

Convenio Marco Mobiliario General 2.0

ID 2239-X-LRXX



TEMAS

Información General

Operación

Transacciones por MP

Antecedentes adicionales

Propuesta

Planificación





TEMAS

Información General

Operación

Transacciones por MP

Antecedentes adicionales

Propuesta

Planificación





HABILITACIÓN

- Noviembre 2020



DURACIÓN

- 24 meses



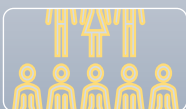
TÉRMINO

- 17 noviembre 2022



PRÓRROGA [BLACK OUT]

- 8 meses - 18 julio 2023



PROV ADJUDICADOS

- 78 proveedores

Convenio Marco Mobiliario General

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

[VER PRODUCTOS](#)





TEMAS

Información General

Operación

Transacciones por MP

Antecedentes adicionales

Propuesta

Planificación



Convenio Marco Mobiliario General



CM Vigente



Convenio Marco de Mobiliario General 2239-13-LQ20

• USD 5.283.789

• 1.079

• 38

• 371

**TOTAL
TRANSADO**



TOTAL OC'S



**PROVEEDORES
Transando**



ORGANISMOS



Sillas 63% USD 3.349.611

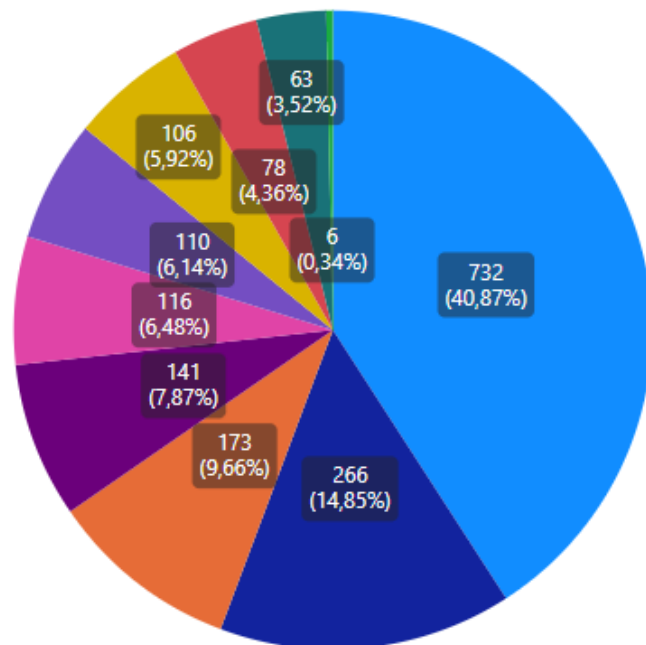


Convenio Marco de Mobiliario General 2239-13-LQ20



Órdenes de compra por Categoría

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

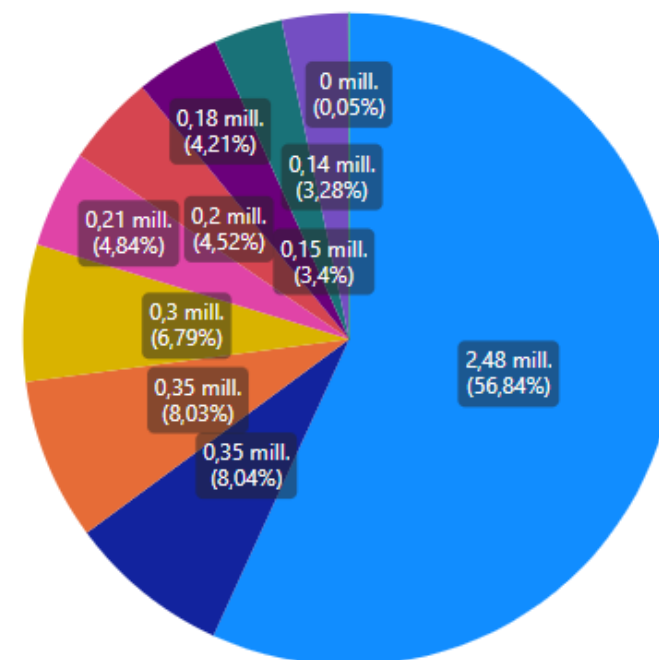


Total OC transadas: 1.079



Montos transados por Categoría (USD)

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

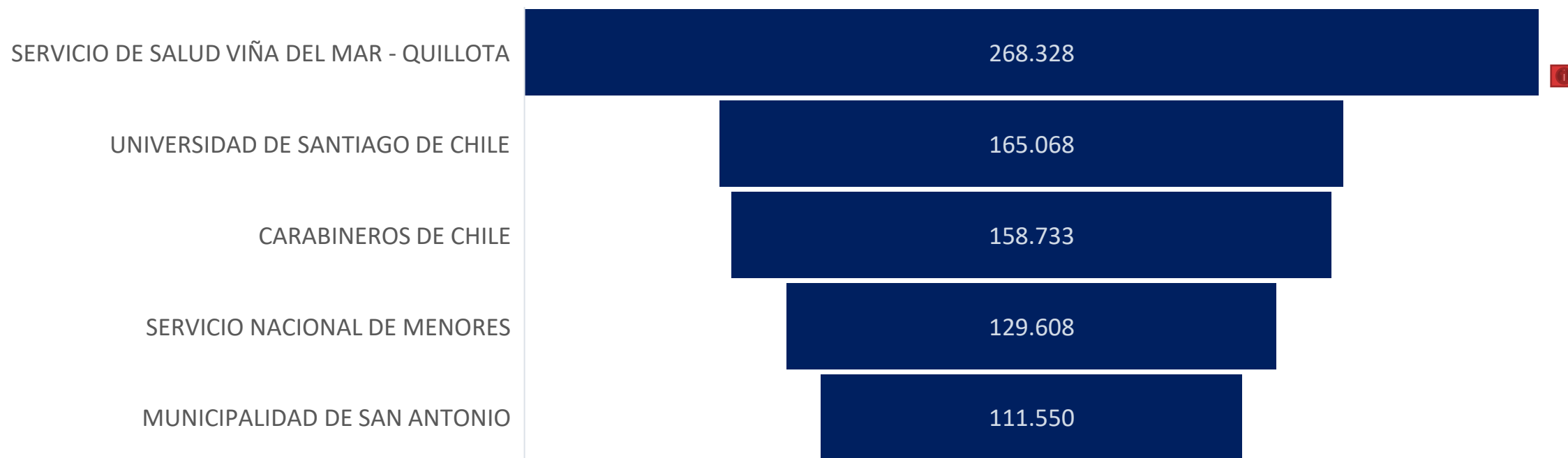


Total monto transado: USD 5.283.789

Convenio Marco de Mobiliario General 2239-13-LQ20



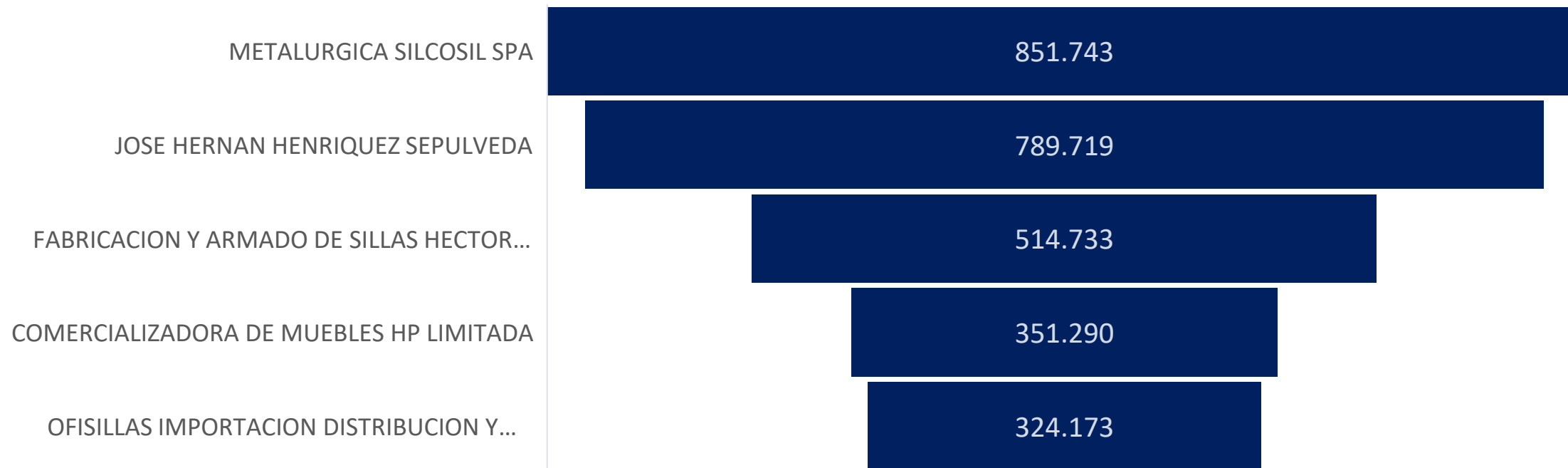
Organismos con mayores montos transados (USD)



Convenio Marco de Mobiliario General 2239-13-LQ20



Proveedores más transados (USD)





TEMAS

Información General

Operación

Transacciones por MP

Antecedentes adicionales

Propuesta

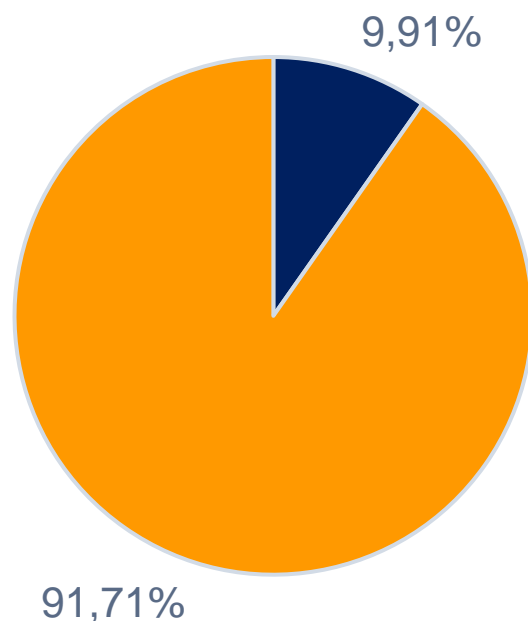
Planificación



Convenio Marco de Mobiliario General 2239-13-LQ20

Compras realizadas por fuera del CM

Distribución OC's transadas TP Homologados



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

Total transado: USD 27.846.124

Licitaciones mayores 30 UTM: USD 17.960.267

Compras menores 30 UTM: USD 9.885.857

**Aplicabilidad
15%**

Convenio Marco de Mobiliario General 2239-13-LQ20



Compras realizadas por fuera del CM



Principales compradores

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



Principales productos comprados

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

Convenio Marco de Mobiliario General 2239-13-LQ20

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

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

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

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

Se sugiere realizar análisis de transversalidad en productos más frecuentes.



Ahorro en base a productos en el mercado

Ahorro promedio: 27,5%

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

 **SILCOSIL**

AGM & DIMAD

 **SODIMAC**
HOMECENTER



MELMAH
LA CALIDAD QUE NECESITAS

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


Muebles Asenjo

Ahorro adjudicación

Análisis CM Actual



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



TEMAS

Información General

Operación

Transacciones por MP

Antecedentes adicionales

Propuesta

Planificación





Propuesta Nuevo CM: 100% Cotizador

Estandarización

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

Estandarización a nivel de Tipo de Producto.

Competencia en la Entrada

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

Oferta económica en base a descuentos.

Participación

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

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

Competencia dentro del CM

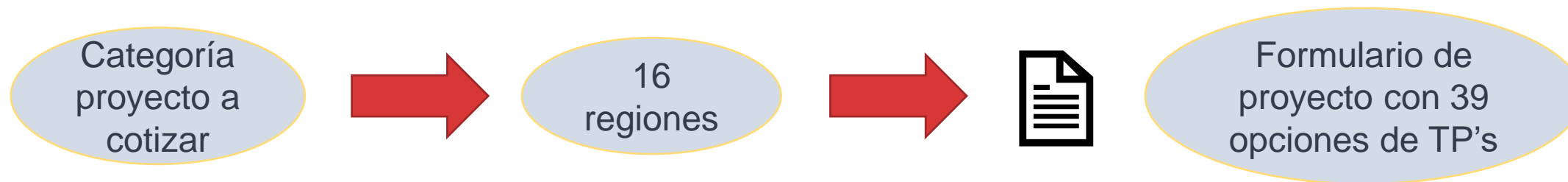
Generar máxima competencia en operatoria del CM mediante cotizador de proyectos.

Criterios de selección de cotizaciones en la operatoria del CM.

Propuesta Nuevo CM: 100% Cotizador



Se mantiene estandarización a nivel de Tipo de Producto



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

SOFTWARE

Filtros

Categoría

SERVICIOS DE DESARROLLO Y
MANTENCIÓN DE SOFTWARE 3

PROYECTOS DE SERVICIOS
PROFESIONALES TI 7

10 resultados

Regiones

Precio de menor a mayor



ID 1849248

PROYECTOS DE BUSINESS
INTELLIGENCE

Ver Servicio



ID 1849247

PROYECTOS DE QA Y
TESTING

Ver Servicio



ID 1849246

PROYECTOS DE CONSULTO-
RÍA Y/O AUDITORÍA EN
CIBERSEGURIDAD

Ver Servicio



ID 1849245

PROYECTOS DE CONSULTO-
RÍA INFORMÁTICA

Ver Servicio

1 Categoría

Lista de Proveedores

FILTROS

BUSCAR POR NOMBRE

BUSCAR POR RUT

Proveedores adjudicados región

Descuentos región

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

UNIDAD DE COMPRA

División de Convenio Marco

PLAZO DE PUBLICACIÓN

5

días hábiles

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

FECHA INICIO EVALUACIÓN

2022-11-25



días hábiles

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

PLAZO DE EVALUACIÓN

3

días hábiles

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

PLAZO PARA REALIZAR PREGUNTAS

2

días hábiles

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

CORREO ELECTRÓNICO

sebastian.ahumada@chilecompra.cl

GARANTÍA DE FIEL CUMPLIMIENTO DE ACUERDO COMPLEMENTARIO %**BENEFICIARIO, VIGENCIA E INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA**

beneficiario de prueba

Descripción de los requerimientos**OBJETIVO DE CONTRATACIÓN**

objetivo de prueba

REQUERIMIENTOS ESPECÍFICOS

req de prueba

Descripción Proyecto
Info. General formulario

ALCANCE DE LA CONTRATACIÓN

alcance de prueba

Servicios y/o productos entregables

40 Tipos de
Productos

Cantidad
por TP

NOMBRE DEL SERVICIO

ejemplo de servicio a contratar

ejemplo 2

DETALLE

ejemplo de detalle

detalle 2

PLAZO MÁXIMO DISPONIBLE PARA LA EJECUCIÓN DE LOS SERVICIOS

1

Días hábiles

PRESUPUESTO MÁXIMO (PESOS CHILENOS)



\$ 35.000.000

El presupuesto debe ser entre 30 y 600 UTM
máximo.



Presupuesto
Proyecto

Adjunto detalle
proyecto

Propuesta Nuevo CM: 100% Cotizador

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

Propuesta Nuevo CM: 100% Cotizador

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



Riesgos del nuevo Convenio Marco

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

Planificación



11-2022

ESCRITURA
Y
REV.BASES

01-2023

Publicación

03-2023

Evaluación

03-2023

Adjudicación

04-2023

Habilitación



BLACK OUT
18-07-2023



CM de Mobiliario General

Noviembre 2022