



Licitación Abierta

"Etapa Desarrollo NODO TI Araucanía"

Temuco, enero de 2019.

Proyecto Intermediado por:



I. BASES ADMINISTRATIVAS.

ARTICULO 1°: CONTENIDO DE LA OFERTA ADMINISTRATIVA.

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

Caso Persona Jurídica

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

Caso Persona Natural

- ✓ Fotocopia del RUT
- ✓ Datos de contacto (teléfono, correo electrónico y domicilio comercial)

ARTICULO 2°: PRESENTACIÓN DE LAS OFERTAS.

Las ofertas deberán ser presentadas en formato electrónico, a través de su envío al correo mtrombert@sofo.cl con copia a kneira@sofo.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	18 de enero de 2019
Consultas y Aclaraciones.	Hasta el 25 de enero de 2019 a las 12.00 hrs. mtrombert@sofo.cl con copia a kneira@sofo.cl
Recepción de ofertas.	Hasta el 01 de febrero de 2019 a las 12.00 hrs. mtrombert@sofo.cl con copia a kneira@sofo.cl,
Apertura de Ofertas	05 de febrero de 2019.
Comunica resultados	08 de febrero de 2019.
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 Ejecutiva de Fomento SOFO Marisol Trombert M.; al correo electrónico mtrombert@sofo.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 técnica deberá ajustarse a lo previsto en el apartado “Bases Económicas” de esta licitación.

ARTICULO 7°: 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 8°: APERTURA DE LAS OFERTAS.

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

- Gerente Agente Operador, Karenn Neira P.
- Ejecutiva de Fomento SOFO, Marisol Trombert M.

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 9°: 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 10°: SOLICITUD DE ACLARACIONES.

SOFO 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 11°: EVALUACIÓN DE LAS OFERTAS.

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

- Gerente Agente Operador, Karenn Neira P.
- Ejecutiva de Fomento SOFO, Marisol Trombert M.

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

CRITERIO DE EVALUACIÓN	%
CRITERIOS TECNICOS	
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 currículum de la empresa	30
2.2 Experiencia y currículum 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:

1.1 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

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

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 currículum 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

2.1 Experiencia y currículum 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. SOFO 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, SOFO.

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 desierto la licitación.

ARTICULO 12º: PROPIEDAD INTELECTUAL

El producto del trabajo que eventualmente desarrollo 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 SOFO.

II. BASES TÉCNICAS.

ARTÍCULO 1º: ANTECEDENTES GENERALES.

El proyecto NODO EXPORTA TI ARAUCANÍA, busca apoyar la competitividad de un grupo de 14 empresas desarrolladoras de software y de soluciones tecnológicas en la región de La Araucanía, permitiéndoles incorporar conocimientos y capacidades para acceder a la exportación de sus servicios, fortalecer redes comerciales, adquirir conocimiento de mercados de destino y fortalecer la cohesión de la industria local, entre otros temas.

El NODO busca desarrollar, acciones tendientes a entregar herramientas que le permitan a las empresas del grupo; identificar oportunidades de internacionalización, mejorar sus habilidades de ventas, concretar acciones de prospección y comercialización en el mercado sudamericano, avanzar en el desarrollo de productos para esos mercados, como el empaquetado de software. Además, de construir una marca que sustente a la industria local y les dé una identidad común en el mercado de la industria TI en el país, y preferentemente, a nivel internacional.

En el marco de ésta consultoría se requiere desarrollar la siguiente etapa que consiste en la implementación del Plan de Trabajo y superación de brechas, derivado del diagnóstico generado para que las empresas puedan desarrollar su pleno potencial productivo y de esta manera resolver brechas que permitan la exportación de servicios.

ARTÍCULO 2º: OBJETIVO GENERAL.

Apoyar el proceso de internacionalización de servicios tecnológicos para el grupo de empresas participantes del NODO Exporta T.I. Araucanía, transfiriendo competencias técnicas que favorezcan el proceso exportador, generando instancias que faciliten el acceso a mercados y fortaleciendo la cohesión e imagen de la industria TI.

ARTÍCULO 3º: OBJETIVOS ESPECÍFICOS.

- Transferir competencias a las empresas TI participantes del NODO, para enfrentar el proceso de exportación de servicios y temáticas afines con este desafío.
- Propiciar acceso a nuevas redes de negocios, a nivel internacional, para que las empresas TI puedan ampliar su mercado.
- Fortalecer la cohesión e imagen de la industria TI regional, asociada al grupo de empresas participantes del NODO.

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: PLAN DE ACTIVIDADES PARA LA ETAPA DE DESARROLLO			
N°	NOMBRE ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN ACTIVIDAD(*)	COSTO \$
1	Lanzamiento del NODO	Realización de evento de lanzamiento, con formato tipo seminario (100 personas), en el hotel DREAMS o similar, con 2-3 expositores y servicios de alimentación.	\$6.000.000
2	Taller de Trabajo Asociativo (2)	Realización de 2 talleres, en donde se abordarán temáticas atingentes, para el fortalecimiento asociativo y gremial, de las empresas participantes del NODO.	\$1.055.556
3	Coaching Exportador:		
3.1	Taller de Introducción a la Exportación de Servicios	Taller de introducción a los modelos de exportación de servicios, beneficios tributarios, procesos, etc.	\$1.400.000
3.2	Construcción de Plan de Negocios Exportador	Taller de definición individual de variables básicas para enfrentar el proceso exportador, mediante la construcción de un plan que permita identificar claramente ¿Qué exportar?, ¿Dónde exportar?, ¿Cuándo exportar?, ¿Cómo exportar?, etc.	\$2.500.000
3.3	Ciclo de Charlas de Prospección de Mercados	Actividades de transferencia de experiencias de ejecutivos de ProChile o similares, que les permita a los empresarios conocer mercados potenciales.	\$1.950.000
3.4	Ciclo de Intercambio de Experiencias Exitosas	Actividad de transferencia de experiencias con empresarios que hayan enfrentado de manera exitosa el proceso exportador	\$1.950.000
3.5	Taller de Empaquetamiento de servicios(SaaS)	Taller sobre metodologías enfocadas en la prestación de servicios mediante el esquema SaaS (Software as a Service).	\$2.400.000
3.6	Diseño de esquemas de cobro	Taller de metodologías orientadas a la generación y conocimiento de esquemas de cobro para servicios.	\$2.400.000
3.7	Taller de atención al cliente (post venta)	Taller enfocado en el fortalecimiento de competencias para los equipos de postventa de las empresas.	\$2.400.000
4	Asesoría Individual - Registro de Servicios	Realización de asesorías individuales para las empresas, con el fin de identificar servicios exportables y acompañarlos en el proceso de registro, en aduana, de manera que se instale esta competencia en las empresas.	\$1.000.000
5	Prospección Comercial (Destino 1 - Colombia)	Realización de una prospección comercial a Colombia, por parte de empresas representantes del NODO; ya que representa una de los mercados internacionales de mayor interés.	\$4.444.444
6	Prospección Comercial (Destino 2 - Por definir)	Realización de una segunda prospección comercial, por parte de empresas representantes del NODO. Destino por definir.	\$4.444.444
7	Desarrollo de Marca TI Araucanía (Taller + Diseño)	Se desarrollará un relato que contextualice a la industria TI y que permita generar una imagen de grupo para el sector.	\$1.500.000
8	Desarrollo de Soportes TI Araucanía (Web + Brochure)	Se propone construir soportes físicos y digitales que faciliten la promoción de la industria local, enfatizando las empresas existentes y la experiencia del grupo. Para esto, se propone mapear a las empresas de TI en la región, ya que los soportes deberían abordar a la mayor cantidad de empresas posibles, por sobre las beneficiarias del NODO.	\$3.500.000
9	Rueda de Negocios Santiago (Experiencias Exportadoras)	Se propone organizar en, la ciudad de Santiago, un encuentro con empresas, potenciales clientes, idealmente con operaciones en el exterior, en la que se les pueda presentar la industria local y a las empresas beneficiarias del NODO. En este encuentro podría participar un representante de cada empresa beneficiaria	\$5.000.000

		y debería propiciar negocios en Chile, con miras a la futura exportación.	
10	Difusión	Ejecución de diversas acciones de difusión, con el fin de visibilizar las acciones del NODO.	\$2.500.000
TOTAL \$			\$44.444.444

INDICADORES DE PROYECTO.

Los indicadores de éxito a alcanzar con la ejecución del Proyecto se presentan en el cuadro N° 2;

CUADRO N° 2. INDICADORES DE RESULTADO (Miden los cambios en las empresas participantes una vez que se ha llevado a cabo el proyecto para el logro del Objetivo General del Proyecto)							
INDICADOR	ESTRUCTURA DEL INDICADOR	FÓRMULA DE CÁLCULO	UNIDAD	VALOR BASE	VALOR PROYECTADO	FECHA DE CUMPLIMIENTO	MEDIO DE VERIFICACIÓN
Generación de capacidades para la exportación de servicios, por parte de las empresas beneficiarias del NODO.	N° de empresas beneficiarias del NODO, que generan capacidades para exportación de servicios.	No aplica	N° de empresas beneficiarias NODO	0	10	Mes 10	Evaluaciones técnicas ex ante ex post
Generación de registros aduaneros para la exportación de servicios, por parte de las empresas beneficiarias del NODO.	N° de empresas beneficiarias del NODO, cuentan con registros aduaneros para la exportación de servicios.	No aplica	N° de empresas beneficiarias NODO	0	5	Mes 10	Registros aduanas
Generación de contactos comerciales, con potenciales clientes internacionales, por parte de las empresas beneficiarias del NODO.	N° de contactos comerciales internacionales generados, por parte de las empresas beneficiarias del NODO, con potenciales clientes extranjeros.	No aplica	N° de contactos comerciales generados	0	10	Mes 10	Informe de prospección comercial
Generación de fortalecimiento gremial, por parte de las empresas beneficiarias del NODO.	N° de nuevos socios "APSOFTWARE"	No aplica	N° de nuevos socios gremiales	18	23	Mes 10	Registro de socios de la organización

INDICADORES DE PRODUCTOS.

CUADRO N° 3. INDICADORES DE PRODUCTO <i>(Miden las actividades (bienes y servicios) producidos por el proyecto para el logro de los Objetivos Específicos)</i>							
OBJETIVO ESPECÍFICO	INDICADOR	FÓRMULA DE CÁLCULO	UNIDAD	VALOR BASE	VALOR PROYECTADO	FECHA DE CUMPLIMIENTO	MEDIOS DE VERIFICACIÓN
1	Empresas beneficiarias del NODO asisten a las actividades del Coaching Exportador.	$(\text{N}^\circ \text{ Empresas participantes de la actividad} / \text{N}^\circ \text{ Total Empresas Beneficiarias NODO}) * 100$	%	0	80	Mes 8	Listado de asistencia Fotografías Copia material de apoyo utilizado y/o entregado.
	Empresas beneficiarias del NODO participan de asesoría individuales.	No aplica	N° Empresas Beneficiarias NODO	0	5	Mes 7	Informe Técnico Asesorías
2	Empresas beneficiarias del NODO participan de Prospección comercial.	No aplica	N° Empresas Beneficiarias NODO	0	5	Mes 9	Informe Prospección Comercial
	Empresas beneficiarias del NODO participan de Rueda de Intercambio de Experiencias	$(\text{N}^\circ \text{ de asistentes} / \text{N}^\circ \text{ Total Empresas Beneficiarias NODO}) * 100\%$	%	0	70%	Mes 9	Listado de asistencia Fotografías
3	Empresas beneficiarias del NODO e invitados asisten a Lanzamiento Nodo TI.	$(\text{N}^\circ \text{ de asistentes a lanzamiento} / 100 \text{ asistentes esperados}) * 100\%$	%	0	100%	Mes 1	Lista de asistencia Fotografías Copia soporte gráfico utilizado
	Empresas beneficiarias del NODO participan de taller de trabajo asociativo.	$(\text{N}^\circ \text{ de asistentes} / \text{N}^\circ \text{ Total Empresas Beneficiarias NODO}) * 100\%$	%	0	70%	Mes 1	Listado de asistencia Fotografías Copia material de apoyo utilizado y/o entregado.
	Desarrollo Marca TI	No aplica	No aplica	0	1	Mes 9	Diseño de Marca TI
	Desarrollo Soportes TI	No aplica	N° página web	0	1	Mes 9	Link página web Print de pantalla página web
		No aplica	N° soportes	0	1	Mes 9	Diseño de soporte gráfico Fotografías de soporte gráfico Ejemplares y/o copias soporte gráfico
	Difusión NODO Exporta TI Araucanía	No aplica	N° reportes en prensa y/o redes sociales	0	3	Mes 10	Reportes de prensa

ARTÍCULO 4º: 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 5º: PRESUPUESTO DISPONIBLE

Los recursos máximos para la realización de lo solicitado serán de \$44.444.444.- (cuarenta y cuatro millones cuatrocientos cuarenta y cuatro mil cuatrocientos cuarenta y cuatro pesos), incluyendo impuestos, por lo cual las ofertas deberán enmarcarse dentro de este presupuesto.

ARTICULO 6º: INFORMES Y PAGOS

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

- **Informe N°1: Este deberá describir la ejecución de las siguientes actividades desarrolladas en su totalidad (100% cada una);**
 - Lanzamiento del NODO, 100% realizado (\$6.000.000.-).
 - Taller de Trabajo Asociativo (2), 100% realizado ambos talleres (\$1.055.556.-).
 - Taller de Introducción a la Exportación de Servicios, 100% realizado (1.400.000.-).
 - Construcción de Plan de Negocios Exportador, 70 % realizado (\$1.750.000.-).
 - Ciclo de Charlas de Prospección de Mercados, 35% realizado (\$682.500.-).
 - Ciclo de Intercambio de Experiencias Exitosas, 35 % realizado (\$682.500.-).
 - Asesoría Individual - Registro de Servicios, 50% realizado (\$500.000.-).
 - Desarrollo de Marca TI Araucanía (Taller + Diseño), 40% realizado (\$600.000.-).
 - Desarrollo de Soportes TI Araucanía (Web + Brochure), 40% realizado (\$1.400.000.-).
 - Difusión, 40% realizado (\$1.000.000.-).

- **Informe N°2: Este deberá describir la ejecución de las siguientes actividades desarrolladas en su totalidad (100% cada una);**
 - Construcción de Plan de Negocios Exportador, 30% restante, producto finalizado (\$750.000.-).
 - Ciclo de Charlas de Prospección de Mercados, 65% restante, producto finalizado (1.267.500.-).
 - Ciclo de Intercambio de Experiencias Exitosas, 65% restante, producto finalizado (\$1.267.500.-).
 - Taller de Empaquetamiento de servicios (SaaS), 100% realizado (\$2.400.000.-).
 - Taller de esquemas de cobro, 100% realizado (\$2.400.000.-).
 - Taller de atención al cliente, 100% realizado (\$2.400.000.-).

- Asesoría Individual - Registro de Servicios, 50% restante, producto finalizado (\$500.000.-).
 - Prospección Comercial (Destino 1 - Colombia), 100% realizado (\$4.444.444.-).
 - Desarrollo de Marca TI Araucanía (Taller + Diseño), otro 50% realizado (\$750.000.-).
 - Desarrollo de Soportes TI Araucanía (Web + Brochure), otro 50% realizado (\$1.750.000.-).
 - Difusión, otro 40% realizado (\$1.000.000.-).
- **Informe N°3: Este deberá describir la ejecución de las siguientes actividades desarrolladas en su totalidad (100% cada una);**
 - Prospección Comercial (Destino 2 - Por definir), 100% realizado (\$4.444.444.-).
 - Desarrollo de Marca TI Araucanía (Taller + Diseño), 10% restante, producto finalizado (\$150.000.-).
 - Desarrollo de Soportes TI Araucanía (Web + Brochure), 10% restante, producto finalizado (\$350.000.-).
 - Rueda de Negocios Santiago (Experiencias Exportadoras), 100% realizado (\$5.000.000.-).
 - Difusión, 20% restante, producto finalizado (\$500.000.-).

Respecto a los pagos, serán distribuidos en la siguiente modalidad:

Primer pago, se efectuará una vez aprobado el Informe N°1; el cual corresponderá al 34% (aproximadamente) del monto total (\$15.070.556.-). Entrega: 05/07/2019, en oficinas del Agente Operador SOFO, en formato digital y papel.

Segundo pago, se efectuará una vez aprobado el Informe N°2; el cual corresponderá al 43% (aproximadamente) del monto total (\$18.929.444.-). Entrega: 08/11/2019, en oficinas del Agente Operador SOFO, en formato digital y papel.

Tercer Pago, se efectuará una vez aprobado el informe N°3. El cual corresponderá al 23% (aproximadamente) del monto total (\$10.444.444.-). Entrega: 10/01/2020, en oficinas del Agente Operador SOFO, en formato digital y papel.

ARTICULO 7°: PLAZO DE EJECUCION.

El plazo de ejecución de esta consultoría deberá ser de 10 meses, a contar de la firma del contrato.

ARTICULO 8°: 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 de servicios TI, 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. Definición de Jefe de Proyecto, distribución de HH por profesional y actividad, con temáticas a abordar por cada actividad.
 5. La propuesta técnica debe ser elaborada en base a la siguiente Carta Gantt del Proyecto;

CUADRO N°12: CARTA GANTT ETAPA DESARROLLO (Marcar con X los meses ejecución de las actividades) (*)

N°	ACTIVIDAD	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10
1	Lanzamiento del NODO	X									
2	Taller de Trabajo Asociativo (2)	X									
3.1	Taller de Introducción a la Exportación de Servicios		X								
3.2	Construcción de Plan de Negocios Exportador			X	X	X					
3.3	Ciclo de Charlas de Prospección de Mercados				X	X	X				
3.4	Ciclo de Intercambio de Experiencias Exitosas				X		X	X			
3.5	Taller de Empaquetamiento de servicios (SaaS)							X			
3.6	Taller de esquemas de cobro						X	X			
3.7	Taller de atención al cliente							X	X		
4	Asesoría Individual - Registro de Servicios		X	X	X	X	X	X			
5	Prospección Comercial (Destino 1 - Colombia)					X					
6	Prospección Comercial (Destino 2 - Por definir)									X	

7	Desarrollo de Marca TI Araucanía (Taller + Diseño)		X	X	X	X	X	X	X	X	
8	Desarrollo de Soportes TI Araucanía (Web + Brochure)		X	X	X	X	X	X	X	X	
9	Rueda de Negocios Santiago (Experiencias Exportadoras)									X	
10	Difusión	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X

*Estas actividades público-privadas deben ser coordinadas con otra empresa ejecutora tanto en las fechas como en financiamiento, y contar la aprobación de SOFO y CORFO.