



Tu socio tecnológico integral

Propuesta de Desarrollo

Tablero de Balanced Scorecard para tus clientes

Plataforma web multi-cliente: cada cliente captura las tareas de sus cuatro perspectivas y ve su estatus; la consultora ve el avance de todos en un solo lugar

Versión 2.0

Octubre 2026

Arriaga Consultores

Confidencial

Índice

1. Resumen Ejecutivo	2
2. Descripción de la Solución	3
3. Alcance y Entregables	7
4. Cronograma	11
5. Inversión	13
6. Soporte y Mantenimiento	16
7. Términos y Condiciones	17
8. Próximos Pasos	18

1. Resumen Ejecutivo

Por qué este proyecto

Hoy: Arriaga Consultores acompaña a sus clientes con un Balanced Scorecard de cuatro perspectivas, y cada cliente lleva su plan «en Excel o Project», capturado por su propio equipo. Cada tablero vive en un archivo distinto, por cliente.

Lo que entendemos que eso cuesta: para saber cómo va un cliente hay que pedir el archivo, consolidar a mano y volver a armar la vista antes de cada junta; el estatus de las tareas no se ve al momento; la consultora no tiene una vista de todos sus clientes; y con «unos 5» clientes en un año, eso no escala.

Lo que busca Olivia: ofrecer el tablero como valor agregado a sus clientes, donde cada uno pueda «capturar sus tareas, visualizar su estatus y hacer modificaciones»; que «cada cliente vea su propia información, pero mi equipo y yo veríamos todo», en un solo lugar y sin armar nada a mano; y un avance visible «a finales de octubre».

Esta propuesta resuelve eso con una **plataforma web multi-cliente**: un espacio por cliente y un portafolio para la consultora.

La Solución

Un espacio por cliente, con su nombre y logotipo, donde su equipo captura tareas por perspectiva con responsable, fecha y estatus; nadie ve lo de otro cliente. Un tablero por cliente con avance y semáforo por perspectiva, y un portafolio para la consultora con todos sus clientes en una sola vista, con modo presentación. Importación desde Excel (y Project vía Excel), indicadores numéricos opcionales, histórico y exportación a PDF y Excel. Liga de avance navegable al cierre de la semana 1 y entrega a 5 semanas del arranque; escala a unos cinco clientes sin desarrollo nuevo.

5	\$32,000	7	3
Semanas	Precio fijo MXN + IVA (o \$3,000 al mes)	Módulos	Roles

Dos formas de contratar la misma plataforma. Opción A: precio fijo de \$32,000 MXN + IVA en dos pagos (50 % a la firma y 50 % a la entrega). Opción B: renta mensual de \$3,000 MXN + IVA, cobrada por adelantado, con permanencia mínima de 6 meses; incluye soporte, mantenimiento, evolución menor y nube. **En las dos, el código y los datos son de Arriaga Consultores desde el primer día.** Detalle en la sección 5.

2. Descripción de la Solución

Siete módulos cubren el ciclo completo: quién entra, de qué cliente, qué tareas tiene cada perspectiva, cómo se ve el avance, cómo entra lo que ya existe en Excel o Project, y cómo se exporta.

Módulo	Descripción
Acceso y usuarios	Inicio de sesión con correo y contraseña, recuperación, invitación por liga; tres roles: consultora administra, consultora equipo y cliente.
Clientes (espacios)	Alta y desactivación de clientes; nombre y logotipo del cliente en su espacio; sus usuarios; al crear un cliente nacen sus cuatro perspectivas vacías.
Tareas por perspectiva	Cuatro perspectivas fijas; áreas opcionales (Gente, Información y Sistemas precargadas en Aprendizaje y crecimiento); tareas con nombre, responsable, fecha compromiso, estatus, avance opcional y comentario; alta rápida, edición en línea, filtros; bitácora.
Tablero BSC	Vista por cliente: avance y semáforo por perspectiva, lista de tareas en rojo y amarillo; portafolio de la consultora con una tarjeta por cliente; modo presentación.
Importación desde Excel y Project	Plantilla descargable, vista previa, filas rechazadas con motivo; Project entra exportando a Excel.
Indicadores numéricos (complemento)	Opcionales por perspectiva: nombre, unidad, meta por periodo, periodicidad, sentido; captura del valor real; cumplimiento y semáforo por umbral.
Histórico y exportación	Bitácora de cambios por tarea; serie por indicador con comparativo; exportación del tablero a PDF y de tareas e indicadores a Excel.

Quién entra y qué hace

Rol	Quién	Qué hace
Consultora · administra	Olivia	Da de alta clientes y usuarios, configura estatus y umbrales, ve y captura en cualquier cliente.
Consultora · equipo	Equipo de Arriaga Consultores	Ve todos los clientes (portafolio y detalle); captura y corrige en cualquier cliente.
Cliente	Equipo de cada cliente de la consultora (1 a 5 personas)	Ve y captura solo lo de su empresa: tareas, estatus e importación. No ve que existen otros clientes.

Reglas con las que se calcula el avance

Regla	Cómo funciona
Estatus de tarea	Pendiente → En proceso → Cumplida; Cancelada desde cualquier estado; la reapertura (Cumplida o Cancelada → En proceso) solo la hace la consultora. Al cumplir se guarda la fecha. Las tareas con bitácora no se borran: se cancelan. El catálogo se fija con la consultora en la semana 1 y es editable.
Semáforo de tarea	Verde = cumplida; rojo = no cumplida con fecha pasada; amarillo = no cumplida con fecha en los próximos 7 días (configurable); gris = sin urgencia o cancelada.
Semáforo de perspectiva	Rojo = alguna tarea vencida sin cumplir; amarillo = ninguna vencida y alguna por vencer en 7 días o menos; verde = sin tareas vencidas ni por vencer (todas en tiempo o cumplidas); gris = sin tareas.
Avance de perspectiva	Tareas cumplidas ÷ tareas vigentes × 100 (las canceladas no cuentan). Si hay indicadores, su cumplimiento promedio se muestra al lado como complemento.
Importación	Clave = cliente + perspectiva + área + nombre de tarea (dos tareas con el mismo nombre en áreas distintas no chocan): si existe se actualiza, si no se crea; nunca borra lo que no viene. Las filas inválidas se rechazan y se listan; si alguna falla, nada se guarda hasta que el usuario decida importar solo las válidas.
Bitácora	Toda creación, edición, cambio de estatus o importación guarda usuario, fecha y hora, campo, valor anterior y nuevo. Se escribe del lado del servidor (Cloud Functions), no desde el navegador, y no se edita.
Indicadores (opcionales)	Mayor es mejor: $\text{real} \div \text{meta} \times 100$. Menor es mejor: $\text{meta} \div \text{real} \times 100$; si la meta es mayor que cero y el real es 0, cumplimiento = 100 %. Sin captura = «sin dato». Tope 120 %, redondeo a entero; meta cero = «sin meta». Umbrales de arranque: verde ≥ 100 %, amarillo 80–99 %, rojo < 80 %, editables.

Arquitectura

Componente	Función	Dónde opera
Aplicación web	Portafolio, tablero por cliente, captura de tareas, importación, exportación y modo presentación; responsive, sin instalación	Navegador, en computadora, proyector o celular
Acceso y roles	Correo y contraseña, invitación por liga; verificación en dos pasos para el rol administrador; cada usuario lleva su rol y su cliente	Nube de Google (Firebase), en una cuenta a nombre de Arriaga Consultores
Base de datos y reglas de acceso	Clientes, usuarios, perspectivas, áreas, tareas, bitácora, indicadores y configuración; cada lectura y escritura se filtra por cliente en el servidor	Nube de Google (Firestore) en la región us-central1, la más cercana a México con todos los servicios que usa la plataforma; respaldos automáticos con retención de 30 días
Importación y exportación	Lectura de la plantilla de Excel con vista previa y validación; PDF desde la vista de impresión; Excel de tareas e indicadores	En el navegador; sin conexión a sistemas de la consultora ni de sus clientes
Publicación	Liga web bajo un subdominio de Zulunity o bajo el dominio de la consultora; sitio de pruebas para la liga de avance	Nube de Google (Firebase Hosting)

Equipo

Rol	Responsabilidad
Ingeniero de software (tiempo completo)	Construcción de los siete módulos, reglas de acceso, pruebas automatizadas de aislamiento y de las reglas de avance, importación y entrega.
Diseño UI/UX	Sistema visual sobre las maquetas que presentamos en la llamada de revisión (semana del 26 de octubre); portafolio, tablero por cliente y lista de tareas validados con la consultora antes de construir.
Coordinación del proyecto	Seguimiento semanal, liga de avance, sesión de entrega y relación con Arriaga Consultores.

Principios de trabajo

- **Cada cliente ve solo lo suyo:** la separación se aplica en el servidor y se prueba de forma automática desde la semana 1.
- **Las tareas son el eje:** capturar, ver el estatus y modificar es lo primero que funciona; los indicadores numéricos son un complemento opcional.
- **Lo que ya existe entra por archivo:** Excel y Project (exportado a Excel) con una plantilla validada; nadie recaptura lo que ya tiene.
- **Configurable sin desarrollo:** estatus, días de anticipación, umbrales, usuarios, nombre y logotipo de cada cliente se editan desde la plataforma.
- **Todo es del cliente, en todo momento:** el código, la documentación, las cuentas y los datos son de Arriaga Consultores desde el primer día.
- **Escala sin desarrollo nuevo:** de 1 a unos 5 clientes y decenas de usuarios dentro de la misma plataforma.

3. Alcance y Entregables

Entregables y criterios de cierre de cada fase.

Fase 1: Plataforma multi-cliente (5 semanas)

#	Entregable	Módulo	Descripción
1.1	Diseño del sistema visual	Diseño	Portafolio, tablero por cliente y lista de tareas sobre las maquetas que presentamos en la llamada de revisión (semana del 26 de octubre), con la identidad de la consultora y su ejemplo de BSC; una ronda de ajustes, aprobada en 48 horas.
1.2	Acceso y roles	Acceso y usuarios	Correo y contraseña, recuperación e invitación por liga; verificación en dos pasos para el rol administrador; roles consultora administra, consultora equipo y cliente.
1.3	Clientes (espacios)	Clientes	Alta y desactivación de clientes con nombre y logotipo; sus usuarios; cuatro perspectivas vacías al crear cada cliente.
1.4	Aislamiento entre clientes	Clientes	Reglas de acceso en el servidor que filtran toda lectura y escritura por cliente; prueba automatizada que corre en cada entrega.
1.5	Liga de avance	Entrega	Sitio de pruebas con un cliente demo y sus cuatro perspectivas con tareas y semáforo, navegable al cierre de la semana 1.
1.6	Tareas por perspectiva	Tareas	Entidad tarea con nombre, responsable, fecha compromiso, estatus, avance opcional y comentario; áreas opcionales; alta rápida, edición en línea y filtros.
1.7	Estatus y bitácora	Tareas	Flujo Pendiente → En proceso → Cumplida; Cancelada desde cualquier estado; reapertura solo por la consultora; fecha de cumplimiento; bitácora de cada cambio escrita en el servidor, con usuario, fecha y valores.
1.8	Tablero por cliente	Tablero BSC	Avance y semáforo por perspectiva; lista de tareas en rojo y amarillo.
1.9	Portafolio de la consultora	Tablero BSC	Una tarjeta por cliente con su semáforo por perspectiva y avance; acceso al tablero de cada uno.

#	Entregable	Módulo	Descripción
1.10	Importación desde Excel	Importación	Plantilla descargable, vista previa, filas rechazadas con número y motivo; actualiza sin duplicar. Project entra exportando a Excel, verificado con el archivo real del primer cliente en la semana 2.
1.11	Indicadores numéricos	Indicadores	Opcionales por perspectiva: nombre, unidad, meta, periodicidad, sentido; captura del valor real; cumplimiento y semáforo por umbral.
1.12	Histórico	Histórico	Bitácora por tarea; serie por indicador con comparativo contra el periodo anterior.
1.13	Carga del primer cliente	Entrega	El BSC real del primer cliente cargado desde su archivo (Excel o Project) en cuanto exista la importación (semana 3), con el reporte de filas; carga final verificada en la semana 5.
1.14	Exportación	Histórico	Tablero a PDF; tareas e indicadores a Excel.
1.15	Modo presentación	Tablero BSC	Vista limpia y de letra grande para proyectar en una sala.
1.16	Pruebas, guía y entrega	Entrega	Pruebas de las reglas de avance, estatus, semáforo e importación; guía de uso; sesión de entrega con la lista de entregables y el primer cliente cargado. En la Opción A, además, entrega en las cuentas de la consultora.

Criterio de cierre de la fase: la prueba de aislamiento pasa; una persona del cliente captura y cambia de estatus una tarea, la consultora la reabre y la bitácora registra las tres acciones; el archivo real del primer cliente carga sin duplicar; y la sesión de entrega se realiza con conformidad de Olivia en la sesión o sin comentarios en siete días naturales.

#	Entregable	Periodicidad	Descripción
---	------------	--------------	-------------

Fase 2: Soporte y Mantenimiento (mensual · incluida en la Opción B; opcional en la Opción A)

#	Entregable	Periodicidad	Descripción
2.1	Monitoreo y respaldos	Continuo	Disponibilidad de la plataforma, respaldos automáticos de la base de datos con retención de 30 días y actualizaciones de seguridad.
2.2	Corrección de defectos	A solicitud	De los siete módulos entregados.
2.3	Evolución menor	A solicitud	Ajustes de catálogos, estatus, umbrales, plantilla de importación y reportes; altas de clientes y usuarios. Hasta 8 horas al mes, no acumulables.
2.4	Bolsa de nube	Mensual	\$500 MXN al mes de nube incluidos; los dos primeros meses no se cobra excedente; desde el mes 3, pago = base + máx(0, consumo – \$500), con aviso previo.

Materiales que se solicitarán

Material	Cuándo	Mientras no llega
Ejemplo de BSC con el desglose de tareas por perspectiva (el que Olivia ofreció en su correo)	Semana 1, idealmente con la aceptación de la propuesta	Estructura demo: perspectiva → área opcional → tarea con responsable, fecha y estatus; se ajusta al recibir el ejemplo
Logotipo (vectorial, si existe) y colores de Arriaga Consultores	Semana 1	Identidad neutra con el nombre de la consultora; se reemplaza al llegar
BSC real del primer cliente, en Excel o Project tal como lo llevan hoy	Semana 2, junto con la verificación de la exportación de Project	Datos demo contruidos a partir del ejemplo; se reemplazan al llegar el archivo

No hace falta ningún acceso a sistemas de la consultora ni de sus clientes: todo entra por archivo.

Lo que damos por entendido (se confirma con una sola casilla)

- Entre 1 y 5 personas por cliente, invitadas por correo.
- El equipo de la consultora también captura y corrige en cualquier cliente, no solo consulta.
- La entrega se da por conforme en la sesión de entrega, o sin comentarios en siete días naturales.
- De 1 a unos 5 clientes en 12 meses, sin desarrollo nuevo.

- La marca de Arriaga Consultores va en todos los espacios; el nombre y logotipo de cada cliente aparecen como dato en su espacio.
- Los indicadores numéricos son un complemento opcional; las tareas por perspectiva son el eje.
- Exportación del tablero a PDF y de tareas e indicadores a Excel.
- Olivia aprueba el diseño en una ronda, con respuesta en 48 horas.

Supuestos generales

- Las cuatro perspectivas son fijas; los estatus (Pendiente, En proceso, Cumplida, Cancelada) y las áreas se cierran con el ejemplo de la consultora en la semana 1 y quedan editables.
- Microsoft Project entra exportando a Excel y acomodando columnas en la plantilla; se verifica con el archivo real del primer cliente en la semana 2.
- El BSC de cada cliente ya está definido por la consultora; la plataforma lo sistematiza, no lo diseña.
- Cada equipo de cliente captura sus propias tareas; la consultora puede corregir.
- La contraparte legal y de facturación (persona física o Arriaga Consultores) se define en el contrato.

Fuera de Alcance

Los siguientes puntos no están incluidos en esta propuesta; se cotizan aparte, por módulo.

Funcionalidad

- Ponderación de tareas o indicadores
- Nivel explícito de «objetivos» entre perspectiva y tarea
- Marca propia por cliente más allá de nombre y logotipo
- Aplicación móvil nativa
- Diseño del BSC de cada cliente

Integraciones y datos

- Lectura del archivo nativo de Microsoft Project
- Conexión directa con Google Sheets, ERP, CRM o sistemas contables
- Migración de históricos anteriores (se carga lo que llegue en la plantilla)
- Dominio propio de la consultora (opcional; se configura si lo proporciona)

4. Cronograma

Cinco semanas desde el primer pago (anticipo en la Opción A o primera mensualidad en la Opción B). Si la propuesta se acepta y arrancamos el lunes 26 de octubre, la liga de avance sale el viernes 30 de octubre y la entrega es el viernes 27 de noviembre (la semana 4 incluye el lunes 16 de noviembre, inhábil); la conformidad se da en la sesión de entrega o sin comentarios en siete días naturales. Si el arranque se corre, las fechas se corren con él.

Vista general

Fase	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9
Plataforma multi-cliente	•	•	•	•	•				
Garantía, Opción A (30 días)						•	•	•	•
Soporte y Mantenimiento						•	•	•	•

Soporte y Mantenimiento es mensual: incluido en la Opción B desde el primer mes y opcional en la Opción A a partir de la entrega.

Fase 1: Plataforma multi-cliente (5 semanas)

Actividad	S1	S2	S3	S4	S5
Diseño (validado)	•				
Acceso, espacios y aislamiento	•				
Tareas, estatus y bitácora	•	•			
Tablero y portafolio		•			
Importación e histórico			•		
Indicadores y exportación				•	
Presentación, pruebas y entrega					•

Semana	Entrega	Actividades principales
S1 (26–30 oct)	Liga de avance navegable	Diseño cerrado con la identidad y el ejemplo de la consultora; acceso y roles; alta de clientes; aislamiento con prueba automatizada; estructura de tareas con un cliente demo.
S2 (2–6 nov)	Tareas y tablero completos	Captura, edición y estatus de tareas; tablero por cliente y portafolio con semáforos; bitácora; verificación de la exportación de Project con el archivo real del primer cliente.
S3 (9–13 nov)	Importación e histórico	Importación desde Excel (y Project vía Excel) con plantilla y vista previa; histórico; primera carga del BSC real del primer cliente.

Semana	Entrega	Actividades principales
S4 (17–20 nov)	Indicadores y exportación	Indicadores numéricos como complemento; exportación del tablero a PDF y de tareas e indicadores a Excel. Semana corta: el lunes 16 es inhábil.
S5 (23–27 nov)	Entrega	Modo presentación; pruebas; carga final del BSC real; guía de uso; sesión de entrega y conformidad.

5. Inversión

Arriaga Consultores elige entre pagar la plataforma a **precio fijo** y recibirla configurada y funcionando en sus cuentas para operarla por su cuenta (Opción A), o una sola **renta mensual** que incluye la construcción, el soporte, el mantenimiento, la evolución menor y la nube (Opción B).

El proyecto de nube y el repositorio están a nombre de Arriaga Consultores desde el día 1, con acceso de Zulunity durante el desarrollo. En la Opción A, Zulunity absorbe el costo de nube hasta la entrega; desde la entrega lo paga la consultora, salvo que contrate Soporte y Mantenimiento, que incluye una bolsa de nube de \$500 MXN al mes. En la Opción B, la nube va dentro de la renta con la misma bolsa. Los dos primeros meses el excedente de la bolsa no se cobra; desde el mes 3, el pago mensual = base + $\max(0, \text{consumo de nube} - \$500)$, con aviso previo. El nivel gratuito de la nube de Google alcanza para unos 5 clientes y decenas de usuarios. Un dominio propio de la consultora es opcional y corre por su cuenta.

Dos formas de contratar

	Opción A: Precio fijo	Opción B: Renta mensual
Qué incluye	La plataforma completa a precio fijo (siete módulos, diseño, carga del primer cliente, guía de uso y sesión de entrega), entregada configurada y funcionando en las cuentas de la consultora, con 30 días de garantía correctiva. Soporte y Mantenimiento es opcional: \$2,000 MXN + IVA al mes, con bolsa de nube de \$500.	Construcción de la plataforma, soporte, mantenimiento, evolución menor y bolsa de nube de \$500 en una sola mensualidad de \$3,000 MXN + IVA.
Pago	50 % a la firma y 50 % a la entrega conforme; Soporte y Mantenimiento, si se contrata, se factura por adelantado cada mes.	Sin anticipo. La primera mensualidad se paga al firmar, no es reembolsable y arranca el trabajo; las siguientes, siempre por adelantado cada mes.
Plazo	El del proyecto (sección 4). Soporte y Mantenimiento es mensual y sin plazo forzoso: se termina con 15 días naturales de aviso por escrito.	Permanencia mínima de 6 meses: si la consultora termina antes, cubre las mensualidades restantes de ese plazo. Después del mes 6, la renta sigue mes a mes y cualquiera de las partes puede terminar con 15 días naturales de aviso por escrito.
Garantía y soporte	30 días de garantía correctiva tras la entrega. Después, corrección de defectos dentro de Soporte y Mantenimiento o en bloques de 8 horas.	Sin cláusula de garantía separada: la corrección de defectos está incluida, sin caducidad, mientras la renta esté vigente.
Cambios	Fuera de alcance: bloques de 8 horas a \$1,500 MXN + IVA, aprobados por escrito.	Cambios menores dentro de la renta, hasta 8 horas al mes no acumulables; módulos nuevos se cotizan aparte, por módulo.

	Opción A: Precio fijo	Opción B: Renta mensual
Propiedad	Código, documentación, cuentas y datos de la consultora desde el primer día.	Código, documentación, cuentas y datos de la consultora desde el primer día. La permanencia mínima aplica al pago de la renta, no a la propiedad.

Opción A: Plataforma a precio fijo

Concepto	Inversión
Acceso, usuarios, espacios por cliente y aislamiento con prueba automatizada	\$6,000 MXN + IVA
Tareas por perspectiva, tablero por cliente, portafolio y modo presentación	\$13,000 MXN + IVA
Importación desde Excel y Project, e indicadores numéricos	\$7,000 MXN + IVA
Histórico, exportación, diseño, pruebas, guía de uso y entrega	\$6,000 MXN + IVA
Total de la plataforma	\$32,000 MXN + IVA

Forma de pago	Porcentaje	Monto
Anticipo (a la firma del contrato)	50 %	\$16,000 MXN + IVA
Liberación final y entrega conforme	50 %	\$16,000 MXN + IVA
Total	100 %	\$32,000 MXN + IVA

Opción A: Entrega, nube y Soporte y Mantenimiento opcional

Al cerrar el proyecto, Zulunity entrega la plataforma **configurada y funcionando** en las cuentas de Arriaga Consultores, con guía de uso (portafolio, tablero, tareas, importación y exportación) y documentación técnica (arquitectura, reglas de acceso, respaldos y nube). El proyecto de nube y el repositorio están a nombre de la consultora desde el día 1; hasta la entrega, Zulunity absorbe el gasto de nube y, desde la entrega, lo paga la consultora.

Si la consultora prefiere que Zulunity la siga operando: **Soporte y Mantenimiento por \$2,000 MXN + IVA al mes** (detalle en la sección 6), facturado por adelantado, a partir de la entrega. Incluye la bolsa de nube de \$500 al mes, monitoreo, respaldos, corrección de defectos y evolución menor hasta 8 horas al mes, no acumulables; los dos primeros meses no se cobra excedente de nube y, desde el mes 3, el pago mensual = base + $\max(0, \text{consumo} - \$500)$, con aviso previo. Sin plazo forzoso: se termina con 15 días naturales de aviso por escrito.

Opción B: Renta mensual

Concepto	Monto
Renta mensual (construcción, soporte, mantenimiento, evolución menor y bolsa de nube de \$500), cobrada por adelantado	\$3,000 MXN + IVA al mes
Permanencia mínima	6 meses
Total de la permanencia mínima (6 mensualidades)	\$18,000 MXN + IVA

La primera mensualidad no es reembolsable. Después del mes 6, la renta sigue mes a mes con 15 días naturales de aviso para terminar. La evolución menor cubre hasta 8 horas al mes, no acumulables; un módulo nuevo (por ejemplo, ponderación o un nivel de objetivos) se cotiza aparte, por módulo, y se acuerda por escrito antes de ejecutarse. Nube: los dos primeros meses el excedente de la bolsa no se cobra; desde el mes 3, el pago mensual = renta base + $\max(0, \text{consumo de nube} - \$500)$, con aviso previo. Al terminar la renta, la consultora conserva el proyecto de nube y el código, que ya están a su nombre; Zulunity entrega las credenciales y una exportación de los datos dentro de 30 días naturales y después borra sus copias.

6. Soporte y Mantenimiento

En la Opción A, la plataforma se entrega configurada y funcionando, con guía de uso, e incluye 30 días de garantía correctiva; Soporte y Mantenimiento es opcional. En la Opción B, el soporte y la corrección de defectos van incluidos mientras la renta esté vigente.

Opción A: 30 días de garantía

- Plataforma entregada configurada y funcionando en las cuentas de Arriaga Consultores, con guía de uso y documentación técnica.
- 30 días de garantía correctiva sin costo adicional tras la entrega: corrección de defectos de los siete módulos entregados.
- Después de los 30 días, sin Soporte y Mantenimiento: corrección de defectos y cambios en bloques de 8 horas a \$1,500 MXN + IVA, aprobados antes de ejecutarse.

Soporte y Mantenimiento (Opción B, u opcional en la A)

- Los entregables 2.1 a 2.4 de la sección 3: monitoreo, respaldos, seguridad, corrección de defectos, evolución menor (hasta 8 horas al mes, no acumulables) y bolsa de nube de \$500.
- Altas de clientes y usuarios, ajustes de catálogos, estatus, umbrales y plantilla de importación, solicitados por escrito.
- Un módulo nuevo se cotiza aparte, por módulo, y se acuerda por escrito antes de ejecutarse.
- La atención de Zulunity es en horario hábil; la plataforma está disponible a cualquier hora.

Tiempos de respuesta

Severidad	Ejemplo	Primera respuesta
Alta	Nadie puede entrar, un cliente no ve sus tareas o la importación falla para todos	1 día hábil
Normal	Altas de clientes o usuarios, ajustes de catálogos o dudas	3 días hábiles

Horario de atención: lunes a viernes de 9:00 a 18:00 (hora del centro de México). Canal: correo o WhatsApp.

7. Términos y Condiciones

- 1. Infraestructura y Servicios de Terceros:** Un dominio propio de la consultora y cualquier cuota de terceros no están incluidos y son responsabilidad del cliente. En la Opción A, Zulunity absorbe el gasto de nube hasta la entrega; desde la entrega, la paga el cliente, salvo que contrate Soporte y Mantenimiento. El proyecto de nube y el repositorio están a nombre del cliente desde el día 1. Mientras Zulunity opere la plataforma (Opción B, o Soporte y Mantenimiento en la A), la nube se cubre con una bolsa de \$500 MXN al mes; los dos primeros meses no se cobra excedente y, desde el mes 3, el pago mensual es base + $\max(0, \text{consumo} - \$500)$, con aviso previo.
- 2. Validación de Alcance:** La estructura de tareas (áreas, campos y estatus) se cierra con el ejemplo de la consultora en la semana 1. Si durante el desarrollo aparecen cambios estructurales, un nivel adicional entre perspectiva y tarea o reglas no documentadas, se evaluará su impacto en alcance, tiempo y costo antes de continuar.
- 3. Propiedad Intelectual:** El código, la documentación y los entregables del proyecto son propiedad de Arriaga Consultores desde su creación y en todo momento, en ambas opciones; es una garantía de Zulunity y no se condiciona al pago ni a la entrega. Cuentas, datos y credenciales están a nombre del cliente desde el inicio. El repositorio de código y el proyecto de nube están a nombre de Arriaga Consultores desde el día 1; Zulunity tiene acceso a ellos mientras dure el desarrollo y, si se contrata, el soporte. En la Opción B, la permanencia mínima de 6 meses obliga al pago de la renta y no condiciona la propiedad. Zulunity conserva sus herramientas y aceleradores propios, con licencia perpetua de uso para el cliente, el software de terceros, sus marcas y su conocimiento residual.
- 4. Cambios al Alcance:** En la Opción A, cualquier funcionalidad adicional no contemplada en esta propuesta se cobra en bloques de 8 horas a \$1,500 MXN + IVA, previa aprobación escrita del cliente; si contrata Soporte y Mantenimiento, los cambios menores van incluidos hasta 8 horas al mes, no acumulables. En la Opción B, los cambios menores (catálogos, estatus, umbrales, plantilla de importación, reportes, altas de clientes y usuarios) van dentro de la renta, hasta 8 horas al mes no acumulables; un módulo nuevo se cotiza aparte, por módulo, y se acuerda por escrito antes de ejecutarse.
- 5. Datos Personales:** Arriaga Consultores es la responsable de los datos personales que ella y sus clientes capturan en la plataforma (nombres, correos y responsables de tareas); Zulunity actúa como encargada y los trata solo por sus instrucciones, sin transferirlos ni usarlos para otro fin, en la nube de Google, con acceso nominal y bitácora, y con borrado al terminar la relación. Aviso al cliente de cualquier incidente de seguridad en un máximo de 48 horas. La relación de la consultora con sus propios clientes y sus avisos de privacidad corresponden a la consultora.
- 6. Confidencialidad:** Toda la información compartida durante el proyecto, incluidos los tableros, tareas y datos de los clientes de la consultora, será tratada bajo principios de confidencialidad entre ambas partes.
- 7. Tope de Responsabilidad:** La responsabilidad total y acumulada de Zulunity no excederá el monto efectivamente pagado por el cliente durante los 12 meses anteriores al hecho que origine la reclamación (en la Opción B, la suma de las mensualidades pagadas en ese periodo),

y no incluye daños indirectos (ingresos, utilidades, oportunidades, reputación o interrupción del negocio) ni fallas de servicios de terceros. Quedan fuera de este tope las obligaciones de confidencialidad y de protección de datos personales.

8. **Vigencia:** Esta propuesta tiene una vigencia de 30 días naturales a partir de su fecha de emisión.
9. **Aislamiento entre Clientes de la Consultora:** Cada cliente de Arriaga Consultores opera en un espacio separado. Un usuario con rol cliente solo puede leer y escribir datos de su propio cliente y no tiene forma de saber que existen otros; la restricción se aplica en las reglas de acceso del servidor, no solo en pantalla, y se verifica con una prueba automatizada en cada entrega. Los usuarios de la consultora ven todos los clientes.
10. **Marca y Uso por los Clientes de la Consultora:** La plataforma lleva la identidad de Arriaga Consultores en todos los espacios; la consultora autoriza a Zulunity a usar su nombre, logotipo y colores con ese único fin. El nombre y logotipo de cada cliente aparecen en su espacio como dato que la consultora da de alta, bajo su responsabilidad de contar con la autorización correspondiente. Los usuarios de los clientes acceden como usuarios de la consultora; la relación comercial con ellos es de Arriaga Consultores.
11. **Garantía y Plazo:** En la Opción A, Zulunity corrige sin costo los defectos de los entregables durante 30 días naturales a partir de la entrega conforme; después, la corrección se atiende dentro de Soporte y Mantenimiento, si se contrata, o en bloques de 8 horas. Soporte y Mantenimiento es mensual, sin plazo forzoso, y se termina con 15 días naturales de aviso por escrito. En la Opción B no hay cláusula de garantía separada: la corrección de defectos está incluida mientras la renta esté vigente. La renta tiene una permanencia mínima de 6 meses; si el cliente termina antes, cubre las mensualidades restantes de ese plazo. Después del mes 6, la renta sigue mes a mes y cualquiera de las partes puede terminar sin penalización con 15 días naturales de aviso por escrito. La primera mensualidad de la Opción B no es reembolsable. Al terminar la renta, el cliente conserva el proyecto de nube y el código, que están a su nombre; Zulunity entrega las credenciales y una exportación de los datos dentro de 30 días naturales y después borra sus copias.

8. Próximos Pasos

1. **Aprobación de la Propuesta** — Validación de términos, alcance e inversión, y confirmación de la lista de la sección 3 con una sola casilla.
2. **Firma de Contrato** — Formalización del arranque, en la opción de contratación elegida.
3. **Primer pago** — Anticipo en Opción A o primera mensualidad en Opción B; activación de recursos y calendarización del equipo.
4. **Sesión de Kick-Off** — Entrega del ejemplo de BSC y del logotipo; cierre de estatus, áreas y campos de la tarea; alta del primer cliente demo.
5. **Inicio de Desarrollo** — Arranque formal con liga de avance al cierre de la semana 1 y entregas semanales.

Zulunity

Transformando operación compleja en software escalable.

Contacto: Kevin Loyola

Correo: kevin@zulunity.com

Web: zulunity.com

Propuesta en línea: arriaga-bsc-prop.zulunity.cloud