

BASES TECNICAS DE LICITACIÓN



**“ABASTECIMIENTO MATERIAL DE ASEO, OFICINA Y CAFETERIA A JARDINES INFANTILES,
SALAS CUNAS Y OFICINAS INTEGRA REGIÓN DE LOS LAGOS”.**

MARCO GENERAL

Las presentes Bases Técnicas, forman parte integrante de las Bases Administrativas de la Licitación “ABASTECIMIENTO MATERIAL DE ASEO, OFICINA Y CAFETERIA A JARDINES INFANTILES, SALAS CUNAS Y OFICINAS INTEGRA REGIÓN DE LOS LAGOS”, tienen como objeto establecer los requerimientos técnicos con la finalidad de suscribir un contrato anual que resguarde los principios de eficacia, eficiencia y economía.

En la Región de Los Lagos Fundación INTEGRA cuenta con 112 unidades de trabajos emplazadas dentro de las provincias de la Región las que deben ser abastecidas mensualmente de los materiales de aseo, oficina y cafetería que habitualmente y eventualmente utilizan para los establecimientos.

Organismo Solicitante

Razón Social : Fundación Educacional para el Desarrollo Integral del Menor.

Giro : Establecimiento de Enseñanza Preescolar.

Rut : 70.574.900-0

Dirección : Alonso Ovalle #1180, Santiago.

I. NOMINA Y CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS HABITUALES Y EVENTUALES LICITADOS

Enmarcada en estrategia de mejorar la gestión de la Fundación a través de procesos más efectivos y pertinentes al territorio, priorizando inversiones directas en salas cunas, jardines infantiles y otras modalidades en el contexto del sistema de acreditación de la calidad.

Los oferentes deberán presentar la cotización en formato Excel indicando VALOR UNITARIO de cada uno de los siguientes artículos, basándose en las características técnicas, formato de embalaje y duración de la oferta. (ANEXO N°6).

*La indicación a una o más marcas es meramente referencial, pudiendo los oferentes proponer otras que cumplan o sirvan para fines idénticos.

II. CANTIDADES REQUERIDAS DE LOS PRODUCTOS HABITUALES Y EVENTUALES LICITADOS

Como referencia informo cantidades requeridas para materiales de aseo, oficina y cafetería habitual y eventual, (ANEXO N° 5) para presente licitación, es una proyección de compra de Marzo a Diciembre 2018, y en valor monetario de los artículos del contrato total por este periodo asciende a \$230.000.000.-, valores que pueden sufrir una variación del 15% del periodo real y del valor total del contrato.

Así, el monto efectivo quedará supeditado a los pedidos que mensualmente hará Integra.

III. FORMALIDAD DE ENTREGA DE LOS ARTICULOS.

La distribución debe ser realizada en el establecimiento detallado en el Anexo N° 7

El oferente no podrá generar un cobro adicional por el servicio de distribución, costo que debe estar implícito en el valor ofertado.

Los productos deben ser entregados en el domicilio de cada jardín, mediante el concepto de pedido mensual, el que será informado vía correo electrónico, por el departamento de Administración y finanzas, Área de Abastecimiento, mediante un archivo de Excel. El oferente deberá incluir en su cotización el plazo estimado de entrega considerando de Lunes a Viernes de 09:00 a 17:00 horas.

El proveedor hará entrega de su pedido por medio de guía de despacho o factura donde la/el responsable del establecimiento deje estampado su firma y datos personales indicando la recepción conforme de los artículos.

En el caso de existir diferencias de productos entre lo indicado en la guía de despacho y lo físicamente recepcionado, el proveedor tendrá que hacerse cargo de la entrega de los faltantes, comprobando esta acción con la recepción conforme de parte del o la responsable firmando nuevamente la guía de despacho.

Dentro del año calendario surgirán solicitudes extras (de emergencia) de material de aseo en algunos jardines de la Región, para lo cual, se necesita que las empresas den solución a los requerimientos, enmarcados en los productos habituales y eventuales cotizados manteniendo el precio contratado y se dará plazo de respuesta de 3 días hábiles desde el envío por correo electrónico del requerimiento al proveedor adjudicado.

IV. FORMALIDADES DE FACTURACIÓN Y PLAZO.

El proveedor adjudicado una vez terminado el proceso de entrega, deberá enviar factura cedible por cada uno de los establecimientos, indicando conformidad de la recepción de los materiales.

El plazo de vencimiento o de pago de las facturas de ventas emitidas por cada pedido, no debe ser superior a 30 días contados desde la fecha de recepción de la factura.

V. SERVICIOS ADICIONALES.

El oferente de indicar en su propuesta si cuenta con el servicio adicional de instalación y entrega en comodato de los siguientes dispensadores en cada uno de los jardines infantiles, salas cunas y oficina regional.

DISPENSADORES TOALLA PAPEL AUTOCORTE	DISPENSADORES PAPEL HIGIENICO
Cantidad Aprox. 100 ANUAL	Cantidad Aprox. 100 ANUAL

El oferente de indicar en la oferta si cuenta con el servicio adicional sin costo de capacitación al personal de INTEGRA.

VI. CRITERIOS DE EVALUACION

Las ofertas recibidas serán evaluadas en 2 etapas:

1. La primera etapa de la evaluación estará referida a los aspectos técnicos de la oferta, condición financiera y experiencia del proveedor.
2. La segunda etapa de la evaluación estará referida al valor de la oferta y solo se realizará para aquellas ofertas que superaron la primera etapa de la evaluación.

PRIMERA ETAPA

EVALUACION TECNICA

Se considerará superada la evaluación técnica del producto para oferentes que presenten el 100% de los productos.

EVALUACION FINANCIERA

I. EVALUACION FINANCIERA DEL PROVEEDOR **60%**

CAPACIDAD FINANCIERA	INDICADOR	CRITERIO	ACTIVO CIRCULANTE	PASIVO CIRCULANTE		RESULTADO	TABLA DE PUNTAJE	PUNTAJE FINAL
Índice de Liquidez (RC) (Razón circulante):	Activos Circulante / Pasivos circulante	Nivel de liquidez mayor o igual a 1,5 y menor que 2 existe probabilidad de cubrir los pagos con terceros.	0	0			10	
		Nivel de liquidez mayor o igual a 2 existen activos ociosos. Pérdida de rentabilidad por ausencia de inversión de activos ociosos.					6	
		Nivel de liquidez menor que 1,5 existe probabilidad de suspensión de pagos a terceros.					4	

			PASIVO TOTAL	PATRIMONIO	ACTIVO TOTAL	RESULTADO	TABLA DE PUNTAJE	PUNTAJE FINAL
Índice de Endeudamiento (RE) (Razón de Endeudamiento):	Pasivo total - Patrimonio / Activo Total *100	Nivel de endeudamiento menor o igual a 50%	0	0	0		10	
		Nivel de endeudamiento mayor al 50% y menor 66%					6	
		Nivel de endeudamiento igual o mayor a 66%					4	

			UTILIDAD NETA	PATRIMONIO		RESULTADO	TABLA DE PUNTAJE	PUNTAJE FINAL
Rentabilidad del Patrimonio:	(Utilidad Neta / Patrimonio)*100	Rentabilidad mayor o igual al 10%	0	0			10	
		Rentabilidad inferior al 10%					6	

			ACTIVO circulante	PASIVO circulante		RESULTADO	TABLA DE PUNTAJE	PUNTAJE FINAL
Capital de Trabajo:	(Activo circulante – Pasivo circulante)/ Pasivo circulante	Capital de trabajo mayor o igual al 20%	0	0			10	
		Capital de trabajo menor al 20%					6	

Índice de Liquidez (RC)	Capacidad del contratista para cumplir obligaciones de corto plazo. A mayor Índice de Liquidez, menor es la probabilidad de que el contratista incumpla sus obligaciones de corto plazo.
Índice de Endeudamiento (RE)	El cual determina el grado de endeudamiento que tiene el contratista sujeto de evaluación.
Rentabilidad del Patrimonio:	Capacidad para generar utilidades netas con la inversión de los socios o de los accionistas y lo que ha generado la propia empresa (capital)
Capital de Trabajo:	Inversión de dinero que realiza la empresa o negocio para llevar a efecto su gestión económica y financiera a corto plazo, entendiéndose por corto plazo períodos de tiempo no mayores de un año.

PUNTAJE TOTAL OBTENIDO EN EVALUACION	0
PONDERADO SOBRE EL MAXIMO POSIBLE (40 puntos)	0%
50% DEL PUNTAJE PONDERADO OBTENIDO	0%

EXPERIENCIA DEL PROVEEDOR

II. EVALUACION DE EXPERIENCIA DEL PROVEEDOR **40%**

RANGOS DE EXPERIENCIA		EXPERIENCIA	PUNTAJE	PUNTAJE FINAL
PARA LA EVALUACION				
A: Mayor a 5 años	Nota: La experiencia a considerar en este ITEM, corresponderá a la señalada por los Proveedores oferente en su curriculum, instancia que deberá ser verificada con las con las referencias mencionadas en este documento. En el caso de no ser factible realizar la verificación, no se asignará puntaje para este ITEM a la oferta evaluada.	A	10	
B: Mayor a 3 años y hasta 5 años.		B	6	
C: Mayor a 1 años y hasta 3 años.		C	4	
D: Hasta 1 años.		D	0	

PUNTAJE TOTAL OBTENIDO EN EVALUACION	0
PONDERADO SOBRE EL MAXIMO POSIBLE (10 puntos)	0%
40% DEL PUNTAJE PONDERADO OBTENIDO	0%
EVALUACION FINAL = EVALUACION FINANCIERA + EVALUACION DE EXPERIENCIA	0%

Esta evaluación estará referida a los aspectos financieros y experiencia del oferente, debiendo lograr al menos cada una de las propuestas un 50% para pasar a la segunda etapa de evaluación.

SEGUNDA ETAPA

EVALUACIÓN OFERTA ECONOMICA.

La segunda etapa de evaluación estará referida al valor de la oferta y solo se realizará para aquellas ofertas que superaron la primera etapa de evaluación.

TEM	OBSERVACIONES	Total valor Ponderado
Oferta Económica	Comprende la evaluación de la oferta del 100% de los productos solicitados de acuerdo al precio ponderado según Anexo 2 de las Bases de Licitación.	

En atención al proceso de evaluación y en conformidad de las Bases Administrativas, será adjudicada la oferta más económica una vez superada la evaluación técnica que se presenta en el ANEXO N° 6.