



Licitación Pública

YEREMENKO ROJAS CATALDO

Objetivo

«Dar a conocer los principales lineamientos normativos para la Formulación de Bases de Licitación, sus criterios de Evaluación y recomendaciones para la Adjudicación, que permitan a los funcionarios adoptar las competencias necesarias para una eficiente gestión de abastecimiento».

¿Qué es una Licitación Pública?

“Procedimiento administrativo de **carácter concursal** mediante el cual la Administración realiza un **llamado público**, convocando a los interesados para que, **sujetándose a las bases fijadas**, formulen propuestas, de entre las cuales **seleccionará y aceptará la más conveniente**”

(Art. 2º Nº 21, Reglamento)

Los contratos administrativos se **celebrarán previa propuesta pública, en conformidad a la ley.**

No olvidar que se regirá por **los principios de libre concurrencia de los oferentes al llamado administrativo y de igualdad ante las bases** que rigen el contrato.



¿Qué son las Bases de Licitación?

“Documentos **aprobados por la autoridad competente** que contienen el **conjunto de requisitos, condiciones y especificaciones, establecidos por la Entidad Licitante**, que describen los bienes y servicios a contratar y regulan el *Proceso de Compras y el contrato definitivo*. Incluyen las Bases Administrativas y Bases Técnicas”
(Art. 2° N° 3, Reglamento)

“Deben establecer las **condiciones** que permitan **alcanzar la combinación más ventajosa entre los beneficios del bien o servicio por adquirir y todos sus costos asociados, presentes o futuros**. Estas condiciones **no podrán establecer diferencias arbitrarias entre los proponentes, ni solo atender al precio de la oferta**”
(Art. 6°, inc. 1°, Ley N° 19.886)

Antecedentes Obligatorios

Artículo 22 del Reglamento de Compras:

“Las bases deberán contener, en lenguaje claro y preciso, a lo menos las siguientes materias:

1. Requisitos y condiciones que deben cumplir los oferentes para que sus ofertas sean aceptadas.
2. Las especificaciones de los bienes y/o servicios que se requiere contratar.
3. Etapas y plazos de la licitación.
4. Condición, plazo y modo en que se compromete el o los pagos.
5. Plazo de entrega del bien o servicio adjudicado

Antecedentes Obligatorios

6. El monto de la o las garantías que la entidad licitante exija a los oferentes y la forma y oportunidad en que serán restituidas.

Las garantías de seriedad de la oferta y de cumplimiento del contrato tienen por objeto resguardar el correcto cumplimiento, por parte del proveedor oferente y lo adjudicado, de las obligaciones emanadas de la oferta y/o del contrato. **En el caso de la prestación de servicios la garantía de fiel cumplimiento asegurará además el pago de las obligaciones laborales y sociales de los trabajadores del contratante. En la garantía de fiel cumplimiento se podrán hacer efectivas las eventuales multas y sanciones.** Al fijarse el monto de la misma, se tendrá presente que **éste no desincentive la participación de oferentes.**

Antecedentes Obligatorios

7. Los **criterios objetivos que serán considerados para decidir la adjudicación**, atendido la naturaleza de los bienes y servicios que se licitan, la idoneidad y calificación de los Oferentes y cualquier otro antecedente que sea relevante para efectos de la Adjudicación.

En el caso de la prestación de servicios habituales, que deban proveerse a través de licitaciones o contrataciones periódicas, deberá siempre considerarse el criterio relativo a las mejores condiciones de empleo y remuneraciones.



Antecedentes Obligatorios

8. En las licitaciones menores a 1000 UTM y superiores a 100 UTM, definir si se requerirá la suscripción de contrato o si éste se formalizará mediante la emisión de la orden de compra por el comprador y la aceptación por parte del proveedor, en conformidad con lo establecido en el Art. 63 del Reglamento.



9. Los medios para acreditar si el proveedor adjudicado registra saldos insolutos de remuneraciones o cotizaciones de seguridad social (...)

Antecedentes Obligatorios

10. La forma de designación de las comisiones evaluadoras, que se constituirán de conformidad con lo establecido en el artículo 37 de este reglamento.



11. La determinación de las medidas a aplicar en los casos de incumplimiento del proveedor y de las causales expresas en que dichas medidas deberán fundarse, así como el procedimiento para su aplicación.



Artículo 23º: Contenido Adicional de las Bases

12. Las Bases podrán contener, en lenguaje preciso y directo, las siguientes materias:

La prohibición de subcontratar impuesta al proponente adjudicado y las circunstancias y alcances de tal prohibición.



Artículo 23º: Contenido Adicional de las Bases

13. Criterios y ponderaciones que se asignen a los Oferentes, derivados de materias de alto impacto social. Para estos efectos, se entenderá por materias de alto impacto social, entre otras, aquellas relacionadas con el **cumplimiento de normas que privilegien el medioambiente**, con la **contratación de personas en situación de discapacidad o de vulnerabilidad social** y con otras materias relacionadas con el **desarrollo inclusivo**; así como con el **impulso a las empresas de menor tamaño y con la descentralización y el desarrollo local**.

Estos puntajes o ponderaciones no podrán, en caso alguno, ser los únicos que se consideren para determinar la adjudicación de la oferta más conveniente.

14. Cualquier otra materia que no contradiga disposiciones de la Ley de Compras y el Reglamento.

Artículo 31°: Garantía de Seriedad

Contrataciones Iguales o Inferiores a 2000 UTM	Contrataciones Superiores a 2000 UTM
Ponderar el riesgo involucrado en cada contratación para determinar si requiere la presentación de garantías de seriedad de la oferta	Obligatoria



Artículo 31º: Garantía de Seriedad

Cuando se solicite garantía de seriedad de la oferta, las Bases deberán establecer el monto, plazo de vigencia mínimo y si debe expresarse en pesos chilenos, unidades de fomento o en otra moneda o unidad reajutable.

La garantía podrá ser física o electrónica. En los casos en que se otorgue de manera electrónica, deberá ajustarse a la Ley N° 19.799 sobre Documentos Electrónicos, Firma Electrónica y Servicios de Certificación de dicha firma.

Deberá ser pagadera a la vista y tener el carácter de irrevocable. Las bases no podrán establecer restricciones respecto a un instrumento en particular, debiendo aceptar cualquiera que asegure el cobro de la misma de manera rápida y efectiva, siempre que cumpla con las condiciones dispuestas en el presente artículo.

La Entidad Licitante solicitará a todos los Oferentes la misma garantía en lo relativo a su monto y vigencia.

Devolución de la Garantía de Seriedad de la Oferta

Art. 43 del Reglamento

La devolución de las garantías de seriedad a aquellos oferentes cuyas ofertas hayan sido declaradas inadmisibles o desestimadas, se efectuará **dentro del plazo de 10 días** contados desde la notificación de la resolución que dé cuenta de la inadmisibilidad, de la preselección de los oferentes o de la adjudicación, en la forma que se señale en las bases de licitación. Sin embargo, **este plazo podrá extenderse cuando en las bases se haya contemplado la facultad de adjudicar aquella oferta que le siga en puntaje a quien haya obtenido la mejor calificación, para el caso que este último se desistiera de celebrar el respectivo contrato.**



No debemos olvidar que...

El objetivo de establecer garantías de seriedad de la oferta **es incrementar la posibilidad de que el oferente adjudicado no desista de su oferta al momento de concretar la contratación.** En ningún caso esta caución es utilizada para velar por el correcto cumplimiento del contrato. En este sentido, **se recomienda no establecer este tipo de garantías en montos que pudiesen desincentivar la participación de oferentes,** especialmente considerando que gran parte de los proveedores del Estado corresponden a la categoría Pyme



Artículo 68°: Garantía de Cumplimiento

Contrataciones Inferiores o iguales a 1000 UTM	Contrataciones Superiores a 1000 UTM
Ponderar el riesgo involucrado en cada contratación para determinar si requiere la presentación de garantías de seriedad de la oferta	Obligatoria

Los montos de esta garantía estarán **entre un 5% y un 30% del valor total del contrato**, salvo lo dispuesto en los artículos 42 y 69 del presente Reglamento.



Artículo 68º: Garantía de Cumplimiento

Para garantizar el fiel y oportuno cumplimiento del contrato **una vez producida la adjudicación**, el adjudicado entregará las cauciones o garantías que correspondan, a favor de la entidad licitante.

Las bases administrativas que regulen contratos de ejecución sucesiva **podrán asociar el valor de las garantías a las etapas, hitos o períodos de cumplimiento y permitir al contratante la posibilidad de sustituir la garantía de fiel cumplimiento**, debiendo en todo caso respetarse los porcentajes precedentemente indicados en relación con los saldos insolutos del contrato a la época de la sustitución.

Artículo 68º: Garantía de Cumplimiento

En el caso de contrataciones de **prestación de servicios, se entenderá, sin necesidad de estipulación expresa, que las garantías constituidas para asegurar el fiel cumplimiento del contrato caucionan también el pago de las obligaciones laborales y sociales con los trabajadores de los contratantes.**

La garantía podrá otorgarse mediante uno o varios instrumentos financieros de la misma naturaleza, que en conjunto representen el monto o porcentaje a caucionar y entregarse de forma física o electrónicamente. En los casos en que se otorgue de manera electrónica, deberá ajustarse a la ley N° 19.799 sobre Documentos Electrónicos, Firma Electrónica y Servicios de Certificación de dicha firma.

Artículo 68°: Garantía de Cumplimiento

La Entidad Licitante establecerá en las Bases, **el monto, el plazo de vigencia, la glosa que debe contener** y si la caución o garantía **debe expresarse en pesos chilenos u otra moneda o unidades de fomento.**

La caución o garantía deberá ser pagadera a la vista y tener el carácter de irrevocable.

Las Bases **no podrán establecer restricciones a determinados instrumentos al momento de exigir una garantía de cumplimiento, debiendo aceptar cualquiera que asegure el pago de la garantía de manera rápida y efectiva,** siempre que cumpla con las condiciones dispuestas en el presente artículo.

Vigencia de la Garantía de Fiel Cumplimiento

Artículo 70.- Plazo de vigencia:

El plazo de vigencia de la garantía de fiel cumplimiento será el que establezcan las respectivas Bases o Términos de Referencia. En los casos de contrataciones de servicios, este **no podrá ser inferior a 60 días hábiles después de terminados los contratos.** Para las demás contrataciones, éste plazo no podrá ser inferior a la duración del contrato. En el caso de que las bases omitan señalar el plazo de vigencia de la garantía, éste será de 60 días hábiles después de terminado el contrato.

Garantía de Fiel Cumplimiento

Artículo 42.- Aumento de garantía:

Cuando el precio de la oferta presentada por un Oferente sea menor al 50% del precio presentado por el Oferente que le sigue, y **se verifique por parte de la Entidad Licitante que los costos de dicha oferta son inconsistentes económicamente**, la Entidad Licitante podrá a través de una resolución fundada, adjudicar esa oferta, solicitándole una ampliación de las garantías de fiel cumplimiento, hasta por la diferencia del precio con la oferta que le sigue.

Si la garantía solicitada supera el 30%, se requerirá Resolución Fundada, justificando la correspondencia entre lo adquirido y el riesgo en la entidad licitante.

Artículo 73º: Garantías por Anticipo

En el evento que las Bases permitan la entrega de anticipos al proveedor, **la Entidad Licitante deberá exigir una garantía de anticipo por el 100% de los recursos anticipados.** En este caso se permitirán los mismos instrumentos establecidos al regular la garantía de cumplimiento.

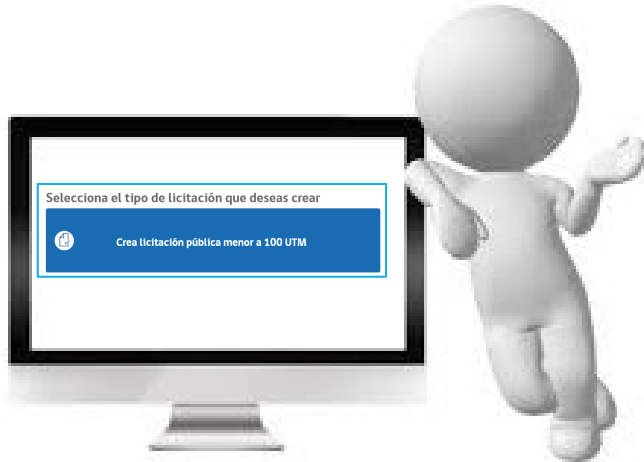
La devolución de la garantía por anticipo se efectuará dentro del plazo de 10 días hábiles contados desde la recepción conforme por parte de la Entidad, de los bienes o servicios que el proveedor haya suministrado con cargo al respectivo anticipo.

Artículo 19° bis: Tipos de Licitación Pública

Artículo 25°: Plazos Mínimos entre Llamado y Recepción de Ofertas

Tipo de Licitación	Plazo en días Corridos	Rebajar Plazo	
Igual o Superior a 5000 UTM	30 días LR	NO	
Igual o superior a 1000 e inferior a 5000 UTM	20 días	10 días	En todos los casos, el plazo de cierre para la recepción de ofertas no podrá vencer en días inhábiles ni en un día lunes o en un día siguiente a un día inhábil, antes de las quince horas. Lo indicado en este artículo es sin perjuicio de las normas que sobre el particular se establecen en los acuerdos comerciales suscritos por Chile y se encuentren vigentes.
	LP >=1000 y <2000		
Igual o Superior a 100 e inferior a 1000 UTM	10 días LE	5 días	
Inferior a 100 UTM	5 días L1	NO	

Licitaciones L1 Simplificadas



- Reducirá tiempo y costos operativos en la redacción de bases.
- Accederá a cláusulas estandarizadas para una mejor comprensión por parte de proveedores, las cuales ya están validadas por la Contraloría General de la República.
- No se pedirá ningún anexo en el proceso
- Realizará un proceso totalmente digital.
- Firmarán el acto administrativo electrónicamente.
- Contribuirán en la transparencia del sistema de compras públicas.
- Reducirá el uso de papel.

Artículo 25º: Plazos Mínimos entre Llamado y Recepción de Ofertas



...el plazo de cierre para la recepción de ofertas **no podrá vencer en días inhábiles ni en un día lunes o en un día siguiente a un día inhábil, antes de las quince horas.**

Criterios de Evaluación

LICITACIÓN PÚBLICA



Criterios de Evaluación

*"... la evaluación de las ofertas se efectuará a través de un análisis económico y técnico de los **beneficios y los costos presentes y futuros** del bien o servicio ofrecido en cada una de las ofertas...."*

(Artículo 37 del Reglamento)

*"... las entidades licitantes considerarán **criterios técnicos y económicos para evaluar de la forma más objetiva posible las ofertas recibidas...**"*

(Artículo 38 del Reglamento)



Tenga presente al momento de crear las bases de licitación que....

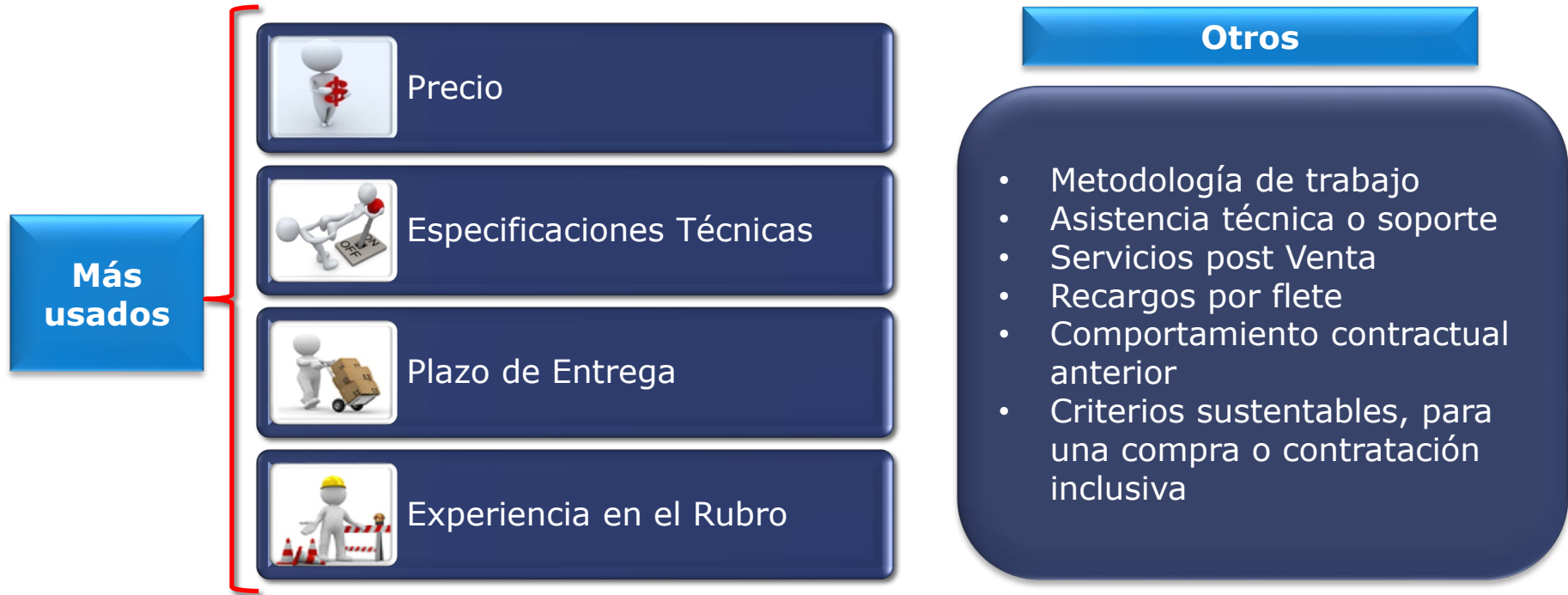
Para garantizar transparencia debemos declarar cómo evaluaremos en detalle:

“... las entidades deberán establecer en las bases las ponderaciones de los criterios, factores y sub factores que contemplen y los mecanismos de asignación de puntajes para cada uno de ellos...”

Para servicios habituales la ley nos exige velar por los trabajadores contratados:

“... en el caso de la prestación de servicios habituales, las bases deberán contemplar como criterio técnico las condiciones de empleo y remuneración”

¿Qué Criterios de Evaluación podemos utilizar?



Criterios de Evaluación: Más Usados

Precio Mínimo Ofertado

Para este procedimiento, se debe indicar en las bases de licitación la fórmula de cálculo del puntaje:

$$PUNTAJE = \left(\frac{\text{Precio Mínimo Ofertado}}{\text{Precio Oferta}} \right) * 100$$

Criterios de Evaluación: Más Usados

Precio Mínimo Ofertado

Ejemplo: Suponga que en una licitación se reciben tres ofertas económicas por el siguiente monto total:

Proveedor A: \$7.000.000

Proveedor B: \$8.500.000

Proveedor C: \$12.200.000

Cálculo:

$$\text{Proveedor A} = \left(\frac{7.000.000}{7.000.000} \right) * 100 = \mathbf{100 \text{ puntos}}$$

$$\text{Proveedor B} = \left(\frac{7.000.000}{8.500.000} \right) * 100 = \mathbf{82 \text{ puntos}}$$

$$\text{Proveedor C} = \left(\frac{7.000.000}{12.200.000} \right) * 100 = \mathbf{57 \text{ puntos}}$$

Criterios de Evaluación: Más Usados

Ranking de Precios

Para este procedimiento, se debe indicar en las bases de licitación los puntajes que se asignarán para cada oferta económica:

Precio Ofertado	Puntaje
Precio Mínimo (Menor Valor Oferta)	100 puntos
Segundo menor precio ofertado	80 puntos
Tercer menor precio	60 puntos
Cuarto menor precio	40 puntos
Otros precios menores al Cuarto	20 puntos

Permite controlar la dispersión de puntaje entre las distintas ofertas



Criterios de Evaluación: Más Usados

Porcentaje de descuento sobre un precio de referencia

Es aplicable cuando ya conocemos el precio estándar, fundamentalmente de un servicio.

Se otorga mayor puntaje, en la medida que el descuento es mayor.

La fórmula de cálculo es:

$$\text{Puntaje} = 100 - \left(\frac{(\text{Descuento Máximo} - \text{Descuento Ofertado por Oferente})}{\text{Descuento Ofertado por Oferente}} \right) * 100$$

Criterios de Evaluación: Más Usados

Porcentaje de descuento sobre un precio de referencia

1. Usted ha estudiado el mercado de la salud, y necesita adquirir una prestación médica, para la cual el precio de referencia es de \$1.250.000.-

2. Recibió las siguientes ofertas:

Oferta 1: 2% Oferta 2: 3% Oferta 3: **4%**

3. Realiza el cálculo:

$$\text{Oferta 1: } 100 - \left(\frac{(4\% - 2\%)}{4\%} \right) * 100 = \mathbf{50 \text{ puntos}}$$

$$\text{Oferta 2: } 100 - \left(\frac{(4\% - 3\%)}{4\%} \right) * 100 = \mathbf{75 \text{ puntos}}$$

$$\text{Oferta 3: } 100 - \left(\frac{(4\% - 4\%)}{4\%} \right) * 100 = \mathbf{100 \text{ puntos}}$$



Criterios de Evaluación: Más Usados

Especificaciones Técnicas

En este caso es necesario considerar lo siguiente:

1. ¿Qué entiende por calidad técnica de los bienes?
2. Una vez definido, esto se debe transformar en criterios con los ítems de evaluación respectivo.

Por ejemplo:

¿Qué entienden por calidad técnica de las siguientes adquisiciones?

- a. Arriendo de un salón
- b. Contratación de servicio de mantención de equipamiento informático
- c. Servicio de Impresión de Folletería.

Criterios de Evaluación: Más Usados

Especificaciones Técnicas

Considerando que existen diferentes criterios para medir la “calidad técnica de los bienes”, es que la mejor práctica es definir previamente qué se entiende por calidad y asignar puntaje a cada atributo:

Ejemplo:

Calidad Técnica Arriendo de Salón.

- a. Aire Acondicionado
- b. Accesos para personas en situación de discapacidad
- c. Baños acorde a las necesidades de todos los asistentes.
- d. Ascensores con facilidad de acceso.
- e. Servicio de Coffee Break



Crterios de Evaluación: Más Usados

Especificaciones Técnicas

Si ya definí calidad técnica **¿Cómo la mido?**

Calidad Técnica	SI	NO
Cuenta con Aire Acondicionado para el salón	25 %	0 %
Tiene accesos para personas en situación de discapacidad	23 %	0 %
Tiene a lo menos 2 Baños acorde a las necesidades de todos los asistentes.	22 %	0 %
Tiene al menos 2 Ascensores con capacidad para 6 personas	20 %	0 %
Servicio de Coffee Break	10 %	0 %
No informa	0 %	

No olvide que las características más importantes son las que llevan un puntaje más alto.

Criterios de Evaluación: Más Usados

Experiencia en el Rubro

Un mecanismo es asignar puntaje de acuerdo a proyectos ejecutados.

En este caso, antes de asignar los puntajes el servicio debe decidir si le interesa un proveedor con mucha o poca experiencia y compatibilizar ello con el precio al cual puede acceder al servicio respectivo.

Es necesario indicar claramente cuál es la **forma de acreditar** la experiencia del oferente y la **forma y oportunidad** en que ello será acreditado.

Criterios de Evaluación: Más Usados

Experiencia en el Rubro

Importante es que las bases expliciten que la experiencia se medirá en base a **proyectos de características similares**, y a partir de ahí, asignar puntajes:

Tramo	Puntaje
Más de 6 proyectos ejecutados	100 %
Entre 4 y 6 proyectos ejecutados	70 %
Entre 1 y 3 proyectos ejecutados	50 %
No informa o no se puede demostrar	0 %

Criterios de Evaluación: Más Usados

Experiencia en el Rubro

Otra manera de medir es en base a los “años de experiencia” para lo cual se recomienda especificar qué **“rubro”** deben acreditar.

Colocar en todas sus planillas el campo de **“No informa”** o **«No se puede demostrar»**, de manera de asignarle puntaje 0 al momento de realizar la evaluación.

NO OLVIDE QUE:

No basta con demostrar los años de experiencia, además deberá acreditar que estos fueron bien ejecutados.

Criterios de Evaluación: Más Usados

Experiencia en el Rubro

El Dictamen **78.850 del 2012** de Contraloría General de la República, señala que **no resulta procedente evaluar el criterio “experiencia” con una fórmula de asignación de puntajes en función del oferente que presenta la mayor experiencia**, ya que importa el establecimiento de una diferencia arbitraria en desmedro de los restantes oferentes, cuyos puntajes en esta materia quedarán determinados por un elemento ajeno a su propia experiencia, y sin que ello propenda a la eficiencia, eficacia y ahorro en la contratación que ordena el artículo 6° de la ley N° 19.886.

Criterios de Evaluación: Más Usados

Plazo de Entrega

Es un mecanismo de asignación de puntajes, en relación al compromiso que realiza el oferente, del tiempo que media **entre el envío de la orden de compra y la recepción conforme del bien o el servicio adjudicado**.

Para el cálculo se podría emplear una tabla de asignación de puntajes o una fórmula lineal como las ya vistas previamente:

Tabla de asignación de puntajes

Tiempo de entrega (días hábiles)	%
< o = de 2 días de emitida la OC	100 %
> de 2 y < 0 = de 4 días	50 %
Superior a 4 días	25 %
No informa o no se puede demostrar	0 %

Criterios de Evaluación: Más Usados

Plazo de Entrega

Fórmula lineal:

$$Puntaje = \left(\frac{\textit{Tiempo M\u00ednimo Ofertado}}{\textit{Tiempo Oferta}} \right) * 100$$

Para aplicar este criterio de evaluación es imprescindible indicar en bases de licitación:

- La **forma de pesquisar el cumplimiento y sancionar el incumplimiento** de los plazos ofertados.
- **Cobro de multas**, % de ella y sobre qué aplica, por ejemplo: sobre el total de lo no recibido.
- **Cobro de garantías**, en la prestación de un servicio, indicar si se deberá reponer un documento en los mismos términos del cobrado o procederá el término de la prestación.

Criterios de Evaluación: Otros a utilizar

Criterios Sustentables

Una contratación pública podrá ser catalogada como inclusiva si, por ejemplo, al momento de contratar servicios de recepción, se evalúa con mayor puntaje a aquellos que son o tienen contratadas a jóvenes sin experiencia o por el contrario, adultos mayores, o bien, personas que, por lo general y dadas sus condiciones, tienen un acceso restringido a las oportunidades de trabajo.

¿Cuáles
podemos
emplear?

1. Eficiencia Energética
2. Impacto Medioambiental
3. Condiciones de Empleo y Remuneración
4. Contratación de Personas con Capacidades Diferentes

Criterios de Evaluación: Otros a utilizar

Eficiencia Energética

“Al aplicar este criterio, usted podrá incentivar en sus oferentes la incorporación de productos energéticamente eficientes cada vez que realicen una oferta”.

Sello Eficiencia Energética	Especificación Sello	%
GOLD	Cuenta con al menos dos medidas de eficiencia energética implementadas, junto con un sistema de gestión de energía implementado de manera íntegra y con certificación ISO 50.001 vigente, emitido por una institución acreditada para esos efectos.	100%
SILVER	Ha logrado la implementación de un proyecto o iniciativa de eficiencia energética, y cuenta con un Sistema de Gestión de la Energía implementado de manera íntegra, operativo y con seguimiento de los resultados.	50%
BRONZE	Han llevado a cabo la implementación de una medida de eficiencia energética y cuentan con un encargado de la gestión energética en sus instalaciones.	25%
NO ACREDITA	No acredita, no certifica o no cuenta con ningún sello de eficiencia energética	0%

Criterios de Evaluación: Otros a utilizar

Impacto Medio Ambiental

Con este criterio usted podrá **incentivar** a las empresas a mantener **prácticas amigables con el medioambiente**.

Para validar este criterio, usted podrá solicitar a los oferentes que adjunten certificados, o bien declaraciones juradas que los proveedores pueden subir a ChileProveedores.cl.

Cuenta con certificación que acredite	Si	No
Reducción de emisiones al aire y al agua	30%	0%
Uso de productos ambientalmente más respetuosos	25%	0%
Uso de materiales reciclados y/o reciclables	20%	0%
Correcta gestión de residuos generados	15%	0%
Vehículos de reparto más eficientes	10%	0%

Criterios de Evaluación: Otros a utilizar

Condiciones de Empleo y Remuneración



“En el caso de la prestación de servicios habituales que deben proveerse a través de licitaciones o contrataciones periódicas, las bases deberán contemplar como criterio técnico las condiciones de empleo y remuneración...”

(Art. 38 del Reglamento)

De esta forma, en un contrato de servicios, por ejemplo, podría otorgarse un mayor puntaje a aquellas empresas que comprometan un mejor salario a los trabajadores que serán parte de la prestación del mismo.

Criterios de Evaluación: Otros a utilizar

Contratación de persona con capacidades diferentes

Personas con alguna capacidad diferente, ya sea física, sensorial (visión y audición) o mental (Intelectual o Psíquica): un medio apropiado para acreditar la discapacidad es **exigir la entrega de una copia simple de la Credencial de Discapacidad, para lo cual el empleado debe estar inscrito en el Registro Nacional de la Discapacidad.**"



Cuenta con Personal de Capacidades Diferentes	%
Entre 7% y 10% del personal	100%
Entre 4% y 6% del personal	50%
A lo menos 3% del personal	25%
No cuenta con nadie	0%

Criterios de Evaluación: Otros a utilizar

Otras materias de alto impacto social

Jóvenes o Tercera Edad Desempleados: esta condición se puede **demostrar mediante la presentación de un certificado de la AFP donde está afiliado**, que no ha tenido cotizaciones en los últimos seis meses, o bien, en caso de ser un joven desempleado que no esté inscrito en AFP, deberá cumplir los requisitos para ser beneficiario del programa **"Subsidio empleo joven"**, lo que acreditará según el resultado de ingresar el RUT del empleado en <http://aplicaciones.sence.cl/sej/ws033.aspx>.

Para la tercera edad, bastará con documentación que acredite que supera los 60 años de edad.



Crterios de Evaluación: Otros a utilizar

Otras materias de alto impacto social

Cuenta con Personal Joven	%
Entre 7% y 10% del personal	100%
Entre 4% y 6% del personal	50%
A lo menos 3% del personal	25%
No cuenta con nadie	0%

Cuenta con Personal Tercera Edad	%
Entre 7% y 10% del personal	100%
Entre 4% y 6% del personal	50%
A lo menos 3% del personal	25%
No cuenta con nadie	0%

Criterios de Evaluación: Otros a utilizar

Otras materias de alto impacto social

Pueblos Originarios: un medio apropiado es **solicitar la acreditación de condición pueblo originario.** Para más información de cómo obtenerlo en www.conadi.cl)

Cuenta con Personal de Pueblos Originarios	%
Más de 9 personas	100%
Entre 9 y 5 personas	75%
Entre 4 y 2 personas	50%
A lo menos 1 persona	25%
No cuenta con nadie	0%



Criterios de Evaluación: Otros a utilizar

Otras materias de alto impacto social

Criterios de evaluación inclusivos relativos a mujeres e igualdad de género: formulación de criterios de evaluación que premien a aquellos empleadores que contemplen condiciones o políticas favorables a igualdad de géneros.

Cuenta con Personal Igualdad de Géneros		%
50% Mujeres y 50% Hombres		100%
40% Mujeres y 60% Hombres	40% Hombres y 60% Mujeres	75%
30% Mujeres y 70% Hombres	30% Hombres y 70% Mujeres	50%
20% Mujeres y 80% Hombres	20% Hombres y 80% Mujeres	25%
Menos de 20% Mujeres	Menos de 20% Hombres	0%

Cuidado con las Cláusulas de Desempate

“Si subsiste la situación de empate se adjudicará la oferta que haya sido ingresada primero al portal, según comprobante de ingreso de oferta emitido por la Dirección de Compras y Contrataciones Públicas en el portal”.

Predeterminada en L1 Simplificada, pero no recomendable para licitaciones LE o superior, a menos que lo dictamine la CGR



Comisión Evaluadora

LICITACIÓN PÚBLICA



Pregunta

De acuerdo a la Normativa de Compras Públicas, ¿qué se debe incluir en las Bases de Licitación cuando se realiza una compra mediante licitación definida como compleja o sobre 1.000 UTM?

- a) La publicación del presupuesto disponible o estimado para la contratación.
- b) El requisito para ofertar de “experiencia del oferente” de manera obligatoria.
- c) La obligatoriedad de los oferentes de estar inscritos en el Registro de Proveedores, ChileProveedores, al momento de ofertar.
- d) Señalar la forma de designación de la Comisión Evaluadora compuesta por un mínimo de tres integrantes.

Comisión Evaluadora

Art. 37, 4º párrafo:

“En las licitaciones en las que la evaluación de las ofertas revista **gran complejidad** y en todas aquellas **superiores a 1.000 UTM**, las ofertas **deberán** ser evaluadas por una **comisión de al menos tres funcionarios públicos, internos o externos al organismo respectivo**, de manera de garantizar la imparcialidad y competencia entre los oferentes. Excepcionalmente, y de manera fundada, podrán integrar esta comisión personas ajenas a la administración y siempre en un número inferior a los funcionarios públicos que la integran.



Comisión Evaluadora

Para la designación de los integrantes de la comisión y de su composición:

- **La autoridad competente** (jefe de servicio, alcalde, concejo) deberá tomar en cuenta las **consideraciones profesionales y de probidad** de sus potenciales integrantes de la Comisión Evaluadora.
- **Se recomienda** que la mayoría de los miembros de la comisión, con la excepción de los asesores externos que las integren, **hayan aprobado, al menos en una oportunidad, la prueba de acreditación que efectúa la Dirección ChileCompra.**



Comisión Evaluadora

Los miembros de las comisiones evaluadoras **deben** ser **designados con anterioridad a la fecha de apertura de las ofertas**. De esta manera, los integrantes de dichas comisiones podrán estar presentes durante el acto de apertura, lo que les permitirá resolver cualquier cuestionamiento que surja de esa instancia.



Se recomienda que la integración de la comisión evaluadora se encuentre reconocida a través de un acto administrativo, dictado por la autoridad competente y publicarse en www.mercadopublico.cl

Los miembros de la comisión evaluadora **no podrán tener conflictos de interés con los oferentes** .

(Artículo 37 del reglamento de la ley N° 19.886)

Comisión Evaluadora

- El integrante afectado por algún conflicto **deberá abstenerse de participar en la comisión**, debiendo poner en conocimiento de su superior jerárquico la implicancia que le afecta.
- El funcionario que se hubiese abstenido **deberá ser reemplazado por otro funcionario idóneo, mediante acto administrativo** dictado por la autoridad competente.



Comisión Evaluadora

- **Los miembros de la comisión evaluadora deben adoptar las medidas que aseguren el correcto almacenamiento de los documentos que deben revisar en el ejercicio de sus funciones.** Se sugiere:
 - Llevar registros.
 - Enumerar los documentos y almacenarlos en forma centralizada.
 - Implementar un sistema de acceso limitado a los documentos.
- **La confidencialidad de las deliberaciones de la comisión,** durante el período de evaluación, es fundamental para asegurar la integridad del proceso licitatorio.

Comisión Evaluadora

- La comisión, durante el proceso de evaluación, **deberá contar con la colaboración permanente de un asesor jurídico**, con la finalidad de que este pueda prestar asesoría permanente en todas las cuestiones de orden jurídico que se susciten durante el proceso de evaluación
- La comisión evaluadora **no está facultada para adjudicar, solamente propone la adjudicación a la autoridad competente**, a través de un acto administrativo fundado.
- La proposición de adjudicación de la comisión **debe contenerse en un informe completo y fundado, suscrito por todos los miembros de la comisión.**

Artículo 40° bis: Informe de la Comisión Evaluadora

El informe final de la comisión evaluadora, si ésta existiera, deberá referirse a las siguientes materias:

1. Los **criterios y ponderaciones utilizados en la evaluación** de las ofertas.
2. Las **ofertas que deben declararse inadmisibles por no cumplir con los requisitos establecidos en las bases**, debiéndose **especificar los requisitos incumplidos**.
3. La **proposición de declaración de la licitación como desierta, cuando no se presentaren ofertas, o bien, cuando la comisión evaluadora juzgare que las ofertas presentadas no resultan convenientes a los intereses de la Entidad Licitante**.

Artículo 40° bis: Informe de la Comisión Evaluadora

4. La **asignación de puntajes para cada criterio y las fórmulas de cálculo aplicadas para la asignación de dichos puntajes**, así como **cualquier observación relativa a la forma de aplicar los criterios de evaluación**.
5. La **proposición de adjudicación, dirigida a la autoridad facultada para adoptar la decisión final**.”.

Otras Consideraciones

LICITACIÓN PÚBLICA

Disponibilidad Presupuestaria

Es necesario que....

“Las entidades cuenten con las **autorizaciones presupuestarias que sean pertinentes, previamente a la resolución de adjudicación del contrato definitivo** en conformidad a la ley de Compras y al Reglamento”.

Por lo anterior, cada institución **deberá** informar por medio de un **“Certificado Presupuestario”**, que dispone del presupuesto necesario para cubrir el requerimiento motivo del proceso de compras realizado. (Paso 3 del proceso de adjudicación - subir o adjuntar certificado).

(Art. 3 Reglamento)



Contactos con Oferentes

“La Entidad Licitante no podrá tener contactos con los Oferentes, salvo a través del mecanismo de las aclaraciones, las visitas a terreno establecidas en las Bases y cualquier otro contacto especificado en las Bases.”

(Art. 27 Reglamento, inciso 5)



“Durante el período de evaluación, los oferentes sólo podrán mantener contacto con la entidad licitante tales como aclaraciones, entrevistas, visitas a terreno, presentaciones, exposiciones, entrega de muestras o pruebas que ésta pudiese requerir y que hubiesen sido previstas en las bases, quedando prohibido cualquier otro tipo de contacto.”

(Artículo 39 Reglamento)

Recuerde que...

«Las preguntas formuladas por los Proveedores **deberán** efectuarse a través del Sistema de Información, salvo que en las Bases se permitan aclaraciones en soporte papel, **no pudiendo los proveedores contactarse en ninguna otra forma con la entidad licitante o sus funcionarios, por la respectiva licitación, durante el curso del proceso»**

(Art. 27 Reglamento, Inciso 2°)

«La entidad licitante **deberá** dar respuesta a las preguntas a través del Sistema de información dentro del plazo establecido en las Bases.»

(Art. 27 Reglamento, Inciso 4°)



Retrotraer Proceso Licitación

LICITACIÓN PÚBLICA

Retrotraer un Proceso de Licitación

Esta acción puede ser realizada por **supervisor o jefe de servicio**.



The screenshot shows a table with the following data:

Nro. de la Adquisición	Nombre y descripción de la adquisición	Unidad de Compra	Ofertas Recibidas	Fecha de Cierre	Estado	Acciones
500977-532-L118	Licitación 1	MpOperacionesC Prueba	1	22-02-2018 14:45:34	Adjudicada	<ul style="list-style-type: none">SeleccioneSelecciónAdjudicaciónForoVer OfertasAdjuntoMostrar FechasSuspenderRetrotraerObservaciones

Below the table, there is a button labeled "Volver".

Para retrotraer, debe contar con el **Resolución/Decreto, debidamente fundamentado**, explicando el por qué del cambio de estado.

Retrotraer un Proceso de Licitación

Una vez efectuado este proceso, el tiempo estimado para visualizar el cambio de estado es de 5 a 30 minutos, momento en que **la licitación quedará en estado "Cerrada"** lo que significa que a través de www.mercadopublico.cl **el organismo público deberá volver a realizar la apertura de las ofertas y proceder según corresponda.**



Retrotraer un Proceso de Licitación

Importante:

No se podrá realizar el cambio de estado de una licitación cuando dicho proceso cuente con órdenes de compra en los estados: **“Enviada a proveedor”, “Aceptada o de recepción conforme”**. **Tampoco si la licitación está desierta sin ofertas ni en aquellas donde exista readjudicación.**



Retrotraer un Proceso de Licitación

Importante:

Si se realizarán los cambios cuando **la orden de compra** se encuentre en los estados **“Guardada”** o **“Cancelada”**.



