REPRESENTANTE DE DISTRIBUIDOR AUTORIZADO

1. CONDICIONES GENERALES

1.1. Objetivo de la invitación

NUEVATEL PCS DE BOLIVIA S.A., invita a personas y/o empresas legalmente constituidas a presentar una PROPUESTA DE SERVICIOS para formar parte de nuestra estructura comercial como **DISTRIBUIDOR AUTORIZADO**, para el departamento del Beni área Urbana (Trinidad) y Rural (Riberalta) de acuerdo a las directrices establecidas en el presente Pliego de Condiciones.

1.2. Vigencia de la propuesta

La propuesta tendrá una vigencia de 90 días a partir de la presentación en las oficinas de NUEVATEL PCS DE BOLIVIA S.A. en la ciudad de Trinidad ubicada en la Plaza Principal acera Norte # 40 o en la oficina de Riberalta ubicada en la Plaza Principal 3 de Febrero s/n, Oficina 5.

1.3. Moneda

La propuesta deber ser elaborada en moneda nacional.

1.4. Reserva de derechos

NUEVATEL PCS DE BOLIVIA S.A. se reserva el derecho de adjudicación a personas y/o empresas que tengan vinculación vigente directa o indirecta con empresas del mismo rubro, en el caso de comprobar que existiera vinculación se considerará la eliminación del proceso de evaluación en cualquiera de las etapas.

Cualquier cambio de la propuesta en el presente pliego de condiciones, podrá ser modificada unilateralmente por Nuevatel, no pudiendo el ofertante realizar reclamo alguno antes o después de la adjudicación.

1.5. Requerimientos básicos para la presentación de propuestas

Las empresas proponentes deberán cumplir con las condiciones legal es requeridas y con el cumplimiento de los ítems indicados en el presente pliego.

1.6. Adhesión del ofertante al Pliego

La presentación de propuestas significa el sometimiento y adhesión del ofertante a todas y cada una de las disposiciones contenidas en el presente Pliego, declarando expresamente en su carta de presentación de oferta, que conoce y acepta las condiciones.

Esto implicará la aceptación libre y voluntaria del ofertante a todas y cada una de las disposiciones contenidas.

1.7. Presentación de la propuesta

- La propuesta deberá contener en el Sobre A: la Hoja de Vida del ofertante y en el Sobre B: la propuesta.
- La propuesta debe ser presentada en un sobre cerrado, indicando el nombre de la empresa proponente hasta el día **VIERNES 15 de noviembre** en las oficinas de NUEVATEL PCS DE BOLIVIA S.A. en la ciudad de **Trinidad/ Riberalta**, en la dirección mencionada en el punto 1.2.
- Los documentos deben ser presentados en una sola carpeta.
- Se registrará cada una de las propuestas anotando el nombre del proponente, día y hora exacta de la recepción.
- Vencido el plazo para la presentación, se procederá al cierre del registro, las propuestas recibidas fuera del horario establecido, no serán consideradas.
- Los proponentes tienen el derecho de estar presentes en la apertura de los sobres.
- La información contenida pasará al Comité de Evaluación y Calificación de las ofertas.

1.8. Contenido de los sobres

1.8.1. SOBRE A

- Carta de presentación en la que se indique la aceptación de las condiciones del pliego **(ver ANEXO 1).**
- Fotocopia de la Constitución de la Sociedad.
- Fotocopia del Número de Identificación Tributaria (NIT).
- Fotocopia del Poder de Representación del Apoderado Legal.
- Fotocopia de la Cédula de Identidad del Apoderado Legal.
- Fotocopia del Certificado emitido por FUNDEMPRESA.

***Es requisito indispensable que la empresa proponente cumpla las condiciones del Sobre A, para que se proceda a la apertura del Sobre B. No se requiere fotocopias certificadas.**

1.8.2. SOBRE B

- CV del Propietario.
  1. NIT. Fotocopia del Número de Identificación Tributaria.
  2. FUNDEMPRESA. Fotocopias del Certificado de Inscripción.
  3. TESTIMONIO DE CONSTITUCIÓN DE LA SOCIEDAD.
  4. PODER DEL REPRESENTANTE LEGAL.
  5. CARNET DE IDENTIDAD. Fotocopia del Representante Legal.
  6. Datos de la dirección legal:
     - Dirección del domicilio legal.
     - Tipo de vivienda: Alquiler/Anticrético (vigencia de contrato), propio (avalúo).
     - Croquis de ubicación.
     - Tamaño y disposición de ambientes (plano).
- PROPUESTA **(ver ANEXO 2)**
  1. Propuesta comercial
  2. Propuesta económica
  3. Estructura propuesta
  4. Propuesta de beneficios extra

2. **CALIFICACIÓN PROPUESTA (sobre 100 puntos). El Comité deberá respaldar su calificación y para tal efecto, usará la planilla de Calificación de Dealer**

CRITERIOS	POSTULANTES NUEVOS
CV del propietario/Historial comercial	10%
Propuesta comercial	30%
Propuesta económica	30%
Estructura propuesta	30%
	100%

3. ADJUDICACIÓN

La adjudicación se efectuará a la Oferta que sea más conveniente a los intereses de la Empresa, sin estar obligada a asumir gastos de los Oferentes no adjudicados.

La Empresa tiene el derecho y la facultad de interrumpir la licitación en cualquier momento y por cualquier motivo, sin lugar a reclamo o indemnización de ninguna naturaleza.

El Oferente adjudicado será notificado una vez se tome la decisión de aceptación de propuesta por parte del Comité Calificador. Agradecemos anticipadamente su interés y aprovechamos la ocasión para saludarlos.

ANEXO 1 - CARTA DE ACEPTACIÓN DE CONDICIONES

Ciudad y fecha

Señores

Nuevatel PCS de Bolivia S.A. Presente.-

Ref.: ACEPTACIÓN DE LAS CONDICIONES DEL PLIEGO DE CONDICIONES PARA POSTULACIÓN DE DEALERS.

Yo (NOMBRE DEL PROPONENTE) _____con C.I._____ expedido en_____, en calidad de Dealer Postulante para la prestación de servicios de Distribución y/o Venta de Productos y Servicios de NUEVATEL PCS DE BOLIVIA S.A., expreso mi conformidad con lo dispuesto en dicho Pliego y las condiciones comerciales en las que someto mi postulación.

Asimismo, me comprometo a guardar estricta confidencialidad sobre toda la información, directa o indirectamente proporcionada por la empresa para fines propositivos.

Sin otro particular, me despido.

Firma

Nombre completo: _____

C.I.: _____

ANEXO 2 - ESTRUCTURA DE LA PROPUESTA

PROPUESTA COMERCIAL

1. **CONDICIONES DE MERCADO**

   1.1. **Justificación de apertura de Dealer.-** Indique el producto/canal/segmento/mercado o zona al cual usted está postulando y el motivo de su postulación (Interno Nuevatel). Cada regional, en función a su requerimiento de Dealer y dependiendo del segmento, canal y mercado o zona que está licitando, debe especificar a detalle estos datos, a fin de que el ofertante indique claramente en su propuesta a qué segmento/canal/mercado o zona se postula.

   1.2. **Experiencia del postulante.-** Mencionar experiencia y/o conocimiento del producto/canal/segmento/mercado o zona al que se está postulando.

2. **ESTRATEGIA PROPUESTA**

   2.1. **Explicar Oferta de Valor.-** Describir su propuesta comercial de distribución o venta dirigida al segmento/canal/mercado o zona al cual usted está postulando.

   2.2. **Proyección de Ventas.-** Realice una proyección de ventas por producto y por canal, estimando su capacidad de crecimiento para el primer año, en función al segmento/canal/mercado o zona al que se postula.

   2.3. **Estrategias comerciales.- Desarrollar las estrategias** comerciales que empleará para el cumplimiento de objetivos de venta propuestos, así como estándares de calidad en el servicio de venta/distribución.

   2.4. **Matriz FODA.-** Realizar una Matriz FODA de su empresa, al segmento/canal/mercado o zona al que se postula.

PROPUESTA ECONÓMICA

1. **Inversión inicial.-** Detallar la inversión inicial, así como los recursos y activos necesarios con sus respectivos costos promedio para la puesta en marcha de su negocio, incluyendo uniformes y credenciales del personal.
2. **Tiempo de implementación de la inversión.-** Detallar los meses de ejecución de la inversión para el PRIMER AÑO.
3. **Capital de trabajo mensual.-** Calcular en Bolivianos (Bs.), el capital de trabajo para los primeros SEIS MESES.
4. **Estado de Resultado.-** Calcular en Bolivianos (Bs.), el Estado de Resultados proyectado a UN AÑO.
5. **Punto de Equilibrio.** Identificar en Bolivianos (Bs.) el Punto de Equilibrio, tomando en cuenta su proyección de ingresos y propuesta de trabajo.

Datos.- • Comisión promedio por plan: Bs. 100.

• Apoyo Nuevatel para la fuerza de ventas (por vendedor): Bs. 2122 (salario mínimo nacional).

ESTRUCTURA PROPUESTA

1. **Organigrama propuesto.-** Diagrame su organigrama.
2. **Personal administrativo propuesto.-** Identifique los cargos administrativos a contratar o tercializados, incluyendo los objetivos del puesto.
3. **Personal comercial propuesto.-** Identifique los cargos en su estructura comercial a contratar o tercializados, incluyendo la cantidad de personas por cargo y los objetivos de cada puesto.
4. **Manual de funciones de los cargos.-** Describir las funciones principales para cada puesto (administrativo y comercial).

5. **Política de contratación e inducción del personal comercial.-** Explicar el proceso y tiempo estimado de captación de su fuerza de ventas, así como los perfiles de cada puesto. Describir el proceso de inducción y capacitación del personal comercial.

6. **Esquema de remuneración del personal comercial.-** Explicar la composición del sueldo del personal comercial, incluyendo variables de medición de la comisión variable.

7. **Propuesta de control y seguimiento del personal comercial.-** Detallar los procesos, responsables y niveles de control para el cumplimiento de objetivos comerciales y del puesto de cada cargo comercial.

8. **Sistema de motivación e incentivos al personal comercial.-** Explicar si se cuenta con sistemas de motivación e incentivos y en caso de ser afirmativo, explicarlos a grandes rasgos.