

CUADRO DE CARACTERÍSTICAS ADMINISTRATIVAS

Suministro de Licencias ofimáticas, Docentes, colaborativos (Categoría 1 del SDA)

CARACTERÍSTICAS ADMINISTRATIVAS

1. Objeto del contrato. Código CPV. Plazo de entrega.

Objeto: Renovación de la contratación vigente del simulador empresarial SMMT46 para trabajar situaciones reales simuladas para la práctica empresarial del Máster en Dirección de Marketing y ventas.

Código CPV: 48218000-9

Plazo de entrega: 25/06/2024

2. Importe y presupuesto base de la licitación.

Justificación del precio: Se ha realizado una consulta con diferentes empresas del sector valorando las posibilidades.

El presupuesto base de la licitación es 1.687,95 € IVA incluido, siendo 1.395,00 € de base imponible y 292,95 € de IVA, teniendo en cuenta que la duración será de seis meses.

Nombre	Cantidad	Precio unitario (IVA Excluido)	Precio unitario (IVA Incluido)	TOTAL (IVA Excluido)
Simulador MMT46	9	155,00€	187,55€	1.395 €

3. Plurianualidades

Se contratará por 6 meses.

Año	Importe
2024	1.395 €

4. Valor estimado del contrato

El valor estimado del contrato por 6 meses será 1.395 €IVA excluido.

5. Garantía definitiva

No procede la constitución de garantía definitiva por tratarse de una entrega de consumible de acuerdo con el artículo 107.1 segundo párrafo.



6. Lugar y forma de pago

Previa presentación de la factura, se abonará el precio cuando haya sido recibido el comprobante de compra de licencias y el fichero de las mismas para añadirlas al servidor.

7. Criterios de valoración.

Mediante precio: Se otorgará la máxima puntuación a las proposiciones que ofrecen el precio más bajo. El resto será de manera proporcional teniendo en cuenta la siguiente fórmula.

FÓRMULA:

$$\text{Puntos} = \frac{\text{Oferta más económica}}{\text{Oferta que se puntúa}} * 100 \text{ puntos}$$

CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS

1. Características técnicas.

El simulador SMMT46 presenta las siguientes características:

1. Cada periodo de toma de decisiones supone un ejercicio económico completo, es decir, de un año.
2. Cada periodo, el alumno puede tomar más de 200 decisiones, lo que supone que practica todo lo aprendido durante el máster y prueba todas las posibilidades estratégicas y competitivas.
3. Los productos que se comercializan son leche y yogur, que son productos de consumo masivo y permiten la implementación de todas las acciones de marketing.
4. Se puede comercializar en dos mercados nacionales y también se puede vender en EEUU, donde ya hay tres empresas que ejercen barreras de entrada y no son las que gestionan el resto de los grupos de la clase, situación que refuerza la utilización de estrategias y análisis previos más profundos.
5. Se pueden contratar durante la simulación 26 estudios de mercado, desde la demanda global hasta el precio de cada producto por empresa. Esto permite una toma de decisiones más eficaz.
6. El salario de los vendedores se compone de fijo más variable que es lo más parecido a la realidad empresarial y los alumnos pueden modificarlo dentro de unos parámetros prefijados.
7. En los precios se pueden fijar los márgenes al distribuidor por mercado y por canal, lo que aporta un mayor control de la comercialización y sus efectos.
8. La distribución se puede realizar por hipermercados, supermercados y establecimiento tradicionales e incluso variarla por producto y mercado.

Es un simulador complejo y con muchas variables lo que consigue que el proceso de aprendizaje del alumno sea superior al de otros Business Game.

Concepto	Unidad	Plazo
Simulador SMMT46	9	Duración 6 meses (Desde 25/06/2024 hasta 24/12/2024)

2. Obligaciones del adjudicatario.

El adjudicatario deberá contar con la capacidad de re vender o contratar a nombre de terceros (distribuidor oficial) el software solicitante. El producto debe cumplir con los requerimientos de la tabla de características técnicas.

El suministro de la nueva licencia deberá estar suministrada, como máximo el día 25/06/2024, que es el tiempo suficiente para poder hacer las configuraciones pertinentes y que el sistema no tenga afectaciones.

D. Jose Benzadon Perez
Responsable que promueve la necesidad
Departamento de Gestión de Programas Formativos