

SUCRE

emprende, innova y crea



Sucre, Sincelejo, 18 de octubre de 2023.

Señor(a)

ANA DEL PILAR GONZALEZ URREA.

Representante legal **EPIC SOLUTION SAS**

NIT 901.085.539-0

Ciudad.



Asunto: Invitación a presentar Propuesta.

Por medio del presente escrito, la estoy invitando a presentar cotización para el proceso de contratación directa-Orden de servicios, teniendo en cuenta lo dispuesto en el manual de contratación artículo 07 numeral V, cuyo objeto es **“ORDEN DE SERVICIO PARA LOS SERVICIOS DE ANALISIS Y DISEÑO LOGISTICO DEL RUBRO 03- SERVICIOS PARA LA INNOVACIÓN NECESARIOS PARA LA COFINANCIACIÓN E IMPLEMENTACIÓN DEL PROYECTO DE LA EMPRESA BENEFICIARIA SANA RICURA FITNESS FOOD NIT. 64703900-4 EN EL MARCO DEL PROYECTO DENOMINADO “DESARROLLO DE CAPACIDADES EN GESTIÓN DE LA INNOVACIÓN EMPRESARIAL PARA LAS EMPRESAS DEL SECTOR TURISMO, AGROPECUARIO Y AGROINDUSTRIAL DEL DEPARTAMENTO DE SUCRE”. CON CÓDIGO BPIN 2020000100056**, de conformidad con lo señalado en la solicitud de orden de servicios por el área administrativa de esta entidad, la cual se relaciona los requerimientos:

- **SERVICIO ANÁLISIS Y DISEÑO LOGÍSTICO**

De acuerdo a los requerimientos de la empresa, en el servicio de análisis y diseño logístico se selecciona la metodología que implica el análisis productos/Servicios. Este proceso implica analizar cómo se crean o entregan los productos o servicios de la empresa, desde la adquisición de materias primas hasta la entrega final al cliente. Se evalúan la eficiencia, calidad, tiempos de producción y posibles mejoras en este flujo operativo. La empresa podrá establecer su cadena de valor de su producto, servicio o proceso en función del mejoramiento de su competitividad.

Se plantea la siguiente metodología:

Etapa 1: Análisis de la demanda.

Este análisis proporciona información valiosa para la toma de decisiones estratégicas en áreas como precios, producción, marketing y expansión del negocio. Se plantea tomar como base el resultado de instrumentos como encuestas, entrevistas, datos de ventas, análisis de mercado.

Entregable: Informe sobre el análisis de la demanda según los instrumentos seleccionados.



ParqueSoft[®]
Bogotá



SUCRE
DIFERENTE



Universidad de Sucre



Etapa 2: Análisis de procesos.

1. Introducción: - Breve descripción del propósito del análisis de procesos. - Contexto organizacional, incluyendo el sector, el tamaño de la empresa y los objetivos estratégicos.

2. Objetivos del Análisis de Procesos:

- Definición clara de lo que se espera lograr con el análisis de procesos (por ejemplo, reducción de costos, mejora de la calidad, aumento de la eficiencia, etc.).

3. Identificación de los Procesos a Analizar:

- Enumeración de los procesos clave dentro de la organización que serán objeto de análisis.

- Descripción breve de cada proceso y su importancia.

4. Documentación del Proceso:

- Creación de un mapa de flujo o diagrama de proceso para cada uno de los procesos seleccionados.

- Detalles de todas las etapas, tareas, roles y recursos involucrados en cada proceso.

5. Recopilación de Datos:

Entregable: Informe sobre el análisis de los procesos de producción de la empresa siguiendo la información anteriormente detallada.

Etapa 3. Análisis de proveedores.

El análisis de proveedores es un proceso esencial para evaluar y gestionar las relaciones con los proveedores de una empresa. A continuación, te presentamos una estructura detallada para llevar a cabo un análisis de proveedores:

1. Introducción: - Breve descripción del propósito del análisis de proveedores. - Importancia de los proveedores en la cadena de suministro y el funcionamiento de la empresa.

2. Identificación de Proveedores: - Enumeración de los proveedores con los que la empresa actualmente hace negocios. - Descripción de los tipos de productos o servicios que proporcionan.

3. Criterios de Evaluación: - Definición de los criterios que se utilizarán para evaluar a los proveedores, como calidad, precio, plazo de entrega, confiabilidad, capacidad, ubicación, etc.

4. Evaluación de Proveedores Actuales:

Entregable: Informe sobre el análisis de proveedores siguiendo la información anteriormente detallada.

Etapa 4. Plan de producción.

Elaborar un plan de producción requiere una cuidadosa planificación y consideración de varios factores. A continuación, te proporciona un proceso paso a paso para crear un plan de producción:



SUCRE

emprende, innova y crea



1. Definición de Objetivos: - Comienza por definir claramente los objetivos del plan de producción. ¿Qué deseas lograr con este plan? Por ejemplo, aumentar la eficiencia, reducir costos, satisfacer la demanda del mercado, etc.

2. Evaluación de la Demanda:

Entregable: Informe sobre el plan de producción siguiendo la información anteriormente detallada.

Etapa 5. Estrategia de distribución.

El desarrollo de una estrategia de distribución es crucial para garantizar que los productos o servicios de una empresa lleguen a los clientes de manera efectiva y eficiente. A continuación, se presenta un enfoque detallado para crear una estrategia de distribución:

1. Definición de Objetivos: - Comienza por establecer objetivos claros para tu estrategia de distribución. Estos objetivos deben ser específicos, medibles, alcanzables, relevantes y con un límite de tiempo (objetivos SMART).

2. Segmentación del Mercado: - Identifica y comprende a tus clientes objetivo. Segmenta el mercado similar en grupos con características y necesidades. Esto te ayudará a adaptar la estrategia de distribución a cada segmento.

3. Selección de Canales de Distribución: - Elige los canales de distribución más adecuados para tu producto o servicio. Estos pueden incluir ventas directas, minoristas, mayoristas, distribuidores, venta en línea, franquicias, entre otros.

Asegúrate de que los canales seleccionados sean coherentes con tus objetivos y tu público objetivo.

4. Diseño de la Red de Distribución: - Define la estructura de tu red de distribución, incluyendo la ubicación de almacenes, centros de distribución, puntos de venta y rutas de entrega. Asegúrate de que la red sea eficiente y económica.

5. Logística y Gestión de Inventarios: - Diseña un plan de logística que incluya la gestión de inventarios, almacenamiento y transporte. Optimice los procesos para minimizar costos y tiempos de entrega.

6. Alianzas Estratégicas: - Explora la posibilidad de establecer alianzas estratégicas con otras empresas en la cadena de suministro. Esto puede mejorar la eficiencia y la cobertura de tu distribución.

7. Marketing en Puntos de Venta: - Desarrollar estrategias de marketing y promoción para impulsar las ventas en los puntos de venta. Esto puede incluir exhibiciones, promociones, publicidad en el lugar de venta (PLV), etc.

8. Comercio electrónico y Canales en Línea: - Si es aplicable

Entregable: Informe sobre estrategias de distribución siguiendo la información anteriormente detallada.

Sírvase allegar con su cotización, los siguientes documentos para el proceso de contratación, teniendo en cuenta el valor presupuestado del proyecto de inversión que corresponde a la suma de **DOCE MILLONES QUINIENTOS MIL PESOS M/CTE (\$12.500.000)**, por un plazo de un trece (13) días calendarios.



ParqueSoft®
Bogotá



SUCRE
DIFERENTE



Universidad de Sucre

SUCRE

emprende, innova y crea



- Copia de Cédula de Ciudadanía si el proponente es persona natural y Certificado de Existencia y Representación Legal expedido por la Cámara de Comercio, si es persona jurídica.
- planillas de cumplimiento de obligaciones con los sistemas generales de seguridad social integral y aportes parafiscales o formato de acreditación de seguridad social suscrita por el representante legal.
- Registro Único Tributario de la DIAN (RUT).
- Certificado de Antecedentes Disciplinarios expedido por la Procuraduría General de la Nación.
- Certificado de antecedentes Fiscales expedido por la contraloría General de la República.
- Certificado de antecedentes Judiciales expedido por la Policía Nacional.
- Certificado de Contravenciones de policía.

Se verificará que la documentación presentada por el oferente se ajuste a lo exigido y su evaluación será **CUMPLE O NO CUMPLE**, y los factores de ponderación serán los siguientes

CRITERIOS	PONDERACIÓN	PARÁMETROS DE CALIFICACIÓN
ESPECIFICACIONES TECNICAS	40%	EL OFERENTE CUMPLE CON LOS REQUERIMIENTOS ESPECIFICOS DEL OBJETO DEL CONTRATO
PRECIO	40%	EL OFERENTE CUMPLE CON EL VALOR QUE SE TIENE PRESUPUESTADO
EXPERIENCIA	20%	EL OFERENTE CUMPLE CON LA EXPERIENCIA REQUERIDA EN EL OBJETO DE LA INVITACION A PRESENTAR OFERTA

Atentamente,


CRISTIAN DAVID FORESTIERI ROJAS
Representante Legal PARQUESOFT BOGOTÁ



ParqueSoft
Bogotá



SUCRE
DIFERENTE



Universidad de Sucre