

Convenio Marco Mobiliario General 2.0

ID 2239-X-LRXX



TEMAS

Información General

Operación

Transacciones por MP

Antecedentes adicionales

Propuesta

Planificación





TEMAS

Información General

Operación

Transacciones por MP

Antecedentes adicionales

Propuesta

Planificación





HABILITACIÓN

- Noviembre 2020



DURACIÓN

- 24 meses



TÉRMINO

- 17 noviembre 2022



PRÓRROGA [BLACK OUT]

- 8 meses - 18 julio 2023



PROV ADJUDICADOS

- 78 proveedores

Convenio Marco Mobiliario General

En este Convenio Marco podrás encontrar productos de mueblería como sillas, escritorios, estantes, cajoneras, locker, entre otros.

[VER PRODUCTOS](#)





TEMAS

Información General

Operación

Transacciones por MP

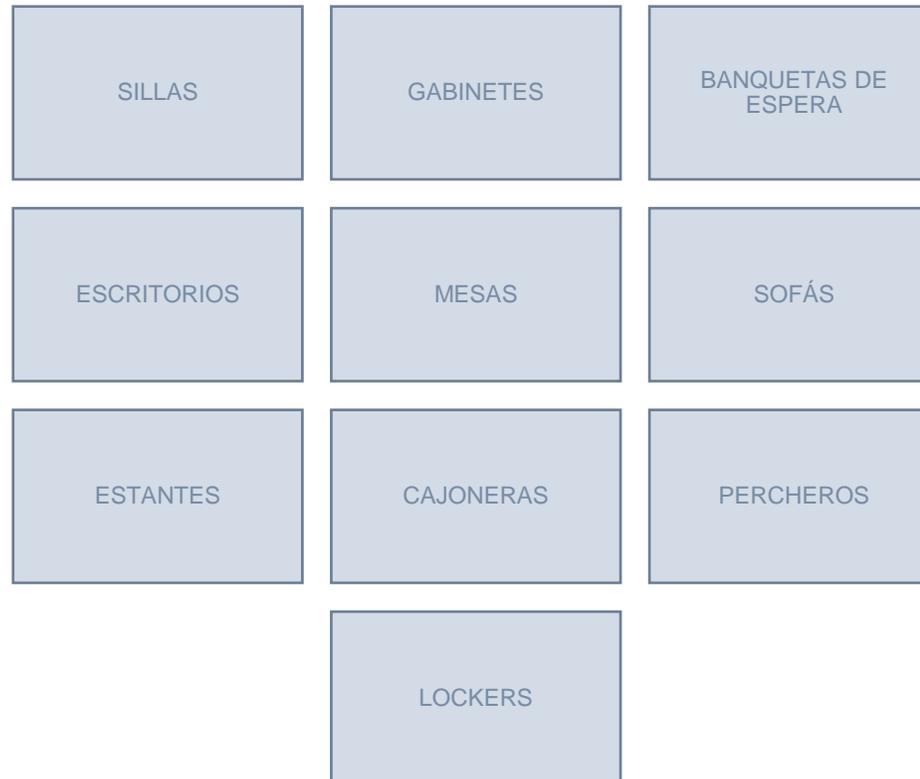
Antecedentes adicionales

Propuesta

Planificación



Convenio Marco Mobiliario General



CM Vigente



Convenio Marco de Mobiliario General 2239-13-LQ20

• USD 5.283.789

**TOTAL
TRANSADO**



• 1.079

TOTAL OC'S



• 38

**PROVEEDORES
Transando**



• 371

ORGANISMOS



Sillas 63% USD 3.349.611

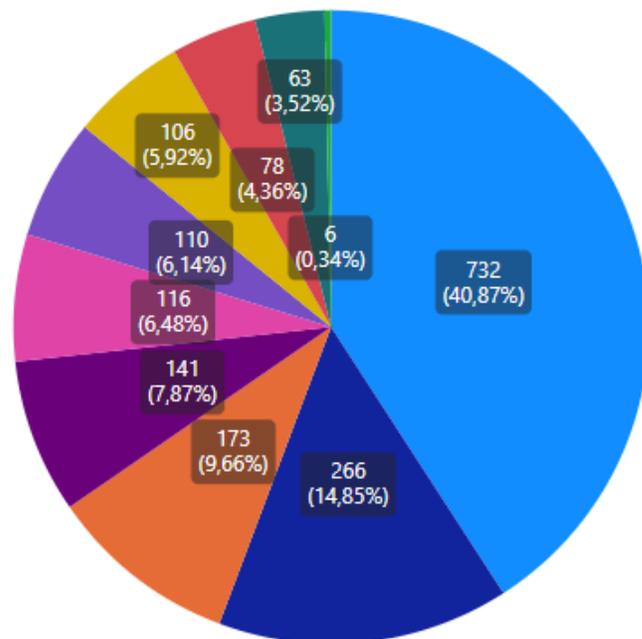


Convenio Marco de Mobiliario General 2239-13-LQ20



Órdenes de compra por Categoría

- Categoría**
- SILLAS
 - ESCRITORIOS
 - ESTANTES
 - GABINETES
 - MESAS
 - CAJONERAS
 - LOCKERS
 - BANQUETAS DE ESPERA
 - SOFÁS
 - PERCHEROS

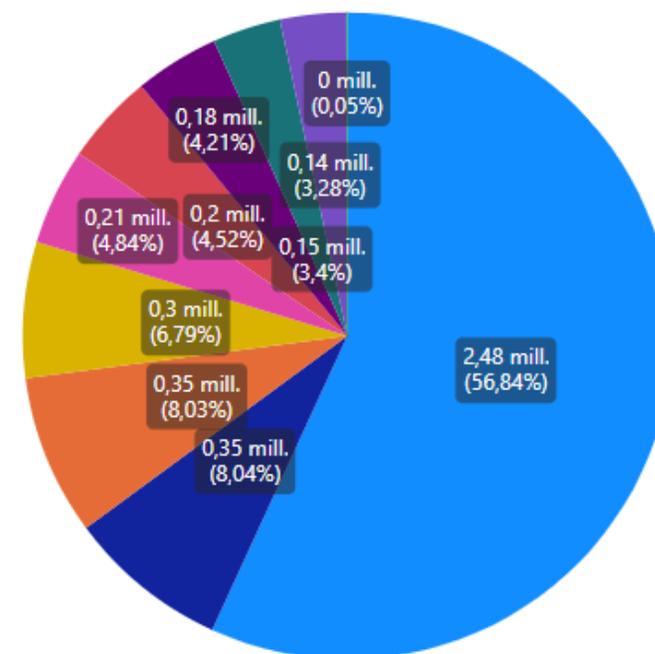


Total OC transadas: 1.079



Montos transados por Categoría (USD)

- Categoría**
- SILLAS
 - ESCRITORIOS
 - ESTANTES
 - LOCKERS
 - MESAS
 - BANQUETAS DE ESPERA
 - GABINETES
 - SOFÁS
 - CAJONERAS
 - PERCHEROS

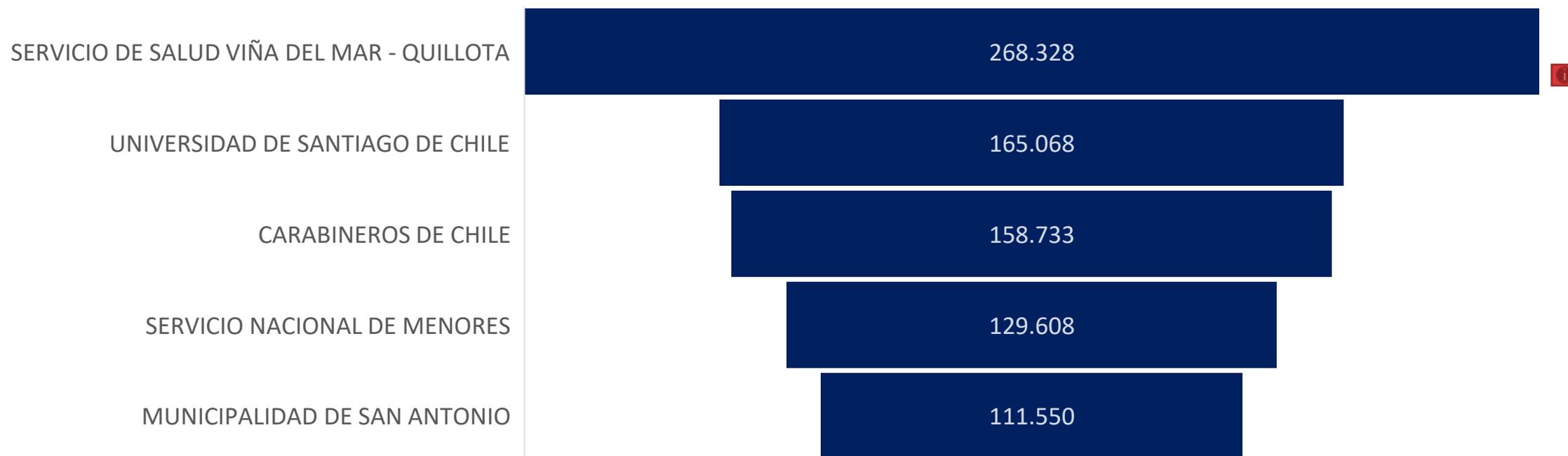


Total monto transado: USD 5.283.789

Convenio Marco de Mobiliario General 2239-13-LQ20



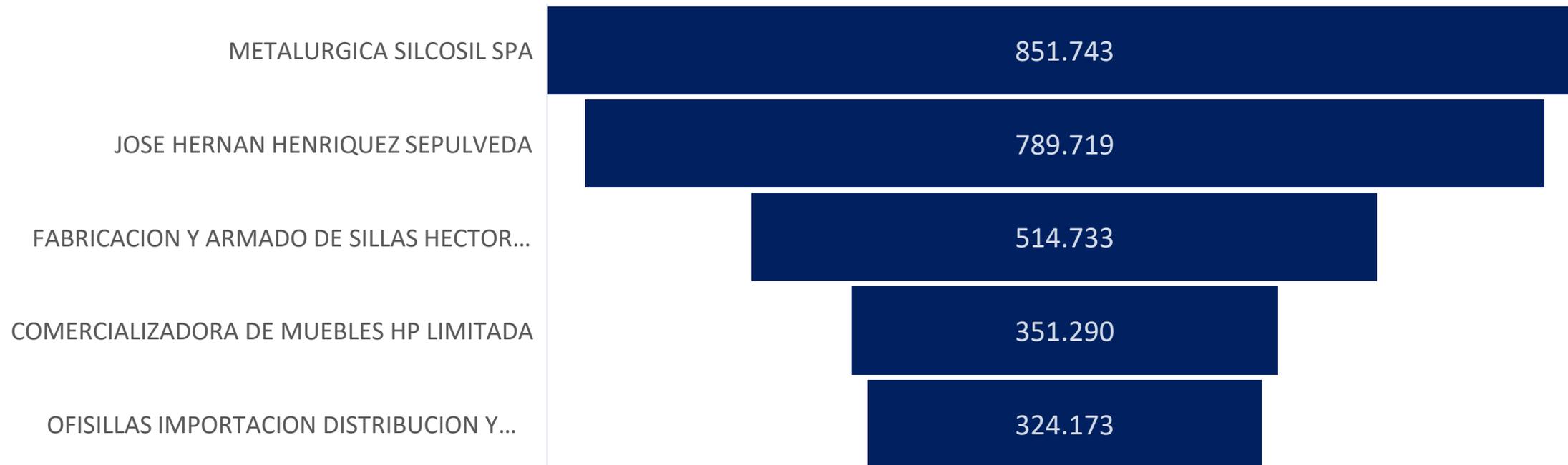
Organismos con mayores montos transados (USD)



Convenio Marco de Mobiliario General 2239-13-LQ20



Proveedores más transados (USD)





TEMAS

Información General

Operación

Transacciones por MP

Antecedentes adicionales

Propuesta

Planificación

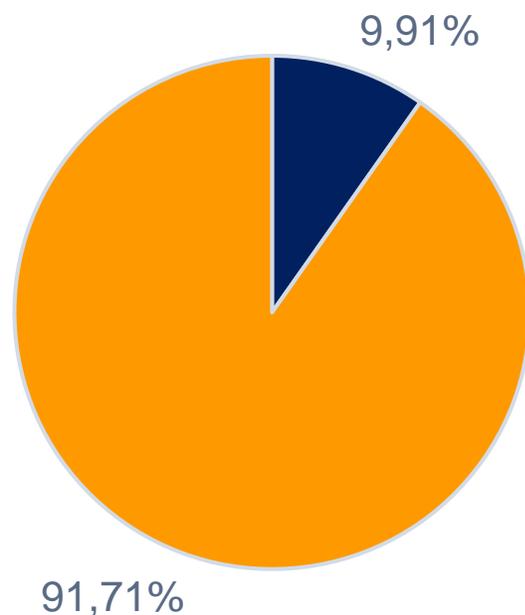


Convenio Marco de Mobiliario General 2239-13-LQ20



Compras realizadas por fuera del CM

Distribución OC's transadas TP Homologados



■ Compras Mayores a 30 UTM ■ Compras Menores a 30 UTM

Total transado: USD 27.846.124

Licitaciones mayores 30 UTM: USD 17.960.267

Compras menores 30 UTM: USD 9.885.857

**Aplicabilidad
15%**

Convenio Marco de Mobiliario General 2239-13-LQ20



Compras realizadas por fuera del CM



Principales compradores

- ✓ POLICÍA DE INVESTIGACIONES DE CHILE
- ✓ SERVICIO NACIONAL DE PROTECCIÓN ESPECIALIZADA A LA NIÑEZ Y ADOLESCENCIA
- ✓ DIRECCION DE LOGISTICA DE CARABINEROS
- ✓ I MUNICIPALIDAD DE LOS ANGELES
- ✓ EJÉRCITO DE CHILE



Principales productos comprados

- ✓ MOBILIARIO
- ✓ SILLAS
- ✓ ESCRITORIOS
- ✓ MESAS
- ✓ MUEBLES O ESCRITORIO NO MODULAR
- ✓ SILLÓN
- ✓ MUEBLES MODULARES DE OFICINA EJECUTIVA
- ✓ ESTANTERÍA NO MODULAR
- ✓ SOFÁS
- ✓ GABINETES DE ARCHIVOS O ACCESORIOS

Convenio Marco de Mobiliario General 2239-13-LQ20

Motivos compras por fuera: “canastas de productos”, stock. Ampliar paleta de productos.

En la mayoría de los casos, los productos transados no son comparables técnicamente.

Exigencias particulares institucionales: layout de oficinas, muebles no de oficina, colores, etc.

Convenio Marco gamatizado. Hay preferencia por compras y proyectos ad-hoc.

Se sugiere realizar análisis de transversalidad en productos más frecuentes.



Ahorro en base a productos en el mercado

Ahorro promedio: 27,5%

Los precios máximos obtenidos en licitación son, en promedio, un **27,5%** menores a los precios de referencias del retail.

 **SILCOSIL**

AGM & DIMAD

 **SODIMAC**
HOMECENTER



MELMAH
LA CALIDAD QUE NECESITAS

FABRICA DE ACCESORIOS Y
FAYMO
MUEBLES DE OFICINA S.A.


Muebles Asenjo

Ahorro adjudicación

Análisis CM Actual



ITEM	Objetivo	Cumplimiento	Comentarios
Objetivos CM actual 2239-13-LQ20	Disminuir necesidad de agregar nuevos productos para renovar catálogo.		Se realiza una selección de TP/P en base a transversalidad y frecuencia de compra. Compra de “proyectos” por fuera de CM. Proveedores y compradores proponen aumentar paleta de productos. 72% productos sin stock.
	Evitar la fragmentación de las compras y promover la planificación.		Compras mayores a 30 UTM promueven planificación. Se siguen comprando algunos productos por fuera.
	Aumentar competencia por precio.		Estructura de oferta/adjudicación genera competencia a la entrada.



TEMAS

Información General

Operación

Transacciones por MP

Antecedentes adicionales

Propuesta

Planificación





Propuesta Nuevo CM: 100% Cotizador

Estandarización

Licitación por **Tipos de Producto** de alta frecuencia de compra y transversales en los OOPP.

Estandarización a nivel de Tipo de Producto.

Competencia en la Entrada

Generar competencia en licitación adjudicando por Región-TP. % de proveedores adjudicados por **región-TP**.

Oferta económica en base a descuentos.

Participación

Se buscará fomentar la participación tanto en la licitación como en la operatoria del CM.

% amplio de proveedores adjudicados por **región-TP**.

Competencia dentro del CM

Generar máxima competencia en operatoria del CM mediante cotizador de proyectos.

Criterios de selección de cotizaciones en la operatoria del CM.

Propuesta Nuevo CM: 100% Cotizador



Se mantiene estandarización a nivel de Tipo de Producto



Adjudicación por Región-TP. Sin cobertura mínima de TPs para resguardar a proveedores especializados.

SOFTWARE

Filtros

Categoría

SERVICIOS DE DESARROLLO Y
MANTENCIÓN DE SOFTWARE 3

PROYECTOS DE SERVICIOS
PROFESIONALES TI 7

10 resultados

Regiones

Precio de menor a mayor



ID 1849248

PROYECTOS DE BUSINESS
INTELLIGENCE

Ver Servicio



ID 1849247

PROYECTOS DE QA Y
TESTING

Ver Servicio



ID 1849246

PROYECTOS DE CONSULTO-
RÍA Y/O AUDITORÍA EN
CIBERSEGURIDAD

Ver Servicio



ID 1849245

PROYECTOS DE CONSULTO-
RÍA INFORMÁTICA

Ver Servicio

1 Categoría

Lista de Proveedores

FILTROS

BUSCAR POR NOMBRE

BUSCAR POR RUT

Proveedores adjudicados región

Descuentos región

NOMBRE PROVEEDOR	SLA PRIMERA RESPUESTA	SLA ON SITE	TRAMO 1	TRAMO 2	TRAMO 3
4A SPA RUT: 76.834.992-4	4 horas hábiles	2 días hábiles	20 % descuento para compras de 30 a 100 UTM	20 % descuento para compras de 100 a 300 UTM	20 % descuento para compras de 300 a 600 UTM
8LAYER CHILE SPA RUT: 76.467.007-8	4 horas hábiles	2 días hábiles	8 % descuento para compras de 30 a 100 UTM	12 % descuento para compras de 100 a 300 UTM	14 % descuento para compras de 300 a 600 UTM
ABENIS CONSULTORES SPA RUT: 76.217.169-4	4 horas hábiles	2 días hábiles	20 % descuento para compras de 30 a 100 UTM	10 % descuento para compras de 100 a 300 UTM	2 % descuento para compras de 300 a 600 UTM
ABISKO GROUP SPA RUT: 76.456.131-7	4 horas hábiles	2 días hábiles	20 % descuento para compras de 30 a 100 UTM	20 % descuento para compras de 100 a 300 UTM	8 % descuento para compras de 300 a 600 UTM
ACCIONET SPA RUT: 76.516.618-7	3 horas hábiles	1 día hábil	20 % descuento para compras de 30 a 100 UTM	20 % descuento para compras de 100 a 300 UTM	20 % descuento para compras de 300 a 600 UTM

UNIDAD DE COMPRA

División de Convenio Marco

PLAZO DE PUBLICACIÓN

5 días hábiles

El plazo de publicación debe ser igual o mayor a 5 días

FECHA INICIO EVALUACIÓN

2022-11-25



días hábiles

La fecha de evaluación debe ser posterior a la fecha que finaliza la publicación

PLAZO DE EVALUACIÓN

3

días hábiles

El plazo estimado de evaluación debe ser igual o mayor a 3 días

PLAZO PARA REALIZAR PREGUNTAS

2

días hábiles

El plazo para realizar preguntas debe ser igual o mayor a 2 días

CORREO ELECTRÓNICO

sebastian.ahumada@chilecompra.cl

GARANTÍA DE FIEL CUMPLIMIENTO DE ACUERDO COMPLEMENTARIO

%

BENEFICIARIO, VIGENCIA E INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA

beneficiario de prueba

Descripción de los requerimientos

OBJETIVO DE CONTRATACIÓN

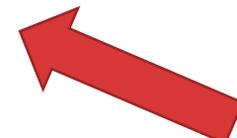
objetivo de prueba

REQUERIMIENTOS ESPECÍFICOS

req de prueba

Descripción Proyecto

Info. General formulario



ALCANCE DE LA CONTRATACIÓN

alcance de prueba

Servicios y/o productos entregables

40 Tipos de
Productos

Cantidad
por TP

NOMBRE DEL SERVICIO

ejemplo de servicio a contratar

ejemplo 2

DETALLE

ejemplo de detalle

detalle 2

PLAZO MÁXIMO DISPONIBLE PARA LA EJECUCIÓN DE LOS SERVICIOS

1

Días hábiles

PRESUPUESTO MÁXIMO (PESOS CHILENOS)

\$ 35.000.000

El presupuesto debe ser entre 30 y 600 UTM
máximo.

Presupuesto
Proyecto

Adjunto detalle
proyecto

Propuesta Nuevo CM: 100% Cotizador

Ítems	CM actual 2239-13-LQ20	CM Nuevo	Objetivo
Adjudicación	Adjudicación por macrozona-tipo de producto. Número de proveedores limite por tipo de producto y macrozona. Limite precios máximo por producto.	Adjudicación por región-TP. 60% mejores puntajes por región-TP. "Precisar" las gamas de productos. Contar con el 80% de los productos de un TP.	Mantener competencia a la entrada cubriendo las necesidades de cobertura y asegurando la variedad.
Reajuste	$PR = PA * [1 + (\Delta IPC \text{ B.Transables})]$ Cada 6 meses	$PR = PA * [1 + (\Delta IPC \text{ Producto})]$ Cada 4 meses	Tener un reajuste diferenciado y más frecuente, adecuado a las fluctuaciones de precios de la industria.
Evaluación / Validación	2 etapas Clientes en el rubro Garantía de productos (meses) Precio de despacho Precio de armado Ranking precios	1 etapa Garantía mínima de productos (meses) Patente Puntaje Descuento   *Desarrollo sustentable Precio de despacho Precio armado Ranking precios	Equilibrar trade-off entre participación y competencia.

Propuesta Nuevo CM: 100% Cotizador

Ítems	CM actual 2239-13-LQ20	CM Nuevo	Objetivo
Variedad de productos	Variedad reducida y estandarizada 17 tipos de productos. 36 gamas de productos específicos estandarizados.	Variedad reducida y estandarizada 39 tipos de productos. 55 gamas de productos.	Mantener catalogo estructurado y fomentar el uso de las herramientas del Depto. de Estrategia para la correcta selección de productos a catalogar. Aumentar cobertura de productos en las regiones.
Condiciones de compra	Monto mínimo superior a 30 UTM. Monto máximo 5.000 UTM	Monto mínimo superior a 100 UTM.  Monto máximo 25.000 UTM.	Promover planificación en los OOPP. Acceder a mejores precios. Ampliar las posibilidades de compra.
Condiciones de despacho	Cálculo de flete por peso volumétrico. Precio de armado según dificultad del TP.	Cálculo de flete por peso volumétrico. Precio de armado según dificultad del TP.	Mantener baja incertidumbre por costo de flete. Garantizar condiciones de despacho a proveedores.
Vigencia	2 años, con prórroga de 12 meses.	2 años, con prórroga de 12 meses.	Mantener baja incertidumbre para el proveedor.
Operatoria	Tienda Convencional	Cotizador 	Trabajar modalidad 100% cotizador.



Riesgos del nuevo Convenio Marco

RIESGO	TIPO DE RIESGO	PROBABILIDAD DE OCURRENCIA	MITIGACIÓN
Proveedores/compradores aversos al cambio en el modelo.	COMUNICACIONAL Y REPUTACIONAL	MEDIO	Campaña de información y orientación a proveedores/compradores.
Precios altos debido a la dificultad en el control.	COMUNICACIONAL Y REPUTACIONAL	MEDIO	Regla de negocio de precios con tope en el presupuesto de cada proyecto. Campaña para fomentar buenos presupuestos por parte de compradores.
Adjudicación a proveedores con ofertas temerarias	CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS	MEDIO	Patente, garantía de productos. Descuentos limitados.

Planificación



11-2022

ESCRITURA
Y
REV.BASES

01-2023

Publicación

03-2023

Evaluación

03-2023

Adjudicación

04-2023

Habilitación



BLACK OUT
18-07-2023



CM de Mobiliario General

Noviembre 2022