

Guía de uso del cotizador en procesos de compra mediante Convenio Marco

Documento orientado a compradores públicos para apoyar el uso correcto del módulo de cotización disponible en algunos Convenios Marco de la plataforma Mercado Público.

1. Define correctamente la categoría antes de crear la cotización

- Cada cotización solo puede incluir productos o servicios de una misma categoría.
- Solo se puede cotizar aquello que esté dentro del alcance definido en las bases de licitación y disponible en el módulo de cotización.

2. Usa siempre el cotizador (incluso en Grandes Compras)

- En los Convenios Marco que contemplan el uso del cotizador, las compras sobre 1.000 UTM deben gestionarse mediante este módulo para realizar el proceso competitivo correspondiente (Gran Compra), según lo establecido en las bases del convenio.
- Se aplican las reglas del Convenio Marco, pero el canal a utilizar es el cotizador.

3. Define adecuadamente los plazos de publicación

- Menos de 1.000 UTM: mínimo 5 días hábiles.
- Desde 1.000 UTM: mínimo 10 días hábiles.

Recomendación:

Si el requerimiento es complejo, se recomienda ampliar los plazos para fomentar una mayor participación y mejores ofertas.

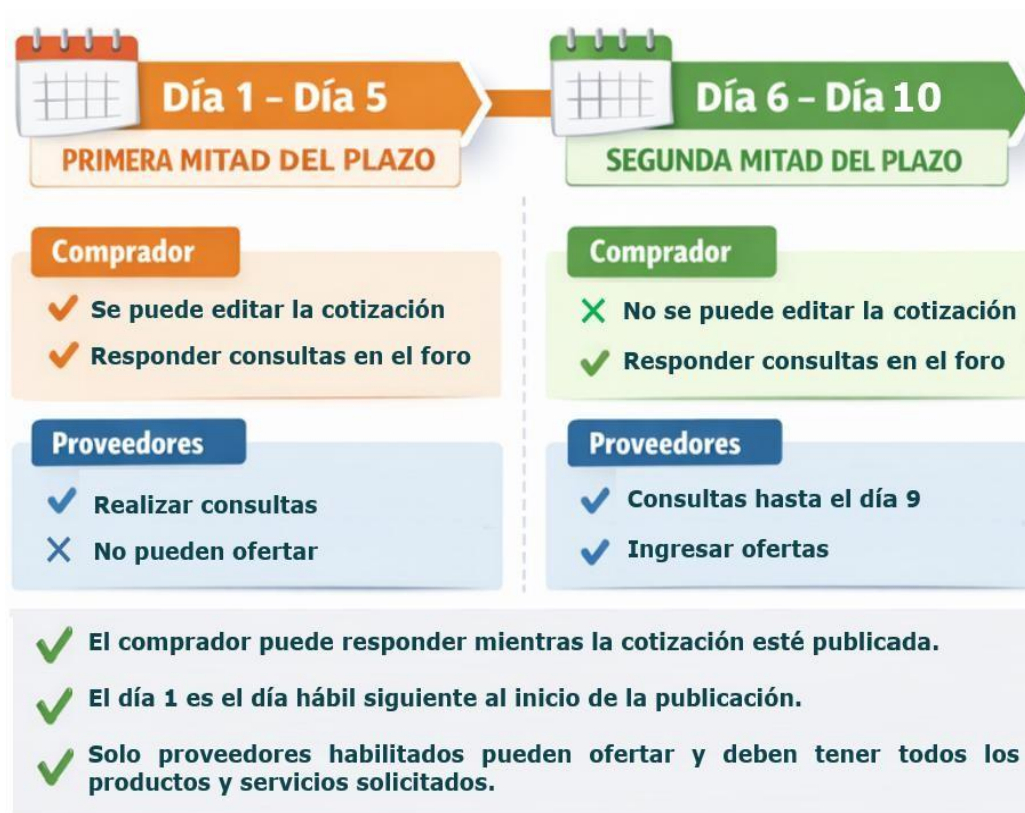
4. Plazos de la publicación de una cotización

Durante el período de publicación de una cotización, las acciones disponibles para compradores y proveedores varían según la etapa del proceso.

Ejemplo:

A continuación, se presenta una representación simple considerando una cotización con un plazo de publicación de 10 días (a modo ilustrativo),

en la que se muestra qué acciones pueden realizar compradores y proveedores en cada etapa del proceso.



5. Convenios marcos con cotizador

Algunos Convenios Marco contemplan el uso del módulo de cotizador como mecanismo de competencia entre los proveedores del catálogo.

La disponibilidad de esta herramienta depende de lo establecido en las bases de cada Convenio Marco. Por ello, se recomienda revisar siempre las condiciones particulares del convenio antes de crear una solicitud de cotización.

Convenios marcos que a **marzo del 2026** cuentan con cotizador.

2239-9-LR23	FERRETERIA
2239-4-LR25	MOBILIARIO GENERAL
2239-19-LR23	SOFTWARE E IAAS
2239-12-LR25	TRANSPORTE PRIVADO DE PASAJEROS

6. Criterios de evaluación:

Consideraciones generales:

- La suma total de las ponderaciones debe ser igual a 100%.
- Debe incluirse obligatoriamente criterio de evaluación de precio.

- Recuerde que los criterios para Grandes Compras pueden utilizar **todos** los criterios definidos en las bases, según sea aplicable.

Recomendación:

Para la elección de los criterios en su solicitud de cotización, es recomendable seguir un proceso ordenado que permita distinguir claramente entre requisitos mínimos de participación y elementos que serán objeto de evaluación.

Las etapas para la confección de estos criterios se presentan a continuación.

- **Etapla 1: Admisibilidad:**

Define únicamente los requisitos mínimos estrictamente necesarios.

Ejemplos de requisitos mínimos de admisibilidad, por ejemplo:

- Cumplimiento de especificaciones técnicas mínimas
- Experiencia del proveedor en el servicio o suministro requerido
- Condiciones de servicio o nivel de atención
- Requisitos normativos o regulatorios aplicables
- Criterios de sustentabilidad
- Otros requisitos definidos por el organismo comprador
- Otros requisitos indicados expresamente en las bases del convenio marco respectivo.

Recuerda:

Los requisitos excesivamente exigentes pueden reducir la competencia y afectar el resultado económico del proceso.

- **Etapla 2: Evaluación final**

La entidad compradora puede utilizar los criterios técnicos, según lo establecido en las bases del Convenio Marco correspondiente, por ejemplo:

- **Experiencia demostrada en el rubro.**
- **Proveedor Regional.**
- **Sello Mujeres:**
- **Comportamiento contractual anterior.**
- **Entre otros indicados en el convenio marco específico.**

Recuerda:

Al configurarlos en la cotización, estos criterios deben incorporarse indicando su ponderación correspondiente y, cuando sea necesario, agregando observaciones que precisen la forma en que serán evaluados.

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 todos los criterios que utilices, deben sumar un 100%.

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

Criterio de evaluación	Ponderación (%)	Observaciones y consideraciones del criterio

[+ Agregar](#)

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 características técnicas y económicas. Puedes escoger uno o más de los criterios antes mencionados e indicar su prioridad al momento de evaluar un desempate entre proveedores.

CRITERIOS DE DESEMPATE

0 / 450

[VOLVER A LA PÁGINA DE PRODUCTO](#) [GUARDAR BORRADOR](#) [ENVIAR COTIZACIÓN](#)

7. Proceso de evaluación de una cotización:

El proceso de evaluación de las ofertas se realiza en las siguientes etapas:

- Paso 1: Descarga de ofertas.

En esta etapa podrás descargar las ofertas que ingresaron a la cotización para iniciar su revisión.

Evaluar - prueba final

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: 5802394-997790CM
TRANSPORTE PRIVADO DE PASAJEROS
ID Ficha producto: 4675000

1 Proveedores
RESPONDIERON A SU COTIZACIÓN

NOMBRE	JUSTIFICACIÓN
☐ Prov Prueba 9 Empresa RUT: 1.000.009-1	Descargar oferta técnica

[DESCARGAR OFERTAS SELECCIONADAS Y CUADRO COMPARATIVO](#) [IR AL PASO 2](#)

- 2do paso: Selecciona los proveedores que pasarán la evaluación económica.

En esta etapa se debe evaluar la admisibilidad de las ofertas y los criterios técnicos previamente definidos en la cotización.

Con base en esta revisión, se deben seleccionar los proveedores que cumplen con los requisitos y que pasarán a la etapa de evaluación económica.

Recuerda:

Solo las ofertas admisibles y que cumplen con los criterios técnicos continúan a la etapa 3 de evaluación económica.

Evaluar - prueba final

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 2 de 3 - Selecciona los proveedores que pasaran la evaluación económica

Selecciona los proveedores que pasaran a la evaluación económica, de acuerdo a la evaluación técnica realizada en este paso.

BUSCADOR DE PROVEEDORES

NOMBRE	JUSTIFICACIÓN
☐ Prov Prueba 9 Empresa RUT: 1.000.009-1	

RECHAZAR OFERTAS

Proveedores Seleccionados

Prov Prueba 9 Empresa
RUT: 1.000.009-1

Documentos de la evaluación técnica

Puedes adjuntar más de un documento seleccionandolos al hacer click en "Subir archivo" en todas las secciones donde se adjuntan documentos.

ADJUNTAR ACTA DE EVALUACIÓN

Subir archivo

Accepta PDF, images, Excel, Word, RAR, Zip, PowerPoint

ADJUNTAR ACTO ADMINISTRATIVO QUE APRUEBA (OPCIONAL)

Subir archivo

Accepta PDF, images, Excel, Word, RAR, Zip, PowerPoint

ADJUNTAR ANEXOS COMPLEMENTARIOS (OPCIONAL)

Subir archivo

Accepta PDF, images, Excel, Word, RAR, Zip, PowerPoint

Seleccionar Proveedores

-Paso 3: Evaluación económica y de selección del proveedor

- En esta etapa se realiza la evaluación económica de las ofertas recibidas, además de visibilizar el descuento ofrecido por parte del proveedor.

Evaluar -

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 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.

ID Cotización

\$2.888.886
PRESUPUESTO MÁXIMO PARA LA CONTRATACIÓN

NOMBRE	RANKING	PRECIO BASE	DESCUENTO APLICADO	PRECIO FINAL	PUNTAJE DE EVALUACIÓN
☐ Prov Prueba 9 Empresa RUT: 1.000.009-1	1	\$2.333.331	-	\$2.333.331	

RECHAZAR OFERTAS

8. Monto de las ofertas

En los procesos de cotización en Convenio Marco, las ofertas de los proveedores deben considerar el monto total de la contratación. Por ello, al momento de definir los criterios de evaluación y revisar las ofertas:

- Solicite que los proveedores oferten por el monto total de la contratación.
- El monto ofertado debe incluir todos los impuestos y costos asociados al servicio o producto.

9. Gestiona activamente el foro de consultas

- Los proveedores pueden realizar consultas hasta un día antes del cierre.
- Las respuestas solo pueden ingresarse mientras la cotización esté publicada.

Recuerda:

Responder oportunamente las consultas mejora la calidad de las ofertas y reduce la posibilidad de reclamos.

Solo pueden participar proveedores habilitados para ofertar.

Para mayor claridad sobre los plazos del proceso, se recomienda revisar la imagen del punto 4 de este documento.

10. Revisa la vigencia de las ofertas

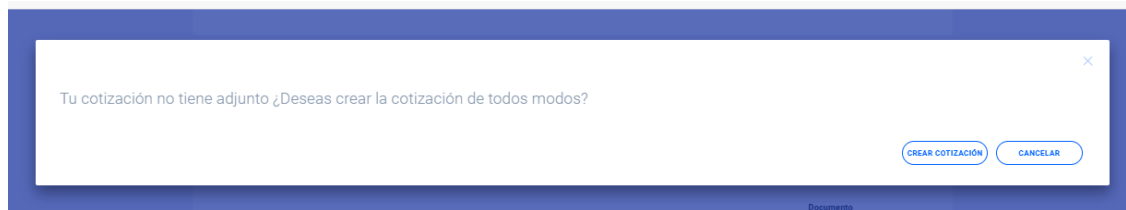
- Si no se define un plazo de vigencia, la oferta se entiende válida por 20 días hábiles desde el cierre.

Recuerda:

Define explícitamente la vigencia cuando el proceso lo requiera.

Documentos adjuntos:

- Los adjuntos son opcionales. De igual manera el sistema enviará una alerta cuando no subas ningún archivo, para asegurar que no falte información:



- Peso máximo 20MB (pdf, png, jpg, xls, doc, rar, zip, ppt).
- Se pueden subir varios documentos, pero en una sola carga.
- Si se vuelven a subir archivos, estos sobrescribirán los anteriores.

Recomendación:

Antes de cargar los archivos, organiza todos los documentos en una sola carpeta, para subirlos en una única carga y evitar reemplazar información por error.

11. Eliminación y desestimación de la cotización

- **Eliminar:**
 - Solo es posible si nadie ha ofertado.
- **Desestimar:**
 - Se utiliza cuando ya existen ofertas.
 - Requiere justificación.
 - Una vez seleccionado el proveedor en la plataforma, la cotización no puede ser desestimada mediante el sistema.