



Convenio Marco Adquisición de Vehículos Presentación Estrategia

División de Compras Colaborativas

Marzo 2023

**CM ACTUAL
2239-5-LR21**

División Compras Colaborativas



Licitación ID: 2239-5-LR21

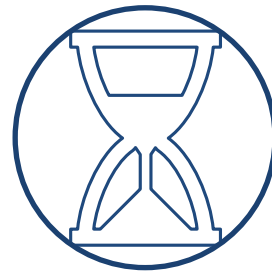
Nombre: CM Adquisición de Vehículos SUV y Camionetas



Vigencia

24 meses

Octubre 2021 -
Septiembre 2023



Prorroga

12 meses máx.
(se prorrogará por 3
meses)

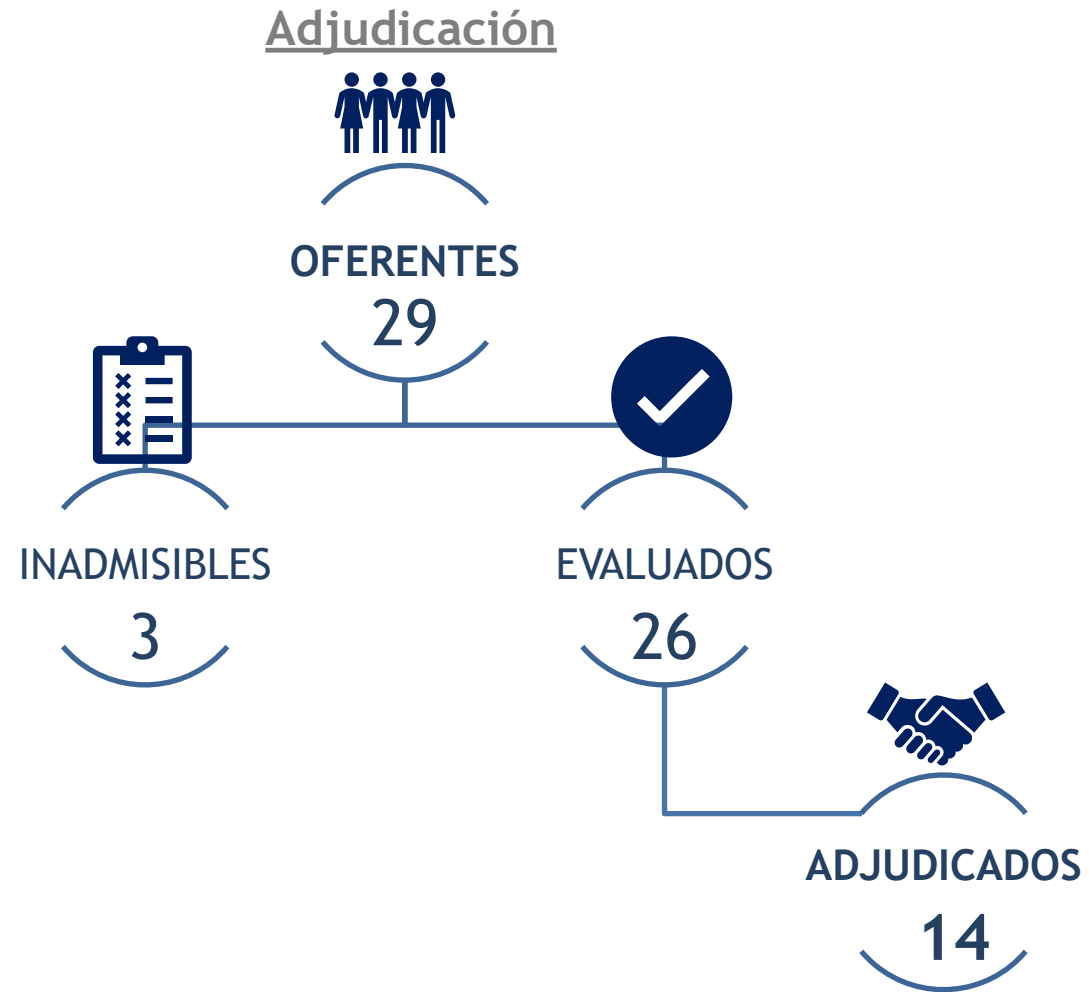
Nuevo B.O.: **04-12-2023**



Adjudicación

Mayores puntajes por
Gama y Macrozona.





**CM ACTUAL
2239-5-LR21**

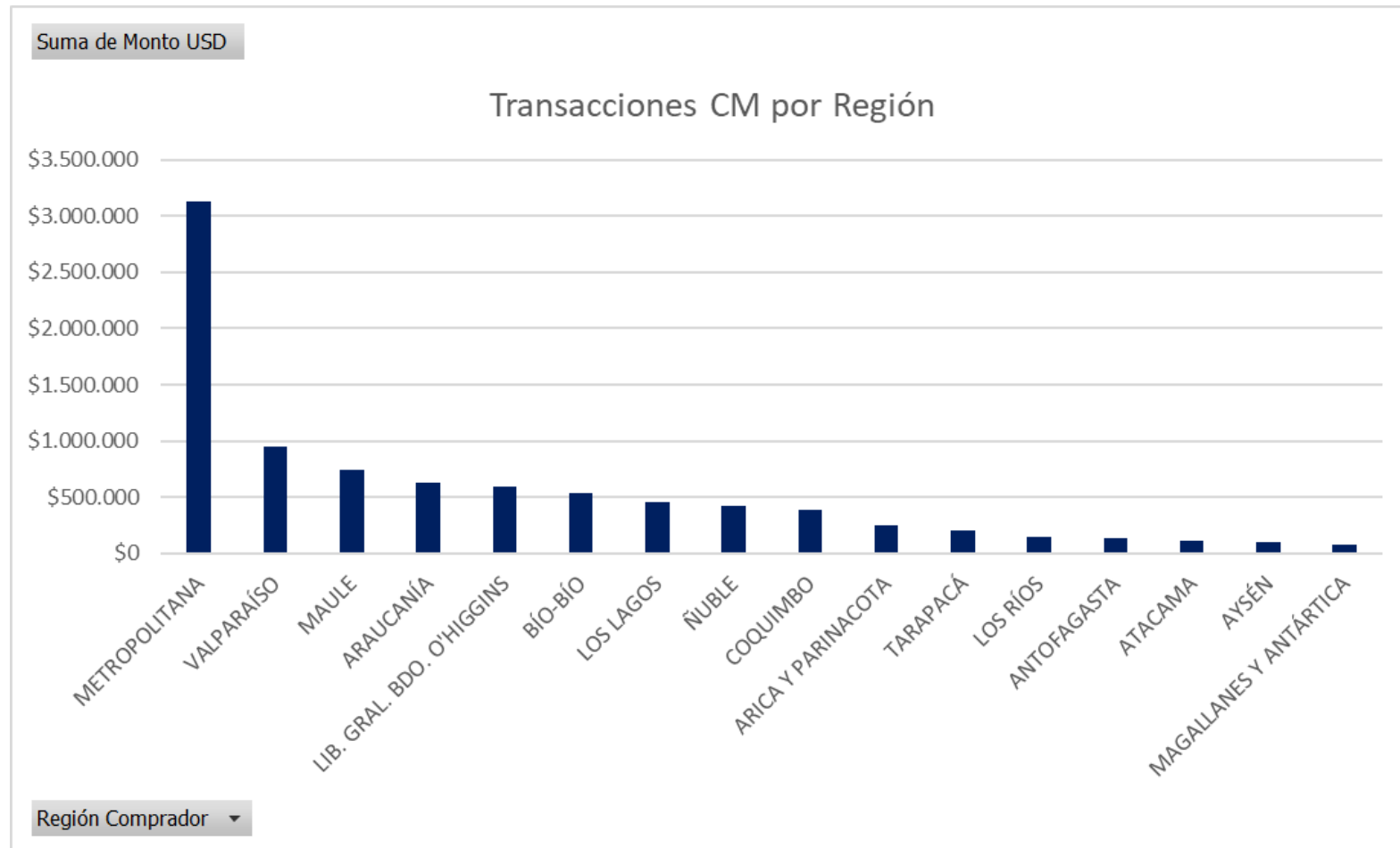
División Compras Colaborativas



Resumen Operación

				
MM USD\$ 8,84	331	168	13	10
Total transado	Monto total de OC emitidas	Organismos Públicos	Proveedores habilitados	Proveedores transando

Datos de oct 2021 a 28 febrero 2023





Categorías Licitadas

CATEGORÍA	Subcategorías	Tipos de Producto
Vehículos Livianos y Medianos	Camionetas	Camionetas
	SUV	SUV



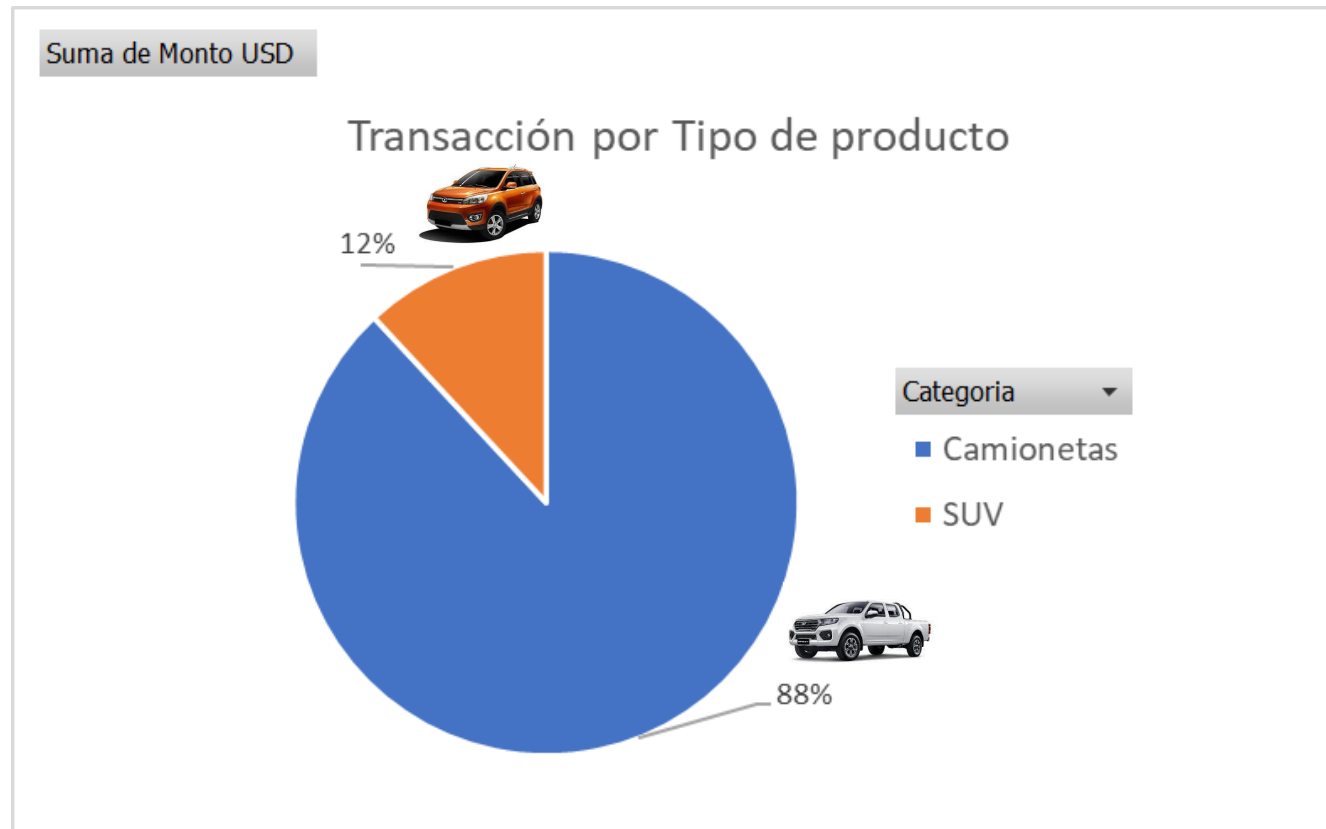
N°	NOMBRE DE FICHA DE PRODUCTO
1	Camionetas – GAMA 1
2	Camionetas – GAMA 2
3	Camionetas – GAMA 3
4	Camionetas – GAMA 4
5	SUV – GAMA 1
6	SUV – GAMA 2
7	SUV – GAMA 3
8	SUV – GAMA 4



CM ACTUAL
2239-5-LR21



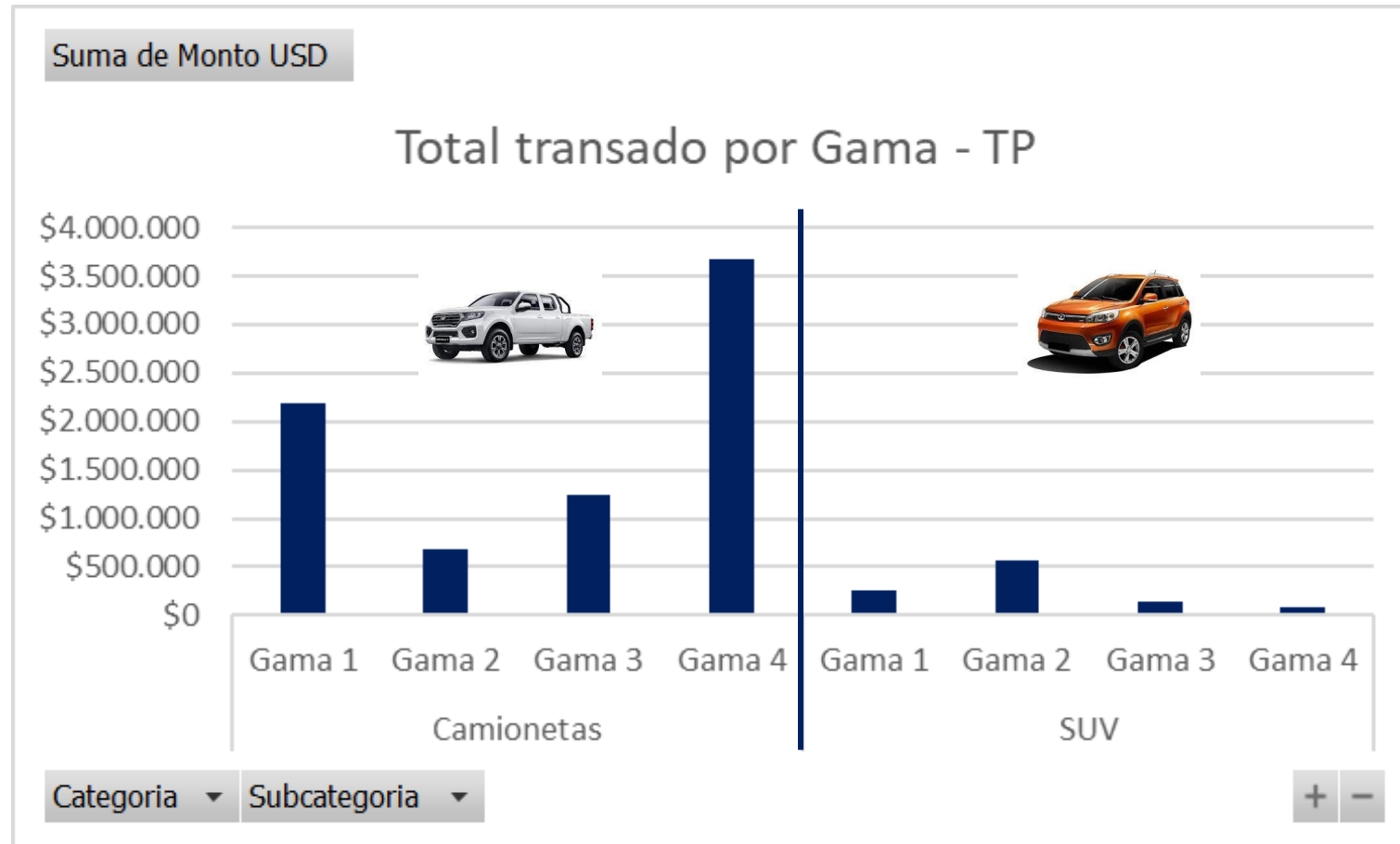
Transacción por Tipo de producto



CM ACTUAL
2239-5-LR21



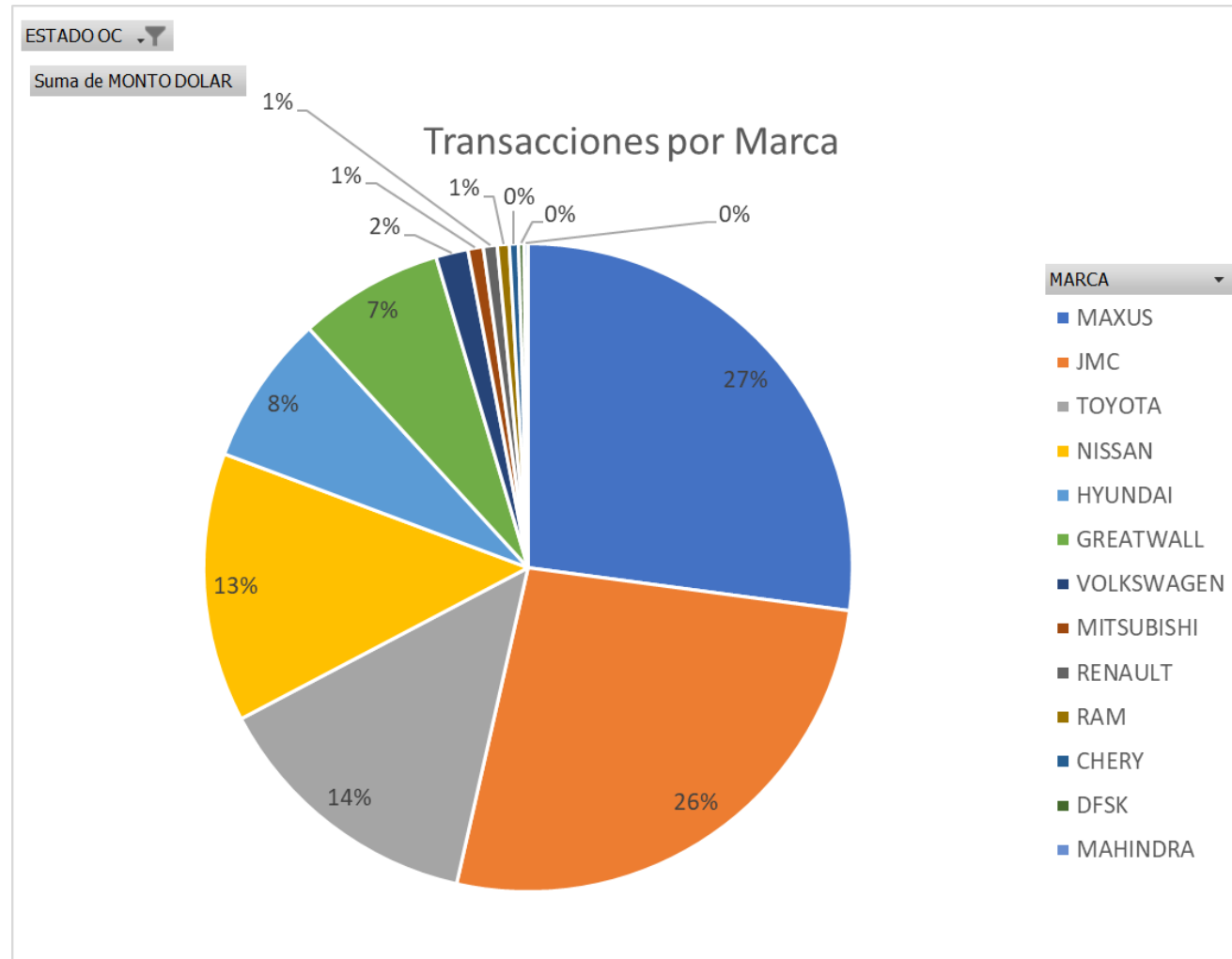
Transacción por Tipo de producto



CM ACTUAL
2239-5-LR21



Marcas más transadas en CM



13

**Marcas en
Tienda**



Marcas más transadas País

VENTAS A PÚBLICO ACUMULADAS POR MARCA A DICIEMBRE 2022
VEHÍCULOS LIVIANOS Y MEDIANOS

	Vehículo de Pasajeros		SUV		Camioneta		Vehículo Comercial		Uni	%
	Uni	%	Uni	%	Uni	%	Uni	%		
1 CHEVROLET	11.739	11,2%	17.068	9,0%	5.487	6,3%	3.205	7,2%	37.499	8,8%
2 TOYOTA	6.752	6,4%	17.148	9,1%	9.222	10,5%	64	0,1%	33.186	7,8%
3 CHERY	982	0,9%	23.971	12,7%					24.953	5,8%
4 HYUNDAI	10.142	9,6%	8.789	4,6%			4.871	10,9%	23.802	5,6%
5 SUZUKI	18.989	18,1%	2.953	1,6%			352	0,8%	22.294	5,2%
6 MG	5.938	5,6%	15.180	8,0%					21.118	4,9%
7 PEUGEOT	5.405	5,1%	6.689	3,5%	2.535	2,9%	6.446	14,5%	21.075	4,9%
8 KIA	12.493	11,9%	7.162	3,8%			856	1,9%	20.511	4,8%
9 CHANGAN	2.034	1,9%	11.848	6,3%	2.382	2,7%	2.227	5,0%	18.491	4,3%
10 VOLKSWAGEN	9.878	9,4%	4.278	2,3%	3.067	3,5%			17.223	4,0%

6 de las marcas más transadas del país quedaron fuera del convenio vigente dada la estrategia utilizada.

**CM ACTUAL
2239-5-LR21**



Principales Compradores CM

1°



0,73
MM USD

2°



0,27
MM USD

3°



0,24
MM USD

4°



0,23
MM USD

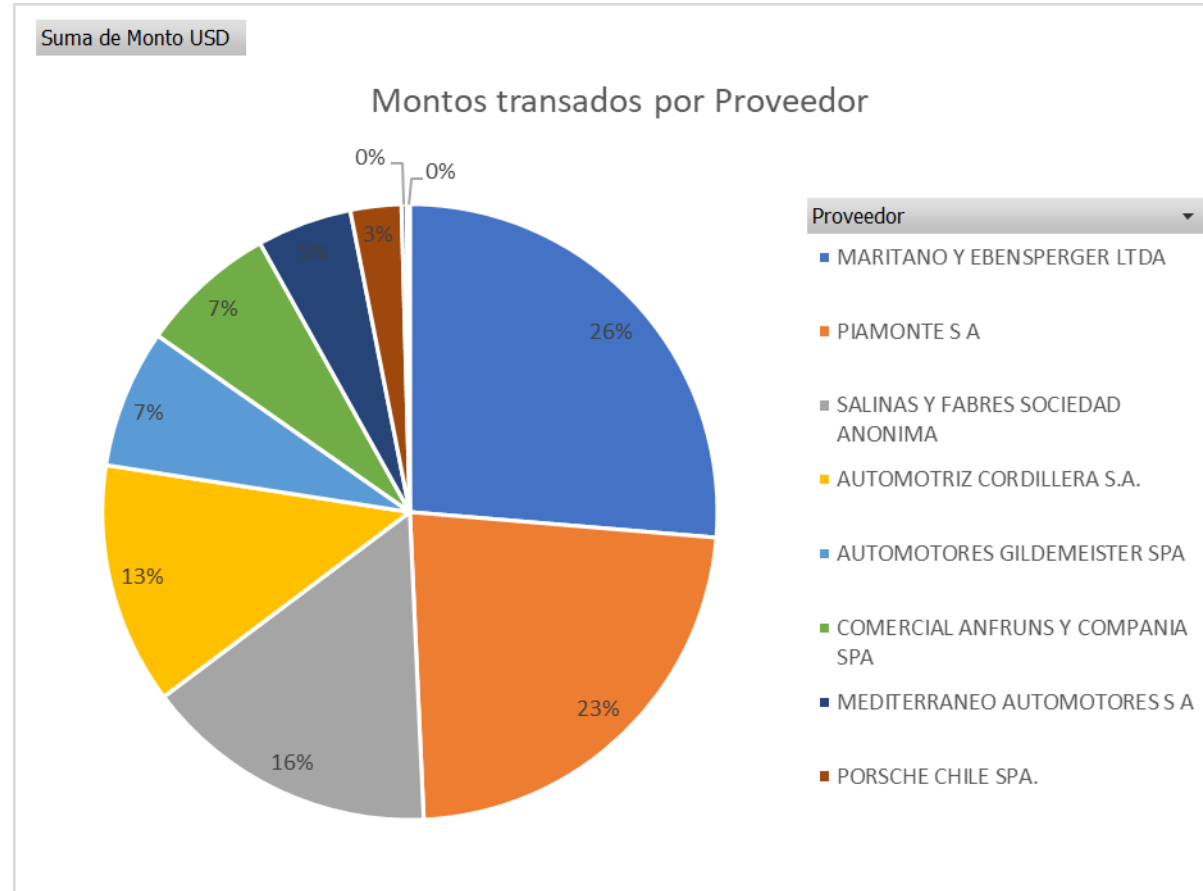
5°



0,15
MM USD



Transacción por Proveedor





CM ACTUAL
2239-5-LR21

Comparación transacciones
Categoría CM anterior



Categoría
Vehículos Medianos
2239-4-LR17

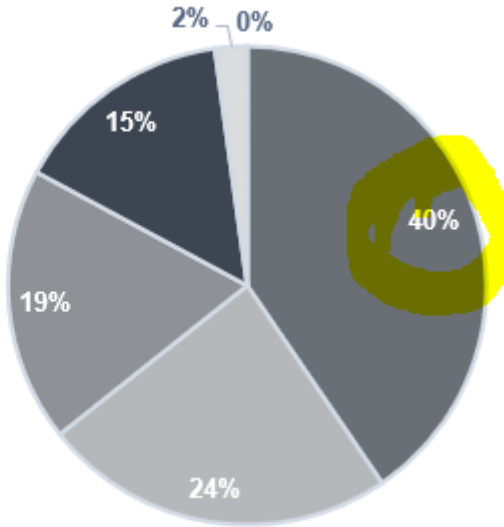
2239-5-LR21

36,95
MM USD

8,84
MM USD



- Vehículos Livianos y Medianos
- Vehículos Pesados
- Vehículos Especiales
- Maquinarias
- Arriendo Vehículos Livianos y Medianos
- Arriendo Vehículos Especiales



OC válida?	SI	
Categoría	Vehículos Livianos y Medianos	
Etiquetas de fila	Suma de Monto USD	
CAMIONETA	\$25.296.233	
SUV	\$11.652.483	\$36.948.716
MINIBUS	\$8.363.619	
MANTENCIÓN PREVENTIVA VEHÍCULO LIVIANO Y MEDIANO	\$4.261.184	
SEDÁN	\$4.123.500	



Compras por fuera de Convenio Marco

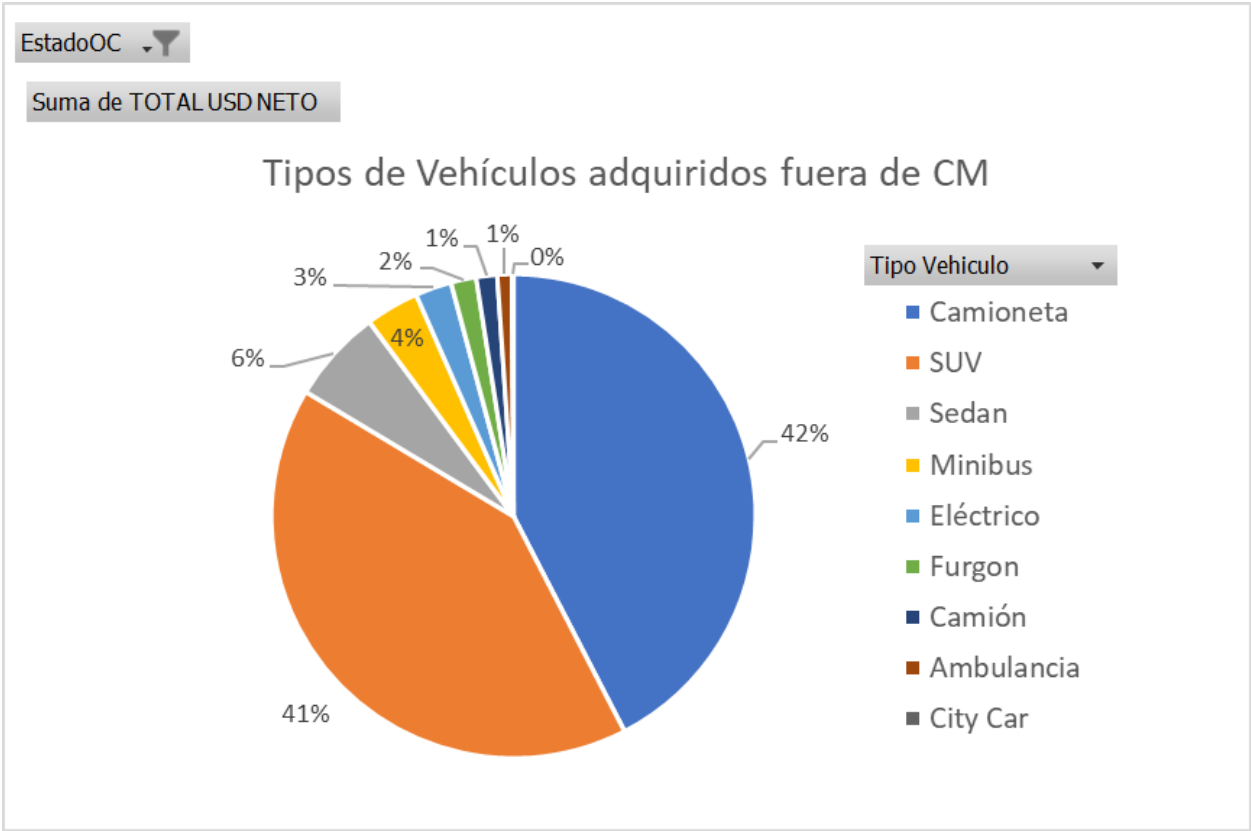
Compras por CM
2239-5-LR21

Compras por fuera de CM

8,84
MM USD



14,31
MM USD



Etiquetas de fila	Suma de TOTAL USD NETO	
Camioneta	\$7.325.121	
SUV	\$7.106.468	\$14.431.589
Sedan	\$1.079.576	
Minibus	\$615.264	
Eléctrico	\$419.717	
Furgon	\$291.074	
Camión	\$241.573	
Ambulancia	\$168.778	
City Car	\$17.535	
Total general	\$17.265.106	



Principales compradores por
fuera CM

Razón Social Comprador	Tipo Vehiculo	Total
DIRECCION DE LOGISTICA DE CARABINEROS	Furgon	\$27.138
	SUV	\$6.727.156
I MUNICIPALIDAD DE RANCAGUA	Camioneta	\$1.034.537
MINISTERIO DE OBRAS PUBLICAS DIRECCION GRAL DE OO PP DCYF	Camioneta	\$709.048
	SUV	\$91.078
TESORERIA GENERAL DE LA REPUBLICA	Camioneta	\$735.575
INSTITUTO DE DESARROLLO AGROPECUARIO	Camioneta	\$507.832

Presupuesto Vehículos Año 2023



2022

2023

↑83%

34,60
Mil Mill CLP

63,25
Mil Mill CLP



Ley de Presupuestos año 2023



Reg. 017/FF

OF. CIR. N° 4/01.02.2023

OFICIO CIRCULAR N°

ANT.: Ley N° 21.516 de Presupuestos del Sector Público para el año 2023.

MAT.: Instrucciones específicas sobre las materias que se indican.

SANTIAGO,

DE : MINISTRO DE HACIENDA

**A : MINISTROS (AS), SUBSECRETARIOS (AS) Y JEFES (AS)
DE SERVICIOS E INSTITUCIONES DEL SECTOR PÚBLICO**

Aprobada la Ley N° 21.516 de Presupuestos del Sector Público correspondiente al año 2023, en adelante la "Ley de Presupuestos", y dictadas las normas que permiten su aplicación, se ha estimado conveniente impartir instrucciones específicas sobre las materias que a continuación se indican:

1. Información para Programa de Ejecución Presupuestaria Anual 2023 y Programa de Caja Mensual.



15. Sobre la adquisición y utilización de **Vehículos** motorizados.

El artículo 12 de la Ley de Presupuestos somete a autorización previa de la Dirección de Presupuestos, la adquisición a cualquier título, toda clase de vehículos motorizados destinados al transporte terrestre de pasajeros y/o de carga. Al efecto, solo procederá dicha autorización previa cuando el valor del respectivo vehículo supere los montos que a continuación se señalan:

- a) Destinados a Ministros de Estado, cuyo valor unitario no exceda el equivalente en moneda nacional de 550 unidades Tributarias Mensuales.
- b) Destinados a Subsecretarios, cuyo valor unitario no exceda el equivalente en moneda nacional de 450 Unidades Tributarias Mensuales.
- c) Destinados a Jefes de Servicios, cuyo valor unitario no exceda el equivalente en moneda nacional de 350 Unidades Tributarias Mensuales.

12

VER

- d) Otros vehículos de transportes de carga y pasajeros, cuyo valor unitario no exceda el equivalente en moneda nacional de 350 Unidades Tributarias Mensuales.

Con todo, las adquisiciones sólo podrán efectuarse siempre que los órganos y servicios públicos cuenten con los recursos presupuestarios correspondientes y que éstas se ajusten a la dotación máxima fijada en el presupuesto aprobado.

En cuanto a la utilización de los vehículos, las entidades cuyo presupuesto se apruebe en la Ley de Presupuestos, deberán dar debido cumplimiento a las instrucciones contenidas en el Oficio Circular N° 26, de 15 de abril de 2003, de los Ministerios de Hacienda y de Interior.

Reuniones y retroalimentación

División Compras Colaborativas



Organismos que licitaron por fuera



Objetivos reunión



Conocer motivos del no uso de CM para considerar en nueva estrategia.

Organismos que licitaron por fuera



Respuestas más comentadas



Indican que los Precios de CM no tienen descuento o están más caros que Mercado*.



Plazos de entrega muy extensos en comparación a compras fuera de CM.



Convenio muy limitado en modelos y marcas. Solicitan aumentar variedad.



Compras de diferentes tipos de vehículos, no sólo los de CM. Solicitan aumentar tipos de vehículos en tienda (ej. Sedán - minibuses).



Dificultad para encontrar vehículos disponibles por región (para encontrar se debe ir uno a uno).



Muy pocos proveedores regionales (proponen aumentar prov. por región).



CM no ofrece servicios de Mantenimiento de vehículos.

**Reuniones y
retroalimentación**



**Principales
Compradores del CM**



División Compras Colaborativas



**Objetivos
reunión**

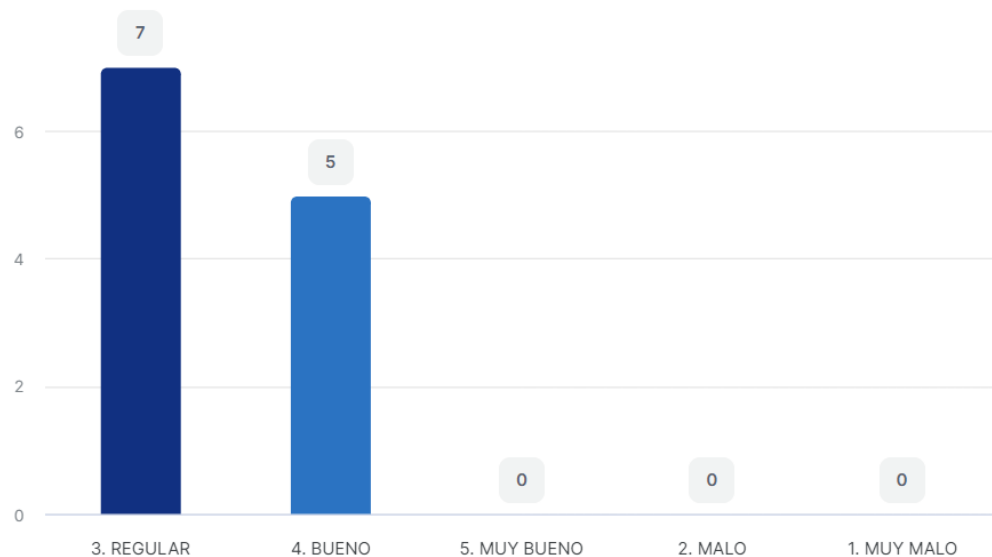


Contar con
retroalimentación de
principales compradores
sobre el actual CM en
cuanto a su uso y posibles
mejoras

Principales compradores



1. De 1 a 5. ¿Qué nota le pondría al Convenio Marco Adquisición de Vehículos SUV y Camionetas?



Promedio $\approx 3,4$

Motivos de nota

- Poca variedad de vehículos y proveedores.
- Debiese haber más marcas.
- Muy pocos modelos y marcas.
- Buen convenio, solicitan se mantenga CM aumentando proveedores.
- Organismos consultan por Servicio Técnico e indican que son sólo distribuidores.

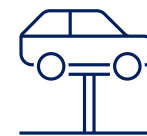
Comentarios y posibles mejoras próximo CM



- Aumentar variedad de marcas y modelos.
- Incorporar Servicio Técnico.
- Incluir fotografías e imágenes en el catálogo.
- Aumentar oferta regional (varios por región).
- Incorporar modelos híbridos o eléctricos.



Proveedores de la industria



Objetivos reunión

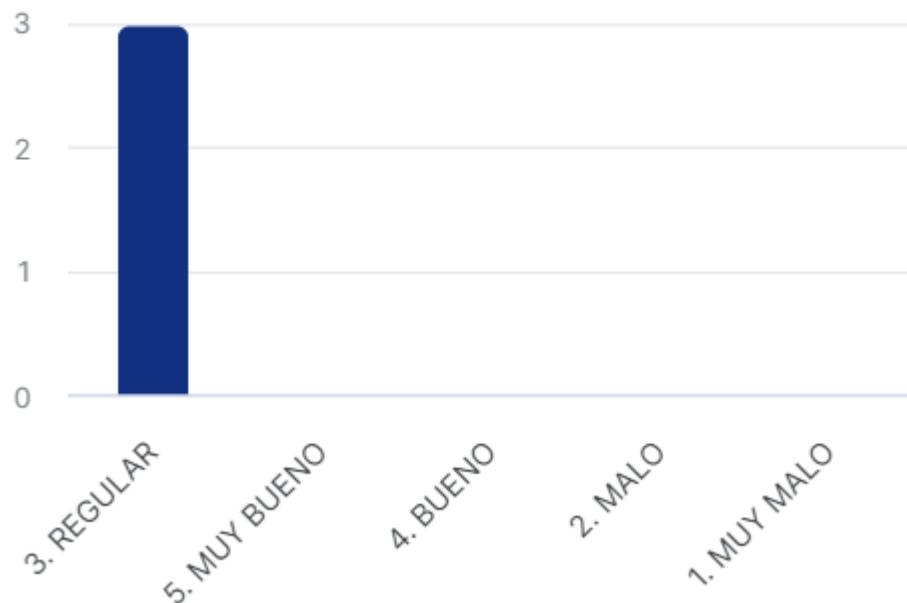


- ✓ Conocer su experiencia como proveedor y recibir retroalimentación.
- ✓ Invitarlos a ser partícipe de la nueva licitación.

Proveedores De la industria - CM



1. De 1 a 5. ¿Qué nota le pondría al Convenio Marco Adquisición de Vehículos SUV y Camionetas?



Promedio = 3,0



Motivos de nota

- Inicialmente había pocos modelos en el portal, en lugar de facilitar compra complican con pocos modelos existentes.
- Pese a lo reducido de productos siempre existe apoyo del ejecutivo (JP).
- En primera instancia muy acotado. Con última actualización brindó más espacio para disponer mayor variedad.



Comentarios y posibles mejoras próximo CM

- Incorporar vehículos SEDAN y otros.
- Que página de administración sea rápida y amigable, actualmente mucha lentitud.
- Entregar posibilidad de ofertar todos los modelos y marcas que tengan disponibles.



Estandarización

Licitación por Tipos de Producto de mayores transacciones y transversales en los Organismos.

Clasificación de productos por **gamas** relacionadas al tipo de combustible.

Competencia

ENTRADA
Generar máxima competencia adjudicando por ficha Regional (TP, GAMA, Marca).

EN EL CONVENIO
Generar competencia durante el convenio, dando opción de mejorar % Dcto y/o entregando “Ofertas especiales”

Control Económico

AHORRO
Asegurar “**Descuentos reales**” en relación a Precio Lista.

COSTO FINAL - FLETE
En caso de aplicar despacho, se conocerá el valor final de antemano, pues costos de despacho son parte de la oferta y evaluación.

Variedad

Aumentar oferta de TP's, modelos y marcas en tienda en comparación a tienda vigente.



	2239-5-LR21	Propuesta Nuevo CM															
Plazo del contrato	2 años + 12 meses de prórroga	3 años + 6 meses de prórroga															
Condiciones de compra	Monto máximo de 10.000 UTM	Mínimo 100 UTM y Máximo 25.000 UTM															
Variedad de productos	<p>Variedad reducida y altamente estandarizada.</p> <ul style="list-style-type: none"> - 2 tipos de producto (SUV y Camionetas) - 6 gamas de productos específicas estandarizadas* 	<ul style="list-style-type: none"> - Aumentar variedad a 2 categorías: Vehículos livianos y medianos / Veh. Pesados y maquinarias - 4 nuevas Gamas (Gama 1: Diesel; Gama 2: Gasolina; Gama 3: Eléctricos, Gama 4: Híbridos). 															
Condiciones de entrega	<ul style="list-style-type: none"> • Evaluar despacho por Macrozona 	Obligatorio tener retiro en tienda en región ofertada (costo 0).															
Criterios / Método de selección	<ul style="list-style-type: none"> - Requisitos técnicos + ranking de precios por Macrozona y Gama. - Adjudicación por Macrozona y Gama. - Límite precio máximo referencial por ficha de producto. 	<p>Evaluación por ficha regional, Gama, TP, marca.</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Criterio</th> <th>Descripción</th> <th>Ponderación (%)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Administrativo</td> <td>Cumplimiento R.F.</td> <td>5%</td> </tr> <tr> <td>Técnico</td> <td>Servicio técnico disponible</td> <td>15%</td> </tr> <tr> <td>Económico</td> <td>Precio de despacho</td> <td>20%</td> </tr> <tr> <td>Económico</td> <td>Descuento por Precio Lista</td> <td>60%</td> </tr> </tbody> </table>	Criterio	Descripción	Ponderación (%)	Administrativo	Cumplimiento R.F.	5%	Técnico	Servicio técnico disponible	15%	Económico	Precio de despacho	20%	Económico	Descuento por Precio Lista	60%
Criterio	Descripción	Ponderación (%)															
Administrativo	Cumplimiento R.F.	5%															
Técnico	Servicio técnico disponible	15%															
Económico	Precio de despacho	20%															
Económico	Descuento por Precio Lista	60%															
Tipo Adjudicación Geográfica	Macrozona	<p>Regional por ficha.</p> <p>60% de los mejores puntajes por ficha, asegurando un mínimo de 5 proveedores en región y 10 en RM.</p>															
Tipo Adjudicación Económica	<p>Precio + despacho</p> <p>(Descuento promedio CM vigente Gamas más transadas 0,4%)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Descuento sobre precio lista asegurado (2-10%). ✓ Despacho (menor despacho se lleva el puntaje máximo). <p>* Se debe incentivar a organismos el retiro en tienda, para no gastar lo ahorrado en compra vehículo.</p>															

Propuesta CM Nuevo Comparativo Modelos



	Modelo 2239-5-LR21	Modelo Propuesta Nuevo CM
Operación	<ul style="list-style-type: none">- Renovación de paleta 1 vez al año*- Incorporación libre de productos ya creados (revisión frecuente).- Reajuste mensual según precio de mercado de la marca.	<ul style="list-style-type: none">- Renovación paleta cada 3 meses.- Incorporación libre de productos ya creados.- Actualización de precios cada 3 meses según precio de lista (se debe mantener el % dcto adjudicado).- Puede mejorar el % dcto adjudicado durante la operatoria, sólo al alza, no se puede disminuir el % dcto).- Oferta especial al valor del vehículo (al valor final con el % ya incluido).

RESUMEN CAMBIOS EN TIENDA



	Modelo 2239-5-LR21	Modelo Propuesta Nuevo CM
Tipos de vehículos comercializados	Sólo 2 TP: ✓ Camionetas ✓ SUV	12 TP's en 2 categorías: Categoría livianos y medianos ✓ Sedán ✓ SUV, ✓ Camionetas ✓ Furgones ✓ Mini buses Categoría pesados y maquinaria ✓ Cargo ✓ Buses pesados ✓ Tolvas ✓ Moto niveladora ✓ Retroexcavadora ✓ Cargador ✓ Excavadora
Diferenciación de Gamas	Por características Técnicas. 4 Gamas altamente especializadas. (Más complejo en operatoria para hacer calzar nuevos vehículos).	Gama 1: Diesel Gama 2: Gasolina Gama 3: Eléctricos Gama 4: Híbridos
Tipo Adjudicación Geográfica	Por Macrozona.	Regional. Obligatorio tener retiro en tienda en región ofertada. (Modificación del filtro en tienda "Región")
Precio en tienda	Precio adjudicado.	Precio final: precio lista más el descuento por marca adjudicado. Tienda con opciones: "Retiro en tienda" (costo 0) y "Despacho" (valores fijos entregados en fase oferta).



Ahorro: Asegurar descuento sobre precio lista.

El Ahorro se mide en términos de **Monto (\$)**

Monto transado a precios de CM vs Monto transado a precios de referencia (benchmark). La diferencia es el Ahorro.

$$A = (P^{CM} - P^b) \times Q$$

Donde P^{CM} corresponde al precio transado en convenio marco, P^b el precio de algún benchmark y Q es la cantidad comprada del producto.

Meta esperada: Ahorro de un 5% en comparación precio Lista
(actual promedio de 0,4% en estudio de gamas más transadas)



Aplicabilidad

$$\text{Aplicabilidad} = \frac{\text{Monto transado en CM}}{\text{Total transado}} * 100$$

Meta esperada: Aplicabilidad > 15 %

Riesgos



Riesgo	Probabilidad de Ocurrencia	Mitigación
Reclamo por número de proveedores.	Media	Participación y adjudicación por región. En esta licitación aumentará el número de adjudicados, ya que se elimina Macrozona por Regional y privilegiará proveedores de regiones (o entidades que tengan tienda en regiones).
Reclamo por no incluir más tipos de vehículos, tales como especiales*.	Media	Se realiza estudio de vehículos más transados y se aumenta a vehículos a vehículos medianos y livianos y Pesados - maquinarias. Para otros tipos de vehículos se debe incentivar y capacitar el uso de Bases Tipo de Vehículos.
Reclamos por disponibilidad de modelos en regiones	Media (ocurre en CM vigente)	Realizar modificación de tienda, agregando en filtro la región , para que así sea más rápido para los organismos verificar la oferta disponible en su región y no ir de modelo en modelo buscando disponibilidad (lo que provoca frustración y lentitud del proceso).

*Vehículos espaciales por organización, modificados, adaptados, etc...



Inicio

Quiénes Somos

Compradores

Proveedores

Centro de Documentación

Noticias



Carabineros adquiere 150 nuevos vehículos gracias a la modalidad de Bases Tipo de Vehículos Motorizados





Registran su menor nivel en dos años: Ventas autos nuevos vuelven a retroceder en febrero de 2023

Según el reporte de Anac, en el segundo mes del ejercicio las ventas de vehículos livianos y medianos anotaron un a caída de 17,4% frente a igual periodo del año pasado, hasta las 26.220 unidades.

03 de Marzo de 2023 | 18:30 | Redactado por Ignacia Munita C., Emol



El Mercurio

Si bien febrero continuó reflejando la tendencia a la baja registrada en los últimos meses, la caída fue menor a la experimentada en enero.



EL COMENTARISTA OPINA

Un verano de bosques, vida silvestre y un cometa



Ricardo Demarco

RECOMENDADOS EMOL



Rodrigo García: Los sueños que visten el futuro de la marca de ropa y accesorios Froens





Planificación





	Propuesta N° 1	Nueva Propuesta															
Plazo del contrato	36 meses + 6 meses de prórroga	24 meses + 12 prorrogas															
Condiciones de compra	Mínimo 100 UTM y Máximo 25.000 UTM	IDEM															
Variedad de productos	- Aumentar variedad a 2 categorías: Vehículos livianos y medianos / Veh. Pesados y maquinarias - 4 nuevas Gamas (G1: Diesel; G2: Gasolina; G3: Eléctricos, G4: Híbridos).	IDEM Se modificará “Gama” por “Tipo de Combustible”															
Condiciones de entrega	Obligatorio tener retiro en tienda en región ofertada (costo 0).	IDEM															
Criterios / Método de selección	Evaluación por ficha regional , Gama, TP, marca. <table border="1" data-bbox="555 682 1182 811"> <thead> <tr> <th>Criterio</th> <th>Descripción</th> <th>Ponderación (%)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Administrativo</td> <td>Cumplimiento R.F.</td> <td>5%</td> </tr> <tr> <td>Técnico</td> <td>Servicio técnico disponible</td> <td>15%</td> </tr> <tr> <td>Económico</td> <td>Precio de despacho</td> <td>20%</td> </tr> <tr> <td>Económico</td> <td>Descuento por Precio Lista</td> <td>60%</td> </tr> </tbody> </table>	Criterio	Descripción	Ponderación (%)	Administrativo	Cumplimiento R.F.	5%	Técnico	Servicio técnico disponible	15%	Económico	Precio de despacho	20%	Económico	Descuento por Precio Lista	60%	Evaluación por ficha regional , Tipo de combustible, TP . *Se elimina Marca, entrarán a competir todas las marcas y deberán respetar el mismo % dcto aplicado a dicho TP.
Criterio	Descripción	Ponderación (%)															
Administrativo	Cumplimiento R.F.	5%															
Técnico	Servicio técnico disponible	15%															
Económico	Precio de despacho	20%															
Económico	Descuento por Precio Lista	60%															
Tipo Adjudicación Geográfica	Regional por ficha. 50% de los mejores puntajes por ficha, asegurando un mínimo de 5 proveedores en región y 10 en RM.	Regional por ficha. 60% de los mejores puntajes por ficha, asegurando un mínimo de 5 proveedores en región y 10 en RM. Cláusulas de desempate: <ul style="list-style-type: none"> Menor valor de despacho ponderado. Menor tiempo de entrega ofertado. Si continúa empate, todos adjudican. 															
Tipo Adjudicación Económica	✓ Descuento sobre precio lista asegurado (2-10%). ✓ Despacho (menor despacho se lleva el puntaje máximo). * Se debe incentivar a organismos el retiro en tienda, para no gastar lo ahorrado en compra vehículo.	IDEM															



Convenio Marco Adquisición de Vehículos Presentación Estrategia

División de Compras Colaborativas

Marzo 2023