



# Licitación Pública CSW

## Bases Administrativas De Licitación

### 1. Disposiciones Generales

#### 1.1 Objetivos de la licitación

Recopilar información del ejercicio anual de la SADP Santiago Wanderers para estipular la viabilidad de un proyecto a mediano y largo plazo a cargo de los socios e hinchas de la CSW.

Análisis y presentación de modelos de Administración y Obtención de Recursos, aplicables a la realidad del fútbol profesional en que participa SW.

#### 1.2 Del precio del Contrato

El contratante estima los servicios en igual o menor a \$ 400.000.- (cuatrocientos mil pesos chilenos). Este valor no es limitante para presentar ofertas.

#### 1.3 Condiciones de Pago

20% al obtener la licitación

50 % al presentar informe previo para comentarios de la contraparte.

30% al entregar informe final y exponer frente a la asamblea de socios.

### 2. Consultas y Aclaraciones

Los participantes podrán hacer consultas por escrito, al correo electrónico [corporacionwanderers@gmail.com](mailto:corporacionwanderers@gmail.com), entre y hasta la fecha indicadas en el calendario de licitación.

Las respuestas y/o aclaraciones las recibirán en los correos desde la cual se emitieron las consultas. Por ello, de no tener consultas, igual deberán emitir un correo declarando esta situación.



### 3. De los Participantes

Podrán participar todos los profesionales y/o empresas relacionados al área de la gestión, ingeniería comercial, auditorías y/o cualquier profesional que tenga experiencia en la materia.

### 4. Presentación de las Propuestas

El día y hora que señale el calendario de licitación, en Independencia 2053 2°Piso, Sector Almendral, Valparaíso. Se deberá presentar un sobre con la oferta de cada participante. También, se podrá dejar el sobre con anticipación en la dirección señalada, el cual será abierto el día y la hora indicada. El sobre deberá contener lo que se señala a continuación:

#### 4.1 Propuesta técnica

- A.- Documento que describa el alcance de la prestación del servicio.
- B.- Indicar experiencias y resultados en consultorías similares, y/o
- C.- Crear una propuesta de valor personal para un desarrollo óptimo e íntegro del trabajo.

#### 4.2 Propuesta económica

Dentro de mismo sobre, deberá incluir un documento que señale el valor líquido a cobrar por los servicios, a honorarios, alcance de la licitación. Cada propuesta económica será abierta y leída su valor a los presentes, de lo cual se dejará acta.

#### 4.3 Rechazo de ofertas

En el caso de que algún oferente no presente toda la documentación señalada, su oferta será rechazada y devuelta de inmediato. También, se dejará constancia en acta de tal situación.



## 5. Procedimiento de Evaluación Ofertas

La Comisión realizará un análisis y evaluación de la propuesta técnica entregada por el asesor/consultor, asignando un puntaje entre 10% a 50% a cada oferta, tomando como criterios la concordancia entre el alcance solicitado versus el alcance ofertado, así como la experiencia previa del consultor.

A su vez, las ofertas económicas se ordenarán por su valor de menor a mayor costo, asignando 50 % a la de menor costo, 45 % a la siguiente y así sucesivamente. El porcentaje mínimo asignado a este ítem será de un 20 %.

## 6. Adjudicación

Corporación Santiago Wanderers, en conjunto su Directorio y la comisión técnica, adjudicará la licitación al postulante cuya propuesta obtenga el mayor porcentaje de evaluación, sumando partes técnicas y económicas, y que se encuentre dentro de la disponibilidad económica de la Corporación. También, en caso de no reunirse los requisitos señalados y/o por decisión del Directorio, podrá declararse desierta la licitación.

La Corporación dará aviso del cierre del proceso y contactará vía telefónica y por correo electrónico al asesor/consultor seleccionado.

## 7.- Reuniones de Inicio y Avance

El consultor que se adjudique el servicio, deberá agendar reuniones con la Comisión Técnica, según lo siguiente:

- Reunión de Inicio para concordar modo de trabajo y claridad en los servicios esperados.
- Reunión de Avance a los 25 días corridos de adjudicar el servicio, donde el consultor expondrá lo ya desarrollado.
- Reunión de entrega del informe previo y exposición del mismo a la Comisión, el 16 de agosto 2019. La Comisión podrá realizar comentarios, los cuales serán analizados por el consultor e incluidos en informe final.
- Siete días corridos después, el consultor entregará el informe final. Los principales contenidos y conclusiones serán presentados a la Asamblea de Socios por el mismo profesional.