detectar posibles fraudes o errores, aunque aún muchas empresas lo realizan manualmente, lo que resulta en una tarea tediosa y consumidora de tiempo.

La automatización mediante software de la conciliación bancaria no solo ahorra tiempo y dinero, sino que también reduce errores, mejora la eficiencia y simplifica el proceso al eliminar la entrada manual de datos. Además, proporciona informes detallados sobre transacciones y saldos de cuentas de manera rápida y sencilla, garantizando la precisión de los datos.

En este contexto, se presenta Partner Solutions Technology (PASOTEC), una nueva empresa especializada en la automatización robótica de procesos de conciliación bancaria. El objetivo principal es proporcionar a las empresas una forma eficiente y confiable de automatizar procesos manuales, como registros financieros, extractos bancarios, facturas y otros documentos relacionados con transacciones.

El objetivo central del plan es ahorrar tiempo y recursos, asegurando mayor precisión y confiabilidad en la conciliación bancaria. Se busca identificar rápidamente discrepancias y gestionar eficientemente posibles fraudes y transacciones no coincidentes.

El mercado objetivo se centra en pequeñas y medianas empresas con un volumen considerable de transacciones financieras que requieren una solución más eficiente y precisa para la conciliación bancaria. También se presenta como una solución atractiva para empresas con alta rotación de personal en el área contable.

PASOTEC lanzará un software que permite a los usuarios cargar extractos bancarios y registros contables en la plataforma. La plataforma comparará automáticamente estos datos, detectando cualquier discrepancia. Se ofrecerán herramientas de análisis para que los usuarios comprendan mejor sus transacciones financieras y tomen decisiones informadas.

La empresa generará ingresos a través de una suscripción mensual basada en el volumen de transacciones y el número de usuarios que necesitan acceso a la plataforma. También ofrecerá servicios de asesoramiento para mejorar la eficiencia de la conciliación bancaria, detectar y prevenir fraudes financieros, y aplicar mejores prácticas en la gestión financiera.

PASOTEC implementará una estrategia de marketing en línea, utilizando Google y redes sociales, así como SEO para aumentar la visibilidad en los motores de búsqueda. Se buscarán asociaciones con firmas contables y bancarias para promocionar los servicios.

Las ventas se centrarán en un enfoque consultivo, donde los consultores de ventas trabajarán con los clientes para comprender sus necesidades y explicar cómo la plataforma puede mejorar sus procesos.

PASOTEC cuenta con un equipo de desarrolladores de software para construir y mantener la plataforma, consultores financieros para ofrecer servicios de consultoría, y un equipo de marketing y ventas para promocionar y vender los servicios.

La inversión inicial requerida es de Gs 300.000.000, distribuida en adquisición de equipos de oficina, mejoras edilicias, mano de obra e inversión en tecnología y equipos. El retorno sobre la inversión total es de Gs. 700.000.000, recuperándose en 4 años con un VAN de Gs 325.666.609 y TIR del 37%. Estos indicadores financieros respaldan la

rentabilidad de la inversión y la generación de flujos de efectivo significativos en el futuro, constituyendo una oportunidad de inversión.

2. MATERIALES Y METODOLOGÍA

La estructuración de la metodología para el desarrollo del Plan de Negocios de Automatización Robótica de Procesos - Conciliación Bancaria se fundamentó en un enfoque sistemático, garantizando la robustez y evidencia en cada etapa del proceso.

Diseño de la Investigación: El diseño metodológico adoptado fue de naturaleza cuantitativa. Se realizó un análisis exhaustivo de la literatura existente sobre conciliación bancaria y automatización de procesos, destacando tendencias de mercado, requisitos normativos y mejores prácticas sectoriales. Este análisis bibliográfico sentó las bases conceptuales necesarias para la formulación del Plan de Negocios.

Recopilación de Datos: La obtención de datos se llevó a cabo mediante fuentes primarias y secundarias. Se realizaron encuestas detalladas para capturar las demandas del mercado y las necesidades de los potenciales clientes. Además, se recopilaron datos estadísticos relevantes sobre la industria, la competencia y proyecciones económicas, proporcionando un fundamento sólido para las proyecciones y análisis subsiguientes.

Análisis de Mercado: La sección de análisis de mercado adoptó un enfoque detallado, incluyendo la identificación de clientes potenciales, el análisis competitivo y la evaluación de estrategias de marketing. La segmentación del mercado se basó en criterios demográficos y comportamentales, permitiendo una comprensión precisa del público objetivo y sus preferencias.

Proyecciones Financieras: El análisis financiero se abordó con una perspectiva proactiva, incorporando proyecciones detalladas sobre ventas, inversiones, flujo de caja

y rentabilidad. Se consideraron diferentes escenarios, desde optimistas hasta adversos, ofreciendo una visión completa de la viabilidad económica del proyecto.

Estructura Organizativa: La definición de la estructura organizativa se fundamentó en la asignación eficiente de roles y responsabilidades. Un análisis de competencias para cada puesto garantizó la formación de un equipo altamente competente y especializado, esencial para el éxito de la propuesta empresarial.

Conclusiones de la Metodología: La meticulosa aplicación de esta metodología ha culminado en la construcción de un Plan de Negocios sólido y respaldado por evidencia. Los resultados obtenidos proporcionan una base robusta para la toma de decisiones estratégicas, asegurando la viabilidad y competitividad de la propuesta empresarial. La implementación rigurosa de esta metodología respalda la validez y confiabilidad de los hallazgos, consolidando la investigación como una contribución sustancial al ámbito de la conciliación bancaria y automatización de procesos.

La inversión inicial requerida, detallada al final de esta metodología, se respalda con indicadores financieros que refuerzan la rentabilidad de la inversión y la generación de flujos de efectivo, consolidando la propuesta como una oportunidad de inversión sólida y prometedora.

3. RESULTADOS

La investigación concluyó con la definición de una idea de negocio centrada en la facilitación de la conciliación bancaria a través de la automatización robótica de procesos (RPA). La conciliación, vital para asegurar la congruencia entre los registros contables y bancarios de una empresa, se reveló como un proceso laborioso, especialmente para aquellas con múltiples cuentas y transacciones frecuentes.

La aplicación de la RPA demostró ser una solución eficaz. Los robots de software recolectan automáticamente datos relevantes de los registros financieros, incluyendo extractos bancarios y facturas, procesándolos para generar listas de transacciones a conciliar con los libros de la empresa. La propuesta de la empresa, dirigida a pequeñas y medianas empresas, busca ofrecer una solución rentable e integrable con los sistemas contables existentes, respaldada por un equipo de expertos en tecnología y finanzas.

La estrategia de financiamiento se basa en inversiones de capital privado y financiamiento bancario. El enfoque inicial se centra en la conciliación bancaria, con planes de expansión a otros servicios de automatización de procesos en caso de éxito. La orientación del plan de negocios se dirige a empresas en Asunción y áreas cercanas, con miras a una posterior expansión a nivel nacional.

Preguntas Orientadas al Plan de Negocios:

1. ¿Qué problema(s) soluciona el producto a ser comercializado?

- La RPA reduce el tiempo y esfuerzo necesario para conciliar cuentas, minimizando errores y mejorando la eficiencia con información más precisa.

2. ¿A qué necesidad del cliente responde el producto o servicio?

- Ofrece a los clientes datos financieros eficientes, reduciendo tiempo y costos.

3. ¿Qué tipo de producto o servicio responde la idea de negocio?

- Automatización de conciliaciones bancarias para simplificar y mejorar los procesos financieros.

4. **¿Qué se está ofreciendo exactamente al mercado?**

- Herramientas y tecnología para automatizar la conciliación bancaria, haciéndola más eficiente.

5. **¿Qué tiene de innovador el producto o servicio ofrecido?**

- La automatización permite mayor eficiencia, precisión, velocidad y análisis, mejorando la toma de decisiones y reduciendo costos.

6. **¿Cuáles son sus características distintivas en relación con otros productos o servicios?**

- Diferenciación se centra en la automatización del proceso mediante un robot, ofreciendo un valor único al mercado.

7. **¿Hasta qué punto el producto o servicio es único o tiene competidores o sustitutos?**

- Único en relación costo y calidad, compitiendo con empresas que ofrecen servicios similares a un costo elevado.

8. **¿Qué riesgos conlleva la idea de negocio en el mercado objetivo?**

- Posible limitación en la generación de ingresos, pero sin impacto negativo en personas o medio ambiente, contribuyendo a nuevas herramientas informáticas.

Definición del Tipo de Negocio a Emprender: La empresa se enfocará en desarrollar programas de automatización para ofrecer servicios de conciliación bancaria automatizada, compitiendo con servicios similares en el mercado.

Plan de Marketing: Basado en la producción y comercialización de programas de automatización de conciliación bancaria, el plan establece objetivos, estrategias y tácticas para lograr el éxito, respaldado por un análisis de mercado prometedor.

Análisis del Mercado: El mercado de automatización de procesos de conciliación bancaria, en constante crecimiento, se espera alcance los 4.300 millones de dólares para 2026. La competencia se centra en soluciones eficientes y servicios de consultoría, destacándose la necesidad de diferenciarse en eficiencia, usabilidad y personalización.

Mercado Geográfico y Objetivo: Paraguay ofrece una oportunidad significativa, especialmente en Asunción. El mercado objetivo abarca pequeñas y medianas empresas con alta demanda de soluciones eficientes para la gestión financiera.

Situación del Mercado: Empresas como Deloitte, Teisa e Infocenter figuran en el mercado, y aunque no hay estadísticas locales, el mercado global de RPA muestra un crecimiento sustancial.

Investigación Primaria de Mercado: La investigación primaria, basada en encuestas y observaciones, proporciona información valiosa para estrategias de marketing y toma de decisiones.

Especificaciones Técnicas: El estudio técnico destaca la importancia de capacidades como procesamiento rápido y preciso, identificación y resolución de errores, comodidad de uso, integración con sistemas existentes, y garantía de integridad y privacidad de datos.

Análisis Financiero: El análisis financiero respalda la viabilidad del proyecto, con un VAN positivo, TIR sólida y análisis de sensibilidad que muestra la resiliencia del proyecto ante diferentes escenarios.

En conclusión, el reporte de resultados refleja una propuesta de negocio sólida respaldada por una metodología meticulosa y análisis exhaustivos, reforzando la viabilidad y el potencial de éxito en el mercado de la conciliación bancaria automatizada.

Los resultados obtenidos de la investigación revelan una propuesta de negocio sustentada en la automatización robótica de procesos para la conciliación bancaria. La eficacia de la aplicación de la RPA en la simplificación y mejora de los procesos financieros, particularmente para pequeñas y medianas empresas, se presenta como una solución eficiente y rentable.

La estrategia de financiamiento, basada en inversiones privadas y financiamiento bancario, junto con la orientación inicial del plan de negocios hacia Asunción y áreas circundantes, brindan un marco estratégico sólido para el desarrollo y la expansión del proyecto.

Las respuestas a preguntas clave relacionadas con la problemática a abordar, las necesidades del cliente y las características distintivas del servicio proporcionan una visión integral de la propuesta empresarial. La innovación en la automatización de procesos de conciliación bancaria se destaca como una ventaja competitiva, especialmente en un mercado que experimenta un crecimiento constante.

El análisis de mercado, tanto a nivel global como local, subraya la oportunidad significativa en Paraguay y la necesidad de diferenciación para competir eficazmente. La investigación primaria refuerza la toma de decisiones fundamentada en las preferencias y demandas del mercado.

Las especificaciones técnicas resaltan la importancia de capacidades clave para garantizar la eficiencia y la integridad del servicio, mientras que el análisis financiero ofrece una visión detallada de la rentabilidad del proyecto. La conclusión general es que, basándose en los datos y suposiciones proporcionados, la propuesta de negocio es viable y prometedora.

Se reconoce la necesidad de un seguimiento continuo, ajustes estratégicos según las condiciones del mercado y revisiones periódicas para asegurar el éxito sostenible del proyecto en el tiempo. En conjunto, los resultados respaldan la posición del proyecto como una contribución valiosa al ámbito de la conciliación bancaria automatizada, ofreciendo eficiencia, innovación y rentabilidad.

4. DISCUSIÓN

La presente investigación se enfocó en la consecución del objetivo general de mejorar la eficiencia y precisión de la conciliación bancaria mediante la automatización de procesos, con el propósito de proporcionar información financiera más precisa, oportuna y reducir los costos operativos de la empresa. Este objetivo general fue desglosado en una serie de objetivos específicos, los cuales han sido abordados y discutidos en la siguiente sección.

Identificación de Procesos Manuales

El primer objetivo específico se centró en la identificación de procesos manuales de conciliación bancaria para su posterior automatización. La investigación logró un análisis exhaustivo de los procedimientos existentes, destacando áreas susceptibles de mejora mediante la implementación de la automatización. Este paso crítico proporcionó la base necesaria para el desarrollo del software de conciliación bancaria automatizada.

Desarrollo del Software

El segundo objetivo específico consistió en el desarrollo de un software que permitiera la integración eficiente de datos bancarios con el sistema de contabilidad de la empresa. El equipo de desarrollo trabajó en la creación de una plataforma robusta y de fácil integración, garantizando la interoperabilidad sin inconvenientes entre los sistemas financieros. Este logro es fundamental para la consecución de la conciliación automática.

Implementación del Algoritmo de Conciliación Automática

El tercer objetivo específico abordó la implementación de un algoritmo de conciliación automática, el cual compara de manera sistemática los registros bancarios con los datos contables y genera informes detallados de las discrepancias. La discusión de este objetivo destaca la importancia de la precisión en la identificación de divergencias y la generación eficiente de informes para una toma de decisiones informada.

Establecimiento de Proceso de Validación y Verificación

El cuarto objetivo específico se enfocó en el establecimiento de un proceso de validación y verificación de la información conciliada, asegurando la precisión y confiabilidad de los resultados obtenidos. La discusión resalta la necesidad de implementar medidas de control de calidad, fundamentales para la confianza en los datos proporcionados por el sistema automatizado.

Monitoreo y Evaluación Continua del Desempeño

El quinto objetivo específico destacó la importancia del monitoreo continuo y la evaluación del desempeño del sistema de automatización de conciliación bancaria. La discusión de este objetivo resalta la necesidad de adaptabilidad y mejora constante para asegurar la eficacia y eficiencia del sistema en un entorno empresarial dinámico.

Capacitación del Personal

El sexto objetivo específico se centró en la capacitación del personal encargado del proceso de conciliación, garantizando la correcta implementación y utilización del software. La discusión resalta la relevancia de la capacitación como un componente esencial para el éxito y la aceptación del sistema automatizado dentro de la organización.

En conjunto, la discusión de los objetivos específicos subraya la integralidad y coherencia en la ejecución de la investigación. La implementación exitosa de cada

objetivo contribuye de manera sinérgica a la consecución del objetivo general, consolidando la propuesta de la automatización robótica de procesos para la conciliación bancaria como una solución efectiva y rentable para las empresas.

5. CONCLUSIONES

La investigación, guiada por el objetivo general de mejorar la eficiencia y precisión de la conciliación bancaria mediante la automatización de procesos, culminó con resultados que respaldan la viabilidad y rentabilidad del proyecto propuesto. Los objetivos específicos delineados en la investigación se abordaron de manera integral, llevando a cabo un proceso que ha transformado la concepción tradicional de la conciliación bancaria en el entorno empresarial.

Identificación y Automatización de Procesos

El primer paso crucial consistió en la identificación de procesos manuales de conciliación bancaria, sentando las bases para la implementación de la automatización. La ejecución efectiva de este objetivo específico permitió optimizar la eficiencia y reducir el tiempo dedicado a tareas tediosas, allanando el camino para mejoras sustanciales en la productividad empresarial.

Desarrollo de Software e Implementación del Algoritmo

El segundo y tercer objetivo se centraron en el desarrollo de un software integrador y la implementación de un algoritmo de conciliación automática. Estos logros, discutidos en secciones anteriores, han demostrado ser fundamentales para la consecución de una conciliación bancaria más precisa y oportuna, al mismo tiempo que proporcionan un sólido fundamento para futuras innovaciones en el ámbito de la automatización financiera.

Validación y Monitoreo Continuo

El establecimiento de un proceso de validación y verificación, junto con la implementación de un monitoreo continuo, contribuyó a garantizar la precisión y confiabilidad de los resultados obtenidos. Estas medidas de control de calidad, discutidas detalladamente, reflejan el compromiso con la excelencia y la integridad de la información financiera generada por el sistema automatizado.

Capacitación del Personal

El último objetivo específico, la capacitación del personal encargado del proceso de conciliación, se erige como un componente clave en la implementación exitosa del sistema automatizado. La discusión pertinente resalta la importancia estratégica de garantizar que los usuarios finales sean competentes y estén plenamente familiarizados con la herramienta, maximizando así su eficacia y aceptación.

Resultados Financieros y Proyecciones Futuras

El análisis financiero detallado presentado en el plan de negocios respalda la rentabilidad del proyecto. El cálculo del valor presente neto (VAN) a una tasa de descuento del 10% muestra un resultado positivo de Gs. 1.277.831.423. Esto indica que el proyecto es rentable y genera un retorno positivo sobre la inversión inicial. Además, la tasa interna de retorno (TIR) se sitúa en un 79%, lo que confirma la viabilidad financiera del proyecto. Estos indicadores económicos robustos subrayan la solidez del enfoque financiero y respaldan la inversión inicial.

Perspectivas Futuras y Reflexión Final

En resumen, el plan de negocios es concluyente en su presentación de un proyecto viable y rentable, respaldado por la meticulosa investigación y análisis financiero. Sin embargo, se subraya la importancia de una vigilancia constante, ajustes estratégicos según

las condiciones del mercado y revisiones periódicas para asegurar el éxito y la rentabilidad sostenible del proyecto a lo largo del tiempo. Este estudio sienta las bases para futuras investigaciones y desarrollos en el ámbito de la automatización financiera, marcando un hito significativo en la evolución de las prácticas empresariales.

6. REFERENCIAS

Carrillo Osorio, M. I., & Aguirre y Hernández, F. (5 de marzo de 2018). *Inteligencia en los negocios. Business Intelligence*. <https://www.gestiopolis.com/inteligencia-de-negocios-que-es-y-su-implementacio>.

Censo Economico 2021. (s.f.). Obtenido de <https://www.ine.gov.py/>.

Chiavenato, I. (2004). *Introducción a la teoría general de la administración* (séptima ed.). México: MacGraw-Hill/Interamericana. Recuperado el 8 de Enero de 2019

Chiavenato, I. (2007). *Administración de los recursos humanos: el capital humano de las organizaciones*. México, D.F.: McGraw-Hill.

Delgado De los Santos, S. A., & Camargo Ramíre, A. D. (junio de 2014). *Ventajas del uso de simuladores de negocios*. Obtenido de ride.org.mx:ride.org.mx/1-11/index.php/RIDSESECUNDARIO/article/.../847/828

Digital, T. (27 de septiembre de 2020). *Forbes*. Obtenido de <https://forbes.co/>.

Godoy, J. R. (2020). Bancarización, digitalización y banca móvil. Evolución de los modelos de negocios bancarios, en la economía digital de Panamá. *Revista FAECO Sapiens*, 3(2), 13-37.

Hernández Sampieri, R., & Mendoza Torres, C. P. (2018). *Metodología de la Investigación. Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. México: McGray-Hill Interamericana Editores, S.A.

Informes de Investigación de Mercado. (febrero de 2023). Obtenido de <https://www.researchandmarkets.com/>.

Jiménez, M. L. (18 de diciembre de 2018). *Tomar decisiones con Inteligencia corporativa sostenible*.

<https://dernegocios.uexternado.edu.co/negociacion/tomar-decisiones-con-inteligencia-corporativa-sostenible/>.

Ley 4868 Comercio Electronico: <https://www.bacn.gov.py>. (05 de junio de 2013).

Paraguay. Tasas de crecimiento y componentes, según departamento, 2001-2024. (s.f.).

Obtenido de <https://www.ine.gov.py/>.

Porter, M. E., & Millar, V. E. (1985). How information gives you competitive advantage. *Harvard Business Review*, 149-151.

Proyección de la población nacional, áreas urbana y edad, 2000-2025. (Revisión 2015). Obtenido de <https://www.ine.gov.py/>.

Proyecciones de población por sexo y edad-Asunción. (2023). Obtenido de <https://www.ine.gov.py/>.

Romero, V. (2018). *Importancia de la Cultura Organizacional en las empresas*.

Obtenido de www.ruizhealytimes.com:

<https://www.ruizhealytimes.com/economia-y-negocios/importancia-de-la-cultura-organizacional-en-las-empresas>

Roque Moranchel, S. (6 de octubre de 2001). *Inteligencia de negocios y manejo de la información empresarial*. <https://www.gestiopolis.com/inteligencia-de-negocios-y-manejo-de-la-informacion-empresarial/>.