

**QUALIFICAÇÃO DE FORNECEDORES DE SERVIÇOS NO ÂMBITO DAS AÇÕES DE VALORIZAÇÃO DA OFERTA (Assessorias de comunicação, Catálogos, *Websites* e *Lojas online*, Conteúdos fotográficos/multimédia, Planos de comunicação, Campanhas de marketing digital/Social media e Email marketing, Conceção de marcas (posicionamento e conceito), Proteção de marcas e modelos, Serviços de apoio à transformação digital, Sistemas de gestão e serviços de integração, Adesão a plataformas de Venda e comunicação Online) DO CLUSTER DO CALÇADO E MODA PROMOVIDAS PELA APICCAPS para 2019-2020**

## **I- PROCEDIMENTO DE QUALIFICAÇÃO**

1. A entidade responsável pelo presente procedimento é a APICCAPS - Associação Portuguesa dos Industriais de Calçado, Componentes, Artigos de Pele e seus Sucedâneos, sita na Rua Alves Redol 372, 4050-042 Porto, com o número de telefone 225 074 150, e com o endereço de correio eletrónico [apiccaps@mail.telepac.pt](mailto:apiccaps@mail.telepac.pt).
2. O Sistema de Fornecedores Qualificados (SFQ) é um procedimento aberto que visa selecionar um conjunto de operadores de mercado em determinadas tipologias de bens e serviços os quais, uma vez selecionados, passarão a integrar uma bolsa de fornecedores qualificados à qual a APICCAPS, ou os seus associados, poderão recorrer para proceder à aquisição dos bens ou serviços necessários à execução dos programas de incentivos financeiros comparticipados por fundos nacionais e/ou comunitários, podendo realizar-se mediante convite público ou mediante pedido de adesão do fornecedor.
3. O presente procedimento dirige-se à qualificação de fornecedores nas tipologias a seguir indicadas:

## **Tipologia 1: Assessorias de Comunicação**

### Descrição:

Contratação de serviços especializados de assessoria de comunicação a empresas ligadas à área da moda. Esta ligação com empresas de assessoria de comunicação global permitirá um destaque dos produtos portugueses nas revistas da especialidade e, em conjunto com os anúncios anteriormente referidos, aumentar a notoriedade das marcas nacionais.

### Mercados:

Apenas estão abrangidos os sete mercados seguintes do cluster do calçado e moda: Alemanha, Espanha, França, Holanda, Reino Unido, Estados Unidos e Itália, dado serem países importantes como destinos do calçado português e/ou países de referência nessas áreas.

### Objetivos:

- Reforçar a presença das empresas nas revistas internacionais da especialidade;
- Complementar a participação em eventos internacionais;
- Aumentar a notoriedade das marcas nacionais;
- Contribuir para os objetivos da campanha sectorial “Portuguese Shoes”.

## **Tipologia 2: Catálogos**

### Descrição:

Inclui a conceção, a edição e a publicação dos catálogos das coleções das empresas do sector, que poderão ser utilizados por estas na comunicação com os seus clientes e potenciais clientes, no habitual relacionamento direto ou aquando de participação em certames internacionais.

### Objetivos:

- Promover a imagem das empresas;

- Cativar clientes potenciais e fidelizar clientes habituais;
- Apresentar de forma detalhada o conceito de cada coleção;
- Divulgar a presença das empresas nos grandes eventos internacionais;
- Contribuir para o *upgrade* da imagem do sector como um todo.

### **Tipologia 3: Websites e lojas online**

#### Descrição:

Contratação de serviços especializados no domínio digital, passando pela criação de novos *websites*, pela reformulação de alguns já existentes e pela implementação de lojas *online*. Contempla-se aqui o desenvolvimento de *websites* avançados nas suas funcionalidades, estruturados à medida e que contemplem um serviço de atualização autónomo por parte da empresa.

#### Objetivos:

- Permitir a apresentação da empresa de um ponto de vista global e apresentação de coleções;
- Implementar áreas de clientes (B2B) e de localização de pontos de venda;
- A integração de sistemas entre as lojas online e os diferentes sistemas de gestão das empresas;
- Promover a participação das empresas portuguesas no domínio digital.

### **Tipologia 4: Conteúdos fotográficos/multimédia**

#### Descrição:

Pretende-se criar conteúdos fotográficos e multimédia considerados indispensáveis para a promoção de marcas portuguesas, quer com o público profissional, quer com os consumidores finais. Nesta tipologia contempla-se a contratação de fotógrafos, *stylists*, cabeleireiros, maquilhadores, manequins profissionais e equipas de vídeo, capazes de criar conteúdos multimédia de grande impacto, passíveis de inserção não apenas nos *websites* ou lojas *online* mas também nos restantes suportes de comunicação utilizados pela empresa (catálogos, editoriais de moda, *flyers*, entre outros).

**Objetivos:**

- Promover o *upgrade* de imagem das marcas do sector;
- Fomentar uma imagem de excelência das empresas e dos seus produtos;
- Captar a atenção de quem se depare com qualquer das formas de promoção da empresa;
- Contribuir para a melhoria da imagem global do sector.

**Tipologia 5: Planos de comunicação****Descrição:**

Estruturação de planos de comunicação que definam, além da forma de atuação ao nível da internacionalização, as intervenções ao nível comercial e de marketing, podendo aqui estar englobadas, entre outras, recomendações sobre os mercados a abordar e posicionamento em termos de produto. Estes planos deverão prever mecanismos de integração com a comunicação de todo o sector, mas também acolher a necessária adaptação às especificidades de cada empresa de forma a permitir uma comunicação sólida, coerente e sustentada com o seu público-alvo.

**Objetivos:**

- Promover a participação de novas empresas no processo de internacionalização;
- Apoiar o processo de definição estratégico das empresas;
- Participação das empresas em novos segmentos da cadeia de valor.

**Tipologia 6: Campanhas de marketing digital, Social media e Email marketing****Descrição:**

Pretende-se incentivar o desenvolvimento de iniciativas na área do marketing digital, tais como a definição e implementação de campanhas no Google *AdWords*, a produção de conteúdos para as redes sociais e sua promoção e / ou a definição e implementação de campanhas de atração de tráfego para os *websites*, bem como a gestão das redes sociais e abordagens diretas de email marketing aos clientes e potenciais clientes.

**Objetivos:**

- Promover atividades de divulgação dos produtos portugueses juntos dos clientes habituais e potenciais;
- Desenvolver estratégias de comunicação digital;
- Potenciar a aquisição de competências inovadoras e específicas no âmbito das novas formas de comunicação;
- Estimular a capacidade das empresas / marcas interagirem com os seus clientes recorrendo a meios inovadores como os canais digitais, *websites*, *newsletters* eletrónicas e anúncios online, entre outros.

**Tipologia 7: Conceção de marcas (posicionamento e conceito)****Descrição:**

Criação de marcas, definição e estrutura do seu conceito bem como posicionamento no mercado e conceção dos respetivos suportes gráficos.

**Objetivos:**

- Reforçar o papel da marca como elemento diferenciador da oferta;
- Aumentar o valor acrescentado dos produtos
- Fidelizar clientes;

**Tipologia 8: Proteção de marcas e modelos****Descrição:**

É intenção desta intervenção permitir, por um lado, o aprofundamento da prática de registo da marca nos países da U.E. e seu alargamento a países terceiros, nos quais está em curso um significativo esforço de investimento promocional.

Por outro lado, pretende-se também permitir a generalização e sistematização do registo de modelos para uma adequada e eficaz proteção do crescente investimento efetuado na conceção e design de produtos.

#### Objetivos:

- Reforçar o papel das marcas e dos novos modelos com o elemento diferenciador da oferta;
- Minimizar os riscos de investimento e de litigância;

#### **Tipologia 9: Serviços de apoio à transformação digital**

##### Descrição:

Investimentos destinados a aproveitar o potencial das tecnologias de informação e comunicação na organização do processo produtivo, tendo em vista, nomeadamente, o reforço da sua flexibilidade.

Estudo da otimização dos métodos de trabalho, de *layouts* dos equipamentos, de racionalização dos processos fabris (agrupando operações diferentes), de introdução de novos modelos organizacionais (células de trabalho, sistemas logísticos) e de novos procedimentos de gestão, aprovisionamento, produção, desenvolvimento de produtos, qualidade, venda, comercial, marketing e relacionamento com clientes.

Estudo também da otimização do método organizativo ao nível de funções que eram tradicionalmente da competência dos distribuidores e retalhistas e que passaram progressivamente para a área da indústria: etiquetagem e embalagem personalizada, envio distribuído diretamente para os pontos de venda ou de proximidade, personalização de acessórios e aplicações, entre outras.

##### Objetivos:

- Aproveitar todo o potencial das possibilidades de digitalização para a flexibilização das empresas
- Melhorar a capacidade de produção de pequenas séries, no limite par a par;
- Otimização dos recursos disponíveis;

- Minimização dos custos de produção e distribuição;

**Tipologia 10: Sistemas de gestão e serviços de integração**Descrição:

Enquadra-se nesta tipologia investimentos que pretendam avaliar e compatibilizar os recursos já disponíveis nas empresas na área do TIC, muitas vezes provenientes de diferentes fornecedores para diversas funcionalidades, criando mecanismos de transferência de informação entre eles através de adequados interfaces de ligação entre sistemas através de módulos externos de *software*.

Prevê-se também a implementação de sistemas de gestão CRM para rapidamente responder ao aumento do nº de encomendas e para melhora a gestão da relação com o também crescente nº de clientes.

Objetivos:

- Otimizar recursos disponíveis;
- Reduzir custos;
- Melhorar a capacidade e rapidez de resposta no relacionamento com os clientes;

**Tipologia 11: Adesão a plataformas de Venda e comunicação Online**Descrição:

Nem todas as empresas têm características que recomendem a criação de lojas *online* próprias. Por exemplo, porque não têm capacidade para atrair tráfego suficiente para a sua loja que garanta um nível interessante de vendas. Ou porque não tem os meios e competências para gerir toda a logística associada à relação direta com o cliente final. Tal como no “mundo físico” para muitas empresas não faz sentido estabelecer uma rede de lojas próprias sendo preferível assegurar a presença em lojas multimarca, também no “mundo digital” a presença em plataformas multimarca pode ser preferível ao estabelecimento da sua própria loja *online*.

Amazon, Zalando, Zappos e Spartoo são exemplos, entre outros, de plataformas internacionais de grande relevância. Mas também a nível nacional existem exemplos relevantes, como a Overcube e a The Feeting Room, entre outras. A sua dimensão e reputação asseguram níveis de tráfego na loja que nenhum fabricante poderia individualmente conseguir, à custa, inevitavelmente, de uma menor visibilidade para a oferta específica de cada empresa.

Embora menos exigente do que a criação de uma loja própria, a presença nestas plataformas exige preparação e investimento que estas ações visam apoiar.

#### Objetivos:

- Criação de canais de venda alternativos;
  - Aumentar a presença da marca nos canais digitais;
  - Aproveitar o know-how das plataformas sobre clientes e processo de venda, aliada a alguma redução de custos para as empresas;
4. O presente procedimento, bem como os contratos a celebrar nos termos do mesmo, não estão sujeitos aos procedimentos pré-contratuais ou ao regime de execução de contratos previstos no Código da Contratação Pública.
  5. Os pedidos de adesão ao Sistema de Fornecedores Qualificados (SFQ) da APICCAPS devem dar entrada na APICCAPS, por via postal ou por via eletrónica para o endereço de correio eletrónico acima indicado no ponto [1].
  6. Os pedidos de adesão ao Sistema de Fornecedores Qualificados (SFQ) deverão ser acompanhados dos seguintes documentos:
    - a) *Declaração de pedido de adesão ao SFQ, conforme modelo anexo;*
    - b) *Certidão do Registo Comercial atualizada ou chave de acesso à Certidão Permanente;*



7. O pedido de adesão deverá ainda ser instruído com os seguintes documentos:
  - a. No caso de pessoas coletivas, documentos de prestação de contas dos três últimos exercícios findos ou dos exercícios findos desde a constituição, caso esta tenha ocorrido há menos de três anos;*
  - b. No caso de pessoas singulares, declarações de IRS apresentadas nos três últimos anos;*
  - c. Declaração do concorrente na qual indique, em relação aos três últimos anos, o volume global dos seus negócios e dos fornecimentos de bens ou serviços similares aos que são objeto do procedimento.*
  
8. Para avaliação da capacidade técnica do concorrente, o pedido de adesão deve ser acompanhado da indicação dos recursos humanos afetos à gestão e direção técnica da empresa nas áreas/tipologias que são objeto do procedimento, respetivas habilitações literárias e profissionais, curriculum vitae, portefólio (se aplicável), bem como, a modalidade de vinculação laboral à empresa.
  
9. No caso de agrupamento de concorrentes, cada uma das entidades que o compõe deve apresentar os documentos referidos nos números anteriores.
  
10. No caso de agrupamento de concorrentes, o pedido de adesão deve ser acompanhado de instrumentos de mandato, emitidos por cada uma das entidades que o compõem, designando um representante comum para praticar todos os atos no âmbito do procedimento.
  
11. Outros elementos que o candidato considere relevantes para a aferição do pedido.

12. A APICCAPS reserva-se o direito de exigir a todo o tempo documentos comprovativos do alegado pelos candidatos, bem como das habilitações profissionais, da capacidade técnica e da capacidade financeira dos mesmos.
13. Os candidatos seleccionados passarão a integrar o SFQ da APICCAPS no âmbito das Ações de Valorização da Oferta do Cluster Português do Calçado e Moda, nas tipologias em que sejam admitidos.
14. A permanência no SFQ é estabelecida durante o prazo para que for aberta a qualificação.
15. A integração no SFQ confere aos fornecedores a possibilidade de poderem fornecer serviços da tipologia na qual se encontram qualificados, seja diretamente à APICCAPS, seja às empresas suas associadas.
16. A seleção traduzir-se-á na decisão de apto ou não apto, em cada uma das tipologias de serviços constantes do número três do presente procedimento, a qual será comunicada ao candidato com a indicação sumária dos respetivos fundamentos, bem como, publicitada junto dos associados da APICCAPS e no respetivo portal da internet.
17. A integração dos fornecedores no SFQ não obriga a APICCAPS ou as empresas do sector suas associadas a proceder à adjudicação de quaisquer serviços.
18. A APICCAPS reserva-se o direito de excluir do SFQ, a qualquer momento, os fornecedores que não cumpram as condições que determinaram a respetiva admissão, bem como os fornecedores que atuem defeituosamente no cumprimento dos contratos que lhes sejam adjudicados diretamente ou por qualquer dos seus associados, no âmbito do SFQ.
19. Das decisões da APICCAPS não cabe recurso.

**II- REGIME DOS CONTRATOS CELEBRADOS NO ÂMBITO DO SFQ**

20. Os contratos celebrados entre os associados da APICCAPS e os fornecedores qualificados, que tenham como objeto a prestação dos serviços no âmbito das ações a desenvolver no domínio da Valorização da Oferta do Cluster do Calçado e Moda previstos no presente regulamento, são diretamente negociados e outorgados entre o empresário associado da APICCAPS e o fornecedor qualificado.
21. O preço devido pela prestação dos serviços incluídos no âmbito da execução de programas de incentivos financeiros comparticipados por fundos nacionais e/ou comunitários geridos pela APICCAPS e contratados nos termos do número anterior, será pago diretamente pela APICCAPS ao respetivo fornecedor, desde que:
- a) O associado se encontre devidamente inscrito na ação a que respeite a prestação de serviços em causa;
  - b) O associado não se encontre em situação de incumprimento perante a APICCAPS no que respeita a quaisquer pagamentos a que esteja obrigado perante a mesma, designadamente os diretamente relacionados com o investimento em causa;
  - c) O associado cumpra todas as condições que lhe permitam beneficiar dos incentivos inerentes ao programa objeto de cofinanciamento;
  - d) Se encontrem verificadas todas as condições de elegibilidade da despesa;
  - e) Os serviços objeto do contrato entre o associado e o fornecedor qualificado tenham sido efetivamente prestados e se encontrem totalmente concluídos;
  - f) Entre a APICCAPS e o fornecedor qualificado beneficiário do pagamento, ou entre o associado e o fornecedor qualificado, não exista qualquer litígio emergente ou em discussão.
22. O pagamento a que se refere o número anterior, cumpridas as condições aí previstas, depende de prévia comunicação à APICCAPS — por parte do respetivo associado — do valor da correspondente prestação de serviços.

23. É da exclusiva responsabilidade do associado o pagamento ao fornecedor qualificado de quaisquer serviços ou trabalhos adicionais que excedam as condições da prestação referidas no número anterior, bem como o pagamento de quaisquer serviços ou trabalhos que, pela sua natureza ou preço, excedam os padrões de razoabilidade para prestações do mesmo tipo.
24. A invocação da falta de cumprimento ou o cumprimento defeituoso das obrigações contratuais por parte do fornecedor, se comunicada pelo associado à APICCAPS até 24 horas após a conclusão dos serviços prestados, determina a imediata suspensão do processamento do pagamento ao fornecedor.
25. A APICCAPS não é responsável por quaisquer litígios relativos à formação, interpretação, validade ou execução dos contratos celebrados entre o empresário associado da APICCAPS e o fornecedor qualificado.

Aprovado pelo Diretor Geral, com delegação de competências conforme ata da Reunião de Direção de 16 de maio de 2017.



Direção, 25 de março de 2019

**ANEXO – Declaração de pedido de adesão**

**PEDIDO DE ADESÃO AO SISTEMA DE FORNECEDORES QUALIFICADOS DA APICCAPS NO ÂMBITO DA TIPOLOGIA DAS AÇÕES DE VALORIZAÇÃO DA OFERTA, (Assessorias de comunicação, Catálogos, Websites e Lojas online, Conteúdos fotográficos / multimédia, Planos de comunicação, Campanhas de marketing digital, Social media e Email marketing, Conceção de marcas (posicionamento e conceito), Proteção de marcas e modelos, Serviços de apoio à transformação digital, Sistemas de gestão e serviços de integração, Adesão a plataformas de Venda e comunicação Online ) DO CLUSTER DO CALÇADO e MODA para 2019 e 2020**

**[Designação da Firma e sede]:** \_\_\_\_\_

representada por [Nome (s), Estado, Naturalidade, Profissão e Domicílio, Data e nº do Bilhete de Identidade/Cartão de Cidadão, qualidade em que declara], tendo tomado perfeito conhecimento dos termos do PROCEDIMENTO DE ADESÃO E QUALIFICAÇÃO AO SISTEMA DE FORNECEDORES QUALIFICADOS DA APICCAPS (SFQ), cujas condições aceita sem reserva e se obriga a cumprir, DECLARA que:

1. Pretende submeter o seu pedido de adesão para a prestação de serviços no âmbito das ações de Valorização da Oferta do cluster português do Calçado e Moda, nas tipologias a seguir assinaladas:

1.1 Assessorias de Comunicação

1.2 Catálogos

1.3 Websites e lojas online

1.4 Conteúdos fotográficos / multimédia

- 1.5 Planos de Comunicação
- 1.6 Campanhas de marketing digital, Social media e Email marketing
- 1.7 Conceção de marcas (posicionamento e conceito)
- 1.8 Proteção de marcas e modelos
- 1.9 Serviços de apoio à transformação digital
- 1.10 Sistemas de gestão e serviços de integração
- 1.11 Adesão a plataformas de Venda e comunicação Online
2. Tem a situação regularizada quer relativamente a contribuições para a Segurança Social, quer ao Estado, em Portugal ou no país de que é nacional ou no qual se situe o seu estabelecimento principal.
3. Nos últimos 3 anos o Volume de Negócios relativo às ações a que submete o seu pedido de adesão em [1.] foi o seguinte:

Ações	Ano		
	n-3	n-2	n-1
Volume de Negócios			

4. Anexa os documentos a seguir assinalados:
- 4.1 Certidão do Registo Comercial, ou documento equivalente;
- 4.2 Cópia da declaração de contas dos últimos 3 exercícios findos;
- 4.3 Recursos humanos afetos, suas qualificações e respetivos vínculos à empresa.

# APICCAPS

Associação Portuguesa dos Industriais de Calçado,  
Componentes e Artigos de Pele e seus Sucedâneos

REGULAMENTO REFERENTE AO PROCEDIMENTO DE ADESÃO E  
QUALIFICAÇÃO NO ÂMBITO DO SISTEMA DE FORNECEDORES  
QUALIFICADOS DA APICCAPS [AÇÕES DE VALORIZAÇÃO DO  
CLUSTER DO CALÇADO E MODA]

## DADOS DA EMPRESA:

NIPC: \_\_\_\_\_

CAE: \_\_\_\_\_

Contactos: \_\_\_\_\_

Filiais: \_\_\_\_\_

Localidade: \_\_\_\_\_, data: \_\_\_\_\_

Assinatura  
(Carimbo)



UNIÃO EUROPEIA  
Fundo Europeu  
de Desenvolvimento Regional