



SERVICIO NACIONAL DE ADIESTRAMIENTO EN TRABAJO INDUSTRIAL

DIRECCION ZONAL AREQUIPA - PUNO

ESCUELA DE TECNOLOGIAS DE LA INFORMACION

INGENIERIA DE SOFTWARE CON INTELIGENCIA ARTIFICIAL

PROYECTO DE INNOVACIÓN / MEJORA / CREATIVIDAD

**“SISTEMA DE GESTIÓN DE COBRANZA PARA PERUSIS S.A.C. CONTROL
Y SEGUIMIENTO DE ÓRDENES DE COMPRA DEL ESTADO”**

ESTUDIANTE:

- RAINER ALEXANDER CALSIN ZAPANA
- VICTOR HUGO HUALLPA HUAHUACONDORI

ASESOR:

JUAN CARLOS FLORES ZENTENO

PUNO, PERÚ

2024

Capítulo I

1.1. Razón social.

RAZÓN SOCIAL: GRUPO PERUSIS S.A.C.

RUC: 20448111971

E-MAIL: gerencia@perusis.com

GERENTE: ERIKSON SANTIAGO TICAHUANCA CENTENO

1.2. Misión, visión, objetivos, valores de la empresa.

1.2.1. Misión

"Como empresa nos enfocamos en simplificar la vida de las personas y potenciar el éxito de las empresas brindando productos tecnológicos e informáticos de primera calidad, ofreciendo soluciones fiables y asequibles, respaldadas por un servicio excepcional. A través de la tecnología, aspiramos a ser un motor para el progreso y la prosperidad de nuestros clientes."

1.2.2. Visión

"Ser la referencia en tecnología en el mercado tecnológico, trabajando para seguir siendo la primera elección de nuestros clientes al ofrecer productos avanzados y un servicio excepcional, contribuyendo en la mejora de sus vidas y su trabajo."

1.2.3. Objetivos:

Desarrollar e implementar estrategias efectivas de ventas con el objetivo de aumentar significativamente nuestra cartera de clientes durante el transcurso del año 2024, fortaleciendo así nuestra presencia en el mercado y contribuyendo al crecimiento sostenible de la empresa.

1.2.4. Valores:

- Respeto: Somos conscientes del trato digno, considerado y profesional que los empleados, los líderes y los colaboradores se brindan entre sí en el entorno laboral.
- Innovación: Fomentamos un ambiente donde la creatividad y la innovación sean fundamentales para el desarrollo de productos y servicios tecnológicos de vanguardia.
- Colaboración: Animamos el trabajo en equipo y la colaboración entre empleados, departamentos y socios comerciales para lograr resultados óptimos.
- Confianza: Creemos en la integridad ética que los empleados, clientes, socios comerciales y otras partes interesadas se tienen.
- Compromiso: valor fundamental en nuestra empresa, ya que es el motor que impulsa a los empleados a trabajar con dedicación y esfuerzo para alcanzar los objetivos de la organización.

1.3. Productos, mercado, clientes.

1.3.1. Productos

- Ordenadores, equipo periférico y programas de informática
- Aparatos eléctricos de uso doméstico, muebles, equipos de iluminación y otros enseres en comercios especializados

1.3.2. Mercado

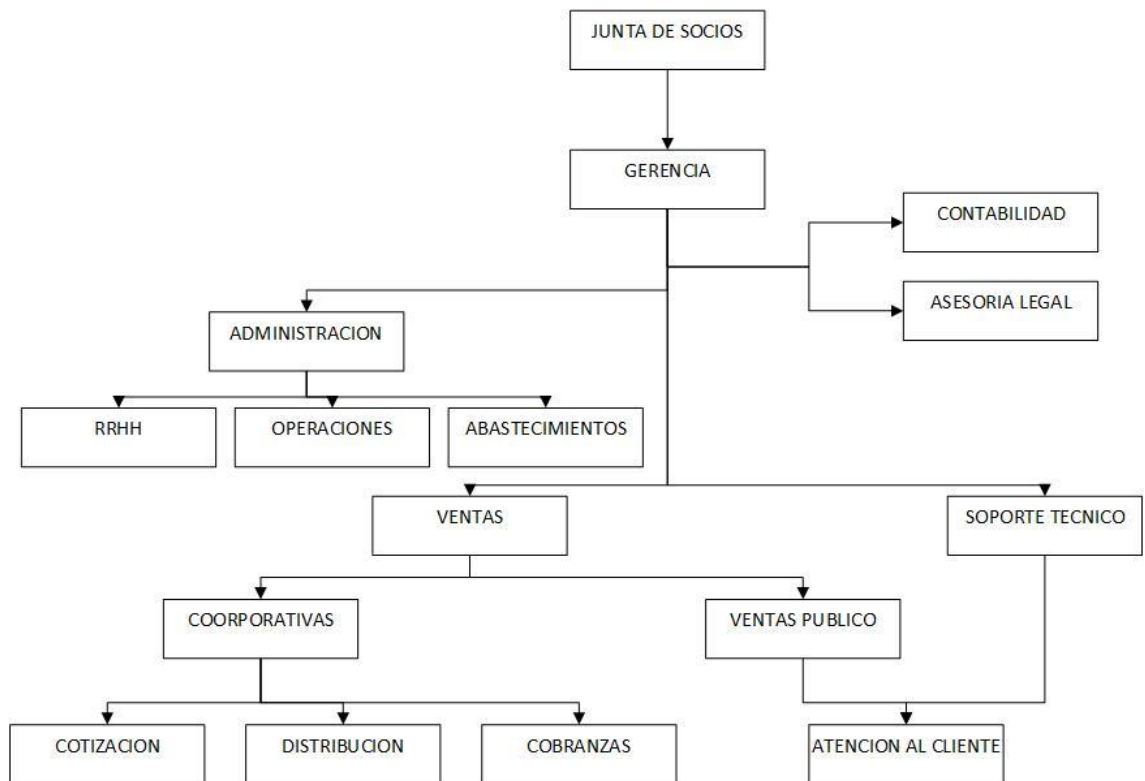
- Puno, Cusco

1.3.3. Clientes

- Instituciones que cuentan con la infraestructura y las capacidades técnicas necesarias para garantizar la ejecución de un proyecto (unidades ejecutoras)

- Personas que buscan y muestran interés en dispositivos tecnológicos, como ordenadores, periféricos y programas informáticos.

1.4. Estructura de la organización.



1.5. Otra información relevante de la empresa donde se desarrolla el proyecto.

1.5.1. Ubicación de la empresa

- Jr. Moquegua nro. 190 Puno - Puno – Puno (sede)

1.5.2. Competidores

- Hochi Import and Export S.A.C. - 20392522957
- Corporacion Perudata center S.A.C. – 20493478711
- Grupo Kento E.I.R.L. - 20601436427

Capítulo II

2.1. Identificación del problema técnico en la empresa.

En el contexto operativo de la empresa, se ha identificado una deficiencia significativa en el control de seguimiento de las órdenes de compra emitidas por entidades gubernamentales hacia la empresa Perusis S.A.C. Actualmente, este control se lleva a cabo de manera manual, lo que implica un proceso propenso a errores y limitaciones en la gestión de la información relacionada con las transacciones comerciales.

Se han observado inconsistencias en los reportes manuales generados, lo que sugiere una falta de precisión y confiabilidad en la información registrada manualmente. Además, se han detectado casos de órdenes de compra que no han sido canceladas dentro de los plazos establecidos, lo que podría generar problemas en las relaciones comerciales con los clientes. Asimismo, se ha notado una falta de disponibilidad de efectivo en ciertos momentos críticos debido a la falta de seguimiento adecuado de las órdenes de compra pendientes de pago, lo que podría impactar negativamente en la liquidez financiera de la empresa. Además, la ausencia de un seguimiento eficiente puede dificultar la evaluación del retorno de inversión de las transacciones comerciales realizadas, lo que limita la capacidad de la empresa para tomar decisiones informadas sobre la asignación de recursos y la planificación financiera a largo plazo.

2.2. Objetivos del proyecto de innovación y/o mejora.

Mejorar el seguimiento y control de cobranza de órdenes de compra gubernamentales hacia Perusis S.A.C. mediante el desarrollo de un sistema de gestión de cobranzas.

Objetivos Específicos

- Registrar y actualizar el estado de cada orden de compra.
- Reportar de manera eficiente las fases y el estado de cada orden de compra.
- Proporcionar herramientas para el análisis detallado y la toma de decisiones respecto a la gestión de la deuda pendiente.

2.3. Antecedentes del proyecto de innovación y/o mejora. (investigaciones realizadas). 3 mínimos título quien lo hizo y conclusión

TÍTULO:

SISTEMA DE GESTIÓN DE COBRANZAS PARA LA EFICIENTE ADMINISTRACIÓN DE CARTERA MOROSA APLICADO EN LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO WIÑAY MACUSANI LTDA EN EL PERIODO DE ENERO A MARZO DEL 2017”

RESUMEN

"El estudio titulado 'Desarrollo de un Sistema de Gestión de Cobranzas para la Cooperativa de Ahorro y Crédito Wiñay Macusani Ltda., 2017' se centró en la creación de un sistema para agilizar la recuperación de créditos morosos, reducir gastos operativos y mejorar el índice de morosidad. Se aplicó la metodología SCRUM para su desarrollo, permitiendo a los asesores de negocios analizar y explorar la información de manera intuitiva. La implementación del sistema resultó en una gestión más eficiente del tiempo de cobranza y una reducción significativa

de gastos, lo que se reflejó en un índice de morosidad de un solo dígito. Este sistema proporcionó una valiosa base de datos sobre el comportamiento de los socios durante la gestión de cobranza, facilitando futuras evaluaciones de créditos. El estudio se llevó a cabo en la Cooperativa de Ahorro y Crédito Wiñay Macusani Ltda., ubicada en el departamento de Puno, provincia de Carabaya, Distrito de Macusani."

TITULO

PROPUESTA DEL SISTEMA DE PAGO Y GESTIÓN DE COBRANZA VÍA WEB DE
LA FACULTAD DE INGENIERÍA DE SISTEMAS DE UNMSM

RESUMEN

Para abordar las necesidades del personal responsable de cobranzas, pagos y gestión de deudas, se propuso un prototipo de solución en forma de un Sistema de Pago y Gestión de Cobranzas Vía Web, desarrollado en el marco de este trabajo de titulación en la Facultad de Ingeniería de Sistemas de la UNMSM. Este proyecto implica la creación de un software para monitorear las deudas de los estudiantes de la FIS, así como de otros usuarios como egresados y bachilleres. Este sistema web busca mejorar la eficiencia en los pagos al proporcionar una cobertura integral en los reportes de deudas.

TITULO

SISTEMA DE GESTIÓN DE COBRANZAS CON AUTOMATIZACIÓN DE CAMPAÑAS Y
ASIGNACIÓN DE CUENTAS EN MORA TEMPRANA

RESUMEN

El presente trabajo se enfoca en mejorar el proceso de gestión de cobranzas de mora temprana, mediante el desarrollo de un sistema informático que permita una toma de decisiones más ágil y eficiente para alcanzar las metas y objetivos de los clientes. Se propone una solución integral que abarca desde el análisis teórico del negocio y las tecnologías involucradas hasta la construcción y pruebas del sistema. En el primer capítulo se desarrollan los conceptos teóricos del negocio y las tecnologías pertinentes, mientras que en el segundo se presenta la propuesta de solución y se realiza un análisis comparativo de las alternativas existentes. El tercer capítulo profundiza en el proceso de gestión de cobranzas de mora temprana y elabora el modelo de negocios correspondiente. Los requerimientos funcionales y no funcionales de la solución, así como el modelo del sistema y los casos de uso, se abordan en el cuarto capítulo. En el quinto capítulo se detallan las metas y restricciones del sistema, así como la arquitectura de software. La construcción del sistema, incluyendo los patrones de programación y el modelo de datos, se discute en el sexto capítulo. El séptimo capítulo describe el plan de pruebas del sistema, indicando las métricas y casos de uso de prueba. Finalmente, en el octavo capítulo se gestionan las actividades del proyecto y se detallan los entregables requeridos según las buenas prácticas de gestión de proyectos.

2.4. Justificación del proyecto de innovación y/o mejora.

El proyecto de desarrollo de un sistema de gestión de cobranzas surge como respuesta a una serie de deficiencias significativas identificadas en el proceso actual de control y seguimiento manual de las órdenes de compra gubernamentales hacia Perusis S.A.C. En el contexto operativo de la empresa, se ha observado una falta de precisión y

confiabilidad en los reportes manuales generados, lo que sugiere la necesidad de optimizar los procesos existentes.

La implementación de un sistema de gestión de cobranzas permitirá mejorar la eficiencia operativa al reducir el riesgo de errores e inconsistencias en el seguimiento y control de las órdenes de compra. Además, facilitará la identificación y priorización de las órdenes pendientes de pago, asegurando un flujo de efectivo adecuado para la empresa y fortaleciendo sus relaciones comerciales con clientes gubernamentales.

Al proporcionar una visión clara y actualizada del estado de las cuentas por cobrar, el sistema permitirá tomar decisiones informadas sobre la asignación de recursos y la planificación financiera a largo plazo. Esto contribuirá a mejorar la gestión financiera de Perusis S.A.C. y a garantizar su cumplimiento con los compromisos comerciales, promoviendo así su crecimiento y éxito en el mercado.