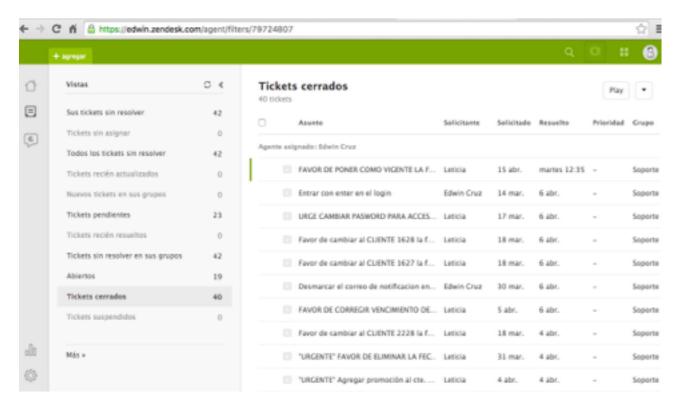
## Justificación de Póliza

El acuerdo de continuar laborando con zenttre mediante una póliza de soporte fue debatido y validado en una reunión junto con Rafael Espino y Artemio Morales el sábado 26 de diciembre.

Anexo un correo electrónico de Artemio Morales confirmando el pago de la póliza y el esquema de trabajo junto con un PDF con el detalle de la póliza incluyendo términos y condiciones, servicios incluidos y excepciones.

Como acuerdo adicional se generó un archivo compartido en Google DOCS en el cual se incluyen las actividades mensuales por hora. (link: <a href="https://docs.google.com/spreadsheets/d/">https://docs.google.com/spreadsheets/d/</a> 1DRKvwtlH91KPm1kJTtpOGhAnpZFCzDh7pkdAlZrj06c/edit?usp=sharing)

Para el soporte a la operación estamos utilizando el sistema de mesa de ayuda **zendesk** que permite levantar un ticket mediante un botón localizado dentro del sistema y dar seguimiento al mismo a través de correo electrónico:



Desde el principio de la negociación se determinó que la póliza cubre únicamente actividades de soporte a las aplicaciones (se detallan en el documento) y **NO contempla nuevos desarrollos**.

Es necesario aclarar que el soporte operativo no se realiza únicamente al sistema que se desarrollo bajo contrato (**zenttre.ADM**), sino también a los portales desarrollados previamente como el portal del cliente y soporte/mantenimiento de bases de datos e interacción de proveedores como: BASICO, OK Hosting, Akky, Diverza etc...

## Estrategia para erradicar el uso de la póliza

Para erradicar por completo el uso de la póliza se debe tomar en cuenta lo siguiente:

1. **Portal del Cliente:** El portal del cliente quedó des-enlazado del portal administrativo desde que implementamos la página web de BASICO y restamos funcionalidad al mismo.

- Adicionalmente quedaron desconectados los nuevos servicios de Mensajería, Buzón y consulta de Facturas.
- 2. **Ajustes Facturación**: Se requiere desarrollo adicional al sistema administrativo que garantice cubrir el 100% de las excepciones que obligan a hacer una operación manual de la facturación, dentro de las cuales se encuentra:
  - · Parcialidades de clientes nuevos.
  - Adelantos de mensualidad.
  - Descuentos o negociaciones especiales con clientes (casos especiales, retención etc..)
  - Tope de facturación mensual completa de acuerdo a las ventas del mes.
  - Carga y sincronización de archivos de tarificador contemplando validaciones y excepciones actuales.
- 3. Cuota de soporte eventual o transferencia de conocimientos: Independientemente de desarrollar los 2 módulos anteriores, es necesario definir una cuota de soporte para el mantenimiento y operación de las interfaces externas:
  - OK Hosting
  - Diverza
  - BASICO
  - Akky
  - Olark
- 4. Adicionales: Hace algunas semanas se hizo la propuesta de acondicionar un APP que ya está desarrollada a un 80% ajustándola al negocio de zenttre para integrar las funcionalidades del portal del cliente como reservar, consultar saldo, etc. y disponibilizarla para Android y iOS.

Es necesario que se tome una decisión con respecto a cual(es) de los 4 puntos anteriores se desean implementar, para compartir una propuesta por separado para revisar y negociar. Sobra mencionar que las propuestas se trabajarían bajo el esquema de contrato similar al de zenttre.ADM