

RECOMENDACIONES PARA UNA **MAYOR EFICIENCIA** EN LAS COMPRAS PÚBLICAS



Dirección
ChileCompra

DIRECTIVA DE COMPRAS N°26 / AGOSTO DE 2016

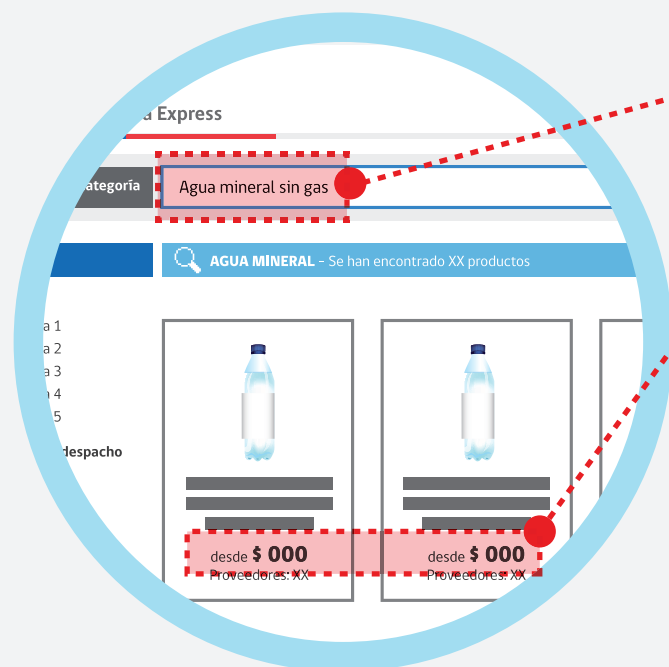
La eficiencia en el uso de recursos públicos es un objetivo primario del sistema de compras públicas.

Una compra es eficiente cuando se logran ahorros a través de la utilización, en cada proceso, de una menor cantidad de recursos (monetarios y no monetarios) que permitan obtener los resultados buscados, aumentando así la productividad.

Se trata de obtener los mejores precios

A través de ChileCompra ya se obtuvieron el 2015 ahorros en precios que superaron el 6,9%, es decir US\$ 837 millones. Y en la tienda de convenios marco se alcanzaron ahorros por más de US\$ 314 millones (11,8%) del monto transado en este catálogo durante el 2015.

¿Cómo ser eficiente en la tienda de convenios marco?



1 COMPARANDO POR PRODUCTOS:

Revise las ofertas disponibles en la tienda. Evalúe las ventajas y desventajas de cada opción.

2 COMPARANDO POR PRECIOS

En distintos productos o compare también los precios de diferentes proveedores en un mismo producto o en productos similares.

3 NEGOCIANDO MEJORES CONDICIONES:

Puede solicitar ofertas especiales a los proveedores y pedir un descuento adicional en el precio publicado o la disminución de alguno de los cargos, como el flete u otros.





TOME EN CUENTA

1 LOS DESCUENTOS POR VOLUMEN:

Al incrementar el volumen de compra, el proveedor puede entregar un descuento más conveniente y así lograr una nueva mejor oferta.

2 MONTO TOTAL A PAGAR:

Se debe considerar siempre el monto total a pagar, con los cargos y descuentos que se harán a la compra.

3 CONDICIONES MÁS VENTAJOSAS:

Utilice otro procedimiento si encuentra el bien o servicio con mejores condiciones fuera de la tienda. Deberá informar a la Dirección ChileCompra y mantener los antecedentes para futuras auditorías.



CÓMO CONSEGUIR AHORROS EN GRANDES COMPRAS (MAYORES A 1.000 UTM)

1 PRIVILEGIE EL CRITERIO ECONÓMICO (PRECIO, DESCUENTOS, U OTRO):

Cuando sea posible, privilegie el precio u otro factor de carácter económico como el único criterio de evaluación en la Gran Compra (de acuerdo a las bases respectivas).

2 COMPARE EL MONTO TOTAL A PAGAR:

Es necesario comparar el monto total ofertado y no los precios unitarios en la Intención de Compra.

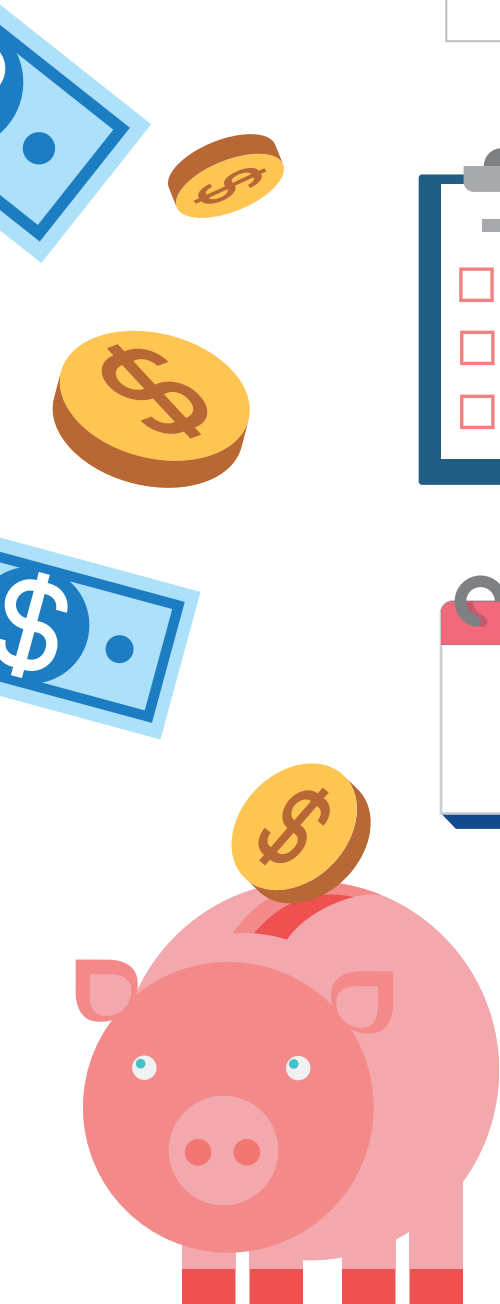
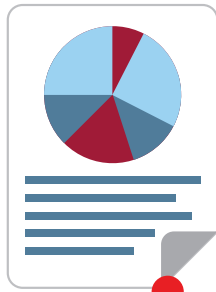


RECOMENDACIONES PARA UNA **MAYOR EFICIENCIA** EN LAS COMPRAS PÚBLICAS



CÓMO CONSEGUIR AHORROS EN LICITACIONES

- 1 ESTUDIO DE MERCADO Y ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA:**
Consulte al mercado antes de efectuar una licitación y realice un análisis económico y técnico.
- 2 DEFINICIÓN DEL REQUERIMIENTO:**
Sea claro y específico respecto de las características y condiciones del requerimiento. Si hay incertidumbres, aumentan los precios.
- 3 CRITERIOS DE EVALUACIÓN:**
Se recomienda privilegiar el criterio económico en aquellos casos donde los bienes y servicios tienen el carácter de estándar, esto es, son de objetiva y simple especificación.
- 4 PLAZOS ADECUADOS PARA OFERTAR EN LICITACIONES:**
Para que los potenciales oferentes puedan elaborar con tiempo sus ofertas.
- 5 RACIONALICE EL USO DE GARANTÍAS Y MULTAS:**
La solicitud de garantías y el establecimiento de multas desproporcionadas, pueden llevar a recibir ofertas de mayor precio. Por lo tanto, se recomienda establecer multas racionales y proporcionales, y en caso de solicitar garantías deben ser proporcionales al monto licitado.
- 6 PRIVILEGIE LAS LICITACIONES EN DOS ETAPAS:**
Se evalúa en una primera etapa las condiciones técnicas y en una segunda etapa las condiciones económicas. Ante condiciones técnicas similares se obtendrá el mejor precio.
- 7 REEVALÚE LAS OFERTAS EN CASO DE QUE EL PROVEEDOR SE DESISTA:**
Se recomienda que, en aquellos procesos licitatorios en los que un proveedor se desista de su oferta, se proceda a realizar nuevamente una evaluación de las propuestas de los demás oferentes en el mismo proceso.



RECOMENDACIONES PARA UNA **MAYOR EFICIENCIA** EN LAS COMPRAS PÚBLICAS



SER EFICIENTE EN EL TRATO DIRECTO

1. SOLICITE SIEMPRE TRES COTIZACIONES:

Incluso en las causales en que no es obligatorio legalmente, así obtendrá mejores precios. Especialmente en aquellas adquisiciones superiores a 100 UTM.

2. ANÁLISIS DE MERCADO PARA PROVEEDORES ÚNICOS:

Se recomienda realizar un análisis de mercado e investigar precios y demás condiciones comerciales que ese mismo proveedor ofrece a otros clientes públicos o privados.

RECOMENDACIONES GENERALES

1. Consolidar o agregar demanda:

a. EN TIENDA DE CONVENIOS MARCO: Se recomienda consolidar demanda con instituciones públicas con necesidades similares, cercanía geográfica o dependencia administrativa, de manera a generar un requerimiento más atractivo que motivará ofertas con precios más bajos.

b. DENTRO DE SU INSTITUCIÓN: La elaboración del plan de compra favorece la agregación de demanda interna por un determinado bien o servicio, gracias a la cual se puede obtener una importante reducción de los costos totales.

2. Pagar oportunamente:

Los procesos de pago de su institución deben ser óptimos, efectuarse dentro de los 30 días corridos siguientes a la recepción de la respectiva factura, y ajustarse a lo declarado en las respectivas bases de licitación. Así, los proveedores no aumentarán el precio de sus ofertas para mitigar esos riesgos.

