

Departamento de Compras - Caso Subasta Inversa Ing 2025

Rol Asignado: Grupo 2 y 7 - Departamento de Compras

1. Modelo de Subasta Inversa

El modelo seleccionado es una **subasta inversa dinámica y descendente (subasta holandesa)**, en la cual:

- Los vendedores compiten ofreciendo **precios menores** en cada ronda.
- Para continuar participando, el proveedor debe ofrecer un **precio menor al último publicado**.
- El proceso concluye cuando no se reciben nuevas ofertas inferiores.

2. Plataforma de Subasta

- Se utilizará un formulario o sistema digital: Google Forms .
 - Las ofertas se dividirán en:
 - **Oferta técnica:** enviada al correo definido antes del 25/04 a las 23:59 horas.
 - **Oferta económica:** presentada durante la subasta el día 28/04.
 - Las ofertas económicas serán **públicas**, pero sin revelar el nombre del proveedor.
-

3. Validación de Ofertas

Antes de la subasta:

- Se verificará que las ofertas técnicas cumplan con los **requisitos definidos en los Términos de Referencia (TDR)**.
 - Se revisa documentación sobre:
 - Capacidad técnica
 - Capacidad financiera
 - Cumplimiento de plazos
-

4. Procedimiento Paso a Paso

Fase	Actividad	Responsable	Fecha
1	Publicación de TDR a vendedores	Producción e IT	23/04
2	Recepción de oferta técnica	Vendedores	Hasta 25/04
3	Validación técnica	Compras	26 y 27/04
4	Inicio de subasta	Compras	28/04
5	Rondas de ofertas descendentes	Vendedores y Compras	28/04
6	Cierre y selección final	Compras + Producción	28/04

5. Evaluación Final

Las ofertas serán evaluadas según:

- **Cumplimiento técnico completo** (revisión previa).
- **Precio final más bajo** en subasta.
- **Claridad y justificación de la oferta.**

7. Canal de Comunicación

- Todo el proceso se coordina en el **chat oficial del curso**.
 - Las dudas de los vendedores deben publicarse en ese espacio.
 - Las respuestas también se registrarán ahí.
-

Notas Finales:

Este procedimiento está diseñado para simular una adquisición real y desarrollar habilidades de gestión en compras estratégicas. La claridad, orden y transparencia del proceso son claves para el éxito del ejercicio.