

División Compras Colaborativas - Dirección ChileCompra
Términos de Referencia

Encargado de Proyectos Estrategias de Convenios Marco

Descripción de la Institución:

La Dirección de Compras y Contratación Pública (ChileCompra) es un Servicio Público descentralizado, dependiente del Ministerio de Hacienda, y sometido a la supervigilancia del Presidente de la República, creado con la Ley de Compras Públicas N° 19.886 y que comenzó a operar formalmente el 29 de agosto de 2003, recientemente ha actualizado su estrategia institucional para el periodo 2018 – 2024, para cumplir su Misión de “Generar eficiencia en la contratación pública con altos estándares de probidad y transparencia”.

La visión ChileCompra es transformar la contratación pública para potenciar un Estado moderno, eficiente y efectivo para los ciudadanos.

Para el logro de lo anterior, ha establecido los siguientes ejes estratégicos:

Eficiencia y efectividad: se trata de aprovechar el poder comprador del Estado. ChileCompra asume en esta etapa un rol rector entre el Estado y el mercado para maximizar la eficiencia; ello para contribuir a conseguir mayores ahorros en precios a través de distintas modalidades de compra y que los organismos públicos participen en compras colaborativas, se coordinen, agreguen demanda y asuman una mayor responsabilidad en el buen uso de los recursos fiscales. Esta articulación se da gracias al alcance de las compras públicas para el aparato del Estado: ChileCompra impacta transversalmente en la gestión de todos los organismos del Estado, sean éstos centralizados o descentralizados.

Servicios de excelencia: se trata de entregar un servicio de excelencia con foco en el usuario, que permita mejorar su satisfacción y alcanzar la transformación de la contratación pública. Esto se logrará entendiendo que existen distintos tipos de usuarios que requerirán propuestas de valor diferenciadas. A través de las compras públicas resulta factible entonces amplificar iniciativas de modernización del Estado relacionadas con optimizar los costos operacionales, disminuirlos a través de servicios compartidos de compras públicas, lo que contribuye a reducir la burocracia y facilitar la entrega de servicios a la ciudadanía a través de la digitalización de las compras.

Probidad y transparencia: Hoy, ChileCompra trabaja en promover altos estándares de confianza y responsabilidad en los actores que intervienen en este sistema, reforzando e instalando obligaciones, prácticas y normas de comportamiento ético que deben respetar y cumplir tanto los compradores públicos, como los proveedores del Estado. En términos de transparencia, gracias a ChileCompra la ciudadanía ha podido conocer qué compra el Estado, quién, cómo, cuándo, por cuánto, a quién y por qué el Estado realiza sus compras de bienes y servicios. En definitiva, saber cómo se hace uso de los recursos de todos los chilenos.

Finalmente, sus productos estratégicos son los siguientes:

- 1. Plataforma Mercado Público:** Plataforma electrónica donde los organismos del Estado realizan sus procesos de compras y los proveedores ofrecen sus productos y servicios, sobre la base de la oferta y demanda con reglas y herramientas comunes.
- 2. Compras Colaborativas:** Modelo de contratación que busca generar eficiencia y ahorro para el Estado a partir de la agregación de demanda entre Servicios Públicos. Este modelo se materializa a través de distintas modalidades de compra, como lo son las Compras Centralizadas, donde la decisión de qué comprar, cuánto,

cómo y cuándo está en manos de una única entidad, para satisfacer las necesidades de otros organismos; las Compras Coordinadas entre un grupo de organismos para la obtención de mejores condiciones comerciales; y los Convenios Marco, que se traducen en un catálogo electrónico cuyos productos fueron previamente licitados por ChileCompra.

3. Servicios a Usuarios: Servicios de apoyo, asesoría y formación que tienen por objetivo entregar orientación, conocimientos y competencias necesarias a los usuarios compradores y proveedores del Estado para que puedan operar adecuadamente la plataforma de compras públicas, realizar compras eficientes y transparentes, facilitando además la participación y competitividad de los proveedores mediante la promoción activa de oportunidades de negocio.

4. Observatorio ChileCompra: Sistema integrado de alertas, monitoreo y gestión activa a las instituciones compradoras y al comportamiento de los proveedores del Estado que transan en la plataforma de mercado público, utilizando herramientas de prevención y detección de errores. Realiza un constante monitoreo de la probidad y eficiencia en los procesos de compras públicas efectuados por los organismos del Estado, fomentando buenas prácticas en los procesos de compra que realizan los organismos a través de www.mercadopublico.cl.

Clientes Institucionales

1. Compradores: Corresponde a los cerca de 850 organismos y servicios públicos afectos a la ley N° 19.886 de compras públicas y su reglamento, tales como Gobierno Central, Fuerzas Armadas y de Orden Público, Servicio de Salud y Hospitales, Municipalidades y Universidades, además de otros organismos que se incorporaron de forma voluntaria a la utilización de la plataforma www.mercadopublico.cl, tales como el Poder Judicial, Casa de Moneda, entre otros.
2. Proveedores: Corresponde a alrededor de 115.000 personas naturales y jurídicas, tanto nacionales como internacionales, que participan ofertando sus productos y servicios en los procesos de adquisiciones que realizan los organismos compradores.
3. Estado: Específicamente el Ministerio de Hacienda, toda vez que las acciones e iniciativas desarrolladas por ChileCompra favorecen el buen uso de los recursos públicos e impulsan la modernización del Estado. Mayor información en www.chilecompra.cl

IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	
Nombre del cargo	Encargado Proyectos estrategias convenios Marco
División o Área	Compras colaborativas
Dependencia directa	Jefe departamento estrategias convenios Marco
Supervisión directa	No aplica

1. Requisitos	
1.1 Académicos de formación	Título profesional obtenido de una carrera de al menos 8 semestres de duración del ámbito de la Ingeniería, Administración o afín de una institución reconocida por el Estado
1.2 Conocimientos	Mínimos Análisis de mercado Abastecimiento estratégico Business Intelligence

	<p>Deseables Comercio electrónico Conocimiento industria de retail Idioma Inglés</p>
1.3 Experiencia laboral	<p>Mínimo Al menos 3 años ejerciendo en cargos que impliquen gestión de modelos de negocio y/o de abastecimiento estratégico en empresas públicas o privadas</p>
1.4 Experiencia en el cargo	<p>Al menos 2 años ejerciendo en cargos de análisis de mercado, diseño de modelos de negocios y/o gestión de compras o asesorías en contratación de productos y/o servicios en empresas públicas o privadas</p>
1.5 Herramientas de información	<p>Conocimiento y dominio de programas computacionales nivel avanzado: Herramientas de Microsoft Office Herramientas Análisis de datos</p> <p>Conocimiento y dominio de herramientas nivel intermedio: Lenguaje de programación Análisis estadístico Gestión de contratos Gestión de clientes</p>
<p>1.6 Legales:</p> <p>Requisitos exigidos para ingresar a la Administración Pública señalados en el artículo 12 de la Ley N° 18.834 sobre Estatuto Administrativo:</p> <p>a) Ser ciudadano(a)</p> <p>b) Haber cumplido con la Ley de reclutamiento y movilización, cuando fuere procedente</p> <p>c) Tener salud compatible con el desempeño del cargo</p> <p>d) Haber aprobado la educación básica y poseer el nivel educacional o título profesional o técnico que por la naturaleza del empleo exija la ley</p> <p>e) No haber cesado en un cargo público como consecuencia de haber obtenido una calificación deficiente o por medida disciplinaria</p> <p>f) No estar inhabilitado para el ejercicio de funciones o cargos públicos, ni hallarse condenado por delito que tenga asignada pena de crimen o simple delito. Sin perjuicio de lo anterior, tratándose del acceso a cargos de auxiliares y administrativos, no será impedimento para el ingreso encontrarse condenado por ilícito que tenga asignada pena de simple delito, siempre que no sea de aquellos contemplados en el Título V, Libro II, del Código Penal (cambio vigente desde el 15.10.2013, según Ley 20.702).</p> <p>g) No estar afecto a las inhabilidades establecidas en el artículo 54 de la ley N° 18.575 Ley Orgánica Constitucional de Bases Generales de la Administración del Estado:</p> <p>1) Tener vigentes o suscribir, por sí o por terceros, contratos o cauciones ascendientes a 200 UTM o más, con el Servicio.</p> <p>2) Tener litigios pendientes con el Servicio, a menos que se refieran al ejercicio de derechos propios, de su cónyuge, hijos, adoptados o parientes hasta el tercer grado de consanguinidad y segundo de afinidad inclusive.</p>	



- 3) Ser director, administrador, representante o socio titular del 10% o más de los derechos de cualquier clase de sociedad, cuando ésta tenga contratos o cauciones vigentes ascendientes a 200 UTM o más, o litigios pendientes con el Servicio.
- 4) Ser cónyuge, hijo, adoptado o pariente hasta el tercer grado de consanguinidad o segundo por afinidad inclusive de las autoridades y de los funcionarios directivos del Servicio hasta el nivel de Jefe de Departamento inclusive.
- 5) Desarrollar actividades particulares en los mismos horarios de labores dentro del Servicio, o que interfieran con su desempeño funcionario, salvo actividades de tipo docente, con un máximo de 12 horas semanales.

Requisitos Específicos

En el marco de la Ley 19.886, Art. 33 déjese establecido que se exigirán para la planta y contrata Directivos y Profesionales:

- a) Título profesional o grado académico de licenciado, otorgado por una universidad del Estado o reconocida por éste
- b) Experiencia en tecnologías de la información, gestión de adquisiciones o derecho administrativo.

2. Objetivo y Funciones

Objetivo del cargo:

Diseñar, desarrollar, gestionar e implementar mecanismos de compra de bienes y servicios para el Estado, afectos a la ley de compras vigente y ajustados a los lineamientos institucionales.

Funciones

1. Diseñar la estrategia de compra para rubros específicos definidos en un proyecto

1.1 Identificar las necesidades y problemáticas de los compradores públicos en rubros particulares del mercado

1.1.1 Contactar a diversos actores (públicos y privados) que participen en el mercado en rubros específicos

1.1.2 Analizar transacciones de mercado público y de la industria en general para determinar comportamientos, establecer tendencias y proyectar demanda

1.2 Identificar y analizar modelos internacionales de compra pública

1.3 Revisar la legislación vigente en la que se enmarca el rubro de la compra en particular

1.4 Definir el objetivo del convenio Marco acorde con los objetivos estratégicos de la institución

1.5 Modelar un mecanismo de evaluación simulando el proceso de oferta y proyectando posibles escenarios de adjudicación

1.6 Definir la operatoria y gestión comercial del convenio Marco durante su período de vigencia

1.7 Definir reglas de negocio de operación en la plataforma electrónica institucional

1.8 Colaborar en el diseño de la experiencia de compra del usuario en la plataforma electrónica

1.9 Validar la estrategia de convenio Marco propuesta con distintas áreas institucionales y stakeholders

2. Elaborar las bases de licitación de acuerdo los mecanismos de compra definidos y a los procedimientos estatales e institucionales, gestionando su aprobación



- 2.1 Determinar las definiciones, atributos, especificaciones técnicas y SLAs de los productos y/o servicios a licitar según corresponda
- 2.2 Crear el árbol de categorías de los Convenio Marco o validarlo si corresponde
- 2.3 Diseñar la estructura de datos para disponibilizar productos y/o servicios o validarla si corresponde
- 2.4 Generar la paleta de productos ajustada al diccionario de datos respectivo o validarla si corresponde
- 2.5 Redactar versión preliminar de bases y enviarla a Fiscalía
- 2.6 Gestionar aprobación de bases con las áreas internas correspondientes
- 2.7 Gestionar con Fiscalía la tramitación de bases con Contraloría General de la República según corresponda

3. Publicar las bases de licitación y los documentos correspondientes en los canales institucionales y gestionar los requerimientos de los proveedores asociados a los mismos

- 3.1 Crear backoffice y ID de la licitación en la plataforma electrónica
- 3.2 Cargar bases de licitación en la plataforma electrónica
- 3.3 Validar las fichas de productos asociada a la licitación en la plataforma electrónica
- 3.3 Realizar capacitaciones y/o elaborar material de difusión sobre los productos o servicios a licitar
- 3.4 Responder consultas o inquietudes a través de los canales institucionales previa revisión con el área de Fiscalía y jefatura respectiva

4. Liderar la comisión evaluadora de los proveedores

- 4.1 Evaluar técnica, administrativa y económicamente las ofertas recibidas
 - 4.1.1 Realizar la revisión documental y de cumplimiento de requisitos y criterios estipulados en las bases de licitación
- 4.2 Realizar revisiones de control con diversas áreas para ratificar resultados de la evaluación
- 4.3 Elaborar informe de propuesta de adjudicación y presentación de éste a las áreas internas correspondientes
- 4.4 Gestionar con Fiscalía la construcción de las resoluciones de adjudicación respectivas
- 4.5 Responder consultas o incidentes asociados al proceso de evaluación a través de los canales institucionales

5. Difundir los resultados del proceso de adjudicación de proveedores

- 5.1 Ejecutar las acciones comunicacionales para compradores, proveedores y áreas institucionales involucradas
- 5.2 Responder consultas o incidentes asociados al proceso de adjudicación a través de los canales institucionales
- 5.3 Modificar informe de adjudicación y/o volver a gestionar la resolución de adjudicación según corresponda

6. Coordinar la contratación de los proveedores adjudicados, gestionando con áreas externas o internas la documentación requerida para ello

- 6.1 Solicitar al área de Tecnología la carga del sistema de garantías
- 6.2 Coordinar y gestionar con empresa externa la incorporación de proveedores



7. Administrar inicialmente la operación de los convenios Marco

- 7.1 Responder solicitudes o incidentes asociados a la operación del convenio través de los canales institucionales
- 7.2 Habilitar proveedores en la plataforma electrónica
- 7.3 Validar el diccionario de datos inicial de los tipos de productos asociados a las categorías
- 7.4 Crear y revisar productos según corresponda
- 7.5 Gestionar el término anticipado de proveedores adjudicados según corresponda

8. Hacer traspaso de los convenios Marco adjudicados al departamento de Gestión comercial

- 8.1 Elaborar un reporte sobre la gestión del convenio y hacer traspaso formal del mismo
- 8.2 Elaborar documentos y/o realizar acciones para gestionar el conocimiento sobre los convenios Marco

9. Desempeñar otras funciones encomendadas por la jefatura dentro de su ámbito de especialidad

3. Competencias Transversales

Trabajo en equipo	Capacidad para colaborar con los demás, formar parte de un grupo y trabajar con otras áreas de la organización con el propósito de alcanzar, en conjunto, la estrategia organizacional, subordinar los intereses personales a los objetivos grupales. Implica tener expectativas positivas respecto de los demás, comprender a los otros, y generar y mantener un buen clima de trabajo
Orientación al usuario	Capacidad para actuar con sensibilidad ante las necesidades de un cliente y/o conjunto de clientes, actuales o potenciales, externos o internos, que se pueda/n presentar en la actualidad o en el futuro. Implica una vocación permanente de servicio al cliente interno y externo, comprender adecuadamente sus demandas y generar soluciones efectivas a sus necesidades
Responsabilidad	Disposición a actuar en pos de la consecución del cumplimiento de tareas, compromisos u obligaciones adquiridas por él mismo, asignadas por sus superiores y/o por las personas a su cargo. Tiene clara conciencia del cuidado de los bienes que se le han asignado para la realización del trabajo. Respeta las normas y procedimientos establecidos en la ley, salvaguardando la transparencia, probidad, y ética, aun en situaciones adversas y bajo presiones de cualquier índole.
Orientación a los resultados con calidad	Capacidad para orientar los comportamientos propios y/o de otros hacia el logro o superación de los resultados esperados, bajo estándares de calidad establecidos, fijar metas desafiantes, mejorar y mantener altos niveles de rendimiento en el marco de las estrategias de la organización. Implica establecer indicadores de logro y hacer seguimiento permanente

4. Competencias Específicas

Capacidad de planificación y organización	D	Capacidad para determinar eficazmente metas y prioridades en relación con las tareas a cargo y definir las etapas, acciones, plazos y recursos requeridos para el logro de los objetivos fijados. Capacidad para aplicar	Alta
---	---	--	------

		mecanismos de seguimiento y control, y para realizar las medidas correctivas que sean necesarias.	
Trabajo en Equipo	C	Capacidad para fomentar la colaboración y cooperación en su sector, promover el intercambio con otras áreas y orientar el trabajo de pares y colaboradores a la consecución de los objetivos fijados. Implica reconocer los éxitos de otros, pertenecientes o no al grupo inmediato de trabajo. Capacidad para subordinar los intereses personales a los objetivos grupales, con el propósito de alcanzar los objetivos fijados de corto plazo, y apoyar el trabajo de otros sectores de la organización. Capacidad para constituirse como un ejemplo de cooperación entre sus colaboradores y mantener un buen clima de trabajo.	Alta
Pensamiento Conceptual	B	Capacidad para diseñar métodos de trabajo para su área que permitan identificar problemas, detectar información significativa/clave, realizar vínculos entre situaciones que no están obviamente conectadas y construir conceptos o modelos, incluso en situaciones difíciles. Capacidad para entender situaciones complejas, descomponerlas en pequeñas partes y puntos clave e identificar paso a paso sus implicaciones y las relaciones causa-efecto que se establecen, y definir prioridades para lograr la mejor solución. Capacidad para aplicar razonamiento creativo, inductivo o conceptual.	Media
Flexibilidad y Adaptación	B	Capacidad para diseñar e implementar políticas organizacionales orientadas a enfrentar proactivamente problemas y/o situaciones variadas y/o inusuales con eficacia, que impliquen la participación y dirección de personas o grupos diversos, multiculturales. Implica comprender y valorar posturas distintas a las propias, incluso puntos de vista encontrados, modificando su propio enfoque a medida que la situación cambiante lo requiera, y promover dichos cambios en el ámbito de la organización en su conjunto y en su área de trabajo en particular.	Alta
Conocimiento de la Industria y el mercado	A	Capacidad para detectar y comprender las necesidades actuales y futuras de los clientes, tanto nacionales como internacionales. Capacidad para identificar las tendencias, oportunidades y amenazas que el mercado presenta, en función del análisis de los puntos fuertes y débiles de la propia organización en ese contexto. Implica un profundo conocimiento del marco regulatorio y de los productos ofrecidos por la organización. Capacidad para evaluar la factibilidad y viabilidad de la adaptación de los productos a los requerimientos, gustos y necesidades de clientes y consumidores. Capacidad para constituirse como un referente en el mercado, tanto nacional como regional, en lo que respecta a los conocimientos sobre la materia.	Alta

Compensación

Calidad jurídica: Contrata

Salario

Un cupo tendrá una renta bruta mensual grado **12 EFS**, correspondiente a \$2.370.034.

De forma adicional, trimestralmente (en los meses de marzo, junio, septiembre y diciembre) podría pagarse bono sujeto a cumplimiento de metas institucionales, ascendiendo la renta bruta en dichos meses a \$2.891.410.

La renta bruta mensualizada corresponde a \$2.543.826.

Criterios de Selección:

Etapas del Proceso:

- Admisibilidad: Cumplimiento de requisitos mínimos señalados en los términos de referencia del cargo, publicados en www.chilecompra.cl
- Análisis Curricular: Valoración de requisitos deseables que sean estipulados en el perfil de análisis curricular del cargo.
- Evaluación Técnica: Determinación del nivel de conocimientos específicos que tienen los/las postulantes al cargo a través de prueba técnica.
- Entrevista Psicolaboral: Identificación del nivel de competencias requeridas en el perfil y que no posee inhabilidades de carácter psicológico para desempeñarse en el cargo. Aquellos candidatos con calificación "Idóneo" o "Idóneo con Observaciones" en pruebas de selección de personal, mejor evaluación de candidatos con base a revisión de CV y entrevista efectuada por integrantes de comisión de selección pasarán a la última etapa del proceso.
- Evaluación global: tiene como objetivo identificar a los postulantes que tienen mayor coincidencia con el perfil de selección y que tienen mayor adecuación al cargo en términos de su motivación y aportes al cargo en selección.

Postulación:

Los interesados deben efectuar su postulación, ingresando a esta oferta laboral a través del portal Empleos Públicos www.empleospublicos.cl, hasta las 18:00 horas del día 08 de febrero del 2021.

Sólo serán aceptadas las postulaciones recibidas a través de dicho portal.