



Propuesta de Servicios
GRUPO MUYA

DESARROLLO MUYASHOP



Lima, 05 de Noviembre de 2021

Señores:

GRUPO MUYA

De nuestra especial consideración:

En atención a su gentil invitación, tenemos el agrado de dirigirnos a Ustedes para presentarles nuestra propuesta de servicios profesionales de Servicios de Tecnología de la Información.

Nuestra empresa brinda un servicio de la más alta calidad, contando con una estructura completa de soporte administrativo, operativo y tecnológico bajo la razón social de Kunaq & Asociados S.A.C.

Les agradecemos de antemano por la atención que se sirvan dar a la presente y nos despedimos de Ustedes, quedando a su disposición para cualquier consulta adicional que consideren necesaria sobre el contenido de nuestra propuesta.

Sin otro particular, quedamos de Ustedes.

Atentamente

Lissette Arias Montani
Gerente General
Kunaq & Asociados S.A.C

☎ : +511 722 4713
📞 : +511 993 758 090
✉ : larias@kunaq.pe

CONTENIDO

1. PRESENTACIÓN DE NUESTRA FIRMA	3
2. ACUERDO DE CONFIDENCIALIDAD	4
3. DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO O PRODUCTO	5
4. INVERSIÓN	8
5. ACEPTACIÓN DE LA PROPUESTA	9

1. Presentación de nuestra firma

KUNAQ & ASOCIADOS S.A.C nace con la finalidad de convertirse en su aliado estratégico a través de la asesoría e implementación de soluciones integrales de tecnología para incrementar la productividad de su empresa, buscamos ser el soporte tecnológico que apoye activamente al cumplimiento de sus objetivos.

Actualmente brindamos soluciones a más de 30 empresas a nivel nacional, buscando siempre aportar valor agregado en cada una de nuestras funciones.

Los servicios que brindamos son:

- Software de gestión empresarial (SG5 ERP)
- Desarrollo de software a medida
- Redes, infraestructura y soporte técnico
 - Instalación, configuración y mantenimiento de redes
 - Instalación, configuración y mantenimiento de servidores
 - Instalación de sistemas de video
 - Mantenimiento de equipos de cómputo
 - Reducción de costos en equipos y licencias
 - Hosting y administración de correos
 - Venta de Hardware
 - Planes de soporte técnico empresarial (Outsourcing)
- Optimización de procesos
- Intermediación y outsourcing de profesionales de TI

Nuestra filosofía es brindar una atención personalizada y de alta calidad a cada uno de nuestros clientes, independientemente de su tamaño, incorporando como parte del servicio, la supervisión y coordinación directa con los equipos de trabajo por parte de nuestras gerencias y jefaturas.

Visión:

Ser reconocidos como una empresa referente en la generación de valor a través del uso de la Tecnología de Información.

Misión:

Brindar Soluciones Integrales de Tecnología de la Información a la medida de las necesidades de cada cliente y que sirvan estratégicamente en el cumplimiento de sus objetivos.

Valores:

Nos regimos por la:

- Vocación de servicio
- Puntualidad
- Compromiso

2. Acuerdo de Confidencialidad

El contenido del presente documento deberá manejarse en todo momento como propiedad confidencial de KUNAQ & ASOCIADOS S.A.C y no podrá divulgarse a algún tercero sin el previo consentimiento escrito de KUNAQ & ASOCIADOS S.A.C.

Este documento no podrá reproducirse ni total ni parcialmente. Tampoco podrá ser usado para un propósito diferente a la evaluación exclusiva del CLIENTE destinatario, excepto con la previa autorización escrita de KUNAQ & ASOCIADOS S.A.C.

3. Descripción del Servicio o Producto



Desarrollo: SG5 Camposanto – Muya shop

El cliente está implementando el proceso de venta de merchandising a sus trabajadores y clientes, denominado Muya Shop, para ello solicita la adaptación de dicho proceso en el sistema SG5 Camposanto.

1. Implementación

Para ellos es necesario realizar adaptaciones a los siguientes puntos:

A. Configuraciones

- Se creará un nuevo tipo de préstamos para que se dirija las ventas al crédito de Muya Shop.
- Se creará un nuevo concepto de planilla que se vincule con el nuevo tipo de préstamo.
- El concepto de planilla se asociará con la cuenta 14 indicada en la dinámica contable enviada por el cliente.
- Se creará una opción para la configuración de los rangos de las cuotas para el cronograma de las ventas al crédito.

B. Funcionalidad

Punto de Venta

Esta opción será adecuada para que al momento de la venta se contemple:

1. Cuando sea una venta a trabajador, se deberá elegir la forma de pago contado o crédito, esta opción se mostrará sólo si el trabajador tiene como mínimo 3 meses de antigüedad en la empresa, de tener menos tiempo el pago será al contado.
2. Se colocará una opción, para el caso de la venta a trabajadores, que se pueda indicar si la venta es al contado o al crédito.
3. Si la venta es al crédito se tendrán las siguientes consideraciones:
 - a. Compras menores a S/50, solo generará 1 cuota.
 - b. Compras mayores o iguales a S/50 y menores o iguales a S/100, se generarán 2 cuotas.
 - c. Compras mayores a S/100, se considerará la cuota mínima de S/50 y se generarán tantas cuotas como resultado de la operación, los ajustes de la operación se hacen sobre la última cuota.

Ejemplo : Venta total al crédito S/ 255

Se generarán 6 cuotas: De 1 a la 5 por S/50 y la cuota 6 de S/5

4. Adecuar la generación del asiento de ventas (comprobante), para que cuando sea una venta a los trabajadores se use la cuenta 14 pero cuando sea una venta a cliente el sistema opere como viene trabajando.
5. Adecuar la generación del asiento de cancelación, para que cuando sea una venta al contado para un trabajador esto vaya a la cuenta 14 en caso de ser venta a clientes este comportará como viene haciéndolo el sistema.

6. Si la venta es para un trabajador al crédito, el sistema generará de manera automática el prestamos hacia el módulo de gestión de planilla según lo indicado en punto 2 de este documento.

Interfase de inventario

Desarrollar la interfase para enviar la información a Exactus con la finalidad que se descargue el inventario, esta operación será en línea.

EL cliente nos debe enviar las especificaciones del sistema Exactus para la recepción de dicha información.

Nota de crédito

Se tendrá una opción para generar notas de crédito para este tipo de ventas. Estas NC podrán ser el importe total o por producto(s)

Al generarse estas NC se tendrá que enviar registros para incrementar al inventario de estos productos a Exactus.

El cliente nos debe enviar las especificaciones del sistema Exactus para poder realizar esta operación (será implementada en el punto interfase de inventario)

Generación de asiento de planillas

Revisión de la generación del asiento de planilla para garantizar que se tome esta información y viaje a la contabilidad.

C. Reportes

Se implementarán 2 reportes :

- Reporte para controlar los prestamos (ventas Muya Shop crédito); esta opción estará en el módulo de Gestión de Planillas.
- Reporte para ver las ventas realizadas por Muya Shop a nivel de comprobante y detalle (productos) : esta opción estará en el módulo de Gestión de Camposanto.

D. Importación

El cliente nos debe proporcionar la información de los productos que serán vendidos, así como la lista de precios de cada uno de ellos.

La información debe ser enviada en un archivo excel con las siguientes columnas :

	A	B	C	D	E	F	G	H
1							VIGENCIA DEL PRECIO	
2	ITEM	CODIGO PRODUCTO DE EXACTUS	DESCRIPCION DEL PRODUCTO	UNIDAD DE MEDIDA	MONEDA	PRECIO	F. INICIO	F. FIN
3								
4								
5								

2. Consideraciones

- El documento con las especificaciones para la interfase con Exactus nos lo deben hacer llegar a más tardar al segundo día de iniciado el desarrollo.
- El archivo para importar los productos deberá ser enviado a más tardar el tercer día de iniciado el desarrollo.
- El cronograma de pago de una venta al crédito se hará en función a la política establecida (ver punto 1.B.3), por lo que el usuario no podrá manipular el mismo.
- La primera cuota, del cronograma, será en el mismo mes que se realiza la venta.
- Si el cronograma de un prestamos, producto de esta venta, requiera ser modificado en cuotas, meses de aplicación o importes, esto lo debe ser el área de RRHH en la opción de Registro de Préstamo en el modulo de Gestión de Planillas.
- Cuando se genere una NC, de una venta al crédito, no podrá realizarse si es que ya cuenta con descuento producto del proceso de planillas.
- La configuración de la dinámica contable se basará en función al documento enviado por el cliente, el día 04/11.

3. Cronograma de trabajo

El tiempo de implementación para este proyecto es de 12 días hábiles (96 horas de trabajo) que se distribuyen de la siguiente manera:

- Desarrollo y pruebas internas : 7 días hábiles
- Pruebas con proveedor de ERP : 2 días hábiles
- Pruebas con usuarios : 2 días hábiles
- Puesta en producción : 1 día hábil

4. Inversión

Los precios de lista actuales se muestran a continuación:

Servicio	Inversión
Proyecto : Muyashop	S/ 7,100

- Forma de pago para cualquier de las propuestas:
 - Cuota inicial del 30% del total para dar inicio al proyecto
 - El saldo del total financiado en 4 cuotas mensuales a partir del inicio de la implementación.
- Los importes están expresados en SOLES y NO incluyen el Impuesto General a las Ventas.
- La cuota inicial debe ser abonada a inicios del proyecto a nuestra cuenta corriente:
 - BCP Soles N° 194-2097981-0-25.
- No se considera la devolución de los abonos una vez iniciado el proyecto.
- Los gastos de pasajes y viáticos, de tener que viajar al interior del país, corren íntegramente a cuenta del cliente.

5. Aceptación de la propuesta

Por medio del presente documento se hace constar que el CLIENTE acepta la Propuesta de Servicios de KUNAQ & ASOCIADOS S.A.C en los términos y condiciones presentados en el presente documento, y a su vez, KUNAQ & ASOCIADOS S.A.C se compromete a cumplir en tiempo y forma, de acuerdo con los servicios ofrecidos en la sección Propuesta de Valor.

Fecha de aceptación: ___ / ___ / 2021

Por EL CLIENTE

Por KUNAQ & ASOCIADOS

Lissette Arias Montani
Gerente General

La presente propuesta tiene una vigencia hasta el 15 de noviembre del 2021

En caso de aceptación de nuestra propuesta, agradecemos el envío de la carta de aceptación firmada por correo electrónico a la dirección: **larias@kunaq.pe**
