ADJUNTO 2

PREPARACION DE LA OFERTA, EVALUACION DE LOS OFERENTES Y ADJUDICACION.

I.. INSTRUCCIONES DE LA PREPARACION DE LA OFERTA

A. Información General. Presentar un original y dos copias de la oferta, preparada en un formato detallado, de manera de que el adjudicador pueda evaluarla. La oferta debe presentarse en sobre cerrado, con los datos del nombre de la empresa, supervisor y dirección claramente señalados.
Identificar y explicar claramente si hubiera desviaciones, excepciones o asunciones tomadas en cuenta respecto de las instrucciones del requerimiento.

B. Fecha límite de presentación. Presentar la oferta completa al día 9 de Febrero 2015**, a:**

Larry D. Carson, Funcionario Contratante
Embajada de EEUU
Avenida Colombia 4300 CABA

C. Contenidos de la oferta. La primera parte de la oferta deberá consignar información general de la persona/empresa oferente, incluyendo experiencia y referencias. La segunda parte de la oferta consignará los requerimientos sobre el desempeño esperado.

CADA OFERTA DEBERA SER FIRMADA POR UNA PERSONA AUTORIZADA POR LA EMPRESA A REALIZAR OFERTAS.
ACEPTAR CUALQUIER ENMIENDA A ESTA INVITACION A OFERTAR EN LA PRIMERA ETAPA DE LA LICITACION, PARA QUE LOS EVALUADORES TENGAN LA CERTEZA DE QUE EL OFERENTE REFLEJE CUALQUIER CAMBIO EN LOS TERMINOS Y CONDICIONES.

Consignar las siguientes áreas en el orden mostrado a continuación:

Parte I – Información general

(a). Calidad del servicio y experiencia previa. Listar todos los contactos y contratos de licencias otorgadas a su compañía en los últimos tres años por el mismo o similar trabajo.
Proveer nombres de clientes, dirección y teléfonos, fechas y número de personal que proveían los servicios, valor en dólares y acuerdos financieros, breve descripción del trabajo, terminación y motivos por el cual terminaron los trabajos.
(b) Capacidad Financiera. Describa su capacidad y condición financiera. Exponga que porcentaje del total estimado del negocio de su compañía, representaría esta oferta. Provea una declaración

financiera actual. Describa los activos que no sean efectivo, cuentas por cobrar, propiedades, inmuebles o equipamiento poseído, que conste en los balances actuales de la compañía.

(c) Otra información general de la compañía. Provea copias de inspecciones de sanitarias-bromatologicas recientes.

Parte II – Requerimiento de desempeño

(a) Ciclo del menú y variedad

(1) Manifieste cual es la longitud de su menú y cada cuánto rota los platos-menús. Provea copias de un menú completo que ofrecería y su ciclo; evidenciando precios de venta. Incluya su política sobre menús ejecutivos, eventos promocionales y promociones. Resuma los ítems diarios dentro de cada categoría de comidas; como platos principales, vegetales, ensaladas, postres, bebidas, sopas, panes y rols, ítems de desayuno, sándwiches, grill/parrilla, ítems especiales, etc. Resuma el total de ítems diferentes en cada categoría para el ciclo completo del menú.

(2) Con el propósito de lograr ofertas comparables entre sí, proveemos la siguiente información histórica sobre consumos.

Aproximadamente 2/3 de los empleados de la embajada son argentinos y 1/3 americanos. El oferente ganador debe plantear de ofrecer un menú ejecutivo de calidad suficiente y precio inferior a los restaurantes adyacentes, para atraer a los empleados americanos. Los empleados americanos generalmente gustan de un menú variado y más picante que los empleados argentinos. La rotación del menú ejecutivo dirigido directamente a los empleados americanos debería incluir ítems internacionales tales como: platos de comida asiática, mejicana, de medio oriente, así como platos típicos americanos.

Las ganancias de las ventas de esas comidas, así como de los ítems vendidos en la sala de espera de la sección consular y las máquinas expendedoras, deberán utilizarse para subsidiar un menú ejecutivo de precio accesible y calidad suficiente para atraer a los empleados locales. El menú rotativo deberá incluir platos típicos y populares de la cocina argentina.

Encuestas llevadas a cabo por la embajada indicaron una preferencia por los menús livianos – light- rápidos y snacks, tales como:

Facturas, medialunas	Café/Té Cappuccino	Salad Bars	Tartas
Omelets & huevos		Panqueques	Hamburguesas

	Tostadas/Bagels/Croissants		
Comida Mejicana	Sandwicheria fría fresca	Empanadas	Helado
Comida asiática	Comida picnic	Tartas	Fruta fresca
Comida india	Pollo rostizado/frito	Sopas caseras	Tortas y galletas
Parillada	Papa fritas	Pasta	Yogurt
Sandwiches grillados	Pescado fresco	Chile con carne	Cereal

O consistentemente, el salad bar es un punto deseado en la cafetería

O **establecer un menú directamente direccionado hacia la cocina tradicional *argentina*, con platos y precios para *Argentinos*, hará crecer el número de clientes no-americanos en la cafetería. De igual modo, ofrecer sopas, comida estilo deli, sándwiches frescos y cocina internacional, atraerá más clientes *americanos*.**

(b) Porción, precios y unidad standard de precio. Establezca su política de precios y procedimientos para establecer los tamaños de las porciones y los precios. Provea el precio de un menú completo y el precio por porción.

(c) Instalaciones sanitarias. Incluya los estándares, requerimientos de operaciones, programas de entrenamiento sanitario, calendarios y reportes de gestión.

(d) Mantenimiento de franquiciado, uso y programas de inventarios. Discuta el uso de programas de inventarios para todo el equipamiento de suministros usados para el desempeño del trabajo. Un programa de mantenimiento preventivo debe incluir: reparaciones, reemplazos y otros arreglos de bienes de capital.

D. Procedimientos adicionales

(1) Enmienda a la invitación a ofertar. Si esta invitación a ofertar fuera enmendada, todos los términos y condiciones no enmendados permanecen sin cambios.

(2) Promedio de ofertas. Ofertas por fax o email no serán aceptadas. Luego de la recepción de ofertas, es posible que se realicen negociaciones. Adicionalmente, los individuos/empresas que hayan presentado ofertas, pueden ser llamados a realizar una presentación oral y/o presentar una muestra de sus comidas/bebidas.

(3) Oportunidad de ofertar. Las ofertas deben ser recibidas dentro de la fecha y hora especificadas para ello. Las ofertas recibidas posteriormente al plazo especificado en esta invitación, **no** serán consideradas.

II. EVALUACION DE LAS OFERTAS Y SELECCIÓN DEL ADJUDICATARIO

A. Evaluación. Para ser aceptados y ser elegibles a evaluación, los oferentes deben seguir las instrucciones en la sección I y deben cumplir con todos los requerimientos fijados en las otras secciones de esta invitación a ofertar. Todas las ofertas serán evaluadas usando la información provista como se requiere en la sección I.C., "Instrucciones de la preparación de la oferta – Contenidos de la oferta"

B. Selección del adjudicatario. La selección del adjudicatario será basada en la mejor aproximación, tomando en consideración la calidad de servicio deseada, la razonabilidad de los precios en combinación con otras experiencias de servicio pasadas. La embajada puede adjudicar este acuerdo solamente en base de la evaluación de las ofertas iniciales sin negociaciones, requerir muestras o presentaciones orales. Por lo tanto, las ofertas deben ser presentadas en los términos más favorables posibles.