ChileCompra

Taller: Aplicación eficiente de un Trato Directo

Unidad de Formación y Capacitación Usuaria

MEJORES COMPRAS PÚBLICAS PARA CHILE

Objetivo



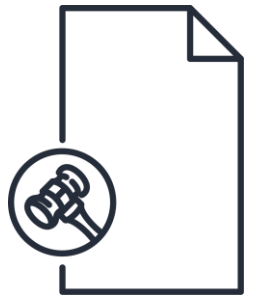
Identificar las **causales que justifican el uso del procedimiento Trato Directo** en las contrataciones del Estado y su fundamentación en conformidad a la normativa vigente.

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 concurran 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 qué "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.

(Artículo 8, 8 bis y 60 Ley 19.886 – Art. 71 y D. 661/2024 del M. de Hacienda)

Preguntas

ChileCompra

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?

ChileCompra

Desafíos

Indicaciones para trabajar en los desafíos

ChileCompra

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: Fiesta patrias

Para este periodo tenemos $7.300.000 para adquirir empanadas para fiestas patrias, la celebración la realiza la Corporación Cultural Municipal con foco en organizaciones de base y juntas de vecinos, este año se han sumado agrupaciones de funcionarios y sus hijos los cuales serán invitadas al evento.
Los recursos se entregarán 2 días hábiles antes de la actividad, por lo que ya no alcanzas a comprar por licitación pública, además, se han tenido dificultades previas con este tipo de productos. Eres la persona encargada de este evento. Responde las siguientes preguntas

- ¿Se puede usar alguna de las causales de Trato Directo para esta compra?
- ¿Puedes comprar a una proveedora con Sello Mujer la totalidad de las empanadas considerando que puede aportar en el uso de una causal de trato directo?
- ¿Qué otros detalles debes verificar antes de comprar?



Vamos en conjunto a resolverlo

Desafío 2: 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 3: Necesidad de un servicio

Se requiere de la compra de un servicio de rescate y evaluación de una localidad declarada como inundada en una zona del país. Para esto se requieren camiones de carga pesada para trasladar personas como también de helicópteros para movilizar a la comunidad a los distintos albergues y reciban atención médica.

Se utiliza como causal la de emergencia y habiendo contratado a la empresa se detecta que quien la representa legalmente es familiar directo de la jefatura del Servicio.



- ¿Corresponde aplicar esa compra por Trato directo?
- ¿Qué prima en esta situación la emergencia o el vínculo de consanguinidad?
- ¿Cómo se podría fundamentar esta compra y los antecedentes que le acompañan?

Vamos en conjunto a resolverlo

Material de Consulta TD

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?

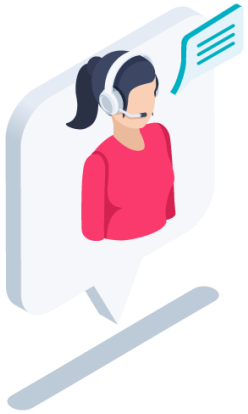
ChileCompra

Centro de Ayuda de Mercado Público



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

Canal automatizado que orienta sobre el uso de la plataforma y procesos de compra mediante un menú de opciones. Permite identificación del usuario y derivación a ejecutivo para atención en línea vía chat.

¿Prefieres atención telefónica?

Mesa de ayuda telefónica

600 0061 211 **2 25950820**

Atención de ejecutivos Lunes a Jueves de 9:00 a 18:00 y viernes de 9:00 a 17:00.

¿Tienes otra solicitud?

Formulario web

Formulario donde podrás ingresan requerimientos que son resueltos por un ejecutivo
https://ayuda.mercadopublico.cl

Capacítate en línea y de forma gratuita



http://capacitacion.chilecompra.cl

- **Revisa la oferta abierta** que publicamos mensualmente el Sitio de Capacitación de ChileCompra e inscríbete.
- **Actualiza el conocimiento** con cursos e-learning, charlas virtuales y cursos autogestionados en compra y contratación pública.
- **Capacítate y certifica** tus competencias Compras Públicas.

ChileCompra

Taller: Aplicación eficiente de un Trato Directo

Unidad de Formación y Capacitación Usuaria

MEJORES COMPRAS PÚBLICAS PARA CHILE