

Documento de especificación de desarrollo en NetSuite ERP - DED

AgriCenter Zevilla

AGRICENTER ZEVILLA S.A. DE C.V.
AGRICENTER



Cliente	AGRICENTER ZEVILLA S.A. DE C.V. – AGRICENTER
Definición del proyecto	Implementación de NetSuite ERP
Equipo Be Exponential asignado al proyecto	<ul style="list-style-type: none">▪ Azucena Sotelo – azucena.sotelo@beexponential.com.mx▪ René León - rene.leon@beexponential.com.mx▪ Abigail Hernandez - abigail.hernandez@beexponential.com.mx
Referencia del documento	CF-DED-CALCULO DE PRECIOS-AGRICENTER-V1.2
Fecha	23-dic-2021

Restricción de uso y divulgación de información

BE EXP S.A. de C.V., en lo sucesivo **Be Exponential** es dueño de la información contenida en este documento y anexos que lo acompañen, prohíbe expresamente la reproducción total o parcial, así como modificar, copiar, reutilizar, explotar, reproducir o transmitir, sin la previa autorización por escrito de **Be Exponential**.

La estipulada información y documentación deberán recibir un trato estrictamente confidencial por todos los involucrados, salvo aquella información que sea pública (la información pública de **Be Exponential** se encuentra en la página web (www.beexponential.com.mx)).

Control de cambios del documento

VERSIÓN	FECHA	AUTOR	APROBADOR	DESCRIPCIÓN DEL CAMBIO
1.0	16-NOV-21	<ul style="list-style-type: none">AZUCENA SOTELORENÉ LEÓN	CRISTINNE PUERTO	<ul style="list-style-type: none">CREACIÓN DEL DOCUMENTO
1.1	21-DIC-21	<ul style="list-style-type: none">AZUCENA SOTELORENÉ LEÓN	CRISTINNE PUERTO	<ul style="list-style-type: none">AJUSTES AL DOCUMENTO SOLICITADOS POR AGRICENTER
1.2	23-DIC-21	<ul style="list-style-type: none">AZUCENA SOTELORENÉ LEÓN	CRISTINNE PUERTO	<ul style="list-style-type: none">AJUSTES AL DOCUMENTO SOLICITADOS POR AGRICENTER
1.3	26-ENE-22	<ul style="list-style-type: none">ABIGAIL HERNÁNDEZ	ANDREA ACOSTA	<ul style="list-style-type: none">ACTUALIZACIÓN DE APELLIDO SECCIÓN DE FIRMAS

Índice de contenido

Documento de especificación de desarrollo en NetSuite ERP - DED 1

Restricción de uso y divulgación de información 2

Control de cambios del documento 2

Índice de contenido 2

Índice de ilustraciones 3

Índice de tablas 3

Índice de diagramas 3

Índice de desarrollos e integraciones 3

Desarrollo de Cálculo de Precios 4

Objetivo del desarrollo: 4

Consideraciones para la ejecución del desarrollo 4

Descripción del desarrollo: 4

Campos configurados en las transacciones de venta Estimación (Estimate) y Pedido de venta (Sales order): 4

Campos a configurar a través de desarrollo en las transacciones de venta Estimación (Estimate) y Pedido de venta (Sales order): 5

Proceso a seguir en la ejecución del desarrollo: 6

Descripción del flujo de proceso 8

Cláusulas de gestión de desarrollos: 10

Aceptación del Documento 11

**Nota: Intencionalmente en blanco

Índice de ilustraciones

Ilustración 1: Información heredada de manera automática de los campos Categoría de cliente + Sucursal + Zona de cliente 7

Ilustración 2: Campos a poblar de manera automática por NetSuite ERP al seleccionar un artículo 7

Ilustración 3: Campos a poblar de manera automática por NetSuite ERP al capturar el Precio Acordado 7

Ilustración 4: Campos a poblar de manera automática por NetSuite ERP después del cálculo de Importe 8

Ilustración 5: Campos a poblar de manera automática por NetSuite ERP después del cálculo de Importe IEPS 8

Ilustración 6: Campos a poblar de manera automática por NetSuite ERP 8

Ilustración 7: Campos a poblar de manera automática por NetSuite ERP 8

Índice de tablas

Tabla 1: Información general del desarrollo 3

Tabla 2: Campos en el registro del cliente necesarios a capturar para el desarrollo 4

Tabla 3: Tabla Descriptiva del Cálculo de Precios 10

Índice de diagramas

Diagrama 1: Diagrama de Flujo del Cálculo del Artículo 9

Índice de desarrollos e integraciones

#	TEMA	TIEMPO ESTIMADO (HRS)	PRECIO
1	Desarrollo en NetSuite ERP que permita simular el cálculo de precios para los artículos que se utiliza en INTELESIS ERP.	TBD	TBD

Tabla 1: Información general del desarrollo

**Nota: Intencionalmente en blanco

Desarrollo de Cálculo de Precios

Objetivo del desarrollo:

Ejecutar el cálculo de Precios de los artículos que se ofrecen a los Leads (Lead), Prospectos (Prospect) y Clientes (Customer) en las transacciones estándar de venta Estimación (Estimate) y Pedido de venta (Sales order). Se requiere que el desarrollo ejecute el cálculo tanto del Precio de los artículos como el Impuesto Especial sobre Producción y Servicios (IEPS) asociado correspondiente.

Consideraciones para la ejecución del desarrollo

- El desarrollo se deberá ejecutar en las transacciones estándar de venta Estimación (Estimate) y Pedido de venta (Sales order). Las rutas para acceder a las mencionadas transacciones son:
 - Estimación (Estimate): Transacciones > Ventas > Preparar estimaciones
 - Pedido de venta (Sales order): Transacciones > Ventas > Pedido de venta (Sales order).
- Para la ejecución correcta del desarrollo, en el registro del cliente se deberán capturar los siguientes campos:

#	CAMPO A CAPTURAR	CONSIDERACIONES
1	ZONA DEL CLIENTE	No aplica
2	SUCURSAL	No aplica
3	NIVEL DE PRECIOS	Asociado a una sucursal
4	CATEGORÍA DE CLIENTE	En referencia a una lista de artículos y ponderaciones de descuentos diferentes

Tabla 2: Campos en el registro del cliente necesarios a capturar para el desarrollo

- El cálculo del precio final por artículo se efectuará con base en los precios de lista que deberá cargar Agricenter para cada Nivel de precio a configurar en NetSuite ERP. Para la creación de los Niveles de precio y la carga de los precios de lista se utilizará la funcionalidad estándar de NetSuite ERP.

Descripción del desarrollo:

Campos configurados en las transacciones de venta Estimación (Estimate) y Pedido de venta (Sales order):

- El equipo de consultoría configuró un campo personalizado de tipo lista denominado Categoría de cliente (ID: custbody_beex_az_catcliente) a nivel encabezado, el cual permitirá clasificar al cliente por descuento. El mencionado campo deberá heredar de manera automática la información de Categoría de cliente capturada en el registro del Cliente (Customer). Se configuró dicho campo de manera no editable.
- El equipo de consultoría configuró un campo personalizado de tipo lista denominado Zona de cliente (ID: custbody_beex_az_ventaszonacliente) a nivel encabezado, el cual permitirá clasificar al cliente con base en la zona en la que se encuentra ubicado. El mencionado campo deberá heredar de manera automática la información de zona capturada en el registro del Cliente (Customer). Se configuró dicho campo de manera no editable.

- El equipo de consultoría configuró un campo personalizado de tipo lista denominado Sucursal (ID: custbody_beex_az_clientesucursal) a nivel encabezado, el cual permitirá clasificar al cliente con base en la sucursal a la que pertenece. El mencionado campo deberá heredar de manera automática la información de sucursal capturada en el registro del Cliente (Customer). Se configuró dicho campo de manera no editable.
- El equipo de consultoría configuró un campo personalizado de tipo lista denominado Descuento (ID: custcol_beex_az_artdescuento) a nivel línea de transacción, que muestra el nombre del descuento que debe aplicarse al **cliente (Customer) y/o prospecto (Prospect)**. El mencionado campo deberá heredar de manera automática la información de descuento capturada en la lista de descuentos por categoría en la pantalla de tipo de registros. Se configuró dicho campo de manera obligatoria, con la posibilidad de poder agregar un nuevo descuento, **pero si el cliente está en proceso de prospecto (Prospect) el campo de descuento no debe ser obligatorio ya que no se ha asignado categoría de cliente.**
- El equipo de consultoría configuró un campo personalizado de tipo lista denominado Descuento Aplicado (ID: custcol_beex_az_descuentoap) a nivel línea de transacción, el cual debe mostrar el valor de descuento por unidad de artículo por aplicar al **cliente (Customer) y/o prospecto (Prospect)**. El mencionado campo deberá heredar de manera automática la información asignada en la lista de descuentos por categoría en la pantalla de tipo de registros. Se configuró dicho campo deshabilitado solo para su visualización de información.
- El equipo de consultoría configuró un campo personalizado de tipo decimal denominado Precio Acordado (ID: custcol_bex_az_precioacordado) a nivel línea de transacción, en este campo el usuario con rol estándar Asesor de Venta deberá capturar manualmente el precio de venta unitario acordado con el cliente. **El Precio Acordado no deberá ser menor al Precio Mínimo del artículo; por lo que de requerir cotizar algún artículo a un precio menor el Asesor de ventas deberá tener la Autorización del Usuario con Rol de Agricenter - Administrador de ventas.**
- El equipo de consultoría configuró un campo personalizado de tipo porcentaje denominado IEPS (ID: custcol_bex_az_iepstransac) a nivel línea, el cual reflejará el porcentaje de IEPS correspondiente a cada Artículo (Item). El mencionado campo deberá heredar de manera automática la información de IEPS capturado en el registro del Artículo (Item). Se configuró dicho campo de manera no editable.

Campos a configurar a través de desarrollo en las transacciones de venta Estimación (Estimate) y Pedido de venta (Sales order):

- El equipo de consultoría configuró un campo personalizado de tipo decimal denominado Precio Mínimo (ID: custcol_bex_az_preciominimo) a nivel línea de transacción, el cual a partir de desarrollo deberá mostrar el precio con el descuento aplicado. El cálculo a realizar en el campo precio mínimo obtendremos el total de precio por (1 menos el descuento aplicado). Se deberá configurar dicho campo de forma deshabilitada solo para visualizar la información. **El Precio Mínimo podrá ser visualizado desde que se realice la Estimación de venta a un prospecto.** Cuando se capture el artículo en los campos de línea de la transacción, a partir de desarrollo se deberá ejecutar el siguiente cálculo:

$$\text{Precio mínimo}(\text{custcol_bex_az_preciominimo}) = \text{Precio (rate)} * (1 - \text{Descuento aplicado (custcol_beex_az_descuentoap)})$$

**Nota: Como el porcentaje está representado en una fracción de 100.00 solo es necesario multiplicar el Precio por Cantidad por el Valor indicado del descuento para obtener el precio mínimo.

- A partir de desarrollo se deberá ejecutar de manera automática el cálculo del importe antes de impuestos para cada artículo seleccionado en la Estimación (Estimate) y el Pedido de venta (Sales order). El resultado del cálculo deberá sobrescribirse en el campo estándar de NetSuite ERP Importe (ID: amount). Cuando se capture el precio acordado del artículo en los campos de línea de la transacción, a partir de desarrollo se deberá ejecutar el siguiente cálculo:

$$\text{Importe (Amount)} = \text{Cantidad (Quantity)} * \text{Precio acordado (custcol_bex_az_precioacordado)}$$

- El equipo de consultoría configuró un campo personalizado de tipo moneda denominado Importe EPS (ID: custcol_bex_az_importeieps) a nivel línea, el cual a partir de desarrollo deberá ejecutar de manera automática el cálculo del importe del IEPS por cada artículo seleccionado en la Estimación (Estimate) y el Pedido de venta (Sales order). Cuando se capture el artículo en los campos de línea de la transacción, a partir de desarrollo se deberá ejecutar el siguiente cálculo:

$$\text{Importe IEPS (custcol_bex_az_importeieps)} = \text{Importe (Amount)} * (1 + \text{IEPS (custcol_bex_az_ieps)}))$$

- A partir de desarrollo se deberá ejecutar de manera automática el cálculo del importe del impuesto para cada artículo seleccionado en la Estimación (Estimate) y el Pedido de venta (Sales order). El resultado del cálculo deberá sobrescribirse en el campo estándar de NetSuite ERP Importe del impuesto (ID: tax1amt). Cuando se capture el precio acordado del artículo en los campos de línea de la transacción, a partir de desarrollo se deberá ejecutar el siguiente cálculo:

$$\text{Importe del impuesto (tax1amt)} = \text{Importe IEPS (custcol_bex_az_importeieps)} * \text{Código de impuesto (taxcode)}$$

- A partir de desarrollo se deberá ejecutar de manera automática el cálculo del importe bruto para cada artículo seleccionado en la Estimación (Estimate) y el Pedido de venta (Sales order). El resultado del cálculo deberá sobrescribirse en el campo estándar de NetSuite ERP Importe bruto (ID: grossamt). Cuando se capture el precio acordado del artículo en los campos de línea de la transacción, a partir de desarrollo se deberá ejecutar el siguiente cálculo:

$$\text{Importe Bruto (grossamt)} = \text{Importe IEPS (custcol_bex_az_ieps)} + \text{Importe del impuesto (tax1amt)}$$

- A partir de desarrollo se deberá ejecutar de manera automática el cálculo del subtotal de la transacción. El resultado del cálculo deberá sobrescribirse en el campo estándar de NetSuite ERP Subtotal (ID: subtotal). Cuando se capture la totalidad de artículos en los campos de línea de la transacción, y una vez corridos los cálculos descritos anteriores a partir de desarrollo se deberá ejecutar el siguiente cálculo:

$$\text{Subtotal} = \text{Sumatoria de la columna Importe de todos los artículos seleccionados a nivel línea}$$

- A partir de desarrollo se deberá ejecutar de manera automática el cálculo del descuento total de la transacción. El resultado del cálculo deberá sobrescribirse en el campo estándar de NetSuite ERP Artículo con descuento (ID: discounttotal). Cuando se capture la totalidad de artículos en los campos de línea de la transacción, y una vez corridos los cálculos descritos anteriores a partir de desarrollo se deberá ejecutar el siguiente cálculo:

$$\begin{aligned} \text{Artículo con descuento} \\ &= \text{Sumatoria de la multiplicación de las columnas Descuento aplicado} \\ &\quad * \text{Cantidad de todos los artículos seleccionados a nivel línea} \end{aligned}$$

- A partir de desarrollo se deberá ejecutar de manera automática el cálculo del impuesto total de la transacción. El resultado del cálculo deberá sobrescribirse en el campo estándar de NetSuite ERP Impuesto (ID: taxtotal). Cuando se capture la totalidad de artículos en los campos de línea de la transacción, y una vez corridos los cálculos descritos anteriores a partir de desarrollo se deberá ejecutar el siguiente cálculo:

$$\text{Impuesto} = \text{Sumatoria de la columna Importe del impuesto de todos los artículos seleccionados a nivel línea}$$

- A partir de desarrollo se deberá ejecutar de manera automática el cálculo del total de la transacción. El resultado del cálculo deberá sobrescribirse en el campo estándar de NetSuite ERP Total (ID: total). Cuando se capture la totalidad de artículos en los campos de línea de la transacción, y una vez corridos los cálculos descritos anteriores a partir de desarrollo se deberá ejecutar el siguiente cálculo:

$$\text{Total} = \text{Subtotal} - \text{Artículo con descuento} + \text{Impuesto}$$

Proceso a seguir en la ejecución del desarrollo:

- A continuación, se comparte un ejemplo del proceso que se debe efectuar con base en los cálculos mencionados:

1. Al ingresar a la Estimación (Estimate), el usuario Agricenter con rol estándar Asesor de Venta deberá seleccionar el Cliente (Customer).
2. NetSuite ERP deberá poblar de manera automática la información previamente capturada en el registro del Cliente (Customer) seleccionado para los siguientes campos personalizados: Categoría de Cliente + Sucursal + Zona de Cliente. De manera seguida se visualiza una simulación de lo descrito anteriormente:

Clasificación

DEPARTAMENTO

CLASE

CATEGORÍA DE CLIENTE

DESC FACT DGO1

ZONA CLIENTE

ZONA DURANGO

SUCURSAL

DURANGO

Ilustración 1: Información heredada de manera automática de los campos Categoría de cliente + Sucursal + Zona de cliente

3. En la Sublista estándar Artículos, el usuario de Agricenter con rol estándar Asesor de Venta deberá seleccionar los Artículos (Item).
4. Al seleccionar cada Artículo (Item), NetSuite ERP poblará de manera automática las opciones de lista de los campos estándar Nivel de precio & Precio con base en el Cliente (Customer) seleccionado. El usuario de Agricenter con rol estándar Asesor de Venta deberá seleccionar las opciones correspondientes en cada campo. De manera seguida se visualiza una simulación de lo descrito anteriormente:

ARTÍCULO	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	NIVEL DE PRECIO	PRECIO	DESCUENTO *	DESCUENTO APLICADO	PRECIO MÍNIMO	PRECIO ACORDADO	IMPORTE	IEPS	IMPORTE IEPS
AFU0063 FYTOMYC 25 CS 950 ML.	1	PZA	Precio Lista	1,622.00	751	.14			1,622.00	6.0%	

Ilustración 2: Campos a poblar de manera automática por NetSuite ERP al seleccionar un artículo

5. NetSuite ERP, a partir de desarrollo, ejecutará automáticamente el cálculo del Precio mínimo, al seleccionarse el % Descuento correspondiente.
6. El usuario de Agricenter con rol estándar Asesor de Venta deberá capturar manualmente el precio de venta unitario acordado a manejar con el cliente en el campo personalizado Precio acordado.
7. El Importe de la línea será calculado por NetSuite ERP de manera automática a partir de desarrollo. De manera seguida se visualiza una simulación de lo descrito anteriormente:

ARTÍCULO	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	NIVEL DE PRECIO	PRECIO	DESCUENTO *	DESCUENTO APLICADO	PRECIO MÍNIMO	PRECIO ACORDADO	IMPORTE	IEPS	IMPORTE IEPS
AFU0063 FYTOMYC 25 CS 950 ML.	1	PZA	Precio Lista	1,622.00	751	.14				6.0%	

Ilustración 3: Campos a poblar de manera automática por NetSuite ERP al capturar el Precio Acordado

8. El Importe IEPS de la línea será calculado por NetSuite ERP de manera automática a partir de desarrollo. De manera seguida se visualiza una simulación de lo descrito anteriormente:

ARTÍCULO ★	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	NIVEL DE PRECIO	PRECIO	DESCUENTO ★	DESCUENTO APLICADO	PRECIO MÍNIMO	PRECIO ACORDADO	IMPORTE	IEPS	IMPORTE IEPS
AFU0063 FYTOMYC 25 CS 950 ML.	1	PZA	Precio Lista	1,622.00	751	.14			1,622.00	6.0%	

Ilustración 4: Campos a poblar de manera automática por NetSuite ERP después del cálculo de Importe

9. El Importe del impuesto de la línea será calculado por NetSuite ERP de manera automática a partir de desarrollo. De manera seguida se visualiza una simulación de lo descrito anteriormente:

NIVEL DE PRECIO	PRECIO	DESCUENTO ★	DESCUENTO APLICADO	PRECIO MÍNIMO	PRECIO ACORDADO	IMPORTE	IEPS	IMPORTE IEPS	CÓDIGO DE IMPUESTO ★	TARIFA DEL IMPUESTO	IMPORTE DEL IMPUESTO	IMP. BRUTO
Precio Lista	1,269.00	846	.14			1,269.00	6.0%		IVA: IVA 16%	16.0%		1,472.00

Ilustración 5: Campos a poblar de manera automática por NetSuite ERP después del cálculo de Importe IEPS

10. El Importe bruto de la línea será calculado por NetSuite ERP de manera automática a partir de desarrollo. De manera seguida se visualiza una simulación de lo descrito anteriormente:

NIVEL DE PRECIO	PRECIO	DESCUENTO ★	DESCUENTO APLICADO	PRECIO MÍNIMO	PRECIO ACORDADO	IMPORTE	IEPS	IMPORTE IEPS	CÓDIGO DE IMPUESTO ★	TARIFA DEL IMPUESTO	IMPORTE DEL IMPUESTO	IMP. BRUTO
Precio Lista	1,269.00	846	.14			1,269.00	6.0%		IVA: IVA 16%	16.0%		

Ilustración 6: Campos a poblar de manera automática por NetSuite ERP

11. En las transacciones de venta Estimación (Estimate) y Pedido de Ventas (Sales order) NetSuite ERP deberá mostrar automáticamente en el cuadro de resume los montos correctos totales para todos los Artículos (Item) seleccionados y cálculos corridos en la transacción. De manera seguida se visualiza una simulación de lo descrito anteriormente:

Resumen	
SUBTOTAL	4,927.00
ARTÍCULO CON DESCUENTO	0.00
IMPUESTO	16.60
TOTAL	4,943.60

Ilustración 7: Campos a poblar de manera automática por NetSuite ERP

Descripción del flujo de proceso

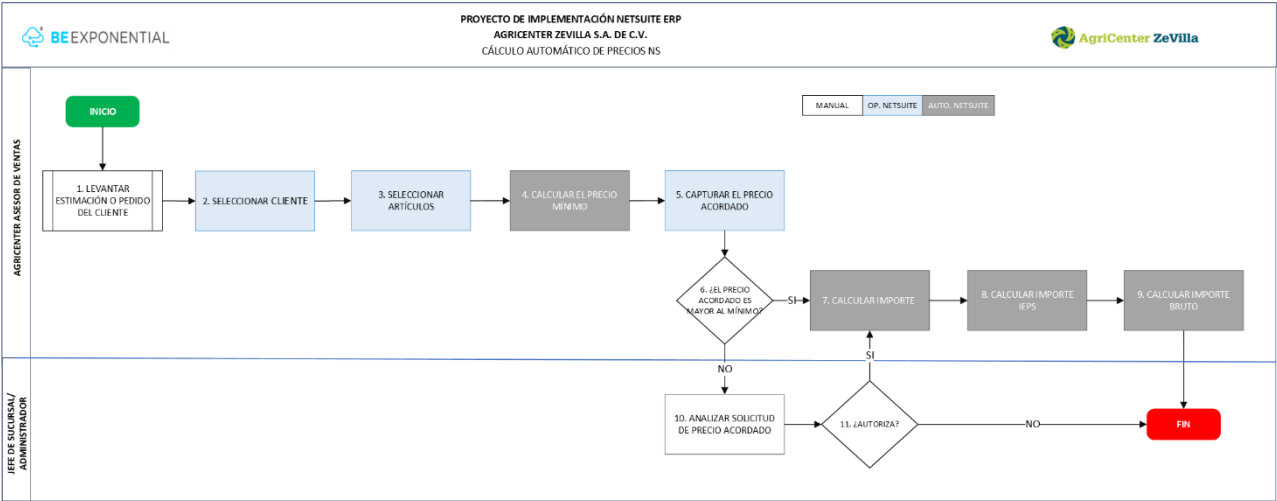


Diagrama 1: Diagrama de Flujo del Cálculo del Artículo

La descripción de las actividades y decisiones que conforman el flujo mencionado, se describen a continuación:

	Levantar Estimación o Pedido de Venta del cliente	Rol	Asesor de Ventas	Tipo operación	Manual
1	Observaciones: <ul style="list-style-type: none">Se Identificará la necesidad de capturar estimación o pedido de venta a los clientes.Para poder capturar una Estimación es: Transacciones > Ventas> Preparar estimaciones (Estimates)Para poder capturar un Pedido de venta: Transacciones> Ventas> Introducir Orden de venta (Sales order)				
2	Seleccionar Cliente	Rol	Agente de Ventas	Tipo operación	Manual
	Observaciones: <ul style="list-style-type: none">En la pantalla de Estimaciones (Estimate) o Pedidos de Venta (Sales order) seleccionar el cliente.Verificar que se tenga la información en los campos: Categoría de Clientes, Sucursal, Zona de cliente				
3	Seleccionar Artículos	Rol	Agente de Ventas	Tipo operación	Op. Netsuite
	Observaciones: <ul style="list-style-type: none">En la sección de Artículos seleccionar el producto y verificar que muestre el nivel de precio.				
4	Calcular el precio mínimo	Rol	Agente de Ventas	Tipo operación	Auto. Netsuite
	Observaciones: <ul style="list-style-type: none">Netsuite ERP mostrará de manera automática el precio mínimo con el campo precio menos el descuento aplicado.				
5	Capturar el precio acordado	Rol	Agente de Ventas	Tipo operación	Manual
	Observaciones: <ul style="list-style-type: none">El Asesor de venta al tener el precio mínimo, deberá capturar el precio acordado que le asignará al cliente, para que el sistema pueda realizar los cálculos de importes correspondientes.				
6	¿El precio acordado es mayor al Mínimo?	Rol	Agente de Ventas	Tipo operación	Manual
	Observaciones: <ul style="list-style-type: none">El Precio Acordado por el Asesor de Ventas deberá ser mayor que el precio mínimo, en caso de que éste sea menor deberá solicitar la Autorización del Jefe de Sucursal o Administrador antes de proporcionarle la Cotización u Pedido de Venta al Cliente.Si el Precio Acordado es mayor, ir a la actividad #7.Si el Precio Acordado es menor, ir a la actividad #10.				
7	Calcular importe	Rol	Agente de Ventas	Tipo operación	Auto. Netsuite
	Observaciones: <ul style="list-style-type: none">Netsuite ERP deberá calcular el Importe al multiplicar el precio acordado por la cantidad de artículos a ofrecerle al cliente.				
8	Calcular importe IEPS	Rol	Agente de Ventas	Tipo operación	Auto. Netsuite
	Observaciones: <ul style="list-style-type: none">Deberá realizar el cálculo del Importe IEPS al multiplicar el porcentaje de IEPS asignado al artículo por el importe calculado en base al precio acordado.				
9	Calcular importe Bruto	Rol	Agente de Ventas	Tipo operación	Auto. Netsuite
	Observaciones:				

10	<ul style="list-style-type: none">▪ Deberá realizar el cálculo del Importe bruto de manera automática al sumar los valores obtenidos del Importe IEPS y el Importe de Impuestos.▪ Deberá de mostrar de manera automática los cálculos realizados en la Tabla de Resumen.▪ Fin del Proceso.				
	Analizar solicitud de Precio Acordado	Rol	Jefe de Sucursal/ Administrador	Tipo operación	Manual
	Observaciones: <ul style="list-style-type: none">▪ El Jefe de Sucursal/ Administrador al recibir la solicitud de Autorización de Precio Acordado deberá analizar la solicitud para determinar si lo autoriza o no.				
11	¿Autoriza?	Rol	Jefe de Sucursal/ Administrador	Tipo operación	Manual
	Observaciones: <ul style="list-style-type: none">▪ Después de realizar el análisis determinar autorizar la solicitud, se lo comunica al Asesor de Ventar, ir a la actividad #7.▪ Si rechaza la Solicitud, Finaliza el Proceso.				

Tabla 3: Tabla Descriptiva del Cálculo de Precios

**Nota: Intencionalmente en blanco

Cláusulas de gestión de desarrollos:

- La firma del presente documento de especificación de desarrollo representa la definición del alcance del desarrollo a construir por parte de **Be Exponential** y el acuerdo y conocimiento de dicho alcance por todas las partes relacionadas. Una vez firmado el documento se efectúa el análisis del alcance final del desarrollo para el proceso de programación e inicio de actividades con miras a la construcción del mismo por parte de **Be Exponential**. La fecha de firma del documento de especificación de desarrollo no es la fecha de inicio de construcción del desarrollo per se.
- Cualquier solicitud de modificación y/o ajuste del desarrollo posterior a la firma de este documento que no esté contenido en el alcance, será considerado como una orden de cambio al desarrollo y generará impacto en costo y tiempo para la consecución de las modificaciones y/o ajustes.
- En caso de cancelación del desarrollo de manera unilateral por parte **Agricenter**, deberá pagar a **Be Exponential** las horas invertidas en construcción del presente documento, horas de apoyo por parte del equipo de desarrollo para definición de alcance y horas por parte del equipo de desarrollo invertidas en la construcción del desarrollo per se.

**Nota: Intencionalmente en blanco

Aceptación del Documento

Be Exponential y Agricenter están de acuerdo en que las sesiones de levantamiento de información fueron documentadas en tiempo y forma correctos, que la información presente en el documento de especificación de desarrollo describe los procesos, características de la operación y expectativas de Agricenter y que el documento de especificación de desarrollo fue entregado según lo acordado.

El presente documento se hace llegar a través de mail el día **26-ene-2022** para firma electrónica a través de la plataforma DocuSign.

AGRICENTER ZEVILLA S.A. DE C.V.

GILBERTO A. ZESATI DE SANTIAGO
DIRECTOR GENERAL

DocuSigned by:

Gilberto Zesati

D0861AF3174B46D...

AGRICENTER ZEVILLA S.A. DE C.V.

REY DAVID CORTINAS RÍOS
JEFE DE SISTEMAS

DocuSigned by:

Rey David Cortinas Ríos

D0ECDAB717544DD...

BE EXP S.A. DE C.V.

CRISTINNE PUERTO
DIRECTORA DE CONSULTORÍA

DocuSigned by:

Cristinne Puerto

9ED4EE4C8111443...

BE EXP S.A. DE C.V.

ANDREA ACOSTA
DIRECTORA DE LA PROJECT MANAGEMENT OFFICE

DocuSigned by:

Andrea Acosta

3C5727228A6A46A...

BE EXP S.A. DE C.V.

NICOLAS SPERONI
DIRECTOR DE DESARROLLO

DocuSigned by:

Nicolás Speroni

CF019392BDD144F...

**Nota: Intencionalmente en blanco