

Bases Administrativas y Técnicas
Licitación Programa de Desarrollo de Proveedores
PDP Desarrollo Comercial para la red Mohicano Jeans

1. Objetivos del Programa

Este proyecto busca fortalecer a los distribuidores de Mohicano, con la finalidad que les permita mejorar su posición competitiva explorando otros canales para la comercialización de prendas denim, de manera que puedan contar con herramientas de venta y marketing digital y así mantenerse vigente en la cadena de comercialización.

Por ello se ha considerado necesario trabajar en un Programa de Desarrollo de Proveedores, con un grupo de 11 tiendas de venta de prendas de vestir ubicados en las regiones: Santiago, Valparaíso, Rancagua, Talca, Ñuble, Temuco.

1.1 Objetivo General

Generar las capacidades y competencias administrativas y digitales en los distribuidores de Mohicano que les permitan mejorar su posición competitiva en la entrega del servicio.

1.2 Objetivos Específicos

- Desarrollar, capacitar e implementar herramientas de gestión administrativa: control de inventarios, control de ventas, sistema de control de costos, pagos de proveedores y remuneraciones.
- Desarrollar e implementar herramientas de marketing digital que les permitan aumentar las ventas y mantener sus clientes.
- Desarrollar e implementar el canal de venta electrónico.

Los Oferentes

Los oferentes deberán contar con personal calificado y con experiencia en las distintas actividades del programa, además deberán contar con equipos e infraestructura necesaria para garantizar la calidad y certeza en los resultados.

2. Propuesta

La propuesta deberá contener los documentos que se indican a continuación:

2.1 Antecedentes Legales

- Curriculum vitae resumido de la entidad experta o consultora, el cual deberá tener una breve descripción de la empresa, ventajas competitivas, metodología de trabajo, líneas de servicios, experiencia relacionada con el Sector Textil y su equipo de trabajo.
- Curriculum vitae y fotocopia simple del certificado de título de cada uno de los profesionales constituyentes del equipo de trabajo que participará del PDP.
- Se privilegiará a entidades expertas o consultoras que acrediten experiencia en la implementación de programas en el sector Textil.
- Antecedentes legales de la entidad experta o consultora: escritura de la constitución de sociedad y sus modificaciones, poder de los representantes legales, fotocopia Rut de la empresa, sus representantes legales, certificado de antecedentes laborales y previsionales emitido por la dirección del trabajo y certificado de vigencia con no más de 30 días de antigüedad.

2.2 Propuesta Técnica:

Deberá contener al menos los siguientes ítems.

I. Programa detallado de las materias que abordará la entidad experta o consultora según plan de trabajo anual que se indica en el punto **8. Directrices técnicas**.

II. Metodologías de trabajo en terreno y administrativas en cada una de las actividades del programa.

III. Medio de verificación para cada una de las actividades que dé cuenta del trabajo realizado en cada proveedor, elaboración de material propio y necesario para la ejecución de la actividad.

IV. Programa de actividades basado en un cronograma tipo gantt que refleje el plazo de ejecución de la etapa de desarrollo año 1 del PDP (máximo 11 meses) y actividades del programa. Destacar puntos críticos de cumplimiento.

V. Número de profesionales que el proponente empleará para la ejecución del programa y en cada actividad.

VI. Organigrama con que se llevará a efecto el programa incluyendo descripción de cargo y funciones en las unidades de trabajo e indicando los profesionales que serán responsables de cada una de las áreas.

VII. El profesional designado como jefe de proyecto por parte del proponente deberá estar **permanentemente a disposición de la empresa demandante, Codesser y Corfo**.

VIII. Modificaciones, incorporación, adecuación de las actividades podrán ser solicitadas por Mohicano durante la ejecución del programa.

2.3 Propuesta Económica:

- I. El contrato será adjudicado bajo la modalidad de suma alzada debiendo cada proponente expresar el valor de su oferta en moneda nacional.
- II. Presentar presupuesto de cada una de las actividades con los ítems a financiar por cada una.
- II. Se deberá presentar un calendario de pagos sobre la base de entrega de informes y visitas realizadas según carta Gantt.

3. Modalidad de presentación de las propuestas

- a) En sobre cerrado una copia impresa y digital, en la portada deberá contener la razón social de las entidades proponentes con los antecedentes legales señalados.
- b) En sobre cerrado una copia impresa y digital con los antecedentes de la propuesta técnica y económica.

4. Recepción de Consultas

Por otra parte, los postulantes podrán formular consultas a las Bases Administrativas y técnicas de esta licitación hasta las 15:00 horas del día 20 de febrero del 2020, a través de un correo electrónico dirigido a andrea.munoz@codesser.cl cuyas respuestas serán publicadas el día 24 de febrero del 2020, para conocimiento de todos los postulantes, resguardando la identidad de los interesados que hubieren efectuado las consultas. No se aceptarán ni responderán consultas planteadas por un conducto diferente al señalado o vencido el plazo dispuesto al efecto.

5. Recepción de las propuestas

Las propuestas económicas, técnicas y antecedentes legales deberán entregarse en las oficinas del Agente operador CODESSER RM, cuya dirección es Moneda 1160, piso 11- Santiago hasta el **día 28 de febrero de 2020, hasta las 12:00 horas.**

La apertura se realizará el **día 02 de marzo a las 15:00 horas en las oficinas antes mencionadas.**

Sólo después de haber pasado un proceso de revisión de los documentos legales se darán por admisibles, de lo contrario se rechazará la oferta. No obstante, la empresa Manufactura e importaciones Titanium Chile Spa. podrá solicitar aclaraciones a la documentación legal presentada, no permitiendo incorporar nueva documentación técnica.

6. Evaluación de las propuestas

Representantes de la empresa Manufactura e importaciones Titanium Chile Spa. y del AOI Codesser realizarán la evaluación de las ofertas presentadas. Los proponentes que no presenten algunos de los documentos indicados, quedarán automáticamente fuera del proceso licitatorio.

7. Del contrato

- Manufactura e importaciones Titanium Chile Spa. invitará a convenir las condiciones definitivas del contrato al proponente que hubiera ocupado el primer lugar en la evaluación de las propuestas. A falta de acuerdo con el primer proponente se llamará al segundo siguiendo el mismo procedimiento.
- Manufactura e importaciones Titanium Chile Spa. podrá rechazar todas las propuestas. Ninguno de los proponentes tendrá derecho a indemnización alguna por los gastos en que hubiese incurrido con motivos de la preparación y presentación de sus propuestas.
- Aquellos profesionales que figuren en la nómina definitiva, no podrán ser sustituidos por el consultor, salvo casos muy justificados calificados como tal por la empresa Manufactura e importaciones Titanium Chile Spa. El profesional saliente deberá ser reemplazado por otro que posea competencias técnicas y profesionales iguales o superiores al sustituido y deberá ser aprobado por empresa Manufactura e importaciones Titanium Chile Spa.
- Presentación de Informes: El consultor deberá presentar a la empresa Manufactura e importaciones Titanium Chile Spa. los siguientes informes:
 - a. Informe técnico y financiero mensual, que señale las actividades indicando su % de cumplimiento según plan de trabajo y además se deberá indicar aquellas actividades que se pretenden ejecutar al mes siguiente.
 - b. Informe anual, (el cual se debe entregar al finalizar el año del PDP) en el cual se resuma todas las actividades realizadas anualmente, % de cumplimiento de los objetivos, indicadores y actividades planteadas en el plan de trabajo.
- La inspección de los trabajos realizados en terreno así como la revisión de los informes y todo documento que se estime necesario, serán realizados por la empresa Manufactura e importaciones Titanium Chile Spa. en la forma que se considere más adecuada y en la periodicidad que estime conveniente.
- Forma de Pago: Manufactura e importaciones Titanium Chile Spa. cancelará al entidad experta o consultor el valor del contrato en moneda nacional, mediante estados de pago mensuales, valorizando las actividades realizadas según plan de trabajo. Mensualmente se deberá entregar la factura al menos 7 días hábiles antes del último día del mes, junto con el informe de actividades del mes en curso.
- El pago final se cancelará una vez aprobado por Manufactura e importaciones Titanium Chile Spa. el informe final.
- Multas se aplicarán en caso de incumplimiento del plan de trabajo, atraso en la entrega de los informes de avance (mensuales y anuales) y en el caso de no cumplimiento de las actividades programadas.

7.1 Inicio del Contrato

El contrato se entenderá iniciado a partir de la fecha que se indique en el contrato, habiendo sido acordada la fecha entre las partes.

7.2 Resolución del contrato

Manufactura e importaciones Titanium Chile Spa.. podrá resolver administrativamente el contrato a que se refieren estas bases, sin perjuicio de establecer las acciones judiciales que procedieren, en los siguientes casos:

1. Quiebra o disolución de la sociedad o de cualquiera de las entidades asociadas con quien se ha contratado el programa.
2. Incumplimiento por parte del Consultor de cualquiera de las obligaciones estipuladas en el contrato.

8. Propiedad Intelectual

La propiedad intelectual de todos los productos, bases de datos, encuestas, borradores, informes y en general todos los documentos que se generen con motivo de este programa, serán de propiedad de Manufactura e importaciones Titanium Chile Spa. y no podrán ser utilizadas para ningún fin, sin antes solicitar el permiso correspondiente al Representante Legal de Manufactura e importaciones Titanium Chile Spa.

9. Directrices técnicas

El objetivo de la presente licitación es contratar servicios especializados para elaborar una plan de fortalecimiento para 11 empresas distribuidoras de Manufactura e importaciones Titanium Chile Spa. que forman parte de la cadena de comercialización.

El servicio a contratar debe incluir el desarrollo y metodología lo más detallado posible de cada una de las actividades de asesoría, visitas terreno, talleres, manuales y documentos, etc. con la finalidad de entregar los conocimientos técnicos necesarios para que cada proveedor vaya desarrollando los estándares requeridos por la empresa demandante.

N°	NOMBRE ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN ACTIVIDAD(*)	COSTO \$
1	Evento de inicio PDP	Se realizará un evento de inicio del PDP donde se lanzará el plan de trabajo, las metodologías y equipos que ejecutará el programa orientado a cada distribuidor. Esta actividad es para los 11 distribuidores.	600.000
2	Cambio y/o actualización de la marca de los distribuidores	Se revisarán las distintas marcas de cada uno de ellos, con el fin determinar si es necesario realizar cambios en imagen de marca antes de iniciar el proceso de digitalización. Esta actividad es para los 11 distribuidores.	4.770.000
3	Creación y administración de redes sociales	Hoy en día, es una necesidad urgente, la creación de estas plataformas que potenciarán las ventas, es por ello que los distribuidores están buscando sumarse a publicidad en redes sociales (Facebook e Instagram) y atraer así a los clientes, puesto que es clave para que las pequeñas empresas se mantengan vigentes y sigan en el rubro. Esta actividad deberá incluir capacitación y administración de sus redes sociales para cada distribuidor. Esta actividad es para los 11 distribuidores.	4.570.000
4	Asesoría y Creación de contenido	La creación de las distintas plataformas digitales, deben ser potenciadas con publicidad de cada distribuidor. Estas pueden ser a través de fotos y videos, de alguna colección en particular que quieran potenciar. Esta actividad es para los 11 distribuidores.	5.000.000
5	Creación de video corporativo por distribuidor	Para potenciar la actividad anterior se grabará un video corporativo de cada distribuidor. Esta actividad es para los 11 distribuidores.	5.100.000
6	Campañas Publicitarias	Luego que las redes sociales comiencen a funcionar, deben contar con actividad y movimiento necesarias para que sea una red de	3.790.000

		comunicación entre el cliente y la marca. Esta actividad es para los 11 distribuidores.	
7	Desarrollo de tutoriales	Este sistema de digitalización es algo nuevo para los distribuidores, por lo que es necesario enseñarles y guiarlos en este camino. Esto se realizará a través de tutoriales explicativos para que puedan administrar sus redes sociales, su publicidad, página web, posteos, concursos, etc.	989.000
8	Implementación en los distribuidores de herramientas digitales	Se deberán realizar visitas a cada uno de los distribuidores con la finalidad de transferir, profundizar y aclarar dudas de herramientas digitales que se está implementando.	3.575.000
9	Creación de página web	Este punto le entregará modernidad al cliente. Se desarrollará la página a todos los distribuidores y los que ya tienen, se trabajará en la modernización de sus sitios. Esta actividad es para los 11 distribuidores.	4.875.000
10	Desarrollar Ecommerce	Tal como se mencionó en el punto anterior, el futuro de las ventas es a través de plataformas online y es sumamente necesario crear una página web con el formato de ecommerce para que se pueda modernizar la forma de comercializar sus productos. En un inicio, se pretende realizar una selección de 4 distribuidores que se desarrolle el canal de venta electrónico.	1.560.000
11	Implementación de gestión básica en administración	Entregar capacitación para la gestión administrativa de los locales de los distribuidores en: manejo de inventarios, control de ventas, control de costos, pago de proveedores y remuneraciones.	3.575.000
12	Reutilización de prendas Mohicano Jeans	Mohicano Jeans como empresa que trabaja bajo una filosofía sustentable, potenciará campañas para la reutilización de la materia prima (tela denim). Se incentivará a los distribuidores para que en lo posible ofrezcan un descuento entre sus clientes para	0

		<p>que devuelvan los jeans en desuso y Mohicano los recibirá para convertirlos en bolsos. La finalidad es crear conciencia entre los clientes del cambio climático y el aporte que cada uno de nosotros puede hacer. Además, los bolsos diseñados con los jeans, se devolverán al cliente de forma gratuita para que sean comercializados.</p> <p>Esta actividad va en beneficio totalmente de nuestros distribuidores, ya que la empresa Mohicano Jeans pondrá a disposición su fábrica para diseñar y confeccionar estas bolsas de denim. Esta actividad es para los 11 distribuidores.</p>	
--	--	---	--

10. valuación de la oferta

Los criterios de evaluación, sus factores, subfactores y las respectivas ponderaciones se indican en el cuadro siguiente:

CRITERIOS DE EVALUACIÓN	PONDERACIÓN
CRITERIO TÉCNICO	80%
Factor N° 1: Calidad de la Propuesta Técnica.	40%
Subfactor N° 1.1: Metodología propuesta.	30%
Subfactor N°1.2: Plan de trabajo para la ejecución del servicio.	10%
Factor N° 2: Competencias y Experiencia del Equipo de Profesionales.	40%
Subfactor N° 2.1: Conocimiento y experiencia técnica del equipo de trabajo en diseño, desarrollo e implementación de proyectos similares al presente servicio.	20%
Subfactor N° 2.2: Conocimiento y experiencia técnica del equipo de trabajo en los ámbitos de sustentabilidad que abarca el proyecto.	20%
CRITERIO ECONÓMICO	5%
Factor N°3: Precio.	5%
CRITERIO FORMAL	15%
Factor N° 4: Presentación Formal de la Propuesta.	15%

En caso de empate entre dos o más propuestas técnicas, se resolverá adjudicar a aquella oferta que haya presentado un mejor puntaje en el criterio técnico.