

Propuesta comercial INGESERT

Plataforma compartida de gestión comercial y operativa

Presentamos una propuesta de desarrollo en cuatro meses por **\$12.000.000 netos + IVA**, con un anticipo del 30% y cuatro pagos del saldo asociados a los hitos mensuales. La plataforma conectará el recorrido desde la solicitud del cliente hasta el pago.

4 meses de desarrollo	\$12.000.000 netos	30% inicial
-----------------------	--------------------	-------------

El trabajo de INGESERT es el punto de partida

Francisco ya avanzó en representar el proceso mediante un prototipo. Proponemos aprovechar ese conocimiento, el diseño y la definición ya realizados. Durante el primer mes revisaremos juntos el código y los datos para acordar qué se conserva, adapta y construye; la reutilización técnica se confirma con esa revisión.

Qué recibirá INGESERT

- Una plataforma web con base compartida, cuentas individuales y vistas por perfil.
- Clientes, equipos, recetas y expedientes conectados entre Comercial, Logística, Servicio y Administración.
- Módulos operativos, gestión interna, indicadores y administración del sistema.
- Migración acordada, pruebas, puesta en producción, capacitación por perfil y documentación.

Dos caminos para decidir

Camino	Enfoque y condición
Adaptar el prototipo	Evaluar cambios acotados sobre la base actual. Límites, alcance, plazo y precio se determinan después de revisar el código.
Plataforma compartida V4	Camino cotizado en esta propuesta: cuatro meses, \$12.000.000 netos. Se aprovecha el proceso definido y los componentes técnicamente reutilizables.

Dirigida a Francisco Bravo · Preparada por Equipo MoAI · 27 de octubre de 2026 · COT-2026-10-ING-002 · V4. Propuesta para revisión, sujeta a aceptación de INGESERT.

Alcance de los cuatro meses

El alcance comprende doce módulos sobre una misma base. En el inicio se acuerdan los recorridos, datos, responsables y criterios de aceptación que delimitan cada módulo.

Área	Módulos y resultado
Datos y servicio	1 Clientes y ubicaciones; 2 Equipos y recetas; 3 Expedientes entre áreas. Un cliente y un equipo conservan su identidad e historial.
Operación diaria	4 Servicio técnico y terreno; 5 Taller; 6 Flota y arriendos. Disponibilidad visible, reservas, ejecución, evidencias y devoluciones.
Gestión interna	7 Solicitudes internas; 8 Mejoras y aprobación; 9 Back office. Responsables, seguimiento, usuarios, perfiles y catálogos.
Comercial y control	10 Oportunidades y propuestas; 11 Administración y cobranza; 12 Indicadores por perfil. Continuidad desde la oportunidad hasta el cierre conciliado.

Conectores ERP y terreno

Se contempla la implementación de hasta dos conectores estándar, para el ERP de INGESERT y FieldBeat, delimitados en el mes 1 según documentación, APIs y credenciales disponibles. El flujo se limita a los eventos y campos acordados de órdenes, estados, evidencias, referencias de factura, vencimientos y pagos. Se incluyen control de duplicados, registro de errores y reintentos.

La falta de una API utilizable o un desarrollo especial del proveedor requiere acordar el tratamiento y su impacto antes de ejecutar cambios. El flujo operativo podrá usar referencias controladas mientras se resuelve la dependencia; esa alternativa se revisa con INGESERT y no se presenta como integración terminada.

Límites que deben quedar claros

- El ERP mantiene su función contable y fiscal. Esta propuesta no compromete eliminar su licencia.
- La sustitución de herramientas comerciales se valida por funciones y datos; su baja depende de aceptación expresa.
- La puesta en operación en Argentina, sus integraciones locales y la adaptación tributaria se dimensionan por separado.
- Licencias, mensajería, correo, consumos de IA y APIs de terceros se informan y aprueban por separado. Automatizaciones avanzadas o nuevos canales fuera del backlog se cotizan antes de ejecutarlos.

El detalle de reglas, permisos, datos y validación se desarrolla en [Propuesta_Ingesert_Detallada_v4.pdf](#). La demo usa datos ficticios y muestra la experiencia propuesta; las conexiones y la seguridad productiva se implementarán durante el proyecto.

Plan de trabajo y aceptación

Mes	Entregables principales	Validación del hito
Mes 1	Revisión del prototipo, modelo de datos, permisos, alcance cerrado, arquitectura, carga de prueba y verificación temprana de APIs.	INGESERT valida procesos y backlog. Se demuestran cuentas individuales y una carga de prueba.
Mes 2	Clientes, equipos, recetas, Comercial, Logística y abastecimiento, expedientes y back office inicial.	Un caso pasa entre áreas con responsable, receta, comentarios e historial. Migración de prueba conciliada.
Mes 3	Servicio técnico y terreno, taller, flota, solicitudes, mejoras y pruebas de conectores delimitados.	Reserva sin doble asignación, ejecución con evidencia y entrega a Administración. Se revisan errores y duplicados de integración.
Mes 4	Migración final acordada, indicadores, piloto, capacitación, recuperación, documentación y transferencia.	Piloto aceptado, datos conciliados, permisos probados, restauración verificada e incidencias críticas resueltas.

Participación de INGESERT

El plazo de cuatro meses comienza con la formalización, el anticipo y los insumos de inicio disponibles. INGESERT designará una contraparte para priorizar y validar, facilitará el prototipo y los datos, y habilitará los accesos autorizados a proveedores. Cada área participa en el levantamiento y en las pruebas de su recorrido.

Cómo revisaremos los avances

Trabajaremos en ciclos de dos semanas, con una demostración y revisión mensual del hito. Las observaciones se registran y las correcciones del alcance se resuelven dentro del proyecto. El silencio no constituye aceptación. La conformidad del hito se documenta con INGESERT.

Dependencias y cambios

Los bloqueos de datos, decisiones o proveedores se registran con responsable e impacto. Toda modificación de alcance, plazo o precio requiere acuerdo escrito previo. No se generan mensualidades de desarrollo adicionales de forma automática.

Beneficio que evaluaremos

En el primer mes levantaremos una línea base de coordinación, doble digitación, expedientes detenidos y tiempo entre servicio y facturación. Los indicadores permiten comparar la operación antes y después; las metas se acuerdan con INGESERT, sin promesas de ahorro no medido.

Inversión y condiciones comerciales

Concepto	Neto CLP	IVA 19%	Total CLP
Anticipo 30% al formalizar	\$3.600.000	\$684.000	\$4.284.000
Hito mes 1 - 17,5%	\$2.100.000	\$399.000	\$2.499.000
Hito mes 2 - 17,5%	\$2.100.000	\$399.000	\$2.499.000
Hito mes 3 - 17,5%	\$2.100.000	\$399.000	\$2.499.000
Hito mes 4 - 17,5%	\$2.100.000	\$399.000	\$2.499.000
TOTAL DESARROLLO	\$12.000.000	\$2.280.000	\$14.280.000

El anticipo se imputa al precio total. El saldo de \$8.400.000 netos se paga en cuatro cuotas iguales al cierre de cada mes, contra entrega y revisión del hito correspondiente. La última cuota se vincula a la aceptación final del alcance. La propuesta V4 reemplaza, para esta oferta, el esquema anterior de ocho meses y mensualidad de desarrollo abierta.

Incluido durante la implementación

Diseño y desarrollo del alcance acordado, migración delimitada en el mes 1, pruebas, capacitación, documentación y despliegue. VPS administrado de configuración inicial, HTTPS, respaldos y monitoreo durante los cuatro meses. Sin cargo de setup adicional.

Soporte después de la entrega

Antes del cierre se acordará un plan separado para hosting, seguridad, respaldos, monitoreo y atención de incidentes, con tarifa, horario y tiempos de respuesta definidos. La contratación de desarrollo no se renueva automáticamente ni implica una guardia humana 24/7.

Datos y continuidad

INGESERT conserva la titularidad de sus datos y contenido y recibe licencia de uso indefinida del software entregado. MoAI conserva sus componentes base. La entrega contempla documentación y exportación completa de los datos sin costo de salida; el acuerdo de implementación precisará los mecanismos de acceso y transferencia.

Siguiente paso

Revisar con Francisco el prototipo, la demo y esta propuesta; confirmar prioridades, entregables y dependencias; formalizar el acuerdo y NDA mutuo y comenzar con el anticipo del 30%.

Vigencia: 30 días desde el 27 de octubre de 2026. Contacto: somos@mo-ai.cl · mo-ai.cl. Los cargos externos y cualquier ampliación se aprueban antes de contratarlos.