

## Módulos SOA Gopac **Propuesta Solución**



GOPAC, Soluciones Integrales, S.A. de C.V.





Guadalajara, Jalisco 25 de Marzo del 2024  
*Cotización número: 202403015*

Ing. Alvaro Enrique Becerra Serrano  
REFACCIONARIA CAMIONERA DE OCCIDENTE  
Presente

Estimado Ing. Alvaro Enrique Becerra Serrano:

Por medio de la presente les presentamos la propuesta de Automatización de su empresa:  
*"Automatización de su Empresa"*.

En espera de contribuir al cumplimiento de sus objetivos, nos ponemos a sus órdenes para cualquier comentario.

Atentamente,

M.S.E. Raúl A. Gómez Zepeda.  
GOPAC Soluciones Integrales, S.A. de C.V.



## Tabla de Contenidos

<b>A.</b>	<b>Implementación de SOA Gopac</b>	
1.	Introducción	4
2.	Características Generales	5
3.	Propuesta de solución y Forma de pago	6
4.	Logística de Implementación	7
5.	Riesgos Potenciales	8
6.	Control de Cambios	8
7.	Garantías	9
8.	Soporte ante fallas	9
9.	Tiempo de entrega y Costos	10
10.	Requerimientos para iniciar el Proyecto	10
11.	Criterio de terminación del Proyecto	10
12.	Plan de Trabajo	11
	<b>Apéndice A. Características de los módulos</b>	<b>12</b>
	Asistente	12
	Compras	12
	Cuentas por Pagar	13
	Inventarios	13
	Ventas	14
	Cuentas por Cobrar	15
	Estadísticas	15
	Administración	16
	Dirección	16
	Bancos	16
	Punto de venta	17
	Recursos Humanos	17
	Control del personal y de su salud	17
	Activos	17
	Depreciación	17
	FODA	18
	<b>Apéndice B. Pólizas de Soporte</b>	<b>19</b>
	Políticas generales	19
	Póliza MINIMA	19
	Póliza básica LIMITADA	19
	Póliza básica ILIMITADA	19
	Póliza avanzada LIMITADA	19
	Póliza avanzada ILIMITADA	20
	Sobre demanda	20
	<b>Apéndice C. Hoja de Firmas</b>	<b>21</b>



## 1. Introducción

- Tenemos una solución completa la cual maneja diversos **módulos**: CFDI 4.0, Asistente, Inventarios, Ventas, CxC (cuentas x cobrar), Administración, Compras, CxP (cuentas por pagar), Bancos, Estadísticas, Dirección, Producción, POS, Contabilidad, Activos, Depreciación, Cursos y Encuestas, Digitalización de documentos, Administración de Proyectos, Recursos Humanos, Control de entradas del personal y de su salud, FODA, y Venta en Ruta. Estos módulos se entregan tal y como están operando.
- De estos módulos en la presente cotización solo se contempla SOA Básico (módulos de CFDI 4.0, Asistente, Inventarios, Ventas, CxC (cuentas x cobrar), Administración, Compras, CxP (cuentas por pagar), Bancos, Estadísticas, Dirección, y POS).
- Dado que Gopac cuenta con los programas fuentes existe la **posibilidad de agregar nuevas opciones y/o funcionalidad al sistema** (específicas a sus necesidades).



## 2. Características Generales

**Todo el sistema (ERP) cuenta con las siguientes características:**

### ■ **Funcionales:**

- *CFDI 4.0 implementado*
- *Configuración flexible para todos los módulos, preparados para crecimiento*
- *Modelo de seguridad para poder entrar al sistema (múltiples usuarios, 2 niveles)*
- *Análisis de flujo de la empresa (diario, semanal, ... anual)*
- *Digitalización de todos los documentos de la empresa*
- *Apegado a modelos de calidad, facilidad para Certificaciones calidad*
- *Automatización políticas y procesos, preguntas frecuentes, videos*
- *Todos los módulos integrados*
- *Envío masivo de correos (envío de documentos vía e-mail)*
- *Notificaciones automáticas configurables – avisos para una mejor administración*
- *Generación de pólizas automáticas – Contador debe analizar datos y minimizar captura*
- *Administración de quejas basado en modelos de calidad*
- *Exportación de reportes a Excel*
- *Planeación estratégica y FODA por departamento u organizacional*
- *Ayuda en formato electrónico sensitivo a la pantalla desde donde se llama la ayuda.*
- *Manejo de transacciones en moneda nacional y dólares americanos.*
- *Manejo de vendedores con portátiles, sincronización hacia y desde las portátiles y la matriz. Envío de pedidos por e-mail e integración masiva. Control de hardlock para cada notebook.*
- *Manejo de múltiples listas de precios y asignación de éstas a cada cliente (una por omisión para el cliente)*
- *Editor de etiquetas de códigos de barras.*
- *Editor de formas (sólo para algunos tipos de formas).*
- *En cada operación registro de fecha, usuario y hora en que se realizó la operación*
- *Bitácoras de auditoría de operaciones realizadas para localizar acciones no adecuadas para la empresa*

### ■ **Técnicas:**

- *Estructura organizacional de soporte en la operación del ERP con herramientas automatizadas y usando el método del caso. Puede operar en sus servidores o en la nube (de Gopac o de terceros).*
- *Interfase muy sencilla de uso y de aprendizaje con estándares muy definidos.*
- *Funcionamiento en red o en la nube.*
- *Interfase Web, App y Windows SVGA.*

### ○ **Características específicas de los módulos: ver apéndice “B”**



### 3. Propuesta de solución y Forma de pago

▪ **Este costo incluye**

- En modalidad renta: Hosting de la aplicación en servidores de Gopac (nube privada), instalación y póliza ilimitada por el tiempo que se rente la solución.
- En modalidad venta: Instalación en sus servidores o en los nuestros, Soporte remoto a producto, póliza ilimitada por el primer año. Años consecutivos de soporte se deberán cotizar por aparte.

▪ **Este costo NO incluye**

- No incluye los programas fuentes ya que éstos representan la tecnología de GOPAC.
- No incluye nuevos requerimientos no contemplados por la nueva versión de SOA Gopac.
- La compra del Hardware requerido para la operación (computadoras, impresoras,...).

▪ **La forma de pago propuesta:**

- Esquema de renta.
  - Pagos inicial (anticipo) y pagos mensuales por todo el servicio mencionado con un mínimo de un año de servicio.
- Esquema de venta

	USUARIOS			
	1	15	20	25
<b>VENTA</b>				
SOA BASICO: Asistente, Inventarios, Compras, Cuentas por Pagar, Ventas, Cuentas por Cobrar, Estadísticas, Punto de Venta, Administración, Bancos y Dirección (11 módulos)- Módulo de seguridad sin costo	\$ 29,000.00	\$ 187,000.00	\$ 220,000.00	\$ 275,000.00
Módulos individuales	\$ 5,000.00	\$ 34,000.00	\$ 45,000.00	\$ 56,000.00
<b>RENTA</b>				
SOA BASICO: Asistente, Inventarios, Compras, Cuentas por Pagar, Ventas, Cuentas por Cobrar, Estadísticas, Punto de Venta, Administración, Bancos y Dirección (11 módulos)- Módulo de seguridad sin costo				
Pago inicial	\$ 11,600.00	\$ 74,800.00	\$ 88,000.00	\$ 110,000.00
Renta mensual con hosting y póliza de soporte	\$ 4,350.00	\$ 28,050.00	\$ 33,000.00	\$ 41,250.00
Los precios no incluyen IVA ni implementación				

▪ **Otros servicios que podemos ofrecer (no incluídos en el precio):**

- Contratación de dominio.
- Desarrollo del portal
- Digitalización de documentos de la empresa



## 4. Logística de Implementación

### ▪ **Oferta del solución**

- *Presentación de esta propuesta*
- *Se define por parte del cliente*
  - *Un usuario contacto responsable de darle seguimiento al proyecto*
  - *Ideal, un usuario con conocimientos técnicos para dar el soporte interno del mismo. Este usuario será el usuario contacto para cualquier problema de índole técnico.*
  - *La cantidad de módulos a implementar, los usuarios a capacitarse, los módulos en los que se capacitarán y un calendario preliminar de implementación.*
  - *El tipo de soporte que estima el cliente va a requerir para que su operación no se detenga.*

### ▪ **Preparación de la Empresa**

- *Se entrevista al personal, por área organizacional, para determinar los principales dolores y armar la mejor estrategia para automatizarla.*
- *Se realiza un plan de trabajo para hacer que el sistema y la empresa del cliente se fusionen.*
- *Se definen los usuarios responsables por parte del Cliente y de la Empresa para realizar la implementación.*
- *Se realiza sesión de inicio de proyecto (Kick off) aprobando el plan de implementación y generando el compromiso de todos los participantes.*

### ▪ **Instalación**

- *Se define la fecha y se instala el sistema.*
- *Se solicita firma de recibido de la instalación por parte del usuario responsable del soporte interno.*

### ▪ **Capacitación al personal en el sistema** – Agustín Moreno

- *Se configura cada módulo a implementarse*
- *Se prepara el ambiente para realizar la implementación (computadoras, software...)*
- *La capacitación se realiza sobre la marcha bajo el modelo explicación – practica.*

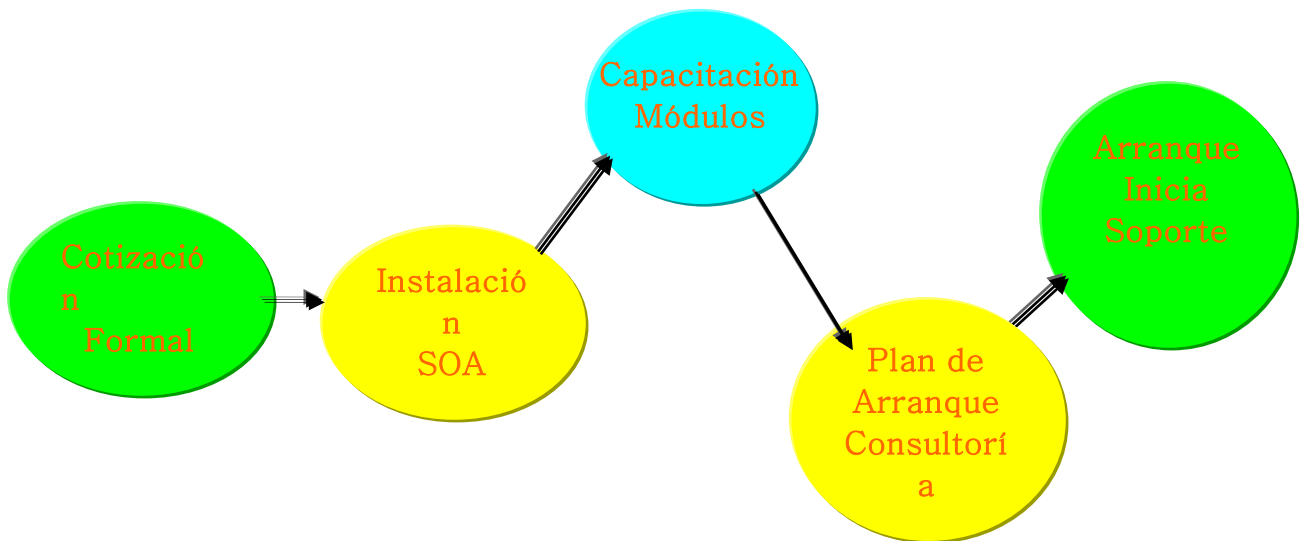
### ▪ **Arranque del sistema** – Agustín Moreno

- *Es vital el tener los procedimientos de la empresa bien definidos para poderlos integrar al sistema.*
- *Se solicita la firma, de implementación terminada del usuario responsable de cada módulo.*

### ▪ **Soporte del producto**

- *Se define el tipo de soporte que solicita el cliente así como su duración y costo.*
- *Se define el usuario, por parte del cliente, que podrá realizar las solicitudes de soporte. A este usuario se le capacita en el esquema de registro de solicitudes de soporte y su monitoreo.*





## 5. Riesgos Potenciales

- Para poder realizar el proyecto en tiempo se tienen que considerar los siguientes riesgos potenciales:
  - Capacitación  
Se requiere tiempo del personal clave del Cliente.
  - Tiempo  
Se requiere de tiempo del personal del Cliente para poder definir el proyecto; si su tiempo es limitado el proyecto se alargará.
  - Recursos  
Hay requerimientos que todavía no se han definido...

## 6. Control de Cambios

- Los módulos del sistema SOA Gopac se entregan tal y como están operando; cualquier cambio que requiera el Cliente deberá solicitarlo por escrito.
- Todo cambio solicitado formalmente deberá de tener una respuesta de factibilidad, tiempos y costos de su desarrollo. Si estos requerimientos se desarrollan durante la implementación del SOA Gopac, el tiempo y costo del proyecto se reevaluará.
- Para el desarrollo de los proyectos aplicamos una metodología propietaria que se enfoca a tratar de generar herramientas para el usuario final y NO sencillamente un programa. Estos costos pueden bajar o subir en función de la disminución o aumento de requerimientos.





## 7. Garantías

- *El software tiene una garantía de un año contra cualquier defecto; entendiéndose como defecto todo aquello que no funcione de acuerdo a especificaciones. Quedan fuera de garantía todas aquellas fallas provocadas por problemas con la energía eléctrica, por problemas de Hardware, por problemas de virus y en general por cualquier agente externo al sistema. La garantía se aplica siempre en las instalaciones de GOPAC.*

## 8. Soporte ante fallas

- *GOPAC puede ofrecer el soporte rápido en sus oficinas condicionado a que ustedes adquieran los siguientes elementos:*
  - *Una conexión internet con VNC instalado para poder entrar directamente al sistema.*
  - *El programa de comunicaciones VNC (shareware)*
- *Si su Empresa cuenta con estos elementos podemos resolver en forma casi inmediata los problemas de software que surjan en su equipo. El mecanismo es muy sencillo:*
  - *Ustedes nos llaman y nos reportan el problema de software*
  - *Mediante internet vía VNC nosotros entramos a su computadora y analizamos el problema. Una vez analizado procedemos a resolverlo.*
- *Nota: Los problemas de Hardware no se pueden resolver usando este mecanismo.*



## 9. Tiempo de entrega y Costos

- **Tiempo de Entrega e instalación**
  - El tiempo de entrega es de Inmediato.
  - El tiempo de instalación es de dos a cuatro horas asumiendo que su sistema de red (servidor y PC) estén ya instalados y probados. La instalación se realiza una sola vez. En caso de que se tengan que instalar otras empresas posteriormente se deberá cotizar y pactar este servicio.
- **Capacitación** – Agustín Moreno
  - El tiempo de capacitación por módulo es de un máximo de cinco horas y se imparte en las oficinas de Gopac.
  - Se puede diseñar un plan específico de capacitación de acuerdo a necesidades especiales.
- **Uso y número de usuarios**
  - Estos módulos podrán ser utilizados por un máximo de una empresa dentro de un sólo servidor (operando siempre en la misma computadora o dentro de la misma red); si el programa se instala en otro servidor o en una empresa adicional se tendrá que negociar nuevas licencias de uso.
  - En caso de que se decidan por un usuario y deseen incrementar a más usuarios sólo se pagará la diferencia en precios.

## 10. Requerimientos para iniciar el Proyecto

- Espacio físico y tiempo de sus ejecutivos clave en el proyecto.
- Se requiere de la firma de la presente cotización y del pago del anticipo para poder iniciar el proyecto.
- El Cliente, mediante su representante legal, se compromete a firmar un convenio de no reclutamiento del personal de Gopac previo al inicio del proyecto, durante el proyecto, y durante los tres siguientes años después de terminado el proyecto. La única excepción es que ambos firmen por escrito y de mutuo acuerdo las reglas de transferencia de un empleado de Gopac a la empresa del Cliente.
- Recursos asignados al proyecto (humanos y materiales – tipos de recursos humanos, servidores, firewall, software...)

## 11. Criterio de terminación del Proyecto

- La implementación de los servicios y/o módulos contratados y definidos en el contrato del proyecto o en esta cotización –en caso de que no se genere un contrato- determinarán la terminación del proyecto.
- Se formalizará la terminación del proyecto mediante la firma de aceptación del proyecto por el “usuario de aceptación”.



## 12. Plan de Trabajo

- *Gráfica de Gantt. Se desarrollará al iniciar el proyecto.*
- *El curriculum de la empresa puede ser consultado en nuestra página de Internet o solicitarlo a un servidor.*

*Sin más por el momento me pongo a sus órdenes para cualquier comentario.*

*Atentamente,*



M.S.E. Raúl A. Gómez Zepeda  
GOPAC Soluciones Integrales

*Acepto la cotización,*

REFACCIONARIA CAMIONERA DE OCCIDENTE  
*Representante Legal*



## Apéndice A. Características de los módulos

### Asistente

- Registro de Contactos, estructura organizacional, Múltiples Tipos de Relaciones y Giros por contacto. Múltiples folders por contacto. Búsqueda rápida en base a tips. Filtros por Ciudad, Cumpleaños, Giro, Puesto, ó Tipo de Relación. Registro en base a apellidos y nombres o en base al nombre legal.
- Registro de Tipos de relación, Ciudad, Giros, Puesto y Grupos de Empleados.
- Mensajes (para un empleado, un grupo de empleados, para todos los empleados), registra, localiza.
- Pendientes (para un empleado, un grupo de empleados, para todos los empleados), registra, localiza, programa, delega.
- Envío masivo de e-mails (por tipo de relación, fecha de cumpleaños, giro; de una ciudad o todas).
- Impresión de directorios telefónicos y etiquetas por diferentes criterios, calendario de cumpleaños.
- Radiografía de comunicación y Estadísticas por Giro, Ciudad, Tipo de Relación, Mes de Nacimiento y Código Postal.
- Control diario por empleado (mensajes, pendientes, cumpleaños, folders, foto).

### Compras

- Registro de Productos, familias y subfamilias de Productos, Marcas, Unidades de Medida, Razones de Suspensión de Productos, Proveedores, Proveedores con sus Productos y Productos con sus Proveedores.
- Registro de costos por Proveedor y Producto, Simulación de sugerencia de compra en base a facturas y tickets, Registro de Ordenes de Compra (permite programar varios años), Registro de Devoluciones al Proveedor.
- Envío de ordenes de compra por e-mail a uno o varios empleados del proveedor.
- Reporte de existencias por almacén (obra), Listas de Costos, Artículos por Proveedor y Sin Proveedor, Backorder de órdenes de compra e Informes de entrada recibidos (entradas al almacén basadas en órdenes de compra). Analítico de compras por proveedor.
- Consultas de órdenes de compra por su número y por Proveedor.
- Estadísticas de Compra por Año, Mes y Proveedor, Producto, Marca, Familia y Subfamilia.
- Etiquetas con código de barras (generación, impresión y lectura)
- Manejo de múltiples listas de precios; programación de su cálculo en base a parámetros definidos por el usuario (utilidad calculada en base a un margen sobre la venta o sobre el costo).



## Cuentas por Pagar

- Registro de Contra recibos, Chequeras, Stock de cheques, Bancos, Editor sencillo para definir formatos de cheques. Control de stock de cheques en blanco y de cheques generados y no entregados.
- Chequeras en moneda nacional y en dólares americanos.
- Editor de formatos de impresión de cheques.
- Anticipos a Proveedores, Cheques (emisión, impresión, entrega), Estado de cuenta por proveedor.
- Autorización de Contra recibos en base a un monto por pagar. Impresión masiva de cheques.
- Consultas por Proveedor, Area Administrativa y Centro de Gastos.
- Flujo de pagos, Cheques emitidos y por estatus, Contra recibos por estatus, Stock de cheques y Cheques faltantes.
- Cancelación masiva de Contra recibos con monto mínimo (definido por el usuario) por pagar.

## Inventarios

- Manejo de Múltiples almacenes.
- Registro de Informes de entrada (genera en automático una entrada al almacén y un contra recibo para pagarle al Proveedor), Procesa Devoluciones al Proveedor.
- Registro de Entradas, Salidas y Traspasos entre los diversos almacenes (cada almacén puede asociarse a una obra específica).
- Control de movimientos en base al tipo de producto y al tipo de almacén.
- Consulta de productos (Generales, foto, estadísticas, existencias, pedidos, facturas, movimientos por almacén).
- Reportes de existencias por almacén y generales.
- Manejo de Inventario Físico (Pro forma, captura de folios, consolidación, reporte de diferencias e igualación). Captura del inventario físico en base a recolectoras portátiles de datos. Copiado de inventario físico entre almacenes.
- Congelación del inventario físico a cualquier fecha definida por el usuario.
- Registro de audit trail (quien hizo la última transacción) y de la bitácora de operación del sistema.

## Ventas

- Registro de Pedidos, Facturas. Seguimiento a los pedidos en base a su estatus. Impresión de etiquetas para envío de producto al cliente.
- Envío por e-mail del pedido a uno o varios empleados del cliente con copia al vendedor que lo envía.
- Manejo de moneda nacional y dólares americanos.
- Entregas de productos por pedido y / o por factura.
- Afectación masiva de existencias de las facturas.
- Asignación de archivos gráficos a áreas organizacionales para que cada vez que se envíe un pedido se agreguen al final estas hojas (condiciones de ventas, cuentas de depósito...)
- Registro de clientes, marcas, medios de publicidad, formas de envío; principales productos que se manejan por área organizacional; promociones reflejadas como descuentos pre-programados por familia y subfamilia específicos para cada cliente.
- Prospectación de clientes y ventas en base a la historia de ventas realizada con los clientes.
- Tele marketing hacia los clientes en base a su historia de compras y pagos.
- Envío masivo de e-mails a clientes (promociones, noticias, tips...)
- Reportes: Listas de precios por diversos filtros; Existencias de productos por almacén o globales; facturas realizadas, facturas canceladas; Ventas por familia, cliente, marca, año, ciudad-municipio..., utilidad, tipo de relación, proveedor, vendedor-producto; pedidos no facturados; Clientes por ruta, clientes por ciudad; Analítico de ventas por vendedor.
- Consultas de productos, clientes, vendedores, áreas organizaciones, familias y marcas. Estadísticas de venta por año, mes y moneda para cada uno de los conceptos anteriores.
- Manejo de múltiples prefijos con su control individual por prefijo (se utiliza un prefijo para cada sucursal)
- Manejo de vendedores con Notebooks portátiles, sincronización hacia y desde las portátiles y la matriz. Envío de pedidos por e-mail e integración masiva.
- Asignación de vendedores por omisión a los clientes.



## Cuentas por Cobrar

- Registro de Anticipos a Clientes y Pagos de ellos.
- Pagos: se requiere identificar al cliente y al documento al que se realiza el pago. La característica del pago también es registrada: monto, fechas, tipo –cheque, efectivo...-, moneda...
- Notas de crédito a los clientes: devoluciones o financieras con afectación automática hacia inventarios y cobranza.
- Localización de cheques botados.
- Consultas por Clientes y Anticipos.
- Reportes: Flujo de cobranza, estado de cuenta general, Guías de embarque y cobranza, facturas vencidas, análisis de cobranza, análisis de tardanza de pagos, notas de crédito, pagos de clientes (control diario de recuperación).
- Manejo de cheques posfechados con actualización en línea o hasta que llegue la fecha de cobro del cheque.
- Bloqueo de clientes para no venderles, o sólo venta de contado o ni siquiera levantarle pedidos.
- Control de formas de pago comunes a todos los clientes o por control individual por cliente (Ej. Cheques).
- Salda facturas masivamente con montos mínimos de adeudo.
- Cancela anticipos masivamente con montos mínimos de saldo.

## Estadísticas

- De ventas: Estadísticas por cliente, vendedor, producto, familia, subfamilia, marca, formas de envío, medios.
- De compras: pagos a proveedores.
- De punto de venta: vendedor, producto, familia, subfamilia, marca.



## Administración

- Registro de Paridades de Moneda, Bloqueo a proveedores (¿se les cotiza?, ¿se les compra?).
- Reportes: operación diaria; facturas y notas de crédito del mes, facturas canceladas del mes, anticipos de clientes, productos vendidos con IVA diferente de..., ventas por año y cliente, simulación de póliza contable mensual; valores y existencias actuales e históricas del almacén; flujo de efectivo.
- Registro de Areas Organizacionales, Centros de Costos, Tipos de documentos, Países, Ciudades, Tipos de ordenes, Condiciones de pago, Formas de pago, Condiciones de CxC, Notificaciones de CxC, Almacenes, Tipos de movimiento entre almacenes, Formatos de facturas, Editor de etiquetas de códigos de barras, Hardlocks, rutas, camiones, empleados, cajeros, saldos de chequeras, tipos de movimiento de chequeras, y razones de cheques botados.
- Parámetros Generales, de Compras, de Inventarios, de Ventas, de CxP, de CxC, Contables, Recursos Humanos, Punto de venta (POS), Internet y Bancos.
- Cambios manuales a los estatus de los principales documentos.
- Depuración de pedidos por prefijo.
- Consulta de la bitácora de operación de todos los sistemas y usuarios.
- Modelo de Seguridad.
- Editor de Etiquetas con código de barras (generación, impresión y lectura).

## Dirección

- Consulta en una sola pantalla de los saldos del banco, la cobranza que se tiene y los pagos que se tienen que hacer. La consulta se hace en forma genérica hasta llegar al detalle. Consulta basada en facturación.
- Consulta en una sola pantalla de la cobranza que se tiene y los pagos que se tienen que hacer. La consulta se hace en forma genérica hasta llegar al detalle. Consulta basada en pedidos.

## Bancos

- Registro, confirmación y cancelación de depósitos bancarios (por tipo de cuenta y moneda).
- Registro de movimientos bancarios y control de la conciliación bancaria.
- Registro de cheques botados considerando porcentaje de castigo y registrando el cargo financiero en la cuenta del cliente.
- Registro de saldos diarios de las chequeras.
- Consultas por chequera, saldos y tipos de movimientos.
- Impresión del estado de cuenta de la chequera.
- Diseño del formato de las fichas de depósito.





### **Punto de venta**

- Registro de caja chica (morralla), venta del día, y retiro de la caja chica.
- Las ventas se realizan para los giros de comercialización en general y de Ópticas.
- Corte de caja parcial ("X") o total ("Z") por vendedor.
- Cierre del día por sucursal generando la factura o nota de crédito del día.
- Generación y reemplazo de facturas.
- Devoluciones de clientes
- Consulta de Clientes, Productos, Facturas y Tickets.
- Surtido rápido desde trastienda
- Reportes: tira de cierre del día, Factura del día, Monitoreo de efectivo, Ventas por horario, Productos sacrificados y Tickets por día.
- Cambio de Cajero, Registro de RFCs del cliente, Abre cajón, Cambio de almacén
- Afectación en línea al almacén por omisión.
- Manejo de tickets de venta en concurrencia
- Ventas a crédito y de contado
- Registro de pagos de ventas de crédito
- Manejo de productos negados

### **Recursos Humanos**

- Registro de empleados con toda su historia: curriculums, puestos, roles, horarios, entradas, salidas, faltas, logros, documentos, vacaciones, actividades, Dias Inhabiles, Cursos, Encuestas, plan capacitación...
- Resguardo de activos a empleados.

### **Control del personal y de su salud**

- Mediante tecnología de reconocimiento facial podemos registrar entradas y salidas del personal; el uso de cubrebocas, su temperatura a la entrada y salida, provocar alertas de salud, llevar el control de enfermedades por cada empleado.

### **Activos**

- Registro de todos los activos de la empresa con su mantenimiento preventivo y correctivo hasta su terminación de uso o venta.
- Generación de etiquetas de control de los activos, números de serie, características individuales de los activos.

### **Depreciación**

- Depreciación contable de todos los activos bajo diversos modelos.
- Generación de póliza contable.



## **FODA**

- *Definición de ejes rectores de la planeación, oportunidades, fortalezas, debilidades y amenazas; esto se realiza en un ambiente compartido donde todo el grupo participa y comparte las variables del FODA.*
- *Una vez terminados todos los temas del FODA en un ambiente compartido se trabaja en el armado de estrategias (por área organizacional o por empresa).*



## Apéndice B. Pólizas de Soporte

### **Políticas generales**

- *Toda solicitud debe ser registrada mediante un ticket el cuál será enviada al área de soporte.*
- *Los eventos son atendidos en horarios de oficina*
- *Toda póliza atiende a un solo usuario registrado y capacitado en el sistema. Usuarios no capacitados en el sistema no podrán recibir soporte en el sistema. Las pólizas son ejercidas por un solo usuario en la parte del cliente.*
- *En el caso de que el usuario opere fuera de la ciudad de Guadalajara se requiere que una de sus computadoras conectada a la red tenga instalado el programa VNC.*
- *Al terminar la instalación y capacitación entran en función estas pólizas.*
- *Las pólizas no incluyen servicios de capacitación, estos se cotizan aparte.*
- *Todas las pólizas se cobran por mes y tienen una duración mínima de un año renovable automáticamente a menos que una de las partes notifique la cancelación de la misma. Si la póliza se cancela antes de tiempo el Cliente deberá pagar el resto del año contratado. Al renovar la póliza se negociará un incremento de la cuota de la póliza para el siguiente periodo; este incremento será como mínimo la inflación anual estimada.*

### **Póliza MINIMA**

- *Soporte limitado a 12 eventos por año.*

### **Póliza básica LIMITADA**

- *Soporte limitado a 24 eventos por año.*

### **Póliza básica ILIMITADA**

- *Soporte ilimitado de eventos durante la vigencia de la póliza.*

### **Póliza avanzada LIMITADA**

- *Soporte limitado a 24 eventos por año.*
- *Actualizaciones gratuitas de todas las versiones que se liberen durante el tiempo que se tenga la póliza.*



### **Póliza avanzada ILIMITADA**

- Soporte ilimitado de eventos durante la vigencia de la póliza.
- Actualizaciones gratuitas de todas las versiones que se liberen durante el tiempo que se tenga la póliza.
- Se podrán sugerir nuevas características para integrarlas en las nuevas versiones; si se espera a que éstas se liberen la integración de las características no tendrá costo alguno; si se desea que éstas se implementen rápidamente existirá un costo de la integración pactado por ambas partes.
- Revisión trimestral de bitácoras (operación, reindexación y respaldos).
- Con visitas al mes para realizar planeación (solicitar cotización)

### **Sobre demanda**

- Para el soporte de los sistemas tenemos disponibles las pólizas de servicio de 10 horas cada una. Estos paquetes se van consumiendo conforme se van requiriendo o en base a un calendario de trabajo. En promedio una empresa nos consume dos pólizas por año.
  - Cada nueva versión del sistema tiene un precio el cual se define cuando ésta se termina.
  - Si se desean características especiales en el software éstas se definen por ambas partes y se cotizan por separado.
  - Se pueden contratar tantas pólizas como ustedes deseen.
  - Al momento de contratar una póliza se les asigna un ingeniero para que los atienda directamente. O en cada ticket levantado se puede asignar un ingeniero.
  - Los servicios se controlan mediante una bitácora de servicios; por cada solicitud de ustedes se registra en una bitácora la actividad realizada, el empleado de ustedes con el que se trabajó y la firma de él (ella).
  - En este esquema de pólizas si el ingeniero tiene que viajar a sus oficinas se carga una hora por concepto de viaje y siempre se manejan horas enteras.
  - Para evitar que un ingeniero vaya a sus oficinas y que esto represente un costo para ustedes podemos ofrecer el soporte electrónico; éste funciona de la siguiente manera:
  - GOPAC puede ofrecer el soporte rápido en sus oficinas condicionado a que ustedes adquieran los siguientes elementos:
    - Acceso a Internet de razonable velocidad (56k hacia arriba)
    - El programa de comunicaciones llamado VNC
  - Si su empresa cuenta con estos elementos podemos resolver en forma casi inmediata los problemas de software que surjan en su equipo. El mecanismo es muy sencillo:
    - Ustedes nos llaman o manda un e-mail y nos reportan el problema de software
    - Mediante Internet entramos a su computadora y analizamos el problema. Una vez analizado procedemos a resolverlo.
- Nota: Los problemas de Hardware no se pueden resolver usando este mecanismo.*
- En el caso de viajar fuera de la zona metropolitana de Guadalajara todos los gastos por viáticos corren por cuenta del cliente (Transporte, Hotel, alimentos, taxis...). Por cada día laborado fuera de la zona metropolitana de Guadalajara se carga una póliza de 10 horas.



## Apéndice C. Hoja de Firmas

- Proyecto.
  - Proyecto “Automatización de su Empresa”
- Cotización 202403015 del 25 de Marzo del 2024 con el detalle completo del proyecto.
- Usuarios.
  - Usuario autoridad: \_\_\_\_\_
  - Líder de proyecto: \_\_\_\_\_
  - Usuario “Gurú”: \_\_\_\_\_
  - Usuario técnico: \_\_\_\_\_
  - Usuario de control de calidad: \_\_\_\_\_
  - Usuario de aceptación: \_\_\_\_\_
- Tiempo de desarrollo:
  - Inmediato
- Costo:
  - Esquema de renta.
    - Pagos inicial (anticipo) y pagos mensuales por todo el servicio mencionado con un mínimo de un año de servicio.
  - Esquema de venta

	USUARIOS			
VENTA	1	15	20	25
<b>SOA BASICO: Asistente, Inventarios, Compras, Cuentas por Pagar, Ventas, Cuentas por Cobrar, Estadísticas, Punto de Venta, Administración, Bancos y Dirección (11 módulos)- Módulo de seguridad sin costo</b>	\$ 29,000.00	\$ 187,000.00	\$ 220,000.00	\$ 275,000.00
<b>Módulos individuales</b>	\$ 5,000.00	\$ 34,000.00	\$ 45,000.00	\$ 56,000.00
RENTA				
<b>SOA BASICO: Asistente, Inventarios, Compras, Cuentas por Pagar, Ventas, Cuentas por Cobrar, Estadísticas, Punto de Venta, Administración, Bancos y Dirección (11 módulos)- Módulo de seguridad sin costo</b>				
<b>Pago inicial</b>	\$ 11,600.00	\$ 74,800.00	\$ 88,000.00	\$ 110,000.00
<b>Renta mensual con hosting y póliza de soporte</b>	\$ 4,350.00	\$ 28,050.00	\$ 33,000.00	\$ 41,250.00
Los precios no incluyen IVA ni implementación				





M.S.E. Raúl A. Gómez Zepeda  
GOPAC Soluciones Integrales

REFACCIONARIA CAMIONERA DE OCCIDENTE  
*Representante Lega*

*Aceptación del Líder del Proyecto (Gopac)*  
*(Nombre y firma)*





Mayor Información:  
[www.gopac.com.mx](http://www.gopac.com.mx)

**San José, CA**

Silicon Valley, USA  
☎ (408) 754 3161  
6580 Via del Oro  
95119-1201

**Contacto:**

M.S.E. Raúl A. Gómez Zepeda  
CEO  
raul.gomez@gopac.com.mx

**Cd. De México**

☎ +52 (55) 5061 4974  
Fax: +52 (55) 5061 4974  
Insurgentes Sur No. 800, 8º piso,  
Colonia del Valle, C.P. 03100,  
México D.F.

**Contacto:**

I.S.C. Manuel López Rodríguez Araiza  
Director Comercial  
manuel.lopez@gopac.com.mx

**Guadalajara**

☎ +52 (33) 3880 9500  
Fax: +52 (33) 3122 4984  
Av. Cubilete No. 772  
Colonia Chapalita, C.P. 45040  
Zapopan, Jalisco, México

**Contacto:**

M.S.E. Raúl A. Gómez Zepeda  
CEO  
raul.gomez@gopac.com.mx

