



## GERENCIA GESTIÓN CONTABLE Y PLANIFICACIÓN

# CONSULTA AL MERCADO N°90000802 MEJORAS ARIBA

### I. Introducción

Durante el año 2020 el Banco ha identificado un conjunto de mejoras susceptibles de aplicar al sistema SAP Ariba con el objeto de obtener una mayor eficiencia operativa, y también implementar nuevas funcionalidades.

En este contexto, el Banco requiere explorar el esfuerzo que estiman empresas externas especialistas para la implementación del conjunto de mejoras levantados, para eventualmente realizar a continuación un proceso de cotización y contratar el servicio en lugar de ejecutarlo con recursos internos.

### II. Proceso

En caso de que el Proveedor tenga dudas u observaciones respecto de los temas planteados o del proceso mismo y su Cuestionario, deberá formularlas a más tardar el 28 de diciembre de 2020 al correo electrónico: [cguajard@bcentral.cl](mailto:cguajard@bcentral.cl) con copia a [msalgado@bcentral.cl](mailto:msalgado@bcentral.cl), indicando en el asunto **CONSULTAS: 90000802 Mejoras Ariba**, las que serán respondidas el 30 de diciembre de 2020, sin indicar el autor de las preguntas u observaciones formuladas.

Posteriormente el Proveedor deberá enviar sus respuestas al Cuestionario detallado en el numeral IV de este documento, hasta el día **8 de enero de 2021**, al correo electrónico [cguajard@bcentral.cl](mailto:cguajard@bcentral.cl) con copia [msalgado@bcentral.cl](mailto:msalgado@bcentral.cl), indicando en el asunto **RESPUESTA: 90000802 Mejoras Ariba**.

### III. Consideraciones

1. Se hace presente que este proceso de Consultas al Mercado no constituye una Cotización, por lo que los precios o tarifas se considerarán solo como referenciales.
2. Esta solicitud se efectúa sólo para efectos informativos y no compromete en ningún caso al Banco Central de Chile para adquirir o contratar los Productos y/o Servicios individualizados.
3. En caso de que el Banco Central de Chile requiera la adquisición o contratación de estos Productos y/o Servicios, se iniciará un Proceso de Cotización o Licitación a través de su Departamento de Adquisiciones.



## GERENCIA GESTIÓN CONTABLE Y PLANIFICACIÓN

### IV. Cuestionario

Se solicita al proveedor estimar el esfuerzo aproximado en horas de un consultor, o varios consultores, de su dependencia para realizar las mejoras que se detallan a continuación.

Para estos efectos se solicita completar la sexta columna de las tablas siguientes con el detalle del o de los consultores especialistas y las horas estimadas para cada uno, considerando que los trabajos se pueden realizar en modalidad mixta presencial y remota.

Es posible incorporar un supervisor o jefe de proyecto si se considera necesario.

Se solicita completar en el punto 5 información sobre la experiencia de la empresa.

Finalmente, en los puntos 6 y 7 se solicita presentar los valores unitarios por hora de cada consultor especialista y los datos de la empresa, respectivamente.

#### 1. Ariba Sourcing

ID	MODULO	TITULO	PROPUESTA	BENEFICIOS	ESTIMACIÓN ESFUERZO
1	Sourcing	Reportes Sourcing	Nuevos reportes de gestión en Ariba Sourcing. Avanzar en la explotación de la reportería		
2	Sourcing	Dashboard Sourcing	Dashboard Ariba Sourcing. Mejorar presentación del Dashboard y avanzar en la explotación de la reportería.	Visualización de información de cara a los usuarios	
3	Sourcing	Cotizaciones, dejar un solo aprobador entre Jefa de Compras y Fiscalía	Se define un único nivel de aprobación para Cotizaciones (Jefa de Compras o Fiscalía, según sea con o sin contrato)	Simplificar el proceso de aprobación de cotizaciones	
4	Sourcing	Flujo revisión	Se requiere mejorar la actualización del documento objeto de la revisión cuando un aprobador realiza un cambio		
5	Sourcing	Formularios Sourcing	Se requiere actualizar los formularios de las plantillas de licitaciones y cotizaciones		
6	Sourcing	Acceso del supervisor de compras cuando el propietario ha restringido el acceso de un ítem de	Revisar configuración del sistema para que el supervisor de compras pueda ver todo el contenido cuando tenga que aprobar una publicación.		



## GERENCIA GESTIÓN CONTABLE Y PLANIFICACIÓN

		contenido solo a él.			
7	Sourcing y Contract	Revisión mensajes estándares enviados al proveedor y a usuarios internos	<p>Mensajes de eventos requieren depuración de texto, redacción, y zona horaria. Ver tabla mensajes:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Invitación</li> <li>2. Aplazamiento horario evento</li> <li>3. Actualización evento</li> <li>4. Recordatorio cierre</li> <li>5. Cierre presentación ofertas</li> <li>6. Apertura Oferta Técnica/Económica</li> <li>7. Apertura Oferta Técnica/Económica, proveedor no elegible</li> <li>8. Adjudicación, proveedor adjudicado</li> <li>9. Adjudicación, proveedor no adjudicado</li> <li>10. Incluir nombre propietario en mensaje de aprobaciones (Sourcing y Contracts).</li> <li>11. Incluir nombre proveedor en mensaje de aprobación de adjudicación.</li> <li>12. Incluir monto estimado en mensajes de aprobación de Bases en Sourcing.</li> </ol>	Mejor comunicación con usuarios y proveedores.	
8	Sourcing	Artículo en línea	Artículo en línea que permita ofertar menos unidades de las requeridas		
9	Sourcing	Depuración Dform	Optimizar datos solicitados para alimentar reportería.		

### 2. Ariba Contracts

ID	MODULO	TITULO	PROPUESTA	BENEFICIOS	ESTIMACIÓN ESFUERZO
1	Contract	Administrador de Contratos	Configurar la plantilla de Contract para permitir asignar un solo valor como Administrador de Contratos.	Facilitar la gestión de responsabilidades y reportería de los contratos	
2	Contract	Plantilla Legacy	Actualizar esta plantilla con las mejoras realizadas a la plantilla estándar para asegurar los datos requeridos para reportería y transparencia y visualización del Equipo de Trabajo definido por defecto		
3	Contract	Modificación de contratos	Revisar y corregir solución implementada para la administración de adendas		
4	Contract	Flujo aprobación contratos confidenciales	Revisar y corregir flujo implementado para la aprobación de contratos confidenciales.		



## GERENCIA GESTIÓN CONTABLE Y PLANIFICACIÓN

5	Contract	Reportes	Nuevos reportes de gestión de contratos en Ariba Contract.  Avanzar en la explotación de la reportería		
6	Contract	Dashboard	Dashboard de gestión de contratos en Ariba Contract.  Mejorar presentación del Dashboard y avanzar en la explotación de la reportería.	Visualización de información de cara a los usuarios	

### 3. Ariba SLP (Gestión de proveedores)

ID	MODULO	TITULO	PROPUESTA	BENEFICIOS	ESTIMACIÓN ESFUERZO
1	SLP	Validar indicadores de Impuesto	Validar los indicadores de impuesto en el formulario interno o hacer listas desplegables con los valores posibles	Evitar cancelaciones en las interfaces con SAP	
2	SLP	Validar cuenta corriente	Implementar en Ariba validación de nro. ctacte del proveedor y/o en SAP limpiar ceros, puntos y guiones y otros que no son parte del nro.	Evitar retrasos y cancelaciones en el pago en BancoEstado	
3	SLP	Agregar nuevos campos a Solicitud de Registro de proveedor interna	Evaluar nuevos campos posibles que se puedan ingresar al momento de crear la solicitud interna: banco, ctacte, actividad económica, y otros datos que el analista solicitante ya conoce.	Agilizar el proceso de integración y disponibilización del proveedor en SAP y generar un solo canal de solicitud de creación/modificación	
4	SLP	Nueva solicitud de modificación de datos proveedor	Evaluar construcción de formulario interno o de solicitudes de modificaciones de proveedor.	Eliminar solicitudes vía email y automatizar el proceso	
5	SLP	Actividad económica	Carga actividades económicas del SII en el sistema ERP SAP. Modificar plantillas de SLP (auto registro, solicitud y Registro) incorporando el campo "Actividad Económica". Integrarla con ERP SAP.	Facilitar búsqueda y categorización de proveedor en base a un dato conocido como son las actividades económicas del SII	
6	SLP	Dashboard y Reportes con los KPI de gestión de proveedores	Habilitar dashboard SLP y reportes para la gestión de proveedores y para la evaluación de proveedores.	Monitoreo y visualización de los principales KPI en la gestión de proveedores.	
7	SLP	Integridad	Revisar y analizar estrategias de cómo	Asegurar la	



## GERENCIA GESTIÓN CONTABLE Y PLANIFICACIÓN

		de los datos entre SAP y ARIBA	asegurar la integridad de datos de proveedores entre ambos sistemas SAP y ARIBA.	comunicación entre ambos sistemas y la integridad de datos	
8	SLP	JOB para integración de SAP a ARIBA	Analizar opción de automatizar el proceso de integración desde SAP a ARIBA, el que hoy se ejecuta manualmente con la transacción DRFOUT. Por ejemplo crear un JOB sobre la DRFOUT	Asegurar la integridad de los datos.	
10	SLP	Validar Rut con "K" mayúscula	Hoy el patrón de validación permite "k" minúscula, por lo que se debe dejar solo "K" mayúsculas. Validar además el dígito verificador	Evitar errores de RUT inválidos	
11	SLP	Fono contacto de la solicitud de registro	El fono del primer contacto de la solicitud de proveedor se debe copia y registrar el contacto del proveedor, a nivel de base de datos Ariba. Con el objeto de que ese dato se luego visible en el registro de proveedor.	Evitar pérdida de datos capturados en la solicitud	
12	SLP	Cuestionario de registro de proveedor con nuevos campos	Implementar cuestionario de registro de proveedor amplio, que pueda ser llenado por usuarios internos del Banco. Por ejemplo debe contener datos bancarios, email de facturación y otros que permitan reemplazar las actuales solicitudes por "urgencia".	Permitir que los usuarios internos puedan completar este registro y no solo los proveedores, agilizando el proceso y homologando los requerimientos	

### 4. Docusign

ID	MODULO	TITULO	PROPUESTA	BENEFICIOS	ESTIMACIÓN ESFUERZO
1	Docusign	SSO	Implementar Single Sign On (SSO) para Docusign con AzureAD	Seguridad en el acceso al sistema	

Nota: actualmente está implementado el SSO para Ariba con AzureAD.

### 5. Resumen experiencia de la empresa

Años en el mercado	
Años en el mercado nacional	
Número de empleados total	
Número de empleados en Chile	
Certificación Ariba	
Número de consultores total	(detallar por especialidad y si son o no certificados)
Número de consultores en Chile	(detallar por especialidad y si son o no certificados)



## GERENCIA GESTIÓN CONTABLE Y PLANIFICACIÓN

Experiencia en Sourcing	(Años y número de proyectos)
Experiencia en Sourcing en Chile	(Años y número de proyectos)
Experiencia en Contracts	(Años y número de proyectos)
Experiencia en Contracts en Chile	(Años y número de proyectos)
Experiencia en SLP	(Años y número de proyectos)
Experiencia en SLP en Chile	(Años y número de proyectos)
Experiencia en Docusign	(Años y número de proyectos)
Experiencia en Docusign en Chile	(Años y número de proyectos)
Experiencia en SSO – Azure AD	(Años y número de proyectos)
Experiencia en SSO – Azure AD en Chile	(Años y número de proyectos)

### 6. Tarifas referenciales

ID	Consultor	Precio unitario neto	Precio unitario bruto

### 7. Datos de la empresa

Razón Social:	
RUT:	
Domicilio:	

#### Contacto comercial

Nombre:	
Correo electrónico:	
Teléfono móvil:	

Santiago, 21 de diciembre de 2020