

Findesa

FINANCIERA NICARAGÜENSE DE DESARROLLO S.A.

Managua, Julio 16 de 2007
Findesa/ATN-BID/0012-2007

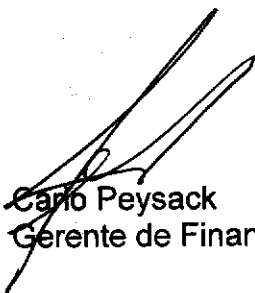
Licenciada
Ana cecilia Sánchez
Especialista FOMIN
Banco Interamericano de Desarrollo (BID)

Ref: ATN/ME-8379 NI- Presentación del Plan de Adquisiciones 2007, operación
ATN/ME8379-NI

Estimada Lic. Sánchez,

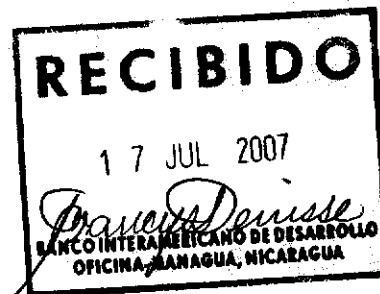
Mediante la presente, y en respuesta a la comunicación COF/CNI/1631/2007
envío la modificación del plan de adquisiciones modificado.

Atentamente,


Carlo Peysack
Gerente de Finanzas



cc. Archivo



Plan Operativo 2007 y plan de adquisiciones

Nombre del proyecto: Cooperación técnica en Findesa
ATN/ME- 8379-NI

Nombre del Ejecutor: Financiera Nicaraguense de Desarrollo SA - FINDESA
Presupuesto 2007

I) Antecedentes

A continuación se detallan la propuesta modificada de las dos actividades que Findesa pretende realizar durante el 2007 para concluir con el proyecto ATN/ME-8379.

Así mismo, después de cada explicación, se describe el plan que de adquisiciones que se empleará en cada actividad.

- a) Software servicio de remesas - Componente 3, Puesta en marcha servicio de remesas
- b) Capa de integración - Componente 4, Inversión en tecnología de la información

II) Descripción

a) Software servicio de remesas

i) Antecedentes

El servicio de remesas es parte del componente 3, Puesta en marcha servicio de remesas y tiene el objetivo de facilitar de una gama de servicios financieros entre los emigrantes nicaragüenses y sus familiares en Nicaragua.

ii) El Plan de Adquisiciones

El método para la selección y contratación del software de remesas estará basado en calidad y costo (SBCC)

Se someterá para aprobación del banco los requerimientos específicos y técnicos para la adquisición de un software para atender y automatizar el servicio de remesas. Findesa publicará en un medio especializado la convocatoria, previa autorización del banco. De dicha convocatoria se elegirá al menos tres proveedores- lista corta, los cuales se someterán también a consideración del banco para su no objeción. La lista corta se acompañará de las cotizaciones respectivas y el análisis y recomendación para la contratación del finalista por parte de Findesa.

iii) ¿Por qué se requiere un software?

Las actividades del servicio de remesas están creciendo y no se pueden manejar simplemente con formatos en hojas Excel. La transferencia de fondos y su respectiva entrega, muchas veces en sitios alejados requiera de un software que facilite el manejo de los fondos y permita tener un control sobre los mismos y además agilice las actuales actividades que se están realizando a mano.

Actualmente se detecta que existen demoras causadas principalmente por la cantidad de transacciones manuales y de control existentes.

iv) Presupuesto estimado

El software de remesas tiene un valor estimado de US\$ 110,000.00 con un aporte de US\$ 45,991.1 por parte del BID FOMIN, y la diferencia de US\$54,008.9 será cubierta por Findesa.

Costo estimado	Costo Total
Desarrollo del sistema (6 meses)	\$110,000.00

Aporte BID - FINDESA

El presupuesto estimado para realizar esta actividad es:

Descripción aporte	Monto USD
Aporte BID-Fomin	\$ 45,991.10
Aporte Findesa	\$ 54,008.90
Total USD	\$ 110 000.00

Cronograma de actividades y próximos pasos

Actividad	Julio 2008	Agosto 2008	Septiembre 2008	Octubre 2008	Noviembre 2008	Diciembre 2008
No objeción BID	X					
Búsqueda de proveedor	X					
Selección del proveedor		X				
Autorización BID		X				
Contratación proveedor			X			
Elaboración software			X	X		
Pruebas y reportes				X		
Entrega software				X	X	

El inicio de operaciones tiene previsto comenzar con la búsqueda del proveedor a inicio del mes de julio y se planea poder contar con el software necesario a mediados de julio 2008 (tercer trimestre).

b) Capa de integración: Arquitectura orientada a servicios (SOA)

i) Antecedentes

Como parte del proyecto original (Anexo A: RGII-NI466T) el cambio de la propuesta de las tarjetas "pos" por el desarrollo de la capa de integración es en parte para incorporar la flexibilidad e integración en el "core bancario", esta modificación sigue siendo parte del componente 4, Inversión en Tecnología de la información. El objeto de este cambio es parte de la estrategia de brindar a Findesa de la tecnología requerida para lanzar nuevos servicios financieros y también la de ampliar la cobertura de los mismos incluso alcanzando nuevas regiones o áreas geográficas sobre una capa más robusta.

ii) Porqué utilizar la ARQUITECTURA ORIENTADA A SERVICIOS (SOA)?

I. Introducción

La lógica que define y mantiene a la institución dentro del negocio es una entidad de continua evolución que constantemente está cambiando para responder a influencias internas y externas. Desde la perspectiva de la gerencia de Tecnología, esta lógica de negocio puede ser dividida en dos partes importantes: Lógica de negocio y Lógica de las aplicaciones.

Cada una de éstas se desenvuelve en ambientes totalmente diferentes, y cada una representa una parte necesaria de la estructura organizacional. La lógica de negocio es la documentación de los requerimientos de las áreas de negocio de la empresa. Esta lógica está representada en procesos que expresan los requerimientos del negocio que manifiestan las dependencias y puntos de contacto con otros procesos.

La lógica de las aplicaciones es una implementación automatizada de la lógica del negocio organizada en varias soluciones tecnológicas. La lógica de aplicación en la financiera esta concentrada en el Core Bancario COBIS.

Con la Arquitectura orientada a servicios se pueden encapsular ambas lógicas para lograr una capa de integración que permite estandarizar el negocio y crear una capa de conexión común a la cual se puede integrar a la plataforma existente virtualmente a cualquier

aplicación o conjunto de aplicaciones, dispositivos móviles y aliados de negocio, de una manera fácil y rápida.

II. Ventajas para el negocio

a) Integración

Debido a la estandarización de los servicios y a la naturaleza de la arquitectura orientada a servicios el costo y esfuerzo para la integración de aplicaciones de terceros, aun cuando estas estén diseñadas y construidas bajo otros lenguajes de programación y tecnologías diferentes, son significativamente pequeños, lo que permite al negocio reaccionar rápido a las demandas del mercado.

b) Reutilización

Siendo que los servicios están encapsulados y cada proceso conserva su autonomía esto permite reutilizar éstos para facilitar y disminuir los esfuerzos de programación de nuevos servicios dando la oportunidad de poder agilizar el negocio y guiarse a nuevas tendencias y requerimientos del mercado.

c) Agilidad Organizacional

Ya que el cambio o la evolución son costosos y potencialmente dañinos a la mayoría de ambientes de tecnología, la Arquitectura Orientada a Servicios provee una plataforma que se ajusta más fácilmente a los cambios de la institución y permite realizar estos cambios de manera rápida y económica permitiendo a la institución operar de manera ágil y reaccionar satisfactoriamente a los cambios y aumentando las tasas de retorno de la inversión (ROI) en la implementación de proyectos nuevos.

d) Oportunidades

La reciente implementación de nuestro Core Bancario nos brinda la posibilidad de desarrollar la Capa de Integración que se convertirá en el punto de partida de nuestra arquitectura orientada a servicios y que permitirá que integrar los servicios transaccionales de COBIS con sistemas complementarios de una forma ágil, flexible, escalable, confiable y segura. La capacidad de integración de Cobas End-to-End con otras aplicaciones en la institución y aplicaciones externas de socios clave permitirá responder con rapidez a cualquier nueva demanda de los clientes u oportunidad del mercado.

iii) El Plan de Adquisiciones

Selección directa

Se realiza a través de invitación directa al distribuidor autorizado de la marca IBM. Si bien puede existir a nivel internacional otros proveedores, se valoro la compatibilidad existente entre el "core bancario: Cobis" de Findesa y el SOA desarrollado por IBM para Cobis. Es importante destacar que Cobis- nuestro proveedor del servicio de infraestructura solamente trabajando con IBM, haciéndolo en este momento prácticamente único en el desarrollo de este tipo de soluciones para Cobis. Utilizar un nuevo proveedor requiere al menos entre dos a tres años hasta que Cobis y Macosa desarrollen el componente SOA en esa nueva plataforma.

Adicionalmente para esta justificación se encuentra:

1. Al ser Cobis el "core bancario" de Findesa y solo trabaje con IBM para el desarrollo del SOA, esto hace que la firma sea la única solución.
2. La necesidad de mantener la continuidad del enfoque técnico, de la experiencia adquirida y de la responsabilidad profesional y el aval entre Cobis e IBM, en lugar de llevar adelante un nuevo proceso competitivo.
3. IBM es el único proveedor con soporte a nivel nacional de los posibles proveedores que ofrecen este tipo de solución.
4. Experiencia comprobada de IBM sobre plataforma Cobis en otras instituciones financieras de la región.

5. El proveedor del servicio de infraestructura que nos permitirán la integración con el "core bancario": Cobis solo trabaja en este momento con dicha marca.

iv) Riesgos

a) Personal calificado y con experiencia.

Si bien el tema es bastante novedoso, la empresa a ser contratada tiene experiencia comprobada de haber implementado este tipo de soluciones a nivel mundial y centroamericano, donde destacan el banco de Cuscatlan entre otros. Adicionalmente el mismo personal a implementar la solución, desde que fue implementado originalmente en Cobis con Macosa, se hará cargo de hacerlo en Findesa.

b) Mayores costos a los estimados

Findesa como parte del aporte propio correrá con los costos adicionales que se produjeran.

v) ¿Por qué es importante contar con una capa de integración?

La capa de integración tienen el propósito de fortalecer los servicios financieros a los micro y pequeñas empresas, permitiendo responder con rapidez a cualquier nueva demanda de los clientes u oportunidad del mercado. Esta capa permitirá que integrar los servicios transaccionales de COBIS con sistemas complementarios de una forma ágil, flexible, escalable, confiable y segura, como lo es el software de remesas.

vi) Presupuesto estimado

La proyección financiera estimada y tomando en cuenta todo lo necesario para llegar a un punto inicial que nos permitirá mejorar procesos de existentes e integrar nuevos sistemas como el software de Remesas son:

Licencias de Software	\$ 110,000.00
Educación	\$ 29,000.00
Impuestos	\$ 20,850.00
Total	\$ 159,850.00

Descripción del aporte

Licencias de Software	\$75,000.00	\$35,000.00	\$110,000.00
Educación		\$29,000.00	\$29,000.00
Impuesto		\$20,850.00	\$20,850.00

Así el presupuesto estimado para realizar esta actividad es:

Descripción aporte	Monto USD
Aporte BID-Fomin	\$ 75,000.00
Aporte Findesa	\$ 84,850.00
Total USD	\$ 159,850.00

vii) Cronograma de actividades y próximos pasos

No objeción BID	X		
Negociación de los costos y contrato con el proveedor	X		
Autorización BID a contrato y TDR	X		
Contratación proveedor	X		

Compra de licencias del software	X		
Instalación en plataforma Findesa	X	X	
Pruebas y reportes		X	
Entrega software		X	

El inicio de operaciones tiene previsto comenzar con la no objeción al plan operativo 2007 modificado que incluye la solicitud de contratación directa, a mediados del mes de julio y se planea poder contar con la capa durante el mes de noviembre 2007 (cuarto trimestre).

Matriz - Plan de Acción para las Adquisiciones (PAA)

No de Referencia ¹	Descripción y Costo Estimado de la Adquisición	Método de Adquisición ²	Revisión (ex-ante ó ex-post)	Fuente de Financiamiento y Porcentaje		Precalificación (Si/No)	Fechas Estimadas		Estatus (Pendiente, en proceso, adjudicado, cancelado)	Comentarios
				BID %	Local / Otro %		Publicación Anuncio Específico de Adquisición	Terminación Contrato		
1	Categoría de Inversión 1: Software servicio de remesas (110,000)	SBCC	Ex ante	42%	58%		Invitación directa	Jul08	N/A	
2	Categoría de Inversión 2: Capa de integración: Arquitectura orientada a servicios (SOA) (\$159,850)	SD	Ex ante	47%	53%		Invitación directa	Nov 07	N/A	

¹ Si hay grupos de contratos individuales similares que van a ser ejecutados en distintas localidades o distintas épocas, éstos pueden incluirse agrupados bajo un solo rubro con una explicación en la columna de comentarios indicando el valor promedio individual y el período durante el cual serían ejecutados. Por ejemplo: En proyecto de educación que incluye construcción de escuelas se pondría un ítem que diría "Construcción de Escuelas", el valor total \$ 20 Millones y una explicación en Comentarios: "Este es un lote de aproximadamente 200 contratos para construcción de escuelas con valor promedio de \$100,000,00 c/u a ser adjudicados individualmente por las municipalidades participantes en un período de 3 años entre enero de 2006 y diciembre de 2008."

² **LPI:** Licitación Pública Internacional; **LIL:** Licitación Internacional Limitada; **LPN:** Licitación Pública Nacional; **CP:** Comparación de Precios; **CD:** Contratación Directa; **AD:** Administración Directa; **CAE:** Contrataciones a través de Agencias Especializadas; **AC:** Agencias de Contrataciones; **AI:** Agencias de Inspección; **CPIF:** Contrataciones en Préstamos a Intermediarios Financieros; **CPO/COT/CPOOT:** Construcción-propiedad-operación/Construcción-operación- transferencia/ Construcción-propiedad-operación-transferecia (del inglés BOO/BOT/BOOT); **CBD:** Contratación Basada en Desempeño; **CPGB:** Contrataciones con Prestamos Garantizados por el Banco; **PSC:** Participación de la Comunidad en las Contrataciones; **SBCC:** Selección Basada en la Calidad y el Costo; **SBC:** Selección Basada en la Calidad; **SBPF:** Selección Basada en Presupuesto Fijo; **SBMC:** Selección Basada en el Menor Costo; **SCC:** Selección Basada en las Calificaciones de los Consultores; **SD:** Selección Directa.