



Recomendaciones para compradores: **BUEN USO DEL TRATO DIRECTO**

¿QUÉ ES UN TRATO DIRECTO?

Es un procedimiento de compra excepcional, que permite contratar con un proveedor sin la concurrencia de los requisitos para la licitación pública o privada, sólo por las causales expresamente indicadas en la normativa. Dependiendo de la causal legal, requerirá de un mínimo de 3 cotizaciones, y siempre deberá autorizarse por un acto administrativo fundado, cuya responsabilidad recae en el jefe de servicio.

¿CÓMO FUNDAMENTAR UN TRATO DIRECTO?

La autoridad del organismo público debe acreditar la causal para realizar un trato directo y dictar la resolución fundada que lo autoriza.

Esta fundamentación debe estar documentada y bien acreditada, y debe ser publicada oportunamente en www.mercadopublico.cl a más tardar 24 horas después de emitirla.

CONSIDERACIONES:



Determina el motivo y fundamenta suficiente y precisamente la resolución que autoriza el trato directo: no basta la sola referencia a las disposiciones legales.



Verifica que el proveedor seleccionado se encuentre **hábil en el Registro de Proveedores**.



Evita la fragmentación de compras, la que se encuentra prohibida en la normativa.



Publica la resolución fundada 24 horas después de emitirla.



Al publicar tu resolución ten presente **no incluir datos personales de tu proveedor** que incumplan la ley N°19.628, sobre Protección de la Vida Privada.



Recuerda que la contratación indebidamente fundada generará las responsabilidades administrativas correspondientes.

CAUSALES PARA TRATO DIRECTO

Las causales de trato directo están en el artículo 8 de la Ley de Compras y en el artículo 10 de su Reglamento y son las siguientes:



1. Que no haya ofertas de proveedores tras realizar el proceso de licitación pública y licitación privada.



2. En caso de término anticipado de contrato, siempre que contratación **no supere las 1.000 UTM mensuales**.



3. En casos de emergencia, urgencia o imprevisto, según resolución fundada del jefe superior del organismo público.

4. Si sólo existe un proveedor del bien o servicio.



5. Si se trata de servicios prestados por personas jurídicas extranjeras a ejecutarse fuera de Chile.



6. Si se trata de servicios de naturaleza confidencial o cuya difusión afectase la **seguridad o interés nacional**, previo Decreto Supremo.



7. Cuando por la naturaleza de la negociación existan circunstancias que hagan indispensable el trato directo, pudiendo tratarse, **entre otras***, de las siguientes:

- **Prórroga de un contrato o de servicios conexos**, solo por el tiempo en que se procede a un nuevo proceso de compras y siempre que no supere las 1.000 UTM.
- **Consultorías especializadas referidas a aspectos claves y estratégicos** para las funciones de la institución.
- Contratos con proveedores **titulares de derechos de propiedad intelectual**, industrial y otros.
- Si el **costo de la licitación resulta desproporcionado** en relación al monto de la contratación y ésta no supera las 100 UTM.

*Las circunstancias enumeradas son solo algunas de las que señala la normativa. Revisa el artículo 10 N°7 del reglamento de la Ley de Compras para conocer todas las causales permitidas.

¿CÓMO REALIZAR UNA COMPRA DE EMERGENCIA POR TRATO DIRECTO?

La normativa permite una contratación directa en casos de emergencia, urgencia o imprevisto.



Esta causal debe ser autorizada y **acreditada mediante una resolución fundada del jefe superior** del organismo público.



Indica en la resolución la **situación que generó la emergencia y el acto administrativo** que declara la zona como de catástrofe o alerta.



Menciona las **situaciones y circunstancias particulares** del caso por las cuales es necesario realizar un trato directo por esta razón.



Recuerda que el mal uso de este procedimiento, invocando esta causal, implica multas de 10 a 50 UTM para el jefe de servicio.