

Implantación en 5 días Microsoft Dynamics 365 for sales

Cliente

Oferta XXX
Fecha 05/03/2023

La información contenida en este documento va dirigida exclusivamente al destinatario/grupos de personas y contiene información confidencial. No se puede realizar ninguna revisión, copia, distribución, otro uso, u otra acción basada en ella, sin el permiso explícito por parte del propietario de este documento: Laberit Sistemas S.L. con C.I.F. B98064462.

**LABERIT**
PEOPLE + INNOVATION + TECHNOLOGY

Índice

1. CONTROL DEL DOCUMENTO	4
2. PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA.....	5
3. OBJETO.....	6
4. ALCANCE.....	7
4.1. Consultoría Funcional y de negocios	7
4.2. Configuración de las soluciones.....	11
4.3. Customización y desarrollo del alcance	18
4.4. Integraciones con aplicaciones Microsoft	19
4.5. Sincronización de los datos con otras aplicaciones.....	20
4.6. Estudio de la suscripciones o licencias.....	23
4.7. Carga inicial de datos	23
4.8. Formación.....	25
4.9. No incluido en el alcance.....	27
5. DESARROLLO E IMPLANTACIÓN.....	28
5.1. Etapas del proyecto	28
5.2. Cronograma.....	30
5.3. Equipo humano.....	30
6. COMPROMISOS LEGALES	32
6.1. Compromiso con el cumplimiento penal	32
6.2. Protección de datos	32
6.3. Transferencia tecnológica y documentación.....	33
6.4. Transferencia de conocimiento	33
6.5. Personal.....	33
6.6. Garantía.....	33
6.7. Propiedad intelectual	34
6.8. Limitación de la responsabilidad	34
6.9. Conformidad del Cliente	34
6.10. Resolución de la prestación del servicio	35

6.11. Posibles modificaciones en fases de análisis	35
6.12. Facturación propuesta.....	36
6.13. Forma de pago	36
6.14. Condiciones Generales	36
7. ACEPTACIÓN.....	37

1. Control del documento

Aprueba			
Rev.	Fecha	Realiza	Cambios realizados
A	20/05/2021	Julian Lorenzo	Oferta inicial.

DATOS DE CONTACTO	
Responsable de Cuenta	
Teléfono RC	
Gerente Unidad de Negocio	Ramón Diaz / Julian Lorenzo
Teléfono GUN	rdiazb@laberit.com / jlorenzo@laberit.com
Responsable de Administración	Mariano Arnau
+34 960 075 817	administracion@laberit.com

DATOS DEL CLIENTE	
Razón social	Cliente
Dirección	
CIF	
Persona de contacto	
Teléfono Per. C.	

2. Presentación de la empresa

LãBERIT es una empresa líder en transformación digital, que ofrece soluciones de negocio, desarrollo y mantenimiento de aplicaciones, estrategia tecnológica, ingeniería de sistemas y outsourcing.

LãBERIT cuenta con una plantilla de más de 800 profesionales repartidos entre sus sedes de Valencia, Madrid, Alicante, Castellón de la Plana, Murcia, Cartagena, Sevilla, Bilbao, Palma de Mallorca, Las Palmas, Tenerife, Albacete y Lisboa. Fruto del desarrollo internacional, **LãBERIT** tiene presencia en distintos países de **Latinoamérica**, con filiales en México y Colombia, incluida su Software Factory en Popayán (Colombia); incluyendo ejecución de proyectos en USA, Europa y África, donde ya se desarrollan o implantan importantes proyectos tecnológicos.

LãBERIT tiene como principales metas garantizar la máxima satisfacción del Cliente mediante la obtención de la excelencia en el desarrollo de productos y servicios, generando riqueza y beneficios sociales. Es por lo que su actividad se concibe como un conjunto de procesos productivos, a los cuales se aplican continuos controles de Calidad, apoyados en una óptima gestión del Capital Humano.

Calidad y Certificaciones: nuestro Sistema de Gestión ha sido desarrollado teniendo en cuenta **La Calidad, El Medioambiente, La Seguridad de la Información** y otros requisitos legales y reglamentarios.

LãBERIT cuenta con las siguientes certificaciones:

- Calidad de producto y servicios - **ISO 9001** e **ISO/IEC 20000-1**, ámbito internacional.
- Medioambiente - **ISO 14001**, ámbito internacional.
- Seguridad de la información - **ISO/IEC 27001**, ámbito internacional y **ENS Medio** (Esquema Nacional de Seguridad), ámbito nacional de aplicación en el Sector Público.
- Certificado en la norma **NOM024-SSA3-2012**, ámbito sanitario nacional en México.
- Nuestros equipos humanos están altamente cualificados y acreditados, entre otras certificaciones, en **ITIL** y **PRINCE2**.

3. Objeto

El objeto de esta oferta es implantación de una solución que denominaremos **proyecto** basado en tecnologías de Microsoft y Lãberit.

Lãberit con fecha 01/09/21 a través de un briefing meeting ha conocido los principales objetivos que la empresa Cliente se está planteando en el proyecto y que son los siguientes:

Visión 360 del cliente: Compartir y maximizar el conocimiento disponible sobre un cliente o mascota concreto, de forma que podamos entender rápidamente sus necesidades e incluso anticiparnos a ellas. El CRM deberá ofrecer una visión centralizada de los datos más relevantes para un cliente, independientemente de cuál sea el sistema propietario de esa información: ERP, CRM...

Unificación de procesos de cliente: Se busca que el CRM sea un sistema integrador y orquestador de todos los procesos involucrados en la relación con el cliente, independientemente de cuál sea la herramienta sobre la que luego recaerá el peso de la gestión del proceso en sí. El CRM articulará la relación con los diferentes sistemas, mediante mecanismos de integración que harán que la información esté disponible allí donde se necesite de forma transparente para el usuario.

Mecanización de flujos de trabajo. Disponer de una plataforma con la que poder parametrizar y desplegar procesos organizativos de forma muy sencilla y flexible. La idea a futuro es contar con una herramienta en donde poder desplegar tanto procesos de negocio no normalizados actualmente, como aquellos que, aun existiendo en otros sistemas, se considere más operativo sacarlos fuera de ellos.

Gestión del conocimiento. La herramienta deberá servir de soporte a todo el personal de Cliente . El uso de esta solución debe garantizar que la atención al usuario es siempre realizada por la persona adecuada, con los conocimientos necesarios, y ofreciendo un mensaje normalizado y común por parte de la organización en el menor tiempo posible.

Creemos que es necesario la implantación de este conjunto de aplicaciones que forman parte del ecosistema de Microsoft:

- Microsoft Dynamics 365 Customer Engagement.

Esta puesta en marcha se basará en la implantación de la funcionalidad descritas en el **apartado 4 de esta oferta**, y en fases posteriores se podrán realizar las adaptaciones necesarias para cumplir todos los requerimientos de Cliente .

4. Alcance

El alcance del proyecto está basado en los servicios profesionales de valor añadido para **Ciente** , así como en la utilización de aplicaciones de Microsoft y de Lãberit. Este proyecto consta de los siguientes apartados o fases del proyecto como parte del alcance, que son los siguientes:

Fase.1 Consultoría de negocio y funcional para determinar el documento de alcance del proyecto para su posterior aprobación por **Ciente** .

Fase.2 Configuración de la solución basado en los productos de Microsoft descrito en el objeto por lo que es necesario su despliegue estándar y posterior configuración para la solución de **Ciente** .

Fase.3 Customización y desarrollos sobre la base del producto estándar que se conocen en este momento de la para que se ajuste a las necesidades de **Ciente** .

Fase.4 Configuración con integraciones de otros productos de Microsoft.

Fase.5 Sincronización de los datos de otras aplicaciones de **Ciente** .

Fase.6 Estudio de las suscripciones necesarias para este proyecto.

Fase.7 Carga inicial de datos en base a la información solicitada por **Ciente** .

Fase.8 Formación y gestión de cambio para los usuarios de **Ciente** .

Fase.9 Servicios gestionados para dar continuidad al proyecto de **Ciente** .

4.1. Consultoría Funcional y de negocios

4.1.1. Preparación del Proyecto - Consultoría

El proyecto se inicia con el nombramiento de un jefe de Proyecto, que deberá encuadrarse en el ámbito y objetivos de este, y a quien cabe la responsabilidad de organizar su preparación y la evaluación de los recursos que serán necesarios para dirigirlo acertadamente en las etapas posteriores.

De esta forma, en principio será necesario definir:

Estructura desagregada de trabajos o Work Breakdown Structure (WBS), donde se detallarán las actividades más relevantes que deberán ser desarrolladas en el transcurso del proyecto, de forma sistemática y secuencial.

Estructura desagregada del equipo o Organization Breakdown Structure (OBS), donde se definirán los diversos equipos englobados en el proyecto, agrupados por áreas de intervención y evidenciando los perfiles de los recursos.

Matriz de atribución de responsabilidades o Responsibility Assignment Matrix (RAM), donde, con base en las definiciones anteriores, se atribuirán las responsabilidades a los equipos y recursos empleados, en el ámbito de los trabajos identificados.

Todavía en la etapa de preparación y con base al modelo creado, el jefe de proyecto deberá elaborar el Plan Provisional del Proyecto, consistente en un documento en el que se evidencian las diversas fases del proyecto y se traza la sucesión temporal de los trabajos que se desarrollarán.

Finalmente, y una vez concluidas las definiciones iniciales, el director del proyecto elaborará el documento de Puesta en Marcha del Proyecto o Kick Off, que deberá presentar tanto al equipo responsable de su implementación como al cliente y que estará dotado de un conjunto de elementos clave para su correcto desarrollo:

- Objetivos;
- Alcance del proyecto;
- Matriz de Atribución de Responsabilidades (RAM);
- Plan del Proyecto;
- Acompañamiento del Proyecto;
- Riesgos;
- Seguridad;
- Próximos Pasos.

Este documento será presentado en sesión propia, organizada por el director de Proyecto, y marcará el inicio formal de los trabajos de implementación.

4.1.1 Gobierno del Proyecto

Una vez iniciados los trabajos de implementación, estos deberán ser debidamente supervisados por el jefe de proyecto, con intención de garantizar los objetivos y compromisos asumidos. El control de la ejecución deberá operar mediante la elaboración periódica de un documento de Punto de Situación del Proyecto, donde constará toda la información relevante en lo referente al transcurso de los trabajos. De esta forma, y teniendo como base el documento producido, se realizarán sesiones entre el jefe de proyecto, el equipo de implementación y el cliente, en las que se analizarán las siguientes variables claves para la correcta implementación del sistema.

- Resumen;
- Actividades Previstas Realizadas;
- Actividades Previstas No Realizadas;
- Puntos Críticos Identificados;
- Medidas Correctivas;
- Actividades de la Siguiente Etapa.

Actividades de la Siguiente Etapa.

Además de controlar el progreso del proyecto, cabe también al jefe de proyecto la puesta en marcha de otros mecanismos de gestión que se desprenden principalmente del tiempo y recursos planeados, y entre los cuales podemos destacar:

- Comunicación;
- Gestión de Alteraciones;
- Gestión de Cuestiones en Abierto.

4.1.2. Definición del alcance real del Proyecto

Iniciada la explotación en ambiente productivo y transcurrido el periodo de acompañamiento a los usuarios, deberá asegurarse la transferencia de la Administración de los Sistemas, así como la elaboración del Informe Final de Proyecto.

Éste será oportunamente presentado en la reunión final de validación del Proyecto de Implementación. En él tendrán que estar presentes los responsables por el proyecto y los responsables por las diferentes áreas, además del equipo de consultores de la empresa que implementa la solución.

Compete también al jefe de proyecto validar la existencia de contratos de apoyo y mantenimiento, así como realizar la Encuesta Final de Satisfacción del cliente.

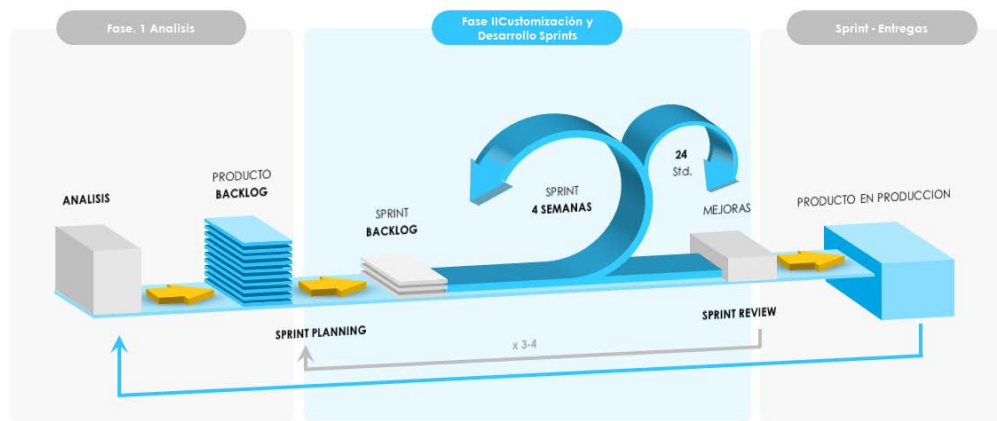
Esquema de los trabajos a realizar en la fase de consultoría para poder entregar el **documento de alcance**. Tras su aprobación se inician los trabajos quedando **supeditada la planificación a este hito**.

4.1.2 Metodología SCRUM

Lãberit está orientada a la satisfacción de sus clientes y apuesta por la calidad del servicio que presta. La manera de asegurar el cumplimiento de los niveles de servicio que garantiza es mediante el control de la gestión, el seguimiento de los indicadores y la calidad técnica de los trabajos que desarrolla.

Läberit utiliza para los proyectos de desarrollo e implantación desarrollo de soluciones basadas en SharePoint Online esta metodología es de carácter dinámico y ha sido adecuada.

Módelo de SCRUM



La metodología permite agilizar y hacer más fácil la implementación o adaptaciones de aplicaciones web totalmente personalizadas para el cliente integrando soluciones de Microsoft.

Es una metodología diseñada y testeada para garantizar implantaciones, migraciones y actualizaciones robustas y fiables, que ayuda a reducir el tiempo de implantación y minimizar los riesgos.

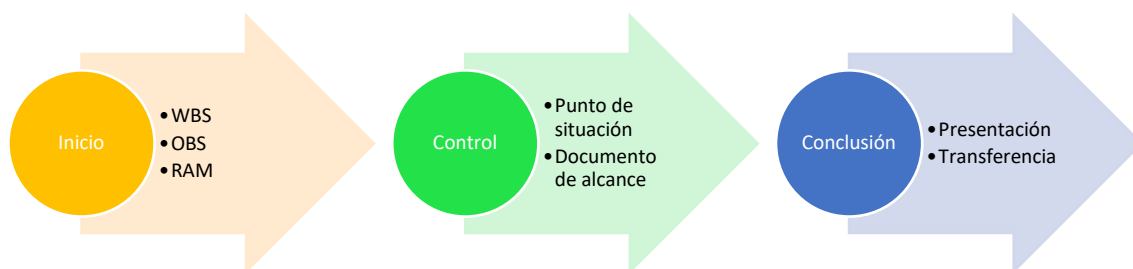
Esta metodología está perfectamente descrita fase a fase y tarea a tarea, siendo un factor clave diferenciador de aplicaciones web, que además de estar completamente integrada en la lógica de negocio de una gestión de proyectos avanzada, posee el contenido específico del valor añadido que aporta las mejores prácticas, lo que permite incrementar la calidad y el éxito de nuestras implantaciones.

4.1.3. Entregables y documentación

Como consecuencia de la realización de las actividades que conforman las distintas etapas de un proyecto se generará una colección de documentos encuadrada en la metodología, comentada anteriormente. Estos documentos contienen la información de gestión, funcional y de contenido de los objetivos del proyecto. Los documentos generados se dividen en dos grupos, documentos de trabajo y entregables.

Integrando en el **Microsoft Teams** los siguientes espacios para el proyecto, biblioteca de documentos compartidos, bloc de notas, planificación de los principales hitos, wiki, biblioteca de video en streaming con contenidos y manuales de uso.

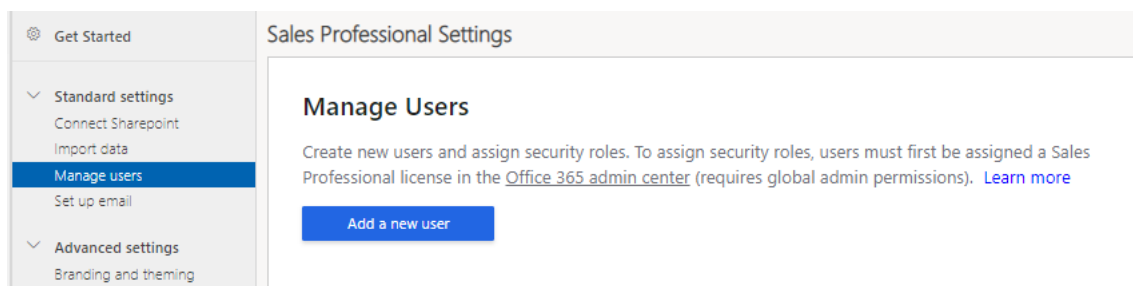
Los entregables están sujetos a **Roll Out con usuarios** clave para determinar que la usabilidad, funcionalidad, seguridad y rendimiento.



4.2. Configuración de las soluciones

4.2.1. Roles y Usuarios

Cuando crea un usuario en la aplicación, puede definir una id. de usuario, generar una contraseña, y asignar una licencia y un rol de seguridad en un solo paso.



Los roles de seguridad controlan el acceso de un usuario a los datos a través de un conjunto de privilegios y niveles de acceso. La combinación de privilegios y niveles de acceso que se incluye en un determinado rol de seguridad define los límites de visualización de datos para el usuario, así como las acciones que puede realizar con ellos.

Un equipo es un grupo de usuarios que comparte y colabora en registros empresariales. Un usuario puede estar asociado a varios equipos. Para cada entidad se puede definir a nivel funcional: Crear, Leer, Escribir, Eliminar, Anexar, Anexar a, Asignar, Compartir. A nivel ámbito dentro de la aplicación: Nada, Usuario, Unidad de negocio, Primario unidades de negocios secundarias, Organización.

Los usuarios del portal para su gobernanza y control de seguridad utilizaran los siguientes protocolos, Un registro de acceso basados en:

- Usuarios de Microsoft office 365
- Usuarios de Active Directory Online o Onpremise
- Usuarios mediante una base de datos de perfiles
- Seguridad a nivel de SSL y HTTPS

4.2.2. Seguridad basada en el protocolo OAuth 2.0

Como indica Microsoft utilizaremos este protocolo para realizar la autenticación y autorización en el Portal del Empleado. Por otro lado, la herramienta elegida para la implementación de un sistema centralizado de acceso, tanto al portal único como a todas las aplicaciones y servicios que éste presta, es **Azure Active Directory**. Esta herramienta es la que actualmente se está implementando con más éxito en todos los proyectos relacionados con MS Office 365.

Además, **Azure Active Directory** consigue el SSO y reduce el número de identificaciones del usuario al mínimo.

4.2.3. Sindicación o SSO (Single Sign On)

Los usuarios se autentican con **Azure Active Directory** en lugar de aplicaciones individuales. Esto significa que las aplicaciones específicas de cada usuario no tienen que lidiar con formularios de *login*, autenticar usuarios y almacenarlos. Una vez *logueado* en **Azure Active Directory**, los usuarios no tienen que *loguearse* de nuevo para tener acceso a diferentes aplicaciones.

Esto también se aplica a el *logout*. **Azure Active Directory** proporciona *Single Sign Out*, lo que significa que el usuario solo tiene que *desloguearse* una sola vez de todas las aplicaciones que hace uso del **Azure Active Directory**.

4.2.4. Configuración del producto

Cualquier proyecto inicialmente tiene unas tareas de configuración que no está reñidas con la consultoría prevista en el proyecto que son las siguientes:

- Configuración de empresa, ejercicio, colas de envío, zonas de venta, ubicaciones, divisas, roles de relación, métrica de objetivos, instalaciones y roles de conexión, de familias, productos, precios y unidades de venta.
- Configuración de las cuentas de correo para seguimiento de todas las comunicaciones.
- Configuración de privacidad, idioma y recursos.
- Configuración del servidor de correos, buzones, y enrutador. (Solo Office 365).
- Configuración de la seguridad.
- Configuración en los dispositivos móviles, tanto facilitando un video de cómo hacerlo en todas las plataformas como en aquellos que se faciliten en la sesión presencial para su configuración por un técnico.
- Multi- idioma por usuario.
- Definición de roles y perfiles por aplicaciones y tipos de usuarios.
- Importación/Exportación en formato Excel según plantillas y vistas.
- Gestión de reglas de consolidación de duplicación, aviso de duplicados en los procesos y emparejado para evitar duplicados.
- Configurar los Log para borrado.
- Configurar los SandBox para disponer de entorno de preproducción / desarrollo.
- Configurar las copias de seguridad para desastres de uso.

La configuración se realiza al nivel de los usuarios y las entidades de datos que son necesarios para un diseño apropiado para cada solución empresarial.

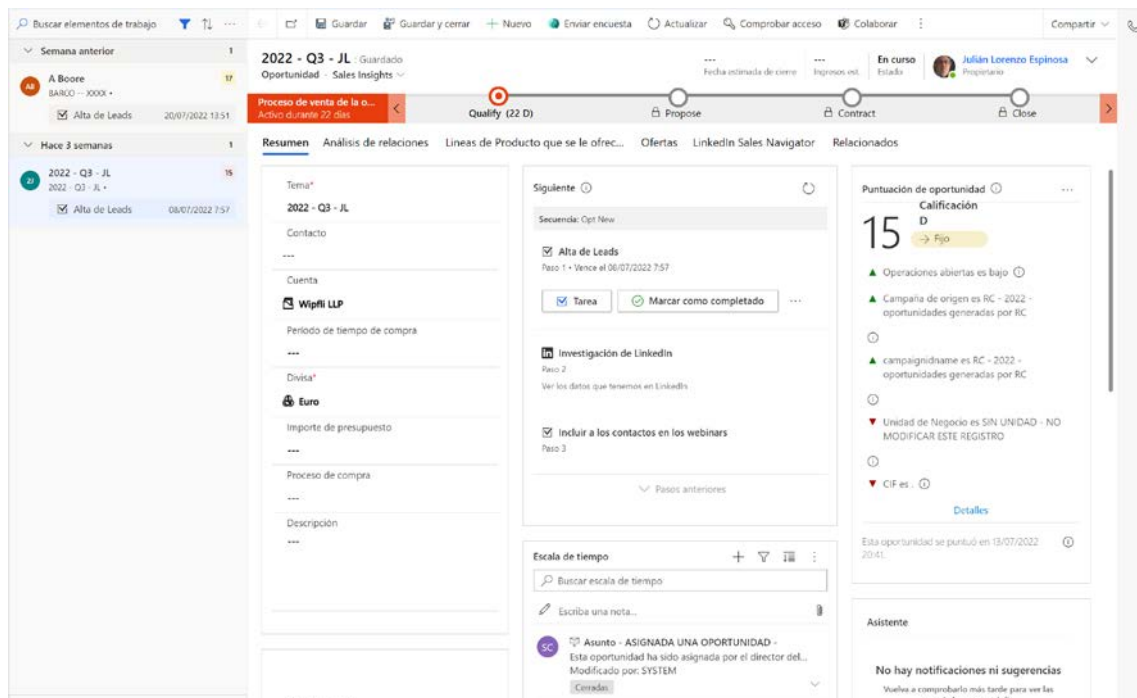
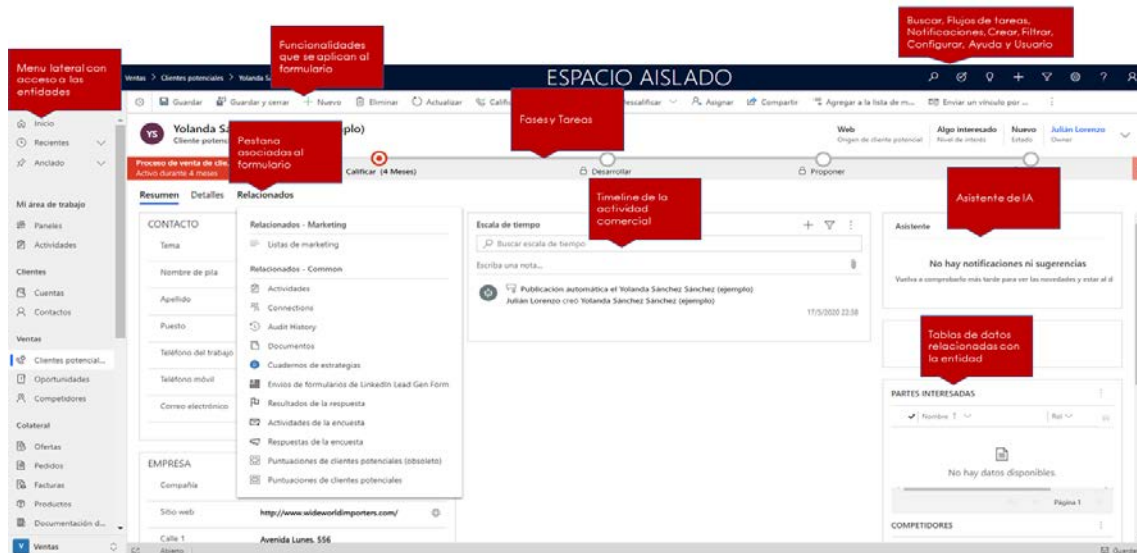
4.2.5. Interface del producto

Estas son las principales ventajas del interface del producto. En la actualidad la experiencia del usuario es determinante para una mejor adaptación al uso de las tecnologías.

En este apartado presentamos el aspecto de las aplicaciones del ecosistema de Microsoft y Lãberit.

Formulario de datos

Los formularios de recogida de datos tienen pestañas para la navegación rápida por los contenidos, cuenta con drill down para ir y regresar a otras páginas, disponen de registros recientes, registros segmentados para navegar sin salir, existen campos de diferentes formatos a parte de los clásicos, multiselección, selección de listas, selección de listas anidada



Listas de datos

Es una lista de registros que se puede representar mediante lista, Kanban o gráficos permite obtener un filtro de los registros mediante cualquier campo e incluso aunque no se encuentre en la propia vista tan solo tiene que está relacionado con la entidad principal a filtrar

Menu lateral con acceso a las entidades

Funcionalidades que se aplican a la vista

Buscar, Flujos de tareas, Notificaciones, Crear, Filtrar, Configurar, Ayuda y Usuario

Cada columna se puede filtrar

La primera columna permite seleccionar para realizar acciones masivas

Los campos azules son drill down o seguir hacia adelante

Filtrar alfabéticamente

Nombre	Tema	Razón para el estado	Fecha de creación
Yolanda Sánchez Sánchez (ejemplo)	La tienda se está expandiendo; enviar nueva documentació...	Nuevo	17/5/2020 22:38
González Nuria (ejemplo)	Algo de interés en nuestros productos (ejemplo)	Nuevo	17/5/2020 22:38
...	...	...	...

Centro de ventas

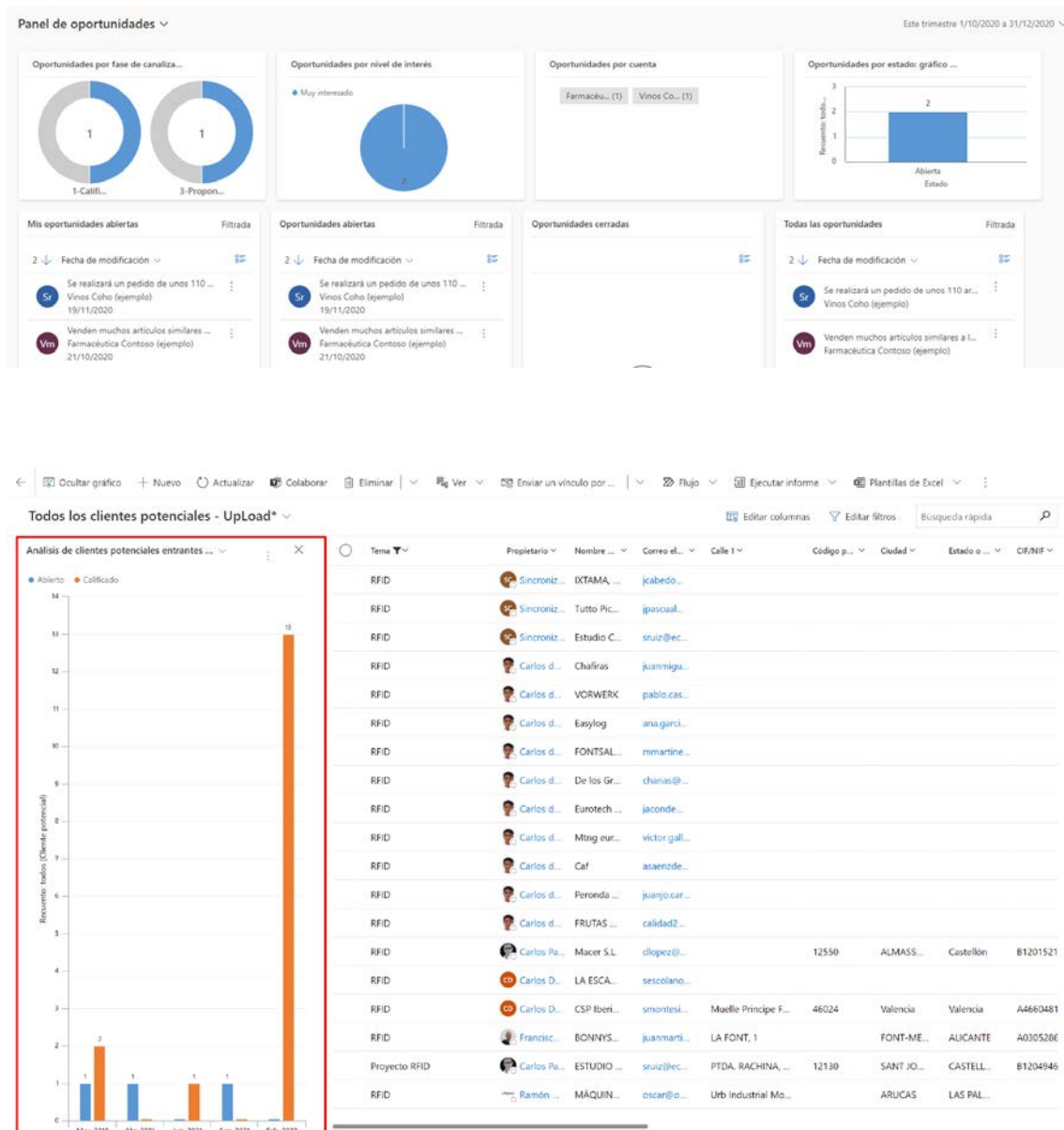
Todos los clientes potenciales - Upload

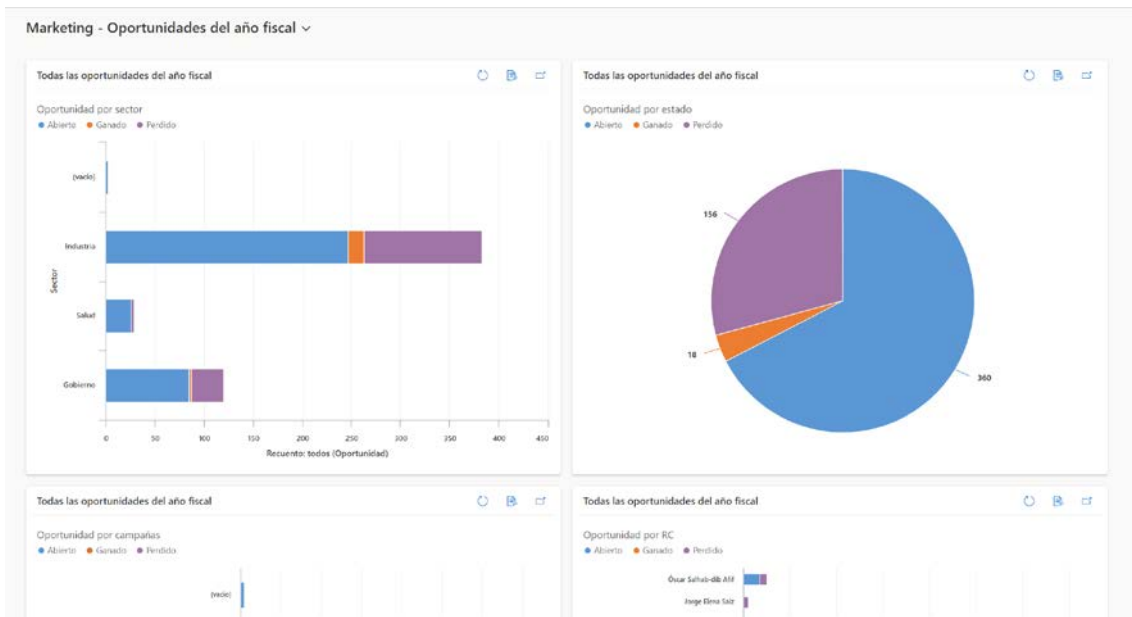
Tema **Propietario** **Nombre** **Código de...** **Calle 1** **Código p...** **Ciudad** **Estado o ...** **CIE/NIF** **CNAE** **CNAE DE...** **Ingresos ...** **Apellido** **Puesto**

PERSONAS - conocemos	Sincroniz...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
PERSONAS - conocemos	Sincroniz...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
PERSONAS - conocemos	Sincroniz...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
CONTACTO - contacto	Sincroniz...	51T	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
SOLUCION - microsoft-dy...	Carlos d...	Carlos Ne...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
PERSONAS - conocemos	Sincroniz...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
CONTACTO - contacto	Carlos d...	Miguel P...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
PERSONAS - conocemos	Sincroniz...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
CONTACTO - contacto	Carlos d...	UCLM	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
PERSONAS - conocemos	Sincroniz...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
PERSONAS - conocemos	Sincroniz...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
PERSONAS - conocemos	Sincroniz...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
Life care	David Co...	Bodegas ...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
Servicio Andaluz de Salud	David Co...	Servicio A...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
Life care	David Co...	Herni Ca...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
PERSONAS - conocemos	Sincroniz...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
PERSONAS - conocemos	Sincroniz...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
SOLUCION - business-cen...	Carlos d...	JESUS AL...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
CONTACTO - contacto	Daniel P...	Farvertrans	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...

Paneles de datos

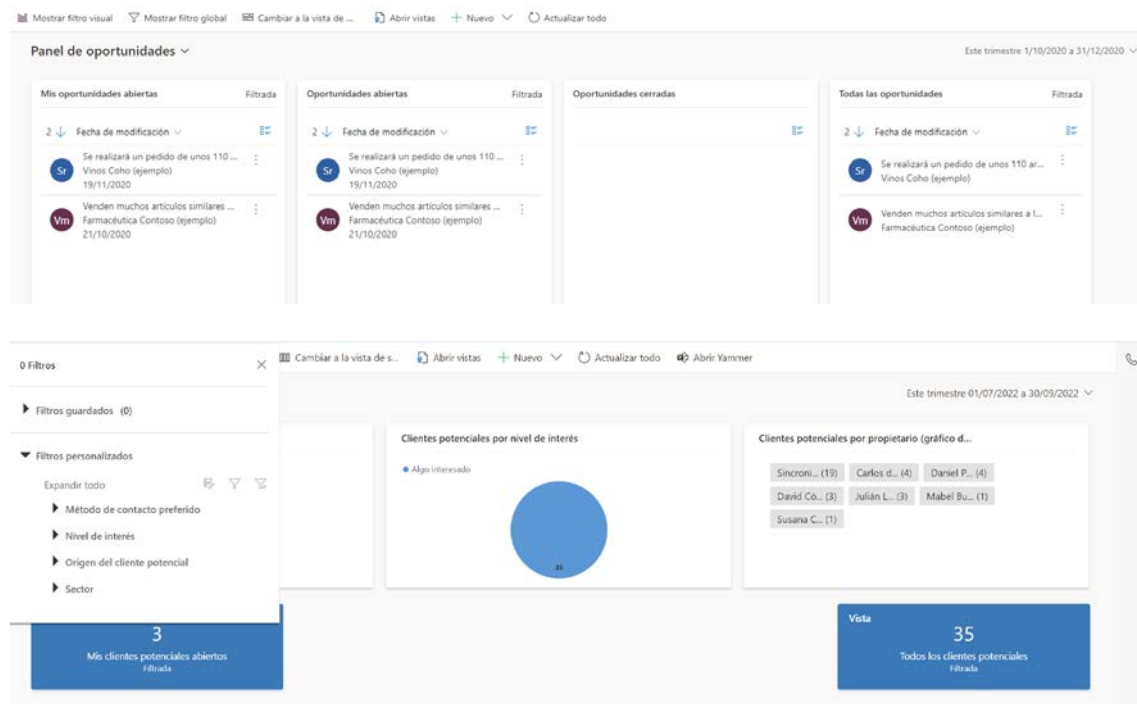
Permite visualizar la información de las vistas de una forma gráfica, también esos gráficos nos permiten ser usados como filtros para navegar de una forma sencilla por el dato.





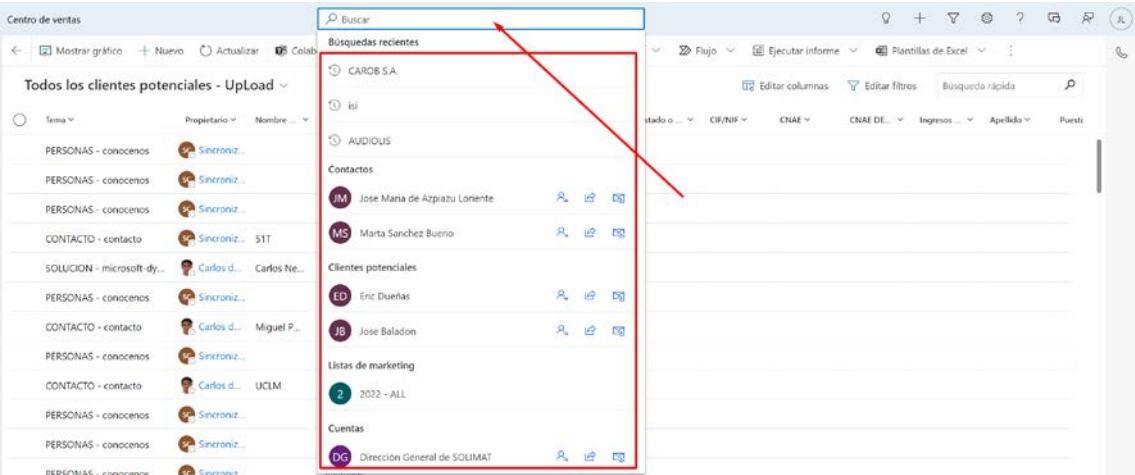
Vista en formato Kanban

Use la vista Kanban para estar informado eficazmente de la canalización de ventas de forma eficaz. La vista Kanban muestra oportunidades como tarjetas. Los carriles de la vista Kanban representan los estados predeterminados o las etapas de flujo de proceso de negocio de las oportunidades. Las tarjetas de oportunidad en los carriles muestran en qué fase del proceso están las oportunidades.



Buscador semántico

Dispone de un buscador semántico que analiza toda la aplicación y selecciona los registros que cumplen las condiciones de la búsqueda.



4.3. Customización y desarrollo del alcance

En esta fase del proyecto está basado en aplicaciones de Microsoft y Lãberit por lo supone una parametrización, personalización y desarrollo de nuevas funcionalidades para el proyecto que hemos diseñado de la empresa **Cliente** .

Como nos basamos en un conjunto de aplicaciones están son las funcionalidades organizadas por entidades de que dispone de modo estándar el producto. Seguramente requiere de adaptaciones a su forma de trabajo esto podrá ser determinado en la Fase de Consultoría (análisis de requerimientos).

4.3.1. Funcionalidades incluidas en el producto

RFP	Entidad	Descripción de la funcionalidad

4.3.2. **Funcionalidades que requieren de customización**

Las siguientes funcionalidades suponen un cambio respecto del producto y requieren de una customización o desarrollo por parte de Läberit.

TABLA DE REQUERIMIENTOS FUNCIONALES

RFP	Entidad	Descripción de la funcionalidad

4.4. **Integraciones con aplicaciones Microsoft**

Microsoft Dynamics tiene una integración nativa con algunas aplicaciones sin embargo es necesario su configuración como es el caso de:

- Microsoft Outlook – Comunicaciones a través de correo electrónico.

- Microsoft Teams – Video conferencias, mensajería instantánea, trabajo en equipo, gestión de documentos.
- Microsoft SharePoint – almacén de documentos, como gestor documental.
- Microsoft OneNote – Bloc de notas para almacenar volúmenes de documentos, que requieren de ser buscados y reutilizables, así como el dictado de mensajes.
- Microsoft OneDrive – Que permita compartir con el cliente documentación.

4.5. Sincronización de los datos con otras aplicaciones

4.5.1. Aplicaciones de otros proveedores

El Alcance de este proyecto determina que hay que establecer sincronizaciones de datos con las siguientes aplicaciones:

- Provet Cloud, su sistema de gestión.
- Con la centralita VoIP que determine el cliente y que deberá contactar con una API REST que soporte todos los métodos necesarios para realizar las funciones que establece **Cliente** en el documento de centralita que son sus necesidades.

Estas sincronizaciones se realizan mediante a los más modernos métodos de conexión bidireccional o unidireccional entre diferentes orígenes y destinos, así como entre diferentes entidades. En la Fase de Consultoría se procede a determinar los aspectos técnicos necesarios para realizar esta inter-operatividad de datos.

4.5.2. Servidor necesario para la conexión

Para integrar los servicios JSON /ODATA en los flujos de trabajo de su aplicación lógica, puede crear y registrar un conector de Protocolo simple de acceso a objetos (JSON /ODATA) personalizado utilizando el Lenguaje de descripción de servicios web (WSDL) que describe el servicio JSON /ODATA. Los conectores JSON /ODATA funcionan como conectores precompilados, por lo que puede usarlos de la misma manera que otros conectores en sus aplicaciones lógicas.

Tipo de Maquina	Núcleos	RAM	Espacio HDD
B2S (VM)	2	4 Gb	127 Gb

Este es un servidor VM Windows nos permitiría instalar un SQL Server express, con lo que ahorraríamos en BBDD, además de tener más potencia y espacio, pero por el contrario habría que administrar el sistema

4.5.3. Conexiones a nivel de entidades

Se proponen las siguientes sincronizaciones de datos:

Origen	Entidad	Tipo	Entidad	Destino

4.5.4. Conexiones a nivel de campos

Durante la confección de documento de alcance deberán identificarse los campos de origen y destino, la tipología de dichos datos y los procesos necesarios para ser transformados y adaptados entre el origen y destino. Se determina en el análisis con la concreción en un documento de alcance.

4.5.5. Reglas entre las conexiones de datos

La sincronización de los datos requiere en ocasiones reglas de validación, de detención de duplicados, de unificación, de comprobación que permitan conectar origen y destino a la vez que procurar unas reglas de negocios, entre aplicaciones. Se determina en el análisis con la concreción en un documento de alcance.

4.5.6. Infraestructura necesaria sobre la que basamos esta oferta

Cuando la infraestructura se facilita por el cliente.

La infraestructura del cliente tiene que permitir el acceso de nuestras ip publicas:

47.62.112.103

83.56.19.247

Además, se debe de permitir el acceso de los siguientes puertos estándar dependiendo del sistema operativo:9

Nota: Es posible que se pidan puertos adicionales dependiendo de los sistemas a utilizar, estos serían los básicos.

Puertos Windows:

- Http 80 TCP
- Http alternativo 8080 TCP
- Https 443 TCP
- SSH 22 TCP
- Web Deploy 8172 TCP
- RDP (Escritorio Remoto) 3389 TCP

Bases de datos: (Dependiendo de la base de datos instalada uno de los dos o ambos)

- Sql: 1433 TCP
- Mysql: 3306 TCP

Puertos Linux

- Http 80 TCP
- Http alternativo 8080 TCP
- Https 443 TCP
- SSH 22 TCP

Bases de datos: (Dependiendo de la base de datos instalada uno de los dos o ambos)

- Sql: 1433 TCP
- Mysql: 3306 TCP

Por otra parte, se nos debe de facilitar el acceso a las máquinas virtuales o servidores preferiblemente a través de RDP (Remote Desktop Protocol) con el cliente de Microsoft en el caso de sistemas Windows y por SSH en el caso de Linux.

Necesitaremos el nombre del servidor, usuario y contraseña.

Se debe disponer de un Certificado X.509.

4.6. Estudio de la suscripciones o licencias

Según la información que disponemos hasta hoy estas son las suscripciones necesarias para el alcance. Se determina en el análisis con la concreción en un documento de alcance todos los usuarios, suscripciones y capacidades. Nuestra experiencia nos demuestra que siempre es necesario hacer ajustes, por lo que parte del alcance es determinar la mejor combinación de suscripciones, tendiendo a un ajuste de precios en base a las funcionalidades reales que se despliegan en el proyecto.

Las diferencias entre cada uno de estos usuarios vienen descritas en la “Guía de Licenciamiento de Dynamics 365” se adjunta el enlace público que nos ofrece el fabricante:

<https://download.microsoft.com/download/9/6/7/96706B15-1CBE-47B7-AB9E-6BC31A377BBB/Dynamics%20365%20Licensing%20Guide%20-%20Apr%202020.pdf>

Todos los proyectos deberán tener como mínimo una suscripción Microsoft Dynamics 365 for Sales Professional o superior.

Todos los proyectos que tengan sincronización de datos deberán tener una suscripción adicional para asignarla al sincronizador de datos y esta será de la modalidad Microsoft Dynamics 365 for Sales Professional. No podrá ser usada por ningún usuario y además será administrador global del Tennant.

Todos los procesos de con las **aplicaciones de Microsoft tienen un límite de tamaño**, de procesos automáticos, y por tanto el exceso de los mismo supone un coste adicional que será aplicado.

Microsoft actualiza cada seis meses la plataforma en lo que se denomina un release, usted debe a través de su proveedor de servicios dispone de la plataforma para que su actualización no suponga ningún problema de ejecución esta fecha coincide con la primera semana de los meses de abril y octubre.

4.7. Carga inicial de datos

Dentro del alcance nos proponemos hacer una carga los datos desde ficheros que nos facilite **Cliente** de las siguientes entidades de datos:

- Leads
- Cuentas
- Contactos

Estos son los trabajos que adoptaremos en ese proceso de carga de datos:

LIMPIAR LOS REGISTROS ACTUALES

Evitar duplicados definiendo reglas y formatos para los campos, de tal manera que no permita introducir datos no admisibles. Hay que definir qué registros se consideran duplicados (mismo nombre, mismo nombre y/o email, etc.). Este trabajo tendrá efecto tras la puesta en marcha, sin embargo, el trabajo de detección de duplicados debe realizarlo **Cliente**.

Eliminar registros inservibles por no estar actualizados (según fecha de ingreso) o por no contar con los campos mínimos para hacer que dicho registro sea útil.

MODELIZACIÓN DE LAS TABLAS

De los campos de las principales ENTIDADES QUE SERAN OBJETO DE LA CARGA DE DATOS que se han considerado necesarios en el futuro de la solución las distintas pestañas hay que definir la futura estructura de las tablas de la solución. Con esta finalidad se realizan las siguientes tareas:

Definición de los formatos obligatorios de cada campo: por ejemplo, los números de teléfono debe tener formato numérico, el CP debe tener formato de código postal, las fechas deben tener formato de fecha, etc.

Consolidación de varios campos en un único campo multiselección: por ejemplos varios campos del tipo SI/NO que pueden ser consolidados en un campo en el que seleccionas una de esas opciones. Asimismo, para crear elementos nuevos en los campos multiselección, el usuario tiene que comunicárselo al Administrador.

Si no existe un campo que pueda consolidar varios, pero igualmente se pueden consolidar, entonces se puede crear un nuevo campo. Asimismo, para crear elementos nuevos en los campos multiselección, el usuario tiene que comunicárselo al Administrador.

Consolidación de varios campos en un único campo multiselección en el que pueden seleccionarse varias opciones: por ejemplo, varios campos del tipo SI/NO que pueden ser consolidados en un campo en el que seleccionan varias opciones. Asimismo, para crear elementos nuevos en los campos multiselección, el usuario tiene que comunicárselo al Administrador. Del mismo modo, que exista la posibilidad de asignar

más de una opción al mismo campo de un registro (por ejemplo, un contacto puede trabajar en dos empresas o tener dos cargos distintos).

Separación de un campo en múltiples campos (ojo que penaliza a la herramienta).

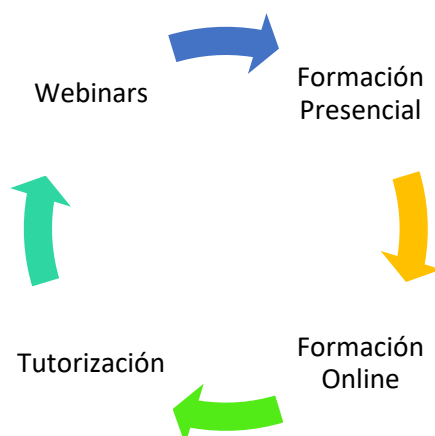
Los ficheros de carga serán preparados por **Ciente** con las instrucciones que se le suministran por parte de Lãberit para seguir las reglas de importación de los datos están basados en ficheros xls.

Estos servicios para la preparación, validación, migración y verificación de duplicados.

4.8. Formación

La formación a los usuarios clave (Key User) y al resto son una parte fundamental del alcance los servicios de formación facilitaran el conocimiento necesario para poder utilizar la aplicación a nivel de usuario.

Para la puesta en marcha estableceremos un conjunto de horas para apoyar a los usuarios en las primeras semanas serán 40 horas que se planificarán junto **Ciente**



Contenidos de los cursos

Aprender a utilizar de manera independiente y eficiente.

Adquirir las habilidades necesarias para mejorar y adaptar las relaciones con los clientes a las últimas tecnologías de comunicación de Microsoft.

Adaptar los recursos humanos a los cambios motivados tanto por los procesos de innovación tecnológica como por las nuevas formas de organización del trabajo.

Facilitar los procesos de movilidad funcional y promoción.

Favorecer y estimular la comunicación interna y externa.

Potenciar la formación integral del trabajador.

Estrechar las relaciones entre los distintos colectivos y las unidades orgánicas de la empresa.

Unas semanas antes de la formación determinaremos los contenidos específicos y facilitaremos al cliente un guion de estos también los siguientes materiales:

- Guion de contenidos
- Power Point de las sesiones
- Una grabación de la sesión
- Encuesta de calidad de la sesión
- Prueba de evaluación de los alumnos

Metodología

Nuestros programas de formación combinan las más modernas metodologías de aprendizaje como el aprendizaje basado en el Pensamiento (Thinking Based Learning) el basado en problemas y cómo no el aprendizaje colaborativo.

El aprendizaje basado en problemas aportará el pensamiento crítico y la habilidad de resolución de problemas mediante manuales de ayudas y conocimiento de los procesos básicos de resolución de problemas.

El aprendizaje basado en el pensamiento que busca un pensamiento eficaz que permita agilizar los procesos diarios mediante un amplio conocimiento de la tecnología.

Los aprendizajes colaborativos hacen equipo, mediante los grupos de trabajo, la comunicación y la colaboración entre las personas que participan en nuestros planes de formación buscamos generar sinergias positivas.

De la unión de ellas surge la definición de nuestros programas basado en el planteamiento de los problemas y la resolución de ejemplos y casuísticas propias de cada empresa.

En las sesiones el formador planteará a través de la resolución de supuestos prácticos la totalidad del temario.

A solicitud del **Cliente** se podrán realizar sesiones adicionales de formación, bien a otros grupos o como ampliación a las jornadas realizadas.

Cada sesión estará dirigida a un rol tratando de exponer un contenido homogéneo.

Opcionalmente puede solicitar el acceso a nuestra plataforma de formación online para los usuarios que está disponible durante 24 horas y 12 meses. Nuestra plataforma de elearning <https://learn.Läberitcloud.es> si quieres acceder a estos cursos pueden solicitarlo.

Existe una amplia oferta de formación para administradores de Microsoft nosotros disponemos de un centro de formación que ofrece cursos homologados. La administración técnica de la plataforma no es parte de los contenidos de la formación.

Así como una plataforma gratuita por parte de Microsoft. Todos los contenidos del producto están definidos en la siguiente biblioteca: <https://docs.microsoft.com/es-es/learn/>

4.9. No incluido en el alcance

No se ha incluido en este alcance:

- Para facilitar el seguimiento de las solicitudes se configurarán consultas estándar y si es necesario se podrán establecer avisos de alertas, por ejemplo, para controlar el cumplimiento de las ANS.
- Instalación y mantenimiento del hardware y software de base.

5. Desarrollo e implantación

5.1. Etapas del proyecto

Dentro del Plan de Proyecto de calidad deben contemplarse tres aspectos básicos:

- La definición de los estándares seleccionados, los cuales han de cubrir desde el ciclo de vida / metodología que se va a utilizar para el proyecto, hasta aspectos fundamentales de diseño, programación, documentación...
- El plan de control de configuración, tanto del software como de la documentación utilizada. Es fundamental tener una eficiente gestión de cambios, y poder asociar cada versión de software/documento con el requerimiento aprobado por el "cliente".
- El plan de revisiones de conformidad, así como el resultado de su ejecución, para validar que:
 - La ejecución del proyecto se ciñe a los estándares elegidos
 - Se está diseñando / programando / probando / implantando / manteniendo exclusivamente en base a los requerimientos formalmente aprobados.

Para poder evaluar la calidad del proyecto es necesario disponer de medidas que puedan ayudar a ver si se están consiguiendo los objetivos del proyecto.

La Gestión del Aseguramiento de la Calidad consiste en planificar, organizar, dirigir y controlar los recursos de un proyecto, con el fin de conseguir:

- a) que cada participante cumpla con los compromisos adquiridos
- b) la ausencia de errores en la ejecución del proyecto
- c) que se utilice la tecnología y diseño adecuados a la misión
- d) una materialización del proyecto de acuerdo con los requerimientos de la misión

Este enfoque de la gestión de la calidad se pone en práctica a través del Plan de Aseguramiento de la calidad. El Plan recoge el conjunto de acciones planificadas y sistemáticas que son necesarias llevar a cabo para cumplir los requisitos y garantizar el éxito del proyecto. Lãberit como empresa dedicada a la gestión e implantación de proyectos, asegurará la calidad del proyecto en base a la existencia de un Marco de Referencia de Calidad según norma UNE-EN-ISO 9001. Este marco se configurará como la base para la generación del Plan de Garantía de Calidad.

El objetivo como compañía de servicio global e independiente, consistirá en dar solución a los problemas del proyecto y conseguir resultados por encima de lo previsto, para generar satisfacción de los clientes. Para ello, Lãberit aplicará a lo largo del ciclo de vida del proyecto,

un exhaustivo programa de control de calidad que asegure los niveles exigidos por la norma UNE-EN ISO 9001.

Este programa se realiza a varios niveles:

- Por los miembros del equipo de trabajo, que revisan su propio trabajo.
- Por el responsable del proyecto, que revisa y supervisa el desarrollo y administración del trabajo.
- Por los Departamentos de Calidad de Läberit.

Uno de los documentos básicos en este programa será el Informe de Seguimiento, que se elaborará con la periodicidad que determine la Dirección del Proyecto. Contendrá, los siguientes puntos:

- Situación actual del Proyecto.
- Calendario del Proyecto
- Duración planificada de las tareas o actividades.
- Trabajo realizado.
- Desviación sobre la planificación debida a empresas externas.
- Desviación sobre la planificación debida a Läberit
- Grado de avance de las tareas o actividades planificadas
- Análisis de desviaciones
- Trabajos realizados
- Trabajos realizados no planificados.
- Problemas pendientes de solución.
- Incidencias.

El mencionado Plan de Garantía de Calidad se definirá y estructurará de acuerdo con las siguientes líneas maestras:

- Utilización de una Metodología de Gestión del Proyecto (Metodología SCRUM)
- Control de la ejecución
- Gestión de desviaciones y acciones correctoras/preventivas.
- Gestión de la formación a impartir
- Gestión de suministradores de bienes y servicios
- Control de la Calidad
- Control de los registros de la calidad del proyecto
- Gestión de los Riesgos
- Seguridad y Confidencialidad de la Información
- Utilización de Metodología Métrica V3 para los procesos de desarrollo

- Ejecución, Control y Validación del Plan de Pruebas
- Utilización de las Metodologías de Aplicación al resto de procesos del proyecto:
- Metodología ITIL para los Servicios de Soporte y Mantenimientos.

5.2. Cronograma

5.2.1. Cronograma detalle

Esta programación es provisional está supeditada a la firma del contrato, tras la firma en un periodo no superior a 15 días naturales se establecerá la fecha del Kick Off, la planificación de los principales hitos descritos son una simulación en Kick Off se propondrá una planificación real, que será aprobada dentro del documento de alcance.

Este proyecto se propone realizarlo en 5 días.

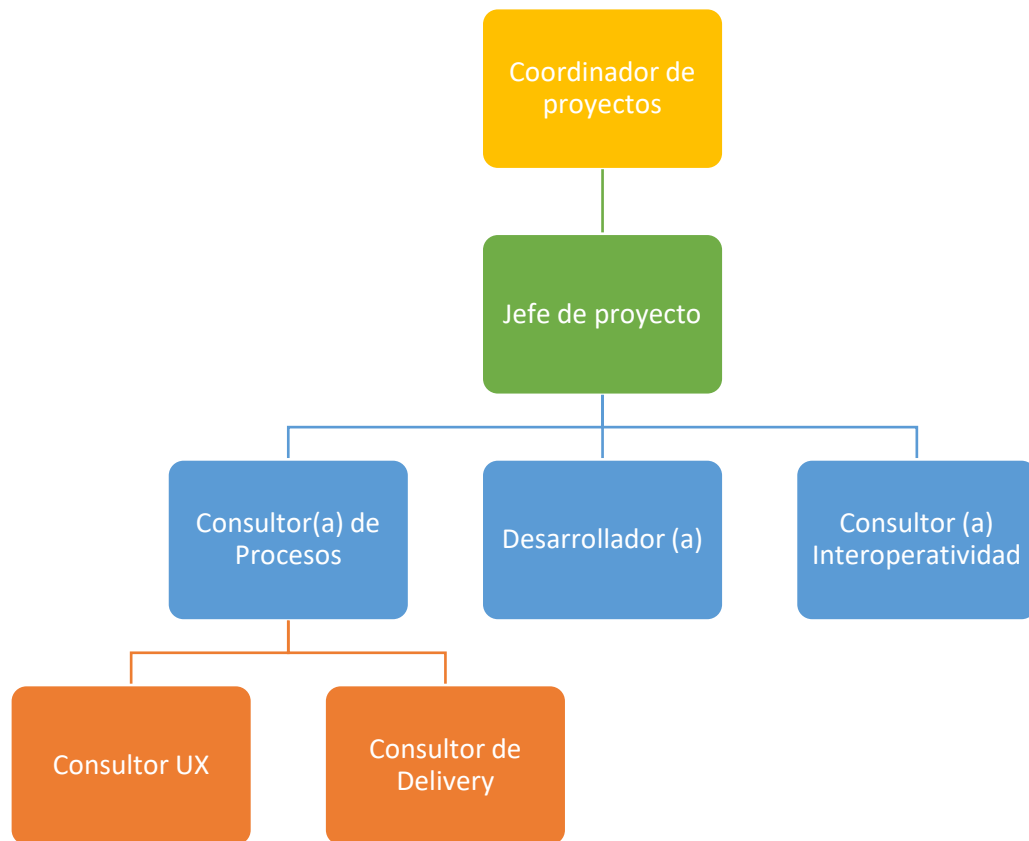
Es importante definir las reuniones fundamentales en el proyecto. No podemos definir la fecha exacta, pero si el objetivo.

Fecha	Nombre	Objetivos
	Kick Off	Presentación del proyecto. Plan de ejecución, Equipo y funciones en el proyecto. Riesgos. Seguridad- Próximos pasos.
	Presentación Documento de alcance	Explicar el documento, concretar y elaborar el documento que debe aprobar Cliente

5.3. Equipo humano

De todo el equipo que participa en el proyecto se presentarán los Currículos en el Kick Off para conocimiento por **Cliente** , todos los consultores disponen de Certificaciones de Microsoft que los cualifican para la implantación de los proyectos de Dynamics 365 Customer Engagement (Antes CRM) <https://docs.microsoft.com/es-es/learn/certifications/>

En el Kick Off se presentará el equipo de personas que trabajaran en el proyecto, sus capacidades, funciones, conocimiento, y como contactar con ellos, pero el esquema general de todos los proyectos consta de las siguientes personas:



6. Compromisos legales

6.1. Compromiso con el cumplimiento penal

En **LÄBERIT** somos conscientes de la importancia del desarrollo e implantación de sistemas documentados de gestión de prevención y control de la comisión de infracciones penales, y por este motivo, se ha implantado un Sistema de Cumplimiento Penal.

Se ha elaborado un Código Ético que contempla los principios y valores fundamentales de la empresa en relación con la cultura de cumplimiento, así como el compromiso con la sociedad y sus valores democráticos, estos principios se aplicarán de forma interna y externa a efectos de terceros.

Al igual que nosotros, **Ciente** reconoce de forma recíproca la importancia y relevancia de la prevención de la comisión de infracciones a través de mecanismos de control interno; comprometiéndose de forma expresa a no realizar ni consentir que se realicen por las personas bajo su dirección o supervisión, ni directa ni indirectamente, ninguna de las infracciones penales atribuibles a las personas jurídicas.

Este compromiso genera una confianza legítima de cumplimiento que aumentará la confianza y la seguridad en todas las transacciones comerciales y contratos, lo que supone un beneficio conjunto para todos.

6.2. Protección de datos

Los acuerdos en materia de protección de datos de carácter personal quedan regulados por el Reglamento (UE) 2016/679 del Parlamento Europeo y del Consejo de 27 de abril de 2016, la Ley Orgánica 3/2018, de 5 de diciembre, de Protección de Datos Personales y Garantía de los Derechos Digitales y demás normativa de protección de datos que, en cada momento, resulte de aplicación. En virtud de dicha normativa se procederá al tratamiento de los datos conforme con dicho reglamento, en el caso de tener que acceder a datos de carácter personal, se procederá a la firma de los consiguientes “Contratos de Encargo de Tratamiento de Datos” y donde se establecerán las distintas obligaciones entre el RESPONSABLE y el ENCARGADO DE TRATAMIENTO.

Además, las partes acuerdan no divulgar ni utilizar, con fines distintos a los derivados de esta oferta, ningún documento ni cualquier otra información intercambiada por las mismas durante la realización de las actividades, presentaciones, reuniones, objeto de esta oferta, de manera verbal o escrita, directa o indirecta, así como Know-How, resultados, técnicas, procesos, cualquier estudio o análisis obtenido como consecuencia del citado intercambio.

6.3. Transferencia tecnológica y documentación

Durante la ejecución de los trabajos objeto de este contrato, **LÄBERIT** se compromete, en todo momento, a facilitar a las personas designadas por **Ciente** a tales efectos, la información y documentación que éstas soliciten para disponer de un pleno conocimiento de las circunstancias en que se desarrollan los trabajos, así como de los eventuales problemas que puedan plantearse y de las tecnologías, métodos, y herramientas utilizadas para resolverlos.

6.4. Transferencia de conocimiento

Todos los productos o servicios prestados en el marco del contrato deberán ser convenientemente documentados con el fin de facilitar la transferencia de conocimiento. Los mecanismos, procedimientos, herramientas, etc. se definirán junto con **Ciente** de forma que se garantice la independencia de este con respecto a **LÄBERIT**.

6.5. Personal

Dentro del término de dos años, las partes acuerdan no solicitar, reclutar o emplear a ningún empleado de **LÄBERIT** que haya participado en los proyectos y/o servicios a desarrollar.

6.6. Garantía

LÄBERIT garantizará por **tres meses** los productos derivados de la presente oferta, a contar desde la fecha de libración de estos, obligándose a realizar durante dicho periodo los cambios necesarios para solventar las deficiencias detectadas imputables al propio **LÄBERIT**.

Dicha garantía incluirá la subsanación de errores o fallos ocultos, así como la conclusión de la documentación incompleta y subsanación de la que contenga deficiencias.

Productos de terceros

Los productos de terceras empresas que forman parte de esta oferta están garantizados por los propios fabricantes de estos, y serán ellos los responsables de su correcto funcionamiento, según lo establecido por la legislación vigente. No obstante, **LÄBERIT** se compromete a participar en las gestiones oportunas frente dichas empresas, con el fin de acelerar los procesos de garantía.

LÄBERIT no se hace nunca responsable del correcto funcionamiento de aquel software de terceros licenciado a nombre de **Ciente**.

6.7. Propiedad intelectual

LÄBERIT es el único propietario de la aplicación software. Esta licencia es sólo una cesión de uso realizada sin exclusividad, que habilita para el uso de la aplicación sin limitación territorial alguna, que tiene una duración indefinida, en tanto ninguna de las partes decida revocar los derechos y que únicamente permite el uso y ejecución de la aplicación de la forma pactada.

En ningún momento el prestador otorga derecho de propiedad sobre el software, sino que cede el derecho de uso del mismo en las condiciones descritas en esta licencia, no entendiéndose en ningún caso que se habilite para su reproducción y difusión pública, cesión, venta, alquiler o préstamo, comprometiéndose a no ceder su uso parcial o total de ninguna forma, así como a no divulgar, publicar, ni poner de ninguna otra forma a disposición de otras partes. A título enunciativo, pero no limitativo, todos los logotipos, nombres comerciales, contenidos sonoros, audiovisuales, señales y signos, incluidos en la aplicación, se encuentran protegidos por los derechos de propiedad intelectual e industrial de sus respectivos dueños, por lo que queda terminantemente prohibido que el usuario del software pueda descompilar, reproducir, copiar, modificar o manipular de ningún otro modo cualquiera de los contenidos de la aplicación, en su totalidad o en parte, así como modificarlo, ya sea en su apariencia externa como en su funcionamiento operativo.

6.8. Limitación de la responsabilidad

LÄBERIT no se hace responsable en ningún caso frente al **Cliente** o terceros por los daños indirectos, lucro cesante, pérdida de beneficio, etc., derivados de la ejecución de los servicios realizados en virtud de la presente oferta.

LÄBERIT solo responderá por daños directos efectivamente causados y cuantificables económicamente que sean demostrados por la parte perjudicada, estableciendo como límite máximo de responsabilidad el importe de los servicios prestados en virtud de la presente oferta.

6.9. Conformidad del Cliente

Se considerarán válidas a efectos de prueba de aceptación de trabajo por parte del **Cliente**, todas las comunicaciones realizadas por el personal de las partes, por los medios habituales de comunicación, e-mail, actas o cualquier otro sistema que sea habitualmente utilizado.

Las comunicaciones realizadas entre las partes sin que conste por el mismo medio rechazo de lo propuesto en ellas serán prueba de aceptación de su contenido.

A los treinta días de que el **Ciente** sea requerido para que acepte los servicios prestados sin que se haya hecho y sin que en dicho plazo conste un informe técnico independiente con las razones que justifiquen su negativa se entenderá a todos los efectos que los servicios han sido debidamente prestados y aceptados.

LÄBERIT no se hace nunca responsable del correcto funcionamiento de aquel software de terceros licenciado al **Ciente** .

6.10. Resolución de la prestación del servicio

En caso de incumplimiento por una de las partes de cualquiera de las obligaciones que le corresponden en virtud de esta oferta, la otra parte tendrá la facultad de resolverlo unilateralmente, si transcurrido un mes desde que se haya requerido fehacientemente a la parte incumplidora para que subsane tal incumplimiento, esta subsanación no se ha producido. Esta resolución unilateral procederá incluso en el caso de cumplimiento posterior a la expiración del plazo de un mes señalado más arriba.

Sin perjuicio de lo anterior, el **Ciente** podrá resolver unilateralmente la presente oferta, mediante preaviso a **LÄBERIT** con al menos 15 días a la fecha de efectiva resolución, que deberá notificarse por escrito mediante carta certificada con acuse de recibo o burofax, en los siguientes casos:

- El incumplimiento por **LÄBERIT** de lo establecido en la estipulación sobre confidencialidad y protección de datos.
- El incumplimiento por **LÄBERIT** de lo establecido en la estipulación sobre cesión del contrato.

6.11. Posibles modificaciones en fases de análisis

La solución definitiva no tiene porqué ceñirse estrictamente a lo planteado en esta propuesta, sino que podrá modificarse o adaptarse según las necesidades que se concreten y establezcan durante la fase de análisis, siempre según el acuerdo marcado por **Ciente** y aceptado por **LÄBERIT**.

Una modificación en el alcance de esta oferta, fruto de la fase de análisis, podría llevar a generar una nueva oferta donde se recogieran las nuevas necesidades.

6.12. Facturación propuesta

Se emitirá una única factura por el importe total tras la entrega del material suministrado, o a la entrega de la aplicación.

Opcionalmente, si hay varios pagos:

- Una factura del 50% a la aceptación de la propuesta
- Una factura del 50% restante al suministro de la partida XX o a la entrega de la aplicación

6.13. Forma de pago

Mediante transferencia bancaria a los treinta días de la fecha de factura, a la cuenta facilitada por **LÄBERIT**. Cualquier otro tipo de forma de pago se pactará previamente.

6.14. Condiciones Generales

La presente oferta **XXX** y los precios propuestos tendrán una validez de treinta días, aunque será susceptible de revisión y/o modificación por detección de errores o circunstancias no tenidas en cuenta en el momento de su realización, por causa de novedad legislativa, reglamentaria o convencional que afecte directa o indirectamente al contenido de la presente oferta o de cualquiera de los parámetros tenidos en cuenta y que provoque un desequilibrio para los intereses de cualquiera de la partes.

Esta propuesta invalida propuestas y/o ofertas anteriores que se hayan presentado.

7. Aceptación

Cliente ha estudiado y valorado positivamente la siguiente oferta, aceptando las condiciones anteriormente expuestas.

En aceptación de dichas condiciones se firma el presente documento, como prueba de la voluntad de **Cliente** de establecer los mecanismos necesarios para el desarrollo de la oferta presentada por parte de **LÄBERIT**.

Fecha de aceptación:

Fdo.
