

RESPUESTAS CONSULTA CIUDADANA

Bases de Licitación por Convenio Marco de Desarrollo de Software

La Dirección de Compras y Contratación Pública, ChileCompra, realizó una consulta pública con el fin de recoger la opinión ciudadana respecto de las Bases de convenio marco para la

Etapas y plazos de la consulta

Publicación: 22 de diciembre de 2020

Plazo de cierre: 05 de marzo de 2021 a las 17h

Publicación de respuestas: 15 de marzo de 2021

Participaron 35 personas:

- 1) Comentario recibido el 5 - 2-2021 a las 18:03:08

2-5-2021 18:03:08	Observación	Respuesta
1. ¿Qué oportunidades de mejora visualizas respecto de los criterios empleados para la evaluación de las ofertas?	Transparencia desde el momento de levantamiento de la licitación CM	La información de cada proceso se encuentra disponible en todo momento en los adjuntos de la licitación. Cualquier otra información requerida, cada oferente puede solicitarla según lo indicado por Ley de Transparencia
2. Respecto al criterio “Experiencia en el Rubro”, según su experiencia, ¿cuál sería la manera mas óptima para acreditar los proyectos efectivamente realizados de manera exitosa con sus clientes?	A través de respaldo facturación o portafolio de proyectos	Gracias por la observación.
3. Respecto al criterio “Porcentaje de Descuento Ponderado por Orden de Compra”, ¿Cuáles son a su criterio los descuentos que se manejan en el mercado?	Lo desconozco	No hay problema, gracias por su respuesta
4. Respecto al criterio “Porcentaje de Descuento Ponderado por Orden de Compra”, ¿Cuál es el máximo descuento que podrías entregar por cada tramo de monto de orden de compra?	20%	Gracias por su respuesta.

5. Respecto al procedimiento de cotización, una vez adjudicado en el convenio. ¿Qué oportunidades de mejora visualizas respecto a los criterios técnicos y económicos empleados para la evaluación de las ofertas?	El informar esto a los participantes a través de correo	Los convenios marco contemplan la notificación a los oferentes en cada proceso y cada vez que se informan los resultados en los adjuntos de la licitación.
6. ¿Agregaría categorías al convenio? ¿Cuáles?	No	Gracias por la observación.
7. ¿Cuántas cotizaciones ha emitido bajo el actual convenio Marco y en cuantas de ellas ha adjudicado?	6 cotizaciones, 5 pendientes	Gracias por su respuesta.
8. Otra observación y/o comentario.	Cumplimiento real de las fechas en las licitaciones levantadas	Gracias por su observación estamos trabajando en las mantenciones del actual módulo de cotizaciones.

2) Comentario recibido el 5/2/2021 a las 18:30:43

Pregunta	Observación	Respuesta
1. ¿Qué oportunidades de mejora visualizas respecto de los criterios empleados para la evaluación de las ofertas?	poder presentar referencias de servicios y clientes	Gracias por la observación.
2. Respecto al criterio “Experiencia en el Rubro”, según su experiencia, ¿cuál sería la manera mas óptima para acreditar los proyectos efectivamente realizados de manera exitosa con sus clientes?	presentar referencias con: alcance del servicio, evidencias del servicio ejecutado, personas de contacto + checklist de encuesta de validación con la persona indicada, reportes finales de la ejecución del servicio	Gracias por la observación.
3. Respecto al criterio “Porcentaje de Descuento Ponderado por Orden de Compra”, ¿Cuáles son a su criterio los descuentos que se manejan en el mercado?	5% a 20%	Gracias por su respuesta.
4. Respecto al criterio “Porcentaje de Descuento Ponderado por Orden de Compra”, ¿Cuál es el máximo descuento que podrías	15%	Gracias por su respuesta.

entregar por cada tramo de monto de orden de compra?		
5. Respecto al procedimiento de cotización, una vez adjudicado en el convenio. ¿Qué oportunidades de mejora visualizas respecto a los criterios técnicos y económicos empleados para la evaluación de las ofertas?	al final de la consulta, tornar publica las ofertas economicas de los participantes	Las ofertas económicas de la licitación vigente 2239-4-LR20 son públicas.
6. ¿Agregaría categorías al convenio? ¿Cuáles?		No formula observación a la consulta.
7. ¿Cuántas cotizaciones ha emitido bajo el actual convenio Marco y en cuantas de ellas ha adjudicado?	0	Gracias por su respuesta.
8. Otra observación y/o comentario.		No formula observación a la consulta.

3) Comentario recibido el 5/2/2021 a las 19:48:16

Pregunta	Observación	Respuesta
1. ¿Qué oportunidades de mejora visualizas respecto de los criterios empleados para la evaluación de las ofertas?	para que? , si esta todo arreglado	No formula observación a la consulta.
2. Respecto al criterio “Experiencia en el Rubro”, según su experiencia, ¿cuál sería la manera mas óptima para acreditar los proyectos efectivamente realizados de manera exitosa con sus clientes?	irrelevante la respuesta . ver respuesta anterior	No formula observación a la consulta.
3. Respecto al criterio “Porcentaje de Descuento Ponderado por Orden de Compra”, ¿Cuáles son a su criterio los descuentos que se manejan en el mercado?	ver primera respuesta	No formula observación a la consulta.
4. Respecto al criterio “Porcentaje de Descuento Ponderado por Orden de Compra”, ¿Cuál es el máximo descuento que podrías entregar por cada tramo de monto de orden de compra?	ver primera respuesta	No formula observación a la consulta.

5. Respecto al procedimiento de cotización, una vez adjudicado en el convenio. ¿Qué oportunidades de mejora visualizas respecto a los criterios técnicos y económicos empleados para la evaluación de las ofertas?	ver primera respuesta	No formula observación a la consulta.
6. ¿Agregaría categorías al convenio? ¿Cuáles?	ver primera respuesta	No formula observación a la consulta.
7. ¿Cuántas cotizaciones ha emitido bajo el actual convenio Marco y en cuantas de ellas ha adjudicado?	ver primera respuesta	No formula observación a la consulta.
8. Otra observación y/o comentario.	ver primera respuesta	No formula observación a la consulta.

4) Comentario recibido el 5/2/2021 a las 19:49:10

Pregunta	Observación	Respuesta
1. ¿Qué oportunidades de mejora visualizas respecto de los criterios empleados para la evaluación de las ofertas?	Eliminar la "oferta" que se debe hacer , ya que no tiene sentido hacer un presupuesto y luego bajar el precio de forma obligatoria, eso es desconocer el trabajo realizado por los oferentes y asumir que se está cobrando demás. Es ofensivo para las empresas participantes	Gracias por la observación.
2. Respecto al criterio "Experiencia en el Rubro", según su experiencia, ¿cuál sería la manera mas óptima para acreditar los proyectos efectivamente realizados de manera exitosa con sus clientes?	El sistema de formulario es bueno, pero debe tener una forma de validar la recepción del certificado, ya que no tenemos forma de saber si un formulario fue enviado, o si fue correctamente recepcionado por Chilecompra.	Gracias por la observación, nos referíamos a la experiencia de los oferentes al proceso
3. Respecto al criterio "Porcentaje de Descuento Ponderado por Orden de Compra", ¿Cuáles son a su criterio los descuentos que se manejan en el mercado?	Es un criterio absurdo, si hay una competencia entre muchos oferentes se va a ofertar a un precio competitivo, obligar a hacer un descuento es desconocer el trabajo y tiempo invertido en preparar un proyecto. Cuando se oferta por un precio es después de un análisis del trabbajo a realizar y conseguir el mejor equipo humano para lograrlo, no es el azar, y obligar a hacer un descuento es desconocer ese trabajo.	Gracias por la observación.

4. Respecto al criterio “Porcentaje de Descuento Ponderado por Orden de Compra”, ¿Cuál es el máximo descuento que podrías entregar por cada tramo de monto de orden de compra?	Ninguno, cuando cotizo un valor es porque se hace un trabajo de análisis del trabajo a realizar	Gracias por la observación.
5. Respecto al procedimiento de cotización, una vez adjudicado en el convenio. ¿Qué oportunidades de mejora visualizas respecto a los criterios técnicos y económicos empleados para la evaluación de las ofertas?	Se deben corregir el ingreso de información comercial, ya que no permiten ingresar los teléfonos a menos que empiecen en 2, 6 o 9, por lo que perjudica a empresas de otras regiones	Gracias por la observación.
6. ¿Agregaría categorías al convenio? ¿Cuáles?	no he tenido ocasión de probar eso	Gracias por la observación.
7. ¿Cuántas cotizaciones ha emitido bajo el actual convenio Marco y en cuantas de ellas ha adjudicado?	0	
8. Otra observación y/o comentario.		No formula observación a la consulta.

5) Comentario recibido el 5/2/2021 a las 20:53:20

Pregunta	Observación	Respuesta
1. ¿Qué oportunidades de mejora visualizas respecto de los criterios empleados para la evaluación de las ofertas?	Hay muchas deficiencias en el nuevo CM, no hay cierre de las cotizaciones, los compradores carecen de los protocolos de compras	Gracias por su observación estamos trabajando en las mantenciones del actual módulo de cotizaciones.
2. Respecto al criterio “Experiencia en el Rubro”, según su experiencia, ¿cuál sería la manera mas óptima para acreditar los proyectos efectivamente realizados de manera exitosa con sus clientes?	Debieran subir una declaración notarial a la plataforma que sea validada por Chile Compra.	Gracias por la observación.

3. Respecto al criterio “Porcentaje de Descuento Ponderado por Orden de Compra”, ¿Cuáles son a su criterio los descuentos que se manejan en el mercado?	los descuento que se otorgan en el sector privado van del 2% al 3%	Gracias por su respuesta.
4. Respecto al criterio “Porcentaje de Descuento Ponderado por Orden de Compra”, ¿Cuál es el máximo descuento que podrías entregar por cada tramo de monto de orden de compra?	2% sobre compras de USD20.000 y 3% sobre compras de USD40.000	Gracias por su respuesta.
5. Respecto al procedimiento de cotización, una vez adjudicado en el convenio. ¿Qué oportunidades de mejora visualizas respecto a los criterios técnicos y económicos empleados para la evaluación de las ofertas?	Las evaluaciones no son transparente ya que el proceso, no se indican cual fue la oferta ganadora, solo se gana el precio menor , no la solución ideal.	La información de cada proceso se encuentra disponible en todo momento en los adjuntos de la licitación y esto incluye toda la información del oferente a la licitación, resulte o no adjudicado.
6. ¿Agregaría categorías al convenio? ¿Cuáles?	Estan las categorias	Gracias por la observación.
7. ¿Cuántas cotizaciones ha emitido bajo el actual convenio Marco y en cuantas de ellas ha adjudicado?	Hemos participado en más de 40 cotizaciones y ninguna adjudicada. En la cotización 8500 CGR no ha adjudicado y queda sin cerrar por que no pueden declarar desierta. En Cotización 7847 Carabineros de Chile, sin respuesta, más de 2 meses sin indicar si la van a dejar desierta. En Cotización 8743, U de Chile, realizaron una adjudicación desprolija y la adjudican a un proveedor más caro que mi propuesta. Da a entender que todo el sistema esta viciado para que se adjudiquen empresas amigas.	1. Gracias por su observación estamos trabajando en las mantenciones del actual módulo de cotizaciones. 2. Respecto a cotización 8743 se derivó lo informado a nuestra área comercial para analizar el caso.
8. Otra observación y/o comentario.	Sistema malo	Gracias por su observación, esta consulta se realiza con el objetivo de recibir apreciaciones de los procesos y así contemplar mejoras en el futuro nuevo convenio

6) Comentario recibido el 8/2/2021 a las 9:32:30

Pregunta	Observación	Respuesta
1. ¿Qué oportunidades de mejora visualizas respecto de los criterios empleados para la evaluación de las ofertas?	Porcentajes de descuento por tramo no tiene lógica alguna como criterio de evaluación. Se puede establecer comparativo de tarifas por perfil versus un	Gracias por la observación.

	indicador estadístico como por ejemplo % sobre o bajo el promedio de todas las ofertas económicas de tarifas.	
2. Respecto al criterio “Experiencia en el Rubro”, según su experiencia, ¿cuál sería la manera mas óptima para acreditar los proyectos efectivamente realizados de manera exitosa con sus clientes?	Por medio de Cartas / Certificados de Experiencia firmadas/os por el cliente que contengan una información mínima requerida pero de formato libre.	Gracias por la observación, sin embargo establecer formatos libres significaría contar con información subjetiva difícil de evaluar, sin embargo revisaremos la sugerencia para estudiar si es posible la incorporarla en futuros procesos.
3. Respecto al criterio “Porcentaje de Descuento Ponderado por Orden de Compra”, ¿Cuáles son a su criterio los descuentos que se manejan en el mercado?	Los descuentos estan sujetos a múltiples factores, esto es una decisión multivariable donde afecta: alcance del proyecto, requerimientos técnicos, cronograma, disponibilidad de recursos profesionales del proveedor, costos fijos y costos variables, posibles extensiones de los servicios, etc	Gracias por la observación.
4. Respecto al criterio “Porcentaje de Descuento Ponderado por Orden de Compra”, ¿Cuál es el máximo descuento que podrías entregar por cada tramo de monto de orden de compra?	Imposible de responder; referirse a respuesta a pregunta 3.	
5. Respecto al procedimiento de cotización, una vez adjudicado en el convenio. ¿Qué oportunidades de mejora visualizas respecto a los criterios técnicos y económicos empleados para la evaluación de las ofertas?	N	No formula observación a la consulta.
6. ¿Agregaría categorías al convenio? ¿Cuáles?	No	Gracias por la observación.
7. ¿Cuántas cotizaciones ha emitido bajo el actual convenio Marco y en cuantas de ellas ha adjudicado?	2	Gracias por su respuesta.
8. Otra observación y/o comentario.	N	No formula observación a la consulta.

7) Comentario recibido el 8/2/2021 a las 10:50:56

Pregunta	Observación	Respuesta
1. ¿Qué oportunidades de mejora visualizas respecto de los criterios empleados para la evaluación de las ofertas?	El % de descuento es un incentivo que atenta contra la calidad.	Gracias por la observación.

2. Respecto al criterio “Experiencia en el Rubro”, según su experiencia, ¿cuál sería la manera mas óptima para acreditar los proyectos efectivamente realizados de manera exitosa con sus clientes?	La manera tradicional resulta la menos invasiva para el cliente, pedir al mismo cliente que llene una ficha, se vuelve poco práctico si queremos hacer seguimiento de muchos proyectos	Gracias por la observación.
3. Respecto al criterio “Porcentaje de Descuento Ponderado por Orden de Compra”, ¿Cuáles son a su criterio los descuentos que se manejan en el mercado?	un descuento no debiese superar el 10%	Gracias por su respuesta.
4. Respecto al criterio “Porcentaje de Descuento Ponderado por Orden de Compra”, ¿Cuál es el máximo descuento que podrías entregar por cada tramo de monto de orden de compra?	Ya fue respondido en la licitación	Gracias por su respuesta.
5. Respecto al procedimiento de cotización, una vez adjudicado en el convenio. ¿Qué oportunidades de mejora visualizas respecto a los criterios técnicos y económicos empleados para la evaluación de las ofertas?	por definir	No formula observación a la consulta.
6. ¿Agregaría categorías al convenio? ¿Cuáles?	--	No formula observación a la consulta.
7. ¿Cuántas cotizaciones ha emitido bajo el actual convenio Marco y en cuantas de ellas ha adjudicado?	--	No formula observación a la consulta.
8. Otra observación y/o comentario.	Poco tiempo de adjudicación, mínimo 2 años	Gracias por la observación.

8) Comentario recibido el 8/2/2021 a las 11:29:40

Pregunta	Observación	Respuesta
1. ¿Qué oportunidades de mejora visualizas respecto de los criterios empleados para la evaluación de las ofertas?	Actualmente se publican cotizaciones y el mandante define 100% por criterio económico. Cero posibilidad de valor técnico. Eso hay que corregirlo.	Gracias por la observación, el actual convenio dispone de dos modalidades de evaluación de los proyectos que no contemplan solo criterios económicos. De todas formas, su obsrvación será enviada a nuestra área de adopción de manera tal de informar y capacitar a compradores en el correcto uso de la herramienta.

<p>2. Respecto al criterio “Experiencia en el Rubro”, según su experiencia, ¿cuál sería la manera mas óptima para acreditar los proyectos efectivamente realizados de manera exitosa con sus clientes?</p>	<p>Una simple lista con descripción del proyecto e información de contacto (si está vigente).</p>	<p>Gracias por la observación.</p>
<p>3. Respecto al criterio “Porcentaje de Descuento Ponderado por Orden de Compra”, ¿Cuáles son a su criterio los descuentos que se manejan en el mercado?</p>	<p>Este criterio es inútil, qué sentido tiene ofrecer descuentos. Estamos hablando de servicios profesionales no de venta de computadores. Cuando las empresas de servicio ofrecen descuento es porque abordan con mano de obra de menor calidad. Ese es el resultado en los proyectos: Mala calidad.</p>	<p>Gracias por la observación.</p>
<p>4. Respecto al criterio “Porcentaje de Descuento Ponderado por Orden de Compra”, ¿Cuál es el máximo descuento que podrías entregar por cada tramo de monto de orden de compra?</p>	<p>El criterio de descuento en general es subjetivo y sin valor, solo aporta a devaluar el servicio que se entrega, ya que las empresas compiten por ser más baratas. Chilecompra y el Estado auspiciando este tipo de conducta.</p>	<p>Gracias por la observación.</p>
<p>5. Respecto al procedimiento de cotización, una vez adjudicado en el convenio. ¿Qué oportunidades de mejora visualizas respecto a los criterios técnicos y económicos empleados para la evaluación de las ofertas?</p>	<p>Una que permita mejorar los términos de referencias, que son en general muy malos, y en el actual convenio se han vuelto peor.</p>	<p>Gracias por la observación.</p>
<p>6. ¿Agregaría categorías al convenio? ¿Cuáles?</p>		<p>No formula observación a la consulta.</p>
<p>7. ¿Cuántas cotizaciones ha emitido bajo el actual convenio Marco y en cuantas de ellas ha adjudicado?</p>	<p>No más de 5.</p>	<p>Gracias por su respuesta.</p>
<p>8. Otra observación y/o comentario.</p>	<p>1. No deberían pedir boletas de garantía, ya que el Estado se hace parte de la inmovilidad de recursos financieros que perjudica a las PyMES. Si quieren mantener ese requisito, en vez de utilizar ese tipo de instrumentos, deberían reservar un porcentaje de pago final contra entrega satisfactoria, como lo hacen otras instituciones. Cumple el mismo objetivo y no detiene capital. 2. No se valora la calidad de los servicios que se pueden proveer,</p>	<p>Gracias por la observación. Revisaremos los requisitos de las garantías con nuestra área legal.</p>

	por el contrario, se insta a abaratar servicios que redundan en gente mal pagada y resultados deficientes.	
--	--	--

9) Comentario recibido el 8/2/2021 a las 14:05:25

Pregunta	Observación	Respuesta
<p>1. ¿Qué oportunidades de mejora visualizas respecto de los criterios empleados para la evaluación de las ofertas?</p>	<p>La cantidad de clientes medido por RUT, es contraproducente. En un Ministerio por ejemplo, se puede tener múltiples clientes que no están relacionados y que terminan siendo un único cliente para fines de evaluación. No hay una medición de la cantidad y calidad de los proyectos implementados, que dé cuenta de la capacidad real de las empresas oferentes. Los porcentajes de descuento no van a abaratar los costos para el Estado, sino por el contrario, van a aumentar el costo de los servicios (a su valor real), va a sumar costos administrativos para los proveedores y va a obligar a los funcionarios a hacer procesos administrativos extra.</p>	<p>Gracias por la observación.</p>
<p>2. Respecto al criterio “Experiencia en el Rubro”, según su experiencia, ¿cuál sería la manera mas óptima para acreditar los proyectos efectivamente realizados de manera exitosa con sus clientes?</p>	<p>Para el caso de los proyectos ejecutados con el Estado, debería haber una bitácora centralizada, para que el Estado efectivamente sepa cuál es la calidad, cantidad y estado de los proyectos que los proveedores han ejecutado y están ejecutando. Eso serviría para automatizar parte del proceso de Convenio Marco para los oferentes preexistentes. Es difícil acreditar proyectos y más aún con plazos acotados y personal reducido. Creo que la mejor forma es la bitácora mencionada anteriormente, para que el personal que valide la existencia de proyectos se pueda centrar en un universo más acotado.</p>	<p>Gracias por la observación.</p>

<p>3. Respecto al criterio “Porcentaje de Descuento Ponderado por Orden de Compra”, ¿Cuáles son a su criterio los descuentos que se manejan en el mercado?</p>	<p>Para proyectos de menos de 500 UTM , probablemente en el rango 0% a 5%</p>	<p>Gracias por su respuesta.</p>
<p>4. Respecto al criterio “Porcentaje de Descuento Ponderado por Orden de Compra”, ¿Cuál es el máximo descuento que podrías entregar por cada tramo de monto de orden de compra?</p>	<p>La relación entre volúmenes y descuentos es débil en un proyecto informático. El aumento de complejidad de un proyecto hace que no se produzca el fenómeno de economías de escala, a menos que estemos hablando de contratos específicos: licencias, infraestructura, outsourcing y/o mantenimiento. El descuento que se puede dar a un proyecto tiene que ver con condiciones propias del proyecto, principalmente: burocracia propia de la institución en particular, y los niveles de riesgo dados por la institución, cliente específico y tipo de proyecto. No existe ninguna fórmula para calcular a priori, un porcentaje de descuento general para proyectos.</p>	<p>Gracias por la observación.</p>
<p>5. Respecto al procedimiento de cotización, una vez adjudicado en el convenio. ¿Qué oportunidades de mejora visualizas respecto a los criterios técnicos y económicos empleados para la evaluación de las ofertas?</p>	<p>En experiencia en el rubro, actualmente se califica con igual puntaje un proyecto de 1000 UTM implementado a plena satisfacción del cliente, que uno de 100 UTM que tenga una calidad inferior, pero en el que se haya cuidado la relación con el cliente lo suficiente como para que firme una carta. Debe haber alguna forma, en que se pondere la calidad de los proyectos desarrollados, no sólo la cantidad.</p>	<p>Gracias por la observación.</p>
<p>6. ¿Agregaría categorías al convenio? ¿Cuáles?</p>	<p>Outsourcing y reventa de servicios (como Amazon por ejemplo)</p>	<p>Gracias por la observación.</p>
<p>7. ¿Cuántas cotizaciones ha emitido bajo el actual convenio Marco y en cuantas de ellas ha adjudicado?</p>	<p>Recientemente emitimos 3 y no nos hemos adjudicado ninguna</p>	<p>Gracias por su respuesta.</p>

<p>8. Otra observación y/o comentario.</p>	<p>Ojalá se pudiera automatizar la renovación del Convenio Marco para los proveedores antiguos que hayan demostrado calidad durante años. Por otro lado sería ideal que se focalizaran los recursos de revisión y evaluación en : nuevos oferentes, proveedores preexistentes de rendimiento deficiente y proveedores preexistentes de condiciones suficientes para hacer mal uso de posiciones dominantes.</p>	<p>Gracias por su observación, este convenio marco contempla una prórroga de hasta 12 meses que será evaluada junto al funcionamiento del convenio.</p>
---	---	---

10) Comentario recibido el 8/2/2021 a las 17:55:16

Pregunta	Observación	Respuesta
<p>1. ¿Qué oportunidades de mejora visualizas respecto de los criterios empleados para la evaluación de las ofertas?</p>	<p>Modificar el criterio de Certificaciones. Creo que podrían ser más actualizadas,</p>	<p>Gracias por su observación, los requisitos y criterios de evaluación serán revisados para el proceso futuro.</p>
<p>2. Respecto al criterio “Experiencia en el Rubro”, según su experiencia, ¿cuál sería la manera mas óptima para acreditar los proyectos efectivamente realizados de manera exitosa con sus clientes?</p>	<p>Facturas u órdenes de compra</p>	<p>Gracias por la observación.</p>
<p>3. Respecto al criterio “Porcentaje de Descuento Ponderado por Orden de Compra”, ¿Cuáles son a su criterio los descuentos que se manejan en el mercado?</p>	<p>15</p>	<p>Gracias por su respuesta.</p>
<p>4. Respecto al criterio “Porcentaje de Descuento Ponderado por Orden de Compra”, ¿Cuál es el máximo descuento que podrías entregar por cada tramo de monto de orden de compra?</p>	<p>30</p>	<p>Gracias por su respuesta.</p>
<p>5. Respecto al procedimiento de cotización, una vez adjudicado en el convenio. ¿Qué oportunidades de mejora visualizas respecto a los criterios técnicos y económicos empleados para la evaluación de las ofertas?</p>	<p>Que el proveedor sea el que mejor puede resolver el problema y esté dentro del presupuesto. Y no siempre usar el formato de corte técnico y ranking económico.</p>	<p>Gracias por la observación.</p>

6. ¿Agregaría categorías al convenio? ¿Cuáles?	De todas maneras incluiría algo asociado a licencias y SaaS. Con el convenio actual se hace complejo. El CM de "Servicios de Data Center y asociados", ya no se realiza y las bases tipo que se crearon no simplifican mucho la venta de licencias de SaaS propios.	Gracias por la observación.
7. ¿Cuántas cotizaciones ha emitido bajo el actual convenio Marco y en cuantas de ellas ha adjudicado?	0 y 0	Gracias por su respuesta.
8. Otra observación y/o comentario.	No	Gracias por la observación.

11) Comentario recibido el 9/2/2021 a las 7:46:21

Pregunta	Observación	Respuesta
1. ¿Qué oportunidades de mejora visualizas respecto de los criterios empleados para la evaluación de las ofertas?	Es necesario mayor información del uso	Gracias por su observación, esta será derivada a nuestra área de adopción para que capacite a los compradores en el correcto uso del convenio marco.
2. Respecto al criterio "Experiencia en el Rubro", según su experiencia, ¿cuál sería la manera mas óptima para acreditar los proyectos efectivamente realizados de manera exitosa con sus clientes?	Confirmaciones de clientes. Que el proveedor ingrese los antecedentes y el cliente confirme en línea	Gracias por la observación.
3. Respecto al criterio "Porcentaje de Descuento Ponderado por Orden de Compra", ¿Cuáles son a su criterio los descuentos que se manejan en el mercado?	1 a 5%	Gracias por su respuesta.
4. Respecto al criterio "Porcentaje de Descuento Ponderado por Orden de Compra", ¿Cuál es el máximo descuento que podrías entregar por cada tramo de monto de orden de compra?	5%	Gracias por su respuesta.
5. Respecto al procedimiento de cotización, una vez adjudicado en el convenio. ¿Qué oportunidades de mejora visualizas respecto a los criterios técnicos y económicos empleados para la evaluación de las ofertas?	Mayor información del proceso	Gracias por su observación. De todas formas indicamos que cada proceso de convenio marco contempla un proceso de información y comunicación a través de redes sociales, notas específicas y publicaciones en medios.

6. ¿Agregaría categorías al convenio? ¿Cuáles?	Servicios de DataCenter	Gracias por la observación.
7. ¿Cuántas cotizaciones ha emitido bajo el actual convenio Marco y en cuantas de ellas ha adjudicado?	0	Gracias por su respuesta.
8. Otra observación y/o comentario.	Es necesaria capacitación específica	Gracias por su observación, actualmente nuestra área de adopción está realizando múltiples capacitaciones y charlas respecto a este proceso.

12) Comentario recibido el 9/2/2021 a las 10:11:37

Pregunta	Observación	Respuesta
1. ¿Qué oportunidades de mejora visualizas respecto de los criterios empleados para la evaluación de las ofertas?	Los descuentos no son el camino, eso se presta para varias cosas de doble lectura e incluso aprovechamiento.	Gracias por la observación.
2. Respecto al criterio “Experiencia en el Rubro”, según su experiencia, ¿cuál sería la manera mas óptima para acreditar los proyectos efectivamente realizados de manera exitosa con sus clientes?	La cantidad de clientes no hace la diferencia. Hay empresas con menos clientes y proyectos pero con mayor experiencia. Claramente no es el camino. Tal vez con un brochure y avalado por los clientes.	Gracias por la observación.
3. Respecto al criterio “Porcentaje de Descuento Ponderado por Orden de Compra”, ¿Cuáles son a su criterio los descuentos que se manejan en el mercado?	En servicios no es un tema de descuentos. Son evaluaciones que dan un costo y que se margina. Uno da el mejor valor para intentar adjudicar sin pensar en un descuento.	Gracias por la observación.
4. Respecto al criterio “Porcentaje de Descuento Ponderado por Orden de Compra”, ¿Cuál es el máximo descuento que podrías entregar por cada tramo de monto de orden de compra?	Idem anterior. No debiera hacer descuentos si no buenas ofertas de los postulantes.	Gracias por la observación.
5. Respecto al procedimiento de cotización, una vez adjudicado en el convenio. ¿Qué oportunidades de mejora visualizas respecto a los criterios técnicos y económicos empleados para la evaluación de las ofertas?	No tengo comentarios.	Gracias por su respuesta.
6. ¿Agregaría categorías al convenio? ¿Cuáles?	No	Gracias por la observación.
7. ¿Cuántas cotizaciones ha emitido bajo el actual	No he aplicado aún.	Gracias por su respuesta.

convenio Marco y en cuantas de ellas ha adjudicado?		
8. Otra observación y/o comentario.	No aplica	Gracias por la observación.

13) Comentario recibido el 9/2/2021 a las 17:10:57

Pregunta	Observación	Respuesta
1. ¿Qué oportunidades de mejora visualizas respecto de los criterios empleados para la evaluación de las ofertas?	Creo que algunos criterios como los SLA no estaban claros si estaban expresados en horas o días y por eso hemos salido mal calificados porque informamos horas habiles, y no días habiles lo cual no estaba claro en la pregunta de tiempos de respuesta máximo	Gracias por su observación, los requisitos y criterios de evaluación serán revisados para el proceso futuro.
2. Respecto al criterio "Experiencia en el Rubro", según su experiencia, ¿cuál sería la manera más óptima para acreditar los proyectos efectivamente realizados de manera exitosa con sus clientes?	Creo que registrando la experiencia y utilizando la misma en una única base de datos, no que haya que repetir en cada licitación la experiencia con clientes.	Gracias por la observación.
3. Respecto al criterio "Porcentaje de Descuento Ponderado por Orden de Compra", ¿Cuáles son a su criterio los descuentos que se manejan en el mercado?	Contratación a largo plazo Recomendación a otras entidades de gobierno Volumen de contratación	Gracias por su respuesta.
4. Respecto al criterio "Porcentaje de Descuento Ponderado por Orden de Compra", ¿Cuál es el máximo descuento que podrías entregar por cada tramo de monto de orden de compra?	Entre un 10 y un 15% máximo	Gracias por su respuesta.
5. Respecto al procedimiento de cotización, una vez adjudicado en el convenio. ¿Qué oportunidades de mejora visualizas respecto a los criterios técnicos y económicos empleados para la evaluación de las ofertas?	No pudimos ofertar	Gracias por su respuesta.
6. ¿Agregaría categorías al convenio? ¿Cuáles?	Si, agregaría servicios de QA y Calidad de software o Cyberseguridad	Las bases de licitación vigentes contemplan en la categoría n°2 "Servicios Profesionales TI", los servicios de Qa, consultoría y/o auditoría en Ciberseguridad.

7. ¿Cuántas cotizaciones ha emitido bajo el actual convenio Marco y en cuantas de ellas ha adjudicado?	No he podido emitir cotizaciones dado que por problemas de aceptación de nuestra garantía de oferta no pudimos quedar habilitados	Gracias por su respuesta.
8. Otra observación y/o comentario.	Nos hemos conectado con el sector de convenios, legales, y otros para que nos reciban la carta de garantía emitida pero no tuvimos respuesta a pesar de llamar, ir personalmente y enviar más de 10 mails a distintas personas, sin tener al día de la fecha 9/2/2021 respuesta satisfactoria	Gracias por su respuesta, agradecemos ingresar su reclamo a través de nuestro servicio al usuario

14) Comentario recibido el 10/2/2021 a las 9:37:17

Pregunta	Observación	Respuesta
1. ¿Qué oportunidades de mejora visualizas respecto de los criterios empleados para la evaluación de las ofertas?	A día de hoy en el actual Convenio Marco se observa multitud de solicitudes de cotizaciones que tienen criterios de evaluación demasiados restrictivos para la mayoría de las empresas. Los criterios de evaluación, si bien deben asegurar la entrada de un proveedor que realice los trabajos de forma satisfactoria, no pueden ir dirigidos a dar continuidad al equipo de trabajo que actualmente tiene la institución. Para ello las instituciones deben tener otras formas de licitar que no sea a través de este Convenio Marco.	Gracias por su observación, los requisitos y criterios de evaluación serán revisados para el proceso futuro.
2. Respecto al criterio "Experiencia en el Rubro", según su experiencia, ¿cuál sería la manera más óptima para acreditar los proyectos efectivamente realizados de manera exitosa con sus clientes?	Órdenes de compras y/o contratos y los contactos de las contrapartes del cliente.	Gracias por la observación.
3. Respecto al criterio "Porcentaje de Descuento Ponderado por Orden de Compra", ¿Cuáles son a su criterio los descuentos que se manejan en el mercado?	5-10% aprox.	Gracias por su respuesta.

4. Respecto al criterio “Porcentaje de Descuento Ponderado por Orden de Compra”, ¿Cuál es el máximo descuento que podrías entregar por cada tramo de monto de orden de compra?	Normalmente el descuento depende mucho del Servicio que se vaya a prestar, pero sobre todo del presupuesto máximo. Dar más de un 20% de descuento respecto al presupuesto máximo, me parecería ir contra la idea de tener un servicio de calidad.	Gracias por su respuesta.
5. Respecto al procedimiento de cotización, una vez adjudicado en el convenio. ¿Qué oportunidades de mejora visualizas respecto a los criterios técnicos y económicos empleados para la evaluación de las ofertas?	N/A	No formula observación a la consulta.
6. ¿Agregaría categorías al convenio? ¿Cuáles?	N/A	No formula observación a la consulta.
7. ¿Cuántas cotizaciones ha emitido bajo el actual convenio Marco y en cuantas de ellas ha adjudicado?	5 cotizaciones realizadas, sin respuesta en ninguna de ellas. Ni siquiera se nos ha informado del estado de las mismas.	Gracias por su respuesta. Lo informado fue reportado a nuestra área de tecnología.
8. Otra observación y/o comentario.	En la operatoria del Convenio, creemos que debería ser una obligación lo siguiente: "La entidad compradora, una vez adjudicada la licitación, deberá informar a través de los contactos que se encuentran disponibles en Mercado Público al menos a las empresas que presentaron cotización, del resultado de la licitación en un plazo no superior a 5 días hábiles. Para ello deberá enviar a Acta de Evaluación y Acta de Adjudicación."	Gracias por su observación, Lo informado fue reportado a nuestra área de tecnología.

15) Comentario recibido el 11/2/2021 a las 13:10:10

Pregunta	Observación	Respuesta
1. ¿Qué oportunidades de mejora visualizas respecto de los criterios empleados para la evaluación de las ofertas?	Las propuestas son muy específicas no dejan la entrada de nuevos participantes	Gracias por la observación.
2. Respecto al criterio “Experiencia en el Rubro”, según su experiencia, ¿cuál sería la manera mas óptima para acreditar los proyectos efectivamente realizados de	Mostrar los proyectos con fechas de entregas	Gracias por la observación.

manera exitosa con sus clientes?		
3. Respecto al criterio "Porcentaje de Descuento Ponderado por Orden de Compra", ¿Cuáles son a su criterio los descuentos que se manejan en el mercado?	Entre un 7 a 10%	Gracias por su respuesta.
4. Respecto al criterio "Porcentaje de Descuento Ponderado por Orden de Compra", ¿Cuál es el máximo descuento que podrías entregar por cada tramo de monto de orden de compra?	12%	Gracias por su respuesta.
5. Respecto al procedimiento de cotización, una vez adjudicado en el convenio. ¿Qué oportunidades de mejora visualizas respecto a los criterios técnicos y económicos empleados para la evaluación de las ofertas?	Colocar mejores tiempos para preguntas y respuestas	Gracias por la observación.
6. ¿Agregaría categorías al convenio? ¿Cuáles?	Soporte de infraestructura	Las bases de licitación vigentes contemplan en la categoría n°2 "Servicios Profesionales TI", los servicios de soporte de infraestructura TI
7. ¿Cuántas cotizaciones ha emitido bajo el actual convenio Marco y en cuantas de ellas ha adjudicado?	No hemos podido cotizar por ende tampoco hemos sido adjudicados	Gracias por su respuesta.
8. Otra observación y/o comentario.	Los requisitos son muy cerrados, no se abren oportunidades que ingresen nuevos proveedores	Gracias por su observación, los requisitos y criterios de evaluación serán revisados para el proceso futuro.

16) Comentario recibido el 11/2/2021 a las 15:54:08

Pregunta	Observación	Respuesta
1. ¿Qué oportunidades de mejora visualizas respecto de los criterios empleados para la evaluación de las ofertas?	Una mejor definición técnica de los requerimientos	Gracias por su observación, los requisitos y criterios de evaluación serán revisados para el proceso futuro.

<p>2. Respecto al criterio “Experiencia en el Rubro”, según su experiencia, ¿cuál sería la manera mas óptima para acreditar los proyectos efectivamente realizados de manera exitosa con sus clientes?</p>	<p>Casos de éxito similares</p>	<p>Gracias por la observación.</p>
<p>3. Respecto al criterio “Porcentaje de Descuento Ponderado por Orden de Compra”, ¿Cuáles son a su criterio los descuentos que se manejan en el mercado?</p>	<p>5%-10%</p>	<p>Gracias por su respuesta.</p>
<p>4. Respecto al criterio “Porcentaje de Descuento Ponderado por Orden de Compra”, ¿Cuál es el máximo descuento que podrías entregar por cada tramo de monto de orden de compra?</p>	<p>15%</p>	<p>Gracias por su respuesta.</p>
<p>5. Respecto al procedimiento de cotización, una vez adjudicado en el convenio. ¿Qué oportunidades de mejora visualizas respecto a los criterios técnicos y económicos empleados para la evaluación de las ofertas?</p>	<p>Definición precisa de ellos</p>	<p>Gracias por la observación.</p>
<p>6. ¿Agregaría categorías al convenio? ¿Cuáles?</p>		<p>No formula observación a la consulta.</p>
<p>7. ¿Cuántas cotizaciones ha emitido bajo el actual convenio Marco y en cuantas de ellas ha adjudicado?</p>	<p>2</p>	<p>Gracias por su respuesta.</p>
<p>8. Otra observación y/o comentario.</p>		<p>No formula observación a la consulta.</p>

17) Comentario recibido el 12/2/2021 a las 22:56:05

Pregunta	Observación	Respuesta
<p>1. ¿Qué oportunidades de mejora visualizas respecto de los criterios empleados para la evaluación de las ofertas?</p>	<p>Siempre exigen experiencia en la institución que solicita el servicio, eso es raro dado que solo puede postular la empresa que ya ha estado dando el servicio. es una barrera extraña de entrada considerando que se licito el servicio.</p>	<p>Gracias por su observación, los requisitos y criterios de evaluación serán revisados para el proceso futuro.</p>
<p>2. Respecto al criterio “Experiencia en el Rubro”, según su experiencia, ¿cuál sería la manera mas óptima para acreditar los proyectos efectivamente realizados de manera exitosa con sus clientes?</p>	<p>La mejor forma es entregar oportunidades y si la empresa no cumple con lo solicitado, aplicar multas y generar una base de datos con empresas que han fallado, incluyendo obviamente al representante legal de la empresa que no cumple.</p>	<p>Gracias por la observación. Podemos indicar además, que cada proceso cuenta con un modulo de gestión de contratos que permite registrar multas y sanciones de cada proveedor con el objetivo de obtener una estadística de su comportamiento.</p>
<p>3. Respecto al criterio “Porcentaje de Descuento Ponderado por Orden de Compra”, ¿Cuáles son a su criterio los descuentos que se manejan en el mercado?</p>	<p>Mas de el 20% es raro.</p>	<p>Gracias por su respuesta.</p>
<p>4. Respecto al criterio “Porcentaje de Descuento Ponderado por Orden de Compra”, ¿Cuál es el máximo descuento que podrías entregar por cada tramo de monto de orden de compra?</p>	<p>Mas del 20% es raro.</p>	<p>Gracias por su respuesta.</p>
<p>5. Respecto al procedimiento de cotización, una vez adjudicado en el convenio. ¿Qué oportunidades de mejora visualizas respecto a los criterios técnicos y económicos empleados para la</p>	<p>Hasta el momento los criterios técnicos son los empleados normalmente. Ahora bien, en ocasiones se solicitan certificaciones y muchos años de experiencia, para empresas pequeñas eso es difícil de cumplir y al final la oportunidad no es tal dada las grandes barreras de</p>	<p>Gracias por la observación.</p>

<p>evaluación de las ofertas?</p>	<p>entrada, a veces pareciera que esta todo arreglado y no dan deseos de postular.</p>	
<p>6. ¿Agregaría categorías al convenio? ¿Cuáles?</p>	<p>Evaluación del cumplimiento de las leyes sociales por parte de las empresa y los Representantes legales. con la información en linea es fácil obtener esa información, mas en el gobierno que maneja todo esos datos, basta solo con hacer un cruce entre entidades gubernamentales. Ejm Tesorería, SII, DTR.</p>	<p>Gracias por la observación.</p>
<p>7. ¿Cuántas cotizaciones ha emitido bajo el actual convenio Marco y en cuantas de ellas ha adjudicado?</p>	<p>he enviado mas menos 6 y no he ganado ninguna. siempre ganan los que ya están dando el servicio,</p>	<p>Gracias por la observación.</p>
<p>8. Otra observación y/o comentario.</p>	<p>Hay que dar oportunidades reales a las pequeñas empresas, y no falsas esperanzas; tal vez lo que falta es un acompañamiento mas propicio para crear una carrera emprendedora en el gobierno, a medida que se cumple, se avanza en la carrera. al final del día muchos talentos se pierden y como siempre se prefiere trabajar para el sistema privado.</p>	<p>Gracias por la observación.</p>

18) Comentario recibido el 12/2/2021 a las 23:01:49

Pregunta	Observación	Respuesta
1. ¿Qué oportunidades de mejora visualizas respecto de los criterios empleados para la evaluación de las ofertas?	Que se especifique cuando haya que responder un Valor o un Rango; y que el Sistema tb. pueda ser inteligente en cuanto a rechazar textos en el caso que la respuesta deba ser numérica.	Gracias por la observación.
2. Respecto al criterio “Experiencia en el Rubro”, según su experiencia, ¿cuál sería la manera mas óptima para acreditar los proyectos efectivamente realizados de manera exitosa con sus clientes?		No formula observación a la consulta.
3. Respecto al criterio “Porcentaje de Descuento Ponderado por Orden de Compra”, ¿Cuáles son a su criterio los descuentos que se manejan en el mercado?		No formula observación a la consulta.
4. Respecto al criterio “Porcentaje de Descuento Ponderado por Orden de Compra”, ¿Cuál es el máximo descuento que podrías entregar por cada tramo de monto de orden de compra?		No formula observación a la consulta.
5. Respecto al procedimiento de cotización, una vez adjudicado en el convenio. ¿Qué oportunidades de mejora visualizas respecto a los criterios técnicos y económicos empleados para la evaluación de las ofertas?		No formula observación a la consulta.
6. ¿Agregaría categorías al convenio? ¿Cuáles?		No formula observación a la consulta.
7. ¿Cuántas cotizaciones ha emitido bajo el actual convenio Marco y en cuantas de ellas ha adjudicado?	0 de 0	Gracias por su respuesta.
8. Otra observación y/o comentario.		No formula observación a la consulta.

19) Comentario recibido el 15/2/2021 a las 19:40:54

Pregunta	Observación	Respuesta
1. ¿Qué oportunidades de mejora visualizas respecto de los criterios empleados para la evaluación de las ofertas?	Los Criterios en este convenio me parecieron bien.	Gracias por la observación.
2. Respecto al criterio “Experiencia en el Rubro”, según su experiencia, ¿cuál sería la manera mas óptima para acreditar los proyectos efectivamente realizados de manera exitosa con sus clientes?	La experiencia, debería bajarla ya que se han creado nuevas empresas y muchas de ellas quedan fuera.	Gracias por la observación.
3. Respecto al criterio “Porcentaje de Descuento Ponderado por Orden de Compra”, ¿Cuáles son a su criterio los descuentos que se manejan en el mercado?	En los descuentos por tramo ustedes deberían indicar un máximo y mínimo para que no suceda lo que ya anteriormente ha pasado. es decir de 30 a 100 UTM (2-5) tramos desde 101 a 250 UTM (3 a 7%) y desde 251 a 500 UTM (4 a 8%) también debería existir el tramo desde 501 a 1000 UTM (5 a 10%) y deberían existir las grandes compras.	Gracias por su respuesta.
4. Respecto al criterio “Porcentaje de Descuento Ponderado por Orden de Compra”, ¿Cuál es el máximo descuento que podrías entregar por cada tramo de monto de orden de compra?	En orden de la respuesta anterior Tramo1 5%, Tramo2 7%, Tramo3 8% y tramo4 10%), siempre de menor a mayor.	Gracias por su respuesta.

<p>5. Respecto al procedimiento de cotización, una vez adjudicado en el convenio. ¿Qué oportunidades de mejora visualizas respecto a los criterios técnicos y económicos empleados para la evaluación de las ofertas?</p>	<p>La verdad este convenio marco salio muy enredado, da a pensar que algunas cosas están arregladas, por ejemplo, algunas observaciones; En las cotizaciones la información que se ingresa del proyecto en muy volátil, muchas veces no tienen criterios quien dice que adjudican al que quieren ellos, segun mi opinion poner criterios seria mas de lo mismos. Lo que tienen que hacer es volver a como era el convenio marco antiguo, es decir, valor hora proyecto, valor hora arquitecto, valor hora programador, valor hora instalación software, analista, jefe de proyecto, integrador etc, etc, etc, ademas que los proveedores están obligados a ofertar todos los ID de la categoría o categorías a las que oferte, y que además tenga valores mínimos a ofertar y valores máximos a ofertar, con eso creo que mejoraría bastante, porque además he visto incluso cotizaciones que nadie participa, debido a que ni siquiera los organismos saben cuánto deben cancelar.</p>	<p>Gracias por la observación.</p>
<p>6. ¿Agregaría categorías al convenio? ¿Cuáles?</p>	<p>Categoría Diseño, Categoría Gestión y Categoría Recursos Educativos Digitales.</p>	<p>Gracias por su respuesta, sin embargo mencionamos que la categoría n°2 "Servicios Profesionales TI" contempla los servicios de Diseño</p>
<p>7. ¿Cuántas cotizaciones ha emitido bajo el actual convenio Marco y en cuantas de ellas ha adjudicado?</p>	<p>28 y he adjudicado 0.</p>	<p>Gracias por su respuesta.</p>

8. Otra observación y/o comentario.

1- Agregar categoría Diseño y Gestión.
2- agregar Categoría Recurso Educativos Digitales, muchos colegios necesitan esta categoría sobre todo en estos tiempos de pandemia y que ahora se realizarán clases presenciales y de manera online, los niños necesitan plataformas educativas tanto del ministerio y de los colegios de distintas temáticas.
3- el convenio debe estar en valor UF.
4- que sean con ID ya creados por Chilecompra y no esta modalidad de cotización que al final confunde y enreda a los organismos y proveedores, de hecho los organismos en un 30% compran por este nuevo convenio hasta licencias y otras asesorías que no tienen nada que ver con el convenio.
5- que los tramos de descuento ya están preestablecidos por chilecompra tal como la respuesta de la pregunta 4.
6- que las compras puedan ser hasta las 1000 utm.
7- que existan las grandes compras.
8- que se adjudique el 70 u 80% mejor evaluados y no cometan el error de los convenios de artículos de escritorio, mobiliario y licencias ofimáticas en donde dejaron o dejaron fuera a más del 80% de los participantes y muchos de ellos son pequeñas empresas familiares, son emprendedores y medianas empresas que lamentablemente tuvieron que despedir gente porque no quedaron en Convenio Marco en donde las ventas eran más del 70%. esta bien ahorrarles trabajo a los Jefes de Proyecto teniendo casi la nada misma de proveedores en los Convenios Marcos pero piensen también en que familias han quedado sin trabajo y la están pasando mal.

Gracias por su observación.

20) Comentario recibido el 16/2/2021 a las 10:48:45

Pregunta	Observación	Respuesta
<p>1. ¿Qué oportunidades de mejora visualizas respecto de los criterios empleados para la evaluación de las ofertas?</p>	<p>1) Muchos de las empresas (nos incluimos) somos nuevos en el CM y carecemos de toda la experiencia solicitada por parte de los clientes 2) Los montos máximos para ofertar en el CM son muy distantes de la realidad de mercado</p>	<p>Gracias por la observación. Los criterios de evaluación serán revisados para el futuro proceso</p>
<p>2. Respecto al criterio “Experiencia en el Rubro”, según su experiencia, ¿cuál sería la manera mas óptima para acreditar los proyectos efectivamente realizados de manera exitosa con sus clientes?</p>	<p>Que la experiencia del rubro exigida en gobierno pueda ser reemplazada por la experiencia del rubro privado</p>	<p>La experiencia solicitada en las bases de licitación vigente no es restrictiva sino que contemplo la experiencia global del proveedor, tanto con el sector privado como sector público.</p>
<p>3. Respecto al criterio “Porcentaje de Descuento Ponderado por Orden de Compra”, ¿Cuáles son a su criterio los descuentos que se manejan en el mercado?</p>	<p>Los valores son tan ajustados (presupuesto del cliente y la escasa definición del requerimiento) que difícilmente se puede aplicar un % descuento. Existe muy poca holgura de valores a ofertar cuando el riesgo (calidad del requerimiento entregado) es alto</p>	<p>Gracias por la observación.</p>
<p>4. Respecto al criterio “Porcentaje de Descuento Ponderado por Orden de Compra”, ¿Cuál es el máximo descuento que podrías entregar por cada tramo de monto de orden de compra?</p>	<p>Idem respuesta anterior</p>	
<p>5. Respecto al procedimiento de cotización, una vez adjudicado en el convenio. ¿Qué oportunidades de mejora visualizas respecto a los criterios técnicos y económicos empleados para la evaluación de las ofertas?</p>	<p>N/A en nuestro caso</p>	<p>No formula observación a la consulta.</p>
<p>6. ¿Agregaría categorías al convenio? ¿Cuáles?</p>	<p>Por el momento no</p>	<p>Gracias por su respuesta.</p>
<p>7. ¿Cuántas cotizaciones ha emitido bajo el actual convenio Marco y en cuantas de ellas ha adjudicado?</p>	<p>Por el momento no hemos ingresado ninguna cotización</p>	<p>Gracias por su respuesta.</p>

8. Otra observación y/o comentario.	Solamente mejorar la estrategia de "Experiencia en el Rubro", subir los montos máximos del CM y que el cliente defina el requerimiento de forma correcta.	Gracias por la observación. Los criterios de evaluación serán revisados para el futuro proceso
--	---	--

21) Comentario recibido el 16/2/2021 a las 12:04:49

Pregunta	Observación	Respuesta
1. ¿Qué oportunidades de mejora visualizas respecto de los criterios empleados para la evaluación de las ofertas?	<p>Certificaciones no siempre existen para todos los perfiles por lo que no siempre la cantidad es criterio. Por otro lado, el valor o las capacidades del personal es su trayectoria. es muy simple obtener certificaciones con perfiles con 1 año de experiencia o menos.</p> <p>Precio no puede considerarse a partir de descuentos irreales.</p>	Gracias por la observación. Los requisitos y criterios de evaluación serán analizados para el próximo proceso
2. Respecto al criterio "Experiencia en el Rubro", según su experiencia, ¿cuál sería la manera mas óptima para acreditar los proyectos efectivamente realizados de manera exitosa con sus clientes?	Casos de éxito, clientes satisfechos, referencias	Gracias por la observación.
3. Respecto al criterio "Porcentaje de Descuento Ponderado por Orden de Compra", ¿Cuáles son a su criterio los descuentos que se manejan en el mercado?	El descuento habitual para esta industria es de un 2% - 8%. Los costos son fijos, los riesgos conocidos. Por lo que cualquier otro descuento superior, supone un sobreprecio.	Gracias por su respuesta.

<p>4. Respecto al criterio “Porcentaje de Descuento Ponderado por Orden de Compra”, ¿Cuál es el máximo descuento que podrías entregar por cada tramo de monto de orden de compra?</p>	<p>Van en un tramo de hasta un 8%. respecto a este punto solo comentar que Los tramos en este item permitieron sumar puntos a aquellos que quisieron no presentarse a proyectos de un tramo, dando un alto descuento donde no querían participar y ponderando un mejor puntaje total en la categoría precio.</p>	<p>Gracias por su respuesta.</p>
<p>5. Respecto al procedimiento de cotización, una vez adjudicado en el convenio. ¿Qué oportunidades de mejora visualizas respecto a los criterios técnicos y económicos empleados para la evaluación de las ofertas?</p>	<p>reglas mas claras. el descuento como figura de comparación entre empresas dejó a buenos actores para construir un mejor país digital. Queda la sensación de que se hizo todo mal cuando las empresas actuaron de buena fe. La forma de establecer precios en esta industria de manera histórica ha sido por precio de hora hombre por perfil: un indicador claro y transparente que no genera dudas sobre el proceso. Por otro lado, la tendencia que nace a partir de las industrias financieras, retail, transporte, salud, y otros (que son los que mueven a las siguientes, por ej gobierno), apuesta por desarrollos basados en células con asignaciones full time de los equipos, lo que tambien hace que las formas de estimar sea basada en el tamaño del equipo y no horas por funcionalidad.</p>	<p>Gracias por la observación.</p>
<p>6. ¿Agregaría categorías al convenio? ¿Cuáles?</p>		<p>No formula observación a la consulta.</p>
<p>7. ¿Cuántas cotizaciones ha emitido bajo el actual convenio Marco y en cuantas de ellas ha adjudicado?</p>	<p>0</p>	<p>Gracias por la observación.</p>

<p>8. Otra observación y/o comentario.</p>	<p>Lamentamos el resultado de este proceso, con empresas que aplicaron descuentos mayores a un 20% adjudicadas.</p> <p>Lamentamos procesos largos para poder optar a ingresar a CM. Hace años participamos en varias mesas, en varias instancias de ChileCompra Day: expositores internacionales dando casos que mostraban una distancia gigante a la realidad de Chile en ese entonces y países más avanzados. Solo queda la sensación de que aprendimos poco respecto a dar oportunidad a todos (los que cumplan) de entrar a competir, con una frecuencia semestral de evaluación, con un ranking que permita a las entidades evaluar a los proveedores, de manera transparente.</p>	<p>Gracias por la observación.</p>
---	---	------------------------------------

22) Comentario recibido el 17/2/2021 a las 10:54:14

Pregunta	Observación	Respuesta
<p>1. ¿Qué oportunidades de mejora visualizas respecto de los criterios empleados para la evaluación de las ofertas?</p>	<p>Eliminar el concepto de descuentos, ya vimos lo que pasó que hubo que botar y luego volver a re asignar, no es práctico comprometerse por anticipado con porcentajes de descuento, menos aún en tramos de contratación de montos tan bajos hasta 500 UTM porque como vamos a adivinar por adelantado si nos va a alcanzar para ejecutar bien un proyecto en ese monto, plazo y además con los descuentos que nos comprometimos.</p>	<p>Gracias por la observación.</p>
<p>2. Respecto al criterio “Experiencia en el Rubro”, según su experiencia, ¿cuál sería la manera mas óptima para acreditar los proyectos efectivamente realizados de manera exitosa con sus clientes?</p>	<p>Me parece que la forma en que está está bien</p>	<p>Gracias por la observación.</p>

<p>3. Respecto al criterio “Porcentaje de Descuento Ponderado por Orden de Compra”, ¿Cuáles son a su criterio los descuentos que se manejan en el mercado?</p>	<p>No lo sé, creo que varia mucho dependiendo del proyecto en específico y el monto a contratar</p>	<p>Gracias por su respuesta.</p>
<p>4. Respecto al criterio “Porcentaje de Descuento Ponderado por Orden de Compra”, ¿Cuál es el máximo descuento que podrías entregar por cada tramo de monto de orden de compra?</p>	<p>No nos parece que sea la forma entregar descuentos para clasificar al convenio, lo máximo es lo que agregamos al postular al convenio 12% a 14% pero es una cifra a ciegas, tratando de pensar en un % que nos permita clasificar, pero la verdad no sabemos si va a ser factible realizar un proyecto bien realizado, con las condiciones que ponen y además teniendo este descuento pre fijado.</p>	<p>Gracias por su respuesta.</p>
<p>5. Respecto al procedimiento de cotización, una vez adjudicado en el convenio. ¿Qué oportunidades de mejora visualizas respecto a los criterios técnicos y económicos empleados para la evaluación de las ofertas?</p>	<p>Certificaciones, son excesivas las que solicitan, dice que el convenio ha adjudicado en un 84% a MyPymes pero no somos las Pymes empresas que tengan tanta facilidad para tener personal certificado, sin embargo podemos demostrar amplia experiencia y buenos resultados, eso debiese primar. Adicionalmente por el lado económico muchas de las solicitudes de cotización no se condicen con lo que piden versus lo que tienen de presupuesto, entonces falta mejorar la solicitud desde el comprador</p>	<p>Gracias por su observación. Los criterios de evaluación, inclusive el criterio de certificaciones, será revisado para el futuro proceso.</p>
<p>6. ¿Agregaría categorías al convenio? ¿Cuáles?</p>	<p>Más que agregar servicios, lo volvería a la modalidad HH del convenio anterior o agregaría una categoría cotizable por HH</p>	<p>Gracias por la observación.</p>

<p>7. ¿Cuántas cotizaciones ha emitido bajo el actual convenio Marco y en cuantas de ellas ha adjudicado?</p>	<p>No hemos emitido ninguna, pues somos nuevos en este convenio, anteriormente trabajamos a través de terceros, tuvimos buenas y malas experiencias, nos estafaron por una alta suma, pero realizamos importantes proyectos y tenemos la experiencia, sin embargo los proyectos eran del doble o un 75% mayor presupuesto que el que el actual convenio considera, eso además de los descuentos establecidos, la doble garantía, los requisitos elevadísimos en capacidades técnicas (cantidad de certificaciones que piden), meses que requieren y bajo presupuesto que no se condice con los requerimientos.</p>	<p>Gracias por su observación, los requisitos y criterios de evaluación serán revisados para el proceso futuro.</p>
<p>8. Otra observación y/o comentario.</p>	<p>Todo dicho en los puntos previos</p>	<p>Gracias por su participación.</p>

23) Comentario recibido el 17/2/2021 a las 10:59:22

Pregunta	Observación	Respuesta
<p>1. ¿Qué oportunidades de mejora visualizas respecto de los criterios empleados para la evaluación de las ofertas?</p>		<p>No formula observación a la consulta.</p>
<p>2. Respecto al criterio “Experiencia en el Rubro”, según su experiencia, ¿cuál sería la manera mas óptima para acreditar los proyectos efectivamente realizados de manera exitosa con sus clientes?</p>		<p>No formula observación a la consulta.</p>
<p>3. Respecto al criterio “Porcentaje de Descuento Ponderado por Orden de Compra”, ¿Cuáles son a su criterio los descuentos que se manejan en el mercado?</p>		<p>No formula observación a la consulta.</p>
<p>4. Respecto al criterio “Porcentaje de Descuento Ponderado por Orden de Compra”, ¿Cuál es el máximo descuento que podrías entregar por cada tramo de monto de orden de compra?</p>		<p>No formula observación a la consulta.</p>

<p>5. Respecto al procedimiento de cotización, una vez adjudicado en el convenio. ¿Qué oportunidades de mejora visualizas respecto a los criterios técnicos y económicos empleados para la evaluación de las ofertas?</p>		<p>No formula observación a la consulta.</p>
<p>6. ¿Agregaría categorías al convenio? ¿Cuáles?</p>		<p>No formula observación a la consulta.</p>
<p>7. ¿Cuántas cotizaciones ha emitido bajo el actual convenio Marco y en cuantas de ellas ha adjudicado?</p>		<p>No formula observación a la consulta.</p>
<p>8. Otra observación y/o comentario.</p>	<p>Me faltó esto al completar la encuesta anterior: el plazo que dan en general para el proceso de publicación, preguntas es demasiado estrecho, no se alcanza a evaluar bien un proyecto con tan poco plazo. No debiesen solicitar una garantía para contratar si ya todos los proveedores entregamos una garantía de fiel cumplimiento de contrato.</p>	<p>Gracias por la observación.</p>

24) Comentario recibido el 17/2/2021 a las 23:18:07

Pregunta	Observación	Respuesta
<p>1. ¿Qué oportunidades de mejora visualizas respecto de los criterios empleados para la evaluación de las ofertas?</p>	<p>a) Mejora en la Calificación para Adjudicación en el Convenio: en el anterior era lo siguiente: 15% - Certificaciones / 15% - Experiencia / 15% - Niveles de Servicio / 2% - Cumplimiento de Políticas y/o Programas de Sustentabilidad / 3% - Cumplimiento de Requisitos Formales / 50% - Precio / Total = 100%, y se adjudicó a todos los que cumplieron al menos 55 puntos. En el nuevo Convenio, al separar la evaluación Técnica de la Económica, podrían ocurrir 2</p>	<p>Gracias por la observación. Los requisitos y criterios de evaluación serán analizados para el próximo proceso</p>

	<p>situaciones de abierta inconsistencia: 1) 100 puntos en lo Técnico, pero fuera del 80% mejor rankeado en descuentos. 2) 50 puntos en lo Técnico, pero (por una oferta generosa) dentro del 80% mejor rankeado en descuento. En el caso 1, un Proveedor competente quedaría fuera por descuento insuficiente y en el caso 2, un Proveedor que acredita competencias mínimas, califica por descuento.</p> <p>En realidad, la pregunta de fondo es ¿qué calidad de Proveedores de Servicios Profesionales quiere (y debiera) tener el Estado? ¿Qué tipo de Servicios esperan recibir: los más baratos o de calidad? 2 conceptos que no conversan entre sí. En el extremo, es como si quisiera ser atendido por Expertos Certificados al valor de un Estudiante en práctica. No cuadra.</p> <p>b) Mejora en las Certificaciones: en el convenio marco anterior no era requisito que las certificaciones exigidas al Proveedor sólo fueran emitidas por Empresas Certificadoras. Se aceptaban como válidas también las certificaciones otorgadas por las marcas tecnológicas. En este Convenio dichas certificaciones no eran aceptadas.</p> <p>El problema es que las Certificaciones de Empresas Certificadoras sólo garantizan que un proceso se efectúa acorde a un estándar definido por la propia empresa certificada, pero no garantiza ni acredita conocimiento del servicio TI ni de la tecnología que se requiera aplicar.</p>	
--	--	--

<p>2. Respecto al criterio “Experiencia en el Rubro”, según su experiencia, ¿cuál sería la manera mas óptima para acreditar los proyectos efectivamente realizados de manera exitosa con sus clientes?</p>	<p>a) Sector Público: a través de la calificación del Comprador en el Portal, para cierre de una Orden de Compra. No basta con que se pague. Se debe calificar. b) Sector Privado: A través de certificados de cierre exitoso, firmados de puño y letra por el Cliente, indicando su RUT personal, que fue lo exigido en el Convenio Marco anterior. Un formulario web no garantiza que sea completado por quien realmente interesa que lo complete, porque es posible que ese Interlocutor ya ni siquiera esté en la Empresa donde se prestó el servicio, y también se presta para fraude porque podrían informarse Clientes o Trabajos inexistentes para cumplir con Puntaje máximo y asegurar el ingreso al Convenio. Requiere una sólida validación.</p>	<p>a) Gracias por la observación, sin embargo es importante diferenciar que la experiencia del convenio marco vigente guarda relación a proyectos o trabajos realizados con anterioridad y no al comportamiento del proveedor, este último es un criterio de evaluación distinto. b) Gracias por la observación.</p>
<p>3. Respecto al criterio “Porcentaje de Descuento Ponderado por Orden de Compra”, ¿Cuáles son a su criterio los descuentos que se manejan en el mercado?</p>	<p>Aquí tengo una observación crítica: estamos hablando de Servicios Profesionales, no estamos hablando de commodities ni productos. Uno como proveedor de SP puede ofrecer una tarifa a cobrar, en función de los perfiles que participarán en el proyecto y sus competencias (conocimiento, habilidades, experiencia y actitud), pero no puede comprometerse por anticipado con un descuento sin saber cuál será la complejidad del servicio y qué perfiles se requerirán para prestarlo. Por otra parte, en el Convenio Marco anterior, al tener un rango de tarifas por perfil, el Comprador a lo menos tenía un orden de magnitud respecto del presupuesto a considerar para su requerimiento. Pero hoy está totalmente a ciegas. En un Servicio Profesional la Calidad es clave. Si el Estado busca Calidad (plasmada en Conocimientos, Habilidades, Experiencia, con Certificaciones incluidas), no puede esperar encontrar descuentos.</p>	<p>Gracias por la observación, sin embargo se puede precisar que el convenio marco vigente fue diseñado para proyectos específicos y cotizados por medio de un formulario electrónico con el objetivo de conocer la envergadura de cada proyecto, a diferencia del convenio marco anterior que permitía la contratación de horas hombre.</p>

	<p>Perdón el ejemplo, pero esto es como necesitar un especialista médico: ¿voy al más barato, a riesgo de que me dé un diagnóstico equivocado o pago por uno que barato no es, pero tengo la certeza que su diagnóstico será adecuado, porque tiene Estudios, Experiencia, Postgrados, Publicaciones? En otro ámbito, ¿pago por un abogado barato para que me represente en un juicio, a riesgo de perderlo, o le pago a uno que me cobra más, pero cuyas credenciales me transmiten la seguridad de estar en buenas manos y mis intereses bien representados?</p> <p>En resumen, no procede hablar de descuentos en el ámbito de Servicios Profesionales. Hablar de tarifas, sí, pero de descuentos no. En función del cumplimiento de requisitos (Calidad) del Proveedor de SP, puedo elegir aquel cuya Tarifa se ajuste a mi presupuesto. O negociar para lograr que se ajuste, pero en ese orden.</p>	
<p>4. Respecto al criterio “Porcentaje de Descuento Ponderado por Orden de Compra”, ¿Cuál es el máximo descuento que podrías entregar por cada tramo de monto de orden de compra?</p>	<p>Ex - ante, Ninguno. Es imperativo conocer las exigencias del proyecto, qué perfiles requiere y qué tan específicos son esos perfiles. Hay muchos que, según las bases que hemos revisado a la fecha, parecen ser una aguja en una pajar. Y esas agujas baratas no son.</p> <p>Es posible ofrecer un descuento al momento de hacer una oferta puntual, una vez conocidos los antecedentes anteriores, como se hacía en el convenio anterior, pero no es lógico comprometer un descuento por anticipado, en la postulación de un convenio marco. Son 2 instancias bien diferentes.</p> <p>En este convenio actual, se debe considerar el descuento ofrecido como un costo, y eso probablemente signifique que hayan cotizaciones a las que no postulemos, porque las matemáticas no dan. Si tengo un</p>	<p>Gracias por la observación.</p>

	<p>negocio, es para obtener cierta rentabilidad, pero si esa rentabilidad es menor que invertir en el mercado financiero, no hace sentido jugársela por mantener viva una empresa y mantener todo un equipo de trabajo de buen nivel, con todo el sacrificio que ello implica, para ganar menos que en un Depósito a Plazo, Fondo Mutuo, Acciones o cualquier otro instrumento de inversión.</p>	
<p>5. Respecto al procedimiento de cotización, una vez adjudicado en el convenio. ¿Qué oportunidades de mejora visualizas respecto a los criterios técnicos y económicos empleados para la evaluación de las ofertas?</p>	<p>a) En lo técnico, el Cliente debe ser riguroso en definir el tipo de requerimiento a resolver y sus criterios de éxito. Hoy es más común encontrar descripciones de perfiles que proyectos. Quizás porque el comprador ni siquiera tiene claridad de cómo resolver lo que le pasa, y en otra mirada, porque no quiere exponer su continuidad operacional a un proveedor desconocido, que se demore en entender su realidad, levantar un diagnóstico, entender sus procesos y su entorno TI, pues necesita cumplir sus metas en el menor tiempo posible. Y por eso redacta las bases tan detalladas para maximizar la posibilidad de mantener su proveedor actual.</p> <p>b) En lo económico, un presupuesto acorde a la magnitud/complejidad del requerimiento.</p> <p>c) En el proceso de evaluación de ofertas, estamos de acuerdo en promover la diversidad y la equidad de oportunidades para todos. Sabemos que todos los cambios tienen cierta resistencia, pero este nuevo Convenio es un proceso de licitación continuo. No hace sentido plantear un Convenio Marco si todo el tiempo se va a estar licitando, con la participación de todos los proveedores. Impone al Comprador un costo administrativo alto en HH nada productivas, en vez de facilitar y agilizar su gestión. Si lo que se busca es desincentivar las malas</p>	<p>Gracias por la observación.</p>

	<p>prácticas y evitar los vicios (algo en lo que estamos 100% de acuerdo), entonces hay que destinar fondos a aumentar las instancias de Auditoría, y obligar al Comprador a evaluar formalmente el servicio recibido a través del Portal, para que quede el historial completo de cada Orden de Compra, con lo que tendrían total trazabilidad, pero no complejizar innecesariamente un proceso de compra, que debiera ser súper sencillo y expedito.</p>	
<p>6. ¿Agregaría categorías al convenio? ¿Cuáles?</p>	<p>a) Repondría los Perfiles Profesionales de todas maneras. Y agregaría: b) Servicios de Catálogo de Datos c) Servicios de Integración, Replicación y Migración de Datos d) Servicios de GeoReferenciación e) Servicios de Gobierno de Datos (diagnóstico, diseño, implementación, mantención, mejora evolutiva) f) Servicios de Automatización de Procesos de Negocios (BPMS) g) Servicios de Ciberseguridad</p>	<p>Gracias por su respuesta.</p>
<p>7. ¿Cuántas cotizaciones ha emitido bajo el actual convenio Marco y en cuantas de ellas ha adjudicado?</p>	<p>Hasta hoy 17-feb-2021, hemos participado sólo en una, que cerró el 16-feb-2021. Al cierre del proceso, éramos el único postulante. Sin embargo, al volver a revisar hoy, nos dimos cuenta que post-cierre aparecieron 2 postulantes más. ¿Cómo puede ser eso? Lamentablemente no tomamos un screenshot para acreditar la situación expuesta, pero claramente hay una irregularidad, porque el proceso estaba cerrado y en etapa de "Evaluación" sólo con 1 oferente y no 3, como aparece hoy.</p>	<p>Gracias por la observación, esto será informado a nuestro equipo comercial.</p>

8. Otra observación y/o comentario.

a) Respecto del Plazo del Convenio, 12 meses es un periodo bastante corto, porque varios meses antes que termine, ya hay que estar participando de una nueva licitación.

b) Respecto de la Garantía de Fiel Cumplimiento: el Convenio anterior, que duraba 72 meses (6 años, aunque con el lanzamiento de este nuevo duró sólo 4,5 años), pedía \$250.000 de garantía, que podría entender que se considere baja, pero de ahí a subir a \$2.500.000 por sólo 12 meses, cuando el espíritu (a mi entender) es abrir posibilidades a nuevos proveedores, me parece un monto bastante alto, que no se condice con el plazo ni los montos a transar (insisto que quizás la garantía del Convenio anterior podría estimarse muy baja, pero convengamos que era mucho más asequible).

c) Respecto del Alcance del Convenio: en el anterior, habían Perfiles Profesionales (HH), Anteproyectos y Proyectos. En este nuevo sólo estos 2 últimos. Es muy diferente cotizar un Proyecto, que contratar HH Profesionales de un soporte de continuidad operacional o evolutivo. Insisto que impone una carga administrativa al Comprador, de preparar bases de licitación, dedicar tiempo a respuesta de consultas, y evaluar "n" oferentes, para contar con un servicio que, por su naturaleza, debería poder contratarse con mucha mayor agilidad. Por eso considero más barato y eficiente para el Estado invertir en Auditorías, Instancias de Validación e incluso un Sistema de Denuncias Confidencial, para asegurar un uso adecuado de los recursos (que nos interesa a todos), pero no poner trabas al proceso de compra, porque sólo mantiene (o aumenta) la lentitud y burocracia que caracteriza al Estado.

Gracias por la observación.

25) Comentario recibido el 18/2/2021 a las 0:43:32

Pregunta	Observación	Respuesta
1. ¿Qué oportunidades de mejora visualizas respecto de los criterios empleados para la evaluación de las ofertas?	No tengo acceso al Back Office, llevo meses escribiendo y llamando sin respuesta clara de por qué no tengo acceso al Back Office. Proveedor 76.525.482-5	Se derivará su caso al área respectiva.
2. Respecto al criterio “Experiencia en el Rubro”, según su experiencia, ¿cuál sería la manera mas óptima para acreditar los proyectos efectivamente realizados de manera exitosa con sus clientes?	No tengo acceso al Back Office, llevo meses escribiendo y llamando sin respuesta clara de por qué no tengo acceso al Back Office. Proveedor 76.525.482-5	Se derivará su caso al área respectiva.
3. Respecto al criterio “Porcentaje de Descuento Ponderado por Orden de Compra”, ¿Cuáles son a su criterio los descuentos que se manejan en el mercado?	No tengo acceso al Back Office, llevo meses escribiendo y llamando sin respuesta clara de por qué no tengo acceso al Back Office. Proveedor 76.525.482-5	Se derivará su caso al área respectiva.
4. Respecto al criterio “Porcentaje de Descuento Ponderado por Orden de Compra”, ¿Cuál es el máximo descuento que podrías entregar por cada tramo de monto de orden de compra?	No tengo acceso al Back Office, llevo meses escribiendo y llamando sin respuesta clara de por qué no tengo acceso al Back Office. Proveedor 76.525.482-5	Se derivará su caso al área respectiva.
5. Respecto al procedimiento de cotización, una vez adjudicado en el convenio. ¿Qué oportunidades de mejora visualizas respecto a los criterios técnicos y económicos empleados para la evaluación de las ofertas?	No tengo acceso al Back Office, llevo meses escribiendo y llamando sin respuesta clara de por qué no tengo acceso al Back Office. Proveedor 76.525.482-5	Se derivará su caso al área respectiva.
6. ¿Agregaría categorías al convenio? ¿Cuáles?	No tengo acceso al Back Office, llevo meses escribiendo y llamando sin respuesta clara de por qué no tengo acceso al Back Office. Proveedor 76.525.482-5	Se derivará su caso al área respectiva.
7. ¿Cuántas cotizaciones ha emitido bajo el actual convenio Marco y en cuantas de ellas ha adjudicado?	0	Gracias por su respuesta.

<p>8. Otra observación y/o comentario.</p>	<p>No tengo acceso al Back Office, llevo meses escribiendo y llamando sin respuesta clara de por qué no tengo acceso al Back Office.</p> <p>Proveedor 76.525.482-5</p>	<p>Se derivará su caso al área respectiva.</p>
---	--	--

26) Comentario recibido el 18/2/2021 a las 10:55:25

Pregunta	Observación	Respuesta
<p>1. ¿Qué oportunidades de mejora visualizas respecto de los criterios empleados para la evaluación de las ofertas?</p>	<p>En particular el tramo de 500 UTM que en la practica con un descuento de 10% se transforma en 450 es muy poco para enfrentar proyectos de minima envergadura.</p> <p>La poca experiencia por parte de las areas de compra en la nueva modalidad que hace que muchos de los requerimientos sean de muy mala calidad lo que dificulta el ofertar</p>	<p>Gracias por la observación.</p>
<p>2. Respecto al criterio “Experiencia en el Rubro”, según su experiencia, ¿cuál sería la manera mas óptima para acreditar los proyectos efectivamente realizados de manera exitosa con sus clientes?</p>	<p>En general las facturas son una buena manera de acreditar eso, ya que eso es lo único que acredita si te pagaron o no el trabajo, también es una buena medida la cantidad de proyectos hechos con un cliente.</p>	<p>Gracias por la observación.</p>
<p>3. Respecto al criterio “Porcentaje de Descuento Ponderado por Orden de Compra”, ¿Cuáles son a su criterio los descuentos que se manejan en el mercado?</p>	<p>el descuento depende del tipo de proyecto, dificultad, etc. el pedirlo como requisito de evaluación en el convenio marco me parece una mala idea dado que en la práctica tu calculas tu ingreso, a eso le sumas el descuento que quedaste de hacer y pones ese valor en el presupuesto.</p>	<p>Gracias por la observación.</p>
<p>4. Respecto al criterio “Porcentaje de Descuento Ponderado por Orden de Compra”, ¿Cuál es el máximo descuento que podrías entregar por cada tramo de monto de orden de compra?</p>	<p>Como lo dije en el punto anterior el tema no es por volumen, en los proyectos no se venden papas por kilo por lo que es complejo determinar descuentos a priori.</p>	<p>Gracias por la observación.</p>
<p>5. Respecto al procedimiento de cotización, una vez adjudicado en el convenio. ¿Qué oportunidades de mejora visualizas respecto a los criterios técnicos y</p>		<p>No formula observación a la consulta.</p>

económicos empleados para la evaluación de las ofertas?		
6. ¿Agregaría categorías al convenio? ¿Cuáles?		No formula observación a la consulta.
7. ¿Cuántas cotizaciones ha emitido bajo el actual convenio Marco y en cuantas de ellas ha adjudicado?	Ninguna aun	Gracias por su respuesta.
8. Otra observación y/o comentario.		No formula observación a la consulta.

27) Comentario recibido el 18/2/2021 a las 19:46:45

Pregunta	Observación	Respuesta
1. ¿Qué oportunidades de mejora visualizas respecto de los criterios empleados para la evaluación de las ofertas?	No se puede partir de la base de descuentos. Eso pone en una posición muy desventajosa a empresas emergentes o de menor tamaño y beneficia directamente a empresas con más respaldo económico. En los tiempos que se viven se debe entregar herramientas para la libre participación de todos bajo criterios técnicos y de calidad de servicio, para que la industria siga creciendo.	Gracias por la observación.
2. Respecto al criterio "Experiencia en el Rubro", según su experiencia, ¿cuál sería la manera mas óptima para acreditar los proyectos efectivamente realizados de manera exitosa con sus clientes?	Con OC o certificados de clientes (en cualquier formato). Uno como proveedor, no puede estar "molestando" al cliente con un formulario web y que después envíe el respaldo de que completó el form. Ese método me pareció muy complejo de poner en práctica.	Gracias por la observación.

<p>3. Respecto al criterio “Porcentaje de Descuento Ponderado por Orden de Compra”, ¿Cuáles son a su criterio los descuentos que se manejan en el mercado?</p>	<p>Me parece que no debería estar la opción de descuento. Eso debería ser parte de la negociación final pero no partir de un descuento. Si es estrictamente necesario, creo que debería ir entre 1-4% a lo mucho. Sino se propicia a subir los precios artificialmente y luego aplicar el descuento obligatorio.</p>	<p>Gracias por su respuesta.</p>
<p>4. Respecto al criterio “Porcentaje de Descuento Ponderado por Orden de Compra”, ¿Cuál es el máximo descuento que podrías entregar por cada tramo de monto de orden de compra?</p>	<p>4%</p>	<p>Gracias por su respuesta.</p>
<p>5. Respecto al procedimiento de cotización, una vez adjudicado en el convenio. ¿Qué oportunidades de mejora visualizas respecto a los criterios técnicos y económicos empleados para la evaluación de las ofertas?</p>	<p>Me parece ok.</p>	<p>Gracias por su respuesta.</p>
<p>6. ¿Agregaría categorías al convenio? ¿Cuáles?</p>	<p>Servicios Cloud</p>	<p>Gracias por la observación.</p>
<p>7. ¿Cuántas cotizaciones ha emitido bajo el actual convenio Marco y en cuantas de ellas ha adjudicado?</p>	<p>ninguna, no quedamos adjudicados. Siendo esto un perjuicio enorme para nuestra empresa, que históricamente si tuvo convenio marco.</p>	<p>Gracias por su observación. Precisamos que este convenio marco tiene una duración de 12 meses con posibilidad de prórroga de hasta 12 meses, por tanto mantendremos informados a los oferentes para el futuro proceso.</p>
<p>8. Otra observación y/o comentario.</p>	<p>Entender los momentos que se viven, muy complejos en términos económicos y no poner trabas al trabajo sino más bien promover la competencia y crecimiento del sector TI en base a la calidad de los servicios. Siempre lo barato cuesta caro, y estamos hablando de perjuicio al estado, que va más allá de temas económicos sino que mientras más brecha digital menor calidad de vida para los chilenos y habitantes de nuestro país.</p>	<p>Gracias por la observación.</p>

28) Comentario recibido el 22/2/2021 a las 12:22:08

Pregunta	Observación	Respuesta
1. ¿Qué oportunidades de mejora visualizas respecto de los criterios empleados para la evaluación de las ofertas?	No incluir como requisito excluyente tener experiencia demostrable o trabajos realizados previamente para la repartición del estado que es solicitante.	Gracias por la observación, los criterios para ofertar y para las cotizaciones vigentes en el convenio marco, serán analizadas y estudiadas en el futuro proceso.
2. Respecto al criterio “Experiencia en el Rubro”, según su experiencia, ¿cuál sería la manera mas óptima para acreditar los proyectos efectivamente realizados de manera exitosa con sus clientes?	Con mencionar las empresas y los proyectos realizados con información de contacto de una contraparte para verificación debería ser suficiente.	Gracias por la observación.
3. Respecto al criterio “Porcentaje de Descuento Ponderado por Orden de Compra”, ¿Cuáles son a su criterio los descuentos que se manejan en el mercado?	entre 5 y 10 porciento	
4. Respecto al criterio “Porcentaje de Descuento Ponderado por Orden de Compra”, ¿Cuál es el máximo descuento que podrías entregar por cada tramo de monto de orden de compra?	no debería exceder el 5 porciento para el tramo mas bajo 10 para el tramo del medio y 15 para el tramo mas alto.	Gracias por su respuesta.
5. Respecto al procedimiento de cotización, una vez adjudicado en el convenio. ¿Qué oportunidades de mejora visualizas respecto a los criterios técnicos y económicos empleados para la evaluación de las ofertas?	Respecto a los criterios técnicos no dejar empresas fuera por no tener trabajos anteriores en la repartición del estado solicitante y en materia económica mas que cambiar el criterio de evaluación se debería considerar ajustar mejor la relación entre el monto ofrecido y el servicio solicitado.	Gracias por su observación, los requisitos y criterios de evaluación serán revisados para el futuro proceso.
6. ¿Agregaría categorías al convenio? ¿Cuáles?	no	Gracias por su respuesta.
7. ¿Cuántas cotizaciones ha emitido bajo el actual convenio Marco y en cuantas de ellas ha adjudicado?	aproximadamente 12 y ninguna adjudicada	Gracias por su respuesta.
8. Otra observación y/o comentario.	Las respuestas a las consultas deberían ser visibles para todos los ofertantes	Gracias por su observación. Esto ya fue informado con nuestra área de tecnología.

29) Comentario recibido el 23/2/2021 a las 20:03:33

Pregunta	Observación	Respuesta
<p>1. ¿Qué oportunidades de mejora visualizas respecto de los criterios empleados para la evaluación de las ofertas?</p>	<p>1.- Que NO sean tan sesgadas con las empresas del sector privado que están participando por 1era vez en el CM del estado, dado que ponen como requisito experiencia en el sector publico, el cual nos deja en desventaja para poder ofertar. 2.- Que los requerimientos sean más específicos y detallados, porque en algunos casos son muy ambiguos y al hacer las consultas del caso, no responder con ningún grado de detalle.</p>	<p>Gracias por la observación, los criterios para ofertar y para las cotizaciones vigentes en el convenio marco, serán analizadas y estudiadas en el futuro proceso.</p>
<p>2. Respecto al criterio “Experiencia en el Rubro”, según su experiencia, ¿cuál sería la manera mas óptima para acreditar los proyectos efectivamente realizados de manera exitosa con sus clientes?</p>	<p>1.- Se podría solicitar una carta de recomendación al cliente. 2.- Las ordenes de compra que certifican que se realizaron los trabajos. 3.- Permitir que la experiencia en el rubro sea tanto en el sector privado y publico, en igualdad de condiciones.</p>	<p>1 y 2 Gracias por la observación 3 La experiencia solicitada en las bases de licitación vigente no es restrictiva sino que contemplo la experiencia global del proveedor, tanto con el sector privado como sector público.</p>
<p>3. Respecto al criterio “Porcentaje de Descuento Ponderado por Orden de Compra”, ¿Cuáles son a su criterio los descuentos que se manejan en el mercado?</p>	<p>1.- El porcentaje de descuento en el sector privado, se evalúa caso a caso, y es variable en relación a la envergadura, complejidad y duración del proyecto. Este puede estar en un rango de 5% al 15%. 2.- NO se define porcentajes de descuento por tramos de presupuesto.</p>	<p>Gracias por su respuesta.</p>
<p>4. Respecto al criterio “Porcentaje de Descuento Ponderado por Orden de Compra”, ¿Cuál es el máximo descuento que podrías entregar por cada tramo de monto de orden de compra?</p>	<p>En nuestro caso podría ser entre un 5% y 15%, según la envergadura, complejidad y duración del proyecto, pero esa decisión debería tomarla el proveedor por cada proyecto a postular.</p>	<p>Gracias por su respuesta.</p>

<p>5. Respecto al procedimiento de cotización, una vez adjudicado en el convenio. ¿Qué oportunidades de mejora visualizas respecto a los criterios técnicos y económicos empleados para la evaluación de las ofertas?</p>	<p>1.- Que los requerimientos sean más específicos y detallados, porque en algunos casos son muy ambiguos y al hacer las consultas del caso, no responder con ningún grado de detalle, lo que impide poder ofertar. 2.- Que los plazos que se definen según los requerimientos sean más aterrizado, dado que obligan al proveedor a tener que ajustar sus Carta Gantt de actividades, en donde se sabe a priori que es imposible poder cumplirlas. 3.- En muchos casos, piden varios profesionales con certificaciones, solicitando plazos que no cuadran con los requerimientos, donde el presupuesto no está adecuado al mercado, lo que hace poco probable ofertar. 4.- Que las preguntas que realizando los proveedores por dudas en los requerimientos, se puedan responder con la mayor cantidad de detalle, y estas respuestas es publicas para todos los proveedores para poder competir en igualdad de condición.</p>	<p>1. Perfecto, haremos llegar observación a nuestra área de adopción que tiene relación directa con compradores. 2 y 3. Gracias por su observación 4. Esto ya fue informado a nuestra área de tecnología.</p>
<p>6. ¿Agregaría categorías al convenio? ¿Cuáles?</p>	<p>1.- Se podría segmentar por tipos de proyectos, ya sea, desarrollos web, móviles, integraciones, etc. 2.- Se podría segmentar por complejidad (baja, media, alta).</p>	<p>Gracias por la observación.</p>
<p>7. ¿Cuántas cotizaciones ha emitido bajo el actual convenio Marco y en cuantas de ellas ha adjudicado?</p>	<p>Hemos postulado al menos 7 propuestas, y en ninguna hemos ganado. Motivo: por las mismos problemas que estos explicando en las preguntas anteriores.</p>	<p>Gracias por su respuesta.</p>
<p>8. Otra observación y/o comentario.</p>	<p>Espero que esta consulta que nos están realizando a los nuevos proveedores que están participando por 1era vez en el convenio marco del gobierno, puedan aplicar varios cambios para que todos podamos competir en igual de condiciones.</p>	<p>Gracias por su observación. El objetivo de las consultas es recoger los comentarios del proceso y contemplar mejoras en nuestros nuevos convenios marco.</p>

30) Comentario recibido a las 24/2/2021 a las 16:37:42

Pregunta	Observación	Respuesta
<p>1. ¿Qué oportunidades de mejora visualizas respecto de los criterios empleados para la evaluación de las ofertas?</p>	<p>1) Muchos de las empresas (nos incluimos) somos nuevos en el CM y carecemos de toda la experiencia solicitada por parte de los clientes 2) Los montos máximos para ofertar en el CM son muy distantes de la realidad de mercado</p>	<p>Gracias por la observación, los criterios para ofertar a la licitación y para las cotizaciones realizadas con motivo del convenio marco, serán analizadas y estudiadas en el futuro proceso.</p>
<p>2. Respecto al criterio “Experiencia en el Rubro”, según su experiencia, ¿cuál sería la manera mas óptima para acreditar los proyectos efectivamente realizados de manera exitosa con sus clientes?</p>	<p>Que la experiencia del rubro exigida en gobierno pueda ser reemplazada por la experiencia del rubro privado</p>	<p>La experiencia solicitada en las bases de licitación vigente no es restrictiva sino que contemplo la experiencia global del proveedor, tanto con el sector privado como sector público.</p>
<p>3. Respecto al criterio “Porcentaje de Descuento Ponderado por Orden de Compra”, ¿Cuáles son a su criterio los descuentos que se manejan en el mercado?</p>	<p>Los valores son tan ajustados (presupuesto del cliente y la escasa definición del requerimiento) que difícilmente se puede aplicar un % descuento. Existe muy poca holgura de valores a ofertar cuando el riesgo (calidad del requerimiento entregado) es alto</p>	<p>Gracias por la observación.</p>
<p>4. Respecto al criterio “Porcentaje de Descuento Ponderado por Orden de Compra”, ¿Cuál es el máximo descuento que podrías entregar por cada tramo de monto de orden de compra?</p>	<p>Idem respuesta anterior</p>	<p>Gracias por su respuesta.</p>
<p>5. Respecto al procedimiento de cotización, una vez adjudicado en el convenio. ¿Qué oportunidades de mejora visualizas respecto a los criterios técnicos y económicos empleados para la evaluación de las ofertas?</p>	<p>N/A en nuestro caso</p>	<p>No formula observación a la consulta.</p>
<p>6. ¿Agregaría categorías al convenio? ¿Cuáles?</p>	<p>Por el momento no</p>	<p>Gracias por su respuesta.</p>
<p>7. ¿Cuántas cotizaciones ha emitido bajo el actual convenio Marco y en cuantas de ellas ha adjudicado?</p>	<p>Por el momento no hemos ingresado ninguna cotización</p>	<p>Gracias por su respuesta.</p>

8. Otra observación y/o comentario.	Solamente mejorar la estrategia de "Experiencia en el Rubro", subir los montos máximos del CM y que el cliente defina el requerimiento de forma correcta.	Gracias por su observación, los requisitos y criterios de evaluación serán revisados para el futuro proceso.
--	---	--

31) Comentario recibido el 3/3/2021 a las 10:17:30

Pregunta	Observación	Respuesta
<p>1. ¿Qué oportunidades de mejora visualizas respecto de los criterios empleados para la evaluación de las ofertas?</p>	<p>a. En el entendido que se entregó una boleta de garantía para postular al Convenio Marco, sería óptimo evaluar si postular a un requerimiento de máximo 500 UTM podría no requerirlas b. Evaluar aumentar los servicios de 500 a 1.000 UTM. Si bien, se busca una eficiencia en precio, el efecto que causan las 500 UTM como máximo podría ser mermar la calidad, ya que los mismos servicios solicitados anteriormente se están presentando con 500 UTM bajo el criterio de las entidades públicas, siendo esto un eventual proceso que el proveedor conoce para estimar el costo adecuado c. Los requerimientos están siendo muy específicos, pasando a ser procesos de licitación más que cumplir el objetivo de poder agilizar el proceso de compras d. Evaluar la posibilidad de hacer compras directas por el Convenio Marco se generaban anteriormente. Se entiende que quienes adjudicaron, están comprometidos con la integridad del proceso. Actualmente pareciera ser un proceso sólo de una vía (servicio público – proveedor), coartando las relaciones y la propuesta de valor que pueden generar los proveedores e. Evaluar disponer una plataforma donde los proveedores puedan proponer servicios paquetizados de vanguardia, para así generar nuevas ideas sobre la modernización de los servicios públicos</p>	<p>a y b) los procesos por montos superiores pueden ser contratados a través de licitaciones públicas, debido al monto de la adquisición y la complejidad de los proyectos.</p>

<p>2. Respecto al criterio “Experiencia en el Rubro”, según su experiencia, ¿cuál sería la manera mas óptima para acreditar los proyectos efectivamente realizados de manera exitosa con sus clientes?</p>	<p>a. Exponer proyectos similares con contactos en el caso que se requiera especificación</p>	<p>Gracias por la observación.</p>
<p>3. Respecto al criterio “Porcentaje de Descuento Ponderado por Orden de Compra”, ¿Cuáles son a su criterio los descuentos que se manejan en el mercado?</p>	<p>a. Los servicios indicados por el convenio son alto nivel. Estas agrupaciones pueden significar un sinfín de servicios donde el descuento aplicado puede ser muy variable</p>	<p>Gracias por la observación.</p>
<p>4. Respecto al criterio “Porcentaje de Descuento Ponderado por Orden de Compra”, ¿Cuál es el máximo descuento que podrías entregar por cada tramo de monto de orden de compra?</p>	<p>a. Los servicios indicados por el convenio son alto nivel. Estas agrupaciones pueden significar un sinfín de servicios donde el descuento aplicado puede ser muy variable</p>	<p>Gracias por la observación.</p>
<p>5. Respecto al procedimiento de cotización, una vez adjudicado en el convenio. ¿Qué oportunidades de mejora visualizas respecto a los criterios técnicos y económicos empleados para la evaluación de las ofertas?</p>	<p>a. Finalmente el que tenga un proceso de criterios técnicos y económicos, indica que finalmente es un proceso de licitación para montos bajos e incluso con tiempos de adjudicación menores. Esto no facilita la fluidez donde el proveedor puede promover innovación y nuevas soluciones, y que la compra sea efectuada dentro de los términos que corresponden con un tope de 500 UTM o superior en el caso que se modifique el extremo. Como sugerencia, sería mejor evaluar un proceso de control que permita analizar aleatoriamente irregularidades y regular con respecto a eso, pero no cuartar la posibilidad de que se promueva la innovación, la conversación y el trabajo entre cliente y proveedor respetando la integridad del proceso</p>	<p>Gracias por la observación.</p>
<p>6. ¿Agregaría categorías al convenio? ¿Cuáles?</p>	<p>a. No identifico otra categoría adicional</p>	<p>Gracias por su respuesta.</p>
<p>7. ¿Cuántas cotizaciones ha emitido bajo el actual convenio Marco y en cuantas de ellas ha adjudicado?</p>	<p>0</p>	<p>Gracias por su respuesta.</p>
<p>8. Otra observación y/o comentario.</p>		<p>No formula observación a la consulta.</p>

32) Comentario recibido el 3/3/2021 a las 16:28:42

Pregunta	Observación	Respuesta
1. ¿Qué oportunidades de mejora visualizas respecto de los criterios empleados para la evaluación de las ofertas?	Las certificaciones como criterios de evaluación, deberían sumar puntaje pero no ser excluyentes para los proveedores.	Gracias por su observación, los requisitos y criterios de evaluación serán revisados para el futuro proceso.
2. Respecto al criterio “Experiencia en el Rubro”, según su experiencia, ¿cuál sería la manera mas óptima para acreditar los proyectos efectivamente realizados de manera exitosa con sus clientes?	Mediante orden de compra y/o factura emitida con un cierto número de meses de antelación a la presentación de la propuesta (ej. con un mínimo de 6 meses). En caso que sea una empresa privada, la factura debiese venir acompañada de una carta de recomendación.	Gracias por la observación.
3. Respecto al criterio “Porcentaje de Descuento Ponderado por Orden de Compra”, ¿Cuáles son a su criterio los descuentos que se manejan en el mercado?	En el caso nuestro es: 8% para compras entre 30 y 100 UTM. 10% para compras entre 100 y 300 UTM. 12% para compras entre 300 y 500 UTM. En el caso del mercado, lo desconocemos.	No hay problema, gracias por su respuesta
4. Respecto al criterio “Porcentaje de Descuento Ponderado por Orden de Compra”, ¿Cuál es el máximo descuento que podrías entregar por cada tramo de monto de orden de compra?	8% para compras entre 30 y 100 UTM. 10% para compras entre 100 y 300 UTM. 12% para compras entre 300 y 500 UTM.	Gracias por su respuesta.
5. Respecto al procedimiento de cotización, una vez adjudicado en el convenio. ¿Qué oportunidades de mejora visualizas respecto a los criterios técnicos y económicos empleados para la evaluación de las ofertas?	No tenemos idea porque nunca no han adjudicado en este convenio. Es más, hemos intentado participar en algunas propuestas, presentamos cotización y no se ha adjudicado a nadie sin cumplir los plazos establecidos en la cotización. Además hemos realizado varias consultas vía mail a los contactos que aparecen en las cotización y los compradores no han respondido nunca nuestras consultas.	Gracias por su observación, esta será derivada a nuestra área de adopción quienes capacitan en el correcto uso del convenio marco.

<p>6. ¿Agregaría categorías al convenio? ¿Cuáles?</p>	<p>SAAS de todas maneras. Tal como se ha visto, existe una demanda importante por parte de la entidad públicas para contratar servicios SAAS, desde licencias de Office, Google, software de administración pública, seguridad ciudadana, etc. Sin esta posibilidad de limita mucho tanto a los compradores como a los proveedores y lo que ha terminado ocurriendo es que terminan usando este convenio (así como está) para igualmente para contratar SAAS disfrazando las descripciones y categoría de la compra.</p>	<p>Gracias por la observación.</p>
<p>7. ¿Cuántas cotizaciones ha emitido bajo el actual convenio Marco y en cuantas de ellas ha adjudicado?</p>	<p>2</p>	<p>Gracias por su respuesta.</p>
<p>8. Otra observación y/o comentario.</p>	<p>Nos preocupa mucho la duración del convenio, ya que el esfuerzo de postularlo, adjudicarlo, comenzar a usarlo, etc es muy grande y respecto al tiempo de duración no se alcanza a aprovechar del todo y tanto compradores como proveedores no terminan de empoderarse de esta modalidad. En algo de este estilo, el mínimo de tiempo deberían ser 36 meses, con la posibilidad quizás en la mitad del tiempo que entren nuevos participantes al convenio y se den de baja a los que han tenido nula (cero) participación.</p>	<p>Gracias por su observación. La duración del nuevo proceso será estudiado y analizado</p>

Pregunta	Observación	Respuesta
<p>1. ¿Qué oportunidades de mejora visualizas respecto de los criterios empleados para la evaluación de las ofertas?</p>	<p>Pienso que el tema del ranking económico no es justo. Siendo que el mínimo para pasar el corte técnico es de 50 puntos, podría pasar que una empresa "técnicamente perfecta (100 puntos)" quede fuera simplemente porque hay otras que con la mitad de puntaje hicieron ofertas solo un poco más baratas. Esto, sin lugar a dudas, estaría en contra del criterio de mejor valor por el dinero que debe regir las compras públicas.</p> <p>Por otro lado, el criterio de "cantidad de clientes" pienso que no resulta en realidad de relevancia alguna. Entre otras cosas, en grandes instituciones si bien son un mismo cliente desde un punto de vista administrativo, realmente pueden ser clientes "reales" diferentes, por ejemplo diferentes departamentos dentro de las institución sin relación alguna entre ellos.</p> <p>También consideramos injusto que se valore únicamente la cantidad sin tener en cuenta de ninguna manera la dimensión de los proyectos. Así, una compañía puede estar desarrollando un proyecto por ejemplo de 5.000UTMs..frente a otra que tuviese 15 proyectos de 100UTMs....la primera obtendría 10/100 puntos frente a 100/100 la primera que ha manejado un proyecto mucho más grande, de mayor alcance y mayores equipos que el total de los 15 proyectos de la segunda. Esto debería tenerse en cuenta de alguna forma.</p>	<p>Gracias por la observación.</p>

2. Respecto al criterio “Experiencia en el Rubro”, según su experiencia, ¿cuál sería la manera mas óptima para acreditar los proyectos efectivamente realizados de manera exitosa con sus clientes?

En ningún caso consideramos que habilitar un link que deban rellenar los clientes es una forma apropiada. Por varios motivos:

1) los proveedores no tenemos ningún control de qué clientes han rellenado ya o no...y no tenemos forma alguna de saber cuántas referencias se han rellenado, si lo han hecho bien etc. Es posible que una empresa en realidad tenga muchas referencias pero que los clientes se olviden o lo rellenen mal y quedaría fuera. Esto no parece tener mucho sentido. La documentación de la oferta que se presenta debe depender únicamente del proveedor.

2) En numerosas ocasiones las personas que trabajaron en un proyecto, por ejemplo hace 2 años, ya no están en la institución cliente. Incluso es posible que se haya perdido el contacto con la institución y ni siquiera se sepa quién le sustituyó, o que en caso de saberlo, con cierta lógica, la persona actualmente al cargo no quiera certificar algo en lo que no participó. Estas situaciones se dan con mucha frecuencia y resultan injustas.

En nuestra opinión, debería admitirse una amplia variedad de tipos de documentos para certificar trabajos. De hecho, consideramos que una factura cobrada es, por si misma, un documento válido para justificar un trabajo exitoso (quién aceptaría una factura y pagaría a la empresa si no se ha hecho bien el trabajo?). En cualquier caso, pensamos que cualquier tipo de certificado emitido por el cliente en cualquier momento previo y formato debería ser aceptado...esto por los mismo problemas apuntados en el ítem 2 de esta misma respuesta.

Gracias por la observación.

<p>3. Respecto al criterio “Porcentaje de Descuento Ponderado por Orden de Compra”, ¿Cuáles son a su criterio los descuentos que se manejan en el mercado?</p>	<p>No entiendo bien la pregunta. En cualquier caso, consideramos este criterio como no válido porque al hablar de proyectos hay ocasiones en las que se pueden ofrecer mayores o menores descuentos, no es algo genérico que se pueda aplicar siempre lo mismo como por ejemplo si vendiese ladrillos. El hecho por ejemplo de tener conocimientos previos de proyecto, o de tener componentes pre-desarrollados que puedan facilitar la ejecución del proyecto hace que una compañía pueda ofrecer un descuento mayor para un proyecto, sacando provecho a su ventaja competitiva, y habrá otras ocasiones en las que no la tenga y por tanto no puede aplicarla.</p> <p>Pensamos que es muy importante adaptar los criterios a lo que se compra, no tratar de estandarizarlo como si se estuviesen comprando unas commodities, dado que no es el caso y es, al final, perjudicial para los compradores.</p>	<p>Gracias por la observación.</p>
<p>4. Respecto al criterio “Porcentaje de Descuento Ponderado por Orden de Compra”, ¿Cuál es el máximo descuento que podrías entregar por cada tramo de monto de orden de compra?</p>	<p>La respuesta es: depende de lo que se esté pidiendo. Es imposible en este negocio dar una respuesta a esta pregunta sin antes conocer lo que se pide.</p> <p>En cualquier caso, consideramos este criterio como no válido porque al hablar de proyectos hay ocasiones en las que se pueden ofrecer mayores o menores descuentos, no es algo genérico que se pueda aplicar siempre lo mismo como por ejemplo si vendiese ladrillos. El hecho por ejemplo de tener conocimientos previos de proyecto, o de tener componentes pre-desarrollados que puedan facilitar la ejecución del proyecto hace que una compañía pueda ofrecer un descuento mayor para un proyecto, sacando provecho a</p>	<p>Gracias por la observación.</p>

	<p>su ventaja competitiva, y habrá otras ocasiones en las que no la tenga y por tanto no puede aplicarla.</p> <p>Pensamos que es muy importante adaptar los criterios a lo que se compra, no tratar de estandarizarlo como si se estuviesen comprando unas commodities, dado que no es el caso y es, al final, perjudicial para los compradores.</p>	
<p>5. Respecto al procedimiento de cotización, una vez adjudicado en el convenio. ¿Qué oportunidades de mejora visualizas respecto a los criterios técnicos y económicos empleados para la evaluación de las ofertas?</p>	<p>Debería ser posible hacer ofertas económicas específicas para cada cotización y no estar obligados siempre al mismo descuento.</p> <p>Además, considero que puesto que las certificaciones, referencias etc. fueron aportadas para la adjudicación del CM, no deberían solicitarse de nuevo, únicamente dar la oportunidad de aportar adicionales a aquellas si la empresa lo estima oportuno...y en cualquier caso, abriendo el formato y documentos con los que es posible acreditar experiencia.</p>	<p>Gracias por la observación.</p>
<p>6. ¿Agregaría categorías al convenio? ¿Cuáles?</p>	<p>Creo que son suficientes.</p>	<p>Gracias por la observación.</p>
<p>7. ¿Cuántas cotizaciones ha emitido bajo el actual</p>	<p>0/0</p>	<p>Gracias por su respuesta.</p>

convenio Marco y en cuantas de ellas ha adjudicado?		
8. Otra observación y/o comentario.	<p>El actual CM no está funcionando bien y las bases que se plantean son no sé si exactamente iguales, pero sí muy similares. Creo que es necesario abrir un proceso de diálogo más amplio con la industria que este simple formulario con preguntas concretas sobre ciertos aspectos y sin poder opinar sobre todas las bases en general.</p> <p>También debería establecerse conversación con los compradores que están sufriendo mucho con el actual CM que, según estas bases, se va a perpetuar.</p>	Gracias por la observación.

34) Comentario recibido el 5/3/2021 a las 10:43:59

Pregunta	Observación	Respuesta
1. ¿Qué oportunidades de mejora visualizas respecto de los criterios empleados para la evaluación de las ofertas?	Quitar la evaluación económica, ya que lo importante debería ser que una empresa cumpla con el aspecto técnico y después en la operación propia del CM, cuando cada entidad solicite algo, ahí indicar algún criterio de precio	Gracias por la observación.
2. Respecto al criterio “Experiencia en el Rubro”, según su experiencia, ¿cuál sería la manera mas óptima para acreditar los proyectos efectivamente realizados de manera exitosa con sus clientes?	Nos parece correcta la manera actual, solo que automatizaría el proceso, donde el detalle lo puede ingresar cualquier persona, pero lo debe firmar electrónicamente el responsable del cliente. Es importante que este registro quede en algún medio electrónico para posteriores procesos porque es muy desgastante hacer esta actividad en cada licitación	Gracias por la observación.
3. Respecto al criterio “Porcentaje de Descuento Ponderado por Orden de Compra”, ¿Cuáles son a su criterio los descuentos que se manejan en el mercado?	Da lo mismo el % de descuento, ya que lo que mas importa en este tipo de servicio, es el precio final (No el % de desccto). Además ese desccto u oferta comercial depende de la realidad y características de cada	Gracias por la observación.

	<p>empresa proveedora para prestar ese servicio en particular.</p>	
<p>4. Respecto al criterio “Porcentaje de Descuento Ponderado por Orden de Compra”, ¿Cuál es el máximo descuento que podrías entregar por cada tramo de monto de orden de compra?</p>	<p>Creemos que la separación de tramos da lo mismo. Debería eliminarse para la evaluación de ingresar al CM. En la operación del CM depende de cada negocio y su particularidad, ya que en un proyecto de sw se podría tener temas preconfigurados y así aumentar el % de descto. (es un tema comercial que se ve caso a caso)</p> <p>Además no se puede establecer un % sin conocer el trabajo a realizar, para visualizar riesgos y posibilidades de manejo de costos, los servicios TI no son tangibles que puedo garantizar descuentos por volumen.</p>	<p>Gracias por la observación.</p>
<p>5. Respecto al procedimiento de cotización, una vez adjudicado en el convenio. ¿Qué oportunidades de mejora visualizas respecto a los criterios técnicos y económicos empleados para la evaluación de las ofertas?</p>	<ul style="list-style-type: none"> · Esperando que la entidad tenga siempre el presupuesto asignado para la oportunidad que el proveedor está evaluando, lo importante debería ser la ppta técnica, por ende el 100% de la evaluación la debería tener ese ítem y el económico pase a ser si está o no dentro del presupuesto, esto quiere decir que si está en el presupuesto se evalúa la ppta técnica, de lo contrario el proveedor queda fuera de la evaluación técnica. · De los criterios técnicos propiamente tal, creemos que algunos ítem son muy subjetivos, ejemplo ¿cómo se mide si alguien entendió o no un problema o que se hizo un buen análisis en la propuesta?, cuando el análisis de un proyecto necesariamente se debe volver hacer en el proyecto. Ambos puntos no deberían existir. · Cronograma ¿por qué agregarle % en la evaluación?, cuándo es la entidad quien deba indicar el plazo en la que requiere el proyecto y a partir de ahí debería ver si el proveedor 	<p>Gracias por la observación.</p>

	<p>cumple o no, si no está dentro del plazo, está fuera de la evaluación.</p> <ul style="list-style-type: none"> · Debiese ser más simple: Propuesta de Solución (15%), Equipo de Trabajo (40%), Experiencia en Proyectos similares (40%), Cumplimiento de Requisitos (5%). 	
<p>6. ¿Agregaría categorías al convenio? ¿Cuáles?</p>	<p>El actual CM no permite comprar HH, por ende al cliente se le sacó la posibilidad de comprar soporte y mantención sin tener claridad de lo que pueda ocurrir en un sistema en producción ¿cómo resuelvo un imponderable hoy en producción?, por lo tanto se debería crear el ítem de HH, por las mismas categorías de profesionales que ya están. Hoy creemos que se siguen ejecutando este tipo de servicios como hh, pero comprando con las reglas del CM ya que la problemática se mantiene.</p>	<p>Gracias por la observación.</p>
<p>7. ¿Cuántas cotizaciones ha emitido bajo el actual convenio Marco y en cuantas de ellas ha adjudicado?</p>	<p>Ninguna, quedamos afuera del actual CM. Siendo que ya habiamos sido adjudicados en una primera instancia.</p>	<p>Gracias por su respuesta.</p>

<p>8. Otra observación y/o comentario.</p>	<p>Quitar el % de descuento en la evaluación del CM, ya que vemos que debiese ser importante en la evaluación de cada compra Agregar concepto de HH para las categorías informadas El ítem garantía asignar 12 meses para obtener un 100% de puntaje creemos es una mala alternativa. Debería ser proporcional al tamaño del proyecto o servicio.</p>	<p>Gracias por la observación.</p>
---	---	------------------------------------

35) Comentario recibido el 5/3/2021 a las 15:54:45

Pregunta	Observación	Respuesta
<p>1. ¿Qué oportunidades de mejora visualizas respecto de los criterios empleados para la evaluación de las ofertas?</p>	<p>Para la sección "10.9 Subcontratación" se propone modificar la sección para expresar que el adjudicatario no podrá ceder ni transferir en forma alguna, total ni parcialmente, los derechos y obligaciones que nacen del desarrollo de esta licitación, y, en especial, los establecidos en el respectivo contrato que se celebre. Sin perjuicio de lo anterior, con el fin de tener acceso a las mejores prácticas de nivel mundial, el adjudicatario podrá subcontratar los servicios profesionales de los proveedores de nube pública y ofrecerlos como parte integral de su propuesta.</p>	<p>Gracias por la observación, será revisado con nuestra área legal.</p>
<p>2. Respecto al criterio "Experiencia en el Rubro", según su experiencia, ¿cuál sería la manera mas óptima para acreditar los proyectos efectivamente realizados de manera exitosa con sus clientes?</p>	<p>Sin comentarios</p>	<p>No formula observación a la consulta.</p>
<p>3. Respecto al criterio "Porcentaje de Descuento Ponderado por Orden de Compra", ¿Cuáles son a su criterio los descuentos que se manejan en el mercado?</p>	<p>Sin comentarios</p>	<p>No formula observación a la consulta.</p>

4. Respecto al criterio “Porcentaje de Descuento Ponderado por Orden de Compra”, ¿Cuál es el máximo descuento que podrías entregar por cada tramo de monto de orden de compra?	Sin comentarios	No formula observación a la consulta.
5. Respecto al procedimiento de cotización, una vez adjudicado en el convenio. ¿Qué oportunidades de mejora visualizas respecto a los criterios técnicos y económicos empleados para la evaluación de las ofertas?	Sin comentarios	No formula observación a la consulta.
6. ¿Agregaría categorías al convenio? ¿Cuáles?	Sin comentarios	No formula observación a la consulta.
7. ¿Cuántas cotizaciones ha emitido bajo el actual convenio Marco y en cuantas de ellas ha adjudicado?	Sin comentarios	No formula observación a la consulta.
8. Otra observación y/o comentario.	Sin comentarios	No formula observación a la consulta.