

Ayuda Memoria CONFERENCIA PREVIA

Invitación a Solicitud de Propuesta de Servicios (LRPS) No.LRPS-2021-9171750 “ESTABLECER UN ACUERDO A LARGO PLAZO (LTA) PARA EL SUMINISTRO DE SERVICIOS DE INTERNET A ESCUELAS UBICADAS EN DIFERENTES MUNICIPIOS DEL PROYECTO GIGA”

Participantes:

UNICEF

(AB) Ana Marcela Boquin, Asistente Administrativo
(JA) Juan Argueta, ICT
(AM) Alejandra Matamoros, Programa de Educación de País
(JAR) Jaime Archundia, Proyecto GIGA
(PA) Pastora Acosta, Asistente Administrativo

Empresas participantes

CABLECOLOR:

(OC) Otoniel Castillo
(EO) Eva Ochoa
(LA) Luis Augustinus

CLARO:

(LAM) Luis Alvarado
(MCC) Michael Corrales
(LM) Luis Martinez

ASI NETWORKS:

(JM) Jimmy Moncada
(MC) Marlon Casco

TIGO:

(SE) Sully Euceda
(LMF) Lesbia Matamoros

B-Intell:

(JMC) José Cáceres
(JFM) Juan Mass
(PR) Pastora Rosales

CWC:

(CL) Claudia Amador
(DM) David Mendoza
(RH) Ramez Haddad

Lugar y fecha de la reunión: Reunión virtual realizada por Zoom.

Viernes, 19 de Noviembre del 2021, 9:30 a.m. (hora de Tegucigalpa, Honduras)

Reunión inicia con una prueba de sonido de las personas participantes, también se preparará una grabación de la misma. AB realiza una introducción sobre los detalles de la reunión, y explica sobre la definición de “solicitud de

propuestas” como aquel procedimiento en que UNICEF requiere propuestas o ideas sobre servicios para la solución de problemas o situaciones en el programa de país. También reitera sobre la importancia de leer todo el documento y anexos que se presentan en la reunión y que están disponibles en el sitio web: <https://www.ungm.org/Public/Notice/156316> . AM, pide a los participantes anotarse en la lista de participantes, a la vez expresar su anuencia mediante un mensaje que están de acuerdo en que la reunión sea grabada.

Se procede con la lectura del documento de solicitud, su contexto y servicios a cotizar. La reunión procedió de la siguiente manera:

1. AB, explica el concepto de Solicitud de Propuesta indicando que la selección del proponente es en base a una valoración técnica donde las propuestas son revisadas y ponderadas de acuerdo con el abordaje que el proponente hace del servicio que dará solución al requerimiento solicitado, solamente aquellas propuestas que se encuentran cumpliendo el porcentaje mínimo de calificación técnica son las que serán evaluadas financieramente.
2. AB, Pagina 7 del documento indica los detalles de la solicitud de propuesta y las partes que la componen y sus formularios de presentación de la propuesta. Se recalca la importancia de registrarse en el UNGM para poder aplicar a presentar una propuesta, resaltando que se proporciona los Términos y Condiciones Generales del Contrato de UNICEF de Servicios tanto en idioma inglés como en español en el Anexo A y A.1 respectivamente, indicando que la versión en idioma inglés es la que prevalece por sobre la versión en español que se coloca como referencia únicamente, el Anexo C contiene los criterios de como serán evaluados los proponentes para establecer un Acuerdo a Largo Plazo (LTA) (Etapa No.1) y el Anexo D los criterios de evaluación de como se trabajará en la selección a futuro de los proponentes que terminen adjudicados con un Acuerdo a Largo Plazo (LTA) (Etapa No.2).
3. AB, explica que el documento de Solicitud de Propuesta esta orientado a proveer servicios de internet a cierto número de escuelas y establecer un acuerdo a largo plazo con marco de precios por un período de tiempo de trabajo de 3 años, en este caso en particular estará dividido basicamente en 2 etapas, la etapa inicial (inicio de proyecto) y la etapa secundaria (al adicionar más escuelas al proyecto) aclara que existen los criterios de selección para las empresas para la etapa inicial y los criterios para seleccionar en la siguiente etapa.
4. AB, explica que los formularios a entregar por los proponentes serán explicados al final, tambien se adjunta el manual para registrarse al UNGM, Se recalca la importancia de registrarse en el UNGM para aplicar a presentar una propuesta, expresa el periodo de vigencia del LTA sera un acuerdo a largo plazo con una vigencia de precios inicial de 12 meses, con la posibilidad si por mutuo acuerdo es razonable continuarlo entre el proponente y UNICEF por periodos iguales de 12 meses hasta llegar a los 36 meses o 3 años.
5. AB, explica el cronograma e invita a los participantes hacer preguntas o si después de leer el documento existieran preguntas o consultas se podran realizar hasta el día 23 de noviembre de 2021, a las 11:59 p.m., estamos en la conferencia previa y se enviará una ayuda memoria que se cargará a la plataforma, este documento partirá de las consultas o de las mismas respuestas que se deriven tanto como de la conferencia previa asi como de sus consultas por escrito pueden resultar enmiendas para cambiar aspectos que no esten

muy claros , recalca la importancia de expresar cualquier aspecto que no este totalmente abordado lo consulten en este periodo.

6. La fecha límite para presentar consultas es el: **23 de noviembre de 2021, a las 11:59 p.m.**, donde el proponente deberá de realizar sus consultas de la manera más clara posible para facilitar la respuesta por el equipo de UNICEF encargado del proceso, ya que el proponente no se va a beneficiar de ambigüedades o discrepancias que pudieran existir en el documento de solicitud.
7. Las enmiendas se pueden realizar en cualquier momento, **antes de la fecha límite de presentación de propuestas que es el Miércoles 01 de diciembre 2021, 10:00 a.m.** que se indica como Hora local de Honduras. Se recomienda realizar el envío en horario laboral de Honduras: 8:00 a.m. a 5:00 p.m. para poder recibir una confirmación de recepción de propuesta en el mismo día sino la confirmación podría ser recibida hasta el día siguiente. De esperar hasta el último minuto podría ocurrir una sobre demanda al servidor de correo que probablemente hará que su propuesta se entregue fuera del horario establecido.
8. En este proceso no se realizará apertura pública.
9. Se espera recibir documentos en español o su debida traducción.
10. La validez de las propuestas debe indicar que tienen 120 (ciento veinte días) o más pero no menos que 120 días después de la fecha límite de envío de propuestas. De haberse recibido archivos duplicados, se tomará en cuenta la última versión recibida de las versiones de archivos recibidos. También cada proveedor puede retirar su propuesta en cualquier momento del proceso siempre que se indique antes de la fecha límite de envío de propuestas, después de esta fecha no podrá retirarse propuestas.
11. Se comenta sobre los requerimientos que debe cumplir un consorcio para la presentación de propuestas, que la conformación del consorcio debe estar legalmente registrado en un ente regulador del país de operación de las empresas.
12. Se procede con el listado de políticas de UNICEF a revisar por cada proveedor.
13. Se leen las responsabilidades del proponente en relación con la presente solicitud de propuestas.
14. Los archivos deben enviarse en tamaño de 10MB para el correo indicado en el documento de solicitud de propuestas: hon_adquisiciones@unicef.org . Debe rotularse cada archivo indicando el numero de parte correspondientes en caso se remitan en más de un archivo o correo electrónico las propuestas.
15. La **propuesta técnica** deberá de enviarse en correo **SEPARADO** de la **propuesta financiera**, **ya que enviar la propuesta técnica junto a la financiera es motivo de descalificación.**
16. Se explica como esta conformada la Propuesta Técnica.
17. Se procede indicando que, en el caso de los documentos donde se indica el apoderado legal, favor resaltar en los documentos donde aparece el nombre de dicha persona. También se procede con el listado de formularios a presentar y los detalles que les aplican.
18. Se aclara que de participar en consorcio no es posible que las empresas presenten una propuesta por cada entidad parte del consorcio, tampoco las proponentes participando como empresas individuales pueden enviar dos propuestas para evaluación. También se aclaran los requisitos que pueden llevar a rechazar las propuestas presentadas, como ser: en caso de que las empresas del consorcio tengan accionistas en común, presenten currículos de las mismas personas, entre otros.

19. En el caso de las referencias de clientes colocadas en la propuesta se indica que UNICEF se reserva el derecho de contactar a dichos clientes.
20. En cuanto a los estados financieros, se resalta que los mismos deben de enviarse ya sea auditados por una firma auditora o por un contador público y que los estados financieros deben corresponder a periodos completos.
21. Se explica el contenido de la propuesta financiera. *Se resalta que debe adjuntar una copia en formato excel.*
22. Se indican las etapas para evaluar cada propuesta, así como las condiciones de subsanar errores en la presentación de las propuestas, **se aceptarán propuestas parciales con un mínimo de 5 escuelas**, se resalta **que la no presentación de los formularios que nacen del presente proceso de solicitud de propuestas debidamente completados y firmados por el representante legal es motivo de descalificación pudiéndose solamente subsanar si así lo solicita UNICEF documentos históricos.**
23. Los términos generales de contratos de UNICEF no aceptan cambios solicitados por las instituciones proponentes y cualquier solicitud de esta naturaleza significará la descalificación de dicha propuesta.
24. Se explican los derechos de UNICEF en relación con la presente solicitud de propuestas de servicios.
25. Se procede con los términos de pago. Explicando que se pueden ofrecer descuentos para realizar pagos anticipados a los 30 días de crédito que establece UNICEF en las solicitud de propuestas u otros descuentos, explicando que este tiempo inicia cuando UNICEF ha confirmado la recepción satisfactoria del producto o servicio y después que el proponente haya presentado la factura comercial correspondiente al mismo.
26. Las propuestas solamente deberán presentarse en **LEMPIRAS** para proponentes establecidos o constituidos en Honduras y en **DOLARES** para aquellos que esten constituidos y operen en el extranjero.
27. En el caso de subcontrataciones, se deberá presentar declaraciones de exclusividad y disponibilidad para presentar la propuestas de servicios.
28. AB, también aclara que el proponente debe asegurar la disponibilidad de los miembros del equipo clave presentado en los currículos que conforman la propuesta técnica, porque cambios de dicho personal propuesto por otros perfiles pueden llevar a la cancelación del contrato, en el caso de que UNICEF no logre identificar que el nuevo miembro es equivalente o superior al que calificó durante la evaluación de la propuesta.
29. Se aclara que la experiencia de los currículos del personal de la empresa proponente no puede presentarse como experiencia previa de la misma empresa.
30. También se explica las indemnizaciones por daños y perjuicios que cobrará UNICEF en caso de incumplir los tiempos o calidad del servicio requerido.
31. AB, explica del precio del cliente mas favorecido, invita a los proponentes ofertar el mejor precio beneficiando a UNICEF como lo harían con otros clientes.
32. AB, comenta sobre las políticas y regulaciones institucionales de UNICEF que deberá cumplir cada proponente, como ser: políticas sólidas para la protección y salvaguardia de los niños y la prohibición de explotación sexual y abuso, políticas contra el fraude y corrupción, entre otras.
33. AB, comenta sobre los procesos de auditoría a los que UNICEF este sujeto y solicita la colaboración de los proponentes en estos procesos.

TERMINOS DE REFERENCIA

34. JA, explica el contexto en que fue creado el Proyecto GIGA con el objetivo de adaptar la conectividad basándose en 4 pilares: Georreferenciar, Conectar, Financiar y Empoderar. Y la razón de este proyecto es brindar apoyo en el diseño, la planificación y el establecimiento de soluciones innovadoras para proporcionar una conexión continua de internet en las escuelas seleccionadas.
35. JA, describe las etapas del proyecto, etapa 1 se espera la contratación de 26 escuelas según la respuesta de este proceso, etapa 2 se espera tener el mismo numero de escuelas o ampliar dependiendo de los fondos asignados y los resultados del presente proceso, aclara que UNICEF no esta en la obligación de realizar contrataciones futuras.
36. JA, explica la Propuesta Técnica, la propuesta técnica debe contener los 7 puntos se describen en el documento, aclarando que los puntos del 1 al 6 son de carácter obligatorio en la parte técnica, el punto 7 será la Propuesta Financiera que igualmente es obligatorio, y el punto 8 es opcional.
37. AB, hace referencia a el punto de los **modelos de negocios** explicando que se espera que el modelo de cada propuesta pueda retribuir o financiar a la escuela con un porcentaje (100% seria el ideal o el porcentaje según el criterio que los proponentes) para que la escuela pueda continuar su servicio de internet aun si el apoyo de UNICEF a partir del año 2, entendiéndose que el modelo de negocios propuesto por el proponente no es uno que solamente beneficie a la escuela como un crédito a la facturación de la escuela, sino que también debe ser rentable para el proponente para mantenerlo durante la duración del LTA.
38. AB, aclara que UNICEF no selecciona la tecnología para brindar los servicios de internet a las escuelas, esta abierta a proponer por los proponentes ya que depende los acercamientos de según las escuelas seleccionadas.
39. JA, Explica el diseño de red y cobertura es de un total de 40 mbps por escuela distribuidos así: 20 mbps asignados a la escuela con un filtrado de contenido, con acceso abierto únicamente a material educativo y a las plataformas de la Secretaría de Educación. Y 20 mbps serán para el modelo de negocios que se le dará acceso a la comunidad. También explica calidad de servicio, debe especificar los parámetros por escuela en referencia a la tasa de éxito al acceso a la pagina web, tiempo de descarga, tiempo de acceso a la reproducción de video.
40. JA, describe la Sección 1, que incluye la información completa de las escuelas seleccionadas (No. de identificación, nombre, ubicación geográfica, población en radio de 1 km, etc.) añade otro dato importante es que al finalizar la implementación se deberá dar una capacitación en cada escuela y al personal identificado para que en el caso que exista una necesidad de una resolución básica de un problema por ejemplo un cable desconectado o necesitan reiniciar el modem, de manera que cuando se presenten esos inconvenientes que las personas que están en el lugar puedan apoyarlos y solucionarlo de manera expedita. Presenta el mapeo que ha hecho GIGA connect de la transmisión de datos a nivel mundial, el mapa ayuda a la identificación de cada una de las escuelas a nivel mundial en este caso podemos ver el mapa de Honduras y ver donde están todas las escuelas y podemos ver los datos de las escuelas en línea, también otra parte importante dentro de la propuesta es que el proponente debe proveer el reemplazo de los equipos dañados

en caso hubiera daño en un equipo para evitar la interrupción del servicio ya sea por daños, vandalismo robos, etc.

41. JA, explica la Sección 4, la sostenibilidad, se espera que se pueda garantizar la conexión de internet con la velocidad propuesta en cada una de las escuelas.
42. AB, Explica el presupuesto a futuro, debido a que es un acuerdo a largo plazo a 3 años se espera que los proponentes pueden empezar con los gastos del primer año (equipos para brindar servicios tanto para las escuelas como el modelo de negocios) y cuanto en el futuro va a costar el servicio después de aplicado el modelo de negocios de acuerdo con el modelo que eligieron proponer.
43. JA, explica, el resumen del plan y ejecución del calendario detallado, que los servicios de asistencia de conectividad a internet deben ser confiables, y también se solicita tanto un jefe de proyecto como un técnico de proyecto.

FORMULARIOS

44. AB, explica la propuesta financiera y su llenado.
45. AB, explica los criterios de elegibilidad del Anexo C que serán utilizados para la selección del proveedor a quien se le será adjudicado un LTA.
46. AB, explica el llenado de los formularios y los documentos que deberán ir adjuntos a los mismos. En el caso de participar en consorcio el proponente deberá de llenar todos los formularios por cada empresa que conforma el consorcio.

PREGUNTAS REALIZADAS POR LOS OFERENTES DURANTE LA CONFERENCIA

Pregunta 1: JMC

¿Es un proyecto llave en mano? que tendríamos que poner todos los componentes, no solo la conectividad, sino que también los componentes al interno para la distribución de todo el internet dentro de las escuelas ¿es correcto?

Respuesta: Si, es correcto.

Pregunta 2: JMC

La información de un radio de 1 km de la escuela es la cobertura significa ¿que eso es lo que esperan de cobertura del wifi del internet o solo esperan cobertura dentro de la escuela?

Respuesta: No, ahorita se espera la cobertura dentro de la escuela, si ustedes en el modelo de negocios estimaron dar wifi comunitario, este dato les ayudaría para hacer su estimado.

Pregunta 3: JMC

El sistema de contabilidad que el proveedor utilizará para realizar el seguimiento de los recursos recaudados por las escuelas a fin de hacer llegar la conectividad a la comunidad y reducir sus propios costos de conectividad ¿me podrían explicar un poquito más eso por favor?

Respuesta: Se refiera a que el modelo de negocio que ustedes estarán proponiendo para que la escuela pueda mantener sus servicios a partir del 2do año y continuará al 3er año deberá de tener un medio de registrar los créditos o abonos que se hagan a la cuenta o facturación de la escuela, ya que la escuela recibirá los ingresos solo en forma de abono o crédito en la factura, por lo que será el proveedor adjudicado el que debe de llevar el registro de las ganancias y créditos que genere el modelo de negocios que propuso, por ejemplo, un modelo de negocios podría ser: el acceso a internet que ofrecen algunos aeropuertos que proporcionan una hora de internet gratis y si el viajero desea tener más internet tiene que pagarlo, en este caso el viajero serían los clientes que logre captar el proponente en la comunidad donde esta ubicada la escuela, donde un porcentaje de la ganancia que genere el modelo iría a ser acreditado a la escuela, lo anterior es solo un ejemplo ya que el proponente podría idear implementar otro modelo más rentable.

UNICEF en el primer año cubriría en el primer año los gastos de los equipos para brindar internet a las escuelas, los gastos asociados para poner en marcha al modelo de negocios y el servicio de los 40 mbps, para que en el segundo año en adelante la facturación de la escuela sea reducida.

Pregunta 3.1 JMC, ok entiendo entonces eso va a comenzar a abonar lo que captemos del primer año de los usuarios fuera de la escuela ¿eso comenzaría a abonar en el pago mensual de El mes 13 en adelante correcto?

R. Si, correcto. Se espera recibir propuestas de modelos de negocios que cubran el 100% de la facturación de la escuela, ya que es un monto pequeño, pero de igual manera se aceptan propuestas por % menores de cobertura de la facturación pudiendo llegar a no proponer un modelo de negocios, en ese caso la diferencia seria en el puntaje que reciba el proponente en su valoración técnica de los 10 puntos que corresponde a este concepto, los que propongan recibirán un puntaje en proporción y los que no recibirán 0 puntos.

Pregunta 4: EO

¿Van a permitir ejecución de estudios en campo a los sitios? ¿será unificada?

Respuesta: Si, de hecho les invitamos a puedan hacer estudios, podemos apoyarles con los contactos en cada sitio , pero unificado, no necesariamente, resaltamos que les aconsejamos priorizar los sitios de los cuales tiene menos información, para aprovechar el tiempo, ya que las visitas a las escuelas depende mucho de la disponibilidad de los directores de las escuelas, seria importante priorizar las escuelas, sin embargo haríamos el esfuerzo mas grande para que puedan visitar el mayor numero y que hayan personal ahí, pero se solicita a los proponentes enviar sus sitios priorizados, de manera que si se repiten escuelas priorizadas, se podría hacer el acercamiento con la Secretaria de Educación para organizar dichas visitas. También se les resalta enviar todas las consultas que podrían afectar

su participación ya que esta es la etapa para hacerlo y que UNICEF pueda evaluar dichas consultas u observaciones y decidir si aplica o no enmendar los documentos de solicitud de propuestas.

Pregunta 5: JM

No sé si entendí mal, pero para el primer año o periodo UNICEF pagaría el 100% tanto de la mensualidad como los gastos de inversión general, luego para el segundo año “la comunidad” por llamarle de esta forma pagaría el 50% y el 50% UNICEF, y el tercer año la comunidad pagaría el 100% ¿Es así o no?

Respuesta: Eso dependerá mucho del modelo de negocio que Ustedes propongan, lo ideal es que se logre financiar al 100%, sino Ustedes indicarán el porcentaje que se podría abordar con el modelo que están proponiendo.

Pregunta 6: JM

Esta pregunta es con referencia al control de contenido para las escuelas ¿Tendríamos que plantearlo en la propuesta o Ustedes nos darían ese control de contenido?

Respuesta: Los controles o filtros deberán de colocarlo de acuerdo a los lineamientos indicados en los términos de referencia.

Pregunta 7: SE

¿El formulario financiero será uno por cada escuela? Es decir, ¿si ofertamos 26 escuelas son 26 formularios? ¿O entendí mal?

Respuesta: Si, son tres formularios: 1) Hay un formulario por escuela, por lo que si decide participar en las 26 escuelas serían 26 formularios en total, 2) luego esta el formulario resumen global donde se condensa la información de las escuelas en las que estarán participando y 3) finalmente el formulario de listado de precios que corresponde a los precios unitarios base máximos de los diferentes elementos que involucra una instalación de servicios de internet en una escuela dependiendo de la tecnología aplicable y que se usaran en la duración del LTA para la adjudicación de las escuelas futuras que se deseen contratar.

Pregunta 8: JMC

¿También hay un parte de servicio y una parte de adquisición de equipo es así?

Respuesta: correcto la propuesta se debe de diferenciar de esa manera y también se divide en los años de duración del LTA, en la propuesta financiera estará el primer año donde se cubre los equipos y el servicio de internet del primer año y el segundo año en adelante que va a venir sólo el concepto servicio de internet, el porcentaje de financiamiento que se le restará a la facturación y

cuánto quedaría por pagar por esa escuela en particular, ya que es posible que cada escuela tenga un modelo de negocio que funcione diferente o no tenga modelo de negocios. Aclaremos que si bien se va a realizar el pago de equipos en el primer año la gestión siempre va a ser por parte del proveedor que resulte adjudicado.

.

Cierre de la conferencia virtual a las 11:16 a.m. (Hora de Honduras).