

Servicio Nacional de Aprendizaje

Taller de especificación del modelo conceptual y estructurar la propuesta técnica del proyecto de software

Evidencias GA2-220501094-AA4-EV01:

Elizabeth Hernández Aroca

Instructor: Tim Mesa León

Servicio Nacional de Aprendizaje-SENA
Tecnología
Análisis y Desarrollo del Software ADSO
Ficha 2983215
Bogotá D.C.
2024

Evidencia GA2-220501094-AA4-EV01: taller de especificación del modelo conceptual y estructurar la propuesta técnica del proyecto de software.

Una propuesta técnica se centra en proporcionar información sobre una solución de software para resolver un problema de un negocio automatizando un proceso; esta puede ser presentada en diferentes formatos, dependiendo del proyecto y del objetivo previsto.

GFPI-F-135 V01

Por consiguiente, en este taller, realizará una representación de una propuesta técnica, definiendo los conceptos básicos y la estructura.

Elementos a tener en cuenta en el documento del informe técnico:

- Leer detenidamente los conceptos básicos definidos en el componente formativo de la propuesta técnica.
- Se deben seguir las normas básicas de presentación de un documento escrito; es decir, el documento debe tener, como mínimo, portada, introducción, alcance, lista de requerimientos y versión del documento.
- Realizar un glosario de terminología utilizada en una propuesta técnica: "presupuestos, teoría, costos,
términos de referencia".
- Desarrollar una propuesta técnica de software alternativa a la que se está trabajando.
- Consultar material referente al tema para enriquecer el producto.

Lineamientos generales para la entrega de la evidencia:

- Producto para entregar: informe técnico.
- Formato: PDF.
- Extensión: libre.
- Para hacer el envío de la evidencia, remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio:

Taller de especificación del modelo conceptual y estructurar la propuesta técnica del proyecto de software. **GA2-220501094-AA4-EV01.**

TABLA DE CONTENIDO

Presentación y saludos **7**
1. Gestión catálogo de producto 7
2. Gestión de inventarios 7
3. Gestión de compras 8
4. Gestion de precios y promociones 8
5. Gestión de pedidos 8
6. Módulo de Facturación 8
7. Módulo de Atención al Cliente 9
8. Comercio electrónico Integrado 9
9. Analítica de datos y reportes 9
10. Integración con plataformas externas 9
11. Módulo de Reportes y Análisis 9
12. Seguridad y cumplimiento 9
13. Capacitación y soporte 9

Valoración de la Situación Actual – Comercializadora Toallas Lizzy **10**
1. Gestión su inventario de forma manual: 10
● Errores Humanos: 10
● Procesos Repetitivos y Lentos: 10
● Falta de Visibilidad en Tiempo Real: 10
● Tiempos de Respuesta Largos: 10
2. Presencia en Línea: 11
● Falta de Visibilidad y Alcance: 11
● Competitividad Reducida: 11
● Oportunidades de Expansión No Aprovechadas: 11
3. Gestión de Compras: **11**
● Falta de Control en el Inventario de Proveedores: 12
● Retrasos en la Toma de Decisiones: 12
● Errores en el Registro de Órdenes de Compra: 12
● Dificultad en la Evaluación de Proveedores: 12
4. Gestión de Ventas: 12
● Registro Manual de Ventas: 12
● Seguimiento Inexacto del Ciclo de Ventas: 12
● Tiempos de Respuesta Largos: 13
5. Facturación: **13**
● Errores en la Emisión de Facturas: 13

- Lentitud en el Ciclo de Facturación: 13
- Dificultades en el Cumplimiento Normativo: 13

Propuesta técnica **14**

INVERSIÓN **16**

OPCIÓN 1 16

Inversión: 16

- Costos Iniciales: 16
- Costos Recurrentes: 16

OPCIÓN 2 16

- Costos Iniciales: 16
- Costos Recurrentes: 16

Estimación de costos **17**

Recursos Humanos 17

Herramientas y licencias 17

Infraestructura tecnologica 17

Pruebas y control de calidad 17

Implementación y despliegue 17

Soporte y mantenimiento 17

Capacitación 18

Terminos y condiciones **18**

1. Introducción 18
2. Definiciones 18
3. Licencia de Uso 18
4. Obligaciones del Cliente 19
5. Obligaciones del Proveedor 19
6. Actualizaciones y Mantenimiento 19
7. Soporte Técnico 19
8. Propiedad Intelectual 20
9. Confidencialidad 20
10. Limitación de Responsabilidad 20
11. Duración y Terminación 20
12. Modificación de los Términos 21
13. Legislación Aplicable 21
14. Contacto 21
15. Pagos 21
16. Desarroloo del software 21

17. Pruebas 21
18. Propiedad intelectual 21
Derechos de autor: 21
Glosario Terminologia Propuesta Tecnologica
Conclusiones **23**
Cibergrafía **25**

Bogotá D.C.
03/01/2024

Presentación y saludos

Buenos días SRA Lizbeth Ochoa, Comercializadora “Toallas Lizzy”.

Agradezco el haberse reunido conmigo la semana pasada, para profundizar sobre los objetivos y necesidades tecnológicas que requiere su prestigiosa comercializadora.

Es un placer acompañarle el día de hoy, en las siguientes paginas encontrara dos (2) propuestas técnicas de desarrollo de un software de producto de una aplicación web, que pueden satisfacer y dar solución a las necesidades de cada una de las operaciones de la comercializadora, con un costo y servicio diferente.

Alcance de la propuesta

La solución propuesta les permitirá mejorar la eficiencia de su negocio, aumentar la visibilidad de sus operaciones y facilitar la toma de decisiones estratégicas, detectando errores o cuellos de botella, para así, evidenciar que posibles fallos retrasan la operación y dar solución inmediata.

1. **Gestión catálogo de producto**
   - Diseñar una interfaz de usuario intuitiva para la carga, edición, eliminación de productos.
   - Permitir la clasificación de productos por referencia, tamaño y color.
   - Establecer campos para descripciones, imágenes y características generales del producto.
2. **Gestión de inventarios**
   - Acceder a información, sobre los productos disponibles y actualizados.
   - Gestionar las entradas y salidas de productos.
   - Controlar las existencias en tiempo real, actualizándose automáticamente cada vez que se realiza una venta, devolución o se recibe nuevo stock.
   - Analizar el rendimiento de los productos y ofrecer recomendaciones sobre qué productos mantener en stock, cuáles rotan más rápido y cuáles tienen baja demanda.

3. **Gestión de compras**

- Crear órdenes de compra a proveedores.
- Gestión de órdenes de compra y negociación con proveedores.
- Control de tiempos de entrega y cumplimiento de contratos.
- Gestión de inventarios en función de las compras.
- Evaluación de proveedores y optimización de costes.
- Analizar las tendencias de ventas para ajustar las compras futuras.
- Registrar la recepción de productos.

4. **Gestion de precios y promociones**

- Facilitar la configuración de precios regulares y de descuento.
- Habilitar la creación y gestión de campañas promocionales.
- Generar informes sobre la efectividad de las promociones

5. **Gestión de pedidos**

- Registrar, actualizar, eliminar los pedidos con su respectivo ID, en la base de datos.
- Gestión de pedidos de clientes de manera automatizada.
- Actualización en tiempo real de inventario según disponibilidad.
- Notificaciones de seguimiento de estado de pedidos.
- Gestión de devoluciones.
- Gestión de ventas
- Registro y seguimiento de todas las transacciones de ventas.
- Gestión de cotizaciones, descuentos y promociones.
- Control de canales de ventas, tanto físicos como en línea.
- Panel de ventas con análisis de tendencias.

6. **Módulo de Facturación**

- Automatización de la emisión de facturas.
- Integración con el módulo de ventas para facturación inmediata.
- Configuración para cumplir con normativas fiscales.
- Control y análisis de flujo de caja.
- Generar la factura en formato digital (PDF o similar).

- Crear y emitir notas de crédito para devoluciones o cancelaciones de pedidos

7. Módulo de Atención al Cliente

- Gestión de solicitudes, quejas y sugerencias de los clientes.
- Creación de tickets de atención.
- Seguimiento de resolución de casos.
- Base de datos de clientes y reportes de satisfacción.

8. Comercio electrónico Integrado

- Desarrollar una plataforma de comercio con el carrito de compras.
- Integrar pasarelas de pago seguras para transacciones en línea.

9. Analítica de datos y reportes

- Proporcionar herramientas de análisis para evaluar el rendimiento del producto.
- Generar informes sobre inventarios, compras, ventas entre otros

10. Integración con plataformas externas

- Integrar con plataforma de pasarela de pagos para la compra en línea de productos.
- Integrar el software con redes sociales y plataformas de publicidad en línea.
- Facilitar la explotación de datos a herramientas de marketing y CRM.
- Asegurar la compatibilidad con sistemas de gestión empresarial existentes.

11. Módulo de Reportes y Análisis

- Paneles de control personalizados con indicadores clave.
- Reportes detallados de inventario, ventas, pedidos, compras y facturación.
- Análisis de rentabilidad y rendimiento por la línea de producto.
- Visualización de datos en tiempo real y generación de informes automatizados.

12. Seguridad y cumplimiento

- Implementar medidas de seguridad robustas para proteger los datos del cliente de la comercializadora Toallas Lizzy.
- Cumplir con regulaciones de privacidad y seguridad de datos aplicables.

13. Capacitación y soporte

- Ofrecer capacitación los usuarios finales y administradores del sistema
- Proporcionar soporte técnico continuo y actualizaciones del software.

Esperamos que esta propuesta sea la base para una colaboración exitosa en el desarrollo del software, gracias por considerar esta propuesta.

Valoración de la Situación Actual – Comercializadora Toallas Lizzy

Toallas Lizzy, fundada en 2020, ha logrado establecerse en el mercado como una comercializadora de toallas. Sin embargo, en un entorno cada vez más digitalizado, la adopción de tecnología avanzada es crucial para mejorar la eficiencia y la competitividad de la empresa. A continuación, se presenta una evaluación de su situación actual en cuanto a la gestión tecnológica. Un Sistema Manual con Retos Operacionales.

Actualmente, Toallas Lizzy.

1. **Gestión su inventario de forma manual:**

   Lo que genera varios inconvenientes que impactan directamente en su operación:

- **Errores Humanos:**

  Al depender de procesos manuales, se incrementan las probabilidades de errores en el registro de productos, como duplicación de entradas, omisión de datos o inventarios incorrectos.

- **Procesos Repetitivos y Lentos:**

  La falta de automatización conduce a la repetición de tareas que podrían optimizarse con herramientas tecnológicas, lo que reduce la eficiencia operativa.

- **Falta de Visibilidad en Tiempo Real:**

  No hay una actualización en tiempo real de los niveles de stock, lo que puede provocar sobre stocks o desabastecimiento sin que los responsables puedan actuar de manera oportuna.

- **Tiempos de Respuesta Largos:**

  La ineficiencia en la gestión de inventarios enlentece la operación en otras áreas críticas del negocio, como la atención a clientes y la reposición de productos. Este

enfoque manual representa un desafío importante para el crecimiento y agilidad de la empresa, limitando su capacidad para atender la demanda de manera eficaz.

2. **Presencia en Línea:**

   Una Oportunidad Desaprovechada

   A pesar de ser un negocio con potencial, la presencia en línea de Toallas Lizzy es actualmente muy limitada. Esto tiene varias implicaciones que dificultan su expansión y crecimiento:

- **Falta de Visibilidad y Alcance:**

  La baja presencia en plataformas digitales y e-commerce restringe el acceso a una mayor audiencia, limitando la posibilidad de captar nuevos clientes tanto a nivel local como internacional.

- **Competitividad Reducida:**

  En un mercado donde los consumidores cada vez más optan por compras en línea, la ausencia de un canal digital activo coloca a la empresa en desventaja frente a competidores con plataformas de venta digital robustas.

- **Oportunidades de Expansión No Aprovechadas:**

  La falta de integración con soluciones tecnológicas de e-commerce y marketing digital retrasa el crecimiento de Toallas Lizzy en un mercado donde la venta en línea es una tendencia al alza.

  La implementación de una estrategia tecnológica que impulse la presencia en línea, como una tienda en línea, presencia en marketplaces y estrategias de marketing digital, es esencial para alcanzar nuevos mercados y mejorar la competitividad.

3. **Gestión de Compras:**

   Un Proceso Fragmentado y Poco Eficiente

   Actualmente, la gestión de compras en Toallas Lizzy se lleva a cabo mediante un proceso rudimentario, basado en hojas de cálculo o registros manuales. Esto genera varios inconvenientes, tales como:

- **Falta de Control en el Inventario de Proveedores:**
  La ausencia de un sistema automatizado dificulta el seguimiento preciso de los productos adquiridos, lo que puede provocar desabastecimiento o sobrecompra.

- **Retrasos en la Toma de Decisiones:**
  Al no contar con datos actualizados y accesibles, la toma de decisiones en cuanto a compras puede ser lenta, afectando la disponibilidad de productos clave.

- **Errores en el Registro de Órdenes de Compra:**
  El uso de procesos manuales para registrar y gestionar órdenes de compra incrementa el riesgo de errores en la entrada de datos y en la comunicación con los proveedores.

- **Dificultad en la Evaluación de Proveedores:**
  No hay un registro sistematizado para evaluar el desempeño de los proveedores, lo que complica la negociación de mejores condiciones o el cambio de proveedor cuando sea necesario.

4. **Gestión de Ventas:**
   Lentitud y Riesgo de Errores Manuales

El proceso de ventas en Toallas Lizzy también se realiza de forma manual, lo que genera varios problemas en términos de eficiencia y precisión:

- **Registro Manual de Ventas:**
  Las ventas se registran de forma manual, lo que no solo consume tiempo, sino que también incrementa el riesgo de errores en la entrada de datos. Esto puede resultar en ventas no registradas, facturación incorrecta y dificultades en el control del flujo de ingresos.

- **Seguimiento Inexacto del Ciclo de Ventas:**

  La falta de una herramienta automatizada impide un seguimiento preciso de cada venta, lo que limita la capacidad de generar reportes detallados sobre el rendimiento de los productos y el comportamiento de los clientes.

- **Tiempos de Respuesta Largos:**

  La falta de automatización ralentiza el proceso de atención al cliente, desde el ingreso del pedido hasta la entrega, lo que puede afectar negativamente la experiencia del cliente.

5. **Facturación:**

   Un Proceso Manual y Propenso a Errores

   La facturación en Toallas Lizzy también es gestionada de manera rudimentaria, con el uso de documentos en papel o herramientas básicas como hojas de cálculo. Esto presenta varios desafíos:

- **Errores en la Emisión de Facturas:**

  Al no estar automatizado, el proceso de facturación manual está propenso a errores, como datos incompletos, cálculos incorrectos de impuestos o totales, y problemas en el seguimiento de facturas emitidas.

- **Lentitud en el Ciclo de Facturación:**

  La emisión manual de facturas y el envío a los clientes puede demorar, lo que afecta el flujo de caja y genera problemas en la gestión financiera de la empresa.

- **Dificultades en el Cumplimiento Normativo:**

  La falta de integración con sistemas que gestionen los aspectos fiscales o legales puede llevar a errores en la emisión de facturas que cumplan con las normativas tributarias vigentes, exponiendo a la empresa a sanciones.

Para mejorar estos aspectos críticos, se requiere la implementación de un software que automatice y centralice la gestión de inventarios, compras, ventas y facturación, lo que

permitirá una mayor precisión, rapidez y eficiencia en las operaciones diarias, reduciendo errores y facilitando el crecimiento del negocio.

Propuesta técnica

Propuesta 1	Propuesta 2
Módulo de Inventario y Almacén: ● Gestión automática del stock. ● Control de movimientos de inventario en tiempo real. ● Alerta de reabastecimiento y gestión de niveles mínimos de stock.	**Gestión de Inventarios y Almacén** ● Control automático de stock en tiempo real. ● Gestión de lotes, ubicaciones y características específicas de los productos. ● Alertas de reposición y optimización de inventario.
Módulo de Compras: ● Gestión automatizada de órdenes de compra. ● Integración con proveedores para una comunicación más eficiente. ● Seguimiento de entregas y análisis de desempeño de proveedores.	**Módulo de Compras a Proveedores** ● Gestión de órdenes de compra y relaciones con proveedores. ● Seguimiento de entregas y cumplimiento de contratos. ● Evaluación y análisis del desempeño de proveedores.
Módulo de Ventas: ● Registro automático de ventas, con acceso inmediato a reportes. ● Análisis de ventas por producto, cliente y canal. ● Gestión de cotizaciones y descuentos.	**Módulo de Ventas** ● Registro automatizado de transacciones de ventas. ● Gestión de clientes, cotizaciones, descuentos y promociones. ● Integración con canales de venta en línea y físicos.
Módulo de Facturación: ● Emisión automática de facturas con integración fiscal. ● Control de pagos y seguimiento de cuentas por cobrar. ● Cumplimiento normativo para facturación electrónica.	**Módulo de Facturación** ● Emisión automatizada de facturas electrónicas. ● Integración con normativas fiscales locales. ● Gestión y seguimiento de cuentas por cobrar y por pagar.
Módulo de Atención al Cliente: ● Seguimiento de solicitudes y tickets. ● Base de datos de clientes e historial de interacciones.	**Módulo de Atención al Cliente** ● Sistema de tickets para gestionar solicitudes y quejas. ● Base de datos de clientes y análisis de satisfacción. ● Herramientas para mejorar la experiencia del cliente.

Reportes y Análisis: ● Informes automatizados de ventas, inventario, compras y facturación. ● Paneles de control personalizados con indicadores clave.	**Módulo de Reportes y Análisis** ● Dashboards personalizables con indicadores clave de rendimiento (KPI). ● Reportes detallados de todas las áreas operativas. ● Análisis predictivo para la toma de decisiones estratégicas.
Gestión de Pedidos: ● Sistema centralizado para la captura, procesamiento y seguimiento de pedidos. ● Automatización del flujo de trabajo de pedidos, desde la recepción hasta la entrega. ● Actualización en tiempo real del estado de los pedidos para el cliente y el equipo interno. ● Generación de notificaciones automáticas sobre el estado del pedido (confirmación, envío, entrega).	**Módulo de Gestión de Pedidos:** ● Captura y procesamiento de pedidos de manera automática desde diferentes canales (e-commerce, tiendas físicas, marketplaces). ● Integración con inventarios para sincronización en tiempo real de disponibilidad de productos. ● Seguimiento y actualización de estados de pedidos a través de diferentes canales, con generación de alertas automatizadas. ● Dashboard para monitorear el flujo de pedidos en tiempo real y optimizar la logística de entrega.
Gestión de Precios y Promociones: ● Módulo flexible para la creación y administración de precios, descuentos y promociones en diferentes canales. ● Posibilidad de configurar descuentos por volumen, promociones estacionales y cupones de descuento. ● Sincronización automática de los cambios de precios y promociones en el sistema de e-commerce y en los marketplaces conectados.	**Módulo de Gestión de Precios y Promociones:** ● Panel de control para la administración centralizada de precios en todos los canales de venta. ● Herramienta de configuración de promociones automáticas, cupones y precios diferenciados para clientes recurrentes o grandes compras. ● Análisis de efectividad de promociones y su impacto en las ventas mediante reportes detallados. ● Sincronización de precios y promociones en tiempo real con las plataformas de e-commerce y otros puntos de venta.

Integración con Plataformas Externas: ● Conectividad directa con plataformas como Amazon, eBay, Mercado Libre, o redes sociales (Facebook, Instagram) para ventas multicanal. ● Integración con proveedores logísticos (DHL, FedEx, etc.) para la gestión automática de envíos y seguimiento en tiempo real. ● API abierta para conectarse con sistemas ERP, CRM o cualquier plataforma externa que la empresa ya utilice..	**Integración con Plataformas Externas:** ● Uso de conectores prediseñados o API personalizada para integrar plataformas de logística, contabilidad, ERP o CRM. ● Integración directa con marketplaces como Amazon o Mercado Libre para la expansión del comercio en línea. ● Sincronización automática de información entre el e-commerce, marketplaces y sistemas de terceros, evitando duplicación de datos o errores.

INVERSIÓN

OPCIÓN 1

Inversión:

- **Costos Iniciales:**

  Desarrollo e implementación de la plataforma, configuración de integraciones y capacitación.

- **Costos Recurrentes:**

  Mantenimiento, soporte técnico y actualización de la plataforma.

OPCIÓN 2

- **Costos Iniciales:**

  Configuración inicial del sistema, desarrollo de módulos personalizados e integraciones.

- **Costos Recurrentes:**

  Soporte técnico, mantenimiento y desarrollo continuo a medida que se añadan nuevas funciones o módulos.

Estimación de costos			
Recursos Humanos			
Cargo	**Unidad**	**Tarifa unitaria por mes**	**Total**
Gerente de Proyecto (Project Manager)	1	$ 12.000.000	$ 12.000.000
Desarrollador Full Stack	1	$ 12.000.000	$ 12.000.000
Diseñador UI/UX	1	$ 8.000.000	$ 8.000.000
Tester (QA - Control de Calidad)	1	$ 6.000.000	$ 6.000.000
Herramientas y licencias			
Descripción del costo	**Unidad**	**Tarifa unitaria por mes**	**Total**
Licencia del software	1	$ 150.000	$ 150.000
Herramienta de diseño	1	$ 50.000	$ 50.000
Infraestructura tecnologica			
Descripción del costo	**Unidad**	**Tarifa unitaria por mes**	**Total**
Servicio en la nube El costo de hosting en Amazon Web Services (AWS)	1	$250.000	$250.000
Pruebas y control de calidad			
Descripción del costo	**Unidad**	**Tarifa unitaria por mes**	**Total**
COSTOS DE PRUEBAS	1	250.000	250.000
Implementación y despliegue			
Descripción del costo	**Unidad**	**Tarifa unitaria por mes**	**Total**
Configuración y despliegue	1	5.000.000	5.000.000

Soporte y mantenimiento			
Descripción del costo	**Unidad**	**Tarifa unitaria por mes**	**Total**
Personal de soporte	1	$3.200.000	$3.200.000
Actualizaciones y mejoras	1	$3.500.000	$3.500.000
Capacitación			
Descripción del costo	**Unidad**	**Tarifa unitaria por mes**	**Total**
Capacitación a usuarios	1	$800.000	$800.000
TOTAL		**$51.200.000**	**$51.200.000**

Terminos y condiciones

1. **Introducción**

Estos Términos y Condiciones rigen el uso del software proporcionado por **Elitech** a **Comercializadora Lizzy** para la gestión de pedidos, compras, ventas, inventarios, facturación y operaciones relacionadas con la comercialización de toallas al utilizar el software, el **Cliente** acepta los presentes términos.

2. **Definiciones**

- **Proveedor**: Se refiere a **Elitech**, quien desarrolla, mantiene y proporciona acceso al software.
- **Cliente**: Se refiere a **Comercializadora Lizzy**, quien adquiere la licencia para utilizar el software.
- **Software**: Hace referencia a la plataforma proporcionada por **Elitech** para la gestión operativa y comercial.

3. **Licencia de Uso**

- **Elitech** concede al **Cliente** una licencia no exclusiva, intransferible y limitada para utilizar el software en conformidad con estos Términos y Condiciones.

- La licencia es válida únicamente para las actividades comerciales de **Comercializadora Lizzy**.
- Está prohibida la cesión de la licencia o el uso del software por terceros sin el consentimiento previo y por escrito de **Elitech**.

4. **Obligaciones del Cliente**

Comercializadora Lizzy se compromete a:

- Utilizar el software exclusivamente para los fines contractuales acordados.
- Mantener la confidencialidad de las credenciales de acceso y la información proporcionada a través del software.
- No realizar ingeniería inversa, modificar, descompilar o crear trabajos derivados del software.
- Proporcionar retroalimentación oportuna al **Proveedor** en caso de errores o problemas técnicos.

5. **Obligaciones del Proveedor**

Elitech se compromete a:

- Mantener y actualizar el software para garantizar su buen funcionamiento.
- Proporcionar soporte técnico a **Comercializadora Lizzy** en los términos establecidos en el acuerdo de soporte (SLA).
- Corregir cualquier error en el software de manera oportuna, conforme a los plazos acordados.

6. **Actualizaciones y Mantenimiento**

Elitech realizará actualizaciones periódicas al software para mejorar su funcionalidad, corregir errores y añadir nuevas características.

- Algunas actualizaciones pueden requerir interrupciones temporales del servicio, las cuales serán notificadas con antelación.
- **Elitech** no garantiza que todas las solicitudes de mejoras por parte del **Cliente** sean implementadas.

7. **Soporte Técnico**

El soporte técnico estará disponible durante los horarios laborales de **Elitech**, en conformidad con el acuerdo de servicio.

- Cualquier incidencia deberá ser notificada mediante los canales oficiales establecidos por **Elitech**.

8. **Propiedad Intelectual**

Todo el software, incluidas las mejoras, desarrollos y actualizaciones, es propiedad exclusiva de **Elitech**.

- El **Cliente** no adquiere ningún derecho de propiedad sobre el software, salvo la licencia de uso otorgada.
- Los derechos de autor, patentes, marcas registradas y demás derechos de propiedad intelectual sobre el software y su código pertenecen exclusivamente a **Elitech**.

9. **Confidencialidad**

Ambas partes acuerdan mantener la confidencialidad de toda la información técnica, comercial o de negocio intercambiada en el marco de la relación contractual.

- **Elitech** se compromete a proteger la información confidencial del **Cliente** que pueda ser procesada a través del software.

10. **Limitación de Responsabilidad**

Elitech no será responsable de:

- Daños indirectos, incidentales o consecuentes que resulten del uso o incapacidad de uso del software.
- Pérdidas de datos, ingresos o interrupciones comerciales ocasionadas por el mal uso del software.
- Incidentes que no sean atribuibles directamente a **Elitech**, como fallos en la conexión a internet o uso inapropiado por parte del **Cliente**.

11. Duración y Terminación

- El acuerdo de uso del software tiene la duración estipulada en el contrato de licencia.
- **Elitech** se reserva el derecho de suspender o rescindir el acceso al software en caso de incumplimiento de estos Términos y Condiciones por parte del **Cliente**.
- **Comercializadora Lizzy** puede solicitar la terminación del servicio, notificando con al menos 30 días de antelación.

12. Modificación de los Términos

Elitech se reserva el derecho de modificar estos Términos y Condiciones. Cualquier cambio será comunicado al **Cliente** con antelación, y el uso continuado del software después de dichos cambios se considerará como aceptación de los nuevos términos.

13. Legislación Aplicable

Estos Términos y Condiciones se regirán por la legislación española, y cualquier controversia será sometida a los tribunales competentes en colombi

14. Contacto

Para cualquier consulta o asistencia relacionada con estos Términos y Condiciones, puedes contactar a **Elitech** a través del correo electrónico soporte@elitech.com o el número de atención al cliente proporcionado en el contrato.

15. Pagos

El cliente se compromet a realizar los pagosacordados en los plazosestipulados ene el acuerdo financiero.

Responsabilidades del proveedor

16. Desarrollo del software

El proveedor se compromete adesarrollar el software de acuerdo con los requisitos específicos y plazos acordados.

17. Pruebas

El software gestionara ,dando el cumplimiento de la calidad del producto.

18. Propiedad intelectual

Derechos de autor:

Todos los derechos de autor del software desarrollado son exclusiviad de la comercializadora “Toallas Lizzy” y de su representante legal “Lisbeth Ochoa”

Estos terminos y condiciones constituye un acuerdo legal entre “Toallas Lizzy” y la compañia de desarrolladores “Elitech”, al aceptar estos términos, ambas partes estan comprometidas a acumplir con las disposiciones establecidas en este documento.

Glosario Terminologia Propuesta Tecnologica		
N°	**Termino**	**Descripción**
1	Alcance del proyecto	Definición detallada de los objetivos, tareas y resultados esperados del proyecto. El alcance delimita exactamente qué incluirá el proyecto y qué queda fuera, evitando ambigüedades y cambios no planificados.
2	Analitica	Conjunto de técnicas y herramientas utilizadas para recopilar, procesar e interpretar datos del proyecto, lo cual permite hacer un seguimiento del progreso y tomar decisiones informadas en función de la información recopilada.
3	Aplicación en la nube	Software o servicio que se ejecuta y almacena en servidores remotos accesibles a través de internet. Las aplicaciones en la nube ofrecen la ventaja de ser accesibles desde cualquier lugar y dispositivo, y suelen implicar menos inversión en infraestructura local.
4	Calidad y pruebas	Conjunto de procedimientos que se aplican para asegurar que los entregables del proyecto cumplen con los estándares acordados. Esto implica realizar pruebas de funcionamiento, rendimiento y cumplimiento de requisitos técnicos.
5	Costos iniciales	Gastos necesarios al inicio del proyecto, como la inversión en infraestructura, compra de equipos, instalación de software o servicios, y la contratación de personal. Estos costos son únicos y generalmente ocurren antes de la implementación.
6	Costos Recurrentes	Gastos continuos que deben afrontarse para mantener el proyecto operativo, como actualizaciones, mantenimiento, soporte técnico, licencias renovables o suscripciones a servicios en la nube.
7	Cotización	Es el hecho de cotizar y significa establecer un precio, estimarlo o pagar una cuota. Determina el valor real de un bien, de un servicio.
8	Cronograma	Plan que detalla los tiempos y plazos en los que se deben completar las tareas y entregables del proyecto. El cronograma organiza las etapas del proyecto, define fechas límites y ayuda a monitorear el progreso.
9	Entregables	Productos o resultados específicos que se deben completar y entregar en el marco del proyecto. Cada entregable es una pieza concreta y verificable que se entrega al cliente o equipo para su revisión o implementación.

10	Evaluación de vitalidad	Proceso de análisis que mide el estado de salud del proyecto en términos de sostenibilidad, viabilidad y cumplimiento de objetivos. Sirve para determinar si el proyecto está bien encaminado y puede continuar siendo exitoso.O por el contrario necesita modificarse
11	Freelance	Es una persona que ofrece servicios profesionales o productos a diferentes clientes de manera independiente, es decir, por su propia cuenta.
12	Licencia de uso	Permiso legal que otorga derechos sobre el uso de un producto o software. La licencia establece las condiciones bajo las cuales se puede usar, modificar o distribuir el software, y define restricciones según los acuerdos establecidos con el cliente.
13	Licitación:	Es una fase del procedimiento de contratación del sector público para elegir a las empresas privadas. La licitación es la fase de publicidad, donde la administración pública se encarga de publicitar el contrato que va a ofertar.
14	Mantenimiento	Actividades continuas necesarias para asegurar que los sistemas, productos o servicios del proyecto sigan funcionando correctamente después de su implementación. Implica correcciones, actualizaciones y mejoras a lo largo del tiempo.
15	Presupuesto	Estimación económica de los costos asociados al proyecto. Incluye el desglose de gastos necesarios para completar la propuesta, como materiales, mano de obra, tecnología, y otros recursos.
16	Propiedad Intelectual	Es la titularidad de las ideas, tecnologías o soluciones desarrolladas durante el proyecto.
17	Propuesta tecnica	Documento detallado que describe cómo se ejecutará el proyecto, abarcando los métodos, tecnologías, plazos, recursos necesarios y estrategias que se usarán para cumplir con los requisitos del cliente o las especificaciones técnicas, terminos y condicione.
18	Recursos	Elementos necesarios para llevar a cabo el proyecto, que pueden incluir tanto recursos humanos (equipo de trabajo, expertos) como materiales (tecnología, equipos, infraestructura) y financieros.
19	Soporte tecnico	Servicio proporcionado para resolver problemas o dudas relacionadas con el uso de productos o servicios. En un proyecto, el soporte técnico puede incluir atención al cliente, resolución de fallos y asistencia en la operación del sistema o software entregado.

20	Stakeholders:	Partes interesadas, desempeñan un papel clave en la elicitación, especificación y validación de los requerimientos de software.
21	TDR (Términos de Referencia):	Documento que elabora una empresa que necesita contratar a otras empresas para que le proporcionen determinados servicios para mejorar sus sistemas de mercadeo, de producción, de organización, sus finanzas o bien su administración en general.
22	Terminos y condiciones	Conjunto de reglas y acuerdos legales que regulan el uso de productos, servicios o el desarrollo del proyecto. Incluyen derechos, responsabilidades y obligaciones tanto del proveedor como del cliente, así como cláusulas de confidencialidad y limitación de responsabilidades.

Conclusiones

- Al presentar las propuestas se potenciará la gestión y operaciones de su comercializadora de toallas. Este proyecto ha sido diseñado pensando en sus necesidades clave y en optimizar los procesos comerciales y logísticos.
- Estamos convencidos de que la solución propuesta les permitirá mejorar la eficiencia de su negocio, aumentar la visibilidad de sus operaciones y facilitar la toma de decisiones estratégicas, detectando errores o cuellos de botella, para así, evidenciar que posibles fallos retrasan la operación y dar solución inmediata.
- Las propuestas permite a la comercializadora evaluar diferentes enfoques y soluciones, lo que puede llevar a una mejor decisión que se ajuste a sus necesidades específicas.
- Al ofrecer dos opciones, se facilita la comparación de costos, funcionalidades y beneficios, lo que puede ayudar a la empresa a entender cuál propuesta ofrece un mejor retorno de inversión.
- Cada propuesta puede estar diseñada para abordar diferentes aspectos del negocio, como la gestión de inventarios, la atención al cliente o la optimización de procesos, lo que demuestra la flexibilidad del software para adaptarse a sus requerimientos.
- Al presentar dos propuestas, se puede incentivar a la comercializadora a pensar en nuevas formas de mejorar sus operaciones y procesos, promoviendo una cultura de innovación.
- Tener dos alternativas puede disminuir el riesgo de elegir una solución que no cumpla con las expectativas, ya que se pueden evaluar diferentes escenarios y funcionalidades.
- La presentación de dos propuestas puede abrir un diálogo más amplio con la comercializadora, permitiendo recibir retroalimentación valiosa que puede ser utilizada para ajustar y mejorar las soluciones ofrecidas.

- Ofrecer opciones demuestra un compromiso con las necesidades del cliente, lo que puede fortalecer la relación comercial y aumentar la confianza en el proveedor del software.

Cibergrafía

- *LMS ZAJUNA- CMS*. (s/f). Edu.co. Recuperado el 6 de octubre de 2024, de https://zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/page/view.php?id=1544751
- *Propuesta técnica*. (s/f). Edu.co. Recuperado el 1 de octubre de 2024, de https://zajuna.sena.edu.co/Repositorio/Titulada/institution/SENA/Tecnologia/228118/Contenido/OVA/CF11/index.html#/curso/tema1
- https://www.renata.edu.co/wp-content/uploads/T%C3%89RMINOS-DE-REFERENCIA.pdf
- Roldan, M. A. S. [@marcoalexandersuarezroldan8492]. (s/f). *Grabación sesión de formación GA2-220501094-AA3-EV02 07-09-2023*. Youtube. Recuperado el 6 de octubre de 2024, de https://www.youtube.com/watch?v=mnwnXNq3eJ4&t=3036s
- *Salario para Desarrollador en Colombia - Salario Medio*. (s/f). Talent.com. Recuperado el 6 de octubre de 2024, de https://co.talent.com/salary?job=desarrollador
- (S/f-b). Edu.co. Recuperado el 6 de octubre de 2024, de https://www.renata.edu.co/wp-content/uploads/T%C3%89RMINOS-DE-REFERENCIA.pdf
- de Sistemas Informáticos, C. P. P. (s/f). *GLOSARIO DE TÉRMINOS*. Gob.es. Recuperado el 6 de octubre de 2024, de

https://incual.educacion.gob.es/documents/20195/1873855/IFC303_3_RV+-+A_GL_Documento+publicado/322652d0-10a8-4863-96ba-89c907e232f1