



Convenio Marco Mobiliario

ID 2239-4-LR25

Departamento de Gestión y Asesoría 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.



Habrà 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 párvulo, 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 | PAPELERO | CARRO DOSIS UNITARIA | PISO CIRUJANO |
| ESTANTE | DIARIO MURAL | CARRO MATERIAL ESTÉRIL | PISO CLÍNICO |
| ESCRITORIO | ESCRITORIO DE PROFESOR | CARRO MATERIAL SUCIO | PISO TABURETE |
| ESTACIÓN DE TRABAJO | ESTANTE ESCOLAR | CARRO NODRIZA DE MEDICAMENTOS | PISO TABURETE CON RESPALDO |
| GABINETE | GABINETE ESCOLAR | CARRO PABELLONERA | SILLA PARTO VERTICAL |
| MESA | MESA ESCOLAR | CARRO PARO | SILLÓN ACOMPAÑANTE |
| LOCKER | MESA PÁRVULO | CARRO PROCEDIMIENTO | SILLÓN CLÍNICO ELÉCTRICO |
| SOFÁ | PIZARRA PARA ESCRIBIR CON TIZA | CARRO ROPA LIMPIA | SILLÓN CLÍNICO MANUAL |
| CAJONERA | PIZARRA PARA MARCADOR DE TINTA BORRABLE | CARRO ROPA SUCIA | SILLÓN HEMODIÁLISIS |
| SEPARADOR DE AMBIENTE | SILLA DE PROFESOR | CARRO TRANSPORTE MATERIAL | ALZA ROPA |
| BIBLIOTECA | SILLA ESCOLAR | CARRO TRANSPORTE MUESTRAS | CARTABÓN |
| BUTACA | SILLA PÁRVULO | CARRO UTILITARIO | ESCABEL |
| CUNA | SILLA UNIVERSITARIA | CARRO YESO | PERCHERO DELANTAL PLOMADO |
| PANTALLA DIVISORIA | SILLA BACINICA | CAMA PARTO INTEGRAL | PODOSCOPIO |
| KARDEX | BIOMBO CLÍNICO | CATRE CLÍNICO ELÉCTRICO | SOPORTE UNIVERSAL |
| CAMA | BIOMBO PLOMADO | CATRE ELÉCTRICO UCI | TARIMA CIRUJANO |
| REPISA | CAMILLA DUCHA PACIENTE | CATRE ELÉCTRICO UTI | VELADOR CLÍNICO |
| CAMAROTE | CAMILLA EXAMEN | CATRE CLÍNICO MECÁNICO | |
| ATRIL | CAMILLA EXAMEN GINECOLÓGICA TRANSFORMABLE | CATRE ELÉCTRICO PACIENTE BARIÁTRICO | |
| SILLAS DE COMEDOR | CAMILLA EXAMEN REGULABLE EN ALTURA | CUNA PEDIÁTRICA BÁSICA | |
| RECEPCIÓN | CAMILLA DE REANIMACIÓN | CUNA PEDIÁTRICA ELÉCTRICA | |
| JUEGO DE LIVING | CAMILLA DE TRANSFERENCIA | CUNA RECIÉN NACIDO | |
| PERCHERO | CAMILLA DE TRANSPORTE DE PACIENTE | MESA ARSENALERA | |
| JUEGO DE CAMA | RODILLO TRANSFERENCIA | MESA BALANZA LACTANTE | |
| JUEGO DE COMEDOR | TABLA TRANSFERENCIA PACIENTE | MESA COMER PACIENTE | |
| PISO | CARRO ALIMENTACIÓN | MESA KILLIAN | |
| VELADOR | CARRO ANESTESIA | MESA MAYO | |
| MUEBLE COMPUTADOR | CARRO ASEO PACIENTE | MESA MAYO QUIRÚRGICA | |
| TESTERA | CARRO COMPRESERO | MESA PASTEUR | |
| | CARRO CURACIONES | MESA TOMA DE MUESTRA | |

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.

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

Qué revisar

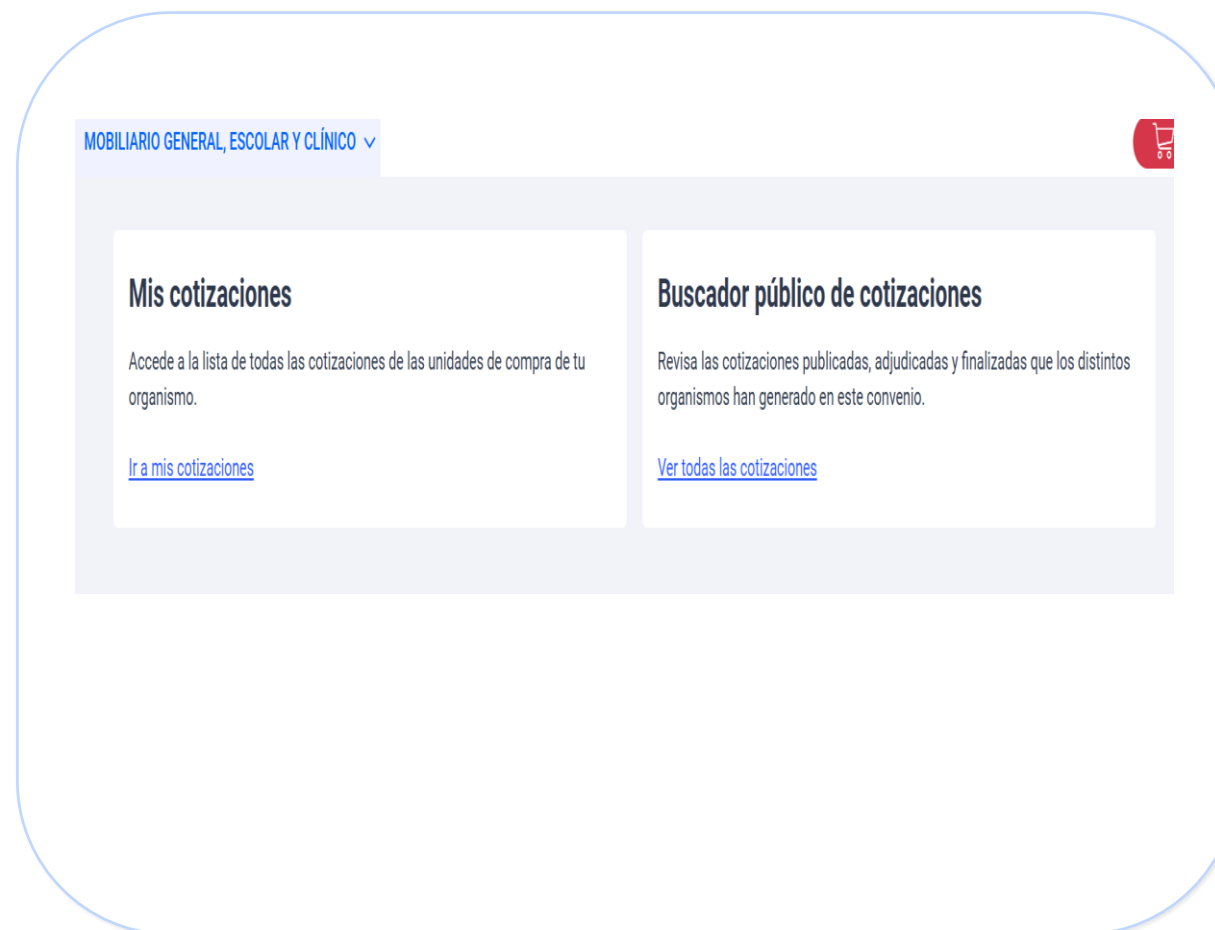
- Cobertura regional
- Tipos de producto disponibles
- Fichas con especificaciones
- Condiciones comerciales publicadas

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).



1

**Define
requerimiento**

Productos, cantidades, región,
requisitos mínimos.

2

**Publica
(≥5 días)**

Se reciben preguntas y ofertas por
sistema.

3

**Evalúa
y selecciona**

Admisibilidad + evaluación final (precio
obligatorio).

4

**OC + (si aplica)
Acuerdo**

Adjunta acuerdo complementario
cuando corresponda.

Cotizar en el Catálogo

COTIZACIÓN COTIZACIÓN MOBILIARIO GENERAL REGIÓN DE VALPARAÍSO

Formulario de Cotización

ORGANISMO COMPRADOR UNIDAD DE COMPRA

DIRECCION DE COMPRAS Y CONTRATACION PUBLICA UNIDAD DE COMPRAS Coordinadas

1. Datos básicos de la cotización

NOMBRE DE LA COTIZACIÓN CORREO ELECTRÓNICO

Compra de Prueba para Escuela imaginaria claudia.ahumadac@chilecompra.cl

Completa el formulario con información clara, actualizada y específica

FECHA MÁXIMA PARA INICIAR TRABAJO FECHA MÁXIMA PARA FINALIZAR TRABAJO

2026-01-05 2025-12-30

ETALLES DE LA VISITA TÉCNICA

prueba

/ 450

ARCHIVOS ADJUNTOS

Subir archivo

eso máximo 20MB (pdf, png, jpg, xls, doc, rar, zip, ppt)

Cotizar en el Catálogo

3. Detalles de los requisitos

TIPO DE PRODUCTOS

Selecciona los tipos de productos, agrega las cantidades, el presupuesto unitario y una descripción.

CAJONERA, CAMA

| Tipo de Producto | Cantidad | Presupuesto Total | Descripción | Documento adjunto | Acciones |
|------------------|----------|-------------------|-------------|-------------------|----------|
| CAJONERA | 1 | 5.000.000 | | Subir archivo | |
| CAMA | 1 | | | | |

Ingresa el monto total que tienes disponible para ese producto

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

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 de los criterios debe ser 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 cuáles vas a escoger entre dos o más ofertas que tengan las mismas calificaciones en los criterios antes mencionados e indicar su prioridad al momento de evaluar un desempate entre proveedores.

CRITERIOS DE DESEMPATE

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

ID Producto: 4520070

Presupuesto Máximo: \$
7.000.000

| | | |
|------------------------------------|--------------|--------------|
| División Servicio al Usuario | Inicio | Inicio |
| | 04-12-2025 | 15-12-2025 |
| | Finalización | Finalización |
| | 11-12-2025 | 16-12-2025 |

1

PUBLICADA

Nombre del producto:
MOBILIARIO GENERAL,
ESCOLAR Y CLÍNICO

MOBILIARIO GENERAL,
ESCOLAR Y CLÍNICO

ID cotización: 5802381-
3634VBUU

ID Producto: 4520070

Presupuesto Máximo: \$
7.000.000

| | | |
|------------------------------------|--------------|--------------|
| División Servicio al Usuario | Inicio | Inicio |
| | 04-12-2025 | 15-12-2025 |
| | Finalización | Finalización |
| | 11-12-2025 | 16-12-2025 |

1

EN
EVALUACIÓN

Respetar los plazos publicados

Nombre del producto:
MOBILIARIO GENERAL,
ESCOLAR Y CLÍNICO

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 evalúes 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 |
|--|-----------------------------|-------------------------------------|
| <div><input type="checkbox"/></div> <div>Prov Prueba 3 Empresa</div> <div>RUT: 1.000.003-1</div> | 0 meses | <div>Descargar oferta técnica</div> |

DESCARGAR OFERTAS SELECCIONADAS Y CUADRO COMPARATIVO

IR AL PASO 2

licitacion_19_1.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 a la licitación, en 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 |
|---|---------|-------------|-----------------------------|--------------|
| <input checked="" type="checkbox"/> 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">• El proveedor puede preguntar (sin ofertar).• El comprador puede editar: plazos, descripciones, productos, montos.• Define con tiempo criterios y documentación requerida. | <ul style="list-style-type: none">• El proveedor puede ofertar y seguir preguntando.• El comprador ya no puede editar.• Preguntas hasta el penúltimo día (ideal: dejar último día para responder). |

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 ≥ 10 días hábiles).

1

Define
intención

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

2

Publica
(≥ 10 días)

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

3

Evalúa
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 insolutos 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.
- $OC \leq 70 \text{ UTM}$ o $> 25.000 \text{ UTM}$.
- 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., 3ª 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 Asesoría de compradores