



Universidad
ARTURO PRAT
del Estado de Chile

CONTRALORIA INTERNA
UNAP/CON N° 107/2010

REF.: *Directiva de Contratación Pública*
sobre Trato Directo.

Iquique, 13 de julio del 2011.-

A : *Según distribución*

De : *Contralor*

Con fecha 2 de Octubre del año 2008, la Dirección de Compras Públicas emitió la Directiva N° 1, que contiene "Instrucciones para la utilización del Trato Directo".

Las disposiciones más relevantes son las que se transcriben a continuación:

I.- "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 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".

II.- "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, ya sea publicando un proceso o emitiendo una orden de compra, según sea el caso".

III.- "Causales por las cuales procede el trato directo, de conformidad a lo dispuesto en el artículo 10, N° 7 del Reglamento de la ley de Bases sobre contratos administrativos de suministro y prestación de servicios:

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.

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.

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.

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.

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 un prestación de servicios dejando fuera a las adquisiciones de bienes y que éstos deban ejecutarse fuera del territorio nacional.

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

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.

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.

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

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) Cuando pueda afectarse la seguridad e integridad personal de las autoridades.

d) Consultorías encomendadas en especial consideración de las facultades del proveedor.

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.

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.

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;**

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.

*** 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**

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.

*** que se estime fundadamente que no existen otros proveedores que otorguen esa seguridad y confianza.**

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.

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.

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.

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.

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.

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”.

IV.- El trato directo puede ser de 3 tipos:

• Sin cotización.

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 a un proveedor inscrito.

- Cerrado o privado.

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.

- Abierto o público

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, 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 indispensable, de conformidad con criterios y casos señalados en el reglamento de la Ley de Compras.

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".

V.- Información que se debe publicar

"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:

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.

VI.- Resolución que autoriza el trato directo

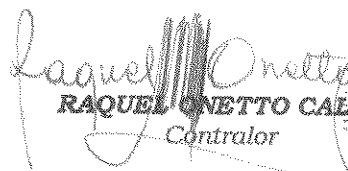
Debido a que el trato directo es un proceso de compra excepcional las entidades deben respaldar su uso en una resolución fundada que autoriza su procedencia.

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.

Solicito a usted, difundir esta información por cuanto será exigida en los decretos que autoricen Trato Directo.

Sin otro particular, le saluda atte. a Ud.


RAQUEL ONETTO CALVO
Contralor



ROC/mra

cc: Auditoría Interna

Rector

Directivos Superiores

Directores de Sede

Directores de Departamentos y Escuelas

Jefes de Unidades Casa Central

Auditoría Interna

archivo