

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ
FACULTAD DE CIENCIAS E INGENIERÍA

MODELADO Y AUTOMATIZACIÓN DE PROCESOS EMPRESARIALES

Segundo Semestre 2024

Examen Parcial

Docente: Berrocal Pérez-Albela, Jorge Alberto
Horario: 0781
Fecha: 19 de octubre de 2024

Código	Apellidos, Nombres
20213761	Berrocal Laura, Pablo Cesar

Pregunta	Puntaje Parcial	Nota Final
1.a	7.0	17 =
1.b	6.5	
1.c	1.5	
1.d	1.5	

PREGUNTA 1c:

Nombre del Indicador:	Porcentaje de prospectos convencidos
Objetivo del Indicador	Medir el desempeño de un ejecutivo comercial para convencer al prospecto
Código y Nombre del proceso a ser medido	PX-001-000 - Registros de clientes nuevos por venta de campo
Responsable de analizar los resultados del indicador	Gerente del área de negocios MYPE
Tipo de dato de medición.	Datos de atributo
Fórmula para calcular el indicador	$((\text{Número de prospectos convencidos})/(\text{Número de prospectos visitados})) * 100\%$
Frecuencia de recolección de los datos.	Mensualmente (primer día del mes)
Fuente de datos del indicador.	Base de datos del BAP
Meta del indicador	Al menos un 90% de convencidos
Tipo de indicador	Indicador de resultado

Nombre del Indicador:	Tiempo promedio de aceptación
Objetivo del Indicador	Medir el tiempo desde que se da la reunión con un prospecto hasta que comunicada su aceptación como cliente
Código y Nombre del proceso a ser medido	PX-001-000 - Registros de clientes nuevos por venta de campo
Responsable de analizar los resultados del indicador	Gerente del área de negocios MYPE
Tipo de dato de medición.	Datos de variable
Fórmula para calcular el indicador	$(\text{Suma de los tiempos que toma}) / (\text{Cantidad de prospectos aceptados})$
Frecuencia de recolección de los datos.	Mensualmente (primer día de cada mes)
Fuente de datos del indicador.	Base de datos del BAP
Meta del indicador	Promedio calculado anteriormente que se busca mejorar
Tipo de indicador	Indicador de resultado

Debe ser un valor en tiempo

PREGUNTA 1d:

**Unidad
Responsable:**

Área de negocios MYPE

**Propietario del
Proceso :**

Gerente del área de negocios MYPE

Código	PX-001-000
Nombre del proceso	Registro de clientes nuevos por venta de campo
Nombre de la brecha	Inexactitud en el cálculo de la capacidad de endeudamiento
Descripción de la brecha e impacto identificado en la situación actual	El ejecutivo comercial se encarga de analizar la capacidad de endeudamiento del prospecto, pero puede que este resultado no sea el más óptimo.
Nombre de la propuesta de mejora	Algoritmo para cálculo de capacidad de endeudamiento
Descripción de la propuesta de mejora	Se puede emplear un algoritmo que permita calcular la capacidad de endeudamiento del prospecto en base a casos pasados.

Este algoritmo debe estar en el sist.

en el BNP

**Unidad
Responsable:**

Área de negocios MYPE

**Propietario del
Proceso :**

Gerente del área de negocios MYPE

Código	PX-001-000
Nombre del proceso	Registro de clientes nuevos por venta de campo
Nombre de la brecha	Falta de detección de antiguas irregularidades
Descripción de la brecha e impacto identificado en la situación actual	Durante el proceso, pueden ocurrir diferentes rechazos a causa de irregularidades encontradas en el prospecto. Pero la información del mismo es registrada después de determinar que su evaluación crediticia ha sido aprobada. Si esto no sucede, no se registra. Y puede que, en un futuro, se desee negociar con el mismo representante Pero no al no tener un registro de su falla pasada, no se pueden tener precauciones.
Nombre de la propuesta de mejora	Registro de irregularidades
Descripción de la propuesta de mejora	Se puede almacenar la información de los representantes legales cuyas empresas presentaron irregularidades.