

ESTRATEGIAS DE CONTRATACIÓN Vs ESTRATEGIAS DE MODELO DE GESTIÓN

¿Qué es una Estrategia de Contratación?

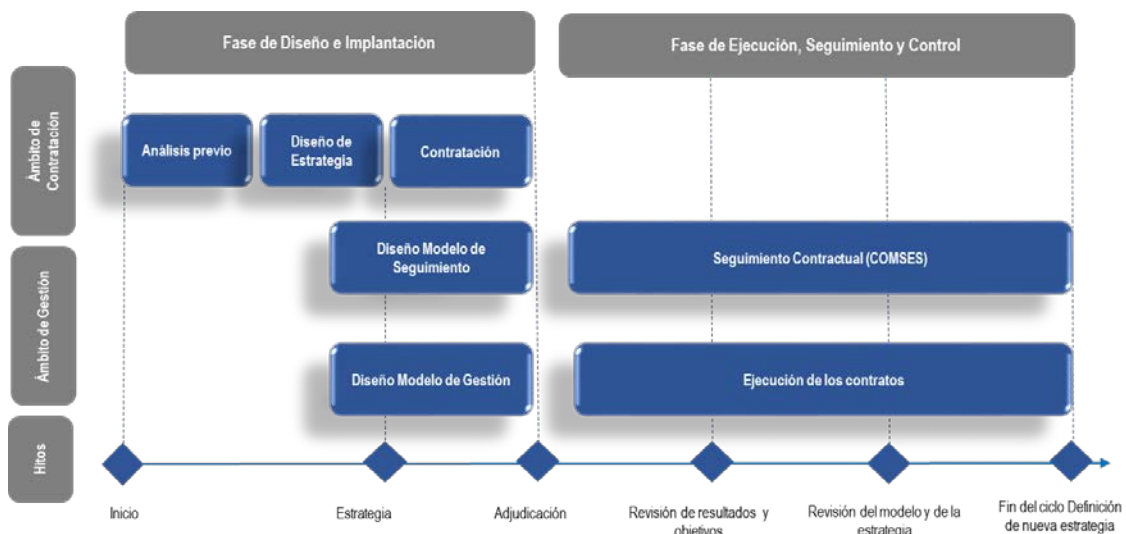
“Directrices sobre la preparación, adjudicación, ejecución, control, seguimiento, recepción y evaluación de las propuestas de contratos correspondientes a una categoría o familia de compras, de los programas de obtención o cualquier otro tipo que se decida se realice, para la consecución de los objetivos marcados”.

Apartado 2.8.1 de la Instrucción 27/2018, de 18 de mayo, del Secretario de Estado de Defensa, por la que se establecen directrices en materia de contratación en el ámbito del MINISDEF.

Objetivos de la Estrategia de Contratación

1. **MEJORAS EN LA GESTIÓN**
 - a. Centralización o reducción de OC
 - b. Homogeneización de su uso
 - c. Normalización de procedimientos
 - d. Concentración de la financiación
2. **CALIDAD**
 - a. Unificación de productos
 - b. Homogeneización de prestaciones
 - c. Normalización de características técnicas
 - d. Empleo de productos sustitutos
3. **AHORROS**
 - a. Economías de escala
 - b. Control de consumos
 - c. Catálogo de productos único

¿Cómo se diseña una Estrategia de Compra?



Fases para la definición, implantación y seguimiento de las Estrategias de Compra

Fase 1. Inicio

- a. *Designación del Responsable de la Categoría de Compra (nivel interno)*
- b. *Fijación de los principios de diseño y objetivos generales (nivel interno)*
- c. *Planificación del trabajo (nivel interno)*

Fase 2. Análisis

- d. *Estudio de mercado (nivel interno)*
- e. *Análisis (nivel Interno)*
- f. *Primera aproximación a la viabilidad*

Fase 3. Formulación

- g. *Presentación de alternativas. Evaluación de escenarios y riesgos (nivel externo)*
- h. *Formulación de la estrategia y objetivos generales (nivel externo)*
- i. *Revisión estrategia de compra (nivel externo)*

Fase 4. Aprobación

- j. *Validación por el Comité Asesor de Estrategias de Compra (CAEC)*
- k. *Aprobación final (ratificación y sanción) de la estrategia por el Secretario de Estado*

Fase 5. Implantación

- l. *Licitaciones de acuerdos marco y contratos centralizados*

Fase 6. Seguimiento

- m. *Comisiones de Seguimiento (COMSE) y Grupos de Trabajo Permanente (GTP)*

Contenido de una Estrategia de Contratación

- a. *Antecedentes: relación de la normativa y otros documentos que se han considerado para la redacción de la Estrategia.*
- b. *Objeto: definición de la categoría y descripción de los aspectos más relevantes.*
- c. *Principios generales y objetivos generales: descripción de los principios que regirán la estrategia, así como los objetivos más importantes que se pretenden conseguir.*
- d. *Modalidad de contratación: modalidades que se estimen más adecuadas con relación a los objetivos a alcanzar (AM, SDA, contrato, etc.), todo ello de acuerdo con lo dispuesto en la LCSP.*
- e. *Órgano de Contratación: que se considera más adecuado según lo especificado en la Orden DEF 2020/2011 y la Orden DEF/244/2014*
- f. *Lotes y criterios de adjudicación: determinación de los lotes que permitan una mayor transparencia, concurrencia y competencia. Así como una descripción de los criterios objetivos y subjetivos (si ha lugar), y los límites de valoración aplicables.*

- g. Valor estimado: previsión del límite de gasto que puede suponer la modalidad de contratación determinada.*
- h. Procedimientos operativos: determinación de los aspectos relativos al procedimiento de gestión del contrato, órgano u órganos de económicos gestores del expediente, mecanismos de seguimiento.*
- i. Previsión de entrada en vigor y vigencia: fija la fecha prevista de su entrada en vigor, así como el plazo de vigencia más conveniente.*
- j. Derogación: indica la derogación de la anterior estrategia de contratación aprobada*

¿Qué es una Estrategia de Modelo de Gestión?

Tiene como objetivo dictar directrices para unificar los criterios que se aplicarán a las actuaciones que se desarrollen en el Ministerio de Defensa y estén relacionados con la gestión de los gastos asociados a las categorías de compra centralizadas por la Dirección General de Racionalización y centralización de la contratación del Ministerio de Hacienda.

Contenido de una Estrategia de Modelo de Gestión

- a. Descripción detallada de los productos o servicios incluidos en la categoría, así como exclusiones o limitaciones.*
- b. Objetivos y principios que serán de aplicación en la gestión de las compras.*
- c. Líneas maestras para la gestión y las condiciones generales de ejecución.*
- d. Previsión anual de gasto y establecimiento de la financiación.*
- e. Identificación de los organismos implicados y fijación de sus roles y responsabilidades.*
- f. Procedimientos para la resolución de las posibles incidencias que puedan producirse durante la ejecución.*
- g. Medidas específicas a seguir durante su implantación inicial, si fuesen necesarias.*
- h. Cualquier otra información o instrucción que se considere pertinente.*