

ANEXO IA
PLANILLA DE COTIZACIÓN

Medida	Cantidad	Concepto	Importe Total
HONORARIO FIJO			
Mes	3	Precio Unitario Mensual de Honorarios Profesionales fijos	
HONORARIOS VARIABLES			
Unidad	1	Honorarios profesional por la realización de análisis previsionales y/o entrevistas personales	
Unidad	1	Honorario por cada diagnóstico y cálculo de moratoria	
Unidad	1	Honorario por cada gestión de Moratoria	
Unidad	1	Honorario por cada trámite jubilatorio	

El oferente deberá cotizar en Pesos Argentinos todos los precios, los que incluirán el IVA

**ANEXO IB
PRESENTACIÓN DE LA OFERTA ECONÓMICA Y PLAZO**

Señores
RTA S.E.
Presente. -

Ref.: Concurso de Precios XX

El que suscribe..... DNI.....en nombre y representación de la Empresacon domicilio legal en la Calle.....Nº.....localidad.....Tel/Fax.....e-mail..... CUIT..... y con poder suficiente para obrar en su nombre, según consta en contrato poder que acompaña, en calidad de Oferente, después de haber examinado y aceptar en su totalidad las condiciones del Pliego de Condiciones Particulares y demás documentos del Concurso de Precios de referencia, proponemos ejecutar la Contratación de una **"CONSULTORA ESPECIALISTA EN EL DISEÑO E IMPLANTACIÓN DE PLANES DE RETIRO VOLUNTARIO"**, de acuerdo con el Pliego de Bases y Condiciones que rige la presente contratación y condiciones que se indican en los documentos que constituyen esta oferta, me comprometo a entregar los documentos y servicios ofertados por un **Precio Unitario Mensual de Honorarios Profesionales fijos de:(IVA Incluido).** (Indicar importe en números y letras). Así mismo me comprometo a finalizar los trabajos y servicios encomendados en un plazo de **NOVENTA (90) Días** corridos a partir de la firma del Acta de Inicio de la prestación del servicio.

Asimismo, se declara y acepta en todo y en cuanto corresponda, las Leyes, Decretos y Reglamentos y otras disposiciones complementarias pertinentes de la legislación Argentina con relación a la prestación de servicios de Consultoría, complementarias a las disposiciones incluidas en el presente Documento.

Si esta oferta es aceptada, se presentará una Garantía de Cumplimiento de Contrato por un monto no inferior al cinco por ciento (5%) del valor total del Contrato para asegurar su debido cumplimiento, con una vigencia que exceda como mínimo noventa (90) días calendario el plazo de prestación del servicio; Adicionalmente presentaremos una Garantía de Anticipo Financiero por un monto igual o superior a la suma que se recibirá por ese concepto.

Se declara que esta oferta presentada será válida y firme por un período mínimo de treinta (30) días calendarios a partir de la fecha límite de presentación de ofertas y se conviene que el período será prorrogable en las condiciones estipuladas en el Art 7 del presente Pliego de Bases y Condiciones.

Se entiende que **RTA S.E** no está obligado a aceptar la oferta más baja ni cualquier otra de las ofertas que reciban, en un todo de acuerdo con lo estipulado en el Art. 26 del Pliego.

_____ de _____ de 2017

Firma y aclaración del Representante Legal o Apoderado debidamente autorizado para firmar la oferta en nombre de:

MODELO DE DECLARACIÓN JURADA

Señores
RTA S.E.
Presente.-

Ref. Concurso de Precios XXI

En relación al Concurso de Precios CONTRATACIÓN DE UNA "CONSULTORA ESPECIALISTA EN EL DISEÑO E IMPLANTACIÓN DE PLANES DE RETIRO VOLUNTARIO" el oferente que suscribe declara bajo juramento lo que sigue:

- (a) Que no se encuentra incurso en ninguna de las causales de inhabilidad para contratar con la Administración Pública Nacional y que siempre ha cumplido a satisfacción sus compromisos y obligaciones con el Estado Argentino.
- (b) Que por el hecho de presentar su oferta, declara haber leído y someterse plenamente al Pliego de Bases y Condiciones que rige la licitación.
- (c) Que se constituye domicilio en _____ y una dirección de correo electrónico válida _____ a los fines de recibir todas las comunicaciones oficiales con relación al presente llamado.

____ de _____ del 2017

Firma del Representante

Nombre y Título

Firma y Sello

ANEXO II ESPECIFICACIONES TÉCNICAS

CONSULTORA ESPECIALISTA EN EL DISEÑO E IMPLANTACIÓN DE
PLANES DE RETIRO VOLUNTARIO

I.- Objetivos específicos de la contratación

RTA necesita que el **Plan de Retiro Anticipado**, tanto en los considerandos de su desarrollo, como en todo el proceso de comunicación e implantación, persiga los siguientes objetivos:

- Que la búsqueda del plan de retiro anticipado se oriente a un proceso facilitador del proceso jubilatorio, estableciendo un puente entre hoy y el momento del efectivo retiro, cuidando los aspectos sensibles del empleado en términos de ingresos, salud y asesoramiento previsional.
- El diseño del plan debe considerar minimizar el impacto de la reestructuración sobre la plantilla de RTA que permanece.
- La Consultora debe obrar en todo momento como facilitador del proceso jubilatorio.

II.- Acciones a emprender.

II.a.- Alcances de la propuesta

El oferente deberá desarrollar su propuesta de trabajo, considerando que la desvinculación programada debe ser un proceso integrado a las políticas de Recursos Humanos de RTA. La propuesta tiene que desarrollar ciertas etapas de implementación que, como mínimo, contemplen los siguientes aspectos:

- Diagnóstico: Alcanzará el análisis de la situación que se trata de resolver, identificando a los candidatos a desvincular por segmentos. Respecto de esto último, deberá indicar en la propuesta las diferencias por diagnóstico previsional que en general distinguen estos grupos para planes de retiro anticipado.
- Análisis de costos: Se desarrolla una propuesta de modelo integral basado en los objetivos y alcances, evaluando costos y beneficios individuales.
- Implementación: El oferente deberá desarrollar en la propuesta, cómo va a acompañar a RTA en el proceso de implantación del Plan, así como cuál será su participación en el estudio de la documentación obrante y la comunicación del Plan a los alcanzados.

II.b.- Desarrollo de la implantación del Plan

En su propuesta, el oferente deberá definir en la integración del **Plan de Retiro Anticipado**, las variables a considerar para obtener la información clave que permita a RTA tomar las dicciones más beneficiosas, en un todo de acuerdo con los objetivos planteados. Para ello se deberá proponer un diseño de modelo dinámico que considere como mínimo los aspectos que se detallan más adelante.

Paralelamente en la propuesta el oferente deberá proponer el método de análisis de la información que surja de la grilla de costos, el diseño de modelo impositivo, y el vehículo escogido para estimar los costos primarios del Plan, con el objeto de sacar las primeras conclusiones respecto del costo/ beneficio del proyecto de retiro por jubilación anticipado.

Los aspectos a considerar serán los siguientes:

- 1) Indemnizaciones
 - a) Cálculo de indemnizaciones. En esta tarea RTA se involucrará con la Consultora para su determinación.
 - b) Cálculo de costos de permanencia en la empresa (incluyendo año de plazo de intimación)

- 2) Diseño del Plan

El oferente deberá presentar en su oferta los lineamientos del **Plan de Retiro Anticipado** atendiendo a los requisitos que se detallan y especificará que tipo de asesoramiento legal y fiscal incluirá durante la prestación del servicio.

- a) % del salario hasta el retiro efectivo
- b) Ajuste del beneficio
- c) Vehículo de financiación
- d) asesoramiento y trámites previsional
- e) Plan de salud
- f) Seguros requeridos

3) Provisión de costos

RTA en conjunción con la Consultora que resulte adjudicataria, determinará el costo del despido sin justa causa mediante la fórmula usualmente utilizada, y la Consultora calculará el costo de retener al empleado hasta la edad del retiro. Con esta información, la Consultora adjudicataria deberá especificar qué tipo de propuestas alternativas estudiará (por ejemplo, esquema de "plan puente" a través de un pago mensual por grupo) u otras, e indicará como hará repercutir los costos adicionales (salud, trámites previsionales, ajuste de la prestación, y todo servicio que se desee incluir), de forma tal que se pueda comparar el ingreso neto actual del trabajador versus el que propone el Plan, y así determinar las primeras conclusiones de costo/beneficio del Plan.

Para establecer lo anterior se deberá tener en consideración las siguientes cuantificaciones:

- a) Las cargas sociales
- b) Las licencias pagas no gozadas como parte del beneficio en búsqueda de un eventual ahorro.

- c) Los costos secundarios teniendo en cuenta coberturas adicionales y servicios comprometidos.

II.c.- Implantación y comunicación

El oferente deberá especificar en su propuesta como llevará adelante el procedimiento de Instrucción y Comunicación del Plan, atento a que ante escenarios de retiros anticipados nos encontramos con una preocupación que irrumpe en el escenario de la negociación y decisión del empleado.

Por lo tanto, se trata de educar previamente a las personas invitadas al retiro anticipado para disipar la alarmante falta de educación financiera y previsional existe entre los empleados que resulten afectados. Para ello deberá definir en la oferta que tipo y cuantas horas de charlas y presentaciones grupales se propone realizar, en especial sobre los aspectos previsionales, y como tratará aquellas que den espacio a las consultas individuales.