



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?

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

ChileCompra

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?

ChileCompra



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

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?

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: Fiesta patrias

ChileCompra

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

ChileCompra

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?

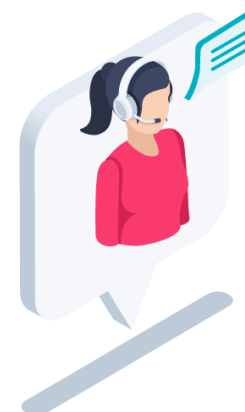
ChileCompra

Centro de Ayuda: **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

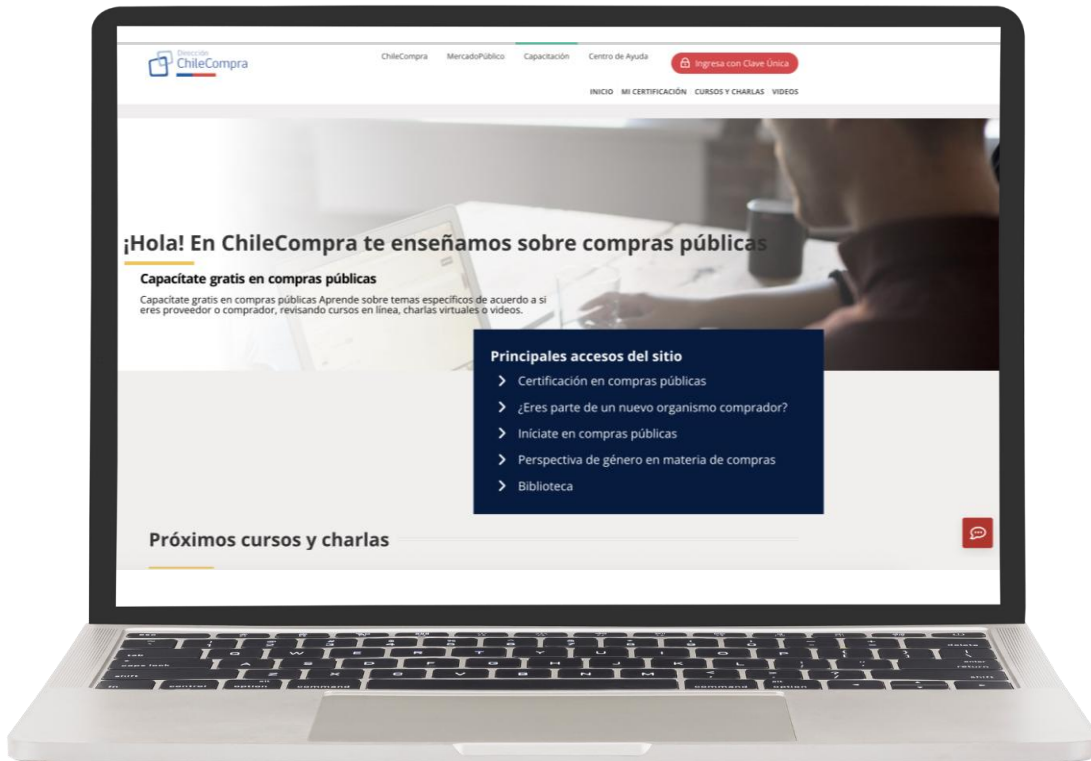
Resuelve dudas derivando consultas a material de apoyo del Centro de Ayuda. También tiene opción de contacto con ejecutivo para resolución en línea.

¿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



- **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.

<http://capacitacion.chilecompra.cl>





Taller: Aplicación eficiente de un Trato Directo

Unidad de Formación y Capacitación Usuaria