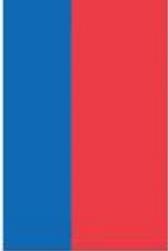


# Convenio Marco aspectos Legales, procedimientos y prácticas

---

---



## Objetivo de la Actividad

Entregar orientaciones respecto a la utilización de Convenios Marco, como primera alternativa de contratación pública y la optimización de su uso.



Dirección  
ChileCompra



# ¿Qué requerimientos de compra tienen los Servicios de Bienestar?



Subsidios

Seguros de Salud y de Vida

Beneficios Médicos

Beneficios facultativos



Servicios dependientes

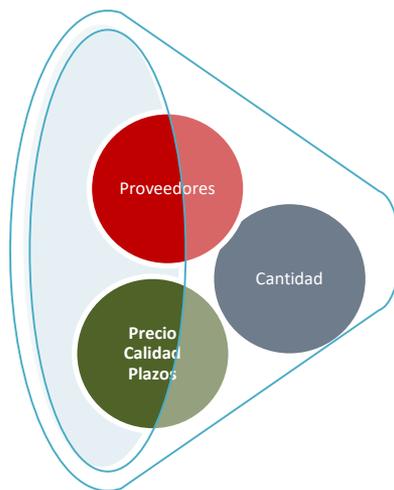


# Cómo requiere el Servicio de Bienestar debe identificar

¿Qué necesita?

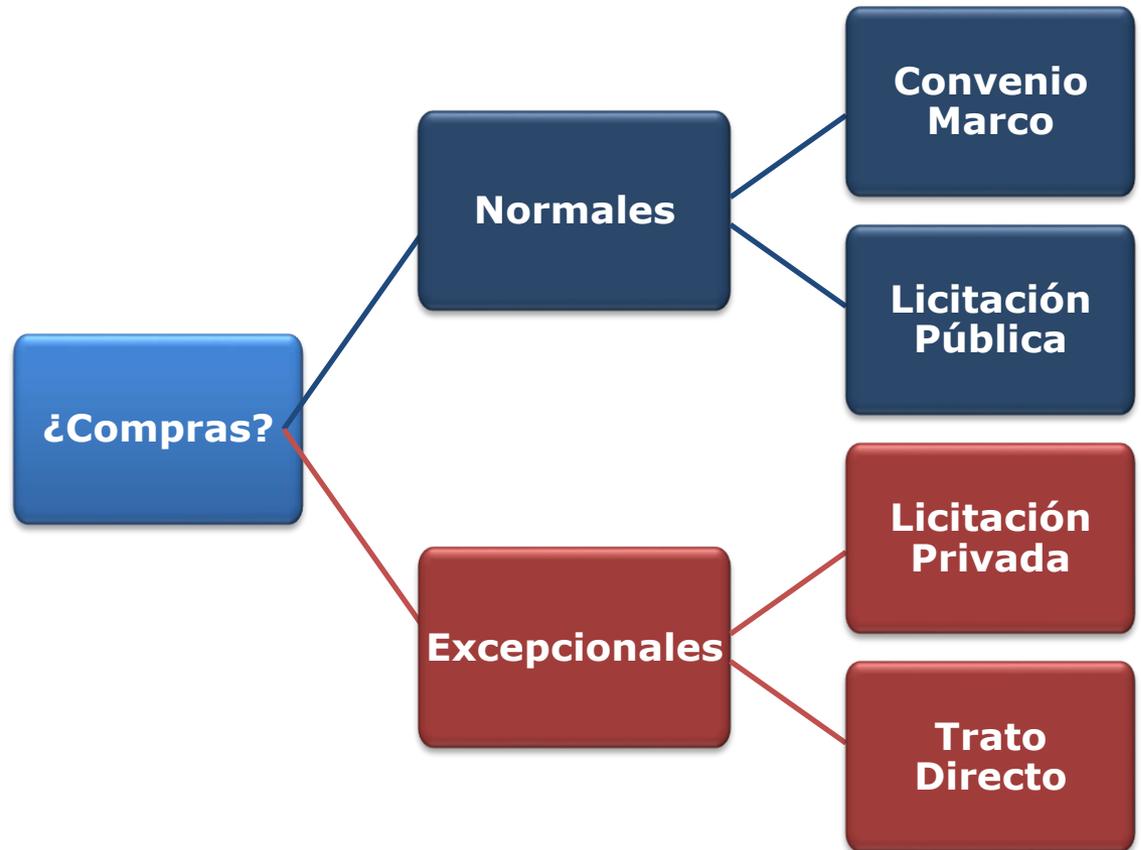
¿Cuánto?  
¿Qué calidad?

¿Para cuando lo necesita?



**Producto/Servicio  
en condiciones  
óptimas**

# Selección y Mecanismo de Compra



# Procedimientos de compra

## Compras Normales

### 1. CONVENIO MARCO

Es una modalidad de adquisición en la cual **se establecen precios y condiciones de compra para bienes y servicios**. Tales bienes y servicios se disponen en un Catálogo Electrónico mediante el cual los organismos públicos acceden directamente, **pudiendo emitir una orden de compra a los proveedores licitados**.



### 2. LICITACIÓN PÚBLICA

Procedimiento administrativo de **carácter concursal**, mediante el cual la administración realiza un **llamado público, convocando a los interesados** para que **sujetándose a las bases fijadas formulen propuestas** de entre las cuales **seleccionará y aceptará** la más conveniente.



# Procedimientos de compra

## Compras **Excepcionales**

### 3. LICITACIÓN PRIVADA

Procedimiento administrativo de **carácter concursal, previa resolución fundada que lo disponga**, mediante el cual la administración **invita** a determinadas personas para que **sujetándose a las bases fijadas, formulen propuestas**, de entre las cuales seleccionará y aceptará la más conveniente.

### 4. TRATO DIRECTO

Contratación **realizada a un solo proveedor, previa Resolución fundada o Decreto Alcaldicio, solicitando un mínimo de tres cotizaciones**, salvo las causales de las letras c, d, f, y g del Art. 8 de la Ley. (Art.10 Reglamento).



**“Art. 62°:  
Contravienen  
especialmente el  
principio de la  
probidad  
administrativa, las  
siguientes conductas...**

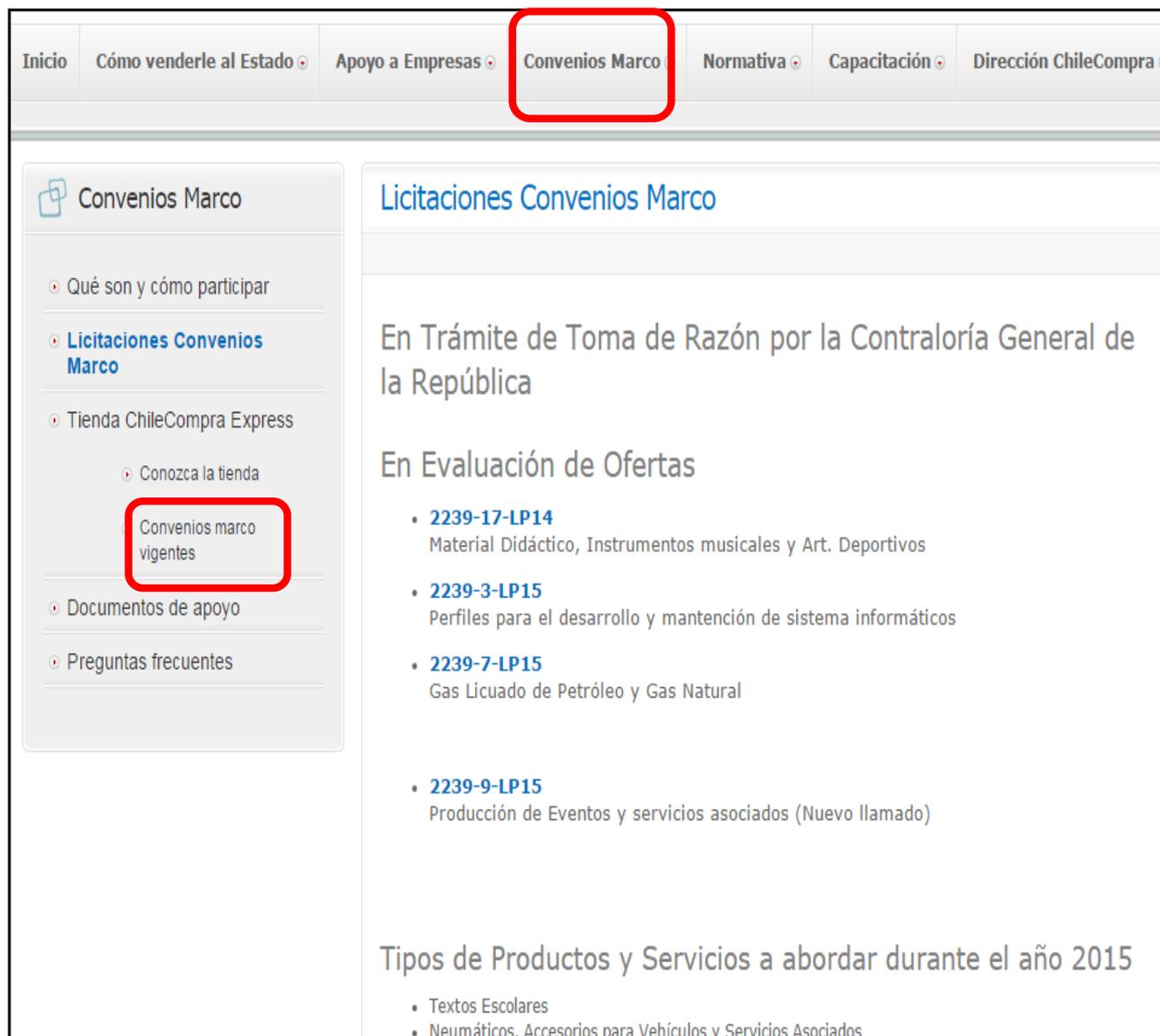
**N°7. Omitir o eludir la  
propuesta pública en los  
casos que la ley la  
disponga;”  
(Ley N° 18.575)**





# Convenio Marco

# ¿Dónde encuentro información de los Convenios marco?



Inicio   Cómo venderle al Estado   Apoyo a Empresas   **Convenios Marco**   Normativa   Capacitación   Dirección ChileCompra

## Convenios Marco

- Qué son y cómo participar
- Licitaciones Convenios Marco**
- Tienda ChileCompra Express
  - Conozca la tienda
  - Convenios marco vigentes**
- Documentos de apoyo
- Preguntas frecuentes

### Licitaciones Convenios Marco

En Trámite de Toma de Razón por la Contraloría General de la República

En Evaluación de Ofertas

- 2239-17-LP14**  
Material Didáctico, Instrumentos musicales y Art. Deportivos
- 2239-3-LP15**  
Perfiles para el desarrollo y mantención de sistema informáticos
- 2239-7-LP15**  
Gas Licuado de Petróleo y Gas Natural
- 2239-9-LP15**  
Producción de Eventos y servicios asociados (Nuevo llamado)

### Tipos de Productos y Servicios a abordar durante el año 2015

- Textos Escolares
- Neumáticos, Accesorios para Vehículos y Servicios Asociados



[www.chilecompra.cl](http://www.chilecompra.cl)  
Convenios Marco  
Tienda ChileCompra  
Express

# ¿Dónde encuentro información de los Convenios marco?

Inicio   Cómo venderle al Estado ▾   Apoyo a Empresas ▾   **Convenios Marco ▾**   Normativa ▾   Capacitación ▾   Dirección ChileCompra ▾

Convenios Marco

Convenios Marco vigentes

- Qué son y cómo participar
- Licitaciones Convenios Marco
- Tienda ChileCompra Express**
  - Conozca la tienda
  - Convenios marco vigentes**
- Documentos de apoyo
- Preguntas frecuentes

	CONVENIO MARCO (CM)	ID LICITACIÓN	TÉRMINO VIGENCIA	SITUACIÓN NUEVO CM	Jefe de Producto
1	Administración de Beneficios de Alimentación, Uniformes, Vestuario Institucional y Ropa Corporativa	2239-8-LP12	08-11-2019	En contraloría general de la república para adjudicación	Gabriel Valencia
2	Alimentos Perecibles y No Perecibles	2239-23-LP13	19-08-2020		Paulina Muñoz
3	Arriendo de vehículos y Maquinaria Transporte Privado de Pasajeros y Taxi Ejecutivo	2239-10-LP14	23-12-2019		Paulina Muñoz
4	Artículos de Aseo, Menaje y Cuidado Personal	2239-7-LP12	05-12-2019		Denisse Serrano
5	Artículos de Escritorio y Papelería	2239-4-LP14	14-01-2021		Denisse Serrano
6	Avisaje en Medios y suscripción en MCS	2239-12-LP13	05-12-2020		Mauricio Molina



[www.chilecompra.cl](http://www.chilecompra.cl)  
Convenios Marco  
Tienda ChileCompra  
Express

# ¿QUÉ ES UN CONVENIO MARCO?

«Las entidades celebrarán directamente sus contratos de suministro o servicio por medio de los convenios marco, licitados y adjudicados por la DCCP, **sin importar el monto de las contrataciones**, los que serán publicados a través de un Catálogo de Convenios Marco en el sistema de información...»

(Art. 8, del Reglamento)



Las condiciones más ventajosas deberán referirse a situaciones **objetivas, demostrables y sustanciales para la Entidad**, tales como, plazo de entrega, condiciones de garantías, calidad de los bienes y servicios, o bien, mejor relación costo beneficio del bien o servicio a adquirir.

(Art. 15. del Reglamento)

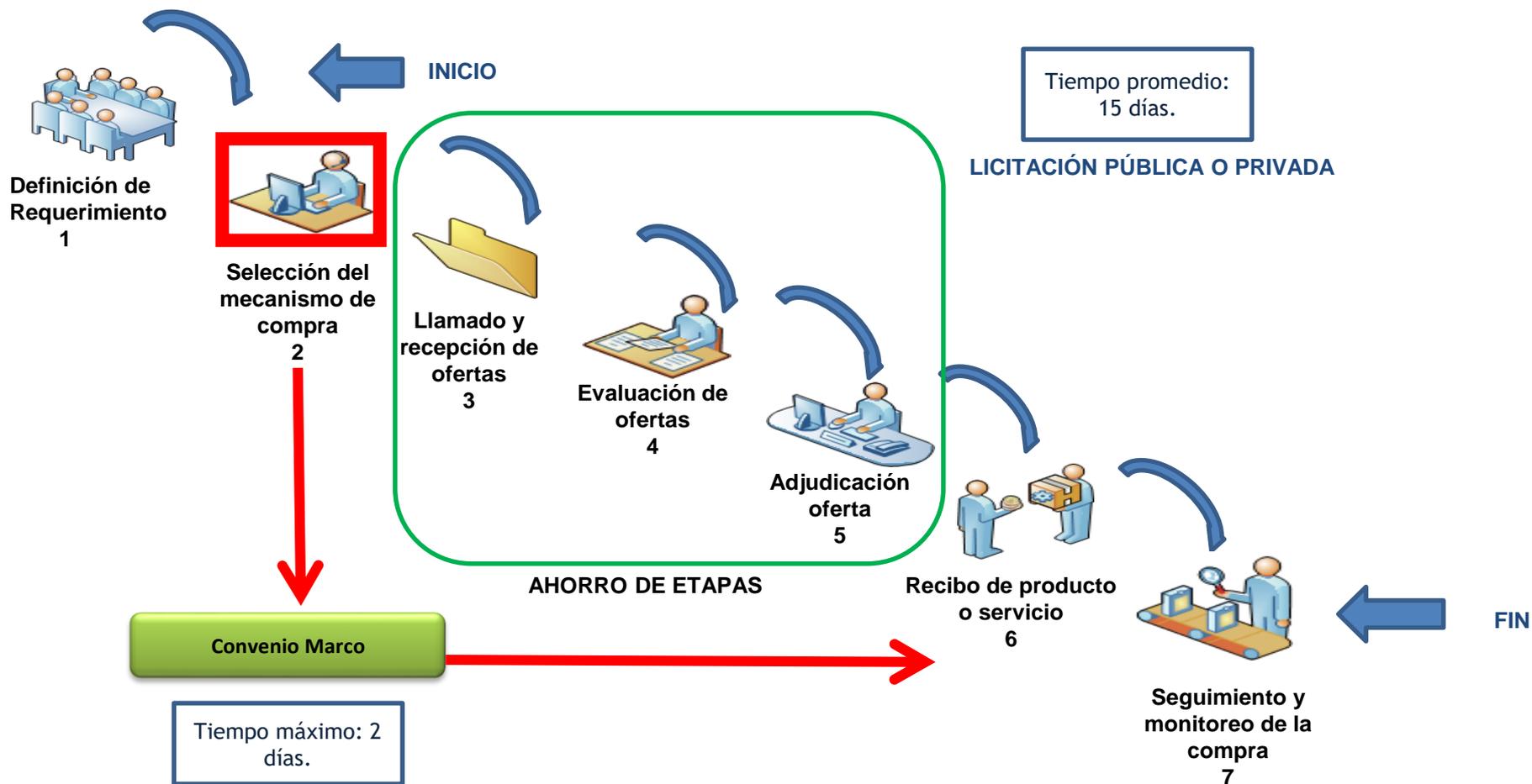
Si la Entidad obtuviera condiciones, **deberá informarlo a la DCCP.**

## Ventajas



- Precios y Condiciones ofrecidas y adjudicadas mediante una **licitación pública**.
- **Facilita** el proceso de compra.
- El **ahorro trasciende en la gestión** y no sólo en el precio.
- El ahorro es tanto para comprador como para proveedor.

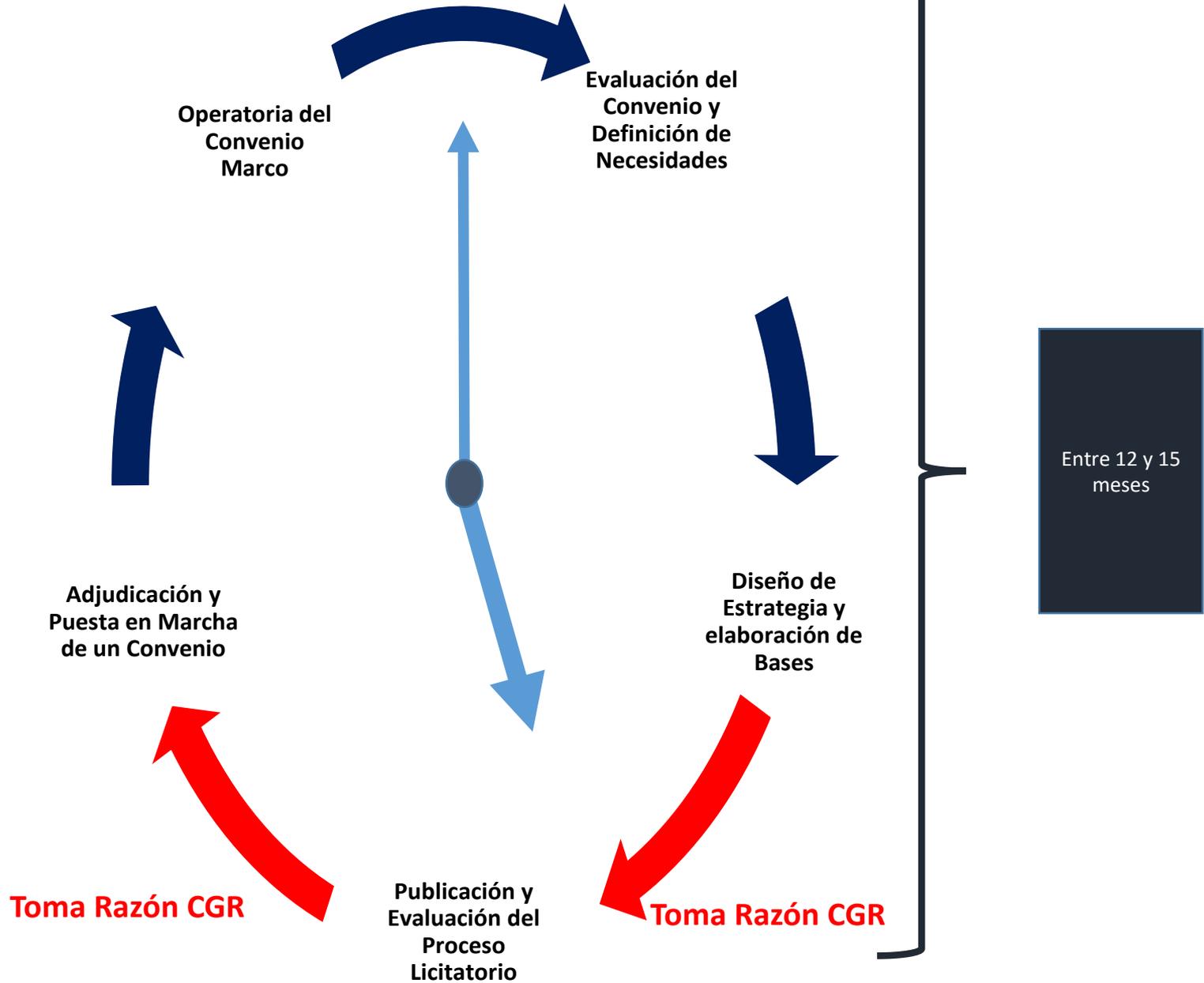
# Ahorro trasciende el precio y Facilita el proceso de compra



## Ahorro trasciende el precio y Facilita el proceso de compra

- ¿Cuánto tiempo utiliza en realizar un proceso de compra?
- ¿Incorporó en bases de licitación todas aquellas cláusulas, términos y condiciones que permiten adquirir exactamente lo que deseo?
- ¿Cuál es el valor de los procesos administrativos internos...en tiempo por ejemplo?
- ¿Cuál es el costo de oportunidad?
- Cuando por fin logro publicar el proceso licitatorio, ¿el precio oferta se mantiene?
- ¿Y si en la licitación no se presentan ofertas? ¿Qué tiempo extra requiere levantar un nuevo proceso?

# Etapas para la generación de un CM o una gran licitación



## Compromiso del mejor precio

Los proveedores se comprometen a mantener en Convenio Marco el mejor precio ofertado a sus clientes para los bienes y servicios adjudicados. En caso que ofrezcan mejores precios a cualquiera de sus clientes, estos deberán verse reflejados en el Catálogo Electrónico de Convenios Marco.



### **Recuerde..!!**

«.....En el evento que la Entidad obtenga condiciones más ventajosas respecto de un bien o servicio contenido en el Catálogo, **deberá informarlo a la DCCP**, a través del canal que esta disponga.....»

(Art.15 Reglamento)

# ¿Cómo comprar en Convenio Marco?

**Si el producto/servicio esta en Convenio Marco:**

Reúnase con su cliente interno, **traduzca** lo que quiere y **para cuando**....defina **tareas y prioridades**.....!!

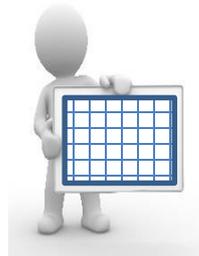
**1** Definición de requerimiento



**2** Busque el bien o servicio en las Tiendas Electrónicas



**3** Elabore cuadro comparativo



Obligatorio para grandes compras

**4** Envíe orden de compra



**5** Gestione la aceptación de la Orden de compra



**6** Preocuparse de la entrega del bien o la realización del servicio



**7** Antes de realizar el pago al proveedor, recuerde que debe proceder con la recepción conforme en el sistema.





# **Aspectos destacados y comunes de las Bases**

# ASPECTOS DESTACADOS DE LAS BASES

## Precios

- Los precios publicados en tienda son vigentes.
- Los precios están expresados en valores NETOS y en la moneda en que trabaja la respectiva industria (Unidad de Fomento, Peso, Dólar, etc.)
- El valor final del producto es la combinación del Precio del Producto + Aplicación de Flete – Descuento sobre el Monto de la orden de compra, de acuerdo al tramo en que se ubique ésta.

co.cl  
Mesa de Ayuda 600 7000 600

de Compras Públicas | Cambiar de Unidad | Cerrar Sesión

Administración | Catálogos Electrónicos | Orden de Compra | Facturas y Pagos | Gestión

### Proveedor

Regiones de despacho: XV, I, II, III, IV, V, VI, VII, VIII, IX, XIV, X, XI, XII, RM  
 \$ 282.000  
 \$ 282.000

Observaciones: NOMBRE: [REDACTED]

Descuentos Proveedor

Atributos del Proveedor

Cantidad



Condiciones Regionales (Proveedor solo despacha a regiones desplegadas.)						
FLETE A OTRAS REGIONES	E-MAIL DE CONTACTO	TÉLEFONO DE CONTACTO (fijo o móvil)	PERSONA DE CONTACTO / CARGO	DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO (a lo menos uno)	PLAZO DE ENTREGA	PLAZO DE REPOSICIÓN
VI 6%	ferreteriajm.sanjavier@yahoo.es	73-321124	JAI ME PATRICO MORENO ZUÑIGA (GERENTE GENERAL)	ESMERANDA #1250 SAN JAVIER	72 HORAS	48 HORAS
VII 0%	ferreteriajm.sanjavier@yahoo.es	73-321124	JAI ME PATRICO MORENO ZUÑIGA (GERENTE GENERAL)	ESMERANDA #1250 SAN JAVIER	48 HORAS	24 HORAS
VIII 6%	ferreteriajm.sanjavier@yahoo.es	73-321124	JAI ME PATRICO MORENO ZUÑIGA (GERENTE GENERAL)	ESMERANDA #1250 SAN JAVIER	72 HORAS	48 HORAS

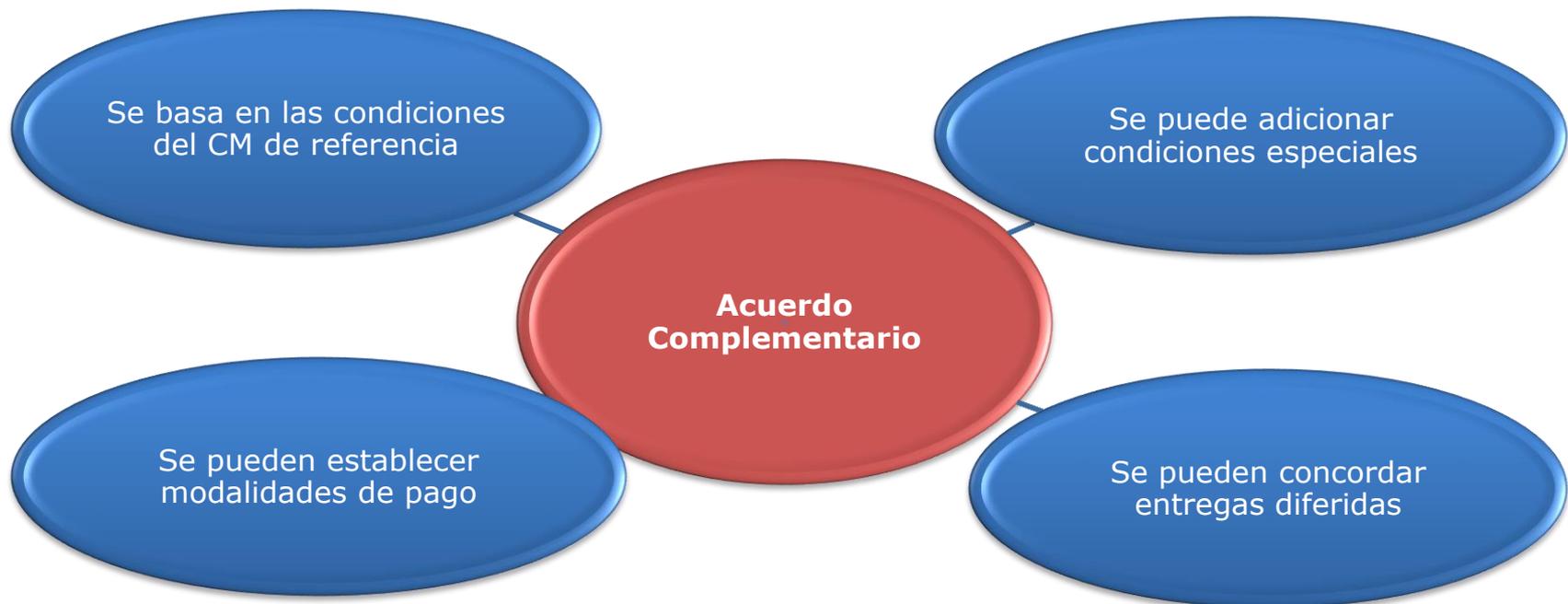


Valor Mínimo	Valor Máximo	Porcentaje
\$ 150.000	\$ 300.000	1%
\$ 300.001	\$ 500.000	2%
\$ 500.001	\$ 9.999.999.999	3%

## ASPECTOS DESTACADOS DE LAS BASES

### Acuerdos Complementarios

Por acuerdo entre las entidades y el proveedor adjudicado, podrá suscribirse un acuerdo complementario, en el cual se consigne el monto de la garantía de Fiel Cumplimiento de acuerdo a lo establecido en **artículo 68 del Reglamento de Compras**, que en este caso corresponde a un **5% del monto total del mencionado acuerdo**, y se especifiquen **las condiciones particulares de la adquisición, tales como condiciones y oportunidad de entrega, entre otros.**



# ASPECTOS DESTACADOS DE LAS BASES

## Bloqueo e incorporación

Es deber y derecho del proveedor:

### BLOQUEAR SUS PRODUCTOS

- ❖ Por falta de stock del proveedor
- ❖ Por estar descontinuados en el mercado

- ❖ Por necesidades especiales de los compradores
- ❖ Por aparición de estos productos en el mercado

### INCORPORAR / REEMPLAZAR PRODUCTOS

## ASPECTOS DESTACADOS DE LAS BASES

### Ofertas Especiales

El Adjudicatario, cuando lo estime conveniente, **podrá otorgar descuentos para todas las Entidades sobre los precios vigentes en el convenio.**

**Independiente del monto de la compra que se trate.** Con todo, estos precios con descuentos especiales tendrán carácter de oferta y deberán mantenerse por el plazo mínimo de 1 a 5 días hábiles desde su publicación en el Catálogo. La DCCP publicará en el Catálogo los descuentos especiales, al día hábil siguiente desde la recepción de la solicitud del adjudicatario.



**Ofertas especiales solidarias para todas las entidades**



**Por sobre los precios fijados en el convenio marco**



**Duración mínima 1 a 5 días hábiles**

## ASPECTOS DESTACADOS DE LAS BASES

### ¿Puede el proveedor rechazar órdenes de compra?

Los proveedores adjudicados **no podrán rechazar** las órdenes de Compra válidamente emitidas, **salvo que:**



- Exista una deuda vencida de la Entidad que emite la Orden de Compra con el proveedor destinatario de la misma.
- El valor de la OC recibida sea inferior al valor mínimo declarado por el oferente en su oferta.
- No adjuntar a la OC la «Disponibilidad Presupuestaria»
- Que la OC no cumpla con condiciones especiales definidas para cada Convenio Marco.

## ASPECTOS DESTACADOS DE LAS BASES

### Multas – *Proceso de Cobro*

#### *Cláusula tipo en Bases de Licitación*



- El o los Adjudicatarios podrán ser sancionados por las Entidades con el pago de multa por atraso en la entrega, la cual se aplicará **por cada día hábil de atraso, con un tope de 10 días**, y se calculará como un **3%** del valor del producto solicitado y **aplicable a las cantidades que se entreguen atrasadas**, por cada **día hábil de atraso, respecto del Plazo de Entrega acordado**.
- La multa podrá hacerse efectiva a través de descuentos en el respectivo pago.
- El proveedor tendrá un plazo de 5 días desde que se le notifique de la aplicación de la multa para pagarla.

## ASPECTOS DESTACADOS DE LAS BASES

### Sanciones – *Suspensión Temporal del Catálogo*

#### ¿Por qué se puede aplicar?

- I. No entrega de la información solicitada para catalogación.
- II. Atraso en la entrega de los ítems, superiores a «10» días hábiles desde el cumplimiento del plazo ofertado y/o acordado, según corresponda. Cabe señalar que en este caso, el tiempo de suspensión temporal en el catálogo será de dos veces el tiempo que se incurrió en atraso.
- III. Tres (3) reclamos mensuales de una o más Entidades. Cabe señalar que, en este caso, el tiempo de suspensión temporal en el catálogo será por un período de 7 días corridos.
- IV. Entre 4 y 6 reclamos mensuales de una o más Entidades. Cabe señalar que, en este caso, el tiempo de suspensión temporal en el catálogo será por un período de 15 días corridos.

## ASPECTOS DESTACADOS DE LAS BASES

### Sanciones – *Suspensión Temporal del Catálogo*

#### ¿Por qué se puede aplicar?

- V. No renovación oportuna de la Garantía de Fiel Cumplimiento de Contrato, en el caso de vencimiento de la garantía antes del plazo de 60 días desde culminado el convenio marco o en caso de prórroga del Convenio Marco, de acuerdo a lo establecido en el punto 9 “Monto y Duración del Contrato” de las presentes Bases. Para estos efectos, se considera renovación oportuna la entrega dentro del plazo de 5 días hábiles antes del vencimiento de la garantía, de una nueva, con las mismas características que la anterior, que la reemplace, por todo el periodo de vigencia o renovación que corresponda.

**En los casos I y V, la suspensión temporal se extenderá hasta que se subsane la situación que da origen a la aplicación de la sanción.**

## ASPECTOS DESTACADOS DE LAS BASES

### Sanciones - *Cobro de Garantía por Fiel Cumplimiento de Contrato*

#### ¿Por qué se puede aplicar?

- I. No pago de multas dentro del plazo establecido, a requerimiento fundado de las Entidades.
- II. Más de 6 reclamos mensuales de una o más Entidades.
- III. Aplicación reiterada de algunas de las sanciones establecidas en este contrato, a requerimiento fundado de una o más Entidades.
- IV. Incumplimiento de las exigencias técnicas de los ítems ofertados en Convenio Marco, a requerimiento fundado de las Entidades.
- V. Incumplimiento de las obligaciones impuestas por las presentes Bases, a requerimiento fundado de las Entidades o a iniciativa de la DCCP por esta misma causa.

## ASPECTOS DESTACADOS DE LAS BASES

### Sanciones – *¿Quién aplica las sanciones?*

En el caso de la Suspensión temporal en el Catálogo y el cobro de la boleta de garantía, **aplicará la sanción la DCCP**, por Resolución Fundada y **a requerimiento expreso y formal de la entidad compradora**.

#### **Procedimiento:**

La Entidad afectada deberá remitir a la DCCP **un oficio**, donde conste lo siguiente:

- El número de la Orden de Compra.
- La fecha de emisión de la Orden de Compra
- Las razones que fundamentan la solicitud de aplicación de la sanción requerida
- La explicación del proveedor, si la hubiere.
- Una copia de la Orden de Compra y,
- La solicitud expresa a la DCCP de la aplicación de alguna de las sanciones establecidas en el presente convenio.

## ASPECTOS DESTACADOS DE LAS BASES

### Sanciones – *Término Anticipado de Contrato*

¿Por qué se puede aplicar?

El Convenio Marco podrá terminarse anticipadamente por la DCCP, sin derecho a indemnización alguna para el Adjudicatario, si concurre alguna de las siguientes causales:

- **Incumplimiento grave de las obligaciones contraídas por el adjudicatario.** Se entenderá por incumplimiento grave la no ejecución o la ejecución parcial por parte del adjudicatario de una o más de sus obligaciones, que importe una vulneración a los elementos esenciales del convenio marco, siempre y cuando no exista alguna causal que le exima de responsabilidad, y/o que dicho incumplimiento le genere a la DCCP o a la respectiva Entidad contratante un perjuicio significativo en el cumplimiento de sus funciones.
- **Quiebra o el estado de notoria insolvencia del adjudicatario,** a menos que se mejoren las cauciones entregadas.

## ASPECTOS DESTACADOS DE LAS BASES

### Sanciones – *Término Anticipado de Contrato*

#### ¿Por qué se puede aplicar?

- Si el adjudicatario, sus representantes, o el personal dependiente de aquél, **no observaren el más alto estándar ético exigible**, durante la ejecución del presente convenio marco, o propiciaren prácticas corruptas, tales como:
  - a) Dar u ofrecer obsequios, regalías u ofertas especiales al personal adscrito a una entidad licitante, que pudiere implicar un conflicto de intereses, presente o futuro, entre el respectivo adjudicatario y la entidad compradora.
  - b) Dar u ofrecer cualquier cosa de valor con el fin de influenciar la actuación de un funcionario público durante la ejecución del presente convenio marco.
  - c) Tergiversar hechos, con el fin de influenciar la ejecución del contrato en detrimento de la respectiva Entidad pública.

## ASPECTOS DESTACADOS DE LAS BASES

### Sanciones – *Término Anticipado de Contrato*

¿Por qué se puede aplicar?

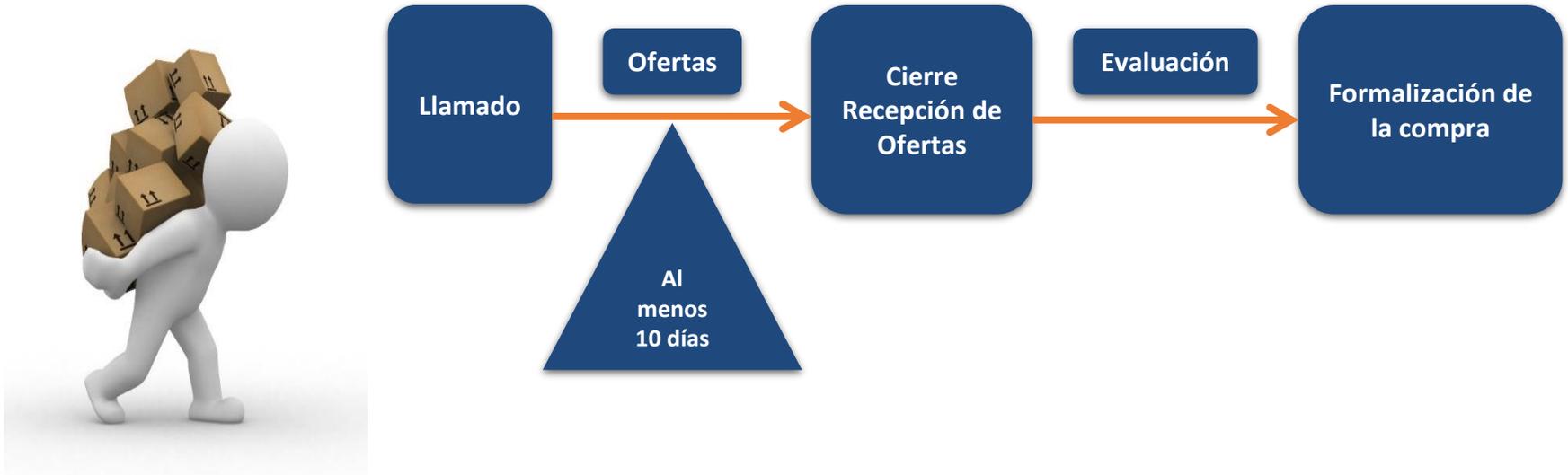
Para concretar lo indicado en el párrafo precedente, la DCCP notificará por escrito al adjudicatario, con un aviso previo de 10 (DIEZ) días corridos.

**El adjudicatario deberá satisfacer íntegramente las órdenes de compra recibidas antes de la notificación del referido término anticipado, las cuales, a su vez, deberán ser íntegramente pagadas por las respectivas Entidades.**

# ¿Qué es una Gran Compra a través de Convenio Marco?

# Grandes Compras

## ¿Qué es una Gran Compra en Convenio Marco?



- El procedimiento de Gran Compra, está reglado en el Art. 14 bis del Reglamento de la Ley de Compras y en la Directiva N°15

# Grandes Compras

## ¿Qué debemos saber para realizar una Gran Compra?

- **No corresponde a un nuevo procedimiento licitatorio**, ya que se encuentra limitado sólo a los proveedores adjudicados en el tipo de producto requerido del Catálogo Electrónico de Convenio Marco.
- Solamente es **obligatorio indicar lo que la entidad pública requiere, su cantidad y condiciones particulares de entrega**. No existen las formalidades propias de un proceso licitatorio.
- Tiene un **carácter competitivo**, entre los proveedores adjudicados en el convenio marco respectivo.
- Persigue la **obtención de mejores condiciones de oferta**, cuando la compra es por volúmenes importantes.

## ¿Qué debe contener la intención de Gran Compra?

Antes de elaborar el documento, recuerde que la llamada “**Intención de Compra**” no son bases de licitación.

No corresponde que en su texto se contengan disposiciones propias de un pliego de condiciones aplicables a una licitación pública.



Documento de Intención de Compra siempre debe indicar, a lo menos:

a. **La fecha de decisión de compra:** mínimo 10 días corridos antes de la emisión de la orden de compra. Se recomienda contemplar plazos amplios.

b. **La descripción del bien o servicio requerido:** debe corresponder a alguna de las categorías y tipos de productos adjudicados en el **Catálogo de ChileCompra Express**. El bien o servicio debe estar adjudicado en una licitación de convenio marco, o bien, incorporado posteriormente al catálogo en conformidad a la cláusula de actualización de productos de las bases de licitación.

## ¿Qué debe contener la intención de Gran Compra?

c. **La cantidad y las condiciones de entrega:** el **lugar y plazos de entrega**, entre otros, deben encontrarse detallados en el documento de Intención de Compra, y **no pueden ser modificadas por la entidad pública con posterioridad a la publicación de dicho documento.**



d. **Los criterios de evaluación:** debe **definir taxativamente cuáles son los criterios que se emplearon para evaluar las ofertas recibidas**, así como sus ponderaciones, con la finalidad de seleccionar a la oferta ganadora.

## ¿Qué criterios de evaluación se deben usar en una Gran Compra?

- **Seleccionar la oferta más conveniente según el resultado del cuadro comparativo.** Este se deberá confeccionar sobre la base de los **criterios de evaluación y ponderaciones definidas en las bases de licitación del convenio marco respectivo.**
- **No podrán considerar criterios de evaluación adicionales,** distintos a los previamente contemplados en las bases de licitación del Convenio Marco.
- **Procede uso de los criterios de evaluación contenidos en las bases,** "en lo que sea aplicable". **No existe la obligación de utilizar la totalidad de los criterios establecidos en las bases,** sino que técnicamente aquellos que se estimen idóneos a la naturaleza del producto requerido.



## ¿Cómo se debe seleccionar la oferta en una Gran Compra?

- **La entidad deberá seleccionar la oferta más conveniente según el resultado del cuadro comparativo.** No olvidar que este se confeccionará en base a los criterios de evaluación y ponderaciones definidas en las bases de licitación del convenio marco.
- La Gran Compra **NO es una licitación pública**, por lo tanto, **no se debe hacer referencia al concepto de «adjudicación»**.
- La Gran Compra no culmina mediante la **«selección de la oferta»**, la que deberá fundamentarse en una **«resolución aprobatoria de la adquisición»**.



## ¿Cómo se resuelve la adquisición en una Gran Compra?

- **La resolución aprobatoria de la adquisición debe ser fundada.** Esta debe contener en sus considerandos los fundamentos de hecho y de derecho que justifican la selección de la oferta ganadora.
- **La base de esa fundamentación debe encontrarse en la estricta aplicación del cuadro comparativo de las ofertas,** de acuerdo a los criterios de evaluación contemplados en la Intención de Compra (y pre-establecidos en las bases de licitación).
- La resolución aprobatoria de la adquisición, debe ser publicada en la plataforma [www.mercadopublico.cl](http://www.mercadopublico.cl).



## ¿Puede considerar Acuerdos Complementarios en Grandes Compras?

- **Se recomienda realizar un acuerdo complementario suscrito por la entidad compradora y la empresa seleccionada.**
- El acuerdo complementario **deberá ser gestionado en la aplicación de gestión de contratos disponible en la Plataforma.**
- En el acuerdo complementario deben consignarse: **el monto de la garantía de fiel cumplimiento, si existiere, y todas las otras condiciones particulares de la adquisición.**
- **Las condiciones especiales,** serán aquellos que estén considerados en las bases de licitación del Convenio Marco.
- **La garantía de fiel cumplimiento,** corresponderá al monto indicado en las respectivas bases de licitación del convenio marco.



## ¿Es posible considerar aplicación de sanciones en las Grandes Compras?



**Corresponden a las establecidas en las bases de licitación del convenio marco.** En caso que se apliquen sanciones, éstas deberán informarse a la Dirección ChileCompra.

Las sanciones a aplicar por los incumplimientos:

- multas,
- Suspensión temporal en el CM
- cobro de garantía de fiel cumplimiento
- término unilateral y anticipado de contrato

# Resumen Ejecutivo

## No realice compras mediante el Trato o Contratación Directa

Salvo que...la **naturaleza de la negociación** que conlleva, **haga del todo preferible** acudir a este tipo de contratación y se **den completamente alguna de las causales definidas** en la Ley y el Reglamento y se cumpla con las condiciones definidas para cada una.

Realice compras utilizando los **mecanismos normales de contratación**, en especial CM ya que cuenta con preferencia legal de uso.

**Realice Acuerdos complementarios** y **solicite la** garantía correspondiente.

Utilice las herramientas de gestión de contrato disponibles en CM. **Aplique multas y solicite formalmente la aplicación de sanciones cuando sea necesario.**



Para concluir Recordemos  
los Actos Administrativos y qué ha  
dicho la CGR

# ¿Qué ha dicho la CGR sobre las compras de los Servicios de Bienestar?

Dictamen  
017016N13

trato directo requieren  
in efectiva y  
razones que  
dependencia

Dictamen  
068366N09

Los departamento de Bienestar que se financien con los aportes de las instituciones públicas respectivas, o de sus empleados, o de ambos a la vez, son entidades que por regla general no tienen personalidad jurídica **y constituyen una dependencia de la institución empleadora.**

Para contratar una sala cuna para los hijos de sus funcionarios, la ENTIDAD deberá **convocar a una licitación pública**, salvo que acredite la concurrencia de una causal que la habilite para acudir a la licitación privada o al trato directo, dado que se trata de un servicio requerido para el desarrollo de sus funciones, impuesto por el ordenamiento jurídico en el artículo 203 del Código del Trabajo, que no queda al margen del ámbito de aplicación de la ley N° 19.886.

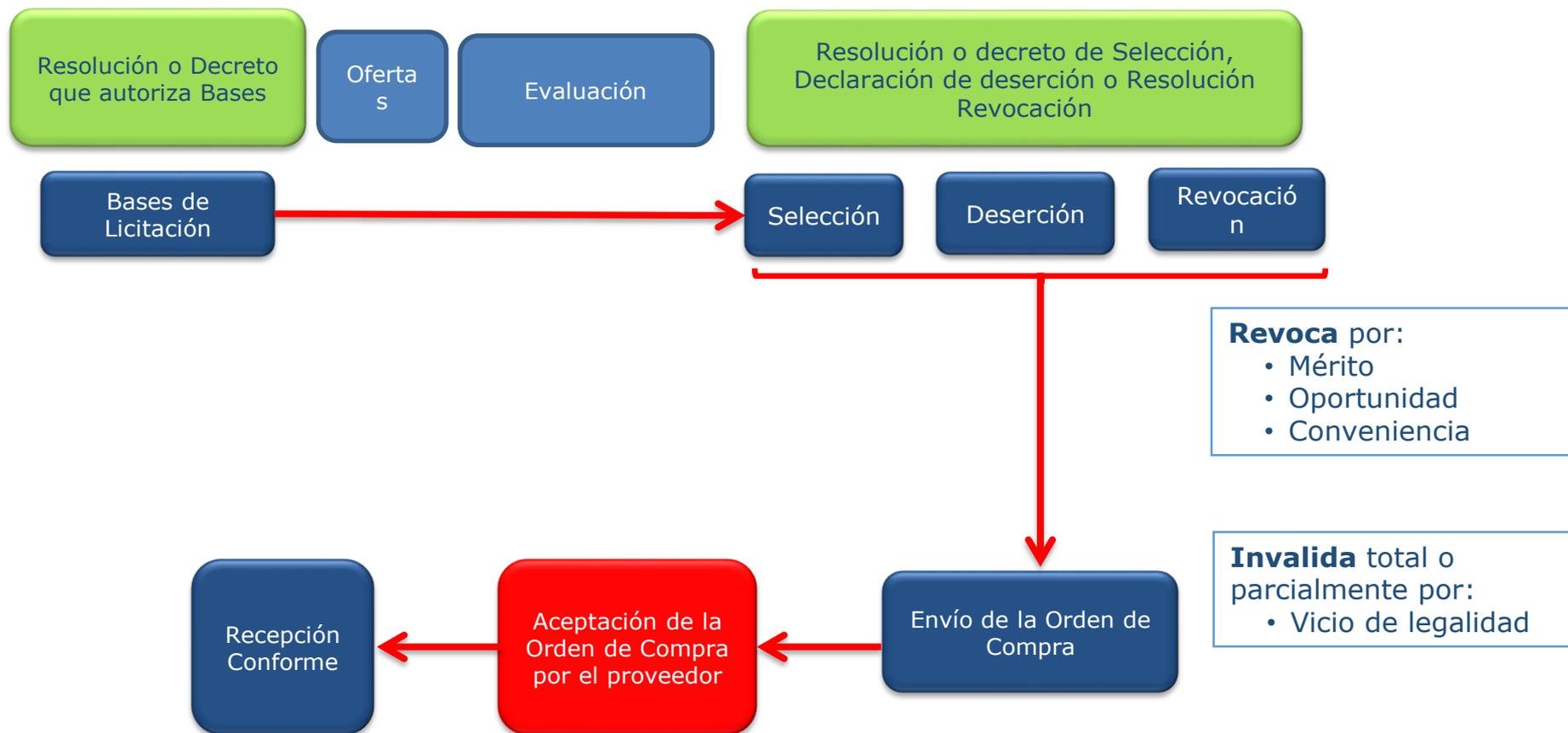
De este modo, los servicios de bienestar se encuentran habilitados para acceder a todos los productos y servicios que están disponibles por convenio marco en el sistema ChileCompra.

Son los servicios **de bienestar los que adquieren los bienes y servicios, a fin de prestar dicho servicio el que administre el beneficio a sus afiliados según corresponda.**

Esto significa que los funcionarios **no** pueden comprar directamente y después descontar por planilla.

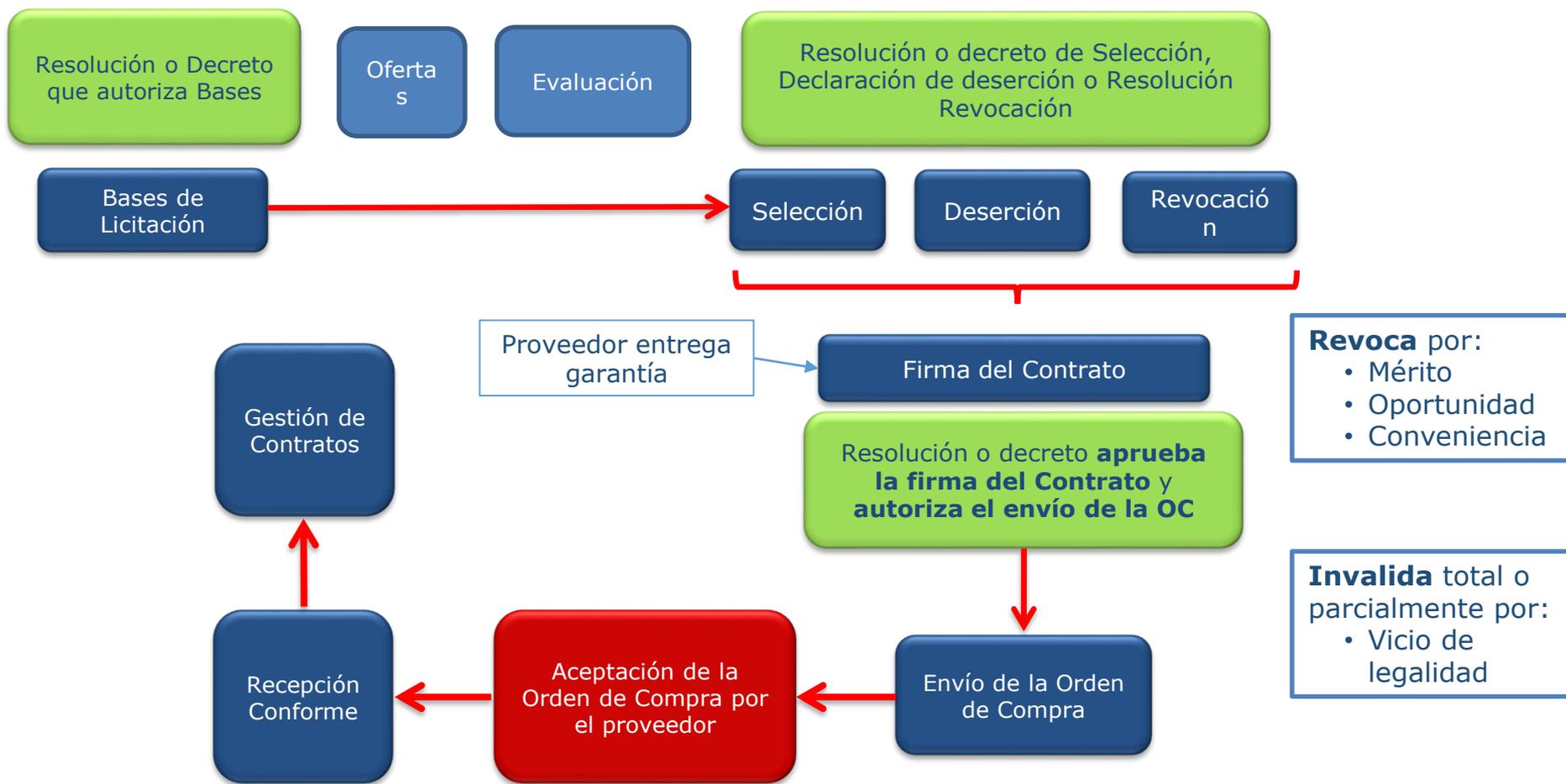
# Procedimientos de compra

## Actos Administrativos Compras menores a 1000 UTM



# Procedimientos de compra

## Actos Administrativos Compras **Iguales o Mayores a 1000 UTM**





# Consultas



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

**[karina.vanoosterwyk@chilecompra.cl](mailto:karina.vanoosterwyk@chilecompra.cl)**

Departamento Compradores

División Servicio al Usuario

