Propuesta técnica y económica para la implementación del proyecto.

GA2-220501094-AA3-EV02.

Juan Pablo Cabrera Morillo

Aprendiz

Tim León Mesa

Instructor

SENA

Tecnólogo de Análisis y Desarrollo de Software

Ficha: 2983215

2024

Tabla de contenido

1. introducción 3

2. Propuesta N°1 para la implementación del proyecto 4

3. Propuesta N° 2 para la implementación del proyecto 9

4. Análisis y selección de propuesta 14

5. Glosario 15

6. Bibliografia 17

INTRODUCCIÓN

La propuesta técnica y económica es el documento que se entrega al posible cliente, en la cual se detalla la estrategia a desarrollar para darle solución a un problema existente, el contenido o formato puede variar según la empresa que lo solicita, si es privada, gubernamental, fundación u ONG, en estos casos se debe adaptar la propuesta a los formatos requeridos de las empresas. Una propuesta debe ser clara, concreta, explícita y fácil de entender (SENA, 2024).

El presente trabajo tiene como objetivo presentar dos propuestas que el grupo Improved Work System, quiere presentar al negocio Ferretería Los Campos, basadas en los requerimientos y necesidades que estos tienen en sus procesos y con base en esto el cliente pueda seleccionar lo que más se adecue según el presupuesto, los costos y las funcionalidades del software a desarrollar.

PROPUESTA TÉCNICA Y ECONÓMICA PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL PROYECTO

PROPUESTA N° 1 PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL PROYECTO

Versión: 1	**8-SEP-2024**
	**Propuesta Técnica – Comercial** **CENTRO DEL CALZADO**
Realizado por: JUAN PABLO MORILLO	**Dirigida a:** ZONA DE CONFORT Administrador Centro del calzado

Señores: CENTRO DEL CALZADO

Ref. Propuesta para la implementación del Proceso de ventas e inventarios del centro de calzado

Reciba un cordial saludo de **CENTRO DEL CALZADO**, somos una compañía de desarrollo de software especializada en sistemas de ventas e inventarios, gestión por procesos y gestión del conocimiento. la calidad de nuestro software y la experiencia de nuestro equipo de trabajo nos ha permitido lograr el certificado ISO 29110 en Administración de Proyectos e Implementación de Software, contar con el reconocimiento por parte de nuestros clientes, y recibir premios de carácter regional y nacional.

Agradecemos de antemano la oportunidad de participar en este proceso.
Estaremos atentos a sus comentarios y sugerencias con la finalidad de atender totalmente sus requerimientos y expectativas.

JUAN PABLO MORILLO
Improved Work System

Sede principal

Pasto- Colombia

PBX: 3156662879

1. RESUMEN PROPUESTA TÉCNICA Y ECONÓMICA		
Items	**Descripción**	**Inversión**
Servicio	Servicios profesionales de implementación del proceso de ventas e inventarios	COP $20.000.000 + IVA (Pago único)
Alcances generales	**Servicios:** Levantamiento de información para parametrización (Formatos, flujos, validaciones, alertas, reportes) y ajustes de los procesos considerados en el alcance. Incluye hasta 7 módulos preestablecidos para este proceso: ✓ Módulo de ventas ✓ Módulo de facturación ✓ Módulo de administración de clientes ✓ Módulo de administración de proveedores ✓ Módulo de administración de bodegas ✓ Módulo de administración de usuarios ✓ Módulo de administración de productos Incluye hasta dos (2) sesiones de capacitación virtual de 2 horas por sesión. NOTA: Cualquier ajuste que no esté descrito en la presente propuesta que sea solicitado será tomado como un requerimiento adicional y por lo tanto tendrá costos adicionales asociados.	

NO INCLUYE	• Administración de servidor ni todo lo relacionado, Administración de copias de seguridad, Seguridad perimetral. (Aplica para On Premise). • Soporte de usuarios que no sean administradores. • El costo de licencias de bases de datos ni sistemas Operativos, ni de cualquier otro software adicional asociado. • Logística de capacitación, la cual estará a cargo de **CENTRO DEL CALZADO** • Parametrizaciones o procesos adicionales a los mencionados. • Dispositivos de digitalización de impresión ni hardware asociado. • Capacitaciones fuera de la ciudad de la sede principal de la Organización.

2. PLAN DE PROYECTO - TIMELINE

Fases	Entregables	Tiempo
Fase 1: Kick Off • Socialización de proyecto con el cliente • Definición del Plan de Proyecto • Verificación del Plan de Proyecto • Aprobación del Plan de Proyecto **Fase 2: Implementación de módulos** • Definición, documentación y aprobación de diseño de procesos • Parametrización y ajuste de procesos • Parametrización de reportes e indicadores según alcance de la propuesta • Pruebas técnicas, funcionales y casos de uso • Ajustes a requerimientos • Capacitaciones a usuarios entrega de manuales por proceso • Salida a producción de proceso • Registrar estado de proyecto • Reunión de seguimiento	Acta de inicio. Plan del proyecto Implementación de los módulos requeridos, aprobados y funcionales en ambiente de pruebas	2 día 150 -180 días hábiles

Fase 3: Estabilización de módulos • Ajustes de los módulos • Pruebas técnicas, funcionales y casos de uso • Capacitaciones a usuarios entrega de manual del proceso. • Salida a producción de proceso • Registrar estado de proyecto • Reunión de seguimiento	Parametrización de proceso aprobado y funcional en producción	30 días hábiles
Fase 4: Capacitaciones • Capacitación de Procesos Básicos • Capacitación de Módulos • Capacitación de Procesos parametrizados • Registrar estado de proyecto • Reunión de seguimiento	Capacitaciones a Usuarios	5 días hábiles
Fase 5: Cierre y Soporte • Periodo de soporte y mesa de ayuda • Registrar estado de proyecto • Reunión de seguimiento	Acta de cierre Mesa de soporte	

Notas:

- ◊ Los tiempos son estimados y pueden variar según características de cada proceso y tiempos de entrega de información por parte de la organización.
- ◊ El cronograma de trabajo está pensado en la ejecución por fases a partir de la liberación paulatina de módulos del Sistema.
- ◊ La fecha de inicio del proyecto se establecerá a partir del acta de inicio de actividades.

3. TÉRMINOS Y CONDICIONES

Ítems	**Descripción**
Validez de la Propuesta	30 días

Forma de Pago	Implementación de Proceso de Planes de Acción: • Pago 1: equivalente al 30% al firmar acta de inicio y presentar plan de proyecto. • Pago 2: equivalente al 40% en el momento de hacer la entrega de 4 de los 7 módulos contratados. • Pago 3: equivalente al 30% en el momento de hacer la entrega de los 7 módulos contratados. No incluye retenciones diferentes a 3,5% según DECRETO 2521 DE 2011 RETENCIÓN EN LA FUENTE AL SOFTWARE.
Derechos de propiedad de Software	El software zona de confort, se encuentra protegido por la legislación colombiana en derechos de autor y está restringido en su uso.
Observaciones	• Los nuevos procesos o requerimientos particulares serán cotizados de forma independiente. • Los valores pueden cambiar si se aumentan o limitan alcances.

4. HISTORIAL DE CAMBIOS

Versión	Fecha de Versión	Descripción	Responsable
1	**8-SEP-2024**	Versión inicial de la propuesta	Juan pablo morillo

1. PROPUESTA N° 2 PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL PROYECTO

Versión: 1	**8-SEP-2024**
	**Propuesta Técnica – Comercial** **CENTRO DEL CALZADO**
Realizado por: JUAN PABLO MORILLO	**Dirigida a:** ZONA DE CONFORT Administrador Centro del calzado

Señores: CENTRO DEL CALZADO

Ref. Propuesta para la implementación del Proceso de ventas e inventarios del centro de calzado

Reciba un cordial saludo de **CENTRO DEL CALZADO**, somos una compañía de desarrollo de software especializada en sistemas de ventas e inventarios, gestión por procesos y gestión del conocimiento. la calidad de nuestro software y la experiencia de nuestro equipo de trabajo nos ha permitido lograr el certificado ISO 29110 en Administración de Proyectos e Implementación de Software, contar con el reconocimiento por parte de nuestros clientes, y recibir premios de carácter regional y nacional.

Agradecemos de antemano la oportunidad de participar en este proceso.
Estaremos atentos a sus comentarios y sugerencias con la finalidad de atender totalmente sus requerimientos y expectativas.

JUAN PABLO MORILLO
Improved Work System

Sede principal

Pasto- Colombia

PBX: 3156662879

1. RESUMEN PROPUESTA TÉCNICA Y ECONÓMICA		
Ítems	**Descripción**	**Inversión**
Servicio	Servicios profesionales de implementación del proceso de ventas e inventarios	COP $25.000.000 + IVA (Pago único)
Alcances generales	**Servicios:** Levantamiento de información para parametrización (Formatos, flujos, validaciones, alertas, reportes) y ajustes de los procesos considerados en el alcance. Incluye hasta 7 módulos preestablecidos para este proceso: ✓ Módulo de ventas ✓ Módulo de facturación ✓ Módulo de administración de clientes ✓ Módulo de administración de proveedores ✓ Módulo de administración de bodegas ✓ Módulo de administración de usuarios ✓ Módulo de administración de productos Incluye hasta dos (2) sesiones de capacitación virtual de 2 horas por sesión. NOTA: Cualquier ajuste que no esté descrito en la presente propuesta que sea solicitado será tomado como un requerimiento adicional y por lo tanto tendrá costos adicionales asociados.	

NO INCLUYE	• Administración de servidor ni todo lo relacionado, Administración de copias de seguridad, Seguridad perimetral. (Aplica para On Premise). • Soporte de usuarios que no sean administradores. • El costo de licencias de bases de datos ni sistemas Operativos, ni de cualquier otro software adicional asociado. • Logística de capacitación, la cual estará a cargo de CENTRO DE CALZADO • Parametrizaciones o procesos adicionales a los mencionados. • Dispositivos de digitalización de impresión ni hardware asociado. • Capacitaciones fuera de la ciudad de la sede principal de la Organización.

2. PLAN DE PROYECTO - TIMELINE

Fases	Entregables	Tiempo
Fase 1: Kick Off • Socialización de proyecto con el cliente • Definición del Plan de Proyecto • Verificación del Plan de Proyecto • Aprobación del Plan de Proyecto	Acta de inicio. Plan del proyecto	1 día
Fase 2: Implementación de módulos • Definición, documentación y aprobación de diseño de procesos • Parametrización y ajuste de procesos • Parametrización de reportes e indicadores según alcance de la propuesta • Pruebas técnicas, funcionales y casos de uso • Ajustes a requerimientos • Capacitaciones a usuarios entrega de manuales por proceso • Salida a producción de proceso • Registrar estado de proyecto • Reunión de seguimiento	Implementación de los módulos requeridos, aprobados y funcionales en ambiente de pruebas	100 -120 Días hábiles

Fase 3: Estabilización de módulos • Ajustes de los módulos • Pruebas técnicas, funcionales y casos de uso • Capacitaciones a usuarios entrega de manual del proceso. • Salida a producción de proceso • Registrar estado de proyecto • Reunión de seguimiento	Parametrización de proceso aprobado y funcional en producción	30 días hábiles
Fase 4: Capacitaciones • Capacitación de Procesos Básicos • Capacitación de Módulos • Capacitación de Procesos parametrizados • Registrar estado de proyecto • Reunión de seguimiento	Capacitaciones a Usuarios	5 días hábiles
Fase 5: Cierre y Soporte • Periodo de soporte y mesa de ayuda • Registrar estado de proyecto • Reunión de seguimiento	Acta de cierre Mesa de soporte	Se mantendrá soporte durante 1 año posterior a la implementación

Notas:

◊ Los tiempos son estimados y pueden variar según características de cada proceso y tiempos de entrega de información por parte de la Organización.
◊ El cronograma de trabajo está pensado en la ejecución por fases a partir de la liberación paulatina de módulos del Sistema.
◊ La fecha de inicio del proyecto se establecerá a partir del acta de inicio de actividades.

3. TÉRMINOS Y CONDICIONES

Ítems	**Descripción**
Validez de la Propuesta	30 días

Forma de Pago	Implementación de Proceso de Planes de Acción: • Pago 1: equivalente al 10% al firmar acta de inicio y presentar plan de proyecto. • Pago 2: equivalente al 40% en el momento de hacer la entrega de 4 de los 7 módulos contratados. • Pago 3: equivalente al 50% en el momento de hacer la entrega de los 7 módulos contratados. No incluye retenciones diferentes a 3,5% según DECRETO 2521 DE 2011 RETENCIÓN EN LA FUENTE AL SOFTWARE.
Derechos de propiedad de Software	El software zona de confort, se encuentra protegido por la legislación colombiana en derechos de autor y está restringido en su uso.
Observaciones	- Los nuevos procesos o requerimientos particulares serán cotizados de forma independiente. - Los valores pueden cambiar si se aumentan o limitan alcances

4. HISTORIAL DE CAMBIOS

Versión	Fecha de Versión	Descripción	Responsable
1	**8-SEP-2024**	Versión inicial de la propuesta	Juan pablo morillo

3. ANÁLISIS Y SELECCIÓN DE PROPUESTA

Posterior al análisis de las propuestas realizadas por el grupo, **CENTRO DEL CALZADO** la Gerencia del **CENTRO DEL CALZADO** ha decidido contratar sus servicios acogiéndose a la propuesta número 2 que les fue presentada. Los argumentos que se han tenido en cuenta para realizar esta elección a pesar de que es la que tiene un mayor costo son los siguientes:

- El proyecto se realizaría en un tiempo más corto.
- Los pagos parciales que se deben realizar están más de acorde con el flujo de dinero del negocio, por lo cual no se afectaría el flujo de caja de este.
- El tiempo de soporte y garantía que se manejan en la segunda propuesta es primordial para que el **CENTRO DEL CALZADO** pueda estabilizar el software completamente.

4. GLOSARIO.

- **PRESUPUESTO:** cantidad económica disponible presupuestalmente destinada a cubrir los gastos o inversión realizada en un proyecto
- **CONTRATO:** Acuerdo pactado por dos partes llamados contratante y contratista para realizar actividades establecidas en un proyecto y entregable que este al final a satisfacción del cliente
- **ADICION AL CONTRATO:** Incremento que se realiza al contrato de común acuerdo, puede ser en valor o en tiempo esto obedece por el incremento de actividades que no fueron tenidas en cuenta inicialmente o por solicitud del contratante este incremento es máximo en un 50% del valor inicia o tiempo inicial.
- **GASTO:** Contablemente y en línea con un proyecto un gasto representa el pago de dinero o en especie por una actividad que, aunque no corresponde a la parte operacional del proyecto es necesario su pago ejemplo una secretaria, un mensajero, todo lo relacionado con la parte administrativa.
- **COSTOS:** muy similar al gasto, pero corresponde a los recursos pagados o girados a todas esas actividades innatas con la parte técnica del proyecto ejemplo el internet, sueldo de los programadores, alquiler de computadores, pago de plataformas para elaborar el sistema, aunque en un proyecto los gastos y costos comprenden la inversión total del proyecto
- **CDP O CERTIFICADO DE DISPONIBILIDAD PRESUPUESTAL:** Este documento está más vinculado al sector público representa la garantía económica y la existencia del dinero en tesorería o hacienda para que la entidad pueda comprometerse contractualmente con un proyecto.

- **LICITACION:** proceso publico donde varios proponentes han entregado su propuesta técnica económica y la entidad contratante establece una hora un día para realizar la apertura de cada una de las propuestas y bajo criterios establecidos seleccionar la más favorable para la entidad.
- **STAKEHOLDERS:** son todas las personas que tienen relación o se benefician con la realización del proyecto son el gerente del proyecto, los programadores, la persona que administrara el software, incluso los beneficiaros externos como clientes o usuarios que aplican en dicho proyecto.
- **ON PREMISE:** concepto relativo a instalar el software tanto a nivel de hardware como programa en un solo sitio en este caso en la zona de confort.

BIBLIOGRAFÍA

SENA. (2024). Recuperado el 5 de 2 de 2024, de https://sena.territorio.la/content/idex.php/institucion/Titulada/institution/SENA/Tecnologia/228118/Contenido/OVA/CF10/index.html#/