

Términos de Referencia
Contratación de servicios.

1. Nombre de la Adquisición

Merchandising publicitario

2. Objetivos y productos

I. Antecedentes:

SERCOTEC se encuentra desarrollando el Programa de Fortalecimiento de Barrios Comerciales que busca generar procesos sostenibles, impulsando un modelo de gestión participativa del barrio comercial, con el fin de dar continuidad en el tiempo a las acciones e intervenciones desarrolladas en el marco del Programa.

El Programa se lleva a cabo a través de una estrategia de implementación conjunta entre los Ministerios de Economía, Fomento y Turismo, junto con Vivienda y Urbanismo para abordar el desarrollo productivo y urbano

El programa contempla el desarrollo de estudios, diagnósticos y talleres, con el objetivo de levantar iniciativas para la formulación de la estrategia y el plan de acción del barrio, mediante metodologías implicativas de participación que incorpore a los principales actores de Barrio Comercial. Para esto se requiere desarrollar talleres que deberán estar orientados a construir “El Sueño de Barrio” los cuales deberían abordar tres instancias de participación; en una primera instancia construir Diagnostico de Percepción físico espacial desde la mirada de los comerciantes y vecinos del Barrio. En una segunda instancia se abordará un taller que este orientado a exponer las problemáticas y potencialidades detectadas en el proceso anterior, facilitando a los locatarios y vecinos del barrio crear iniciativas e ideas para el mejoramiento Integral del Barrio. La tercera de instancia está orientada a priorizar la cartera de iniciativas o proyectos para el mejoramiento del Barrio Comercial.

El barrio comercial Huasco bajo está ubicado en el centro de Huasco, concentra la actividad económica de la comuna, es en esta área (central) que se desarrolla gran parte del comercio orientado al consumidor final. Este barrio posee la característica especial de ser un punto de encuentro de la comunidad, a partir de la interacción comercial y comunitaria. Su característica céntrica, le da un sentido personal y amigable. Las personas acuden de manera cotidiana a este espacio siendo el lugar más transitado y visitado de la comuna. Asimismo, la gran mayoría de los locales son atendidos por sus propios dueños, siendo esta característica, un sello identitario importante a la calidad de barrio local.

Este barrio posee identidad conocida como el “centro”, lugar de compras, tramites, encuentros, donde la comunidad Huasco bajina realiza todos sus intercambios comerciales y la adquisición de bienes y servicios. La identidad local de este barrio ha sido considerada por años como un sector asociado al comercio y colaboración social, en el cual se trazan las relaciones sociales y comunitarias de esta ciudad puerto, el que hoy en día ha experimentado un gran afluente de masa flotante -Trabajadora,

producto de la gran actividad industrial y proyectos energéticos, los cuales hacen que este sector se beneficie con la actividad de comercio al por menor.

Por otro lado el barrio se encuentra inserto en la única ruta de acceso a la vía costera que une las ciudades de Huasco y Caldera, presentando una gran afluente de turistas y visitantes durante todo el año.

II. Objetivo General

Posicionar la identidad del barrio vinculada a su imagen corporativa..

III. Objetivos Específicos

- Perdurar la imagen del barrio en el tiempo en eventos y actividades futuras.
- Mantener una imagen unificada a través de los años venideros en las actividades.
- Generar identidad común en todas las actividades que se realizan.

Descripción:

Diseño y fabricación de elementos de merchandising publicitario de difusión del barrio comercial y sus locales adheridos.

IV.- Productos Esperados:

El oferente deberá diseñar, fabricar y hacer entrega en Huasco Bajo (en casa local), los siguientes equipamientos. Considerando la instalación, con los implementos que a continuación se describen:

1400 llaveros de madera grabados en laser de 6 x 6 cm. De Los cuales se deben grabar 100 unidades para cada local con su respectivo logotipo y número de contacto.

1400 imantados de 8 x 8 cm. De Los cuales se deben grabar 100 unidades para cada local con su respectivo logotipo y número de contacto.

El diseño de ser visado por el equipo de SERCOTEC y Empresarios Barrio Comercial Huasco Bajo.

V. Se requiere contratar:

Empresa de construcciones menores, diseño, merchandaising o similares.

Se dará preferencia a empresas locales y regionales

3. Presupuesto disponible

El presupuesto disponible es de \$ 1.912.500 (un millón novecientos doce mil quinientos pesos) (IVA incluido)

4. Plazos de ejecución del servicio y plazo del contrato.

El plazo para el desarrollo de las contrataciones de servicios es de 20 días de la firma del contrato.

5. De las Ofertas Técnicas

La propuesta técnica debe contener al menos:

- Objetivos General y Específico.
- Descripción de la implementación.
- Carta Gantt.
- Experiencia

Se le debe asignar valor monetario a los ítems ofrecidos.

Perfil del proveedor: Productora, grafica, consultora, profesional desarrollo de producto web o programador, área informática, diseño o a fin, con más de 2 años de experiencia, de preferencia regional.

La propuesta económica.

La propuesta económica debe ser presentada en moneda local con todos los impuestos incluidos.

Las propuestas deben ser enviadas en formato digital, los siguientes correos:

Maria.beitia@barrioscomercialeschile.cl deben incluir propuesta técnica y económica, con todos los requerimientos indicado. Las propuestas serán recibidas hasta el martes 27 de abril a las 12:00 hrs. Las propuestas que lleguen fuera de plazo no serán consideradas.

Las consultas se podrán realizar hasta el lunes 26 de abril a las 12:00 hrs, luego de eso

no serán contestadas.

6. Criterios de Evaluación

Las propuestas serán evaluadas por calidad técnica, experiencia y valor agregado, se priorizarán empresas locales.

CRITERIO Y DETALLE	PONDERACION %
EXPERIENCIA Debe contar con más de un año de experiencia: nota 10 Menos de un año: Nota 5	0.25
VALOR AGREGADO Presenta Valor agregado: nota 10 No presenta valor agregado: Nota 5	0.10
EQUIPO TÉCNICO Presenta competencias: Nota 10 No presenta competencias comprobables: Nota 5	0.30
PROPUESTA TÉCNICA Presenta en forma clara y detallada el cumplimiento de los productos solicitados. Nota: 10 Presenta en forma parcial los productos solicitados : Nota 5 Presenta en forma deficiente los productos solicitados o no los presenta: Nota 3.	0.15
PROPUESTA ECONÓMICA Presenta propuesta dentro del presupuesto disponible. Nota: 10 Presenta propuesta parcialmente dentro del presupuesto disponible: Nota 5 Presenta propuesta fuera del presupuesto disponible o no lo presenta: Nota 3.	0.10
EMPRESA LOCAL La empresa es de la provincia: Nota 10 La empresa no es de la provincia pero si de la región Nota 5 La empresa es de otra región: Nota 3	0.10
Total	1

Los criterios se evaluarán de 1 a 10, siendo 1 el puntaje más bajo y 10 el más alto.