



Selección del Mecanismo de Compra

www.chilecompra.cl

2012



Temario

Introducción	2
¿Qué significa determinar el mecanismo de compra?.....	3
¿Qué mecanismo de compra usar?.....	3
Catálogo Electrónico de Convenios Marco:	5
Licitación Pública:	6
Licitación Privada:	7
Trato Directo o Contratación Directa:.....	8
Compras simples, rutinarias o estándares	11
Compras complejas o estratégicas.....	12
Compras urgentes	14

Introducción

El proceso de adquisiciones se entiende como el conjunto de actividades que busca resolver un requerimiento, a través de la compra o contratación de bienes o servicios. El proceso se inicia con la definición del requerimiento y finaliza con la adquisición del bien o servicio de que se trata. En esta guía, se darán a conocer los distintos tipos de mecanismos que existen en el sistema de compras públicas para concretar una adquisición.



¿Qué significa determinar el mecanismo de compra?

La determinación del mecanismo de compra es el proceso mediante el cual la unidad encargada de abastecimiento define el sistema que utilizará para realizar la compra o contratación de un bien o servicio. En algunos casos, participa además la unidad jurídica y/o el cliente interno para seleccionar la alternativa que asegure el mejor proceso de compra para cada caso, cumpliendo con lo establecido en la Ley 19.886 de Compras Públicas y su Reglamento, y siendo a la vez, eficaces y eficientes.

¿Qué mecanismo de compra usar?

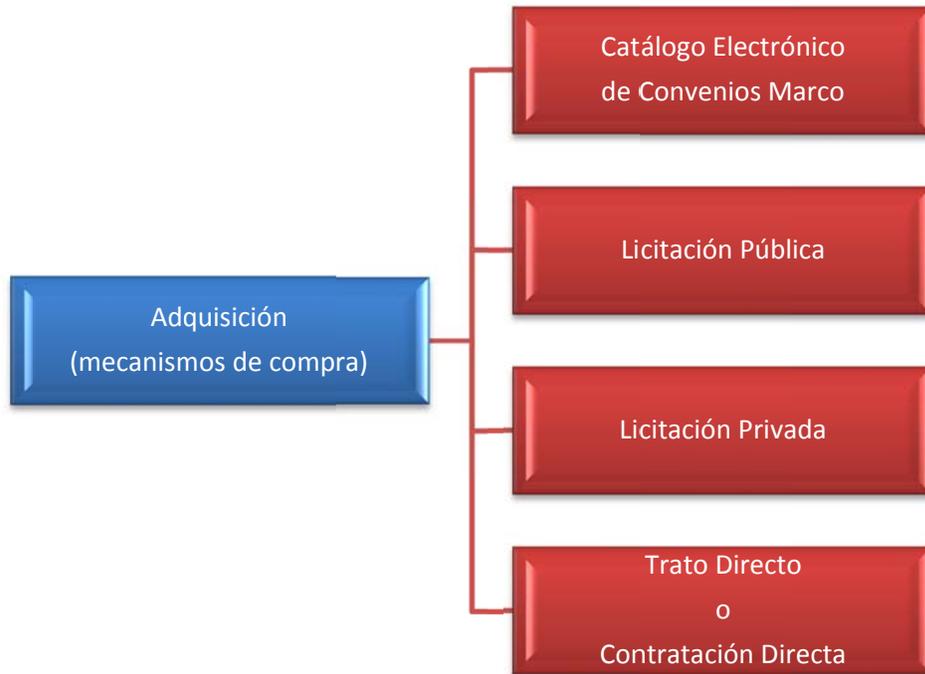


Cuando nos enfrentemos a una necesidad que ya se encuentra definida, debe necesariamente preguntarse qué mecanismo de compra usará. Así, una vez definido el qué, deberá analizar el cómo de su adquisición.

La Ley de Compras Públicas establece distintos mecanismos de compra, que explicaremos más adelante. Estos mecanismos fueron diseñados teniendo a la vista dos criterios fundamentales y complementarios para realizar una adquisición:

1. **El primer criterio se relaciona con la competencia.** La competencia incentiva a los eventuales proveedores a hacer un esfuerzo especial para ganarse una licitación, lo que aumenta las posibilidades de conseguir la mejor oferta disponible en el mercado. Además, los mecanismos competitivos de compra garantizan altos niveles de transparencia.
2. **El segundo criterio se refiere a usar un mecanismo que se ajuste a la necesidad que deseamos satisfacer.** No tiene sentido usar un mecanismo que requiere bastante tiempo y recursos para resolver una necesidad simple, estándar o recurrente. De igual forma, si dada las características particulares de la compra no existe un mercado de proveedores, entonces hay mecanismos que permiten realizar la compra ajustándose a nuestra necesidad dentro de un marco transparente.

Así, la Ley 19.886 de Compras Públicas establece cuatro grandes tipos de adquisición o mecanismos de compra, que ilustramos en el siguiente esquema:



A continuación, explicaremos en qué consiste cada uno de ellos y analizaremos los criterios que la Ley de Compras Públicas señala para determinar cuál usar, recordando que estos criterios han sido establecidos sobre la base de factores económicos, de transparencia y prácticos.

Catálogo Electrónico de Convenios Marco:



¿Qué es?

El Convenio Marco es un acuerdo celebrado previa licitación pública, por la Dirección de Compras y Contratación Pública con múltiples proveedores. En el Convenio se establecen precios, condiciones de compra y otras especificaciones del producto o servicio, que rigen por un período de tiempo definido. Estos convenios se traducen en un Catálogo Electrónico que contiene la descripción de los bienes y servicios ofrecidos, sus condiciones de contratación y la individualización de los proveedores a los que se adjudicó el Convenio Marco, se encuentra disponible el sistema de información www.mercadopublico.cl.

¿Cuándo usarlo?

Este mecanismo es el primer mecanismo de compra y, por lo tanto, se debe revisar siempre. Además ofrece amplias garantías de transparencia y permite realizar adquisiciones recurrentes o estándares de modo simple y rápido.

Recuerde que:

Si bien el uso del Catálogo Electrónico no es obligatorio para las Municipalidades, es recomendable su uso por el ahorro en tiempo y eficiencia de las compras.

Licitación Pública:



¿Qué es? Licitación o propuesta pública es el procedimiento administrativo de carácter concursal mediante el cual la Administración realiza un llamado público para que, sujetándose a las bases fijadas, los oferentes formulen propuestas, de entre las cuales seleccionará y aceptará a la que ajustándose a lo establecido en las bases de licitación, sea la oferta que obtiene la más alta calificación, según los criterios de evaluación.

En las licitaciones públicas cualquier persona podrá presentar ofertas, debiendo hacerse el llamado a través de los medios o sistemas de acceso público que mantenga disponible la Dirección de Compras y Contratación Pública, en la forma que establezca el Reglamento de Compras Públicas. Además, con el objeto de aumentar la difusión del llamado, la entidad licitante podrá publicarlo por medio de uno o más avisos, en la forma que lo establezca el Reglamento.

¿Cuándo usarlo?

Circunstancias en que procede la Licitación Pública:

- a) Cuando no proceda la contratación a través de Convenio Marco, por regla general las Entidades celebrarán sus Contratos de Suministro y/o Servicios a través de una Licitación Pública.
- b) Cuando las contrataciones superen las 1.000 unidades tributarias mensuales (UTM), la Licitación Pública será siempre obligatoria, y se efectuará de acuerdo a los artículos 19 al 43 del Reglamento de Compras Públicas.

Licitación Privada:



¿Qué es?

Es un proceso de carácter concursal para la adquisición o contratación de bienes o servicios requeridos por una entidad, pero a diferencia de la licitación pública, sólo participan los proveedores que han sido invitados por la entidad licitante, lo que de acuerdo a las normativas de compras públicas, corresponde a un mínimo de 3 proveedores.

Este tipo de procedimiento requiere de resolución fundada o decreto alcaldicio que los autorice, lo cual debe ser publicada en el sistema de información de Compras Públicas.

¿Cuándo usarlo?

La licitación privada es un mecanismo excepcional de compra su utilización se encuentra restringido a las siguientes situaciones especiales o excepcionales contempladas en el Art. 8 de la Ley de Compras Públicas y Art. 10 del Reglamento de dicha Ley:

Si en las licitaciones públicas respectivas no se hubieren presentado interesados. En tal situación procederá primero la licitación o propuesta privada y, en caso de no encontrar nuevamente interesados, será procedente el trato o contratación directa.

Las bases que se fijaron para la licitación pública deberán ser las mismas que se utilicen para contratar directamente o adjudicar en licitación privada. Si las bases son modificadas, deberá procederse nuevamente como dispone la regla general;

Trato Directo o Contratación Directa:



¿Qué es?

El trato directo es un mecanismo de compra excepcional contemplado en la Ley de Compras Públicas, donde el proceso de contratación varía según el tipo de trato directo. Podemos distinguir tres categorías de acuerdo al proceso. Estas son:

¿Cuándo usarlo?

El trato directo es un mecanismo excepcional, que requiere de una resolución fundada y su uso se encuentra restringido a las siguientes situaciones especiales o excepcionales contempladas en el Art. 8 de la Ley de Compras Públicas y Art. 10 del Reglamento dicha Ley:

1. Si en las licitaciones públicas respectivas no se hubieran interesados. En tal situación, procederá primero la licitación o propuesta privada y, en caso de no encontrar nuevamente interesados, será procedente el trato o contratación directa.
2. Si se tratara de contratos que correspondieran a la realización o terminación de un contrato que haya debido resolverse o terminarse anticipadamente por falta de cumplimiento del contratante u otras causales, y cuyo remanente no supere las 1.000 UTM.
3. En casos de emergencia, urgencia o imprevisto, calificados mediante resolución fundada del jefe superior de la entidad contratante, sin perjuicio de las disposiciones especiales para los casos de sismo y catástrofe contenida en la legislación pertinente.
4. Si sólo existe un proveedor del bien o servicio.
5. Si se tratara de convenios de prestación de servicios a celebrar con personas jurídicas extranjeras que deban ejecutarse fuera del territorio nacional.
6. Si se trata de servicios de naturaleza confidencial o cuya difusión pudiere afectar la seguridad o el interés nacional, los que serán determinados por decreto supremo.
7. Cuando por la naturaleza de la negociación existan circunstancias o características del contrato que hagan del todo indispensable acudir al Trato o Contratación Directa, de acuerdo a los casos y criterios que se señalan a continuación:
 - a. Si se requiere contratar la prórroga de un Contrato de Suministro o Servicios, o contratar servicios conexos, respecto de un contrato suscrito con anterioridad, por considerarse indispensable para las necesidades de la Entidad y sólo por el tiempo en que se procede a un nuevo Proceso de Compras, siempre que el monto de dicha prórroga no supere las 1.000 UTM.
 - b. Cuando la contratación se financie con gastos de representación en conformidad a las instrucciones presupuestarias correspondientes.

- c. Cuando pueda afectarse la seguridad e integridad personal de las autoridades siendo necesario contratar directamente con un proveedor probado que asegure discreción y confianza.
- d. Si se requiere contratar consultorías cuyas materias se encomiendan en consideración especial de las facultades del Proveedor que otorgará el servicio o ellas se refieran a aspectos claves y estratégicos, fundamentales para el cumplimiento de las funciones de la entidad pública por lo cual no pueden ser sometidas a un Proceso de Compras público.
- e. Cuando la contratación de que se trate sólo pueda realizarse con los proveedores que sean titulares de los respectivos derechos de propiedad intelectual, industrial, licencias, patentes y otros.
- f. Cuando por la magnitud e importancia que implica la contratación se hace indispensable recurrir a un proveedor determinado en razón de la confianza y seguridad que se derivan de su experiencia comprobada en la provisión de los bienes o servicios requeridos, y siempre que se estime fundadamente que no existen otros proveedores que otorguen esa seguridad y confianza.
- g. Cuando se trate de la reposición o complementación de equipamiento o servicios accesorios, que deben necesariamente ser compatibles con los modelos, sistemas o infraestructura previamente adquirida por la respectiva Entidad.
- h. Cuando el conocimiento público que generaría el proceso licitatorio previo a la contratación pudiera poner en serio riesgo el objeto y la eficacia de la contratación de que se trata.
- i. Cuando se trate de adquisiciones de bienes muebles a oferentes extranjeros, para ser utilizados o consumidos fuera de Chile, en el cumplimiento de las funciones propias de la entidad adquirente, y en las que por razones de idioma, de sistema jurídico, de sistema económico o culturales, u otra de similar naturaleza, sea del todo indispensable acudir a este tipo de contratación.
Las entidades determinarán 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.
- j. Cuando el costo de evaluación de las ofertas, desde el punto de vista financiero o de utilización de recursos humanos, resulta desproporcionado en relación al monto de la contratación y ésta no supera las 100 Unidades Tributarias Mensuales.
- k. Cuando se trate de la compra de bienes y/o contratación de servicios que se encuentren destinados a la ejecución de proyectos específicos o singulares, de docencia, investigación o extensión, en que la utilización del procedimiento de

licitación pública pueda poner en riesgo el objeto y la eficacia del proyecto de que se trata.

En estos casos, las entidades determinarán por medio de una resolución, disponible en el Sistema de Información, los procedimientos internos que permitan resguardar la eficiencia, transparencia, publicidad, igualdad y no discriminación arbitraria en esta clase de adquisiciones.

- I. Cuando habiendo realizado una licitación pública previa para el suministro de bienes o contratación de servicios no se recibieran ofertas o éstas resultaran inadmisibles por no ajustarse a los requisitos esenciales establecidos en las bases y la contratación es indispensable para el organismo.
 - m. Cuando se trate de la contratación de servicios especializados inferiores a 1.000 UTM, de conformidad con lo establecido en el artículo 107 del Reglamento de Compras Públicas.
8. Si las contrataciones son iguales o inferiores a 10 Unidades Tributarias Mensuales. En este caso el fundamento de la resolución que autoriza dicha contratación se referirá únicamente al monto de la misma.

En todos los casos señalados anteriormente, deberá efectuarse el Proceso de Compras y Contratación a través del Sistema de Información, salvo en los casos señalados en el artículo 62 del Reglamento de Compras Públicas, en los que podrá utilizarse voluntariamente.

Recuerde que:

- *Los mecanismos de licitación privada y trato directo son de carácter excepcional. Por ello, debe determinar que efectivamente la entidad se encuentra ante una de las circunstancias que la Ley de Compras Públicas y su Reglamento establecen para su uso.*
- *Está prohibido fragmentar las contrataciones con el objeto de alterar el mecanismo de contratación. Ello significa que no podemos realizar las compras por partes con el fin de evadir un determinado mecanismo de compra establecido en la Ley.*

Compras simples, rutinarias o estándares

Ejemplo:



Nuestro servicio necesita disponer habitualmente de papel blanco tamaño carta.

Se trata de una compra de un producto bastante estándar que se deberá adquirir con frecuencia. En estos casos lo más adecuado es verificar que el producto se encuentre en la tienda electrónica de Convenio Marco, ChileCompra Express. Para ello, el encargado de adquisiciones debe revisar el Catálogo Electrónico y comparar las ofertas disponibles de los proveedores de la tienda.

En la mayor parte de las organizaciones, las unidades de abastecimiento ocupan gran parte de su tiempo y recursos en compras que podríamos catalogar de habituales y estándares, como comprar papel, artículos de oficina, equipamiento computacional básico, insumos, productos alimenticios, etc. En estos casos, no se necesita que los proveedores oferten productos especialmente diseñados para nuestros requerimientos. Entonces, para hacer frente a este tipo de compras, lo más recomendable es utilizar el **Catálogo Electrónico de Convenios Marco**.

En términos generales, este sistema consiste **en licitar el abastecimiento de productos estándares de consumo habitual por un período de tiempo determinado**, durante el cual el proveedor se compromete a cumplir determinadas condiciones de precio, calidad, marcas, tiempos de entrega, garantías, etc.

Recordemos que:

*Una vez definido el requerimiento de bienes y servicios, es obligatorio consultar en primer lugar, el **Catálogo Electrónico de Convenios Marco**.*

La Ley 19.866 de Compras Públicas establece que si éste contiene efectivamente el bien o servicio que se requiere, la adquisición deberá realizarse por esta vía.

Sólo en los casos en que el bien o servicio requerido no esté disponible en el Catálogo Electrónico de Convenios Marco o que se disponga de una oferta sustancialmente más ventajosa, se deberá proceder con otro mecanismo de compra distinto de los Convenios Marco.

Compras complejas o estratégicas

Ejemplo:



Imaginemos que nuestro servicio público se encuentra embarcado en un proyecto de rediseño y mejora del proceso de atención al ciudadano. El proyecto incorpora una serie de actividades entre las cuales se destacan el diseño e implementación de las nuevas oficinas. Para realizar el proyecto se requerirá contratar el servicio de diseño de las nuevas oficinas y su posterior implementación.

Es necesario destacar que la atención al ciudadano es un tema estratégico para la organización. Además, se trata de un requerimiento específico que difícilmente puede ser estandarizado.

Hay ocasiones en que recibimos pedidos específicos que necesitan soluciones, especialmente diseñadas para nuestras necesidades. En otras, los montos involucrados o la importancia estratégica para la organización son altos. En todas estas situaciones se necesita contar con un proceso que permita:

- Enfocar el proceso de compra a los requerimientos específicos de nuestra organización.

A diferencia de una compra rutinaria, en la que la compra “por catálogo” constituye una opción eficiente y efectiva, en estos casos necesitaremos que los proveedores preparen ofertas “a la medida” de nuestras necesidades.

- Establecer criterios y mecanismos de evaluación de las ofertas que permitan valorar todos aquellos aspectos que nos parecen relevantes para la satisfacción de nuestras necesidades.

Por ejemplo, el plazo de entrega, los servicios de post venta, las garantías, el costo de los repuestos e insumos, certificaciones de calidad, medioambientales, etc. Entonces, el mecanismo también debe permitir solicitar a los oferentes la información que requeriremos para evaluar estos criterios.



- Poner a disposición de los oferentes toda la información que necesiten sobre nuestros requerimientos, de manera que puedan preparar, de la mejor manera posible, sus propuestas. Por ejemplo, a través del Foro de preguntas y respuestas del sistema de información www.mercadopublico.cl, reuniones informativas, visitas a terreno, etc.
- Acceder a las mejores alternativas disponibles en el mercado en términos de precio, calidad, condiciones de entrega, etc.

La licitación pública y el trato directo cumplen con estas características ya que facilitan la participación de todos los eventuales interesados en ofertar el producto o servicio requerido.

Compras urgentes

Ejemplo:



Desde la oficina de Relaciones Públicas nos han solicitado que contratemos, con carácter de urgente, un servicio de cóctel para pasado mañana, indicando que se espera la asistencia de importantes personalidades. La primera opción que se nos viene a la cabeza es utilizar alguno de los procedimientos excepcionales establecidos en la Ley. Sin embargo esta alternativa presenta dos graves problemas. Por una parte, lo más probable es que dada la premura y la falta de competencia, las condiciones comerciales que debamos aceptar no sean muy convenientes. Por otra parte, la calificación de urgencia debe hacerse sobre la base de **razones fundadas** y no parece fácil de explicar que la realización de un cóctel corresponda efectivamente a una situación de emergencia.

Con frecuencia recibimos **pedidos catalogados como urgentes**. Sin embargo, en muchos casos no se trata de situaciones de verdadera emergencia, sino de **problemas de planificación** de quienes realizan la solicitud. En estas situaciones, nos vemos presionados a utilizar mecanismos que la Ley establece como excepcionales, pensados para situaciones realmente especiales. Además de los riesgos de caer en la ilegalidad, este modo de comprar nos obliga a pagar precios más altos y aceptar condiciones menos ventajosas que las que conseguiríamos utilizando el mecanismo apropiado.

La Ley de Compras Públicas autoriza a los servicios públicos a realizar compras urgentes a través de la compra directa sin la obligación de tener cotizaciones. En todo caso, dicha Ley es muy tajante en señalar que sólo puede utilizarse en casos de **urgencias calificadas** en una **resolución fundada** de la autoridad máxima del servicio o **decreto alcaldicio**, en la que se expliciten las causas que justifican la urgencia de la compra o contratación.



Otro Ejemplo:



Imaginemos que sufrimos un terremoto y una comuna resulta afectada severamente. El municipio se ve en la necesidad de efectuar compras de manera urgente y, por ende, no puede usar los mecanismos de compra habituales, que requieren de una determinada planificación y plazos mínimos para presentación de las ofertas. En este caso, se puede recurrir a un mecanismo excepcional contemplado en la Ley 19.886 de Compras Públicas, bajo **la causal de compra urgente**.

Es fundamental comprender que la utilización de mecanismos de compra pensados para resolver emergencias tiene costos para la organización. Por una parte, dado que se utilizarán sistemas de competencia bastante restringida, lo más probable es que las condiciones de la compra sean menos ventajosas que las que se obtendrían por medios más competitivos.

Por otra parte, al tratarse de mecanismos poco competitivos, la transparencia del proceso también se ve afectada.

Recuerde que:

Se debe dar un correcto uso de las compras catalogadas como urgentes. Esto significa que el origen de la urgencia no debe ser una mala planificación de las compras.

www.chilecompra.cl

Fono: 56 – 02 – 2904400 / Fax: 56 – 02 – 2904476

Mesa de Ayuda: 6007000600