COMPAÑÍA PARAGUAYA DE COMUNICACIONES S.A.
Gerencia Operativa de Contrataciones
División Licitaciones
Alberdi Nº 619 – 1er. Piso
Asunción - Paraguay

Asunción, 25 de noviembre de 2010

A LOS OFERENTES:

REF.: LICITACIÓN PÚBLICA INTERNACIONAL Nº 1/2010 – "PROVISIÓN DE BIENES Y PRESTACIÓN DE SERVICIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN SISTEMA DE GESTIÓN CORPORATIVO INTEGRAL CONVERGENTE DE NUEVA GENERACIÓN PARA COPACO S.A., BAJO LA MODALIDAD DE LLAVE EN MANO, INCLUIDO LOS SERVICIOS DE MANTENIMIENTO DE SOFTWARE Y SOPORTE TÉCNICO LOCAL, MODALIDAD EN DOS ETAPAS – (SEGUNDA ETAPA)."

COMUNICACIÓN SUPLEMENTARIA Nº 2

Tengo el agrado de dirigirme a ustedes, a fin de responder a las consultas efectuadas por las firmas, potenciales oferentes en la Licitación Pública de referencia.-

CONSULTA 1

Considerando el ítem B.1 del Punto B ("FUNCIONALIDADES MINIMAS QUE DEBE TENER LA PROPUESTA BASICA A SER PRESENTADOS PARA LA EVALUACION EN LA ETAPA 2") del Punto 5 "PROYECTO TECNICO DETALLADO - ESPECIFICACIONES TÉCNICAS" de la Sección V: "FUNCIONALIDAD DE SEGURIDAD, ANTIFRAUDE Y AUDITORIA PARA EL SISTEMA CORPORATIVO INTEGRAL Y SUS DIFERENTES MÓDULOS. La Administración de Usuarios de todos los módulos del Sistema ofertado, deberán poder ser Gestionados, por la solución de IDM, del proveedor BMC, con que cuenta la Compañía en actual etapa de implementación."

Se solicita a COPACO muy respetuosamente proveer detalles técnicos de la solución IDM del proveedor BMC a ser tomadas en cuenta en la integración.

REPUESTA 1

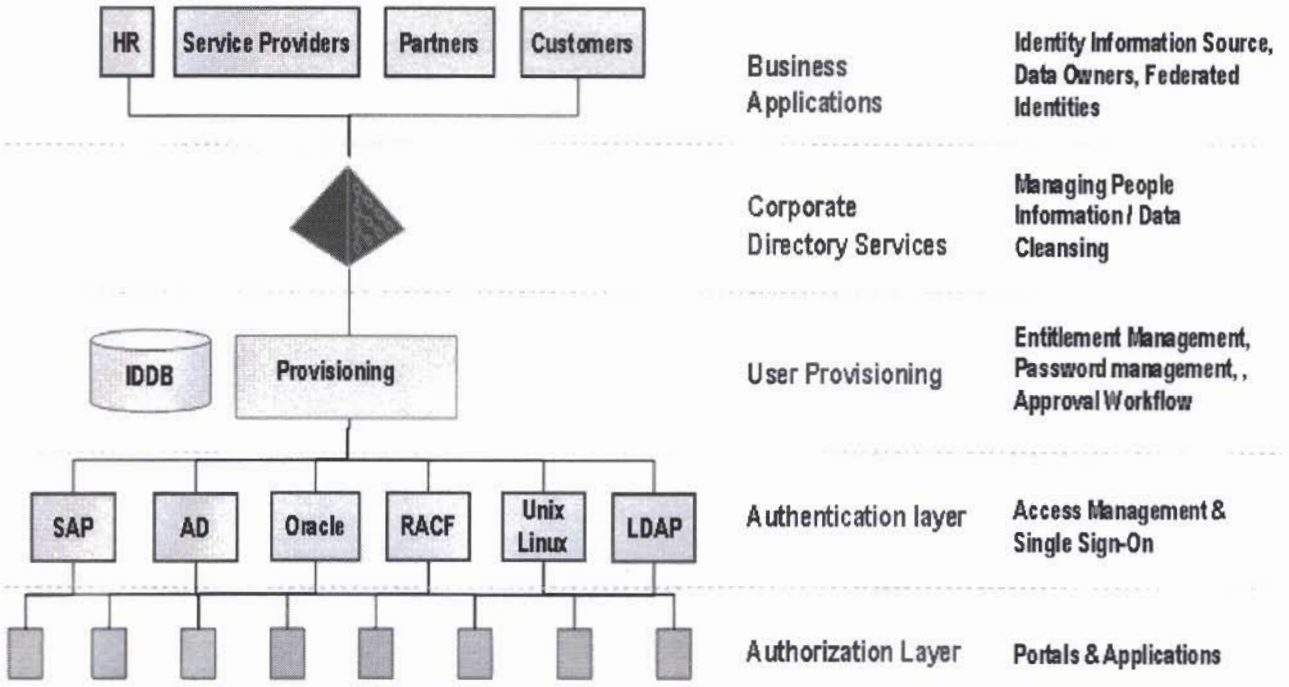
Partiendo del supuesto que todas las aplicaciones poseen un módulo de administración de usuarios propio, si una empresa posee 20 aplicaciones distintas, el oficial de seguridad encargado de la gestión de cuentas de acceso, debe efectuar la tarea manual de creación de cuentas dentro de las 20 aplicaciones. Esto implica una pesada e ineficiente carga administrativa ya que el oficial podría olvidar la creación de las cuentas de usuario en alguna de las 20 aplicaciones.

Por este motivo, COPACO posee una Suite de administración de usuarios BMC IDM (Identity Management) que gestiona por medio de una interface única los permisos de los usuarios. Estos permisos son almacenados en una base de datos Oracle, desde la cual posteriormente se propagan los roles y permisos de cada usuario al directorio Open LDAP, a todas las plataformas, sistemas operativos, motores de base de datos y aplicaciones.

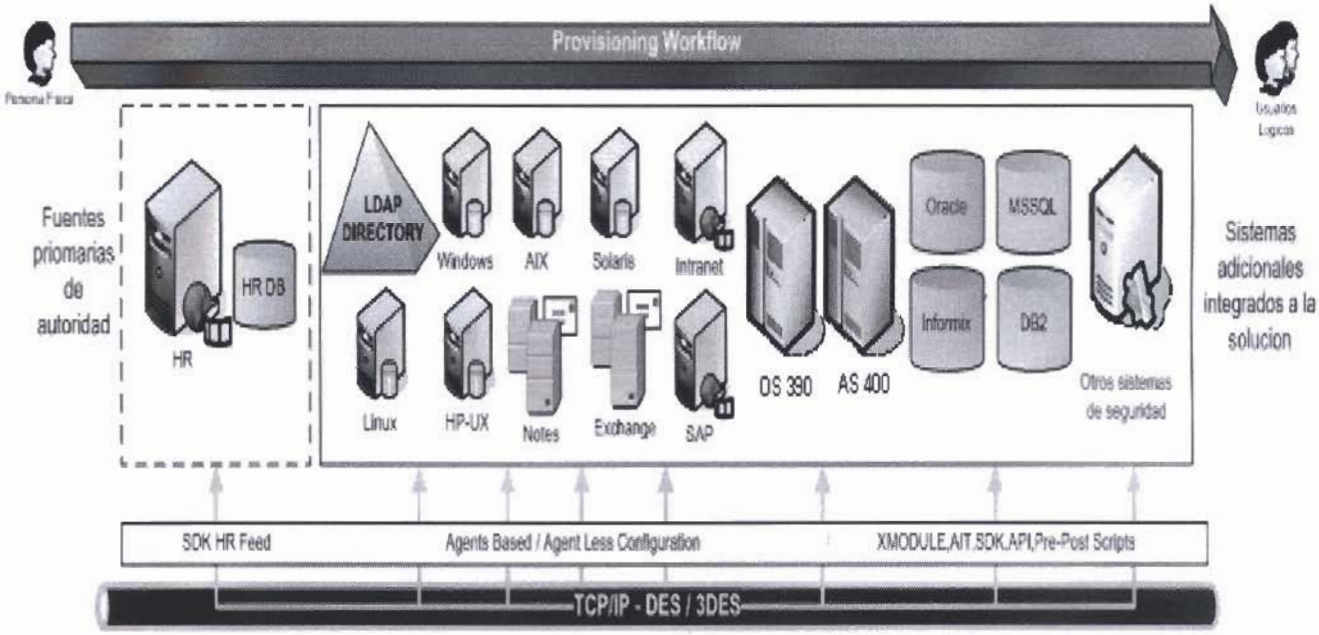
Cuando un usuario desea acceder a una aplicación, se autentican su cuenta y su contraseña con el repositorio Open LDAP.

Al momento de la instalación de una nueva aplicación, se debe crear (en la base de datos de la misma) una cuenta de acceso (denominémosla BMC_IDM) con permisos suficientes para administrar las cuentas de acceso de esta nueva aplicación.

Lic. Luis Alfredo Paredes P.
Gerente - UOC
COPACO S.A.



bmcsoftware



Mayores detalles podrán obtenerse en la dirección http://www.bmc.com/solutions

Lic. Luis Alfredo Paredes P.
Gerente - UOC

CONSULTA 2

Ítem A.32 – En caso de opción de que utilicemos los sistemas prepagos actuales de COPACO (Ericsson y Huawei),
¿Los mismos actualmente ya tratan servicios de datos (internet), video, TV Cable, SMS, GPRS, MMS, otros? Caso negativo, entendemos que nuestra solución deberá proveer una plataforma de prepago que pueda hacer la cobranza de estos servicios, ¿es correcto?

REPUESTA 2

La plataforma Ericsson 3.0 actualmente es utilizada para tasar servicios de llamadas de voz, GPRS, y SMS, para La red fija de COPACO.
Actualmente la plataforma de HUAWEI es utilizada para tasar servicios de llamadas de voz, GPRS, MMS y SMS, para La red móvil.

Favor referirse además al siguiente párrafo del ítem A.32:
"En caso que los oferentes decidieren utilizar solo una parte de los sistema prepago disponible ya sea hardware o para algunos servicios solamente, el oferente deberá estudiar y proponer cuales prestaciones utilizará del sistema ERICSSON CHARGING SYSTEM 3.0 y/o sistema prepago HUAWEI, y deberá proveer la plataforma o solución prepaga que soporte los demás servicios solicitados, ya sea licencias nuevas o ampliación de licencias para la/s citada/s plataforma/s, adición de hardware u otra plataforma prepaga **y su integración con el resto del sistema**. Para ambos casos, **deberan detallar aquí como lo utilizaran para conseguir integrarlo con el resto del sistema, los permisos o autorizaciones con que cuentan, la experiencia certificada de haber realizado esta integración, garantía de funcionamiento convergente, en tiempo real e integrado con el resto de la solución propuesta** y lista de licencias nuevas, ampliaciones y hardware requerido para lograr los un millón de licencias **100% hibridas** prepago y pos pago requeridas".

Caso negativo, Favor referirse al siguiente párrafo del ítem A.32:
"En caso que los oferentes decidieren reemplazar los Sistemas prepagos disponibles, por otro que permita tasar todos los servicios y productos brindados por la compañía en tiempo real (ya sean de la plataforma fija, móvil, banda ancha, IP, u otros), podrán hacerlo a condición que estos reemplazos no signifiquen costos a la compañia. El Oferente deberá correr con todos los gastos de reemplazo, adaptación y lógistica técnica al nuevo sistema, debiendo incluir en el cronograma las fechas probables de inicio y fin de tareas._ Se pide describa cual será su solución".

Es importante aclarar respecto al segundo párrafo de la presente consulta que dice:
"Caso negativo, entendemos que nuestra solución deberá proveer una plataforma de prepago que pueda hacer la cobranza de estos servicios..",

Es incorrecta, ya que la función de una plataforma de prepago es hacer la **TASACION** de servicios, no la cobranza de servicios.

CONSULTA 3

En relación a la adenda 01 de fecha 12 de Octubre: Sección II - IAO 2: Los rubros para la licitación están previstos en el Presupuesto de la COPACO S.A. conforme al Certificado de Disponibilidad Presupuestaria CDP Nº 10/2010 de fecha 10 de febrero de 2010, Objeto del Gasto Nº 570 (Adquisición de Activos Intangibles). El presente llamado es de ejecución presupuestaria plurianual, por lo tanto parte de los pagos previstos, estarán contemplados en los presupuestos de los años 2011, 2012,2013 y 2014 respectivamente.

Muy respetuosamente se solicita a COPACO S.A. confirmar, que el anticipo está presupuestado para el 2010 y que los 5% del valor de la oferta está presupuestado en los años 2013 y 2014.

Lic. Luis Alfredo Paredes P.
Gerente - UOC
COPACO S.A.

RESPUESTA 3
El anticipo y todos los pagos están presupuestados y serán pagados con fondos propios de la compañía. Esta adenda aclara simplemente que los pagos se harán en forma anual durante la vigencia del contrato

CONSULTA 4
Términos de Pago:
2.1. Sección VIII - CLAUSULA DÉCIMO SEXTA: FORMA DE PAGO.
Primer pago: Al término de la provisión e instalación completa del Hardware en ambos sitios y la implementación de los módulos de Mediación, Telefonía Inalámbrica, Interconexión Nacional e Internacional, conforme al Acta de Recepción Técnica Provisoria y a los plazos del Cronograma del Proyecto Técnico Detallado, un monto del 25% (veinticinco por ciento) del valor total de las fases 1,2, y 3.-

2.2. Sección VII – CGC 16.1
Primer pago: Al término de la provisión e instalación completa del Hardware en ambos sitios y la implementación de los módulos de Mediación, Telefonía Inalámbrica, Interconexión Nacional e Internacional, conforme al Acta de Recepción Técnica Provisoria y a los plazos del Cronograma del Proyecto Técnico Detallado. Un monto del 25% (veinte y cinco por ciento) del monto total del ítems 1.

2.3. Sección V – Planilla 1 Auxiliar de Cotización
El ítem 2 ha sido removido del documento. Tomando en cuenta las cláusulas arriba indicadas, solicito muy respetuosamente a COPACO S.A. confirmar, que los pagos se realizarán tomando en cuenta el valor del ítem 1, según Sección VII – CGC 16.1.

RESPUESTA 4
Se confirma que los porcentajes de pago se refieren al monto global del ítem 1 de la oferta básica para el anticipo, el primer pago, el segundo pago y el tercer pago. El porcentaje del cuarto y quinto pago (por servicio de soporte técnico y mantenimiento) se refieren al global del ítem 2 de la oferta básica.

CONSULTA 5
Considerando el ítem CGC 16.1 de la Sección VI: "Anticipo - Además de la solicitud de Anticipo y de la Garantía de Anticipo, todos estos a satisfacción de LA CONTRATANTE" y el ítem CGC 18.1. de la sección VI "El valor de la Garantía de Fiel cumplimiento de contrato es de 10% (diez por ciento) del valor total del Contrato".

Muy respetuosamente solicito a COPACO S.A, suspender el pedido de la garantía de Fiel Cumplimiento de Contrato, ya que cuenta con la garantía de anticipo que es por el 20% del ítem 1 equivalente a la totalidad del contrato y la cual asumimos que será devuelta recién al término del contrato, cubriendo de esta manera un monto superior a los 10% de Fiel Cumplimiento.

RESPUESTA 5
Se mantiene la solicitud para la presentación de la Garantía de Fiel Cumplimiento del Contrato por el 10% (diez por ciento) del valor total del contrato conforme a lo estipulado en el Art. 39 de la Ley 2051/2003 de Contrataciones Publicas.-.

CONSULTA 6
En la Sección V del Pliego de Bases y Condiciones, Ítem B5. Establezca las cláusulas y condiciones que deben asociarse a los productos y servicios definidos dentro del catálogo de producto. Por favor explicar lo que significa "establecimiento de clausulas y condiciones" con ejemplos / escenarios.

RESPUESTA 6
Ejemplo1: al llamar a un 0942 servicio de audiotexto los primeros 15 segundos no deben ser tasados, luego se tasarán cada 6 segundos con redondeo a la fracción inmediata superior una vez trascurrido el primer minuto.

Lic. Luis Alfredo Paredes P.

Ejemplo 2: al llamar a un 0941 la tasación es por llamada, cuya duración máxima será de 25 minutos, periodo tras el cual se debe cortar la comunicación. Si la llamada no es finiquitada (es decir que el registro CDR tiene duración mayor a 25 minutos) el sistema no debe tasar y consecuentemente tampoco facturar el tiempo excedente.

CONSULTA 7
En la Sección V del Pliego de Bases y Condiciones, Ítem B5. Aranceles/calendarios/Promociones/Descuentos Flexibles por plan tarifario y servicio.
No está claro cuáles son los requerimientos de Calendario para esto tema. Podrías por favor añadir ejemplos/escenarios.

RESPUESTA 7
Ejemplo; un cliente con plan fiesta tendrá una reducción tarifaria de viernes a domingo de 20:00 hs a 07:00 horas siendo tarifa normal de lunes a jueves.

CONSULTA 8
En la Sección V del Pliego de Bases y Condiciones, Ítem B5. Ciclo de vida configurable de acuerdo al plan tarifario.
A que Ciclo de Vida se refiere? Por favor, incluya ejemplos en la explicación.

RESPUESTA 8
Por ejemplo una promoción tiene vigencia desde una fecha de inicio hasta una fecha de fin. En ocasión del mundial de futbol Sudáfrica 2010 se han lanzado productos con precios promocionales con vigencia desde el 11/06/2010 hasta el 11/07/2010. Entiéndase que los productos deben tener una fecha de inicio y una fecha de fin.

CONSULTA 9
En la Sección V del Pliego de Bases y Condiciones, Ítem B5. Configuración de servicios o productos con diferentes formas de tasación.
A que se refiere con diferentes formas de tasación? De ejemplos.

RESPUESTA 9
La configuración de los productos debe poder realizarse como mínimo en base a las siguientes unidades o parámetros:

- Unidad de Tiempo (día de la semana, fecha, hora del día, etc.)
- Cantidad de Uso (Duración de la llamada, cantidad de datos, número de mensajes, número de canciones, etc.)
- Contenido (Cargos de terceros por Contenidos Premium, Costo de un ítem físico, etc.)
- Destino de la llamada (línea baja, línea móvil, etc.)
- Origen de la llamada / Locación del abonado llamante (para redes móviles)

El sistema de tasación es muy dinámico, debe ser adaptado constantemente cambiando la política de precios, con el objetivo estratégico de estimular la demanda.

CONSULTA 10
En la Sección V del Pliego de Bases y Condiciones, Ítem B5. Administración de productos de terceros (socios comerciales o franquicias) A que se refiere con diferentes formas de tasación? De ejemplos.

RESPUESTA 10
A modo descriptivo pero no limitativo, se mencionan los siguientes ejemplos:

En el caso de establecerse una relación comercial con un proveedor de contenidos IPTV, se deberá poder crear los productos correspondientes, por ejemplo Video On Demand (VOD), Servicios de Audiotexto, etc.

Lic. Luis Alfredo Paredes P.
Gerente - UOC

De igual forma si tiene acuerdo comercial con un proveedor de equipos informáticos (Notebook, PCs, Modem, etc.) se deberá poder crear los combos de productos.

Otro ejemplo, si COPACO realiza cobro de facturas de terceros, podría recibir un cobro en concepto de comisión el cual podría ser monto fijo por factura cobrada, o porcentaje del monto de la factura cobrada, etc.

CONSULTA 11
En la Sección V del Pliego de Bases y Condiciones, Ítem B7. Obtención del tráfico local en llamadas, por diferentes vistas y agrupaciones, excepto por operadora de interconexión. Las informaciones son requeridas para que aparezcan en una factura o en un reporte?

RESPUESTA 11
COPACO debe poder generar reportes de datos de tráfico y generar archivos en diferentes formatos que serán intercambiados con los diferentes operadores con propósitos de conciliación de tráfico y de control interno.

Dentro de la Fase I, el oferente adjudicado deberá relevar los requerimientos iníciales de COPACO y deberá preparar los distintos reportes o programas generadores de archivos en diferentes formatos conforme requerimiento.

Dentro de la vigencia del contrato, cualquier otro reporte o generación de archivo que sea requerido deberá poder ser desarrollado por personal de desarrollo de COPACO (previa capacitación por parte de la empresa oferente), para lo cual el oferente adjudicado deberá contemplar que las licencias de los motores de bases de datos ofertadas (en los servidores de desarrollo, servidores de pruebas y capacitación, y los servidores de producción) permitan la creación de instancias, creación y modificación de triggers y store procedures, y la creación y administración de cuentas de usuarios desarrolladores dentro de las instancias propias de la aplicación ofertada y dentro de las nuevas instancias que sean creados por personal de COPACO conforme a las nuevas necesidades. Se deberán proveer así mismo las licencias de las herramientas de generación de reportes para 10 desarrolladores. Adicionalmente tanto las licencias de base de datos como las herramientas deben permitir desde el punto de vista funcional y de licenciamiento que las funcionalidades de las aplicaciones ofertadas puedan ser extendidas o agregarse eventualmente nuevas funcionalidades.

CONSULTA 12
En la Sección V del Pliego de Bases y Condiciones, Ítem B7. Diferentes formas de facturación
Por favor explicar/dar ejemplos de diferentes formas de facturación.

RESPUESTA 12
Favor referirse a lo especificado en el ítem D.2.16 lo relacionado a facturación periódica, facturación bajo demanda, facturación prepago, facturación informativa,y facturación adelantada.

Referirse al ítem B.7 FUNCIONALIDADES DE GESTION DE FACTURACION (Diferentes formas de Facturación).

CONSULTA 13
En la Sección V del Pliego de Bases y Condiciones, Ítem B11. Funcionalidades Generales del mediador (mediación y control de xDR, transferencia de datos generados desde las diferentes centrales hacia el sistema corporativo, transferencia de provisión de servicios desde el sistema corporativo hacia las centrales. Recolección de pagos desde las redes de cobranzas u otros). Por favor explicar "Recolección de pagos desde las redes de Cobranzas u otros".

Lic. Luis Alfredo Paredes P.
Gerente - UOC
COPACO S.A.

RESPUESTA 13

Actualmente COPACO posee oficinas propias de cobranzas y también recibe en forma batch archivos de cobranzas realizadas por entidades bancarias vía conexión ftp. Se espera que con el nuevo sistema se establezcan conexiones con todas las entidades externas de cobranza para poder obtener en tiempo real (u otra frecuencia que defina COPACO) las cobranzas de los usuarios.

CONSULTA 14

En la Sección V del Pliego de Bases y Condiciones, Ítem B.11 Múltiples métodos de control de datos (batch, consulta, recepción iniciado por el operador). El requerimiento no está claro. Solicito respetuosamente dar más detalles.

RESPUESTA 14

Por ejemplo; Se deberán poder revisar los movimientos obtenidos en tiempo real con los archivos de xDRs (control cruzado) para determinar si la tasación es correcta. Esto podrá hacerse mediante un programa determinado que descargue los datos individuales y los datos resumidos a diferentes formatos de archivos para fines de análisis, o por medio de un reporte preestablecido o por medio de una pantalla interactiva de consulta. Mayores detalles serán relevados por el oferente adjudicado en la Fase 1.

CONSULTA 15

En la Sección V del Pliego de Bases y Condiciones, Ítem B.13. Cuenta corriente unificada. Por favor explicar que se entiende por "Cuenta corriente unificada".

RESPUESTA 15

Como ejemplo (de manera descriptiva pero no limitativa) se puede explicar que en las funcionalidades de Interconexión (Nacional e Internacional) para cada operador que intercambia tráfico con COPACO, se deberá poder tener una Cuenta Corriente Unificada para todos los servicios (tráfico de voz, telegrama, télex, arriendo de circuitos, comunicación de datos con conmutación de paquetes, SMS, MMS, etc.), siendo por consiguiente posible emitir una sola declaración o factura para cada operador.

CONSULTA 16

¿Posee COPACO un BAS (Broadband Access Server -Servidor de acceso para Banda Ancha? ¿Qué protocolo soporta el servidor disponible para el servicio de Banda Ancha: Radius para AAA, Diameter u otro?

RESPUESTA 16

COPACO posee 2 BRAS (Broadband Remote Access Server), uno en la Central 2 y otro en la Central 6, utilizando un radius con AAA para la autenticación de nuestros Usuarios ADSL y Click FO.

CONSULTA 17

El servicio de Internet de COPACO podrá ser facturado como un paquete (diario, semanal, mensual)? Por favor, explique.

RESPUESTA 17

A manera de ejemplo se pueden citar los siguientes casos:

a) Caso de un Congreso de médicos, contratan el servicio de internet Banda Ancha 3 MB por 4 días solamente, con provisión de infraestructura Wifi; en este caso se debe facturar el servicio de Internet Banda Ancha y también el alquiler de infraestructura (Modem, Wifi, etc.).
b) Actualmente a las empresas binacionales (ITAIPU y YACYRETA) se generan facturas bimestrales, por pedido expreso de las mismas.
c) Para más detalles referirse a la respuesta a la consulta Nº 9.

Lic. Luis Alfredo Paredes P.
Gerente UOC

CONSULTA 18

Sección V Anexo ítem 4.1.1.: "Prioridad de Emergencia" Solicito a Copaco aclarar si el nivel E de emergencia se considera solucionado si dentro de los 90 minutos el sitio alternativo (B) asume el control.

RESPUESTA 18

La interpretación es incorrecta.

En caso de ocurrencia de fallas (ya sea de hardware y/o software) en el **sitio principal** que imposibilite la operación normal del nuevo Sistema Corporativo, el esquema de alta disponibilidad debe transferir (en forma automática e instantánea) toda la carga de procesamiento al **sitio alternativo**, sin perdidas de datos de los usuarios y sin afectar a las transacciones en curso.

Siendo este el caso, la criticidad de la falla corresponde a Prioridad Alta, debiendo respetarse los tiempos estipulados en el ítem 4.1.2., es decir que el Sitio con problemas debe estar reparado en el plazo máximo de 12 (doce) horas.

4.1.2 Prioridad Alta: "Alta" (A) es el segundo nivel de prioridad. En este caso, algún componente de la Solución está parcialmente inoperante y su operación se restringe severamente. Sin embargo tiene un efecto menos crítico que el grado de "Emergencia" y puede ser utilizado por la COPACO S.A.
Las averías catalogadas en este nivel de prioridad deben ser atendidas en un lapso máximo de dos (2) horas, mientras que el tiempo de resolución debe ser de máximo 12 (doce) horas contadas a partir de la comunicación de la misma.

Se estará ante un caso de Emergencia cuando el servicio en su totalidad esté interrumpido. En este caso sí, el oferente adjudicado deberá ceñirse a los tiempos indicados en el punto 4.1.1.

4.1.1 Prioridad de Emergencia: "Emergencia" (E) es el tipo de problema más urgente y el que tiene la prioridad más alta. Esta clasificación debe emplearse para problemas con interrupción de servicio que requiere de asistencia de un equipo de recuperación de emergencia y actos críticos que afecten la prestación del servicio a las operaciones diarias

Atentamente,

Atentamente,

Lic. Luis Alfredo Paredes Piñánez
Gerente – U.O.C.
Gerencia Operativa de Contrataciones