



# Convenio Marco Mobiliario

ID 2239-4-LR25

Departamento de Gestión y Asesoria de compradores

# Recomendaciones

## Para un buen desarrollo de la reunión virtual

### IMPORTANTE



Al acceder a la reunión, mantengan los **micrófonos en silencio** para evitar eco e interferencias.



Habrá espacio **para hacer consultas y/o comentarios**.

### Para comentar o intervenir, favor considerar:

1. En el menú de abajo aparece una manito . Al pinchar, quien modera la reunión podrá dar la palabra.
2. Solicitamos **respetar el turno de palabra** para evitar dificultades. Al momento de hablar, presentarse con nombre y apellido, de modo que todos sepan quién está hablando.
3. Ante cualquier dificultad de comunicación, por favor, escribe por el chat.

# ¿Qué veremos hoy?

Un recorrido breve por el alcance, reglas y operatoria del Convenio Marco.

---

- Alcance del convenio: categorías y productos
- Montos, descuentos y vigencia
- Cómo comprar: tienda + sistema de cotización
- Acuerdo complementario, garantías y órdenes de compra
- Incumplimientos, sanciones y buenas prácticas de gestión

# 1) Alcance y reglas

Qué cubre el CM y cuáles son los “no negociables”

# ¿Qué es el Convenio Marco de Mobiliario?

Catálogo + cotización en línea para compras entre 100 y 25.000 UTM.

## En simple:

- Se compra a proveedores adjudicados mediante un proceso de cotización.
- El sistema publica el requerimiento, recibe ofertas y permite emitir la OC.
- Las condiciones comerciales deben mantenerse “más ventajosas” vs. mercado.



## Tienda

Catálogo por región y tipo de producto.



## Requerimiento

Se arma el listado y requisitos.



## Cotización

Proveedores ofertan en línea.



## Entrega

OC + recepción conforme + postventa.

# Alcance del convenio: ¿qué se puede comprar?

Tres líneas: mobiliario general, escolar y clínico (solo tipos definidos en bases).

## Categorías y tipos (ejemplos)

### Mobiliario general

- Sillas, escritorios, mesas, lockers, bibliotecas, sofás, camas, repisas, etc.

### Mobiliario escolar

- Mesas y sillas escolares, pizarras, diarios murales, mobiliario párvido, etc.

### Mobiliario clínico

- Camillas, biombos, carros clínicos, catres clínicos, sillas clínicas, etc.

## Importante

No se aceptan productos fuera de los tipos definidos en bases. Para escolar y clínico, pueden existir requisitos técnicos/certificaciones obligatorias.

## Escolar

Cumplimiento estricto del Decreto Exento N°1302 (MINEDUC) y Normas Chilenas (NCh) asociadas (seguridad, estabilidad, resistencia, ergonomía, materiales).

## Clínico

El comprador puede exigir declaración jurada de certificaciones (Anexo N°7) y respaldos cuando corresponda.

# Paleta de Productos

TIPO DE PRODUCTO
SILLA
ESTANTE
ESCRITORIO
ESTACIÓN DE TRABAJO
GABINETE
MESA
LOCKER
SOFÁ
CAJONERA
SEPARADOR DE AMBIENTE
BIBLIOTECA
BUTACA
CUNA
PANTALLA DIVISORIA
KARDEX
CAMA
REPISA
CAMAROTE
ATRIL
SILLAS DE COMEDOR
RECEPCIÓN
JUEGO DE LIVING
PERCHERO
JUEGO DE CAMA
JUEGO DE COMEDOR
PISO
VELADOR
MUEBLE COMPUTADOR
TESTERA

PAPELERO
DIARIO MURAL
ESCRITORIO DE PROFESOR
ESTANTE ESCOLAR
GABINETE ESCOLAR
MESA ESCOLAR
MESA PÁRVULO
PIZARRA PARA ESCRIBIR CON TIZA
PIZARRA PARA MARCADOR DE TINTA BORRABLE
SILLA DE PROFESOR
SILLA ESCOLAR
SILLA PÁRVULO
SILLA UNIVERSITARIA
SILLA BACINICA
BIOMBO CLÍNICO
BIOMBO PLOMADO
CAMILLA DUCHA PACIENTE
CAMILLA EXAMEN
CAMILLA EXAMEN GINECOLÓGICA TRANSFORMABLE
CAMILLA EXAMEN REGULABLE EN ALTURA
CAMILLA DE REANIMACIÓN
CAMILLA DE TRANSFERENCIA
CAMILLA DE TRANSPORTE DE PACIENTE
RODILLO TRANSFERENCIA
TABLA TRANSFERENCIA PACIENTE
CARRO ALIMENTACIÓN
CARRO ANESTESIA
CARRO ASEO PACIENTE
CARRO COMPRESERO
CARRO CURACIONES

CARRO DOSIS UNITARIA
CARRO MATERIAL ESTÉRIL
CARRO MATERIAL SUCIO
CARRO NODRIZA DE MEDICAMENTOS
CARRO PABELLONERA
CARRO PARO
CARRO PROCEDIMIENTO
CARRO ROPA LIMPIA
CARRO ROPA SUCIA
CARRO TRANSPORTE MATERIAL
CARRO TRANSPORTE MUESTRAS
CARRO UTILITARIO
CARRO YESO
CAMA PARTO INTEGRAL
CATRE CLÍNICO ELÉCTRICO
CATRE ELÉCTRICO UCI
CATRE ELÉCTRICO UTI
CATRE CLÍNICO MECÁNICO
CATRE ELÉCTRICO PACIENTE BARIÁTRICO
CUNA PEDIÁTRICA BÁSICA
CUNA PEDIÁTRICA ELÉCTRICA
CUNA RECÍEN NACIDO
MESA ARSENALERA
MESA BALANZA LACTANTE
MESA COMER PACIENTE
MESA KILLIAN
MESA MAYO
MESA MAYO QUIRÚRGICA
MESA PASTEUR
MESA TOMA DE MUESTRA

PISO CIRUJANO
PISO CLÍNICO
PISO TABURETE
PISO TABURETE CON RESPALDO
SILLA PARTO VERTICAL
SILLÓN ACOMPAÑANTE
SILLÓN CLÍNICO ELÉCTRICO
SILLÓN CLÍNICO MANUAL
SILLÓN HEMODIÁLISIS
ALZA ROPA
CARTABÓN
ESCABEL
PERCHERO DELANTAL PLOMADO
PODOSCOPIO
SOPORTE UNIVERSAL
TARIMA CIRUJANO
VELADOR CLÍNICO

# Montos, descuento y precio final

Qué valida el sistema y qué debe cuidar el comprador.

**100–25.000** UTM

Rango de órdenes de compra  
(incluye cargos e impuestos)

**36**

meses

Vigencia base del convenio  
(prórroga posible)

**2%–15%**

descuento

Porcentaje ofertado  
por el proveedor (referencia)

## Reglas clave de precio

- **El precio final en el sistema incluye IVA y el descuento aplicado.**
- El monto “bruto” ofertado (antes del descuento) debe quedar dentro de los rangos definidos en bases.
- **El presupuesto institucional declarado** por el organismo comprador al momento de emitir la solicitud de cotización deberá encontrarse dentro del rango de 100 a 25.000 UTM.
- Las **órdenes de compra** o acuerdos complementarios que **se emitan** en virtud de este convenio deberán tener un valor entre **70 y 25.000 UTM**

## 2) Cómo comprar

Tienda, cotización, evaluación y emisión de OC

# 1) Explora el catálogo en la Tienda

Filtra por región y tipo de producto antes de publicar tu requerimiento.

<b>Insumos y Dispositivos Médicos</b> ID 2239-21-LR23	<b>Seguros de Vida</b> ID 2239-12-LR23	
<b>Artículos de Aseo e Higiene</b> ID 2239-8-LR25	<b>Mobiliario General</b> ID 2239-4-LR25	
<b>CM Artículos de Escritorio y Papelería</b> ID 2239-16-LR24	<b>Gas Licuado de Petróleo</b> ID 2239-1-LR25	
<b>Desarrollo, mantenimiento de Software e IAAS</b> ID 2239-19-LR23	<b>Alimentos</b> ID 2239-9-LR24	

## Qué revisar

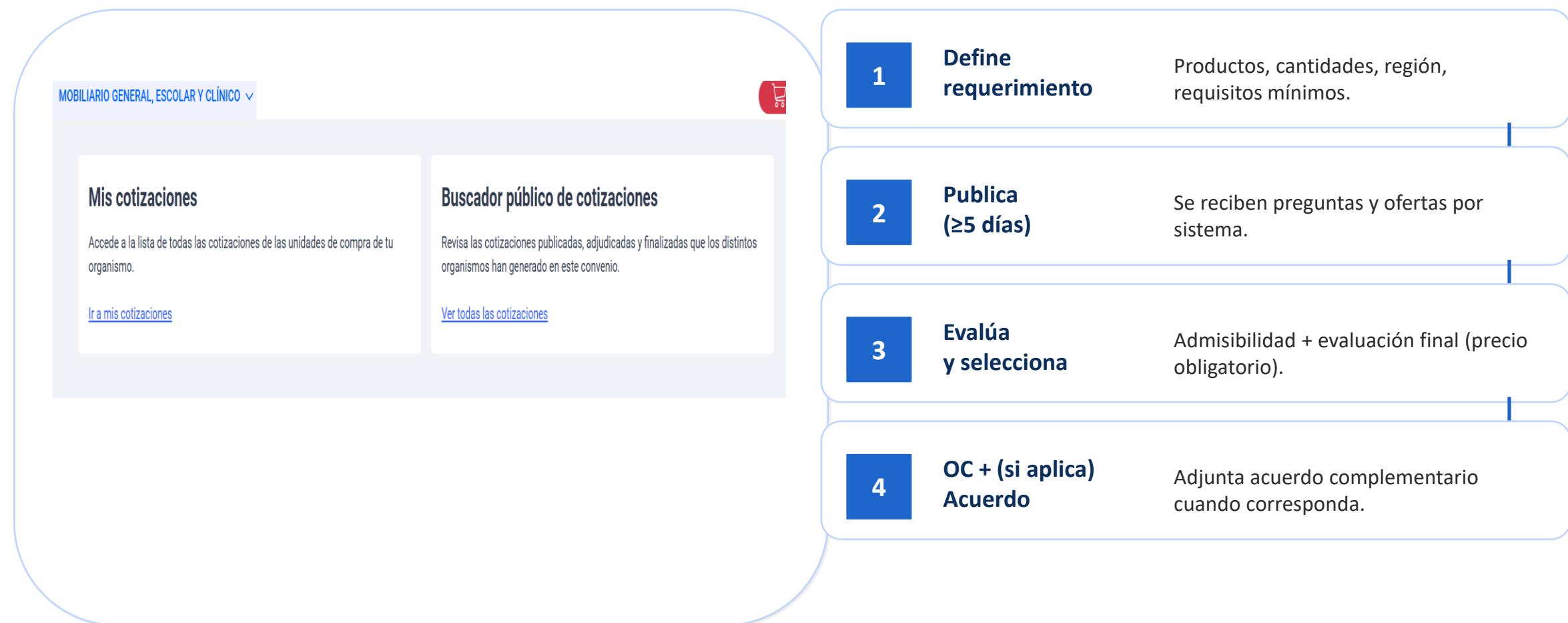
- Cobertura regional
- Tipos de producto disponibles
- Fichas con especificaciones
- Condiciones comerciales publicadas

## Buenas prácticas

- Usa nombres claros de proyecto/cotización
- Homologa unidades y medidas
- Si es mobiliario normado, exige respaldos
- Define criterios y ponderaciones desde el inicio

## 2) Publica una solicitud de cotización

El requerimiento se envía automáticamente a proveedores adjudicados (mín. 5 días hábiles).



# Cotizar en el Catálogo

COTIZACIÓN COTIZACIÓN MOBILIARIO GENERAL REGIÓN DE VALPARAÍSO

**Formulario de Cotización**

ORGANISMO COMPRADOR  
DIRECCION DE COMPRAS Y CONTRATACION PUBLICA~

UNIDAD DE COMPRA  
Compras Coordinadas

1. Datos básicos de la cotización

NOMBRE DE LA COTIZACIÓN  
Compra de Prueba para Escuela imaginaria

CORREO ELECTRÓNICO  
claudia.ahumadac@chilecompra.cl

Completa el formulario con información clara, actualizada y específica

ECHA MÁXIMA PARA INICIAR TRABAJO  
2026-01-05

FECHA MÁXIMA PARA FINALIZAR TRABAJO  
2025-12-30

DETALLES DE LA VISITA TÉCNICA  
prueba

/ 450

ARCHIVOS ADJUNTOS  
Subir archivo  
eso máximo 20MB (pdf, png, jpg, xsl, doc, rar, zip, ppt)

# Cotizar en el Catálogo

The screenshot shows a user interface for quoting products. At the top left, there's a section titled "1. Detalles de los requisitos" with a sub-section "TIPO DE PRODUCTOS". It says "Selecciona los tipos de productos, agrega las cantidades, el presupuesto unitario y una descripción." Below this, a dropdown menu shows "CAJONERA, CAMA". A table lists products with columns: "Tipo de Producto", "Cantidad", "Presupuesto Total", "Descripción", "Documento adjunto", and "Acciones". The first row has "CAJONERA" with quantity "1" and total "5.000.000". The second row has "CAMA" with quantity "1". To the right of the table are buttons for "Subir archivo" (Upload file), a plus sign, and a trash bin.

**PRESUPUESTO MÁXIMO**

\$ 8.000.000

El presupuesto tiene que ser mayor a \$ 6.954.200 (100 UTM), menor a \$1.738.550.000 (25000 UTM) y debe considerar todos los servicios cotizados si corresponde

Ingresa el monto total que tienes disponible para ese producto

# Cotizar en el Catálogo

4. Criterios de evaluación

**Criterios de evaluación**

Para conocer la descripción de los criterios, revisa las bases de licitación para este convenio. Recuerda que la suma total es de 100%.

**CRITERIOS DE EVALUACIÓN**

Criterio de evaluación	Ponderación (%)	Observaciones y
precio	90.00	
sello mujer	10.00	

**Criterios de desempate**

En esta sección debes agregar los criterios con los cuales vas a escoger entre dos o más ofertas que tengan las mismas puntuaciones en los criterios antes mencionados e indicar su prioridad al momento de evaluar un desempate entre proveedores.

**CRITERIOS DE DESEMPEATE**

precio mas bajo
-----------------

15 / 450

Además del **precio**, solo puedes utilizar los criterios técnicos autorizados en las bases del CM:

- \* Garantía del producto
- \* Tiempo de despacho
- \* Experiencia en el rubro
- \* Proveedor regional
- \* Sello Mujeres
- \* Comportamiento contractual anterior

**No agregues criterios adicionales, ya que no serán válidos.**

# Cotizar en el Catálogo

MOBILIARIO GENERAL,  
ESCOLAR Y CLÍNICO

ID cotización: 5802381-

3634VBUU

Inicio      Inicio

**04-12-2025**      **15-12-2025**

ID Producto: 4520070

División  
Servicio al  
Usuario

Finalización

Finalización  
**11-12-2025**      **16-12-2025**

1

PUBLICADA

Presupuesto Máximo: \$

**7.000.000**

Nombre del producto:

MOBILIARIO GENERAL,  
ESCOLAR Y CLÍNICO

MOBILIARIO GENERAL,  
ESCOLAR Y CLÍNICO

ID cotización: 5802381-

3634VBUU

Inicio      Inicio

**04-12-2025**      **15-12-2025**

ID Producto: 4520070

División  
Servicio al  
Usuario

Finalización

Finalización  
**11-12-2025**      **16-12-2025**

1

EN  
EVALUACIÓN

Presupuesto Máximo: \$

**7.000.000**

Nombre del producto:

MOBILIARIO GENERAL,  
ESCOLAR Y CLÍNICO

Respeta los plazos publicados



# Cotizar en el Catálogo

## Evaluar - Prueba

A continuación se presentan los 3 pasos necesarios para evaluar la oferta técnica y económica de los proveedores que ingresan sus respuesta a la cotización.

### Paso 1 de 3 - Descarga de Ofertas

Descarga las ofertas de los proveedores para que **evalves técnicamente las propuestas**. Una vez terminado, puedes ir al paso 2.

ID Cotización: 5802381-3634VBUU  
MOBILIARIO GENERAL, ESCOLAR Y CLÍNICO  
ID Ficha producto: 4520070

1 Proveedores  
RESPONDIERON A SU COTIZACIÓN

NOMBRE	MESES DE GARANTÍA ADICIONAL	JUSTIFICACIÓN
<input type="checkbox"/> Prov Prueba 3 Empresa RUT: 1.000.003-1	0 meses	<a href="#">Descargar oferta técnica</a>

[DESCARGAR OFERTAS SELECCIONADAS Y CUADRO COMPARATIVO](#)

[IR AL PASO 2](#)

licitacion\_19\_.png

Documentos Adjuntos      licitacion\_19\_.png

Oferta económica      \$6.990.000

Detalles de los requerimientos

Producto:BIBLIOTECA  
Detalle:prueba  
Cantidad:1  
Presupuesto:\$7.000.000  
Adjunto:Sin adjunto  
Descripción de la oferta:Prueba  
Oferta:\$6.990.000  
Adjunto de la oferta:Sin adjunto

Descarga la oferta técnica  
evalúa.

Documentos Adjuntos      licitacion\_19\_.png

Oferta económica      \$6.990.000

Detalles de los requerimientos

Producto:BIBLIOTECA

Detalle:prueba

Cantidad:1

Presupuesto:\$7.000.000

Adjunto:Sin adjunto

Descripción de la oferta:Prueba

Oferta:\$6.990.000

Adjunto de la oferta:Sin adjunto

# Cotizar en el Catálogo

## Evaluar - Prueba

A continuación se presentan los 3 pasos necesarios para evaluar la oferta técnica y económica de los proveedores que ingresaron su respuesta a la cotización.

### Paso 3 de 3 - Evaluación económica y de selección de proveedor

Seleccione el proveedor que será elegido, de acuerdo a la evaluación económica realizada en el paso actual.

NOMBRE	RANKING	PRECIO BASE	DESCUENTO APLICADO	PRECIO FINAL
Prov Prueba 3 Empresa RUT: 1.000.003-1	1	\$6.990.000	-\$209.700 3,0% Aplicado	\$6.780.300

Las adjudicaciones son por el total de la cotización, **no permitiendo** adjudicar por la línea de producto a excepción de la GC de acuerdo a la excepción indicada en bases y en la intención de compra.

En el paso 3 el sistema te desplegará el **precio final a pagar** por la cotización del proveedor

¡Felicitaciones por escoger la mejor oferta!

Has elegido el servicio de COTIZACIÓN MOBILIARIO GENERAL, ESCOLAR Y CLÍNICO REGIÓN DE TARAPACÁ con el ID 50-4520070

al proveedor Prov Prueba 3 con la cotización 5802381-3634VBUU

A continuación se iniciará el proceso de generación de Orden de Compra

[Ir a Generar Orden de Compra](#)

# Reglas durante la publicación

Qué se puede hacer en cada mitad del plazo (preguntas, edición y ofertas).

Primera mitad del plazo	Segunda mitad del plazo
<ul style="list-style-type: none"><li>• El proveedor puede preguntar (sin ofertar).</li><li>• El comprador puede editar: plazos, descripciones, productos, montos.</li><li>• Define con tiempo criterios y documentación requerida.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• El proveedor puede ofertar y seguir preguntando.</li><li>• El comprador ya no puede editar.</li><li>• Preguntas hasta el penúltimo día (ideal: dejar último día para responder).</li></ul>

**Vigencia del CM hasta el 02-09-2028**

# Grandes Compras en Convenio Marco

Mecanismo para compras de mayor complejidad/volumen: solicitud de cotizaciones + evaluación + acuerdo complementario (plazo  $\geq 10$  días hábiles).

1

Define intención

Volumen, especificaciones, regiones, instalación/armado, plazos y condiciones del acuerdo.

2

Publica ( $\geq 10$  días)

Publica intención con plazo razonable (no inferior a 10 días hábiles) y gestiona consultas.

3

Evaluá y compara

Cuadro comparativo + criterios/ponderaciones definidos para la compra; puede haber comisión evaluadora.

4

Adjudica + Acuerdo

Resuelve, publica y suscribe acuerdo complementario; puede adjudicar a más de un proveedor y re-seleccionar si hay desistimiento.

Las Grandes Compras se deben realizar desde el mismo Cotizador

SOLICITAR COTIZACIÓN

# 3) Contratación y cumplimiento

OC, acuerdo complementario, sanciones y control

# Acuerdo Complementario: cuándo y cómo

Obligatorio entre 1.000 y 25.000 UTM; para montos menores, evaluar caso a caso.

## Contenido típico del acuerdo

- Garantía de fiel cumplimiento (si corresponde): mínimo 5% del monto neto del contrato.
- Condiciones particulares: entrega, instalación, precio/forma de pago, vigencia, efectos por incumplimiento.
- Declaración jurada simple del proveedor: no estar afecto a inhabilidades (art. 154 Ley 19.886).
- Durante la vigencia: acreditar no tener saldos insoluto laborales/seguridad social (a mitad del período, máx. 6 meses).
- Debe adjuntarse a la orden de compra.

## Vigencia del acuerdo

No puede ser superior a 3 años; no puede renovarse ni extenderse para eludir el plazo máximo.

## Responsabilidad del comprador

Solicitar cauciones y respaldos técnicos (certificaciones, resoluciones, etc.) según los ítems adquiridos.

# Orden de compra: evita rechazos

Asegura coherencia entre OC, cotización y (si existe) acuerdo complementario.

## Casos típicos de rechazo del proveedor

- Producto fuera del alcance definido por bases.
- OC  $\leq$  70 UTM o  $>$  25.000 UTM.
- Entrega solicitada en región distinta a la adjudicada.
- Inconsistencias entre OC y lo ofertado/comprometido (cotización o acuerdo).

## Checklist antes de emitir

- Monto dentro del rango permitido.
- Mismos ítems, cantidades y precios que la oferta seleccionada.
- Si aplica: acuerdo complementario adjunto.
- Plazos, instalación y garantías claros.
- Autorización presupuestaria y recepción conforme definidas.

# Incumplimiento: qué herramientas tienes

Medidas del comprador (multa/término) y medidas de la DCCP (bloqueo, amonestación, suspensión).

## Medidas por Entidad Compradora (ejemplos)

- Fallas/no reparación: multa del 20% del total del contrato (según condiciones comerciales).
- Atraso en entrega: multa 0,5% diario (días hábiles) del valor afecto, tope 30 días (15%).
- Si el atraso supera 30 días: se considera incumplimiento grave ( posible término anticipado).

## Medidas de la DCCP (resumen)

- Bloqueo de productos (condiciones menos ventajosas, ficha incorrecta, permisos).
- Amonestación y cobro de garantía (según gravedad y reincidencia).
- Suspensión temporal del catálogo o término anticipado del convenio para el proveedor.

# Sanciones, multas y medidas

Regulación del CM: medidas del comprador (acuerdo complementario) y medidas de la DCCP (catálogo).

## Medidas por Entidad Compradora (ejemplos)

- Multas por incumplimientos imputables al proveedor:
- Garantía/reparaciones: multa del 20% del total del contrato por no reparar fallas (según condiciones).
- Atrasos en entrega: multa por día hábil de atraso (según bases y acuerdo).
- Otras medidas: cobro de garantía de fiel cumplimiento y/o término anticipado del acuerdo complementario.

Procedimiento: notificación por correo + descargos (5 días hábiles) + resolución; recursos Ley 19.880 no suspenden.

## Medidas de la DCCP (resumen)

- Medidas aplicables por la DCCP (según gravedad y proporcionalidad):
- Bloqueo de productos/fichas (p.ej., condiciones menos ventajosas, ficha incorrecta, permisos).
- Amonestación.
- Cobro de la garantía de fiel cumplimiento del contrato.
- Suspensión temporal del proveedor en el catálogo (p.ej., 3<sup>a</sup> amonestación; no renovación garantía; proveedor inhábil).
- Término anticipado del Convenio Marco (causales definidas en bases).

# Checklist rápido (para compras “sin sorpresas”)

Antes de publicar y antes de emitir la OC.

## Antes de publicar la cotización

- Define especificaciones y estándares (y si es normado, las certificaciones).
- Incluye instalación, retiro, logística y recepción conforme.
- Establece plazos realistas y penalidades (si aplican).
- Criterios de admisibilidad + evaluación final (ponderaciones claras).
- Aclara forma de pago, documentación y postventa.

## Antes de emitir la OC

- Revisa rango UTM y coherencia con la oferta seleccionada.
- Si corresponde: acuerdo complementario + garantía  $\geq 5\%$  neto.
- Valida región de entrega y cobertura del proveedor.
- Documenta autorizaciones presupuestarias.
- Deja constancia de hitos: entrega, instalación, recepción, garantías.

## Condiciones mas ventajosas

- En caso de detectar que el (los) proveedor(es) adjudicado(s) no mantiene(n) las **condiciones más ventajosas** en la tienda electrónica del convenio marco, o que en el mercado las **condiciones económicas son más favorables** que al contratar a través de convenio marco, la entidad compradora deberá **notificar** dicha situación a la DCCP, a través de los medios que esta dispone para ello.



Esta presentación es un resumen del CM Mobiliario, por lo que siempre te debes basar en lo que indican las bases de licitación

# ¿Preguntas?



# Convenio Marco Mobiliario

ID 2239-4-LR25

Departamento de Gestión y Asesoria de compradores