

UNIVERSIDAD PERUANA UNIÓN
FACULTAD DE INGENIERIA Y ARQUITECTURA
Escuela Profesional de Ingeniería de Sistemas



**"Informe de suficiencia profesional en la
compañía de Software Negosy SAC"**

Trabajo de Suficiencia Profesional para obtener el Título Profesional de Ingeniero de
Sistemas

Autor:

Bach. Jimmy Cachay Valdivia

Asesor:

Mtra. Yngue Elizabeth Ramírez Pezo

Tarapoto, 24 julio de 2025

DECLARACIÓN JURADA DE ORIGINALIDAD DE TESIS

Yo Yngue Elizabeth Ramírez Pezo docente de la Facultad de Ingeniería y Arquitectura, Escuela Profesional de Ingeniería de sistemas, de la Universidad Peruana Unión.

DECLARO:

Que la presente investigación titulada: **“Informe de suficiencia profesional en la compañía de Software Negosy SAC”** del autor Jimmy Cachay Valdivia tiene un índice de similitud de 10% verificable en el informe del programa Turnitin, y fue realizada en la Universidad Peruana Unión bajo mi dirección.

En tal sentido asumo la responsabilidad que corresponde ante cualquier falsedad u omisión de los documentos como de la información aportada, firmo la presente declaración en la ciudad de Tarapoto, a los 28 días del mes de Agosto del año 2025



Yngue Elizabeth Ramírez Pezo

DNI: 72668166

ORCID: 0000-0002-8477-8711

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL



En San Martín, Tarapoto, Morales, a 27 día(s) del mes de Junio del año 2025 siendo las 10:00 horas se reunieron los miembros del jurado en la Universidad Peruana Unión Campus Tarapoto, bajo la dirección del (de la) presidente(a): Mg. Wildar Harlo Rivas Pacheco, el (la) secretario(a): Mtro. Juan Alry Sanchez Tarrillo y los demás miembros: Mg. Joyce Bolívar Huaman Loban y el (la) asesor(a) Yngre Elizabeth Ramirez Pezo con el propósito de administrar el acto académico de sustentación del trabajo de suficiencia profesional titulado: Informe de Situación Profesional en la Compañía de Software Negoci SAC

del(los) bachiller/es: a) Cachay Valdevia Jimy
 b) _____
 c) _____

conducente a la obtención del título profesional de: Ingeniero de sistemas
(Denominación del Título Profesional)

El Presidente inició el acto académico de sustentación invitando al (a la) / a (los) (las) candidato(a)s hacer uso del tiempo determinado para su exposición. Concluida la exposición, el Presidente invitó a los demás miembros del jurado a efectuar las preguntas, y aclaraciones pertinentes, las cuales fueron absueltas por al (a la) / a (los) (las) candidato(a)s. Luego, se produjo un receso para las deliberaciones y la emisión del dictamen del jurado.

Posteriormente, el jurado procedió a dejar constancia escrita sobre la evaluación en la presente acta, con el dictamen siguiente:

Bachiller-(a): Cachay Valdevia Jimy

CALIFICACIÓN	ESCALAS			Mérito
	Vigesimal	Literal	Cualitativa	
<u>APROBADO</u>	<u>16</u>	<u>B</u>	<u>Con Denominación de Grado</u>	<u>Muy Bueno</u>

Bachiller -(b): _____

CALIFICACIÓN	ESCALAS			Mérito
	Vigesimal	Literal	Cualitativa	

Bachiller -(c): _____

CALIFICACIÓN	ESCALAS			Mérito
	Vigesimal	Literal	Cualitativa	

(*) Ver parte posterior

Finalmente, el Presidente del jurado invitó al (a la) / a (los) (las) candidato(a)s a ponerse de pie, para recibir la evaluación final y concluir el acto académico de sustentación procediéndose a registrar las firmas respectivas.

[Firma]
 Presidente/a

[Firma]
 Secretario/a

Asesor/a

Miembro

Miembro

Bachiller (a)

[Firma]
 Bachiller (b)

Bachiller (c)

Agradecimientos y dedicatoria

Agradezco a Dios por darnos aún la vida, a mis padres Teodoro y Olga y hermanos Alex y Jhino y a mi querida Liz Carolina por su apoyo incondicional.

Agradezco a mis asesores y docentes por su ayuda en este proceso académico.

Así mismo agradezco a mis colegas de trabajo de Negosy por la oportunidad de trabajar con un equipo que nos ayuda a seguir adelante como persona y profesional así como apoyar a digitalizar a las empresas del Perú y el mundo.

Índice

Resumen	6
1. Datos generales de la empresa o institución	7
1.1. Razón social, RUC, dirección contacto	7
1.2. Actividad principal de la empresa o institución	7
1.3. Reseña histórica	7
1.4. Visión y Misión	7
1.5. Descripción donde el bachiller realizó sus actividades	8
2. Descripción del cargo y actividades del bachiller	9
2.1. Descripción del cargo	9
2.2. Descripción de las actividades del bachiller	9
3. Principales logros del bachiller	11
3.1. Programas ejecutados	11
3.2. Utilidad generada	15
3.3. Innovaciones	15
3.4. Premios	17
4. Conclusiones y recomendaciones	18
Conclusiones	18
Recomendaciones	18
5. Anexos	19

Resumen

El presente trabajo describe la experiencia profesional desarrollada en Negosy SAC (2020-2025), empresa de desarrollo de software especializada en soluciones de gestión administrativa y facturación electrónica para microempresarios. La experiencia abarcó múltiples roles: encargado de cobranzas (2020), jefe de operaciones de facturación electrónica (2021) y jefe del área de soporte y atención al cliente (2021-2025). Durante este período, se participó activamente en el desarrollo e implementación de cuatro plataformas tecnológicas: Negosy (con personalizaciones sectoriales para retail, farmacia, veterinarias y restaurantes), Casotel (gestión hotelera), Celupos (tecnología y telefonía móvil) y CRM Negosy (gestión de relaciones con clientes). La empresa fue beneficiaria del programa Startup Perú 7G de Innóvate Perú, logrando expandir sus servicios a nivel nacional con más de 800 clientes activos. Los resultados incluyen la digitalización exitosa de microempresas peruanas, desarrollo de procesos estandarizados de activación y soporte de clientes, y la creación de soluciones tecnológicas especializadas por sectores económicos. La experiencia demuestra la aplicación práctica de ingeniería de sistemas en el emprendimiento tecnológico y la transformación digital de pequeñas empresas.

Palabras clave: Software empresarial, facturación electrónica, CRM, digitalización empresarial, microempresarios, Startup Perú, SaaS, emprendimiento tecnológico.

1. Datos generales de la empresa o institución

1.1. Razón social, RUC, dirección contacto

Negosy SAC, RUC 20604747369, dirección JR. MANCO CAPAC NRO. 241
(MANCO CAPAC 241 4TO PISO) SAN MARTIN - SAN MARTIN - TARAPOTO

1.2. Actividad principal de la empresa o institución

CONSULTORÍA DE INFORMÁTICA Y GESTIÓN DE INSTALACIONES
INFORMÁTICAS

EMPRESA DE DESARROLLO DE SOFTWARE

1.3. Reseña histórica

Nació como una propuesta para digitalizar a una empresa pequeña que no cuenta con un equipo de TI para que pueda contar con una plataforma que le permita gestionar su negocio y compita de igual manera con una empresa grande a nivel tecnológico.

Por ello se hizo una versión gratuita a nivel prototipo con empresas de Tarapoto como un piloto para luego según los requerimientos de los empresarios y personal que usa la plataforma se agreguen nuevas funcionalidades.

Negosy es una plataforma de gestión administrativa y facturación electrónica el cual incluye Ingresos y Gastos, Ventas, Flujo del dinero, Inventario, Facturación Electrónica, Ganancias, Reportes, Avisos de caja.

1.4. Visión y Misión

Visión: Ayudar al microempresario con el control administrativo de su negocio desde cualquier lugar.

Misión: Ayudamos al microempresario con el control administrativo de su negocio desde cualquier lugar.

1.5. Descripción donde el bachiller realizó sus actividades

Negosy: En área de cobranzas, área de ventas, área de facturación electrónica, área de soporte y atención al cliente.

2. Descripción del cargo y actividades del bachiller

2.1. Descripción del cargo

Encargado del área de cobranzas en el año 2020. Área encargada de realizar las cobranzas de las mensualidades de los clientes ya que Negosy brinda sus servicios por una suscripción en periodos mensuales, trimestrales, semestrales y anuales.

Agente vendedor en el año 2020 donde realizaba llamadas a los prospectos para ver sus necesidades y mostrarles por videollamada cómo Negosy les ayudaría en la gestión de su negocio y su personal.

Jefe de Operaciones del área de facturación electrónica en el año 2021, donde se gestiona la activación e integración de las emisiones de boletas, facturas, notas de crédito y guías electrónicas con Sunat a través del sistema de facturación con la plataforma Negosy.

Jefe del área de soporte y atención al cliente del año 2021 a la actualidad año 2025, donde nos encargamos de capacitar al personal nuevo de soporte y de supervisar para que realicen sus actividades de atención y soporte a los clientes nuevos y antiguos de Negosy.

2.2. Descripción de las actividades del bachiller

Dentro de las tareas realizadas se contemplaron las siguientes:

Realizar las cobranzas y renovaciones de las mensualidades de los clientes donde de manera presencial, por llamada y/o whatsapp se gestionaban los pagos de las suscripciones para que así las empresas cumplan con su pago por el uso de la plataforma Negosy.

También se tenía que atender las consultas de las redes sociales de los nuevos prospectos interesados en adquirir la plataforma Negosy.

Ahora como supervisor del área de facturación electrónica se gestionaron y monitorearon que los comprobantes lleguen a Sunat con éxito de todos los clientes.

En cuanto un cliente pagaba la suscripción de Negosy se tenía que agendar una visita presencial o por videollamada para capacitar a los nuevos clientes ya que Negosy cuenta con clientes a nivel nacional (Perú).

También nos encargamos de atender a los clientes en sus consultas de soporte tanto por llamadas, whatsapp y reuniones virtuales como presenciales.

3. Principales logros del bachiller

3.1. Programas ejecutados

En cuanto a los software usados en mi labores se trabajó con las siguientes herramientas y plataformas (Negosy, Bizeus, Whatsapp Business, CRM Negosy, Gsuit, Excel, Word, Notion, youtrack) con la cual se gestionaban los pagos de las suscripciones, emisión de comprobantes (boletas, facturas, guías de remisión, notas de crédito) y también uso de hojas de cálculo para manipular la información de los clientes y ayudarles a migrar y subir a la plataforma Negosy, Casotel, CeluPos y/o Facturate.

Negosy, en esta plataforma se emitían los comprobantes y renovaciones de los clientes así como la asignación del periodo de las renovaciones de cada suscripción y también para hacer demostraciones de la plataforma a nuevos prospectos en las tienda demo.

Casotel, software de gestión hotelera que nos permitía realizar demostraciones a los clientes interesados del sector hotelero que pertenece a la empresa Mobytes SAC y tiene convenio con Negosy para su comercialización.

Celupos, software para la gestión y venta de productos tecnológicos y celulares.

Facturate, es una plataforma que permite enviar de los comprobantes con Sunat e integrar las plataforma Negosy, Casotel, Celupos para la emisión de comprobantes y estas lleguen a Sunat.

Bizeus y whatsapp business se usaban para la comunicación con el cliente para coordinar las cobranzas, capacitaciones y brindar el soporte a las consultas de los clientes.

CRM Negosy, en esta plataforma se registran todas las tareas e interacciones realizadas con los prospectos y clientes en sus consultas para adquirir el servicio así como un resumen de las capacitaciones y soporte brindadas los trabajadores y dueños empresas (clientes). Esta herramienta permite que el conocimiento no solo quede en el personal de soporte o los vendedores sino que se pueda tener como un recurso valioso y ver que consultan los clientes y si se les atendió o no.

Gsuit, nos permite hacer uso de todas las herramientas de google para la gestión de correos, almacenamiento de archivos y más.

Excel, Word para la redacción y manipulación de información para migrar la data de los clientes que migran de otra plataforma a Negosy.

Notion y Youtrack para hacer anotaciones, registro de tareas y los requerimientos para hacerles un seguimiento de tal manera que se sepa en que estado están y la documentación que se realiza tanto para la parte operativa como administrativa.

Documentos elaborados

Videos Tutoriales de la plataforma para que los clientes sepan cómo se usa la plataforma y en cualquier momento lo puedan consultar y repasar una tarea que deseen realizar. También se grababan las capacitaciones para así enviarles al cliente luego de las reuniones virtuales.

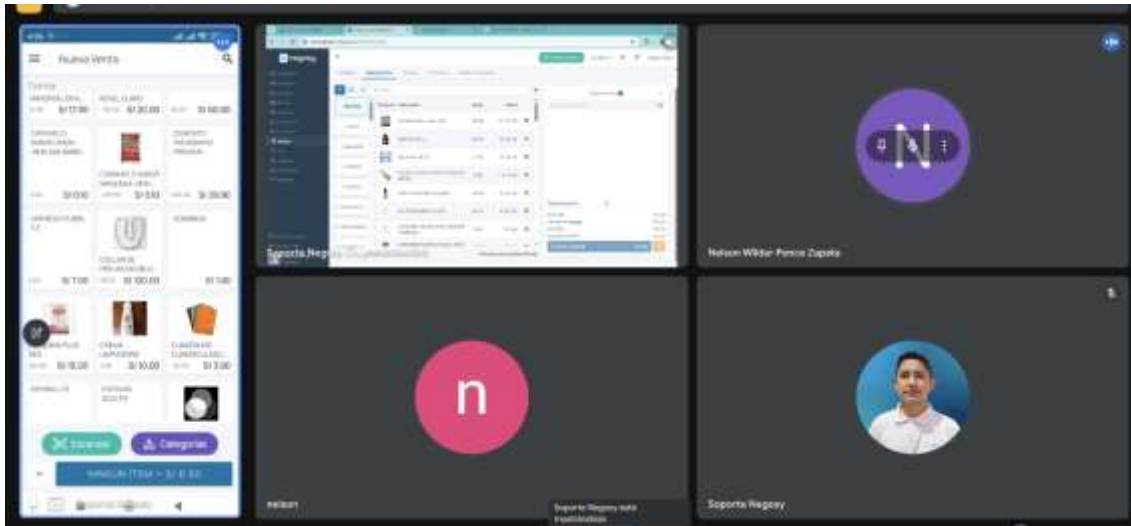


Figura 1: Realizando una capacitación de la plataforma Negosy.

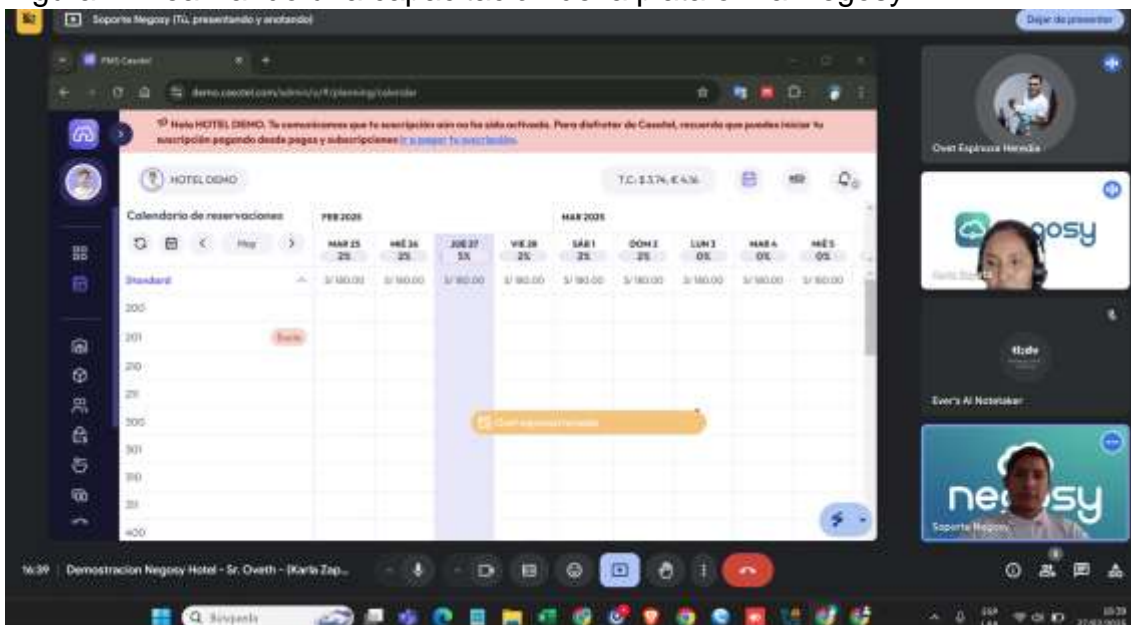


Figura 2: Realizando una demostración de la plataforma Casotel

Mapa de procesos de Activación de cliente y Soporte.



Participamos en la concepción conceptual e implementación del proceso de activación de clientes nuevos y soporte de Negosy con la finalidad de que el personal de soporte tenga claro que actividades tiene que realizar en sus atenciones con los clientes que se les asigne y todo esto se plasmó en un software que permite hacer el seguimiento a los clientes de Negosy.

En el proceso de activación de clientes tiene 4+1 pasos, donde una vez que el cliente realizó el pago de la suscripción y ya cuenta con su tienda creada el personal de soporte se le asigna las empresas a realizar sus capacitaciones y soporte.

La primera parte es se la denomina **Activación**, aquí se muestra las empresas asignadas a un personal de soporte de Negosy el cual será el encargado de aceptar dicha tarea y pasar al paso dos que es la **Coordinación** con el cliente y el personal asignado de soporte para explicarle el proceso de las capacitaciones donde les mencionan que tendrán 3 sesiones como mínimo considerando que el cliente puede solicitar más según lo amerite y luego tendrán un seguimiento para atender consultas, allí se agenda la primera capacitación. En el paso tres se gestionan las atenciones de las **Capacitaciones** y luego de realizado las 3 capacitaciones de 1 hora entre 1 semana de plazo pasa al cuarto paso de **Seguimiento** para que en el lapso de 1 semana adicional se tenga por lo menos 3 reuniones de reforzamiento y así el personal que labora en las empresas de los clientes de Negosy estén preparados para el uso de la plataforma. Y el paso adicional que se realiza siempre es un soporte constante para cualquier consulta del cliente.

3.2. Utilidad generada

Con la plataforma CRM Negosy permitió realizar el seguimiento de las tareas realizadas del personal de soporte y las interacciones con los clientes.

El CRM Negosy permitió saber el número de clientes atendidos por cada vendedor y personal de soporte de Negosy..

Las consultas más frecuentes por los clientes en las capacitaciones, seguimiento y soporte el cual permite evaluar realizar un video tutorial, reforzar en las capacitaciones con los clientes dichas consultas.

3.3. Innovaciones

Como Negosy fue beneficiada por el programa Innóvate Perú: Startup Perú 7G Emprendimientos Innovadores permitió tener un capital semilla para la implementación de la personalización de Negosy Retail, Negosy Farmacia, Negosy Veterinarias, Negosy Restaurante el cual fue entre el 2020 y 2021 ver Anexo Negosy Startup 7G.

Aquí nos encargamos de recepcionar los nuevos requerimientos de las entrevistas entre las diferentes atenciones de los prospectos y clientes para ir derivando al área de desarrollo para su implementación como requisitos y los prototipos.

En las diferentes interacciones y evaluando los sectores que continuaron operando se encontraron las boticas y farmacias, minimarkets y bodegas, veterinarias, ferreterías por lo cual se decidió en Negosy personalizar la plataforma para estos rubros y cuando ya se inició a dar apertura a los restaurantes se implementó también para dicho rubro y considerar que actualmente Negosy cuenta con más de 800 clientes en todo el Perú.

Con respecto a Casotel, Celupos y el CRM Negosy se desarrollaron e implementaron muy aparte del fondo de semilla Startup 7G de Innovate Perú ya que se vinieron dando según los requerimientos de los clientes más la visión de los fundadores en el sector turismo y tecnología y la manera de gestionar a los clientes y las atenciones realizadas.

En cuanto a Casotel por un convenio entre empresas se ayudó con la comercialización de la plataforma y según los requerimientos de los clientes hoteleros se mejoró la plataforma ya que inició brindando servicio para empresas con impuesto Exonerado y si vendían con IGV no se les podía ofrecer ya que no contaban con dicha funcionalidad así que se trabajó en conjunto con el equipo de desarrollo de Negosy y Mobytes para realizar estas implementaciones el cual a la fecha Casotel se comercializa en todo el Perú al igual que Negosy.

Concerniente a Celupos es una versión de Negosy Retail personalizado para el control de equipos celulares ya que permite gestionar el imei desde la compra de un equipo hasta la venta al cliente final y esto nació el año 2024 y demoró 2 meses su implementación y esto gracias a que un grupo de clientes de Negosy decidieron pagar por la personalización de la plataforma según las necesidades de ese sector de venta de telefonía móvil y equipos de tecnología en la cual formamos parte como encargados del trato y ejecución del proyecto y ahora ya

se comercializa esta plataforma en todo el Perú y cuenta con más de 20 empresas que usan el servicio.

En cuanto al CRM Negosy se desarrolló en 2022 el cual permitió gestionar las atenciones del personal de ventas y soporte para que así Negosy pueda crecer y gestionar a sus clientes que a las fecha son más de 800 en todo el Perú.

3.4. Premios

Reconocimiento al personal de soporte más paciente en las atenciones con los clientes.

4. Conclusiones y recomendaciones

Conclusiones

Se concluye que Negosy me permitió desarrollarme como profesional de sistemas y de tecnología en poder plantear ideas, desarrollar proyectos las cuales actualmente son plataformas (software) están siendo usadas por miles de usuarios ya que cada empresa cliente puede tener entre 3 a 5 personas a su cargo y que estas herramientas permiten a las empresas peruanas digitalizarse y gestionar sus negocios y de esa manera impulsar la economía del país juntamente con los emprendedores y empresarios que apuestan por Negosy.

Recomendaciones

Que continúen fomentando el espíritu de innovación, así como el generar espacios de escucha y de trabajo en equipo, para que frente a algo desconocido nos permita estos espacios esclarecer dudas, consultas y así mejorar continuamente.

Sugiero que la empresa no solo enfoque sus esfuerzos en el crecimiento corporativo, sino también en fortalecer el vínculo con las familias de los colaboradores. Para lograrlo, sería valioso implementar actividades o iniciativas que las involucren y permitan conocer más sobre el entorno diario de quienes forman parte de la organización. Esto contribuiría a crear un sentido de pertenencia más profundo y a humanizar aún más el ambiente laboral.

5. Anexos

Anexo A: Copia de certificado de los tres años de experiencia laboral



NEGOSY S.A.C.
RUC: 20604747369
Dirección: Jr. Marco Cápec 241, 4to Piso
Tarapoto San Martín - San Martín

CERTIFICADO DE TRABAJO

El que suscribe, **Pedro Ever Vasquez Ylquimiche**, identificado con DNI N° 42547514, en su calidad de Gerente General de la empresa **NEGOSY S.A.C.**, con RUC N° 20604747369, con fecha 20 del mes de febrero del 2025, hace constar por medio del presente documento, que:

El **Jimy Cachay Valdía**, identificado con DNI N° 71583712, labora en nuestra empresa como Analista de Soporte Técnico en el área de Tecnologías de la Información, desde el 01/11/2020 hasta la fecha. Se expide la presente a solicitud de la interesada, para los fines que crea conveniente.

Tarapoto, 01 de octubre del 2024



NEGOSY S.A.C.

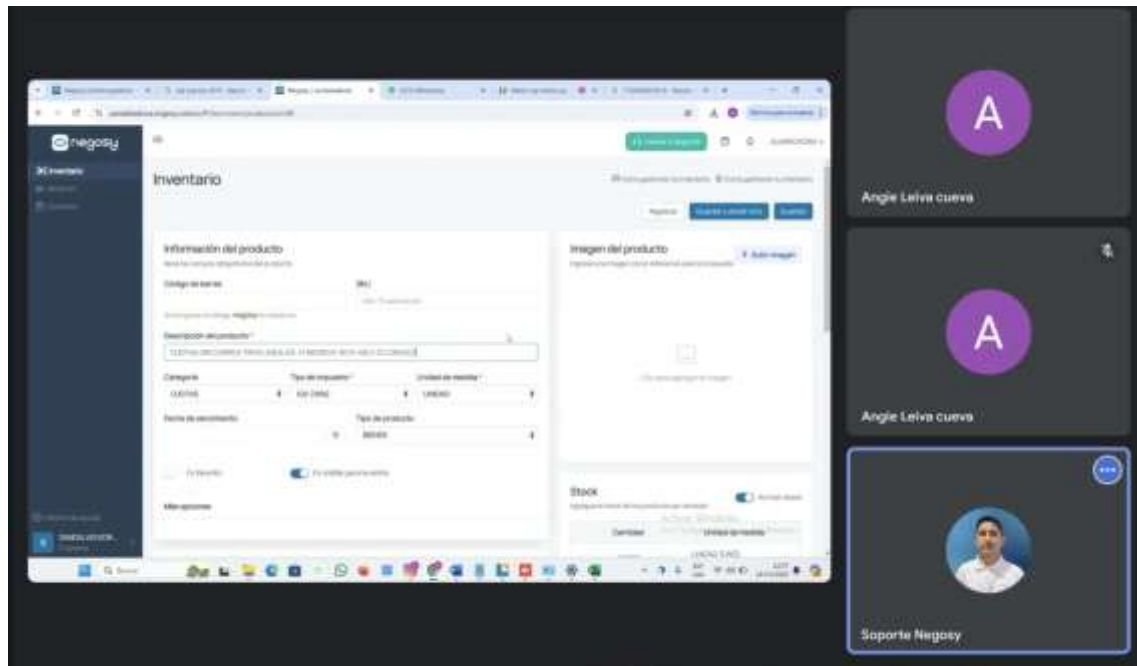
PEDRO E. VÁSQUEZ YLQUIMICHE
GERENTE GENERAL

Pedro Ever Vasquez Ylquimiche
Gerente General
NEGOSY S.A.C.
RUC N° 20604747369

Anexo B: Copia de la dictaminación favorable del informe

Anexo C: Figuras, tablas, o imágenes adicionales, si fuera el caso

Imágenes de las capacitaciones con los clientes.



Mapa de procesos de activación de clientes y soporte en el CRM Negosy.



Anexo Negosy Startup 7G

CONCURSO	CODIGO DEL PROYECTO	TITULO DEL PROYECTO	EVALUACION GLOBAL	EVALUACION EXTERNA
CAPITAL SEMILLA PARA EMPRENDEDORES INNOVADORES	EN-0-P-789-18	Surto Residuo - Asistente Virtual Empleo para el Monitoreo y Control de Asistencia Laboral	ADMITIDO CON OBSERVACIONES	Aprobado (Ingreso al Comité)
CAPITAL SEMILLA PARA EMPRENDEDORES INNOVADORES	EN-0-P-787-18	MapaTico	ADMITIDO CON OBSERVACIONES	Desaprobado
CAPITAL SEMILLA PARA EMPRENDEDORES INNOVADORES	EN-0-P-788-18	Amicus	ADMITIDO	Desaprobado
CAPITAL SEMILLA PARA EMPRENDEDORES INNOVADORES	EN-0-P-789-18	Smart Inova	ADMITIDO CON OBSERVACIONES	Desaprobado
CAPITAL SEMILLA PARA EMPRENDEDORES INNOVADORES	EN-0-P-791-18	NEODDY	ADMITIDO	Aprobado (Ingreso al Comité)
CAPITAL SEMILLA PARA EMPRENDEDORES INNOVADORES	EN-0-P-793-18	"CLAY CONTROL"	ADMITIDO	Desaprobado
CAPITAL SEMILLA PARA EMPRENDEDORES INNOVADORES	EN-0-P-790-18	ArtesPaku	ADMITIDO CON OBSERVACIONES	Aprobado (Ingreso al Comité)
CAPITAL SEMILLA PARA EMPRENDEDORES INNOVADORES	EN-0-P-801-18	WOPRETT	ADMITIDO	Desaprobado
CAPITAL SEMILLA PARA EMPRENDEDORES INNOVADORES	EN-0-P-804-18	Sevensargas	ADMITIDO	Aprobado (Ingreso al Comité)
CAPITAL SEMILLA PARA EMPRENDEDORES INNOVADORES	EN-0-P-807-18	3DODGRADABLES	ADMITIDO CON OBSERVACIONES	Desaprobado
CAPITAL SEMILLA PARA EMPRENDEDORES INNOVADORES	EN-0-P-809-18	Smart Reserva	ADMITIDO	Aprobado (Ingreso al Comité)
CAPITAL SEMILLA PARA EMPRENDEDORES INNOVADORES	EN-0-P-810-18	ROZAROMIA	ADMITIDO	Desaprobado
CAPITAL SEMILLA PARA EMPRENDEDORES INNOVADORES	EN-0-P-811-18	Water Power	ADMITIDO	Aprobado (Ingreso al Comité)
CAPITAL SEMILLA PARA EMPRENDEDORES INNOVADORES	EN-0-P-812-18	Almavida	ADMITIDO	Desaprobado
CAPITAL SEMILLA PARA EMPRENDEDORES INNOVADORES	EN-0-P-813-18			Aprobado

Enlace Anexo Negosy Startup 7G:

https://www.proinnovate.gob.pe/fincyt/doc/emprendimiento-innovador/7G/resultados/StartUp_Peru_7G_Resultados_EIN.pdf