

Santiago, 02 de octubre de 2008

## DIRECTIVA DE CONTRATACIÓN PÚBLICA N° 10

### INSTRUCCIONES PARA LA UTILIZACIÓN DEL TRATO DIRECTO

El objetivo es presentar en forma detallada y ejemplificada las directivas referidas al proceso de compra denominado trato o contratación directa, para orientar un adecuado y correcto uso de este mecanismo de compra, definido por la Ley N° 19.886 y su reglamento. Los tópicos que incluye son:

1. Concepto y objetivo.
2. Ámbito de aplicación.
3. Casos en que procede.
4. Tipos de trato directo.
5. Términos de referencia.
6. Información que debe publicarse en [www.mercadopublico.cl](http://www.mercadopublico.cl)
7. Resolución que autoriza el trato directo.
8. Trato directo en contrataciones iguales o inferiores a 100 UTM.

#### 1. CONCEPTO Y OBJETIVO

##### Concepto

El trato directo es un proceso de compra simplificado y excepcional, definido como aquel procedimiento de contratación que, por la naturaleza de la negociación que conlleva, debe efectuarse sin la concurrencia de los requisitos señalados para la licitación pública como para la privada, circunstancia que debe ser acreditada.



GOBIERNO DE CHILE  
MINISTERIO DE HACIENDA

Dirección ChileCompra

Monjitas 392, piso 8  
Santiago, Chile

Fono: (562) 290 44 00  
Fax: (66 2) 290 4458

[www.chilecompra.cl](http://www.chilecompra.cl)

El trato directo se debe usar sólo cuando es estrictamente necesario y su utilización debe ser justificada.

### Objetivo

El objetivo del trato o contratación directa es ser un procedimiento ágil y sencillo para seleccionar y contratar a los proveedores de un bien o servicio requerido, cuando concurren determinadas circunstancias establecidas en el ordenamiento jurídico, que justifican la no utilización de los procesos de licitación.

La normativa contempla este proceso de compra en consideración a variables, características y circunstancias especiales que requieren un procedimiento de compra simplificado y más expedito y que justifican la no exigencia de todas las formalidades propias de una licitación, es decir, que en casos especiales se recurre a un tipo de compra más rápida y con menos requisitos que los de una licitación.

## 2. ÁMBITO DE APLICACIÓN

### Procesos de Compra

Los organismos públicos afectos a la Ley N° 19.886, a excepción de los municipios, están obligados a considerar siempre como primera opción para la compra de los bienes o la contratación de los servicios que requieran, independiente de los montos que involucre la compra, la oferta disponible en el catálogo electrónico ChileCompra Express, que han sido contratados por la Dirección de Compras y Contratación Pública por el mecanismo de Convenio Marco.

Si el bien o servicio requerido no se encuentra en el catálogo o se pueden obtener condiciones más ventajosas a las que presenta el catálogo, se debe optar por los otros procesos de compra que son: la licitación pública, como regla general y luego, por excepción, la licitación privada y, por último, el trato directo.

### Aplicación

El trato directo es un procedimiento particular, ya que sólo procede cuando no es posible usar la oferta del catálogo electrónico y siempre que concurra alguno de los casos



GOBIERNO DE CHILE  
MINISTERIO DE HACIENDA

Dirección ChileCompra

Monjitas 392, piso 8  
Santiago, Chile

Fono: (562) 290 44 00  
Fax: (66 2) 290 4458

www.chilecompra.cl

taxativamente establecidos en la Ley N° 19.886 para no concretar la adquisición del bien o servicios a través de licitación pública. Por ello, se requiere acreditar la concurrencia de las circunstancias que configuran cada caso y que la autoridad competente dicte una resolución fundada que lo autorice, la cual debe adjuntarse a cada proceso generado en el portal.

Cabe precisar que el trato directo es un mecanismo de compra que para todos los efectos siempre se realiza a través del sistema [www.mercadopublico.cl](http://www.mercadopublico.cl), ya sea publicando un proceso o emitiendo una orden de compra, según sea el caso. Por lo anterior, es necesario que todo proveedor con el que se contrate se encuentre registrado en el mencionado portal. Sólo en los casos establecidos en el artículo 10 número 5, 6 y 7 letra i) del reglamento de la Ley de Compras, éstos pueden efectuarse fuera del sistema, no obstante igualmente deberán publicarse los términos de referencia, la resolución de adjudicación y la orden de compra. Estos casos son relativos a prestación de servicios a ejecutarse en el extranjero; servicios de naturaleza confidencial y, bienes muebles para comprarse y prestarse en el extranjero.

### 3. CASOS EN QUE PROCEDE EL TRATO DIRECTO

Los artículos 8 de la Ley N° 19.886 y 10 de su reglamento señalan los casos en que se puede utilizar el trato directo o contratación directa. Estos son los mismos casos que hacen procedente la licitación privada.

Se debe tener presente que la concurrencia de un caso que hace procedente el trato directo no implica que su utilización sea obligatoria, ya que el organismo contratante igualmente puede optar por usar la licitación pública, atendiendo a las condiciones de la compra.

Los casos que hacen procedente el trato directo son los siguientes:

1. Licitaciones en que no se presentaron oferentes.

Aplica cuando en una licitación pública y posteriormente en una licitación privada, para la misma contratación, no se presentaron interesados.



Por ejemplo, si se licita públicamente la adquisición de una consultoría y no se presentaron oferentes al llamado, se podrá realizar una licitación privada invitando a lo menos tres proveedores. Si luego de efectuar una licitación privada nuevamente se da el caso en que no hay ofertas, se podrá concurrir al trato directo, donde también se deberá convocar a un mínimo de tres proveedores.

En este caso, las bases que se utilizaron para la licitación pública y posteriormente para la privada deben ser las mismas que se utilicen para contratar a través del trato directo. En decir, los términos de referencia correspondientes al trato directo deben ser iguales a las bases de licitación antes utilizadas, en todo lo que diga relación con el bien o servicio a contratar. Sin embargo, en lo relativo a las características propias de cada proceso de compra, podrán ser diferentes, como por ejemplo, los plazos o la no existencia de la etapa de preguntas y respuestas.

## 2. Remanentes de contratos anteriores que han terminado anticipadamente.

Se trata de contratos para la realización o terminación de un contrato que ha debido resolverse o terminarse anticipadamente por falta de cumplimiento del contratante u otras causales y cuyo remanente no supera las 1000 UTM.

Esta situación aplica, por ejemplo, cuando se cuenta con un contrato por la prestación de servicios de aseo, que ha debido terminar anticipadamente por incumplimiento de las obligaciones del proveedor. Lo que falta por cumplir es posible contratarlo por trato directo, mientras se prepara la nueva licitación.

El objetivo de esta norma es evitar el daño que puede generar el término anticipado e imprevisto de un contrato, en los casos en que los tiempos que involucra la realización de una licitación pública no permite dar la continuidad necesaria a la contratación requerida, razón por la cual se autoriza contratar por trato directo la ejecución del remanente del contrato anterior.

## 3. Compras urgentes.

Se trata de casos de emergencia, urgencia o imprevisto calificados mediante una resolución fundada del jefe superior de la entidad contratante y bajo su responsabilidad directa.



Son casos en que el organismo contratante se ve obligado a contratar algo que no estaba previsto, pero que es indispensable para satisfacer una necesidad imperiosa e impostergable.

Este proceso implica que el organismo público emitirá una orden de compra por el sistema [www.mercadopublico.cl](http://www.mercadopublico.cl) en forma directa a un proveedor con el que previamente haya acordado las condiciones.

La calificación indebida de una situación como emergencia, urgencia o imprevisto tiene como sanción una multa a beneficio fiscal de 10 a 50 UTM para el Jefe de Servicio, dependiendo del monto de la contratación involucrada, sin perjuicio de otras sanciones administrativas que puedan aplicarse.

Esta causal es aplicable **por ejemplo**, en el caso de la rotura de un tranque producto de las lluvias invernales, que obliga a contratar en forma directa un servicio de reparaciones.

No es posible entender como un "imprevisto" que amerite recurrir al trato directo la circunstancia de haber expirado un contrato y estar pendiente un proceso licitatorio, cuando el contrato que ha finalizado tenía una vigencia determinada conocida por la entidad contratante. En estos casos puede entenderse la necesidad de continuidad del servicio como una urgencia, pero se deben establecer las eventuales responsabilidades administrativas por no adoptar las medidas conducentes a realizar un proceso licitatorio con la antelación necesaria.

#### 4. Proveedor único.

Se trata del caso en que sólo existe un proveedor del bien o servicio que se requiere contratar, lo cual debe ser acreditado y explicitado en una resolución fundada.

Dependiendo de las especificidades del bien o servicio requerido o las circunstancias que rodean a la contratación, como el factor de localización, puede usarse esta modalidad. Por ejemplo, en localidades pequeñas en que existe un solo proveedor de combustible y donde los caminos que comunican con otras localidades en que existen más proveedores suelen quedar inutilizados en determinadas épocas del año por fenómenos climáticos. En este caso, contratar un proveedor de fuera de la localidad donde se encuentra la entidad



GOBIERNO DE CHILE  
MINISTERIO DE HACIENDA

Dirección ChileCompra

Monjitas 392, piso 8  
Santiago, Chile

Fono: (562) 290 44 00  
Fax: (66 2) 290 4458

[www.chilecompra.cl](http://www.chilecompra.cl)

contratante puede significar poner en riesgo el cumplimiento regular, oportuno y continuo de las funciones de la entidad contratante, por lo que en dicho caso podría fundamentarse que se da un caso de único proveedor.

5. Prestaciones de servicios que deben ejecutarse por personas jurídicas extranjeras fuera del territorio nacional.

La aplicación de esta causal requiere que se den tres requisitos en forma conjunta: que el proveedor sea una persona jurídica, quedando fuera de este caso las personas naturales, que la contratación requerida sea una prestación de servicios dejando fuera a las adquisiciones de bienes y que éstos deban ejecutarse fuera del territorio nacional.

**Aplica por ejemplo, cuando una embajada de Chile en el extranjero requiere contratar un servicio de mantención de equipos o cuando un organismo público organiza un evento en el extranjero y requiere contratar un servicio de cóctel.**

6. Servicios de carácter confidencial o cuya difusión pueda afectar la seguridad o el interés nacional, los que deben ser determinados por decreto supremo.

Con posterioridad a la entrada en vigencia de la Ley de Compras Públicas, la Ley 20.050 modificó el artículo 8 de la Constitución Política, estableciendo que son públicos los actos y resoluciones de los órganos del Estado, así como sus fundamentos y los procedimientos que utilicen, salvo aquellos establecidos por una ley de quórum calificado, cuando la publicidad afectare el debido cumplimiento de las funciones de dichos órganos, los derechos de las personas, la seguridad de la nación o el interés nacional. En virtud de ello, la Contraloría General de la República ha establecido que a partir del 26 de agosto de 2005, fecha de entrada en vigencia de la Ley 20.050 han quedado derogadas todas las normas legales que delegaban a un reglamento la calificación de secreto o reserva y también las normas reglamentarias que establecieron la reserva o secreto. Esta derogación no se aplica a las leyes anteriores a la Ley 20.050 que directamente establecen algunos casos de secreto. Un ejemplo de ello es el artículo 436 del Código de Justicia Militar, que sigue vigente y que establece que son secretos los documentos atinentes a la Seguridad del Estado, Defensa Nacional, planos e instalaciones de recintos militares y equipos y pertrechos militares, entre otros.



Por lo tanto, para determinar si es aplicable invocar esta cláusula, cada organismo deberá consultar con sus respectivas áreas jurídicas si existen definiciones legales particulares que pudieran ser aplicables a su caso

7. Contrataciones por un monto igual o inferior a 100 UTM. Este caso es uno de los más utilizados y tiene particularidades propias, por lo que está tratado con mayor detalle en el punto 8 de la presente directiva.

8. Contrataciones en que la naturaleza de la negociación hace indispensable utilizar el trato directo, de conformidad con los siguientes criterios y casos:

a) Prórroga de un contrato o contratación de servicios conexos. Esto, por considerarse indispensable para las necesidades de la Entidad y siempre que dicha prórroga o servicio conexo no supere las 1000 UTM y, sólo por el tiempo en que se procede a un nuevo proceso de compras.

La prórroga significa extender la duración de un contrato vigente. Por tanto, es requisito para prorrogar un contrato que éste no haya terminado, ya que de lo contrario no sería una prórroga sino una nueva contratación.

Por otro lado, son servicios conexos aquellos vinculados o relacionados directamente con el objeto principal del contrato suscrito con anterioridad y que en función de dicha relación es razonable contratar con el mismo proveedor.

El tiempo en que se procede a un nuevo proceso de compra puede variar según la complejidad y magnitud de la contratación de que se trate, sin embargo se debe tener presente que eludir la licitación pública cuando ella es procedente constituye una falta grave a la probidad, de acuerdo con lo establecido en el artículo 62, número 7, del DFL-1-19.653 que fijó el texto refundido, coordinado y sistematizado de la Ley 18.575.

Un ejemplo de la aplicación de esta causal, tratándose de servicios conexos, se da cuando se ha contratado un hotel o centro de conferencias para la realización de un evento y es necesario durante la vigencia de dicho contrato, contratar un servicio de alimentación, debido a que la actividad se extiende por más tiempo de lo previsto originalmente. En estos casos el servicio de alimentación es accesorio al objeto principal del contrato y resulta razonable contratarlo con el mismo proveedor que está prestando



la infraestructura, por razones de tiempo y cercanía. Sin embargo, se debe tener presente que el trato directo es excepcional, por lo que debiera tratarse de necesidades no previstas originalmente, cuando se suscribió el contrato principal, ya que de lo contrario dicho requerimiento debió estar incluido en el proceso de compra utilizado para el referido contrato principal.

Un ejemplo de esta causal, en el caso de prórroga, se da cuando un organismo público ha contratado los servicios de traducción por un plazo de 3 meses y durante la vigencia del mismo, surge la necesidad de contar con los servicios contratados por más tiempo. En este caso, es posible prorrogar este contrato sólo por el tiempo en que se procede a un nuevo proceso de compra y siempre que el monto de dicha prórroga no supere las 1000 UTM.

b) Gastos de representación. Se trata de contrataciones financiadas con gastos de representación, de conformidad a las reglamentaciones presupuestarias correspondientes.

El Clasificador Presupuestario define que se entiende por gastos de representación. En general, éstos son gastos por concepto de inauguraciones, aniversarios, presentes, atención a autoridades, delegaciones, huéspedes ilustres y otros análogos, en representación del organismo público. Comprenden, además, otros gastos por causas netamente institucionales y excepcionales, que deban responder a una necesidad de exteriorización de la presencia del respectivo organismo y los gastos que demande la realización de reuniones con representantes o integrantes de entidades u organizaciones públicas, privadas, de otros poderes del Estado, y/o con expertos y autoridades nacionales o extranjeras, que se efectúen en las Secretarías de Estado, con concurrencia de funcionarios y asesores cuando así lo determine la autoridad superior. Respecto de las manifestaciones, inauguraciones, ágapes y fiestas de aniversario, incluidos los presentes recordatorios que se otorguen en la oportunidad, los gastos pertinentes sólo podrán realizarse con motivo de celebraciones que guarden relación con las funciones del organismo respectivo y a los cuales asistan autoridades superiores del Gobierno o del Ministerio correspondiente.

Las contrataciones que se financien con gastos de representación pueden efectuarse mediante trato directo, sin cotizaciones. Sin embargo dependerá de las particularidades





de cada caso en particular la determinación del procedimiento de contratación que resulte más conveniente. **Por ejemplo**, si se trata de la compra de un presente o regalo para una delegación extranjera que visita la institución para tratar materias de cooperación, el trato directo puede resultar el procedimiento de contratación más eficiente. Si se trata de una inauguración o fiesta aniversario, será preferible efectuar una licitación pública para contratar la prestación de dicho servicio.

c) Quando pueda afectarse la seguridad e integridad personal de las autoridades. Se trata de contrataciones en que es necesario utilizar directamente un proveedor probado, que asegure discreción y confianza para que no se afecte la seguridad e integridad personal de las autoridades.

Este es el caso de la contratación de servicio de traslado y/o resguardo de autoridades, por ejemplo, cuando se realiza un evento internacional en que participan jefes de gobiernos o ministros de otros Estados. Es necesario contratar con un proveedor, utilizado anteriormente, que dé seguridad y confianza respecto de la calidad del servicio prestado, de manera de no poner en riesgo a las autoridades y que no se divulgue información privada o ajena al servicio contratado.

d) Consultorías encomendadas en especial consideración de las facultades del proveedor. En estos casos, la razón para contratar directamente, sin recurrir a un proceso de licitación para seleccionar la mejor oferta, se basa en la conveniencia de contratar con un proveedor con aptitudes o facultades especiales. Esto supone que el proveedor contratado posee cualidades que no son comunes en todos los proveedores del rubro de que se trate.

Un ejemplo de este caso puede ser la contratación de un servicio de consultoría calificada como estratégica por el organismo público, cuyos resultados serán considerados para la definición de las políticas públicas a ejecutar. En estos casos, es posible que aptitudes especiales del proveedor como trabajos o estudios ya realizados sobre la materia, o equipos de profesionales connotados que tengan conocimientos o especialidades no frecuentes en el mercado, hagan conveniente la contratación directa del proveedor en cuestión. Para esto se sugiere contar con un informe de la unidad técnica requirente que especifique las facultades especiales del proveedor y las razones



por las cuales estima que ellas no se dan respecto de otros proveedores, de manera que se justifique fundada y objetivamente la omisión de la licitación pública.

e) Contrataciones que sólo pueden realizarlas los titulares de los respectivos derechos de propiedad intelectual, industrial, licencias, patentes y otros. En estos casos el objetivo de la norma es evitar realizar procesos concursales cuando sólo existe un proveedor que está en condiciones de prestar el servicio o vender los bienes requeridos, en razón de ser titular de un derecho específico.

Es el caso, por ejemplo, de determinadas publicaciones, memorias o libros en que sólo existe un proveedor que tiene facultades para editar, vender y distribuir.

f) Cuando la magnitud e importancia de la contratación hace indispensable recurrir a un proveedor determinado. En este caso se establecen tres requisitos que deben concurrir conjuntamente:

- magnitud e importancia de la contratación;
- que se trate de un proveedor determinado en razón de la confianza y seguridad que se derivan de su experiencia comprobada en la provisión de los bienes y/o servicios requeridos y,
- que se estime fundadamente que no existen otros proveedores que otorguen esa seguridad y confianza.

Los hechos, antecedentes y documentación que configuran la concurrencia de estos tres requisitos deben estar especificados y acreditados en la resolución que autoriza el trato directo.

La magnitud e importancia de la contratación puede vincularse con la criticidad que el bien o servicio objeto de la contratación tiene para la institución o con el volumen o monto de la contratación en relación con el volumen o monto promedio de las contrataciones del organismo público en cuestión.

Se requiere que el proveedor tenga experiencia comprobada en la provisión de los bienes o servicios requeridos, de manera que en razón de dicha experiencia, el organismo público deriva la confianza y seguridad que le atribuye como contratista.



Respecto de la no existencia de otros proveedores que otorguen esa seguridad y confianza, se debe tener presente que no basta con señalar las razones por las cuales el organismo público estima que el proveedor contratado cumple con los requisitos exigidos en esta causal, sino que se requiere fundamentar y acreditar las razones que hacen estimar que no existen otros proveedores que otorguen esa confianza y seguridad.

Un ejemplo de esta causal se da cuando se contrata directamente un proveedor de servicios tecnológicos, en que el servicio contratado es fundamental para la institución, como la operación de una plataforma sin la cual el organismo público no puede cumplir con sus funciones legales. En este caso el proveedor contratado cuenta con una experiencia comprobada y ha sido bien evaluado en la prestación de dicho servicio, de lo cual se deriva la confianza y seguridad que éste otorga. Además, en atención a que la plataforma cuya operación se encarga ha sido desarrollada por el proveedor contratado, se estima fundadamente que no existen en el mercado otros proveedores que tengan el conocimiento necesario y acabado del sistema cuya operación se contrata y que, por lo tanto, no existen otros proveedores que otorguen la confianza y seguridad que da el contratado. En este caso, se deberán invocar y acreditar en la resolución que aprueba el trato directo todas las circunstancias que configuran la causal, acompañando los contratos anteriores, las evaluaciones de dichos contratos, los documentos donde conste que el proveedor desarrolló el sistema cuya operación se encarga y la fundamentación de la cual se desprende que se trata de una contratación relevante para el organismo público. Los antecedentes antes mencionados deben justificar la omisión de la licitación pública. En caso de que esto no ocurra y, por ejemplo, se estime que cualquier proveedor puede operar el sistema desarrollado por otro, mediante la cesión de las licencias correspondientes, no sería aplicable esta causal.

g) Reposición o complementación de equipamiento y servicios accesorios que deben necesariamente ser compatibles con los modelos, sistemas y/o infraestructura previamente adquirida por el respectivo organismo que realiza el proceso de compra.

Este caso supone que el organismo público ha adquirido un equipamiento y con posterioridad se hace necesario la complementación del equipamiento o la contratación de servicios accesorios, respecto de los cuales es indispensable que sean compatibles con los existentes.



Un ejemplo de este caso se da cuando una vez adquirido una determinada planta telefónica, se requiere complementarla o agregar a ésta nuevas funcionalidades, para lo cual es necesario adquirir modelos o elementos que deben ser compatibles con el equipamiento existente. Es conveniente en estos casos que la unidad técnica requirente emita un informe en que señale y explicita las razones de compatibilidad que hacen necesaria la contratación directa y que justifican la omisión de la licitación pública para adquirir los bienes o servicios solicitados.

h) Cuando el conocimiento público del proceso licitatorio pone en riesgo el objeto y la eficacia de la contratación. Se trata de casos en que la divulgación de la realización del proceso licitatorio puede poner en serio riesgo el fin y el cumplimiento de los efectos que se esperan lograr con la contratación en cuestión.

Un ejemplo de este caso es la contratación de una consultora para realizar un estudio de mercado determinado cuando el conocimiento público de dicho estudio puede producir que actores del mercado modifiquen su forma de actuar afectando los resultados del estudio. Este puede ser el caso en que se licita la realización de un estudio sobre la existencia y característica de la rotulación de determinados productos, ya que el conocimiento de la realización de dicho estudio puede producir que se incluyan, retiren o modifiquen las rotulaciones de dichos productos durante el periodo objeto del estudio.

i) Adquisiciones de bienes muebles a oferentes extranjeros, para ser utilizados o consumidos fuera de Chile, en el cumplimiento de las funciones propias la institución y en las que por razones de idioma, sistema jurídico, sistema económico o culturales u otras de similar naturaleza, sea indispensable acudir al trato directo.

Esta causal fue introducida por el Decreto 620, del Ministerio de Hacienda, publicado en el Diario Oficial el 13 de julio de 2007.

El objeto de esta norma es no entorpecer el cumplimiento de las funciones propias de algunos organismos que realizan actividades en el extranjero y en que por razones de idioma, sistema jurídico, sistema económico, cultural o de otra naturaleza semejante, no resulta posible la realización de una propuesta pública y/o la utilización del sistema de información.



Los casos de trato directo que se realicen fundados en esta causal se pueden efectuar a través del sistema de información, emitiendo directamente una orden de compra cuando el proveedor contratado se ha inscrito previamente en [www.mercadopublico.cl](http://www.mercadopublico.cl) o por fuera del sistema de información, en virtud de lo dispuesto en el artículo 62. En este último caso, el organismo debe publicar en el sistema de información los términos de referencia, la resolución de adjudicación y la orden de compra.

En el caso que se aplique esta causal, las entidades deben determinar por medio de una resolución, los procedimientos internos que permitan resguardar la eficiencia, transparencia, publicidad, igualdad y no discriminación arbitraria en esta clase de adquisiciones.

Ejemplo de esto son las compras de materiales de oficina para las entidades chilenas con sede en el extranjero.

#### 4. TIPOS DE TRATO DIRECTO

El trato o contratación directa puede clasificarse en tres tipos:

- Sin cotización.
- Cerrado o privado.
- Abierto o público

El **trato directo sin cotización** es aquél en que la entidad contratante selecciona directamente el proveedor, sin que exista concurrencia de oferentes. En este caso se emite directamente una Orden de Compra en el sistema [www.mercadopublico.cl](http://www.mercadopublico.cl) a un proveedor inscrito.

El **trato directo cerrado o privado** es aquel en se invita a un mínimo de tres proveedores escogidos por el organismo contratante a presentar cotizaciones, de los cuales tiene expectativas de recibir ofertas.

El **trato directo abierto o público** es aquél en que se invita a presentar cotizaciones a todos los proveedores inscritos en el sistema de compras [www.mercadopublico.cl](http://www.mercadopublico.cl), en el o los rubros seleccionados por la entidad contratante.



Si bien en los tratos directos privados y públicos existe concurrencia de oferentes como en las licitaciones, existen importantes diferencias entre ellos. La principal diferencia radica en que los tratos directos son procesos más ágiles y sencillos.

Esto queda reflejado en que no hay bases de licitación sino términos de referencia, respecto de los cuales la normativa no establece un contenido mínimo a diferencia de las bases de licitación. Además, no hay plazos mínimos entre el llamado y la apertura de las ofertas, salvo para las contrataciones inferiores a 100 UTM, en que existe un plazo mínimo de cinco días corridos entre la publicación y la recepción de las ofertas, pudiendo rebajarse a 48 horas cuando se trata de bienes o servicios de simple y objetiva especificación. Los casos en que se puede utilizar el trato directo sin cotización, son los siguientes:

- Compras urgentes.
- Único proveedor.
- Servicios de carácter confidencial o cuya difusión pueda afectar la seguridad o el interés nacional, los que deben ser determinados por decreto supremo.
- Todos los casos en que la naturaleza de la negociación lo hacen indispensable, de conformidad con criterios y casos señalados en el reglamento de la Ley de Compras.

En los cuatro casos antes señalados la entidad contratante se vincula directamente con un proveedor sin pedir cotizaciones, emitiendo la orden de compra respectiva a través del sistema [www.mercadopublico.cl](http://www.mercadopublico.cl), previa resolución que aprueba el trato directo.

En estos casos, la entidad contratante igualmente debe seleccionar a un proveedor que considere idóneo y capaz de cumplir con la contratación respectiva, basada en los principios de eficacia, eficiencia y ahorro.

Es necesario hacer presente que, cuando el organismo contratante lo estime pertinente, puede optar por hacer un trato directo abierto o público o un trato directo cerrado o privado, no obstante encontrarse en uno de los cuatro casos antes señalados. El trato directo abierto o público puede resultar más eficiente al existir mayor competencia.



Los casos en que no procede utilizar el trato directo sin cotizaciones y en los cuales la entidad contratante podrá optar por utilizar el trato directo público o privado, son los siguientes:

- Licitaciones en que no se presentaron oferentes.
- Remanentes de contratos anteriores que han terminado anticipadamente.
- Convenios de prestación de servicios con personas jurídicas extranjeras que deben ejecutarse fuera del territorio nacional.
- Contrataciones por un monto igual o inferior a 100 UTM.

## 5. TÉRMINOS DE REFERENCIA

Los términos de referencia son el pliego de condiciones que regula el proceso de compras denominado trato o contratación directa y la forma en que deben formularse las cotizaciones.

Para que el proceso de compras sea exitoso, es indispensable elaborar términos de referencia fáciles de comprender, precisos, y que establezcan claramente los requerimientos y criterios de evaluación.

Puede incluirse una etapa de preguntas y respuestas, considerando que se trata de contrataciones que se realizan y preparan en un tiempo corto, por lo que pueden existir dudas razonables respecto de lo establecido en los términos de referencia. Todo ello permitirá a los proveedores realizar ofertas de mejor calidad y más adecuadas a las necesidades y requerimientos de la entidad contratante.

## 6. INFORMACIÓN QUE DEBE PUBLICARSE EN [WWW.MERCADOPUBLICO.CL](http://WWW.MERCADOPUBLICO.CL)

En los casos de utilizar el trato directo las entidades contratantes deben publicar en el Sistema de Información los siguientes actos y su correspondiente documentación



GOBIERNO DE CHILE  
MINISTERIO DE HACIENDA

Dirección ChileCompra

Monjitas 392, piso 8  
Santiago, Chile

Fono: (562) 290 44 00  
Fax: (66 2) 290 4458

[www.chilecompra.cl](http://www.chilecompra.cl)

- a. La resolución fundada que autoriza el trato directo, salvo en el caso que la magnitud e importancia de la contratación hace indispensable recurrir a un proveedor determinado.
- b. Los términos de referencia aprobados por la entidad contratante.
- c. La recepción y el cuadro de las cotizaciones recibidas, en el que debe constar la individualización de los invitados a cotizar y la evaluación de cada uno, a menos que sea uno de los casos en que es permitido efectuar el trato directo a través de una cotización, y
- d. La resolución de la entidad contratante que resuelve sobre la adjudicación.

## 7. RESOLUCIÓN QUE AUTORIZA EL TRATO DIRECTO

Debido a que el trato directo es un proceso de compra excepcional las entidades deben respaldar su uso en una resolución fundada que autoriza su procedencia.

La resolución que autoriza el trato directo debe indicar la causal que lo hace procedente, señalar los hechos o circunstancias que configuran la causal invocada y acreditar documentadamente los hechos o circunstancias señalados, acompañando los antecedentes correspondientes, en términos tales que todo ello permita justificar la omisión de la propuesta pública.

Dicha resolución debe ser publicada en el Sistema de Información, a más tardar dentro del plazo de 24 horas desde dictada.

## 8. TRATO DIRECTO EN CONTRATACIONES IGUALES O INFERIORES A 100 UTM

Las particularidades de este trato directo son las siguientes:

- La regla general es que sea un trato directo abierto o público, es decir, que todo proveedor pueda participar.
- Excepcionalmente puede ser un trato directo privado o cerrado, invitando a mínimo de tres proveedores. Para esto, los requisitos son que los proveedores seleccionados



GOBIERNO DE CHILE  
MINISTERIO DE HACIENDA

Dirección ChileCompra

Monjitas 392, piso 8  
Santiago, Chile

Fono: (562) 290 44 00  
Fax: (66 2) 290 4458

[www.chilecompra.cl](http://www.chilecompra.cl)



estén directamente involucrados en negocios relacionados con los bienes y servicios que se requiere contratar y se tengan cierta expectativa de recibir respuesta a la cotización solicitada.

- La consecuencia de utilizar un trato directo abierto o público, en este caso, es que se puede contratar cuando se recibe una sola oferta.
- Es suficiente como fundamento de la resolución que autoriza el trato directo el monto de la contratación, es decir, no se requiere justificar la utilización de este procedimiento excepcional con otras razones aparte del monto.
- La publicación de la resolución que autoriza el trato directo se entiende efectuada al completar y cursar, por el funcionario competente, el formulario electrónico en el Sistema de Información, por tanto no se requiere un documento adicional.
- Se regula expresamente el plazo que va desde la publicación de los términos de referencia hasta la fecha de cierre de recepción de las ofertas.

El plazo debe ser fijado por cada entidad de acuerdo con el monto y la complejidad de la adquisición, considerando particularmente el tiempo requerido para que los proveedores preparen sus ofertas, se establecen plazos mínimos.

El plazo mínimo es de 5 días, pero éste puede ser rebajado hasta 48 horas cuando se trata de bienes o servicios de simple y objetiva especificación y que razonablemente conlleven un menor esfuerzo en la preparación de las ofertas.

Además, este plazo no debe vencer en días sábados, domingos o festivos, ni en día lunes antes de medio día cuando la adquisición se ha publicado el día viernes anterior.

- La resolución que adjudica debe especificar los criterios de evaluación que estando previamente definidos en los términos de referencia hayan permitido al adjudicatario obtener la calificación de oferta más conveniente. La mejor forma de reflejar esta información es incluir un cuadro de evaluación que indique por cada proveedor participante los puntajes que han obtenido en cada uno de los criterios de evaluación.
- Los contratos menores a 100 UTM se formalizan mediante la emisión de la orden de compra y la aceptación de ésta por parte del proveedor. Sin perjuicio de ello, la



GOBIERNO DE CHILE  
MINISTERIO DE HACIENDA

Dirección ChileCompra

Monjitas 392, piso 8  
Santiago, Chile

Fono: (562) 290 44 00  
Fax: (66 2) 290 4458

[www.chilecompra.cl](http://www.chilecompra.cl)

entidad contratante, cuando lo estime pertinente puede celebrar un contrato escrito con el proveedor seleccionado, con el objeto de regular con mayor detalle las obligaciones de las partes. La suscripción del contrato escrito es conveniente que esté previsto en los términos de referencia, cuando lo requiera la entidad compradora, y debe ser publicado en el sistema de información, anexándolo al proceso respectivo.

Además, se debe considerar lo siguiente:

- Cada entidad es responsable de estimar el posible monto de las contrataciones, para efectos de seleccionar el proceso de compra a utilizar.
- Cuando no sea posible estimar el monto se deberá utilizar la licitación pública para asegurar el cumplimiento de la Ley de Compras.
- No se debe fragmentar las contrataciones con el propósito de variar el procedimiento de contratación, es decir, no se debe parcializar una compra mayor en varias compras menores.
- Los proveedores que contraten con las entidades deben ser hábiles para contratar con éstas. La forma más eficiente de acceder a esta información es a través de ChileProveedores, el registro electrónico oficial de contratistas de la Administración.



GOBIERNO DE CHILE  
MINISTERIO DE HACIENDA

Dirección ChileCompra

Monjitas 392, piso 8  
Santiago, Chile

Fono: (562) 290 44 00  
Fax: (66 2) 290 4458

[www.chilecompra.cl](http://www.chilecompra.cl)