



Licitación abreviada

Y51960

**CONTRATACIÓN DE LICENCIAS DE USO DE SOFTWARE DE LOS
MÓDULOS PERFORMANCE&GOALS, RECRUITMENT Y LEARNING
DEL SOFTWARE SUCCESSFACTORS Y DE SAP INTEGRATED
BUSINESS PLANNING (IBP)**

Pliego de Condiciones Particulares (Parte I)

Unidad Solicitante

TIC

1. CAPITULO I - OBJETO

1.1.OBJETO

El objeto del presente llamado es la contratación de licencias de uso de software para la gestión integrada de los procesos de Gestión de Competencias y Desempeño, Gestión de Aprendizaje y Selección de Personal a través de los módulos Performance&Goals, Learning y Recruitment de SAP SuccessFactors, en modalidad en la nube (CLOUD), como Software as a Service (SaaS), por un período de 3 años.

En el objeto también se incluye, bajo la misma modalidad, la contratación de licencias de uso de software del producto SAP Integrated Business Planning (IBP), para gestión de la planificación de la cadena logística.

Se incluye la actualización de versiones del software, corrección de fallas y la asistencia técnica y/o funcional requerida por U.T.E, ante problemas, dudas, asesoramiento, etc. en el uso del software.

1.2. ORDENAMIENTO DE ÍTEMS – DETALLE CANTIDADES - PLAZO

1.2.1. Ítem 1 – Producto Success Factors

El objeto de la presente licitación implica los siguientes ítems de cotización obligatoria:

Ítem	Descripción	Plazo	Cantidad Usuarios
1.1	Success Factors – Performance&Goals	3 años	7.000
1.2	Success Factors – Learning	3 años	7.500
1.3	Success Factors – Recruitment	3 años	7.000

1.2.2. Ítem 2 – SAP Integrated Business Planning

Ítem	Descripción	Plazo	Usuarios
2.1	SAP Integrated Business Planning (IBP) Edge	3 años	Ilimitado

2. CAPITULO II – CARACTERÍSTICAS TECNICAS

Item 1: SAP Success Factors

- **SAP SuccessFactors Performance & Goals**

Debe de permitir alinear las actividades de los empleados con la estrategia de la organización y monitorear el desempeño dando orientación y feedback significativos y continuos a los funcionarios de la empresa.

Algunas características importantes que deberá contener la herramienta:

- Los evaluadores deberán obtener fácilmente a los evaluados (mediante determinados criterios e información de SAP ERP) para recibir con regularidad feedback sobre cuán eficazmente se están desempeñando en sus cargos y obtener orientación sobre cómo mejorar
- Se deberá de crear un proceso de revisión más preciso, claro y atractivo con una interfaz fácil de usar y de próxima generación que promueve una adopción más rápida por parte de los usuarios, mayor tasa de participación, finalización de revisiones y mejores controles de calidad
- Las empresas podrán alinear los objetivos y el desempeño mediante una curva predeterminada por la empresa de cual tiene que ser la media de la evaluación (campana de Gaus)
- Que permita evaluación por competencias y por objetivos.

Se deberá poder comparar y calificar visualmente al talento para identificar claramente no solo a quienes tienen un mejor desempeño, sino también a potenciales líderes futuros

- **SAP SuccessFactors Learning**

Deberá de ser una solución de capacitación omnicanal que proporciona una forma simple e integral de mejorar las habilidades de los empleados y capta audiencias de aprendizaje de manera efectiva.

Es necesario que proporcione capacidades innovadoras que pueden ayudar a que UTE cree una cultura de aprendizaje continua, flexible y con enfoques abiertos para brindar soporte al contenido de aprendizaje, y resultados de operación comprobados en organizaciones alrededor del mundo.

Deberá contener:

- Un sistema de gestión de aprendizaje (LMS) que admita una capacitación guiada por un instructor, aprendizaje en línea, exámenes/evaluaciones, generación de informes y tableros
- Aprendizaje móvil por medio de una aplicación intuitiva
- Reportes de análisis que ayuden a comprender cómo, dónde y a quién se proporciona la capacitación.
- Integración con SAP HCM ERP.

- **SAP SuccessFactors Recruitment**

Deberá de contener una solución simple y completa, moderna y ágil que ayude a UTE a identificar, atraer y contratar a los mejores talentos rápidamente.

Que el proceso sirva tanto para incorporar a personas a la empresa así como que soporte el proceso de incorporación de personas a cargos a la estructura de UTE que se encuentran vacíos.

SAP SuccessFactors Recruiting debe optimizar el proceso de reclutamiento, lo cual permite a UTE entrevistar, colaborar y realizar las pruebas que UTE determine de una manera más eficiente.

Deberá contener:

- Acciones en masa para candidatos: mover grandes volúmenes de candidatos a través de un proceso de solicitud o su disposición puede llevar tiempo. Sistemáticamente, manejamos acciones en masa para candidatos con el fin de reducir el tiempo que toma gestionar grandes grupos de candidatos y obtener los candidatos más adecuados.
- Notificaciones por SMS: Enviar recordatorios de entrevistas, notificaciones sobre progreso de etapas y comunicaciones ad-hoc entre el reclutador y el candidato, lo cual significa que los reclutadores pueden comunicarse con los candidatos de forma más sencilla y rápida.
- Programar las etapas de la selección que necesitan agendar (integrada con Microsoft Outlook) hasta las observaciones de cada una de las etapas y la calificación masiva o individual de candidatos en las distintas etapas de la selección del personal. Estas funciones significan que todos los participantes del proceso de selección conocen sus roles, que las responsabilidades se comunican fácilmente, y que las calificaciones lo ayudan a seleccionar a los mejores candidatos.
- Integración Mobile: Desde la aprobación de solicitud de trabajo hasta las aprobaciones de ofertas, nuestra experiencia móvil elimina el tiempo de espera para cubrir los cargos más rápidamente.
- Generar diversos informes y análisis de candidatos: Deberán incluir los informes estándar y personalizados, así como tableros de comando. Esto le proporciona visibilidad de cuáles roles se cubren rápidamente y cuáles toman más tiempo, para que pueda modificar sus estrategias y tomar mejores decisiones.

Item 2: SAP Integrated Business Planning (IBP)

La solución debe permitir gestionar en forma integrada con el ERP de SAP, la planificación de la cadena logística combinando funciones de planificación global de producción/ventas, detección y planificación de demanda, planificación de respuestas y suministro y optimización de inventario.

Debe contener funciones de planificación de la cadena de suministro en tiempo real, para ayudar a responder a las nuevas expectativas de los clientes y cumplir objetivos de rentabilidad a partir de la demanda.

- Desarticular las planificaciones estancadas y lograr un modelo de datos único, y así lograr un proceso de planificación interconectado e integrado.

- Aumentar la precisión de la previsión de la demanda y reaccionar con más velocidad a los cambios en la demanda.
- Lograr más exactitud en la previsión de ventas.
- Reducir los costos de almacenamiento de inventario, aumentar la rotación de inventario y disminuir la cantidad de días en inventario.
- Aumentar el cumplimiento de fechas de entrega.
- Aumentar los beneficios y disminuir la pérdida de ingresos por desabastecimiento

Debe permitir realizar un plan de producción y ventas interdepartamental que tenga en cuenta el inventario, los niveles de servicio y la rentabilidad

- Crear planes de demanda alineados entre funciones.
- Crear planes de suministro, incluido evaluación de la capacidad, limitaciones y políticas de inventario.
- Demanda conjunta y planificación de suministros con clientes, proveedores, ventas, marketing, finanzas, desarrollo de productos, producción mediante un proceso estructurado.

Debe permitir centrarse en la gestión de la variabilidad del proceso y mejorar el control mediante el uso de KPI conductuales:

- Usar planillas Excel u otros del estilo, como el libro de trabajo de planificación donde se vean, cambian o calculan los datos.
- Permitir trabajar fuera de línea y sincronizar los datos más adelante

Debe permitir crear pronóstico estadístico utilizando datos históricos.

3. CAPITULO III - CONDICIONES GENERALES

3.1. CONDICIONES DE CONTRATACIÓN

El producto a contratar debe de cumplir con la Directiva de Protección de datos de la Unión Económica Europea (UE) 96/46/CE.

Explicitar claramente el producto como cumple con la Directiva de Protección de datos.

Las licencias deben cubrir la cantidad de usuarios especificada en el punto 1.2 – ordenamiento de ítems, cantidad y plazo.

Las licencias de los módulos: Performance&Goals, Learning e IBP, se deberán poder activar en forma diferida, con un máximo de 3 meses de adjudicado definitivamente el contrato.

Las licencias del módulo Recruitment se deberán poder activar en forma diferida, con un máximo de 6 meses desde la activación de las licencias de Performance&Goals y Learning.

Para todos los módulos debe incluirse obligatoriamente un entorno de desarrollo/test, adicionalmente al de producción.

El ítem 2 será de adjudicación opcional.

3.2. Garantía de mantenimiento de oferta

De acuerdo a lo establecido por el Art. 64 del TOCAF, si la oferta resultara por todo concepto, incluyendo impuestos, inferior a \$ 8.715.000,00, no corresponde depositar Garantía de Mantenimiento de Oferta. En caso de que la oferta supere el monto indicado precedentemente, el proponente podría optar por depositar una garantía de mantenimiento de oferta por un monto de

Ítem 1: \$ 311.600

Ítem 2: \$ 139.000

o ampararse en lo dispuesto en el literal B2) del Punto 11.2 de la Parte II del Pliego de Condiciones.

3.3. PRECIO Y COTIZACIÓN

Solo se aceptarán cotizaciones:

- en condiciones plaza
- en precios firmes, en dólares estadounidenses, no admitiéndose ajuste de precios

En el caso de que en la oferta no se establezca la no existencia de algunas de las características solicitadas para cada ítem y siempre que no medie aclaración del oferente al respecto, las mismas se considerarán incluidas en el precio cotizado.

3.4.

3.4. Evaluación de las ofertas

3.4.1. - Factores cualitativos de evaluación de las ofertas

La comparación de ofertas se realizará por ítem.

Se tendrá en cuenta a los efectos de la evaluación de la oferta todas las especificaciones técnicas y el cumplimiento de las condiciones del presente pliego.

Con la oferta deberá presentarse toda la información necesaria para el estudio técnico de las mismas, pudiendo, el integrante técnico de UTE, solicitar al oferente las aclaraciones que considere necesarias.

En caso de requerir firma de contrato se deberá presentar los documentos que engloban todas las características del servicio.

3.4.2. – Requisitos excluyentes de aceptación de oferta

- El oferente deberá contar con la certificación requerida y emitida por la Empresa SAP, que demuestre que es un **partner autorizado oficialmente por SAP a vender el producto Success Factors y el producto IBP**. Deberá presentar documentación que acredite su calidad de partner autorizado para cada producto.

En caso de no cumplir esta condición, la oferta será desestimada.

El oferente no cotice al menos un ítem completo

- El oferente no cumpla con los requisitos establecidos en el capítulo 2.

3.5. Adjudicación

La adjudicación se realizará por ítem

El ítem 2- SAP IBP, será de adjudicación opcional.

Así mismo, se deberá establecer en el contrato de licenciamiento la opción de poder transferir el crédito no utilizado en la adquisición, en otras suscripciones en la nube.

3.6. Plazo de entrega

El presente contrato comenzará a regir a partir del vencimiento establecido en el punto 18 de la Parte, II y estará operativo por un período de 3 años a partir de la misma.

Las licencias de los módulos: Learning, Performance&Goals e IBP, se deberán poder activar en forma diferida, con un máximo de 3 meses de adjudicado definitivamente el contrato.

Las licencias del módulo Recruitment se deberán poder activar en forma diferida, 6 meses después de la activación de los módulos: Learning, Performance&Goals e IBP.

3.7. Forma de pago

El pago se realizará anualmente por año móvil, de acuerdo a lo establecido en el Pliego de Condiciones - Parte II, contra factura conformada por U.T.E.