



Taller: Aplicación eficiente de un Trato Directo

Unidad de Formación y Capacitación Usuaria



Objetivo



Identificar las causales que justifican el uso del procedimiento Trato Directo en las contrataciones del Estado y su fundamentación en conformidad a la normativa vigente.



Trato Directo

¿Qué es el Trato Directo y cuándo se puede utilizar?

ChileCompra

El Trato Directo o Contratación Excepcional Directa con Publicidad es el procedimiento de contratación en el que, por las circunstancias de su adquisición o por la naturaleza misma del bien o servicio, se realiza un acuerdo entre el organismo comprador y un proveedor en particular, sin la concurrencia de otros proveedores, sujeto a las normas de publicidad establecidas en la Ley de Compras. Las circunstancias de la adquisición o la naturaleza del bien o servicio que justifican la utilización de este procedimiento deberán, en todo caso, ser acreditadas según lo determine el reglamento.



(Artículo 7, letra c,
Ley 19.886)

Se puede utilizar solo cuando concurren las **causales establecidas** en la Ley de Compras y en el artículo 71 del Reglamento de Compras, mediante **resolución fundada**.

Publicidad en Trato Directo

Cualquiera sea la causal invocada para llevar a cabo un Trato Directo, esta debe ser fundamentada mediante acto administrativo y se debe publicar:

- ✓ Ficha de TD: debe ser **publicada a través del módulo dispuesto** para ello en Mercado Público.
- ✓ Se deben publicar: **Acto administrativo** que aprueba el TD, el contrato (si lo hubiere), cualquier **documento de respaldo** (carta representación de marca) y la **Orden de Compra**.
- ✓ La **publicación del acto administrativo** debe ser dentro de las **24 horas** contadas desde la dictación de la resolución que aprueba el contrato, la aceptación de la orden de compra o la total tramitación del contrato, según sea el caso.
- ✓ Esta exigencia **NO** será aplicable para aquellos procedimientos bajo causales de servicios de naturaleza confidencial o cuya difusión pudiere afectar la seguridad o el interés nacional
- ✓ Información necesaria para justificar **TD que deben publicarse 5 días** previo a la emisión de la OC

¿Qué significa que un Trato Directo sea con publicidad?



Se denominan tratos directos con Publicidad dado que “La Entidad deberá **publicar en el Sistema de Información** la respectiva resolución fundada que lo autoriza el texto del contrato, si lo hay y la respectiva orden de compra. Esta deberá publicarse **un plazo mínimo de 5 días hábiles**, para efectos de **que otros proveedores puedan solicitar que se realice otro procedimiento de contratación**, por estimar que **no se cumplen con los requisitos de la causal invocada**, aportando antecedentes al Sistema de Información para acreditar aquello (Artículo 78, D. 661/2024 del M. de Hacienda).

Con estos antecedentes, **la Entidad deberá ponderar iniciar otro procedimiento de contratación**, o bien, deberá **explicitar, en el correspondiente acto administrativo que autoriza el Trato Directo** y que aprueba el contrato, las circunstancias que justifican la procedencia del referido mecanismo.



Causales que fundamentan el uso del Trato Directo

7 Causales que fundamentan los Tratos Directos

- 1 Si sólo existiere **un único proveedor** del bien o servicio sobre 1.000 UTM debe publicarse 5 días antes la intención de compra
- 2 **Si no hubiere interesados o las ofertas se hubiesen declarado inadmisibles**, siempre que primero se hubiese concursado por licitación privada.
- 3 En casos de **emergencia, urgencia o imprevisto**
- 4 **Servicios de naturaleza confidencial** o cuya difusión puede afectar la seguridad o el interés nacional, determinados por ley.
- 5 **Seguridad y confianza** (solo para contrataciones superiores a 1.000 UTM, no aplica causal bajo ese monto)
- 6 **Adquisiciones inferiores a 30 UTM** que privilegien materias de alto impacto social.
- 7 Por la **naturaleza de la negociación** solo en los casos señalados en el número 7 del artículo 71
 - a) Reposición o complementación de equipamiento o servicios accesorios.
 - b) Costo desproporcionado.
 - c) Consultorías claves y estratégicas en consideración especial de las facultades del Proveedor.
 - d) Cuando pueda afectarse la seguridad e integridad personal de las autoridades.
 - e) Conocimiento público del proceso licitatorio.

Preguntas

1

¿Cómo determinar la causal a utilizar?

2

¿Qué compra se pueden gestionar en un Trato Directo?

3

¿Quién autoriza un Trato Directo?

4

Si estoy seguro de que un proveedor es el único que existe en el mercado ¿Por qué debo publicar la Intención de Compra para realizar un Trato Directo?

5

¿Me pueden objetar un Trato Directo?

6

¿Qué documentación debo adjuntar en cada Trato Directo?



Desafíos

Indicaciones para trabajar en los desafíos

1. Serán derivados a salas pequeñas en Zoom (Room)
2. Cada sala será un grupo por lo que debes sumarte
3. Cada grupo tendrá asignado un desafío y lo trabajan en las salas y tendrán 20 minutos para trabajarlo
4. Escogerán a un portavoz para comunicar los resultados, reflexiones del grupo.
5. Realizaremos un plenario con la presentación de los grupos y nutriremos dando feedback



Desafío 1: Determinar la causal y la fundamentación de un Trato Directo

ChileCompra

Actualmente me desempeño como supervisor de compras en una Municipalidad afectada por inclemencias del tiempo. Por esta razón tenemos la obligación de dar respuesta a la ciudadanía para adquirir viviendas de emergencias. Antes de comprar revisé en el CM de Emergencias y los proveedores adjudicados me señalan que no tienen stock disponible hasta inicios del mes de julio (aproximadamente unos 40 días)

- ¿Qué harías tú en el caso del colega?
- ¿Se puede comprar por trato directo estas casas de emergencia?
- ¿Qué causal utilizarías para adquirir este bien?



Vamos en conjunto a resolverlo

Desafío 2: Costo desproporcionado en una compra de un hospital

Debemos adquirir mantenciones de aire acondicionado altamente especializados para los pabellones y salas de procedimientos del hospital. La compra contempla un presupuesto inferior a los cuatro millones de pesos.

Dada la situación y la urgencia de la compra se estipuló que la única causal aplicable sería la de costo desproporcionado justificando solo con esto la procedencia del Trato directo.

- ¿Qué procedimiento de compra sería el adecuado para esta adquisición?
- ¿Cómo justifico la desproporción de llevar a cabo una licitación pública?
- Si fueras la jefatura del Servicio ¿Qué solicitarías para fundamentar este Trato Directo?



Vamos en conjunto a resolverlo

Desafío 3: Determinar la causal de TD

Debo determinar una causal de trato directo para la compra de un producto sobre 1.000 UTM dado que no logré adquirirlo en una licitación privada pues fue declarada desierta en un Acto Administrativo. Este producto es especializado y según una investigación de mercado solo existe un proveedor capaz de responder a esta necesidad de compra.

- ¿Qué causal sería la que fundamenta esta compra?
- ¿Esta causal implica la publicidad de 5 días antes de emitir la Orden de compra?
- ¿Debo respaldar con algún documento el tema de proveedor único?



Vamos en conjunto a resolverlo

Material de Consulta TD

ChileCompra

Presentación Curso Trato Directo

Para saber más sobre trato directo: <https://www.chilecompra.cl/trato-directo-comprador/>

Tutorial Como utilizar el módulo de
trato directo: <https://www.youtube.com/watch?v=SJolstbdfGA>

¿Necesitas Ayuda?

ChileCompra

Centro de Ayuda: ayuda.mercadopublico.cl



Material de apoyo

Información para responder las **consultas más frecuentes de los usuarios** y acceder a material de descarga como guías de uso, tutoriales en video e infografías.



Asistente Virtual

Resuelve dudas derivando consultas a material de apoyo del Centro de Ayuda. También tiene opción de contacto con ejecutivo para resolución en línea.

¿Prefieres
Ayuda
telefónica?

Mesa de ayuda telefónica

 **600 7000 600**  **+56 44236 0646** IVR 24x7

 Atención ejecutivo de lunes a viernes de 9 a 19 hrs.

Capacítate en línea y de forma gratuita

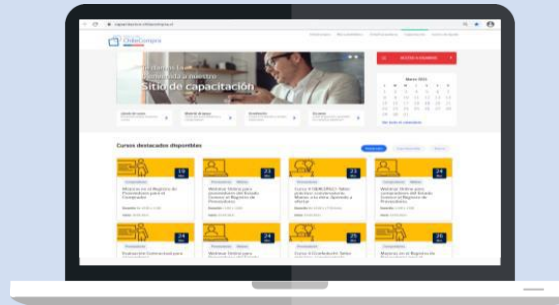
ChileCompra



www.chilecompra.cl

Capacitación on-line

<http://capacitacion.chilecompra.cl>



www.mercadopublico.cl



Taller: Aplicación eficiente de un Trato Directo

Unidad de Formación y Capacitación Usuaria