

***“Lo importante no es lo que sucede,
sino como lo interpretamos”***

Lair Ribeiro

LICITACIONES

Departamento de Informática

luis.hevia@usm.cl

**Objetivo Sesión: Proporcionar antecedentes para
participar en Propuestas, reforzando temas ya
experimentados en sesiones anteriores del curso.**

LICITACIONES

Contextualización

Conceptualización

Experimentación

Evaluación

Reflexión

CONTEXTO LICITACIONES

- Oportunidades de adjudicarse trabajos
 - Un marco fundamentalmente público, pero también privado
 - Regulando el uso de los bienes de todos los chilenos
 - Credibilidad, transparencia y confianzas
 - Contando con apoyo externo: las **Consultorías**
-
- **Determinan un Marco restrictivo**
 - **Personas naturales o jurídicas**
 - **Boletas de Garantías**

UNIVERSIDAD TÉCNICA FEDERICO SANTA MARÍA


LICITACIONES

Contextualización	Conceptualización	Experimentación	Evaluación	Reflexión
-------------------	-------------------	-----------------	------------	-----------

RESPALDOS, CONSULTORÍAS Y BOLETAS DE GARANTÍAS

- ¿Necesidad de Consultoría de Apoyo Técnica?
 - El costo político: aporte de los consultores
 - Arreglando “entuerros” y pérdida de imagen
 - **LIOS CON PROPUESTAS MAL HECHAS** (¿”cocinadas”?)

Publicado el día anterior para ser presentada el viernes



LICITACIÓN PÚBLICA

El Ministerio Público invita a personas jurídicas que sean proveedores autorizados de licencias Oracle y hardware asociado, a participar en la Licitación Pública:

ADQUISICIÓN DE LICENCIAS DE SOFTWARE Y SERVIDORES PARA UNA INFRAESTRUCTURA SOA

Las Bases de Licitación estarán disponibles a contar del día lunes 25 de abril del presente año en la página web del Ministerio Público www.fiscaliadechile.cl

El acto de apertura de ofertas se realizará el viernes 29 de abril de 2016, a las 10:00 horas, en dependencias de la Fiscalía Nacional, ubicada en calle General Mackenna N° 1368, piso 2, comuna y ciudad de Santiago.

MINISTERIO PÚBLICO - FISCALIA NACIONAL

- Boletas de Garantía (filtros y montos)
 - Por seriedad de la oferta (fase Llamado)
 - Por fiel cumplimiento (fase Adjudicación)
 - Por funcionamiento y ¡¡funcionalidad!! (fase Operación)

Departamento de Informática | luis.hevia@usm.cl | 03

UNIVERSIDAD TÉCNICA FEDERICO SANTA MARÍA

LICITACIONES

Contextualización	Conceptualización	Experimentación	Evaluación	Reflexión
-------------------	-------------------	-----------------	------------	-----------

FASE 0: ASPECTOS ORGANIZACIONALES PRELIMINARES

- Coherencia con el Plan de Desarrollo y/o Estratégico de la Org.
- ¿Organización esta preparada para el cambio y la participación que implican el proyecto?
- Diagnosticar el problema
 - Delinear una posible solución y su alcance
 - Estimar el costo de solución probable
- Decidir: Compra o Desarrollo (interno/externo)
 - Outsourcing (Externalización)
 - Supuestos: las políticas organizacionales
 - Tipo: Llave en mano, Estudio y Análisis Requerimientos, Diseño, Desarrollo, Implementación, Operación, Soporte, Administración,...

Departamento de Informática | luis.hevia@usm.cl | 04

UNIVERSIDAD TÉCNICA FEDERICO SANTA MARÍA

LICITACIONES

Contextualización	Conceptualización	Experimentación	Evaluación	Reflexión
-------------------	-------------------	-----------------	------------	-----------

FASE 1: DECISIONES PREVIAS AL LLAMADO

- **Ámbito:**
 - Privada (invitaciones) o Pública. Sistema Mixto
 - Nacional o Internacional. Restricción por tipo de financiamiento
- **Confección de la propuesta:**
 - Bases Técnicas,
 - Administrativas Generales
 - Boleta de Garantía 1 y **Aprobación por Aparato Legal**
 - Administrativas Especiales.
- **Evaluación de Proponentes.**
 - Número de ítems a evaluar (costo).
 - Definir ponderaciones técnicas y económicas.
 - Las presiones y el balanceo adecuado
 - Definir puntaje mínimo técnico

Departamento de Informática | luis.hevia@usm.cl | 05

UNIVERSIDAD TÉCNICA FEDERICO SANTA MARÍA

LICITACIONES

Contextualización	Conceptualización	Experimentación	Evaluación	Reflexión
-------------------	-------------------	-----------------	------------	-----------

FASE 2: LLAMADO A PROPUESTA

- **Publicación de las bases (valor y plazos).**
- Consultas (escritas v/s verbal)
- Apertura (fecha y hora, lugar). *Puntualidad extrema*
- Entrega de Sobres: juntos o separados. El "sobre" técnico.
- Subir en sitio web (¿colapso de servidores?)
- Lectura de ofertas
- Pautas de evaluación (¿públicas?).
- Rechazo administrativo.
 - Casos del representante legal y boleta que expira

Departamento de Informática | luis.hevia@usm.cl | 06

UNIVERSIDAD TÉCNICA FEDERICO SANTA MARÍA				
LICITACIONES				
Contextualización	Conceptualización	Experimentación	Evaluación	Reflexión
<h3>FASE 3: ADJUDICACIÓN</h3> <ul style="list-style-type: none"> • Propuesta económica. <ul style="list-style-type: none"> • Impuestos: IVA y/o PPM • Propuesta técnica <ul style="list-style-type: none"> • Alternativas de solución del oferente (numero y costos). • Lugar de desarrollo de la solución. • Tiempo empleado, • Tipo de Capacitación incluida • Tipos de solución (barata, rápida, documentada) • Puntajes de EVALUACIÓN (Técnica/Económica) <ul style="list-style-type: none"> • Boleta de Garantía 2 • Declaración desierta. Fundamentos del rechazo 				
<p style="text-align: right;">Departamento de Informática luis.hevia@usm.cl 07</p>				

UNIVERSIDAD TÉCNICA FEDERICO SANTA MARÍA				
LICITACIONES				
Contextualización	Conceptualización	Experimentación	Evaluación	Reflexión
<h3>FASE 4: OPERACIÓN</h3> <ul style="list-style-type: none"> • Antes de: <ul style="list-style-type: none"> • ¿proposiciones para el Contrato? • El proceso de Firmar y las implicancias posteriores • Exigencia de (ingeniero de) contraparte y usuarios. <ul style="list-style-type: none"> • Jefe (Gerente) de proyecto y los Analistas. • Protocolos de coordinación. • Cumplimiento de plazos por etapas. <ul style="list-style-type: none"> • Entrega de productos. • Formas de pago. • Atrasos, multa y premios • Recepción. • Garantías (¿Boleta 3?) • Mantenciones: el verdadero negocio 				
<p style="text-align: right;">Departamento de Informática luis.hevia@usm.cl 08</p>				



CASO



Índice

Proyecto Informático	1
Anexo 1	6
A. Introducción	6
1. GENERAL	6
2. COSTO DE LA PROPUESTA	6
B. Documentos de Licitación	7
3. CONTENIDO DE LOS DOCUMENTOS DE LICITACIÓN	7
4. ACLARACIONES RESPECTO DE LOS DOCUMENTOS DE LICITACIÓN	7
5. ENMIENDAS A LOS DOCUMENTOS DE LA OFERTA	7
C. Preparación de las Propuestas	8
6. IDIOMA DE LA PROPUESTA	8
7. DOCUMENTOS A SER INCLUIDOS EN LA PROPUESTA	8
8. FORMULARIO DE LA PROPUESTA	8
9. PRECIOS DE LA PROPUESTA	9
10. MONEDA DE LA PROPUESTA	9
11. PERIODO DE VALIDEZ DE LAS PROPUESTAS	9
12. FORMATO Y FIRMA DE LAS PROPUESTAS	10
13. PAGO	10
D. Presentación de las Propuestas	11
14. PRESENTACIÓN E IDENTIFICACIÓN DE LAS PROPUESTAS	11
15. FECHA LÍMITE PARA LA PRESENTACIÓN DE LAS PROPUESTAS	11
16. PRESENTACIÓN TARDÍA DE PROPUESTAS	11
17. MODIFICACIÓN Y RETIRO DE PROPUESTAS	11
E. Apertura y Evaluación de las Propuestas	13
18. APERTURA DE LAS PROPUESTAS	13
19. ACLARACIÓN DE LAS PROPUESTAS	13
20. EXAMEN PRELIMINAR	13
21. EVALUACIÓN Y COMPARACIÓN DE LAS PROPUESTAS	14
everis / 17/04/2013 / UTFSM	página 3 de 57

F. Adjudicación del Contrato	17	2. OBJETIVOS ESTRATÉGICOS	27
22. CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN, ADJUDICACIÓN DEL CONTRATO	17	3. OBJETIVOS ESPECÍFICOS	28
23. DERECHO DEL COMPRADOR DE MODIFICAR LOS REQUERIMIENTOS EN EL MOMENTO DE LA ADJUDICACIÓN	17	4. BENEFICIOS ESPERADOS	29
24. FIRMA DEL CONTRATO	17	5. REQUERIMIENTOS GLOBALES	30
25. POLÍTICA DE TRANSPARENCIA	17	6. REQUERIMIENTOS SOLUCIÓN TECNOLÓGICA	34
26. SOLICITUD DE ACLARACIONES O RECLAMOS A LA EVALUACIÓN TÉCNICA Y AL RESULTADO FINAL DEL PROCESO	17	7. METODOLOGÍA Y PLAN DE TRABAJO	41
Anexo II	19	8. CAPACITACIÓN	44
Condiciones Generales del Contrato	19	9. PRODUCTOS	44
1. CONDICIÓN JURÍDICA	19	10. ESPECIFICACIONES DE LA CONSULTORIA	46
2. ORIGEN DE LAS INSTRUCCIONES	19	11. APROBACIÓN DE PRODUCTOS	49
3. RESPONSABILIDAD DEL CONTRATISTA HACIA SUS EMPLEADOS	19	FORMA DE PAGO	
4. CESIÓN	19	Anexo IV	Formulario de Presentación de Propuesta
5. SUBCONTRATACIÓN	19	Anexo V	Esquema de Precios
6. PROHIBICIÓN DE QUE LOS FUNCIONARIOS OBTENGAN BENEFICIOS	20	ANEXO VIII	
7. INDEMNIZACIÓN	20	1. PERSONAL DEL CONTRATISTA.	54
8. SEGUROS Y RESPONSABILIDAD HACIA TERCEROS	20	2. REMOCIÓN Y/O SUSTITUCIÓN DEL PERSONAL.	54
9. EMBARGO PREVENTIVO / DERECHO DE GARANTÍA REAL	21	3. MODIFICACIÓN DE LA LEY APLICABLE.	54
10. PROPIEDAD DEL EQUIPAMIENTO	21	4. CONDICIONES RELATIVAS A LOS PAGOS.	54
11. DERECHOS INTELECTUALES, PATENTES Y OTROS DERECHOS DE PROPIEDAD	21	6. GARANTÍAS.	55
12. UTILIZACIÓN DEL NOMBRE, EMBLEMA O SELLO OFICIAL DEL CLIENTE	21		
13. NATURALEZA CONFIDENCIAL DE LA DOCUMENTACIÓN E INFORMACIÓN	22		
14. FUERZA MAYOR; OTRAS MODIFICACIONES EN LAS CONDICIONES	22		
15. RESCISIÓN	22		
16. RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS	23		
17. PRIVILEGIOS E INMUNIDADES	24		
18. EXENCIÓN IMPOSITIVA	24		
19. TRABAJO DE MENORES	24		
20. MINAS	24		
21. CUMPLIMIENTO DE LA LEY	24		
22. FACULTAD PARA INTRODUCIR MODIFICACIONES	25		
Anexo III	26		
Términos de referencia	26		
1. INTRODUCCIÓN	26		

2. COSTO DE LA PROPUESTA

Todos los costos vinculados a la preparación y presentación de la Propuesta deberán ser absorbidos por el Oferente. El cliente no asumirá responsabilidad por dichos costos en ningún caso, independientemente del tratamiento o de los resultados de la oferta presentada.

13. PAGO

El Cliente pagará al Contratista después de la aprobación y certificación del Proyecto para los productos asociados a cada pago estipulado en el contrato, y con la aceptación por parte del Cliente de las facturas presentadas por el Proveedor al finalizar las etapas pautadas en el Anexo III (TDR).

La forma de pago establecida es la siguiente:

- 10% del Monto contra aprobación de la fase I (planificación)
- 20% del Monto contra aprobación de la fase II (infraestructura)
- 10% del Monto contra aprobación de la fase III (software ETL)
- 20% del Monto contra aprobación de la fase IV (software BI)
- 40% del Monto contra aprobación de la fase V (marcha blanca)

El Monto hace referencia al monto total de la oferta del Proponente.

Todos los pagos se realizarán después de suscrita el Acta de recepción por parte del Cliente de las facturas presentadas por el Contratista contra la entrega y aprobación por parte de la Contraparte técnica de los servicios. En cada pago se aplicará lo indicado en las Condiciones Especiales del Contrato.

21. EVALUACIÓN Y COMPARACIÓN DE LAS PROPUESTAS

Criterios para la Evaluación Técnica

Resumen de los Formularios de Evaluación de la Propuesta Técnica	Puntaje Mínimo	Puntaje Máximo
1. Antecedentes técnicos de la empresa / organización que presenta la Propuesta	100	200
2. Plan de trabajo	200	400
3. Personal	200	400
Total		1000

Las condiciones necesarias para calificar son:

- Puntaje mínimo parcial de cada criterio indicado en la Tabla N° 1.
- Puntaje mínimo global de 800 puntos.

Evaluación de la Propuesta Técnica Formulario 2		Puntaje Máximo
Plan de Trabajo y Enfoque Propuestos		
2.1	Propuesta Metodológica para la realización del proyecto.	30
2.2	¿Está descrita en la metodología una estrategia de pruebas de carga, pruebas de validación de salidas emitidas y pruebas de stress, que garanticen la verificación del desempeño global de la solución?	40
2.3	¿El plan de trabajo muestra un nivel de detalle suficiente e hitos de control apropiado?	50
2.4	¿El plan de trabajo considera un conjunto adecuado de reuniones de trabajo con objetivos específicos?	25
2.6	¿La forma de trabajo y modelamiento de la solución en todas sus partes son adecuadas para el tipo de proyecto?	50
2.7	¿El alcance del trabajo se ajusta a las condiciones mínimas solicitadas en los TDR?	130
2.8	¿Se ha realizado una presentación clara? ¿Es lógica y realista la secuencia de actividades y su planificación? ¿Conduce a una implementación eficiente del proyecto?	75
TOTAL FORMULARIO 2		400
Mínimo		200

Evaluación de la Propuesta Técnica Formulario 3		Puntaje Máximo
Personal		
3.1	Gerente de Proyecto	100
		Sub-Puntaje
Experiencia General		15
- Formación y conocimientos generales		15
Adecuación al Proyecto		30
- Experiencia en proyectos similares		10
- Experiencia profesional en el ámbito de la propuesta		10
- Formación y conocimientos en el ámbito de la propuesta		30
Dedicación al proyecto y sesiones de trabajo comprometidas		20
		100
3.2	Jefe de Proyecto Infraestructura y Jefe de Proyecto Software	160
		Sub-Puntaje
Experiencia General		40
- Formación y conocimientos generales		15
Adecuación al Proyecto		75
- Experiencia en proyectos similares		25
- Experiencia profesional en el ámbito de la propuesta		25
- Formación y conocimientos en el ámbito de la propuesta		25
Dedicación al proyecto y sesiones de trabajo comprometidas		20
		160
3.3	Equipo de Trabajo (arquitectos hardware y software, diseñadores, programadores, encargados de realizar las labores de detalle)	140
		Sub-Puntaje
Experiencia General		30
- Formación y conocimientos generales		20
Adecuación al Proyecto		50
- Experiencia en proyectos similares		30
- Formación y conocimientos en el ámbito de la propuesta		20
Dedicación al proyecto y sesiones de trabajo comprometidas		40
		140
TOTAL FORMULARIO 3		400
Mínimo		200

Esquema de Precios Solución		
No	Partida	Precio total en pesos chilenos
1	Productos	
2	Servicios Mensuales	
COSTO TOTAL DE LA PROPUESTA (en números)		
COSTO TOTAL DE LA PROPUESTA (en letras)		

Esquema de Precios Solución: Productos		
No	Partida	Precio total en pesos chilenos
1.1	Infraestructura Hardware Diseño, instalación y configuración de Infraestructura (software base)	
1.2	Software ETL Desarrollo, configuración e instalación	
1.3	Software de BI Desarrollo, configuración e instalación	
1.4	Software de BI: Dispositivos Móviles Desarrollo, configuración e instalación	
COSTO TOTAL (en números)		
COSTO TOTAL (en letras)		

Esquema de Precios Solución: Servicios Mensuales		
No	Partida	Precio total en pesos chilenos
2.1	Mantenimiento y Soporte del Software de ETL y BI	
2.2	Mantenimiento y Soporte de Infraestructura	
COSTO TOTAL (en números)		
COSTO TOTAL (en letras)		

1.1. INFRAESTRUCTURA DE HARDWARE			
	Costo por hora hombre	Número de horas	Costo Total
1.	Remuneración		
1.1	Servicios en la Sede		
	Consultor 1		
	Consultor 2		
	(etc...)		
1.2	Servicios en el Campo		
	Consultor 1		
	Consultor 2		
	(etc...)		
SUBTOTAL REMUNERACION			