

Procedimientos de Contratación

Convenio Marco





OBJETIVO

«Entender qué es un Convenio Marco, cómo se genera y se construye e identificar las ventajas y conveniencia de realizar compras públicas por medio de ellos»



Convenio Marco

- **Definición**
- Contexto Legal
- Ventajas de usar CM
- ¿Cuándo debemos utilizar CM?
- ¿Cómo comprar en CM?
- Aspectos destacados de las Bases de CM
 - Precio
 - Compromiso de mejor precio
 - Acuerdo complementario
 - Bloqueo e incorporación de productos
 - Ofertas especiales
 - Rechazo de órdenes de compra
 - Multas y Sanciones
- Grandes Compras
- Recomendaciones finales

¿QUÉ ES UN CONVENIO MARCO?

Definición

Modalidad de adquisición en la cual se establecen precios y condiciones de compra para bienes y servicios, por medio de una **licitación pública realizada por la DCCP**.

Tales bienes y servicios se disponen en un **Catálogo Electrónico (Chilecompra Express)** mediante el cual los organismos públicos acceden directamente, pudiendo emitir una orden de compra a los proveedores, simplificando con ello los procesos de compra.

Bienvenido a ChileCompra Express
El Catálogo Electrónico de Convenios Marco le facilitará la compra rápida y de acuerdo a la normativa de compras públicas, de múltiples Productos y Servicios.

Busque productos o servicios en el Catálogo Electrónico

[Búsqueda Avanzada](#)

Navegue el Catálogo Electrónico por Categoría

Productos	Servicios	Salud
<ul style="list-style-type: none">Alimentos Perecibles y No PereciblesArtículos de Escritorio-nuevoArtículos de Ferretería, Materiales Para La Construcción y ElectrodomésticosAseo e HigieneComputadores, Servidores y Servicios AsociadosEquipamiento Audiovisual, Servicios Asociados y Equipos EducativosGas Licuado, Bencina y DieselImpresoras y Arriendo de ImpresorasLibros,cd, Dvd, Revistas, Diarios y Material	<ul style="list-style-type: none">Arriendo de Vehículos, Transporte Privado de Pasajeros, Taxis Ejecutivos y Arriendo de MaquinariaAvsaje En Diarios Impresos y ElectrónicosCampañas Comunicacionales y Asesorías CreativasConstrucción y Reparación de Inmuebles e Instalaciones, Para Municipios.Impresión y FotocopiadoPasajes Aéreos Nacionales e InternacionalesProduccion de Eventos	<ul style="list-style-type: none">Prestaciones de Salud GesLentes, Audifonos e Implantes CoclearesMedicamentosPrestaciones de SaludSoftware Instituciones de Salud

Segunda Parte – Convenio Marco

- Definición
- **Contexto Legal**
- Ventajas de usar CM
- ¿Cuándo debemos utilizar CM?
- ¿Cómo comprar en CM?
- Aspectos destacados de las Bases de CM
 - Precio
 - Compromiso de mejor precio
 - Acuerdo complementario
 - Bloqueo e incorporación de productos
 - Ofertas especiales
 - Rechazo de órdenes de compra
 - Multas y Sanciones
- Grandes Compras
- Recomendaciones finales

CONTEXTO LEGAL

¿Qué es un Convenio Marco?



Art. 30 Son funciones de la DCCP:

Letra d):

“De oficio o a petición de uno o más organismos públicos, **licitar bienes y servicios a través de la suscripción de convenios marco.....**

.....Respecto de los bienes y servicios objeto de dicho convenio marco, los organismos públicos afectos a las normas de esta ley estarán **obligados a comprar bajo ese convenio**, relacionándose directamente con el contratista adjudicado por la Dirección, salvo que, por su propia cuenta obtengan directamente condiciones más ventajosas...”

CONTEXTO LEGAL

¿Qué es un Convenio Marco?

Art. 2 N° 14, del Reglamento: «Procedimiento de contratación realizado por la DCCP, para procurar el suministro directo de bienes y/o servicios a las Entidades, en la forma, plazo y demás condiciones establecidas en dicho convenio»



Art. 8, del Reglamento, Circunstancias en que procede la utilización de un CM: «Las entidades celebrarán directamente sus contratos de suministro o servicio por medio de los convenios marco, licitados y adjudicados por la DCCP, **sin importar el monto de las contrataciones**, los que serán publicados a través de un Catálogo de Convenios Marco en el sistema de información...»

CONTEXTO LEGAL

¿Qué es un Convenio Marco?

Capítulo III, del Reglamento: Convenios Marco (Art. 14 al 18)

Art. 14. Mecanismo de operación

La DCCP efectuará periódicamente procesos de compra para suscribir CM considerando, entre otros elementos, los **Planes Anuales de Compras** de cada entidad.

Las entidades podrán **solicitar a la DCCP** que lleve a cabo un proceso de compra para concretar un CM de un bien o servicio determinado...

La DCCP **evaluará** la oportunidad y conveniencia de llevar a cabo dichos procesos...

Cada Entidad estará **obligada a consultar el Catálogo antes de proceder a llamar a una Licitación Pública, Licitación Privada o Trato o Contratación Directa**, salvo los municipios (uso Voluntario)

Si el Catálogo contiene el bien y/o servicio requerido, la Entidad deberá adquirirlo emitiendo directamente al Contratista respectivo una orden de compra, salvo que obtenga directamente condiciones más ventajosas



¿QUÉ ES UN CONVENIO MARCO?

Contexto Legal



Art. 15. Condiciones más ventajosas

Las condiciones más ventajosas deberán referirse a situaciones **objetivas, demostrables y sustanciales para la Entidad**, tales como, plazo de entrega, condiciones de garantías, calidad de los bienes y servicios, o bien, mejor relación costo beneficio del bien o servicio a adquirir.

Si la Entidad obtuviera condiciones, **deberá informarlo a la DCCP**.

Las condiciones más ventajosas se podrán verificar a través de diversos mecanismos diferentes a la utilización del Sistema de Información, tales como: procesos de consulta a la industria, publicidad, listas de precios o catálogos públicos, entre otros.

La entidad fiscalizadora correspondiente **podrá requerir la documentación que respalde fehacientemente**, que al momento en que se realizó una determinada contratación, las condiciones de dicha contratación eran más ventajosas a las existentes en los Convenios Marco vigentes.



Índice General

Convenio Marco

- Definición
- Contexto Legal
- **Ventajas de usar CM**
- ¿Cuándo debemos utilizar CM?
- ¿Cómo comprar en CM?
- Aspectos destacados de las Bases de CM
 - Precio
 - Compromiso de mejor precio
 - Acuerdo complementario
 - Bloqueo e incorporación de productos
 - Ofertas especiales
 - Rechazo de órdenes de compra
 - Multas y Sanciones
- Grandes Compras
- Recomendaciones finales

¿QUÉ ES UN CONVENIO MARCO?

Ventajas



- Precios y Condiciones ofrecidas y adjudicadas mediante una **licitación pública**.
- **Facilita** el proceso de compra.
- El **ahorro trasciende en la gestión** y no sólo en el precio.

IMPORTANTE

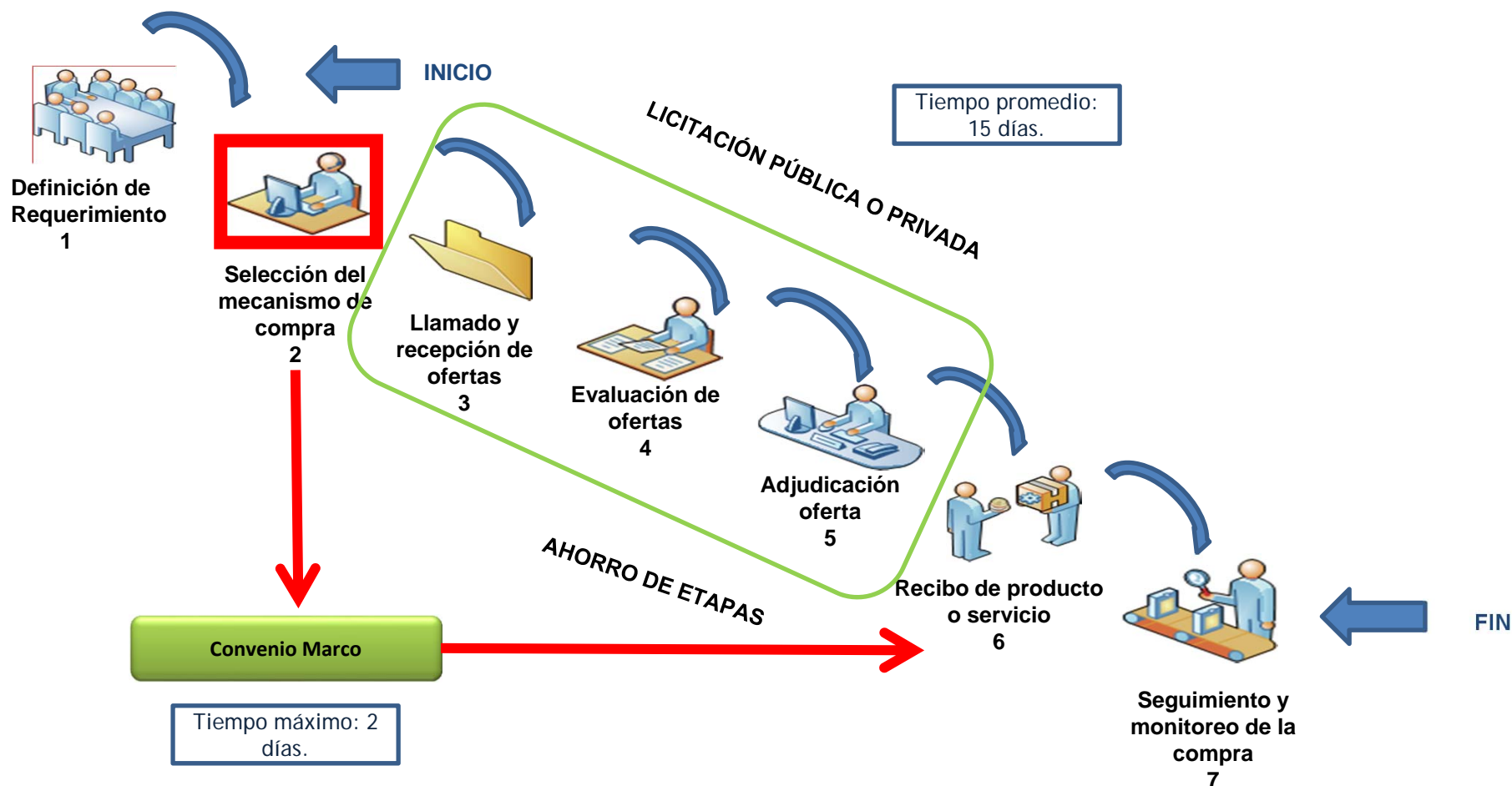
El Art. 9 del Reglamento señala que “Cuando no procede la contratación a través de Convenio Marco, **por regla general** las entidades celebrarán sus Contratos de Suministro y/o Servicios a través de una Licitación Pública.....”.



¿QUÉ ES UN CONVENIO MARCO?

Ventajas

Ahorro trasciende el precio y Facilita el proceso de compra



¿QUÉ ES UN CONVENIO MARCO?

Ventajas



Ahorro trasciende el precio y Facilita el proceso de compra

Ejemplo: Caso Práctico

Le han solicitado adquirir una camioneta doble cabina, para las visitas a terreno del equipo medico en una zona rural. Una vez revisadas las características técnicas y atributos de los distintos vehículos, se seleccionó en el CM de Vehículos Motorizados, el siguiente vehículo:



CAMIONETA CHEVROLET DMAX E4 CC 2,5 4WD DAB ABS -

Características

Descripción

Atributos

Convenio

EAN : -

Código : 804507

Nombre : CAMIONETA CHEVROLET DMAX E4 CC 2,5 4WD DAB ABS -

Modelo : DMAX E4 CC 2,5 4WD DAB ABS

Medida : -

Marca : CHEVROLET

\$ 11.494.800



\$ 13.678.812.-



¿QUÉ ES UN CONVENIO MARCO?

Ventajas



Ahorro trasciende el precio y Facilita el proceso de compra

Sin embargo, en el diario del día domingo Ud. vio el mismo vehículo al precio oferta de **\$12.990.000.-**



¿Qué hace?
¿Es factible argumentar condiciones más ventajosas?

Calculo y/o pondero costos y beneficios



¿QUÉ ES UN CONVENIO MARCO?

Ventajas



Ahorro trasciende el precio y Facilita el proceso de compra

- ¿Cuánto tiempo me demoro en realizar un proceso de compra?
- Como en una licitación pública no puedo señalar marcas...¿incorporó en bases de licitación todas aquellas cláusulas, términos y condiciones que permiten adquirir exactamente lo que deseo?
- ¿Cuál es el valor de los procesos administrativos internos...en recursos humanos por ejemplo?
- ¿Cuál es el costo de oportunidad?
- Cuando por fin logro publicar el proceso licitatorio, ¿el precio oferta se mantiene?
- ¿Y si en la licitación no se presentan ofertas? ¿Qué tiempo extra requiere levantar un nuevo proceso?



Índice General

Convenio Marco

- Definición
- Contexto Legal
- Ventajas de usar CM
- **¿Cuándo debemos utilizar CM?**
- ¿Cómo comprar en CM?
- Aspectos destacados de las Bases de CM
 - Precio
 - Compromiso de mejor precio
 - Acuerdo complementario
 - Bloqueo e incorporación de productos
 - Ofertas especiales
 - Rechazo de órdenes de compra
 - Multas y Sanciones
- Grandes Compras
- Recomendaciones finales

¿QUÉ ES UN CONVENIO MARCO?

Cuándo debemos utilizar un Convenio Marco



La ley 19.886 de Compras Públicas establece que los organismos públicos estarán obligados a usar como **primera opción de compra el Catálogo Electrónico (Convenio Marco)**, es decir, se debe consultar este Catálogo antes de realizar una licitación pública, privada o contratación directa...

(Art. Nº 30 letra D de la Ley de Compras Públicas).

IMPORTANTE

Mientras más usemos el Convenio, más proveedores estarán interesados en participar de este sistema.



Índice General

Convenio Marco

- Definición
- Contexto Legal
- Ventajas de usar CM
- ¿Cuándo debemos utilizar CM?
- **¿Cómo comprar en CM?**
- Aspectos destacados de las Bases de CM
 - Precio
 - Compromiso de mejor precio
 - Acuerdo complementario
 - Bloqueo e incorporación de productos
 - Ofertas especiales
 - Rechazo de órdenes de compra
 - Multas y Sanciones
- Grandes Compras
- Recomendaciones finales

¿QUÉ ES UN CONVENIO MARCO?

¿Cómo comprar en Convenio Marco?

Si el producto/servicio esta en Convenio Marco:

Reúnase con su cliente interno, traduzca lo que quiere y para cuando.....defina tareas y prioridades.....!!

1

Definición de requerimiento



2

Busque el bien o servicio
en las Tiendas Electrónicas



¿QUÉ ES UN CONVENIO MARCO?

¿Cómo comprar en Convenio Marco?



Obligatorio para grandes compras

3

Elabore cuadro comparativo



4

Envíe orden de compra



5

Gestione la aceptación de la Orden de compra y la entrega del bien o la realización del servicio



Índice General

Convenio Marco

- Definición
- Contexto Legal
- Ventajas de usar CM
- ¿Cuándo debemos utilizar CM?
- ¿Cómo comprar en CM?
- **Aspectos destacados de las Bases de CM**
 - **Precio**
 - Compromiso de mejor precio
 - Acuerdo complementario
 - Bloqueo e incorporación de productos
 - Ofertas especiales
 - Rechazo de órdenes de compra
 - Multas y Sanciones
- Grandes Compras
- Recomendaciones finales

ASPECTOS DESTACADOS DE LAS BASES

Precios – ¿Son fijos?



- Los precios publicados en tienda son vigentes.
- En valores NETOS
- El valor final del producto es la combinación del Precio del Producto – Descuento sobre el Monto de la orden de compra + Aplicación de Flete, de acuerdo al tramo en que se ubique ésta.

co.cl
Mesa de Ayuda 600 7000 600

de Compras Públicas | [Cambiar de Unidad](#) | [Cerrar Sesión](#)

istración | Catálogos Electrónicos | Orden de Compra | Facturas y Pagos | Gestión

Proveedor

Regiones de despacho: XV, I, II, III, IV, V, VI, VII, VIII, IX, XIV, X, XI, XII, RM

\$ 282.000

\$ 282.000

Observaciones: NOMBRE: []

[Descuentos Proveedor](#)

☐ Atributos del Proveedor

Cantidad [] [AGREGAR AL CARRO](#)

Valor Mínimo	Valor Máximo	Porcentaje
\$ 150.000	\$ 300.000	1 %
\$ 300.001	\$ 500.000	2 %
\$ 500.001	\$ 9.999.999.999	3 %

Condiciones Regionales - Microsoft Internet Explorer provided ...

http://www.mercadopublico.cl/CMII/Tienda/firmValoresAtributosRegiones.aspx?dProveedor=

Condiciones Regionales
(Proveedor solo despacha a regiones desplegadas.)

Despacho	Plazo de Entrega (Días Hábiles)	Plazo de Reposición (Días Hábiles)	Valor Flete (Porcentaje)
I	0	5	90
II	0	5	90
III	0	4	90
IV	0	3	90
V	0	1	90
VI	0	1	90
VII	0	1	90
VIII	0	2	90
IX	0	3	90
X	0	3	90
XI	0	5	90
XII	0	10	90
RM	0	1	90

Listo Internet 100%



Convenio Marco

- Definición
- Contexto Legal
- Ventajas de usar CM
- ¿Cuándo debemos utilizar CM?
- ¿Cómo comprar en CM?
- **Aspectos destacados de las Bases de CM**
 - Precio
 - **Compromiso de mejor precio**
 - Acuerdo complementario
 - Bloqueo e incorporación de productos
 - Ofertas especiales
 - Rechazo de órdenes de compra
 - Multas y Sanciones
- Grandes Compras
- Recomendaciones finales

ASPECTOS DESTACADOS DE LAS BASES

Precio - Compromiso del mejor precio



Los proveedores se comprometen a mantener en Convenio Marco el mejor precio ofertado a sus clientes para los bienes y servicios adjudicados. En caso que ofrezcan mejores precios a cualquiera de sus clientes, estos deberán verse reflejados en el Catálogo Electrónico de Convenios Marco.



Recuerde..!!

Art.15 Reglamento: «.....En el evento que la Entidad obtenga condiciones más ventajosas respecto de un bien o servicio contenido en el Catálogo, **deberá informarlo a la DCCP**, a través del canal que esta disponga.....»



Índice General

Convenio Marco

- Definición
- Contexto Legal
- Ventajas de usar CM
- ¿Cuándo debemos utilizar CM?
- ¿Cómo comprar en CM?
- **Aspectos destacados de las Bases de CM**
 - Precio
 - Compromiso de mejor precio
 - **Acuerdo complementario**
 - Bloqueo e incorporación de productos
 - Ofertas especiales
 - Rechazo de órdenes de compra
 - Multas y Sanciones
- Grandes Compras
- Recomendaciones finales

ASPECTOS DESTACADOS DE LAS BASES Acuerdos Complementarios



Por acuerdo entre las entidades y el proveedor adjudicado, podrá suscribirse un acuerdo complementario, en el cual se consigne el monto de la **garantía de Fiel Cumplimiento** de acuerdo a lo establecido en artículo 68 del Reglamento de Compras, que en este caso corresponde a un **5%** del monto total del mencionado acuerdo, y se especifiquen las condiciones particulares de la adquisición, tales como condiciones y oportunidad de entrega, entre otros.



Índice General

Convenio Marco

- Definición
- Contexto Legal
- Ventajas de usar CM
- ¿Cuándo debemos utilizar CM?
- ¿Cómo comprar en CM?
- **Aspectos destacados de las Bases de CM**
 - Precio
 - Compromiso de mejor precio
 - Acuerdo complementario
 - **Bloqueo e incorporación de productos**
 - Ofertas especiales
 - Rechazo de órdenes de compra
 - Multas y Sanciones
- Grandes Compras
- Recomendaciones finales

ASPECTOS DESTACADOS DE LAS BASES

Bloqueo e incorporación



Es deber y derecho del proveedor:

BLOQUEAR SUS PRODUCTOS

- ❖ Por falta de stock del proveedor
- ❖ Por estar descontinuados en el mercado

- ❖ Por necesidades especiales de los compradores
- ❖ Por aparición de estos productos en el mercado

INCORPORAR / REEMPLAZAR PRODUCTOS



ASPECTOS DESTACADOS DE LAS BASES

Regla de incorporación de productos



El adjudicatario podrá agregar nuevos bienes no ofertados, siempre que correspondan a las categorías y tipos de producto de licitación. (y/o Adjudicados)

En caso de solicitar la incorporación de productos que **ya estén catalogados**, es decir, que en el catálogo estén ofrecidos por otros adjudicatarios, estos productos podrán ser incorporados, **sólo en la medida que cumpla con las condiciones comerciales definidas en las mismas bases para la incorporación de productos.**

- Podría requerirse un % de menor valor en relación al producto disponible o,
- La aplicación de una fórmula en comparación con el menor valor y un resultado igual o superior a un cierto porcentaje.



ASPECTOS DESTACADOS DE LAS BASES

Regla de incorporación de productos



Ejemplo:

“En el caso que el ítem que se pretenda agregar se encuentre en el catálogo del presente convenio marco, se aplicará la fórmula de evaluación contemplada en estas bases, por lo que su resultado deberá ser igual o superior a los 80 puntos.”

En lo que respecta que **no existan en el catálogo electrónico**, estos productos podrán ser incorporados, sólo en la medida que **el valor solicitado incorporar sea igual o menor al precio normal de venta de dicho producto a otros clientes o sea inferior en un cierto %** (depende de cada base de licitación)

Para verificar estos valores la DCCP podrá requerir documentos oficiales, tales como: Facturas de Venta, Precios ofertados en otras licitaciones, listados públicos, etc.



Índice General

Convenio Marco

- Definición
- Contexto Legal
- Ventajas de usar CM
- ¿Cuándo debemos utilizar CM?
- ¿Cómo comprar en CM?
- **Aspectos destacados de las Bases de CM**
 - Precio
 - Compromiso de mejor precio
 - Acuerdo complementario
 - Bloqueo e incorporación de productos
 - **Ofertas especiales**
 - Rechazo de órdenes de compra
 - Multas y Sanciones
- Grandes Compras
- Recomendaciones finales

ASPECTOS DESTACADOS DE LAS BASES

¿Puedo solicitar ofertas especiales?



El Adjudicatario, cuando lo estime conveniente, **podrá otorgar descuentos para todas las Entidades sobre los precios vigentes en el convenio.** **Independiente del monto de la compra que se trate.** Con todo, estos precios con descuentos especiales tendrán carácter de oferta y deberán mantenerse por el plazo mínimo de 1 a 5 días hábiles desde su publicación en el Catálogo. La DCCP publicará en el Catálogo los descuentos especiales, al día hábil siguiente desde la recepción de la solicitud del adjudicatario.



Índice General

Convenio Marco

- Definición
- Contexto Legal
- Ventajas de usar CM
- ¿Cuándo debemos utilizar CM?
- ¿Cómo comprar en CM?
- **Aspectos destacados de las Bases de CM**
 - Precio
 - Compromiso de mejor precio
 - Acuerdo complementario
 - Bloqueo e incorporación de productos
 - Ofertas especiales
 - **Rechazo de órdenes de compra**
 - Multas y Sanciones
- Grandes Compras
- Recomendaciones finales

ASPECTOS DESTACADOS DE LAS BASES

¿Puede el proveedor rechazar órdenes de compra?

Los proveedores adjudicados **no podrán rechazar** las órdenes de Compra válidamente emitidas, **salvo:**

Existencia de deuda vencida de la Entidad que emite la Orden de Compra con el proveedor destinatario de la misma.

Que el valor de la OC recibida sea inferior al valor mínimo declarado por el oferente en su oferta.

Que la OC no cumpla con condiciones especiales definidas para cada Convenio Marco.

No adjuntar a la OC la «Disponibilidad Presupuestaria»



Índice General

Convenio Marco

- Definición
- Contexto Legal
- Ventajas de usar CM
- ¿Cuándo debemos utilizar CM?
- ¿Cómo comprar en CM?
- **Aspectos destacados de las Bases de CM**
 - Precio
 - Compromiso de mejor precio
 - Acuerdo complementario
 - Bloqueo e incorporación de productos
 - Ofertas especiales
 - Rechazo de órdenes de compra
 - **Multas** y Sanciones
- Grandes Compras
- Recomendaciones finales

ASPECTOS DESTACADOS DE LAS BASES

Multas – *Proceso de Cobro (Ejemplo)*



El o los Adjudicatarios podrán ser sancionados por las Entidades con el pago de multa por atraso en la entrega, la cual se aplicará **por cada día hábil de atraso, con un tope de 10 días**, y se calculará como un **3%** del valor del producto solicitado y **aplicable a las cantidades que se entreguen atrasadas**, por cada **día hábil de atraso**, respecto del **Plazo de Entrega acordado**.

La multa podrá hacerse efectiva a través de descuentos en el respectivo pago.

El proveedor tendrá un plazo de 5 días desde que se le notifique de la aplicación de la multa para pagarla.



ASPECTOS DESTACADOS DE LAS BASES

Multas – *en Resumen*



¿Por qué se puede aplicar multa?

- Por el atraso en la entrega de un bien o servicio

¿Quién aplica Multa?

- Directamente el comprador



¿Cómo se aplica?

- Al momento del pago como un descuento o directamente, si no hubieran pagos pendientes.
- Por cada día de atraso (depende del CM...!)
- Como un % del total no entregado (depende del CM...!)
- A través de una Nota de Crédito (sin rebaja de IVA) o con carta de aceptación de la multa que permite la rebaja del pago



Índice General

Convenio Marco

- Definición
- Contexto Legal
- Ventajas de usar CM
- ¿Cuándo debemos utilizar CM?
- ¿Cómo comprar en CM?
- **Aspectos destacados de las Bases de CM**
 - Precio
 - Compromiso de mejor precio
 - Acuerdo complementario
 - Bloqueo e incorporación de productos
 - Ofertas especiales
 - Rechazo de órdenes de compra
 - Multas y **Sanciones**
- Grandes Compras
- Recomendaciones finales

ASPECTOS DESTACADOS DE LAS BASES

Sanciones – *Suspensión Temporal del Catálogo*



¿Por qué se puede aplicar?

- i. **No entrega de la información solicitada para catalogación.**
- ii. **Atraso en la entrega de los ítems, superiores a «N» días hábiles desde el cumplimiento del plazo ofertado y/o acordado, según corresponda. Cabe señalar que en este caso, el tiempo de suspensión temporal en el catálogo será de dos veces el tiempo que se incurrió en atraso.**
- iii. **Tres (3) reclamos mensuales de una o más Entidades.** Cabe señalar que, en este caso, el tiempo de suspensión temporal en el catálogo será por un período de 7 días corridos.
- iv. **Entre 4 y 6 reclamos mensuales de una o más Entidades.** Cabe señalar que, en este caso, el tiempo de suspensión temporal en el catálogo será por un período de 15 días corridos.



ASPECTOS DESTACADOS DE LAS BASES

Sanciones – *Suspensión Temporal del Catálogo*



¿Por qué se puede aplicar?

v. **No renovación oportuna de la Garantía de Fiel Cumplimiento de Contrato**, en el caso de vencimiento de la garantía antes del plazo de 60 días desde culminado el convenio marco o en caso de prórroga del Convenio Marco, de acuerdo a lo establecido en el punto 9 “Monto y Duración del Contrato” de las presentes Bases. Para estos efectos, se considera renovación oportuna la entrega dentro del plazo de 5 días hábiles antes del vencimiento de la garantía, de una nueva, con las mismas características que la anterior, que la reemplace, por todo el periodo de vigencia o renovación que corresponda.

En los casos i y v, la suspensión temporal se extenderá **hasta que se subsane la situación que da origen a la aplicación de la sanción.**



ASPECTOS DESTACADOS DE LAS BASES

Sanciones - Cobro de Garantía por Fiel Cumplimiento de Contrato



¿Por qué se puede aplicar?

- i. **No pago de multas dentro del plazo establecido**, a requerimiento fundado de las Entidades.
- ii. **Más de 6 reclamos mensuales** de una o más Entidades.
- iii. **Aplicación reiterada de algunas de las sanciones establecidas en este contrato**, a requerimiento fundado de una o más Entidades.
- iv. **Incumplimiento de las exigencias técnicas de los ítems ofertados** en Convenio Marco, a requerimiento fundado de las Entidades.
- v. **Incumplimiento de las obligaciones impuestas** por las presentes Bases, a requerimiento fundado de las Entidades o a iniciativa de la DCCP por esta misma causa.



ASPECTOS DESTACADOS DE LAS BASES

Sanciones – *¿Quién aplica las sanciones?*



En el caso de la **Suspensión temporal en el Catálogo** y el cobro de la **boleta de garantía**, aplicará la sanción la **DCCP**, por **Resolución Fundada** y a requerimiento expreso y formal de la **entidad compradora**.

Procedimiento:

La Entidad afectada deberá remitir a la DCCP **un oficio**, donde conste lo siguiente:

- El número de la Orden de Compra.
- La fecha de emisión de la Orden de Compra
- Las razones que fundamentan la solicitud de aplicación de la sanción requerida
- La explicación del proveedor, si la hubiere.
- Una copia de la Orden de Compra y,
- La solicitud expresa a la DCCP de la aplicación de alguna de las sanciones establecidas en el presente convenio.



ASPECTOS DESTACADOS DE LAS BASES

Sanciones – *Término Anticipado de Contrato*



¿Por qué se puede aplicar?

El Convenio Marco podrá terminarse anticipadamente por la DCCP, sin derecho a indemnización alguna para el Adjudicatario, si concurre alguna de las siguientes causales:

- i. Resciliación o mutuo acuerdo de las partes.
- ii. Incumplimiento grave de las obligaciones contraídas por el adjudicatario. Se entenderá por incumplimiento grave la no ejecución o la ejecución parcial por parte del adjudicatario de una o más de sus obligaciones, que importe una vulneración a los elementos esenciales del convenio marco, siempre y cuando no exista alguna causal que le exima de responsabilidad, y/o que dicho incumplimiento le genere a la DCCP o a la respectiva Entidad contratante un perjuicio significativo en el cumplimiento de sus funciones.



ASPECTOS DESTACADOS DE LAS BASES

Sanciones – *Término Anticipado de Contrato*



¿Por qué se puede aplicar?

- iii Quiebra o el estado de notoria insolvencia del adjudicatario, a menos que se mejoren las cauciones entregadas.
- iv. Si el adjudicatario, sus representantes, o el personal dependiente de aquél, no observaren el más alto estándar ético exigible, durante la ejecución del presente convenio marco, o propiciaren prácticas corruptas, tales como:
 - a. Dar u ofrecer obsequios, regalías u ofertas especiales al personal adscrito a una entidad licitante, que pudiere implicar un conflicto de intereses, presente o futuro, entre el respectivo adjudicatario y la entidad compradora.
 - b. Dar u ofrecer cualquier cosa de valor con el fin de influenciar la actuación de un funcionario público durante la ejecución del presente convenio marco.



ASPECTOS DESTACADOS DE LAS BASES

Sanciones – Término Anticipado de Contrato



¿Por qué se puede aplicar?

- c. Tergiversar hechos, con el fin de influenciar la ejecución del contrato en detrimento de la respectiva Entidad pública.
- v. No entrega oportuna de la Garantía de Fiel Cumplimiento, de acuerdo a lo establecido en el punto 10 “Naturaleza y Montos de Garantía” de las bases de licitación.
- vi. Registrar saldos insolutos de remuneraciones o cotizaciones de seguridad social con sus actuales trabajadores o con trabajadores contratados en los últimos dos años, a la mitad del período de ejecución del contrato, con un máximo de seis meses.



ASPECTOS DESTACADOS DE LAS BASES

Sanciones – Término Anticipado de Contrato



¿Por qué se puede aplicar?

Para concretar lo indicado en el párrafo precedente, la DCCP notificará por escrito al adjudicatario, con un aviso previo de 10 (DIEZ) días corridos. Sin perjuicio de lo señalado, el adjudicatario deberá satisfacer íntegramente las órdenes de compra recibidas antes de la notificación del referido término anticipado, las cuales, a su vez, deberán ser íntegramente pagadas por las respectivas Entidades.

En todos los casos señalados anteriormente, no operará indemnización alguna para el Adjudicatario. De concurrir cualquiera de las causales arriba aludidas, además del término anticipado del convenio marco, procederá el cobro de la garantía de fiel cumplimiento por parte de la DCCP.



Convenio Marco

- Definición
- Contexto Legal
- Ventajas de usar CM
- ¿Cuándo debemos utilizar CM?
- ¿Cómo comprar en CM?
- Aspectos destacados de las Bases de CM
 - Precio
 - Compromiso de mejor precio
 - Acuerdo complementario
 - Bloqueo e incorporación de productos
 - Ofertas especiales
 - Rechazo de órdenes de compra
 - Sanciones
- **Grandes Compras**
- Recomendaciones finales

ASPECTOS DESTACADOS DE LAS BASES

Grandes Compras

Contexto Legal

Art. 14 bis. Adquisiciones vía CM en compras superiores a 1000 UTM

En las adquisiciones vía convenio marco **superiores a 1.000 UTM**, las entidades deberán comunicar, a través del Sistema, la intención de compra a todos los proveedores que tengan adjudicado en CM el tipo de producto requerido.

Esta comunicación será realizada con la debida antelación, considerando los tiempos estándares necesarios para la entrega de la cantidad de bienes o servicios solicitados, **plazo que en ningún caso será inferior a los 10 días corridos antes de la emisión de la orden de compra.**



No se realizan Bases Administrativas o Técnicas, ya que ellas son propias de procesos licitatorios...situación que ya se produjo previamente en el llamado que realizó la DCCP



ASPECTOS DESTACADOS DE LAS BASES

Grandes Compras



Procedimiento

Es habitual que una entidad requiera la adquisición de productos y/o servicios que no estén en la Tienda Virtual, pero que sí pertenezcan a los tipos de producto de alguno de los Convenios Marco en producción.

En dicho caso y aplicando lo señalado previamente en esta presentación, el oferente puede solicitar la incorporación del producto y/o servicio requerido, a su paleta de productos ofertado en tienda.

En el caso indicado, el comprador deberá tener en cuenta, desarrollar su proceso de grandes compras con la debida antelación, toda vez que la DCCP cuenta con **10 días hábiles para el análisis de la solicitud efectuada por el proveedor.**



ASPECTOS DESTACADOS DE LAS BASES

Grandes Compras

Procedimiento



1. Comunicar a través del sistema, la intención de compra a todos los proveedores adjudicados en dicho convenio marco del bien o servicio a contratar

ASPECTOS DESTACADOS DE LAS BASES

Grandes Compras



Procedimiento

2. Esta comunicación se realizará por la Entidad a través de la aplicación dispuesta en las tiendas virtuales de ChileCompra Express.

Administración

Mis Acciones

[Comparación de Productos](#)
[Comparativo Ofertas](#)

Mis Ordenes de Compra

[Ordenes Enviadas](#)
[Ordenes Pendientes de Envío](#)
[Grandes Compras](#)

Mi Carro

[Ir a Mi Carro](#)

Listas de Compras Guardadas

[Crear Nueva Lista](#)



ASPECTOS DESTACADOS DE LAS BASES Grandes Compras

Procedimiento

Grandes Compras

Productos **Detalle** Proveedores Invitación [Volver](#)

Definir Productos de la Gran Compra:

Convenio Marco: ID:5800065 - CM-11-2008 CM COMPUTADORES Y PRODUCTOS ASOCIADOS

Nº Licitación: 2239-16-LP08

[Agregar Productos](#)

Mostrar 10 resultados por página. Resultados Encontrados: 1 Página: 1

☐ Seleccionar todos

Convenio Marco	Categoría	Tipo Producto	Producto	Formato	Precio Ref.	Cantidad	Final por Producto	Eliminar
CM-11-2008 CM COMPUTADORES Y PRODUCTOS ASOCIADOS Nº Licitación: 2239-16-LP08	(1745)BASICOS (1746)POTENCIADO	COMPUTADOR ID:2214	COMPUTADOR DELL PRECISION T3400 MINI TOWER UNIDAD ID:348645	ID:1	US\$1.831,00	100	US\$183.100,00	<input type="checkbox"/>

Subtotal US\$183.100,00
I.V.A (19%) US\$34.789,00
Total Impuestos Especificos US\$0,00

Si realizó algún cambio de cantidades o eliminó algún producto, usted debe [ACTUALIZAR](#)

Grandes Compras

Productos **Detalle** Proveedores Invitación [Volver](#)

Definir Gran Compra:

Nº Gran Compra: 1150

Nombre Gran Compra: Computadores para Proyecto Social

Fecha de Registro: 7/3/2011

Cliente: Sergio Alberto Calderón Rozas

Unidad Compradora: División de Clientes

Estado: Creada

Nombre Convenio Marco: CM-11-2008 CM COMPUTADORES Y PRODUCTOS ASOCIADOS

Código Convenio Marco: CM-11-2008

Número de Licitación: 2239-16-LP08

Atención!!

Sr. Usuario

Recuerde que el reglamento indica que los criterios de evaluación y ponderaciones son los mismos utilizados y definidos en las bases de licitación de dicho convenio. Consulte los criterios para la licitación: 2239-16-LP08

[Guardar](#)

ASPECTOS DESTACADOS DE LAS BASES

Grandes Compras



Procedimiento

3.- En la comunicación las Entidades deberán señalar el **volumen** del producto o servicio específico a adquirir, **los tiempos y lugares de entrega**, la **fecha de la compra**, entre otros. Plazo que en ningún caso será inferior a los **10 días corridos antes de la emisión de la Orden de Compra**.

4.- El proveedor por su parte, **podrá efectuar una oferta especial de conformidad** a lo señalado en punto "Descuentos Especiales (ofertas)".

5.- La entidad deberá seleccionar **la oferta más conveniente** según resultado del cuadro comparativo que deberá confeccionar sobre la base de los **criterios de evaluación y ponderaciones definidos en estas bases de licitación**.



ASPECTOS DESTACADOS DE LAS BASES

Grandes Compras



Procedimiento

6.- La entidad **no considerará** en el cuadro comparativo aquellos proveedores que dentro del plazo señalado en el punto 3 informaren, expresamente, que **no están en condiciones** de atender el requerimiento.

7.- La entidad estará obligada a adjuntar dicho cuadro comparativo a la Orden de Compra respectiva y será de fundamento a la Resolución que apruebe la adquisición.

8.- El resultado del proceso será publicado en el sistema.

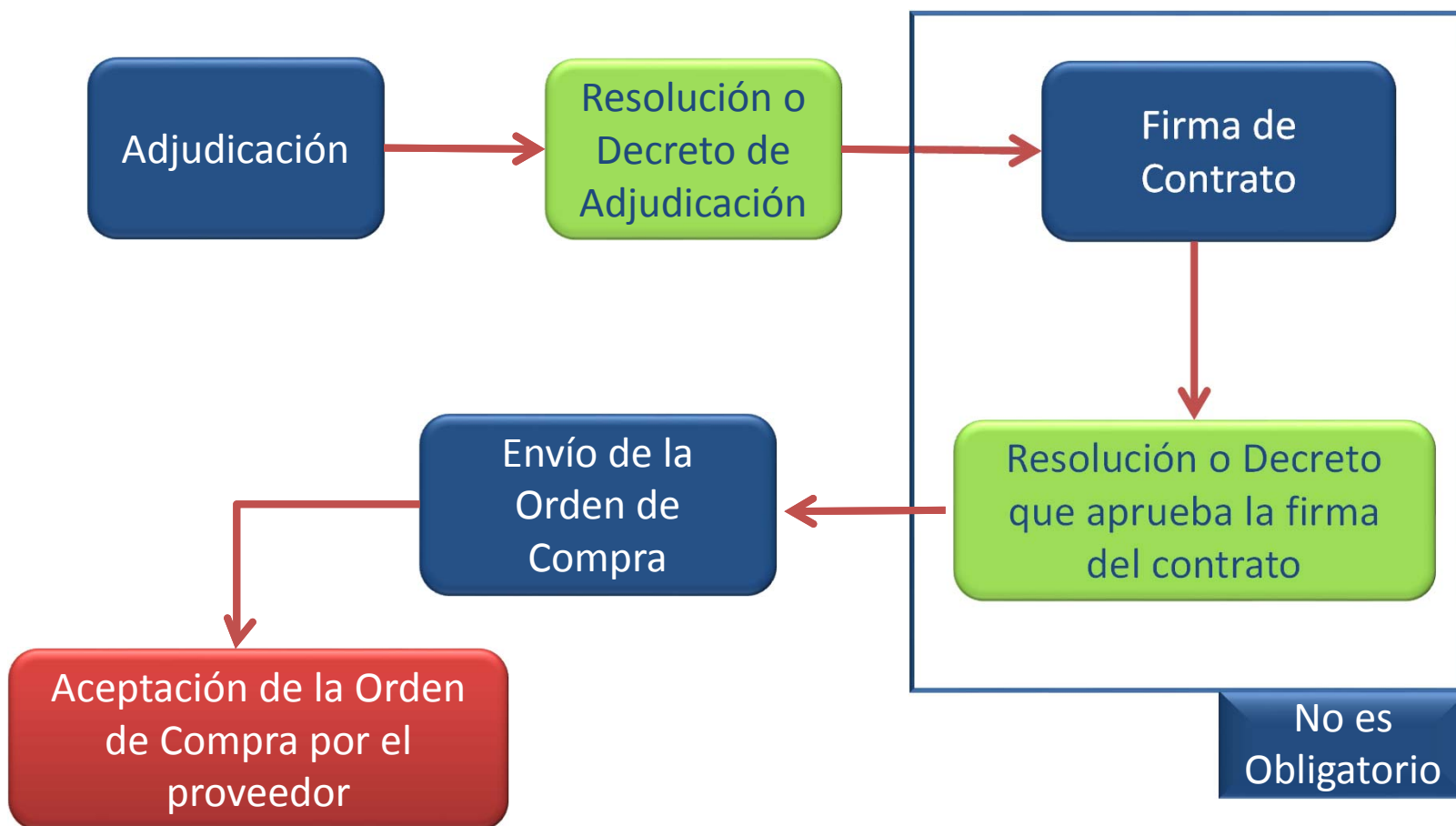


ASPECTOS DESTACADOS DE LAS BASES

Grandes Compras



Procedimiento formalización de la compra



Índice General

Convenio Marco

- Definición
- Contexto Legal
- Ventajas de usar CM
- ¿Cuándo debemos utilizar CM?
- ¿Cómo comprar en CM?
- Aspectos destacados de las Bases de CM
 - Precio
 - Compromiso de mejor precio
 - Acuerdo complementario
 - Bloqueo e incorporación de productos
 - Ofertas especiales
 - Rechazo de órdenes de compra
 - Sanciones
- Grandes Compras
- **Recomendaciones finales**

COMPRAS EN CONVENIO MARCO

Recomendaciones Finales



1. Siempre confeccione cuadros comparativos de las ofertas disponibles en las Tiendas Virtuales.
2. Interactúe con los proveedores. Resuelva sus dudas respecto a los productos que esta adquiriendo, de las condiciones comerciales y regionales o si no ha recibido una buena atención.
3. Prefiera productos energéticamente más eficientes.
4. Verifique los montos mínimos de despacho.
5. Verifique siempre el valor de Flete o costo de despacho de un bien e incorpórelo el momento de confeccionar la orden de compra.



COMPRAS EN CONVENIO MARCO

Recomendaciones Finales



6. Si el producto o servicio que requiere no está en las tiendas electrónicas, y corresponden a categorías o tipos de producto de un catálogo electrónico, solicite su incorporación al proveedor.
7. Cobre multas por atraso en la entrega de productos o en la realización de un servicio.
8. Informe oportuna y formalmente a la DCCP del incumplimiento de un oferente, de algunas de las causales contempladas en bases de licitación para la Suspensión Temporal de un proveedor o para el Cobro de Boletas de Garantía.
9. Si en su región, los Convenios Marco, hasta el momento no son una alternativa útil, por inexistencia de proveedores locales o por que las empresas que dicen abastecer no lo hacen con la regularidad comprometida:
 - a. Siempre debe aplicar multas por atraso en las entregas.
 - b. Siempre debe solicitar la aplicación de sanciones a la DCCP.
 - c. Informe a potenciales oferentes de CM de los llamados que realice la DCCP.



Un poco de Jurisprudencia

1. ID Dictamen: **072891N11**

Representa resolución 186/2011, de la Dirección de Logística de Carabineros de Chile, que aprueba el addendum N° 1 del convenio marco para la Recuperación y Modernización de Carros Mowag 4X4 de Carabineros de Chile.

R:“Ahora bien, dado que **el procedimiento de contratación empleado en la especie no se encuentra contemplado en la normativa precitada, así como tampoco esa Dirección cuenta con las atribuciones legales para suscribir un convenio marco**, resulta necesario recalcar que no es procedente la suscripción ni aprobación del addendum del caso en estudio en la forma que se pretende....”

ID Dictamen: **044043N10**

Sobre improcedencia de considerar exclusión de un convenio marco como causal de trato directo.

Se ha dirigido a esta Contraloría General el señor Director Nacional del Servicio de Registro Civil e Identificación, consultando **sobre la procedencia de realizar una contratación por trato directo con la Empresa de Correos de Chile**, para los servicios de franqueo y valija, en razón de estimarse que los precios ofrecidos por dicha entidad -según los antecedentes que menciona-, son más ventajosos que los ofrecidos por los proveedores que aparecen en el catálogo del convenio marco que, para este mismo servicio, mantiene vigente la Dirección de Compras y Contratación Pública, entre los que se cuenta la propia Empresa de Correos de Chile.



Un poco de Jurisprudencia



R:.....De lo expuesto es dable colegir, en lo que interesa, que **las “condiciones más ventajosas” no se reducen exclusivamente a la obtención de un menor precio, sino que, entre otras posibilidades, abarcan una combinación entre el precio y la calidad del bien o servicio que se pretende adquirir.**

Seguidamente, es menester expresar que, existiendo en el catálogo de un convenio marco el bien o servicio que se pretende adquirir, **debe utilizarse dicho mecanismo de contratación, salvo que se den los supuestos antes mencionados**, evento en el cual el proceso de compras deberá efectuarse a través de una **licitación pública o privada, o por trato directo**, según corresponda, debiendo aplicarse, **para la procedencia de la licitación privada o el trato directo, las causales que taxativamente contempla la ley N° 19.886 y su reglamento.**

Como se puede apreciar, la habilitación para excluirse de un convenio marco **no constituye, por sí misma, una causal de trato directo o licitación privada**, debiendo concurrir entonces, además de las aludidas condiciones más ventajosas, alguna de las causales que la ley N° 19.886 y el reglamento contemplan para determinar la procedencia de dichos mecanismos excepcionales de contratación.





Típicas preguntas de Prueba

1.

En Convenio Marco las multas que los compradores pueden aplicar a los proveedores, se encuentran especificadas en las bases de licitación del respectivo llamado realizado por la DCCP y las aplica directamente la institución compradora.

V

F

45%



2.

Los acuerdos complementarios, realizados a través de la tienda electrónica de Chilecompra Express, consisten en:

- a) Adquisiciones que realiza una entidad aprovechando las ofertas especiales publicadas por el proveedor
- b) No existe la modalidad de acuerdos complementarios.
- c) Son convenios de pago, cuando el comprador mantiene deuda vigente con el proveedor.
- d) Un acuerdo que es firmado entre la entidad compradora y el proveedor, en el que se establecen condiciones particulares de entrega, tiempos de despacho, entre otras.

41%





Convenio Marco

