

A stylized map of Peru is centered in the upper half of the image. Overlaid on the map is a complex network of glowing green and blue circuit lines, with small light nodes at various points, suggesting a technological or digital theme. The background is a gradient of green and blue with abstract geometric shapes and light streaks.

INFORME DE IMPLEMENTACIÓN DE SISTEMA TECNOLÓGICO DE GESTIÓN CÓMERCIAL EMPRESARIAL

PARA LA EMPRESA ECO AMAZÓNICO PERÚ SRL



Introducción:

En el contexto actual de crisis climática y exigencia de sostenibilidad, ECO AMAZÓNICO PERÚ SRL se ha consolidado como una organización referente en la prestación de servicios especializados en gestión ambiental, consultoría agroambiental y desarrollo sostenible en el Perú. Desde su constitución, la empresa ha asumido el compromiso de cerrar las brechas de cumplimiento normativo y asistencia técnica productiva, atendiendo de manera integral las demandas de los sectores público y privado que buscan operar bajo principios de responsabilidad ambiental y social.

Sin embargo, el crecimiento de la cartera de proyectos y la diversificación de servicios en innovación rural han evidenciado un desafío operativo crítico: la fragmentación de la información. La gestión de oportunidades comerciales, el seguimiento de contratos y la administración de la documentación técnica se realizan actualmente de forma dispersa, lo que compromete la trazabilidad de los procesos y limita la capacidad de respuesta inmediata ante potenciales clientes.

Frente a este escenario, surge el proyecto de implementación del SISTEMA TECNOLÓGICO DE GESTIÓN COMERCIAL. Esta iniciativa nace como una respuesta estratégica para centralizar la inteligencia de negocio en una sola plataforma robusta y escalable. El presente informe detalla el diseño y alcance de esta solución tecnológica, la cual busca integrar desde la captación temprana de leads en canales digitales hasta la culminación formal de los servicios, garantizando una operación transparente, organizada y orientada a la excelencia en el servicio al cliente.

Con esta implementación, ECO AMAZÓNICO PERÚ SRL no solo busca optimizar su eficiencia interna, sino también fortalecer su posicionamiento como una empresa moderna, digitalizada y capaz de liderar el mercado ambiental con decisiones basadas en datos precisos y seguimiento continuo.

Objetivos:

Objetivo General:

Implementar un sistema tecnológico que centralice y estandarice la gestión comercial de la empresa, permitiendo el registro y seguimiento eficiente de leads, clientes, servicios, productos y contratos, con integración de oportunidades desde canales digitales, control documentario del alcance comercial y generación de reportes para la toma de decisiones, a fin de mejorar la conversión de oportunidades, la recurrencia de clientes y la trazabilidad de la información comercial, fortaleciendo una operación transparente, organizada y escalable en mercados ambientales y agroambientales especializados

Objetivos específicos:

- Implementar un sistema de registro digital para la gestión de leads comerciales de la empresa.
- Centralizar la información de órdenes de servicio y alcance contractual en un solo sistema comercial.
- Registrar y organizar los clientes en cotización, compra y venta, incluyendo su seguimiento comercial.
- Gestionar los productos y servicios de venta dentro del sistema comercial empresarial.
- Incorporar un módulo de reportería comercial con alertas para seguimiento y estatus de clientes.

Información de acceso al sistema

- Enlace web:

<https://comercial.ecoamazonicoperu.com/login>



INICIO DE SESIÓN

**ECO
AMAZONICO**

SISTEMA DE GESTION COMERCIAL

Usuario

Contraseña 

Iniciar Sesión

Módulo 1: Gestión de leads



El Módulo de Gestión de Leads constituye la puerta de entrada al ecosistema comercial, diseñado para capturar, calificar y transformar sistemáticamente el interés de prospectos en registros estructurados. Al centralizar la prospección, optimiza la tasa de conversión y dota al equipo de una herramienta estratégica

para el seguimiento oportuno, garantizando una transición fluida hacia la formalización de propuestas técnicas.

Los submódulos que conforman esta sección son los siguientes:

a. Campañas

Este submódulo permite la administración y monitoreo de las diversas estrategias de captación, ya sean digitales o presenciales, permitiendo rastrear el origen de los prospectos y medir la efectividad de las acciones de marketing y difusión de la empresa.

Encabezado y navegación

- **Título de la pantalla:** Campañas.
- **Descripción de pantalla:** Lista de campañas del sistema. Puedes crear, editar o eliminar campañas.
- **Botón Nuevo (ícono +):** Permite registrar una nueva campaña comercial.
- **Botón Actualizar:** Permite refrescar la lista de registros para visualizar cambios recientes.
- **Botón Integración Meta:** Permite gestionar la vinculación con herramientas de Meta (Facebook/Instagram).
- **Filtro por página Meta:** Menú desplegable para segmentar las campañas según la página de origen.
- **Buscador:** Campo de texto para filtrar registros específicos dentro de la tabla.

Campos de la tabla

- **N°:** Correlativo del registro en el sistema.
- **Nombre:** Denominación asignada a la campaña
- **Canal:** Medio por el cual se despliega la campaña
- **Uuid Externo:** Código identificador único vinculado a la plataforma de origen externa.
- **Acciones:** Herramientas para editar o eliminar los registros existentes.

Campañas
 Lista de campañas del sistema. Puedes crear, editar o eliminar campañas.





Filtrar por página meta

Buscar...

Total: 0 registros

N° ↑↓	Nombre ↑↓	Canal ↑↓	Uuid Externo	Acciones
<< < > >> 5				

b. Leads

Constituye el repositorio central donde se registran y gestionan los datos de los clientes potenciales, facilitando el seguimiento individualizado de cada oportunidad, su estado de calificación y la asignación de prioridades para la gestión comercial proactiva.

Encabezado y navegación

- **Título de la pantalla:** Leads.
- **Descripción de pantalla:** Consulta los leads por campaña y rango de fechas.
- **Filtro de Campaña:** Menú desplegable para seleccionar una campaña específica y visualizar los prospectos asociados a ella.
- **Fecha inicio / Fecha fin:** Selectores de calendario que permiten delimitar la búsqueda de registros dentro de un periodo de tiempo determinado.
- **Botón Buscar (ícono lupa):** Ejecuta la consulta basada en los filtros de campaña y fechas seleccionados.
- **Botón Actualizar (ícono flechas):** Permite refrescar la lista de leads para mostrar nuevos registros entrantes.

Campos de la tabla

- **Code:** Identificador único o código de referencia asignado a cada lead capturado.

- **Observaciones:** Espacio destinado a los detalles adicionales, notas de contacto o requerimientos específicos del cliente potencial.
- **Estado Final:** Indica la situación actual del lead dentro del proceso comercial
- **Nivel de Interés:** Clasificación del prospecto según su potencial de cierre o prioridad.
- **Acciones:** Herramientas para gestionar, editar o ver el detalle profundo del registro del lead.

Leads

Consulta los leads por campaña y rango de fechas.

Campaña

▼

Fecha inicio

01/11/2024

📅

Fecha fin

31/03/2026

📅

🔍

Code	Observaciones	Estado Final	Nivel de Interés	Acciones
<< < > >> 5 ▼				

Modulo 2: Contratos y Alcance

📄

Contratos

▼

▪

Contratos/ODS

•

Conformidades

a. Contratos/Órdenes de servicio

Encabezado

- **Título de la pantalla:** Contratos.
- **Descripción de pantalla:** Lista de contratos registrados en el sistema.
- **Resumen de Estatus:** * Total Contratos: Sumatoria global de acuerdos registrados.
- **Contratos Activos:** Proyectos en ejecución actual.
- **Contratos Pendientes:** Acuerdos en proceso de formalización o espera.

- **Contratos Vencidos:** Alerta visual de servicios cuya vigencia ha finalizado.



Campos de la tabla

- **Cliente:** Nombre o razón social de la entidad contratante.
- **Proyecto:** Denominación técnica del servicio o intervención
- **Contrato:** Código identificador único del documento contractual.
- **Inicio / Fin:** Fechas que delimitan la vigencia legal y operativa del servicio.
- **Subtotal / Impuesto / Total:** Desglose financiero del valor del contrato en moneda local (S/).
- **Creado por:** Usuario responsable del registro del contrato en el sistema.
- **Opciones (Botón Subir):** Funcionalidad para cargar el archivo digital (PDF/DOC) del contrato firmado o anexos correspondientes.

Listado de contratos
Busca dentro de cada columna usando la fila de filtros.

Cliente ↑↓	Proyecto ↑↓	Contrato ↑↓	Inicio ↑↓	Fin ↑↓	Subtotal ↑↓	Impuesto ↑↓	Total ↑↓	Creado por ↑↓	Opciones
Buscar cliente	Buscar proyecto	Buscar contrat	Buscar inick	Buscar fin	Buscar subto	Buscar impue	Buscar total	Buscar usuario	
Eco Amazonico SAC	ODS Reforestación 2026	CTO-ODS-001	15 ene. 2026	30 jun. 2026	S/ 125,000.00	S/ 22,500.00	S/ 147,500.00	Noelia Gloria	Subir
Consorcio Verde Oriente	Planta de Procesamiento	CTO-ODS-002	01 feb. 2026	15 set. 2026	S/ 98,500.00	S/ 17,730.00	S/ 116,230.00	Carlos Pinedo	Subir
Agroindustrias Rio Azul	Suministro Equipos	CTO-ODS-003	20 feb. 2026	20 may. 2026	S/ 48,200.00	S/ 8,676.00	S/ 56,876.00	Fiorella Ruiz	Subir
Bioexport Perú	Servicio de Supervisión	CTO-ODS-004	10 nov. 2025	10 mar. 2026	S/ 36,700.00	S/ 6,606.00	S/ 43,306.00	Marco Herrera	Subir
Logística Selva Norte	Implementación ERP	CTO-ODS-005	05 mar. 2026	05 dic. 2026	S/ 156,000.00	S/ 28,080.00	S/ 184,080.00	Noelia Gloria	Subir
Mercados Amazónicos Unidos	Construcción Centro Logístico	CTO-ODS-006	12 mar. 2026	30 oct. 2026	S/ 214,500.00	S/ 38,610.00	S/ 253,110.00	Valeria Cueva	Subir

b. Conformidades o constancia de culminación de servicio

Encabezado

- **Título de la pantalla:** Conformidades.

- **Descripción de pantalla:** Resumen general de conformidades registradas en el sistema.

Resumen financiero

- **Total conformidades:** Cantidad de actas o documentos de cierre emitidos.
- **Monto sin impuestos:** Sumatoria del valor neto de los servicios finalizados.
- **Impuestos:** Cálculo acumulado del IGV/impuestos aplicables.
- **Total facturado:** Monto bruto total validado para facturación o ya procesado.

Conformidades

Resumen general de conformidades registradas en el sistema

3

Total conformidades



S/ 34,600.00

Monto sin impuestos



S/ 6,228.00

Impuestos



S/ 40,828.00

Total facturado



Campos de la tabla

- **Código:** Identificador único de la orden o conformidad.
- **Descripción:** Detalle técnico del servicio culminado.
- **Monto sin impuesto:** Base imponible del servicio finalizado en moneda local.
- **Impuesto:** Valor del impuesto correspondiente a la transacción.
- **Total:** Suma final del servicio, representando el monto real a cobrar por la empresa.

Listado de conformidades

Busca dentro de cada columna usando la fila de filtros.

Búsqueda general

Código ↕	Descripción ↕	Monto sin impuesto ↕	Impuesto ↕	Total ↕
Buscar código	Buscar descripción	Buscar monto	Buscar impuesto	Buscar total
ORD-001	Desarrollo sistema ERP	S/ 10,000.00	S/ 1,800.00	S/ 11,800.00
ORD-002	Implementación CRM	S/ 15,000.00	S/ 2,700.00	S/ 17,700.00
ORD-003	Mantenimiento anual de plataforma logística	S/ 9,600.00	S/ 1,728.00	S/ 11,328.00

Modulo 3: Productos

Productos

El Módulo de Productos constituye el catálogo centralizado de bienes e insumos técnicos de la empresa, permitiendo una gestión estandarizada de categorías, precios y disponibilidad de stock. Esta sección optimiza la oferta comercial al facilitar la identificación visual y técnica de cada artículo, garantizando una facturación precisa y una administración eficiente del inventario agroambiental.

a. Productos de venta

Encabezado y navegación

- **Título de la pantalla:** Productos.
- **Funcionalidad principal:** Permite la gestión del catálogo de artículos, insumos agroambientales o productos de innovación rural disponibles para la venta o distribución.

Campos de la tabla

- **Nombre:** Denominación comercial o técnica del producto registrado.
- **Imagen:** Previsualización gráfica del artículo para facilitar su identificación visual en el sistema.
- **Precio:** Valor monetario unitario asignado al producto para la generación de cotizaciones.
- **Categoría:** Clasificación del producto según su naturaleza (ej. Fertilizantes, Herramientas, Semillas).
- **Reviews:** Sección para visualizar calificaciones o retroalimentación sobre la calidad o desempeño del producto.
- **Estado:** Indicador de disponibilidad del producto (ej. Disponible, Agotado, Inactivo).

Productos

Nombre	Imagen	Precio	Categoría	Reviews	Estado
--------	--------	--------	-----------	---------	--------

Modulo 4: Servicios

Servicios

El Módulo de Servicios centraliza la oferta técnica de la empresa, permitiendo estandarizar los precios y alcances de las consultorías, auditorías y capacitaciones. Al integrar el cálculo automático de impuestos, garantiza una base de datos comercial precisa para la generación de propuestas técnicas y económicas alineadas con la normativa vigente.

Encabezado y navegación

- **Título de la pantalla:** Servicios
- **Descripción de pantalla:** Lista de servicios del sistema. Puedes crear, editar o eliminar servicios.
- **Botón Nuevo (ícono +):** Permite registrar un nuevo servicio en el catálogo.
- **Botón Actualizar (ícono flechas):** Refresca la lista para mostrar actualizaciones recientes.
- **Buscador (Buscar...):** Campo de texto para filtrar rápidamente por nombre o tipo de servicio.

Campos de la tabla

- **N°:** Correlativo del registro.
- **Tipo servicio:** Clasificación técnica del servicio
- **Nombre:** Denominación específica del servicio
- **Descripción:** Detalle breve que define el alcance de la intervención técnica.
- **Precio unitario:** Valor base del servicio antes de impuestos.
- **IGV (%):** Porcentaje del Impuesto General a las Ventas aplicado (18%).
- **Precio con IGV:** Monto total facturable al cliente por el servicio.
- **Acciones:** Íconos para editar (lápiz) o eliminar (tacho) el registro del catálogo.

Servicios

Lista de servicios del sistema. Puedes crear, editar o eliminar servicios.



Total: 10 registros

N° ↑↓	Tipo servicio ↑↓	Nombre ↑↓	Descripción ↑↓	Precio unitario ↑↓	IGV (%) ↑↓	Precio con IGV ↑↓	Acciones
3	Servicios de Auditoría	Auditoría Ambiental	Auditorías de conformidad ambiental	8000.00	18.00	9440.00	 
4	Servicios de Auditoría	Auditoría ISO 14001	Auditoría según estándar ISO 14001	6000.00	18.00	7080.00	 
5	Servicios de Gestión	Gestión de Proyectos	Gestión integral de proyectos	7000.00	18.00	8260.00	 
6	Servicios de Gestión	Dirección de Proyecto	Dirección técnica de proyecto	5500.00	18.00	6490.00	 
7	Servicios de Capacitación	Capacitación Presencial	Taller de capacitación presencial	2000.00	18.00	2360.00	 
<< < 1 2 > >> 5 ▼							

Modulo 5: Mercados



El Módulo de Mercados permite segmentar y organizar las zonas geográficas de operación, diferenciando estratégicamente los puntos de compra y venta. Al centralizar la ubicación y descripción de cada mercado, facilita la toma de decisiones sobre la expansión territorial y el enfoque de los proyectos de innovación rural.

Encabezado y navegación

- **Título de la pantalla:** Mercados.
- **Descripción de pantalla:** Lista de mercados según tipo.
- **Pestañas de navegación (Tabs):** Permite alternar entre la gestión de mercados de Ventas y mercados de Compras.
- **Botón Nuevo (ícono +):** Permite registrar un nuevo mercado o zona geográfica de operación.
- **Botón Actualizar (ícono flechas):** Refresca la lista de registros en pantalla.

- **Buscador (Buscar...):** Campo de texto para filtrar mercados por nombre o ubicación.

Campos de la tabla

- **N°:** Correlativo del registro en el sistema.
- **Nombre:** Denominación del mercado
- **Ubicación:** Referencia geográfica o región específica donde se sitúa el mercado.
- **Descripción:** Detalle informativo sobre las características o relevancia de dicho mercado para la empresa.
- **Acciones:** Herramientas para editar o eliminar los registros de la lista.

Mercados

Lista de mercados según tipo.

[Ventas](#) [Compras](#)

Buscar...

Total: 0 registros

N°	Nombre	Ubicación	Descripción	Acciones
<< < > >> 5				

Modulo 6: Cotizaciones



El Módulo de Cotizaciones permite gestionar y monitorear las propuestas económicas emitidas, proporcionando visibilidad sobre el volumen de ventas proyectadas y la efectividad del equipo comercial. Al integrar indicadores de ticket promedio y tasa de aprobación, facilita la toma de decisiones estratégicas para mejorar la conversión de oportunidades de negocio.

a. Cotizaciones

Encabezado e Indicadores (KPIs)

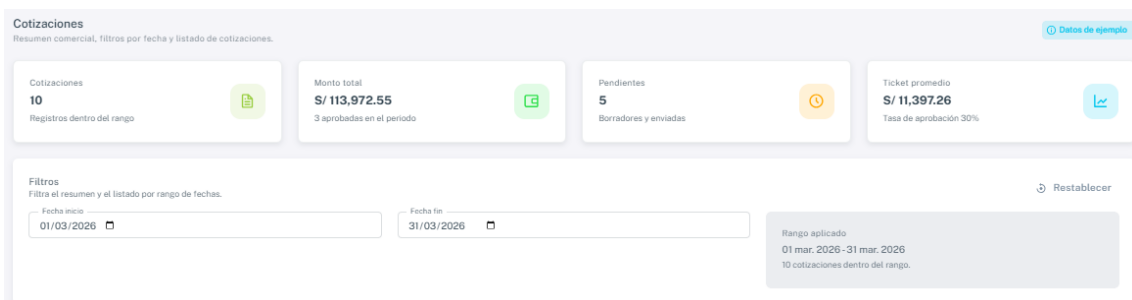
- **Título de la pantalla:** Cotizaciones.
- **Descripción de pantalla:** Resumen comercial, filtros por fecha y listado de cotizaciones.

Métricas de rendimiento

- **Cotizaciones:** Número total de registros dentro del rango seleccionado.
- **Monto total:** Valor acumulado de las propuestas
- **Pendientes:** Conteo de propuestas en estado de borrador o enviadas al cliente.
- **Ticket promedio:** Valor medio de las cotizaciones y tasa de aprobación porcentual.

Navegación y Filtros

- **Filtros de periodo:** Selectores de Fecha inicio y Fecha fin para segmentar el análisis comercial.
- **Botón Restablecer:** Permite limpiar los filtros aplicados para volver a la vista por defecto.
- **Panel de Rango aplicado:** Cuadro informativo que resume el periodo consultado y el volumen de registros encontrados.
- **Botón Datos de ejemplo:** Funcionalidad para visualizar registros de prueba con fines de capacitación.



Cotizaciones
Resumen comercial, filtros por fecha y listado de cotizaciones.

[Datos de ejemplo](#)

Cotizaciones 10 Registros dentro del rango	Monto total S/ 113,972.55 3 aprobadas en el periodo	Pendientes 5 Borradores y enviadas	Ticket promedio S/ 11,397.26 Tasa de aprobación 30%
--	---	--	---

Filtros
Filtra el resumen y el listado por rango de fechas.

Fecha inicio: 01/03/2026

Fecha fin: 31/03/2026

[Restablecer](#)

Rango aplicado
01 mar. 2026 - 31 mar. 2026
10 cotizaciones dentro del rango.

Campos de la tabla

- **Código:** Identificador alfanumérico único de la propuesta.
- **Fecha:** Fecha de emisión de la cotización.

- **Cliente:** Nombre o razón social de la empresa o entidad interesada.
- **Asesor:** Profesional de ECO AMAZÓNICO responsable del seguimiento comercial.
- **Ítems:** Cantidad de productos o servicios incluidos en la propuesta
- **Estado:** Etiqueta visual que indica la fase de la venta.
- **Monto:** Valor económico total de la cotización en moneda local.
- **Vigencia:** Fecha límite de validez de la propuesta comercial.

Lista de cotizaciones
Seguimiento comercial del rango seleccionado.

Total: 10 registros

Buscar cotización...

Código	Fecha	Cliente	Asesor	Ítems	Estado	Monto	Vigencia
COT-2026-001	01 mar. 2026	Amazon Fresh SAC	Valeria Cueva	8	Aprobada	S/ 12,850.40	16 mar. 2026
COT-2026-002	02 mar. 2026	Biomarket Loreto	Carlos Pinedo	5	Enviada	S/ 6,540.00	17 mar. 2026
COT-2026-003	04 mar. 2026	Distribuciones Rio Verde	Fiorella Ruiz	12	Borrador	S/ 18,220.50	19 mar. 2026
COT-2026-004	05 mar. 2026	Comercial Selva Norte	Valeria Cueva	7	Aprobada	S/ 9,730.00	20 mar. 2026
COT-2026-005	07 mar. 2026	Inversiones Ucayali	Marco Herrera	4	Rechazada	S/ 4,310.90	22 mar. 2026
COT-2026-006	08 mar. 2026	Agroexport Amazónico	Carlos Pinedo	10	Enviada	S/ 15,480.00	23 mar. 2026
COT-2026-007	10 mar. 2026	Ecoinsumos del Oriente	Fiorella Ruiz	6	Vencida	S/ 5,890.00	14 mar. 2026
COT-2026-008	11 mar. 2026	Mercado Productivo EIRL	Marco Herrera	9	Aprobada	S/ 21,100.00	26 mar. 2026

<< < 1 2 > >> 8

Conclusiones:

- La implementación de este sistema resuelve el problema crítico de la fragmentación de información, centralizando la gestión de leads, contratos y documentación técnica en una única plataforma escalable que mejora la trazabilidad operativa.
- La integración con canales digitales permite una captura de prospectos más eficiente, lo que, sumado al seguimiento de cotizaciones y la gestión de archivos digitales, optimiza las tasas de conversión y reduce los tiempos de respuesta ante los clientes.
- El uso de módulos con indicadores de rendimiento (KPIs) y el cálculo automatizado de impuestos estandariza la oferta comercial y técnica, eliminando errores manuales y proporcionando datos precisos para la toma de decisiones estratégicas.
- El proyecto posiciona a ECO AMAZÓNICO PERÚ S.R.L. como una organización modernizada y digitalmente competitiva, preparada para gestionar de manera integral sus procesos administrativos, financieros y de capital humano con un control riguroso de cada etapa operativa.