



Bases Administrativas y Técnicas de Licitación Consultoría Experta

Red Mercado: Norte Tecnológico
Inteligente NORTICS
ETAPA DE DESARROLLO AÑO 1

Código 19REDEXP-109876-2

IQUIQUE-CHILE

FEBRERO-2020

I. BASES ADMINISTRATIVAS.

ARTICULO 1°: CONTENIDO DE LA OFERTA ADMINISTRATIVA.

Los documentos necesarios de incorporar en la oferta administrativa, son:

Caso Persona Jurídica

1. Fotocopia del RUT de la empresa y sus representantes legales.
2. Certificado de vigencia.
3. Documento que acredite personería
4. Datos de contacto contraparte (nombre, teléfono, correo electrónico y domicilio comercial)

Caso Persona Natural

5. Fotocopia del RUT
6. Datos de contacto (teléfono, correo electrónico y domicilio comercial)

ARTICULO 2°: PRESENTACIÓN DE LAS OFERTAS.

Las ofertas deberán ser presentadas en formato electrónico y físico en Vivar #1432 piso 3 CORDENOR, envío al correo csanchez@cordenor.cl con copia a storres@cordenor.cl, hasta la fecha y hora indicada en el artículo 3° de estas bases. No se aceptarán propuestas enviadas en un formato diferente al señalado.

ARTÍCULO 3°: PLAZOS.

Las fechas y plazos para la adjudicación de la consultoría son los siguientes:

| Hito | Fechas y plazo |
|---------------------------|--|
| Publicación de TDR | 04 de Febrero de 2020 |
| Consultas y Aclaraciones. | Hasta el 07 de Febrero de 2020 csanchez@cordenor.cl con copia a storres@cordenor.cl |
| Recepción de ofertas. | Hasta el 17 de febrero de 2020 a las 12.00 hrs. csanchez@cordenor.cl con copia a storres@cordenor.cl |
| Apertura de Ofertas | 17 de Febrero de 2020 |
| Comunica resultados | 18 de Febrero 2020. |
| Inicio Consultoría | En la fecha de inicio del contrato, una vez cerrado y tramitado completamente el proceso de licitación. |

ARTÍCULO 4°: CONSULTAS Y ACLARACIONES.

Las consultas y aclaraciones deberán ser dirigidas en las fechas establecidas a Directora de programas de CORDENOR Cecilia Sánchez Araya; al correo electrónico csanchez@cordenor.cl

ARTICULO 5°: CONTENIDO DE LA OFERTA TÉCNICA.

La oferta técnica deberá ajustarse a lo previsto en el apartado “Bases Técnicas” de esta licitación.

ARTICULO 6°: CONTENIDO DE LA OFERTA ECONÓMICA.

La oferta económica deberá ajustarse a lo previsto en el apartado “Bases Económicas” de esta licitación.

ARTICULO 7º: VIGENCIA DE LAS OFERTAS.

Las ofertas mantendrán su vigencia por un máximo de 60 días corridos, contados desde el vencimiento del plazo para la presentación de las ofertas.

ARTICULO 8º: APERTURA DE LAS OFERTAS.

La apertura electrónica de las propuestas se efectuará ante la presencia de:

- I. Directora Agente
- II. Ejecutivo Técnico

En consecuencia, se procederá declarar inadmisibles aquellas propuestas presentadas que no hayan presentado su oferta técnica, su oferta económica o los requerimientos administrativos solicitados en estas bases.

ARTICULO 9º: ACTA DE APERTURA DE LAS OFERTAS.

El acta de apertura de las propuestas deberá dejar constancia de los errores y/o omisiones que se detecten en el acto de apertura, como asimismo de cualquier otro hecho relevante.

ARTICULO 10º: SOLICITUD DE ACLARACIONES.

CORDENOR podrá solicitar a los oferentes, a través de correo electrónico, aclaraciones con respecto a sus ofertas o la complementación de alguna información. Las aclaraciones que se pidan o que se den, o la información que se solicite o se acompañe, no podrá alterar la oferta o el precio de la misma, ni violar el principio de igualdad entre los oferentes y el de estricta sujeción a las bases.

TICULO 11º: EVALUACIÓN DE LAS OFERTAS.

La evaluación de las ofertas por una comisión evaluadora integrada por las siguientes personas:

- I. Directora Agente
- II. Ejecutivo Técnico

Los criterios objetivos de evaluación, sus factores y sus ponderadores se indican en el cuadro siguiente:

| CRITERIO DE EVALUACIÓN | % |
|--|------------|
| 1. COHERENCIA, CONTENIDO Y METODOLOGÍA DE LA OFERTA TÉCNICA. | 35% |
| 1.1. Contenidos de la propuesta | 60 |
| 1.2. Propuesta Metodológica | 30 |
| 1.3. Coherencia y orden de la propuesta | 10 |
| 2. EXPERIENCIA Y CURRÍCULO DE LA EMPRESA Y DEL EQUIPO DE TRABAJO. | 45% |
| 2.1 Experiencia y currículo de la empresa | 30 |
| 2.2 Experiencia y currículo del equipo de trabajo | 70 |
| 3. VALOR AGREGADO | 20% |

Para el caso de los sub-criterios los elementos a considerar en la evaluación deberán ser los siguientes:

.1 Contenidos de la propuesta:

| Descripción | Puntaje |
|--|---------|
| La propuesta se ajusta a lo solicitado en todos sus ítems, dejando en claro los productos y servicios ofertados en calidad técnica, monto, oportunidad y consideraciones técnicas para su realización. | 7 |
| La propuesta se ajusta a lo solicitado en todos sus ítems, con bajo detalle de los productos y servicios ofertados en calidad técnica, monto, oportunidad y consideraciones técnicas para su realización | 5 |
| La propuesta se ajusta sólo en algunos de los ítems solicitados dejando en claro los productos y servicios ofertados en calidad técnica, monto, oportunidad y consideraciones técnicas para su realización. | 3 |
| La propuesta se ajusta sólo en algunos de los ítems solicitados, con bajo detalle de los productos y servicios ofertados en calidad técnica, monto, oportunidad y consideraciones técnicas para su realización | 1 |

.2 Propuesta Metodológica

| Descripción | Puntaje |
|---|---------|
| La propuesta incluye una metodología claramente explicitada, la cual posibilita el logro de todos los productos y servicios a contratar | 7 |
| La propuesta incluye una metodología claramente explicitada sólo para algunos de los productos solicitados | 5 |
| La propuesta incluye una metodología poco clara respecto a cómo se lograrían todos los productos y servicios solicitados | 3 |
| No se indica cómo se realizarán los productos y servicios solicitados. | 1 |

.3 Coherencia y orden de la propuesta

| Descripción | Puntaje |
|--|---------|
| La propuesta posee un orden lógico, es coherente en su lectura y la información de importancia respecto a los productos, servicios y metodologías es fácilmente identificable. | 7 |
| La propuesta posee un orden lógico, es coherente en su lectura pero la información de importancia respecto a los productos, servicios y metodologías es no fácilmente identificable. | 5 |
| La propuesta posee un orden lógico, pero su lectura y la información contenida es confusa. | 3 |
| La propuesta no posee un orden lógico, su lectura y la información contenida es confusa. | 1 |

2.1 Experiencia y currículo de la empresa

| Descripción | Puntaje |
|---|---------|
| La empresa posee un currículum que demuestra una experiencia de más de 10 años en los productos y servicios solicitados | 7 |
| La empresa posee un currículum que demuestra una experiencia de más de 5 años en los productos y servicios solicitados | 5 |
| La empresa posee un currículum que demuestra una experiencia de más de 2 años en los productos y servicios solicitados | 3 |
| La empresa no posee experiencia demostrable en los productos y servicios solicitados | 1 |

2.2 Experiencia y currículo del equipo profesional propuesto

| Descripción | Puntaje |
|--|---------|
| Más del 50% del equipo profesional base vinculado al proyecto tiene experiencia demostrable de más de 3 proyectos relacionados directamente con lo solicitado. | 7 |
| Entre el 30% y el 50% del equipo profesional base vinculado al proyecto tiene experiencia demostrable de más de 2 proyectos relacionados directamente con lo solicitado. | 5 |
| Al menos 1 profesional base vinculado al proyecto tiene experiencia demostrable de 1 proyecto relacionado directamente con lo solicitado. | 3 |
| El equipo profesional base vinculado al proyecto no tiene experiencia demostrable en los productos y servicios solicitados. | 1 |

Cada factor será calificado en una escala de 1 a 7, conforme a la ponderación recién señalada, informando las razones o fundamentos en consideración para el otorgamiento del puntaje asignado. CORDENOR se reserva el derecho de verificar los antecedentes presentados por los oferentes.

En caso de empate entre dos o más propuestas técnicas, se resolverá adjudicar a aquella que haya ofertado un precio menor. Si una vez aplicada esta regla el empate subsiste se preferirá aquella oferta que haya sido evaluada en los factores EXPERIENCIA Y CURRÍCULO DE LA EMPRESA Y DEL EQUIPO DE TRABAJO. En caso de subsistir el empate, se preferirá aquella oferta que haya sido mejor evaluada en el factor VALOR AGREGADO. En caso de subsistir el empate, se preferirá aquella oferta que haya sido mejor evaluada en el factor COHERENCIA.

CONTENIDO Y METODOLOGÍA DE LA OFERTA TÉCNICA.

De la evaluación resultante, se elaborará un acta que será suscrita por todos los integrantes de la comisión evaluadora. Dicha acta dará cuenta de la evaluación de las ofertas y, en el caso que corresponda, también se deberá dejar constancia en ella de las ofertas que no fueron evaluadas por encontrarse fuera de bases, especificando los artículos que fueron vulnerados y la forma como se configuró dicha vulneración. El acta de evaluación indicará con claridad a qué proponente se sugiere adjudicar la licitación, o propondrá declarar desierto el proceso, en el caso que las ofertas presentadas no sean convenientes para los intereses del Proyecto y/o el Agente Operador Intermediario, CORDENOR.

SOFO se reserva el derecho de adjudicar la licitación al oferente que obtenga en más alto puntaje por aplicación de los criterios de evaluación establecidos en estas bases, aun cuando su oferta no sea la de más bajo precio, o rechazar fundadamente todas las ofertas por inconvenientes, declarando en este caso desierta la licitación.

ARTICULO 12º: PROPIEDAD INTELECTUAL

El producto del trabajo que eventualmente desarrolle la empresa o sus dependientes, con ocasión del contrato, tales como diseños, gráficas, obras audiovisuales, fotografías, notas, informes u otros, serán propiedad del Proyecto quien se reserva el derecho de disponer de ellos libremente, sin limitaciones de alguna especie no pudiendo, por lo tanto, la empresa realizar ningún acto respecto de ellos ajeno al contrato, sin autorización previa y expresa del Proyecto, CORFO o CORDENOR.

II. BASES TÉCNICAS.

ARTÍCULO 1º: ANTECEDENTES GENERALES.

El programa que en su etapa de diagnóstico reunió a seis empresas de Tecnologías de la Información de la ciudad de Iquique, las cuales en su conjunto presentaron brechas y oportunidades, logró determinar un plan de trabajo y actividades que busca desarrollar y potenciar el mercado de TICS en la región de Tarapacá mejorando su oferta actual para tener un aumento de sus cuotas de mercado en un plan de exportación.

Las actividades que se presentan en el plan de desarrollo tienen como objetivo que las empresas puedan desarrollar sus capacidades técnicas y de esta manera puedan comercializar nuevos productos y/o servicio con base tecnológica en la región de Tarapacá, apoyado por la información de mercados potenciales, habilidades y conocimientos de nuevas tecnologías. Además, busca que las empresas puedan generar trabajos de asociatividad, generando una cadena de valor productiva enfocando sus servicios desde la ingeniería de requisitos hasta la postventa de los servicios, teniendo el ciclo completo para la experiencia del cliente.

El presente proyecto está orientado a los dueños y equipo técnico, con el objetivo de generar backup en el área operativa para buscar la sostenibilidad de los proyectos a ejecutar por cada una de las empresas.

ARTÍCULO 2º: OBJETIVO GENERAL.

Aumentar la competitividad de las empresas beneficiarias del programa mejorando su gestión y productividad, a través del desarrollo de capacidades técnicas y habilitantes para generar una asociatividad, con el fin de poder ingresar a mercados de exportación.

ARTÍCULO 3º: OBJETIVOS ESPECÍFICOS.

- ✓ Entregar capacidades técnicas a través de capacitaciones específicas en UX, UI y lenguaje multiplataforma que permitan desarrollar nuevos productos y/o servicios.
- ✓ Desarrollar asociatividad entre el grupo de empresas beneficiarias del programa a través del empaquetamiento de productos logrando llegar a mercados internacionales.
- ✓ Establecer capacidades empresariales y de innovación a través de desarrollo de portafolios de nuevos productos y/o servicios que puedan generar las empresas dentro de un año.

ARTÍCULO 4º: PLAN DE ACTIVIDADES A EJECUTAR:

El Plan de Actividades a desarrollar se describe en el CUADRO N°1 que se describe a continuación;

CUADRO N°1

| Nº | NOMBRE ACTIVIDAD | DESCRIPCIÓN ACTIVIDAD |
|----|--|--|
| 1 | Capacitación técnica en experiencia del usuario UX-UI. | <p>Esta actividad se dividirá en dos talleres teórico - Práctico de 4 horas cada uno. El primer taller se realizará la capacitación en UX con el objetivo de formar profesionales de usabilidad y de transferir una serie de técnicas y prácticas basadas en entender y cumplir las necesidades, expectativas, motivaciones y emociones de los clientes/usuarios de sus plataformas, proyectos o aplicaciones. Estos dos primeros talleres tendrán los siguientes contenidos: qué es UX y cómo incorporarlo dentro de los procesos de diseño y desarrollo; conceptos de usabilidad; Evolución de una idea: Técnica de personas y escenarios de uso; acercamiento a la investigación de usuarios; Usability testing; técnicas de investigación.</p> <p>Luego se realizará el taller de UI, con el objetivo de que los participantes puedan conocer sobre los fundamentos y el diseño enfocado en el usuario, así también trabajar sobre el diseño de interfaces, manejo de sistema ATOM Design, Usos y funciones de los mockups, utilización de herramientas de prototipado y empleo de técnicas para el desarrollo de wireframes</p> <p>Al término del taller los beneficiarios serán capaces de identificar etapas y conocer metodologías de trabajo en experiencia de usuarios UX / UI</p> |
| 2 | Capacitación en lenguaje de aplicaciones multiplataforma | <p>Esta actividad se realizará en dos talleres teórico - Práctico de 4 horas cada uno, en el cual se abordarán los principios básicos e introducción al lenguaje multiplataforma, se entregarán herramientas de programación y usabilidad en JAVA, además se abordarán plataformas de programación para diferentes sistemas operativos. Esto les permitirá a los empresarios participantes del Red Exporta NORTICS a tener una visión global en el desarrollo de aplicaciones y desarrollarlas de manera optimizadas para diferentes sistemas operativo y la plataforma de desarrollo de su fabricante (Android, iOS, etc.)</p> |
| 3 | Taller legal y de propiedad intelectual. | <p>Esta actividad se realizará en dos talleres teóricos de 4 horas cada uno. En el primer taller se desarrollarán las siguientes temáticas: Derechos de autor, marcas comerciales, patentes de invención, como a su vez en menor medida, modelos de utilidad y diseños industriales. A su vez se abordará el sistema de nombres de dominio en Chile y su regulación por parte de NIC Chile.</p> <p>En el segundo taller se abordarán los tipos de modelos societarios que existen en Chile para generar asociatividad entre empresas de manera formal. La regulación sobre modelos societarios y ejemplos de grupos y cooperativas exitosas.</p> <p>Estos cursos tendrán el objetivo de entregar a los participantes del</p> |

| | | |
|---|---|---|
| | | programa Red Exporta nociónes básicas sobre materias de propiedad intelectual con enfoque en el sector de las tecnologías de la información, marco conceptual de modelos societarios y su regulación en Chile. |
| 4 | Estrategias de Comercialización para empresas en el extranjero | <p>En esta actividad se desarrollarán 3 reuniones en cada una de las empresas participantes del programa y se recopilará la información necesaria para la realización de un informe con las estrategias de comercialización del mercado de exportación por empresa, identificando los troncales más eficientes para la exportación de servicios.</p> <p>Dicho informe incluirá un plan de marketing a desarrollar, identificando presupuesto, tiempo, responsables y actividades a desarrollar en el mercado objetivo.</p> |
| 5 | Misión comercial a Colombia y asesoría en proceso de venta para el país de destino. | Los empresarios beneficiarios del programa Red Exporta NORTICS realizarán una misión comercial a Colombia con el objetivo de visitar una feria orientada al sector, donde se pueden obtener experiencias y conocimiento de la industria. Se visualiza como potencial ciudad de destino a Cali, donde se realiza una feria y rueda de negocios más importante de Colombia en la industria TIC llamada Softic, que tiene como objetivo permitir el intercambio comercial de empresas colombianas desarrolladoras de software y TI con compradores internacionales interesados en productos y servicios. Además, se realizará un taller de exportación y de regulación del mercado Colombiano, para que los empresarios beneficiarios del programa obtengan información de los procesos de exportación para dicho país. El mercado colombiano es un mercado con alto potencial para el desarrollo e implementación de plataformas tecnológicas dirigidas a sus diferentes sectores económicos, especialmente en un momento en el que el país ha logrado disminuir brechas tan importantes como la penetración de internet, y el acceso a dispositivos móviles, gracias a planes propuestos por el Gobierno colombiano a través de su Ministerio TIC y al fortalecimiento de distintas entidades. |
| 6 | Taller de Gestión de la Innovación | Se realizará dos talleres teórico Práctico de 4 horas cada una. Se realizarán dos talleres que permitirán a los empresarios incorporación de aspectos y conocimientos de innovación, lo cual para la contingencia del sector es uno de los pilares fundamentales a desarrollar, mediante metodologías cercanas al conocimiento de los representantes y técnicos informáticos, para iniciar el proceso de innovación dentro del desarrollo de productos y servicios que forman parte de la oferta de las empresas. El contenido es design thinking a empresas tecnológicas que aborda metodologías para la creación y validación de proyectos y productos. |

ARTÍCULO 6º: EQUIPO DE TRABAJO.

La empresa adjudicataria deberá demostrar experiencia acreditable en asesorías y fortalecimiento técnico y comercial empresarial.

La propuesta técnica deberá contener una descripción de la empresa o persona individual, indicando su experiencia en asesorías y fortalecimiento técnico y comercial, además deberá incluir una descripción del equipo de trabajo propuesto, especificando sus funciones de cada participante del proyecto, su experiencia en actividades similares, adjuntando el currículum vitae de los profesionales participantes.

Para el logro de los objetivos propuestos, la empresa adjudicataria podrá subcontratar capacidades específicas, ya sea de otras empresas o de personas naturales.

ARTICULO 7º: PRESUPUESTO DISPONIBLE

Los recursos máximos para la realización de lo solicitado serán de \$34.782.609.- (Treinta y cuatro millones setecientos ochenta y 2 mil seiscientos nueve pesos), por lo cual las ofertas deberán enmarcarse dentro de este presupuesto.

ARTICULO 8º: INFORMES Y PAGOS

Se deberá cumplir con los siguientes informes y plazos, según los diferentes productos:

Se deberá entregar un informe completo de cada actividad a 7 días corridos de cada actividad, con las especificaciones técnica y financieras por las 6 actividades, descritas en el plan de Actividades. El pago será a través de una factura emitida por la consultora por cada actividad una vez terminada la actividad y emitido el informe completo con los respaldos correspondientes.

Una vez recibido los informes por el agente operador, tendrá 7 días corridos para la revisión y si hay observaciones para subsanar, la consultora tendrá 3 días para subsanar las observaciones, una vez aprobado el informe, se realiza el pago.

ARTICULO 7º: PLAZO DE EJECUCION.

El plazo de ejecución de esta consultoría deberá ser de 8 meses, a contar de la firma del contrato.

ARTICULO 8º: CONTENIDO MÍNIMO DE LA OFERTA TÉCNICA.

- ✓ Identificación del proponente.
- ✓ Nombre de los profesionales que constituyen el equipo de trabajo a cargo de las acciones que involucra la prestación de servicios, señalando experiencia

profesional en asesorías y fortalecimiento técnico y comercial, las competencias de cada uno y la cantidad de horas dedicadas al proyecto.

- ✓ Currículos actualizados y fotocopias simples de certificados de título, de cada uno de los profesionales comprometidos, informando la experiencia específica que tienen en este tipo de asesorías. El proponente deberá proveer los antecedentes que avalen su experiencia en los últimos 5 años, incluyendo una nómina de asesoría y/o consultorías con la respectiva información de contacto. Esta información debe ser presentada en la identificación del proponente.
- ✓ **Detalle de la oferta a realizar, considerando todos o parte de los ítems detallados en estas bases.**
- ✓ **Se deberá indicar y detallar toda propuesta que sea de valor agregado a los productos esperados indicados en las presentes bases técnicas y que puedan contribuir al logro de los objetivos, resultados y productos planteados.**

La propuesta técnica debe contener a lo menos:

1. Antecedentes generales, contexto territorial, presentación de la consultora, mencionando la experiencia en el desarrollo de proyectos afines.
2. Metodología a utilizar, en base al perfil de las empresas y/o empresarios y plan de actividades a ejecutar.
3. Equipo de profesionales, haciendo mención a competencias y experiencia en proyectos a fines, adjuntando CV, fotocopia de título y carta de compromiso
4. Equipo de profesionales que intervendrá en la ejecución de cada actividad y dedicación en horas.
5. Definición de Jefe de Proyecto, distribución de HH por profesional y actividad, con temáticas a abordar por cada actividad.

Carta Gantt.

| CUADRO N°14: CARTA GANTT ETAPA DESARROLLO (Marcar con X los meses ejecución de las actividades) | | | | | | | | | | | |
|---|--|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|
| Nº | ACTIVIDAD | Mes 1 | Mes 2 | Mes 3 | Mes 4 | Mes 5 | Mes 6 | Mes 7 | Mes 8 | Mes 9 | Mes 10 |
| 1 | 1. Capacitación técnica en experiencia del usuario UX-UI. | x | x | | | | | | | | |
| 2 | 2. Capacitación en lenguaje de aplicaciones multiplataforma | | x | x | | | | | | | |
| 3 | 3. Taller legal y de propiedad intelectual. | | | x | x | | | | | | |
| 4 | 4. Estrategias de Comercialización para empresas en el extranjero | | | | x | x | x | | | | |
| 5 | 5. Misión comercial a Colombia y asesoría en proceso de venta para el país de destino. | | | | | | | x | x | x | x |
| 6 | 6. Taller de Gestión de la Innovación | | | | | | | | | x | x |

| TOTAL ACTIVIDADES | A.CORFO | A.EMPRESA |
|-------------------|--------------|-------------|
| \$38.682.609 | \$34.782.609 | \$3.900.000 |

Una vez adjudicado por la empresa consultora se dará a conocer el detalle de cada actividad con sus respectivos valores.