

La implementación de sistemas dinámicos de adquisición para una contratación eficaz: Aspectos Prácticos

- Israel Rodríguez Gracia



ESCUELA DE FORMACIÓN
E INNOVACIÓN
ADMINISTRACIÓN PÚBLICA

Objetivos

- Cuales son nuestros objetivos

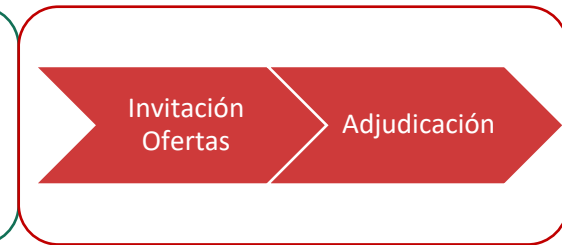
- 1.- Conocer y entender la naturaleza de los Sistemas Dinámicos de Adquisición
- 2.- Aprender el uso de los SDA y como se implementan



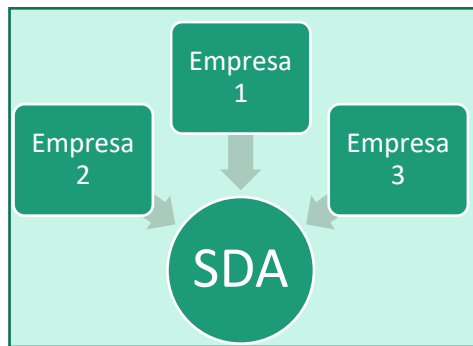
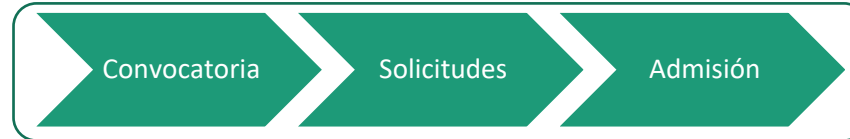
Fase 1.- Implementación



Fase 2.- Ejecución

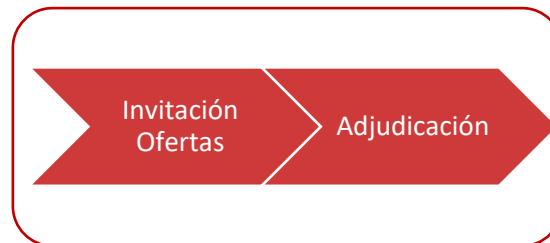


Fase 1.- Implementación



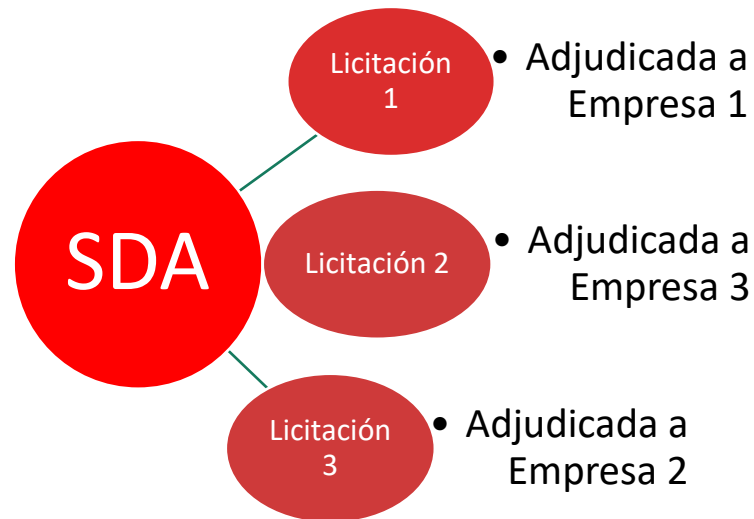
- Sólo Requisitos de Solvencia
- Abierto durante toda la duración del SDA
- 10 días para resolver la Solicitud
- Primera convocatoria 30 días
- Resolución de Admisión
- Contrato de Adhesión
- Presentación de Catálogos

Fase 2.- Ejecución



Contratos Específicos

- Requisitos para cada licitación
- Plazo mínimo 10 días presentación de ofertas
- Resolución de Adjudicación y Perfeccionamiento
- Se podrán concretar los Criterios de Adjudicación

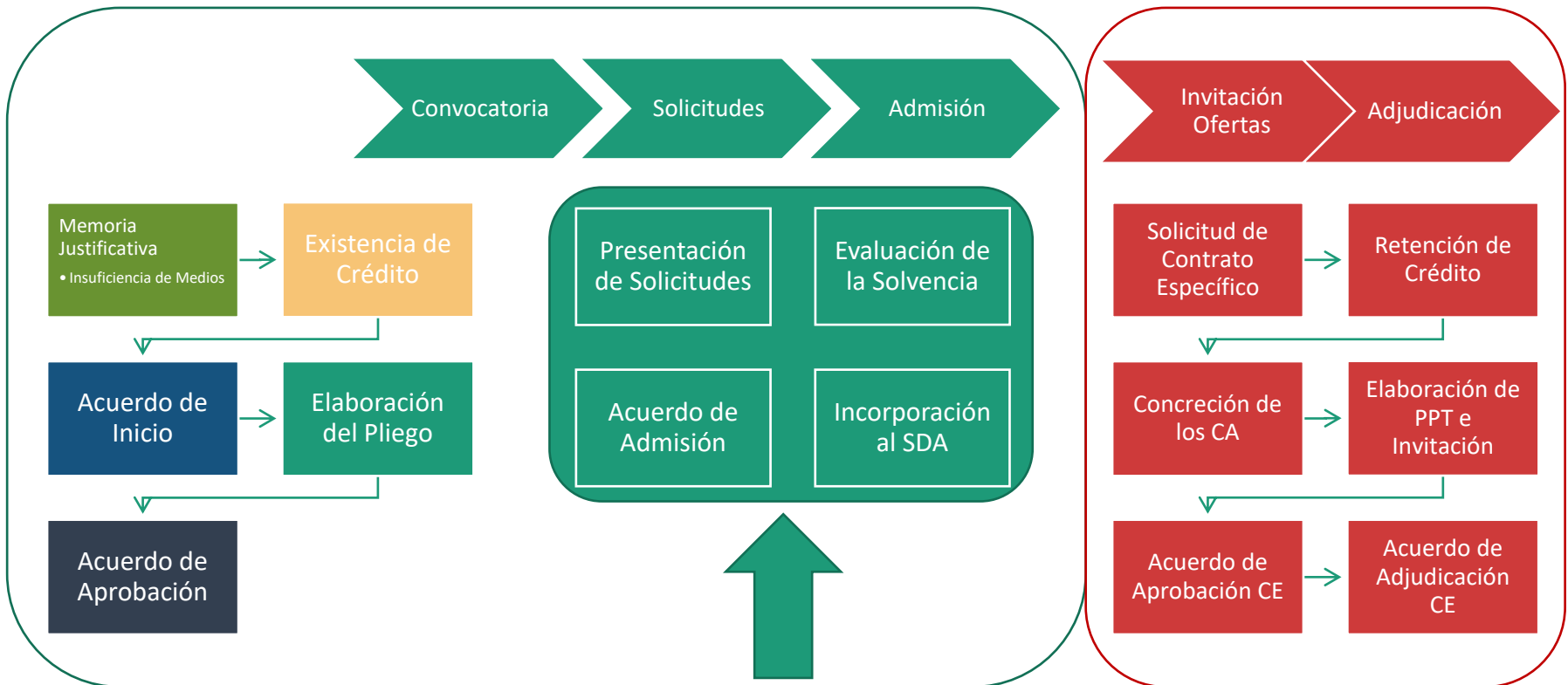


Fase 1.- Implementación



Fase 2.- Ejecución





a.- Especialidades del Pliego y Consideraciones especiales

- **Categorías <> Lotes** *Para la división en las categorías en las que se estructura el presente sistema dinámico de adquisición (en adelante SDA) se ha tenido en cuenta la naturaleza de las prestaciones objeto de los futuros contratos específicos que se realizarán*
- **Delimitación de las PPT-** *en cada una de las licitaciones*
- **Procedimiento.-** *Se trata de articular un Sistema Dinámico de Adquisición de acuerdo con las normas de un procedimiento restringido a lo largo de todas sus fases y hasta la adjudicación.*
- **Exigencia de Catálogos (art.36 Direc)** *Tal como establece el artículo 36 de la directiva 2014/24/UE, de 26/02/2014, podrá exigir que las ofertas se presenten en forma de catálogo electrónico o que incluyan un catálogo electrónico.*
- **Existencia de Crédito y financiación de los Contratos.-** *Para financiar las obligaciones que se deriven para la Administración del cumplimiento del presente SDA en el ejercicio correspondiente hasta su conclusión, existe crédito adecuado y suficiente, respetándose, en caso de que el contrato se financie en varias anualidades, los requisitos establecidos en el artículo 47 de la Ley 47/2003, de 26 de noviembre, General Presupuestaria. Para los encargos a que se refieren el presente Pliego, existirá con carácter previo el crédito preciso para atender las obligaciones económicas que se deriven*

a.- Especialidades del Pliego y Consideraciones especiales

- **El Factor Económico.-** Existen dos aspectos en el SDA al igual que en el AM, por un lado el Valor Estimado del Sistema Dinámico de Adquisición y por otro el Precio de cada licitación. Art 101 “Para los sistemas dinámicos de adquisición se tendrá en cuenta el valor máximo estimado, excluido el Impuesto sobre el Valor Añadido, del conjunto de contratos previstos durante la duración total sistema dinámico de adquisición”
- **Plazo de Vigencia**
- **Plazo para Resolver la Admisión.-** La XXXXXXXX resolverá la admisión o no admisión al SDA en el plazo máximo de 10 días hábiles desde la presentación de la solicitud que deberá ir acompañada de la documentación exigida. Este plazo podrá ser ampliado por el OC si el estudio de la documentación así lo requiere.
- **Forma de hacerlo.-** El acuerdo de admisión deberá de ser adoptado por XXXXX, previa propuesta del Órgano de Asistencia reunido al efecto y su aceptación o rechazo será comunicado en el plazo de dos días.
- **Derechos que adquiere la admitida.-** implica únicamente el derecho a recibir por medios electrónicos o telemáticos la invitación a participar en la licitación, que se articulará a través de procedimiento electrónico por medio de la plataforma indicada en el ANEXO I, sin que exista ninguna obligación de participar. (...) La periodicidad de las licitaciones dependerá de las necesidades

a.- Especialidades del Pliego y Consideraciones especiales

11. **Permanencia en el SDA.**- La empresas que estén adheridas al SDA podrán abandonar el mismo en cualquier momento, basta comunicación por Plataforma Electrónica. O serán dadas de baja del mismo si no presentan oferta en 4 licitaciones consecutivas a las que hayan sido invitados
12. **Publicación de las Adjudicaciones.**- La adjudicación se anunciará en el perfil del contratante de manera individual en el caso de que superen los importes establecidos en el art.118 de la LCSP y en caso contrario podrán agruparse trimestralmente.
13. **Requisitos de Solvencia necesarios.**- En el caso de los sistemas dinámicos de adquisición, el requisito del volumen máximo de negocios anual segundo se calculará con arreglo al volumen máximo previsto de los contratos concretos que deban adjudicarse en el marco de ese sistema
14. **Garantía Definitiva.**- Mediante retención en el precio, o una garantía para cada licitación o una garantía global por el importe de la categoría
15. **Detallar las fases del procedimiento**
 - a) Documentación Fase 1 y 2
 - b) Estudio de las solicitudes
 - c) Presentación a los CD
 - d) Calificación de los CD
 - e) No formalización

a.- Especialidades del Pliego y Consideraciones especiales

- Ejecución del CE
- Responsable del CE
- Entrega de bienes.
- Obligaciones del contratista.
- Obligaciones de transparencia
- Condiciones especiales de ejecución del contrato de carácter social, ético, medioambiental o de otro orden.
- Obligaciones de Confidencialidad
- Seguros.
- Plazos y penalidades.
- Mantenimiento
- Pago en metálico y en otros bienes.
- Recepción.
- Resolución del contrato.
- Prerrogativas de la Administración
- Jurisdicción competente

a.- Especialidades del Pliego y Consideraciones especiales

¿Y los Criterios de Adjudicación?

Los órganos de contratación adjudicarán el contrato específico al licitador que hubiera presentado la mejor oferta, de acuerdo con los criterios de adjudicación detallados en el anuncio de licitación para el sistema dinámico de adquisición. Cuando proceda, estos criterios podrán formularse con más precisión en la invitación a los candidatos

a.- Especialidades del Pliego y Consideraciones especiales

CAF.- 80
CJV.- 20



Podrán formularse con más
precisión en la invitación a los
candidatos

CAF.- 80
Precio.- 70
Mejoras.- 10
CJV.- 20
Memoria,- 20

CAF.- 60-100
CJV.- 0 - 40

~~CAF.- 60
Precio.- 60
CJV.- 40
Memoria.- 40~~

CAF.- 80
Precio.- 10
Mejoras.- 60
Plazo de Garantía.- 10
CJV.- 20
Adecuación.- 10
Valor Estético.-10

a.- Especialidades del Pliego y Consideraciones especiales

Concrete.-

PPT, plazo de entrega, garantía.

Criterios De Adjudicación Y Baremo De Valoración.

Condiciones Especiales de Ejecución

Penalidades

Subcontratación

Muestras

Variantes (Artículo 142 de la Ley de Contratos del Sector Público):

Mejoras (Artículo 145 de la Ley de Contratos del Sector Público)

Parámetros para la oferta en presunción de anormalidad

Forma de Pago

Responsable del Contrato

a.- Especialidades del Pliego y Consideraciones especiales

El Pliego debe regular dos aspectos diferentes.

Constitución del SDA

Licitaciones de los contratos basados

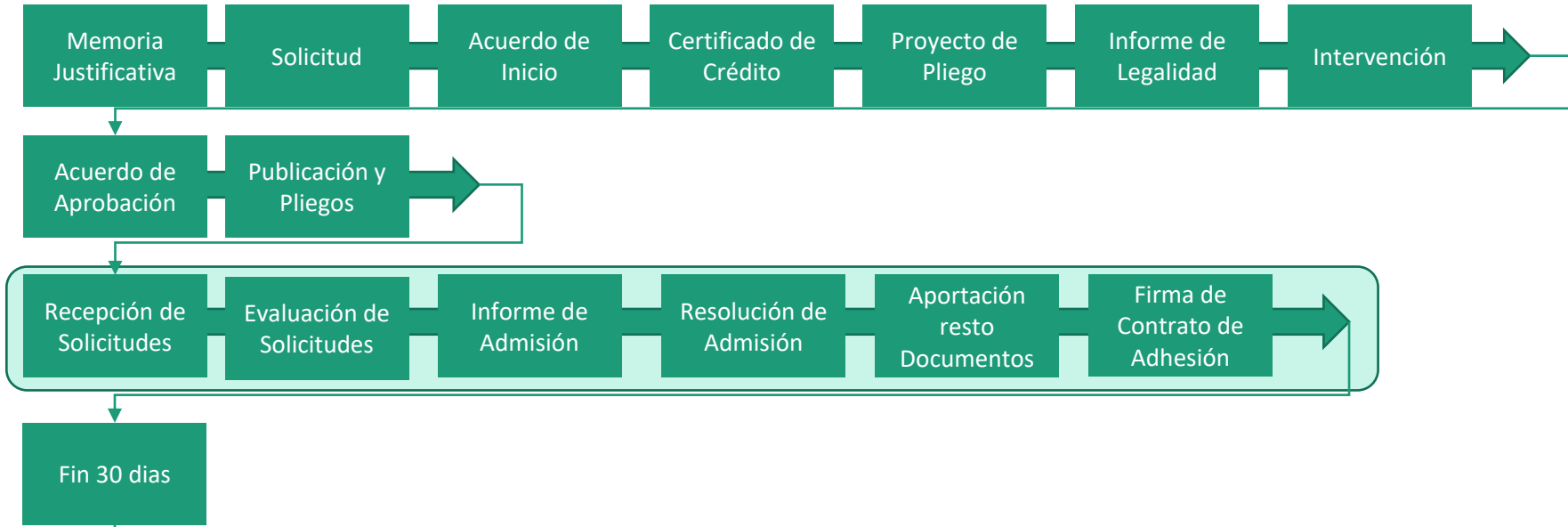
Por lo que deben ser profundamente meditados (Racionalización)

Recordar que en estos casos, el PCAP es obligatorio

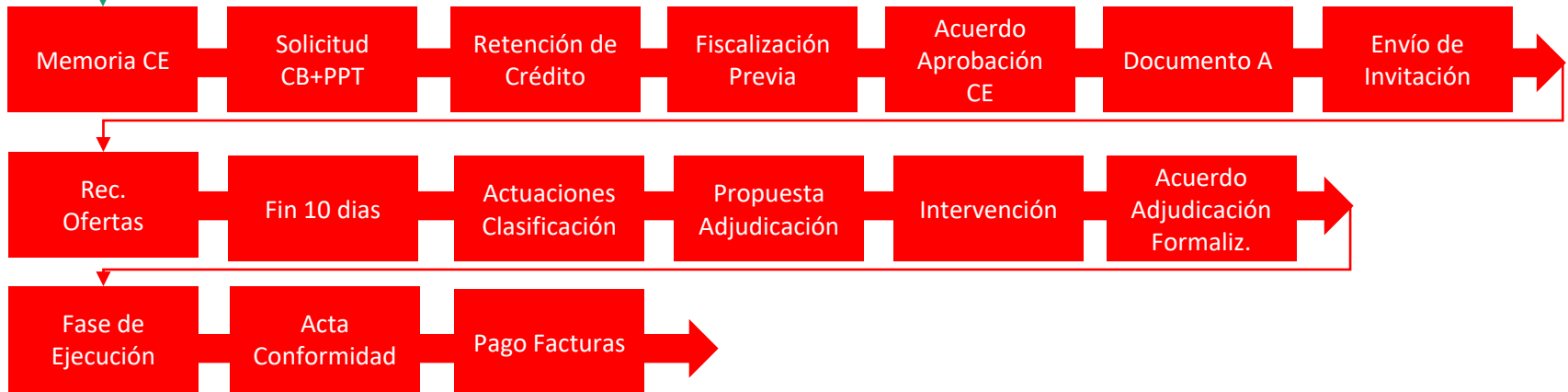
Lo ideal es que el PCAP se recoja la constitución del SDA y de las normas de los contratos basados

Las PPT y las invitaciones vayan en cada contrato basado.

FASE 1



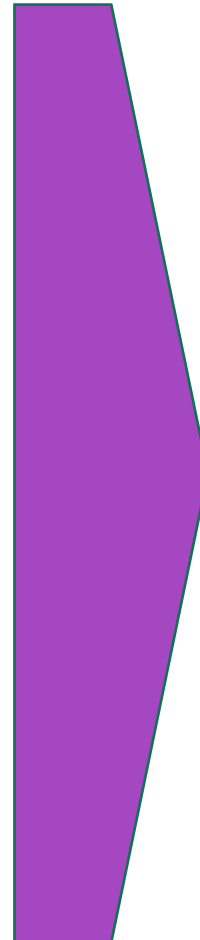
FASE 2



Acuerdo Marco	Sistema Dinámico
Objeto determinado	Categorías. Determinación del Objeto en cada licitación Basada
Plazo Suficiente en las 2ª Licitaciones	10 días en las licitaciones basadas
Posibilidad de no 2ª licitación	Siempre Licitaciones Basadas
Modificar los CA	Concretar los CA
Invitar a 3 empresas no SARA	Siempre a todos los admitidos
Posibilidad de Modificar el AM	No modificable
1º Fase competitiva	1ª fase no competitiva
1ª Fase limitada en el tiempo	1ª fase Abierta
Se pueden limitar las empresas	No se pueden limitar la empresas

¿Y como sé que me conviene?

Gran Volumen de Proveedores	Ofertas aptas para SME locales	Gran Volumen de transacciones
Disminución de barreras	Dificultad para agrupar compras	Precio sensible (fuel, pago de servicios)
Muchos compradores internos	Queremos automatizar tareas	Problemas de Capacidad
Oportunidad para crear mercado	No podemos alcanzar Economía de Escala	Rapidez en la Formalización



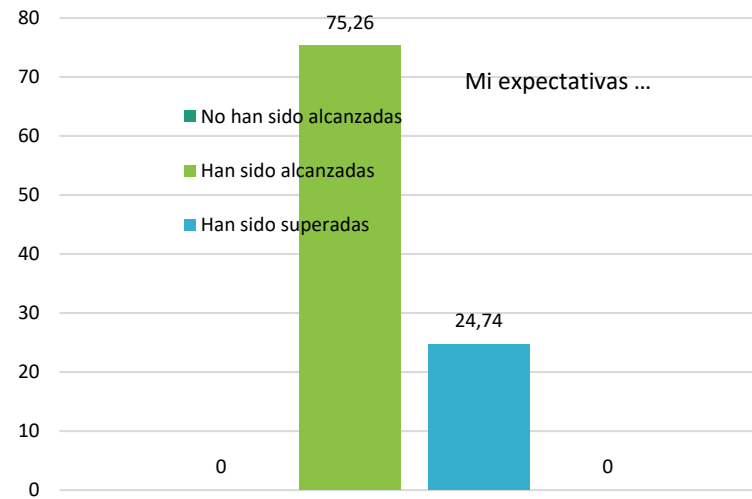
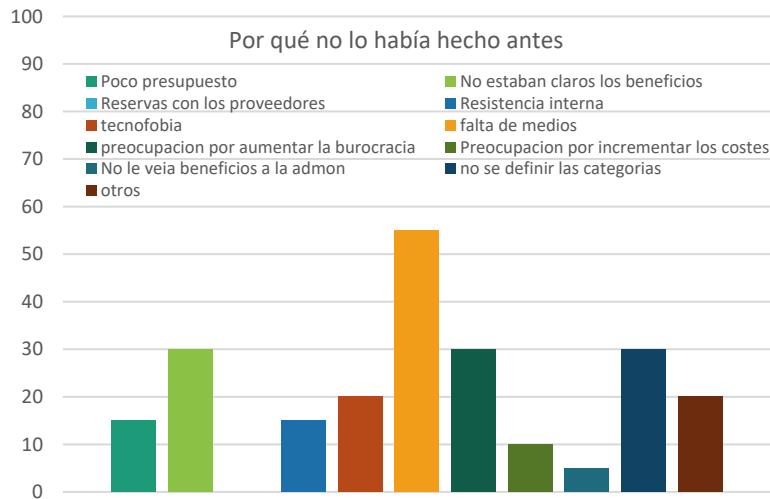
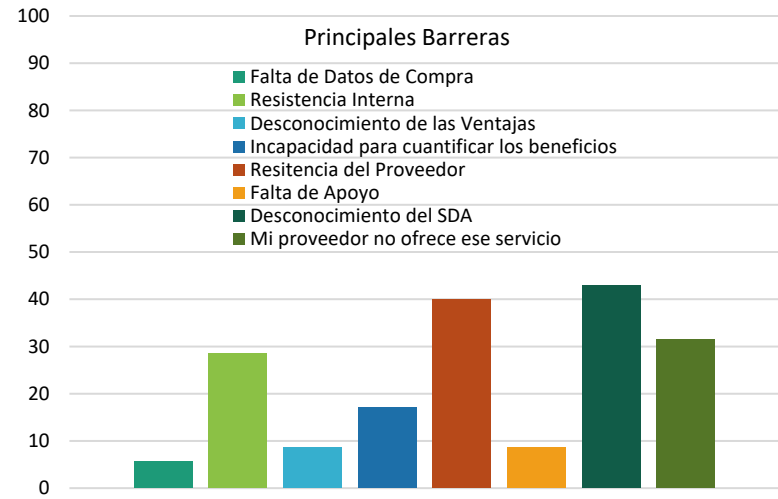
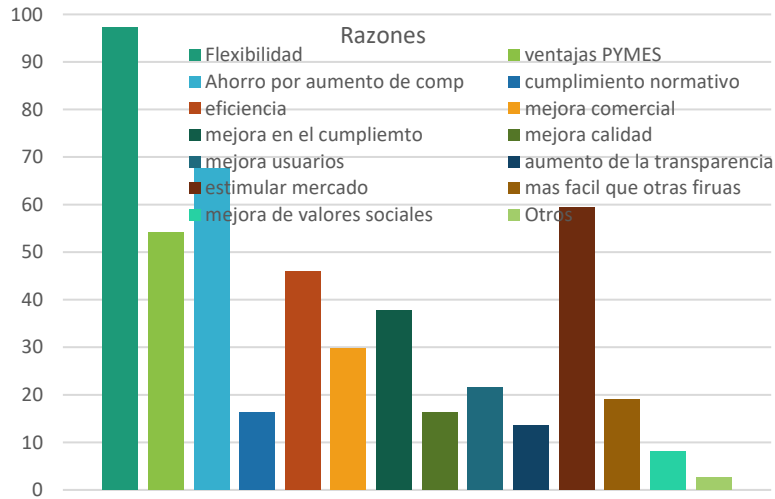
	SDA	AM
Variación de Precio	Alta	Baja
Variación de Oferta	Alta	Baja
Proveedores Únicos	Alta	Baja
Importe x Operación	Mixta	Alta
Urgencia de la Operación	Media	Alta
Volumen de Oferta	Alta	Alta

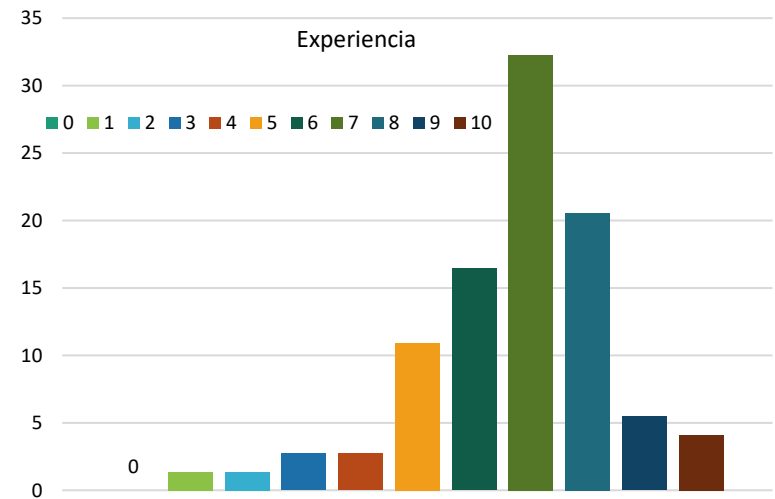
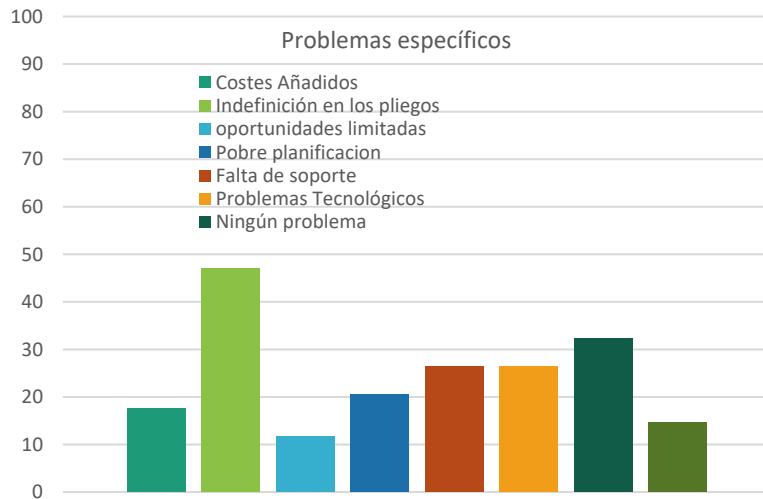
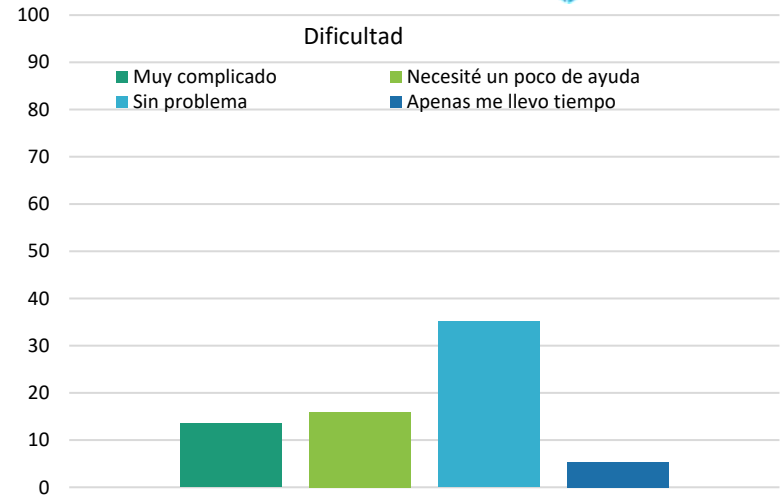
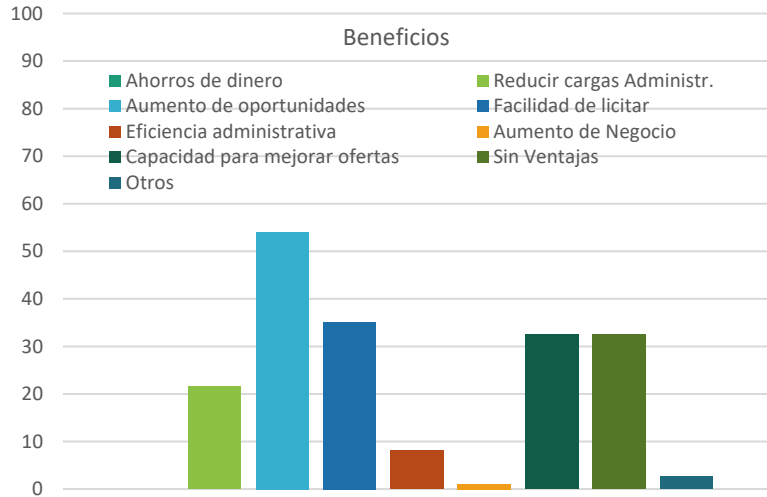
Ventajas del uso SDA

- Disponer de **una gama** particularmente **amplia de ofertas** y **una amplia competencia**. En consecuencia el SDA presenta un carácter más pro competitivo frente a otras técnicas de racionalización tales como el acuerdo marco.
- Contribuye en mayor medida que otras técnicas de racionalización a mejorar **la competitividad entre las empresas**: El empleo de esta figura garantizará la concurrencia de un mayor número de operadores económicos .
- La mayor competitividad propia de este instrumento determinará que los poderes adjudicadores obtengan bienes y servicios **de mejor relación calidad/precio**.
- La utilización de los SDA tienen un **menor riesgo de impacto en la competencia**. En este sentido la CNMC afirma lo siguiente: “La figura del SDC mantiene las ganancias en eficiencia derivadas de la contratación centralizada al tiempo que el riesgo de impacto en la competencia es sustancialmente menor que en los AM, reforzando la eficiencia del sistema. Esta argumentación es una posición compartida con la Comisión Europea y la doctrina. Además, los riesgos de colusión (bid rigging) en un SDC son mucho menores: por el número elevado –no limitado, en principio- de licitadores y por las ventajas que proporciona la tramitación electrónica, como argumenta también la OCDE.”

Inconvenientes del uso SDA

- **Las elevadas cargas y costes de gestión** que puede suponer la implantación de un SDA.
- Los gestores de la contratación encargados de la elaboración preparatoria tendente a la implantación del SDA **deberán poseer un amplio conocimiento del mercado** que les permita **diseñar adecuadamente las necesidades del órgano de contratación**
- Los SDA **no pueden ser utilizados para compras corrientes** a pequeña escala porque **los costes**, tanto de carácter administrativo como económicos **serían mayores** que los beneficios obtenidos.
- Los **criterios de selección** que se determinen atendiendo al mayor volumen de compras pueden resultar más gravosos para las empresas interesadas en adherirse al sistema lo que **puede ser un obstáculo** para la participación de empresas interesadas, **especialmente para las PYMES**.





- Posibles ahorros de costos.
- Control de calidad.
- Basado en resultados.
- Transparencia
- Mayor flexibilidad
- Los contratos se pueden completar de manera electrónica y eficiente.
- Relación calidad-precio
- Consolidación de la eadmin.
- Implementación directa.
- Hay menos requisitos publicitarios.
- El final de la práctica de “compras directas”
- Sin límite de tiempo.
- Acceso PYME.
- Múltiples adquisiciones, una sola oferta.
- Publicación de contratos.

- Información de monitoreo de contratos disponible para todos.
- Regularidad en términos, resultados y estándares.
- Inteligencia mejorada con respecto a la capacidad en el mercado.
- Mejoras respecto a la relación calidad-precio obtenida por partes individuales.
- Benchmarking: calidad y costo, aprendizaje de resultados.
- Tiempo y costo reducidos para los proveedores en las etapas de adquisición, referencia y monitoreo de contratos.
- El intercambio de información y la capacidad de la asociación continua se desarrollan electrónicamente y de manera más eficiente.
- Alerta temprana en múltiples procesos o problemas de proveedores.
- Tiempo y costo reducidos para las autoridades
- La asociación y el trabajo colaborativo que se ha formado en toda la región se mantienen a largo plazo.

- **Acuerdos Marco.-** Tras la presentación de ofertas en forma de catálogos electrónicos, los poderes adjudicadores podrán disponer que las nuevas licitaciones que se convoquen para la adjudicación de contratos específicos se basen en catálogos actualizados y se deberán utilizar uno de los siguientes métodos:
 - a) Invitar a los licitadores a que vuelvan a presentar sus catálogos electrónicos, adaptados a los requisitos del contrato específico.
 - b) Notificar a los licitadores su intención de obtener, a partir de los catálogos electrónicos ya presentados, la información necesaria para constituir ofertas adaptadas a los requisitos del contrato específico en cuestión, siempre que el uso de este método se haya anunciado en los pliegos de la contratación del acuerdo marco.

- **Sistemas Dinámicos de Adquisición.-** Se podrán adjudicar contratos basados en un sistema dinámico de adquisición utilizando la técnica de los catálogos electrónicos optando por una de estos dos procedimientos:
 - a) Exigiendo que las ofertas relativas a un contrato concreto se presenten en formato de catálogo electrónico.
 - b) Notificar a los licitadores su intención de obtener, a partir de los catálogos electrónicos ya presentados, la información necesaria para constituir ofertas adaptadas a los requisitos del contrato específico en cuestión, siempre que el uso de este método se haya anunciado en los pliegos de la contratación del SDA y que la solicitud de participación en dicho sistema vaya acompañada de un catálogo electrónico de conformidad con las especificaciones técnicas y el formato establecidos por el poder adjudicador. Este catálogo será completado posteriormente por los candidatos, cuando se les informe de la intención del poder adjudicador de constituir las ofertas.

- Los catálogos electrónicos se utilizan mejor cuando existe un acuerdo existente con una base de usuarios finales que entiende las compras electrónicas.
- Los catálogos electrónicos se utilizan generalmente para transacciones de alto volumen y bajo valor, donde el proceso manual de compra es a menudo más costoso que los artículos que se compran.
- Los catálogos son ideales para entornos donde hay múltiples usuarios que realizan varias compras en repetidas ocasiones.
- El procedimiento de selección SDA o AM u otros, nos lo dará la volatilidad del precio o del mercado
- Con el catálogo electrónico al usuario no le trasciende la forma de selección, vería del mismo modo artículos seleccionados mediante AM o SDA o compras puntuales (por ejemplo 25 sillas o diez ordenadores)

- ✓ Implementa un piloto, pruébalo antes de implementar un SDA en una gama de categorías.
- ✓ Ten cuidado de no permitir la "opción" de utilizar métodos alternativos que no sean el SDA.
- ✓ Proporcione los recursos de manera adecuada: no subestime los recursos necesarios
- ✓ La implementación de un SDA desde cero puede ser una "tarea pesada" en la parte inicial del proceso.
- ✓ Para que cualquier SDA tenga éxito, necesita proveedores comprometidos y motivados.
- ✓ Haga demostraciones del SDA para proveedores potenciales con opciones para ayudarlos a llevarlos a través del proceso de registro.
- ✓ Tenga un plan de comunicaciones
- ✓ Encueste a los proveedores para saber cómo van las cosas y cómo se pueden mejorar
- ✓ Use guías para ayudar a que la configuración del SDA sea sostenible
- ✓ Compromiso continuo con los proveedores incluya la oportunidad para que los proveedores proporcionen comentarios a través de encuestas semestrales o anuales,
- ✓ Comparta estadísticas o datos relevantes sobre la eficacia del desempeño del SDA, del mismo modo, garantizar que los proveedores se mantengan actualizado con cambios en el proceso o sistema.

La implementación
de sistemas
dinámicos de
adquisición para
una contratación
eficaz: Aspectos
Prácticos

Muchas Gracias

Israel Rodriguez Gracia
Israel@ual.es



ESCUELA DE FORMACIÓN
E INNOVACIÓN
ADMINISTRACIÓN PÚBLICA