



SISTEMAS DINÁMICOS DE ADQUISICIÓN EN EL SERVICIO CANARIO DE LA SALUD

LUCÍA SALAS VÁZQUEZ



PRESENTACIÓN

LICENCIADA EN DERECHO: 1998-2003

FUNCIONARIA DESDE 2005: ADMINISTRADORA GENERAL COMUNIDAD AUTÓNOMA CANARIA

JEFA DE SERVICIO DE CONTAB. PLANIF. Y REL. CON ÓRGANOS DE CONTROL DE LA DIRECCIÓN GENERAL DE RECURSOS ECONÓMICOS. SERVICIO CANARIO DE LA SALUD.

ÍNDICE

- ¿QUÉ ES UN SDA?: QUIÉN HACE QUÉ Y CUÁNDO UTILIZARLO.
- CARACTERÍSTICAS DIFERENCIADORAS, VENTAJAS
- CLAVES: LA IMPORTANCIA DE LA CATEGORIZACIÓN
- EJEMPLO DEL SERVICIO CANARIO DE LA SALUD

¿QUÉ ES UN SISTEMA DINÁMICO DE ADQUISICIÓN?

Sistema para la racionalización de la contratación de las AAPP



Ordena la adquisición de GRANDES volúmenes de bienes o servicios u obras



Eficiencia y transparencia en las compras

¿VERDADERO O FALSO?

1) EL SDA CIERRA EL MERCADO TEMPORALMENTE

2) EL SDA FOMENTA LA COMPETENCIA

- 2) PUEDO CAMBIAR EL PRECIO EN CADA CONTRATACIÓN
- 4) PUEDO UTILIZAR CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN OBJETIVOS Y SUJETOS A JUICIO DE VALOR

- 3) HAY MESA DE CONTRATACIÓN
- 4) EN TODOS LOS CONTRATOS ESPECÍFICOS TENGO QUE UTILIZAR LOS MISMO CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN.

¿CUÁNDO UTILIZAR UN SDA?

Cuando hay volatilidad en los precios, en el mercado y con múltiples proveedores.

Cuando no voy a comprar alta tecnología o una exclusividad. Se trata de comprar bienes generalmente disponibles en el mercado.

Cuando quiero agrupar grandes volúmenes de compra en categorías similares pero no iguales.



NO SE TRATA DE UNA FORMA DE TRAMITAR UN PROCEDIMIENTO:

PERMITE ORDENAR

- Mejora la organización de la demanda. Permite compras sucesivas y simultáneas.

PERMITE INFORMAR DE MANERA PREVIA SOBRE MIS COMPRAS

- Anticipa las necesidades de la AAPP al mercado con total transparencia mediante un listado de productos susceptibles de incluir

- No respeta las reglas tradicionales de la contratación: no hay un objeto determinado ni un precio cierto.
- Múltiples adjudicatarios: puedo comprar el mismo producto en distintas adjudicaciones sucesivas o simultáneas.
- Permite incorporar técnicas de la compra privada en las AAPP.

Ejemplo: agencias de viajes

¿QUIÉN HACE QUÉ EN UN SDA?



CARACTERÍSTICAS DIFERENCIADORAS:

Mejora en los precios
gracias a la
competencia entre
empresas

Lista de criterios de
adjudicación a elegir
en cada contratación

Gran adaptabilidad
a la evolución del
mercado

SIN especificaciones
técnicas
predeterminadas

Máxima
transparencia gracias
a la tramitación
electrónica

Reduce la litigiosidad

MEJORAS QUE NOS APORTA:

- Economía de escala: mejora el precio al comprar más cantidad.
- Los SDA mejoran la conurrencia y reducen la litigiosidad.
- Evitan la colusión que se puede producir mediante los Acuerdos Marco.
- Ordena y aglutina las necesidades del órgano de contratación.
- Plazo CORTO de presentación ofertas (10 días)
- Servicios, sum y obras de uso corriente
- Economía de alcance: diseña los procesos de fabricación en función de la demanda lo que da lugar a la especialización de la cadena de producción.
- La solvencia se debe ajustar al importe real de la compra específica para evitar la colusión y agrupación del mercado. Fomenta la participación de las PYMES.
- Facilita la introducción de modificaciones en las características técnicas y adecuarse al mercado (innovación tecnológica).

ESPECIALIDADES DEL PCAP EN LOS SDA:

- Se regula la FASE I y FASE II, por lo que es un pliego más complejo que debe anticipar todo lo relativo a las compras de ese tipo de material durante los próximos años. La aprobación del PCAP no implica la contabilización de documento contable.
- Los PPT y las invitaciones de la FASE II van a recogerse en cada contrato específico. Aquí es cuando se contabiliza el RC - A – D y O (cuando sé lo que voy a comprar: *igual que en cualquier contrato*)
- Se trata de gestionar un proceso desde que se aglutina la demanda en categorías hasta que se realiza la compra efectiva.



Licitación
1

- Adjudicado a empresa A
- Con criterio precio

Licitación
2

- Adjudicado a empresa B
- Con varios criterios

Licitación
3

- Adjudicado a empresas c y d por lotes

CATEGORÍAS ASEQUIBLES Y ADECUADAS AL OBJETO DEL FUTURO CONTRATO:

Por importes

Por zona
geográfica

Por grupos de
productos
semejantes

Por similitud de
los licitadores

Tener en cuenta
la composición
del mercado

DIFERENCIA ENTRE CATEGORÍA Y LOTE

Guante
quirúrgico

Guante látex
con polvo
talla S

DIFERENCIA ENTRE CATEGORÍA Y LOTE

Pantallas

Pantalla de ...
pulgadas, tamaño
... para equipo
xx, etc.

EJEMPLO:

UNA FORMA DE COMPRAR PRODUCTOS DISTINTOS PARA PATOLOGÍAS DISTINTAS EN EL MISMO PROCEDIMIENTO:

CATEGORÍA = Terapias CAR-T:

GÉNICAS para AME y Hemofilia:

- Medicamento A
- Medicamento B
- Más los nuevos que salgan al mercado

CELULARES (según autorización del ministerio para linfoma...):

- Todos los medicamentos existentes o futuros para ese tratamiento

EJEMPLO DE CONFIGURACIÓN PARA LICITADORES CON SIMILAR ÁMBITO DE ACTUACIÓN:

CATEGORÍA = FRUTAS, LEGUMBRES, HORTALIZAS Y PRODUCTOS CONEXOS

¿UNA o TRES categorías? En función de los proveedores

FRUTAS

Huevos?

HORTALIZAS

LEGUMBRES

DINAMISMO VERSUS ESTABILIDAD EN LA CONTRATACIÓN Y EN EL MERCADO



CLAVES:

Definición **AMPLIA** de las categorías

Solvencia adaptada al importe **real** de los contratos que se suelen realizar (histórico)

Mesa permanente de admisión a la Fase I

CLAVES:

Equipo motivado y dedicado ya que las mesas son continuas porque SDA siempre está abierto

Presupuesto (RC-A-D-O) en cada **licitación específica** (control del gasto)

PPT en cada licitación específica

CLAVES: CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN

Podrán formularse con más precisión en la invitación a los candidatos:

LISTADO de criterios de adjudicación

Puntuación diferente en cada licitación.

Criterios adjudicación fórmulas : 0 -100 puntos

Criterios adjudicación juicios de valor: 0 – 100 puntos

IMPORTANTES VENTAJAS:

- CARÁCTER PRO COMPETITIVO
- AMPLIA GAMA DE OFERTAS
- UTILIZACIÓN ÓPTIMA DE LOS FONDOS PÚBLICOS CON GRAN COMPETENCIA INCLUSO EN MARCAS (distribuidores).
- GARANTIZA LA LIMPIEZA DEL PROCEDIMIENTO ENTRE COMPETIDORES GRACIAS A LA TRANSPARENCIA Y RAPIDEZ DE LAS OFERTAS. EL MERCADO INNOVA EN CADA LICITACIÓN, PORQUE ESTÁ VIVO POR LO QUE EL MARGEN DE GANANCIA DE LAS EMPRESAS ES MENOR QUE EN UN AM.

RECOMENDACIÓN DE CAMBIO DE LA CNMC

- INFORME DE LA **COMISIÓN NACIONAL DE MERCADOS Y LA COMPETENCIA** (INF/CNMC/112/17) AFIRMA QUE LOS RIESGOS DE COLUSIÓN SON MENORES EN SDA QUE EN LOS ACUERDOS MARCO. LA CONCURRENCIA MEJORA LA COMPETITIVIDAD Y LA TRANSPARENCIA EVITA LA LITIGIOSIDAD.
- MERCADO PERMANENTEMENTE ABIERTO A NUEVAS INCORPORACIONES
- COMPRAS A GRAN ESCALA O GRANDES VOLÚMENES DE COMPRA

2.175.952 habitantes

Hospital Ntra. Sra. de Guadalupe (LA GOMERA)
1º nivel- 40 camas

Hospital Ntra. Sra. de los Reyes (EL HIERRO) 1º nivel – 31 camas

Complejo Hospitalario Universitario de Canarias (TENERIFE)
3º nivel – 792 camas

Hospital Univ. Ntra. Sra. de Candelaria (TENERIFE)
3º nivel – 940 camas

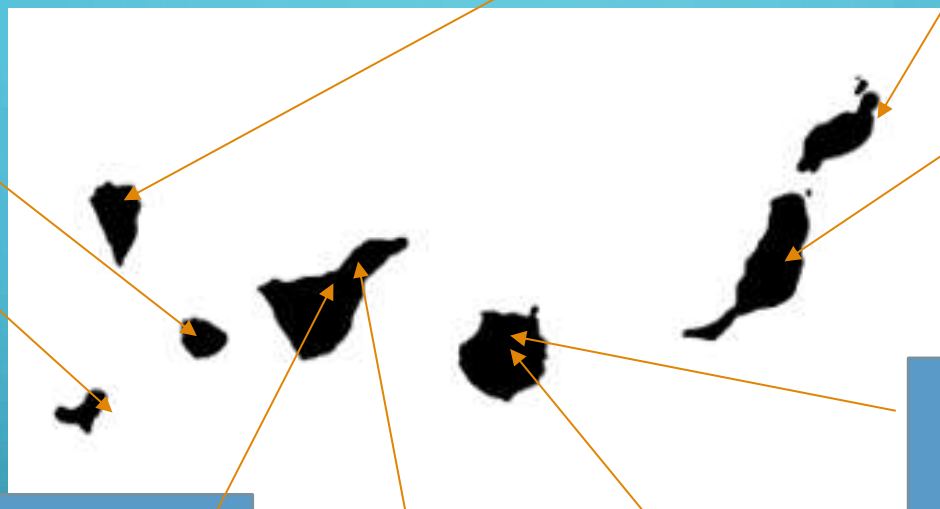
Hospital General de LA PALMA
2º nivel – 198 camas

Hospital General de FUERTEVENTURA
2º nivel – 158 camas

Hospital Doctor José Molina Orosa (LANZAROTE)
2º nivel – 363 camas

Complejo Hospitalario Univ. Insula Materno Infantil (GRAN CANARIA)
3º nivel – 801 camas

Complejo Hospitalario Univ. Doctor Negrín (GRAN CANARIA)
3º nivel – 790 camas



DISTINTAS FORMAS DE CONFIGURACIÓN DE UN SDA EN FUNCIÓN DE:

- CUÁNTOS ÓRGANOS TIENEN COMPETENCIAS EN CONTRATACIÓN PÚBLICA
- CÓMO SE ORGANIZA MI ENTIDAD PARA LA LLEVAR A CABO LA EJECUCIÓN Y SUPERVISIÓN DE LOS CONTRATOS
- QUIÉN O QUIÉNES TIENEN COMPETENCIA PARA AUTORIZAR EL GASTO DERIVADO DE UN CONTRATO

INFORMACIÓN NECESARIA ANTES DE COMENZAR A REDACTAR EL PCAP

FINALIDAD PERSEGUIDA CON:

2 órganos de contratación

- Reparto de cargas de trabajo
- Agilidad: quien solicita ofertas no tiene que requerir la documentación justificativa del cumplimiento de requisitos previos

PPT lo hace cada órgano de contratación en 2º fase

- Mejor definición por quien va a ser el destinatario del bien, servicio u obra.
- Distintos responsables de cada contrato

CONFIGURACIÓN (LO MÁS IMPORTANTE!!!!!!)

Fase 1 – Homologación de empresas (no de productos porque SCS no cuenta con un catálogo electrónico)

Fase 2 – Implementación
- criterios de adjudicación y
- doc. “extra” requerida

Ejemplo:
SDA del SCS

FASE 1: Mesa de contratación para la homologación empresas
(más trabajo y continuado en el tiempo)

Fase 2 – Implementación (menos burocracia y más agilidad)
-PPT de cada órgano de contratación
-resolución de inicio y solicitud de ofertas
- Adjudicación

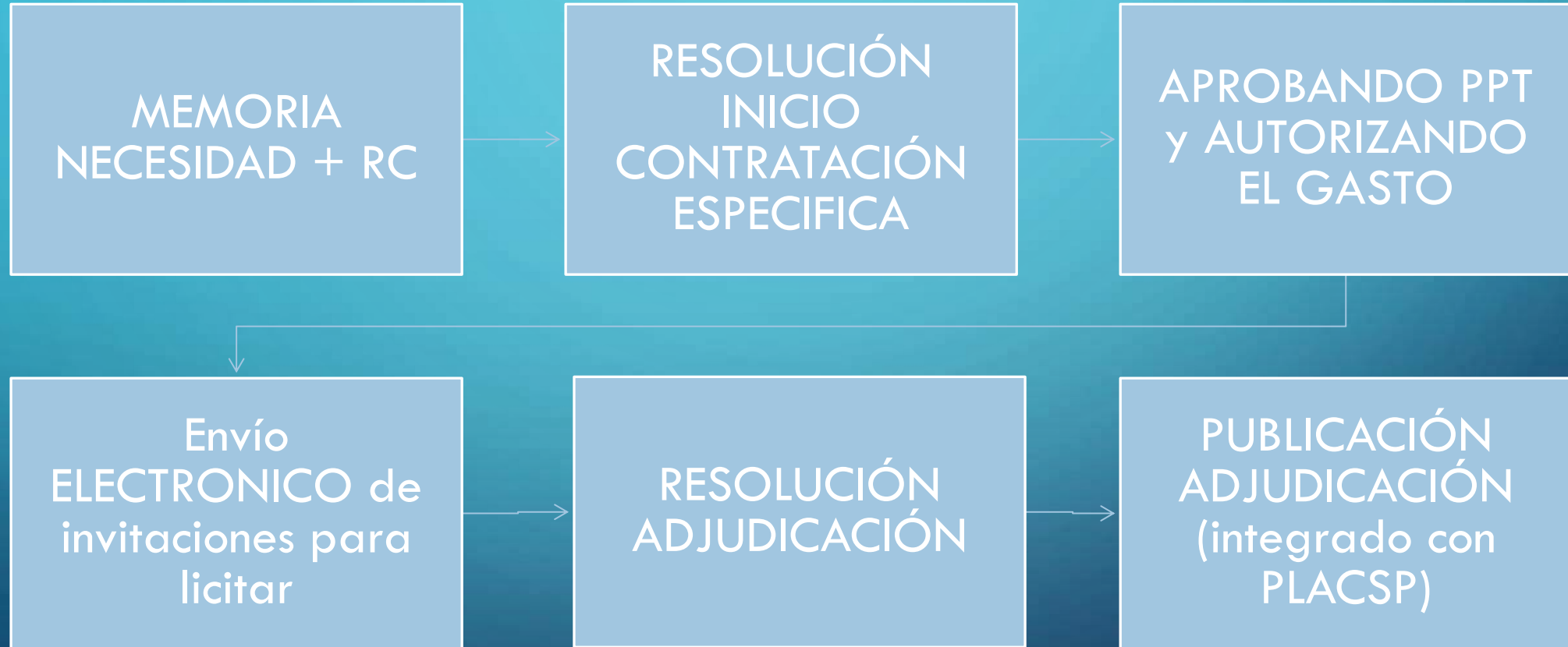
PROCEDIMIENTO FASE I:



PROCEDIMIENTO FASE I:



PROCEDIMIENTO FASE II:



The background is a solid teal color with a subtle gradient. In the four corners, there are decorative white line-art patterns resembling circuit traces or data paths, with small circles at the end of the lines.

RESULTADOS

IMPORTE POR PRODUCTOS	PRESUPUESTO BASE	IMPORTE TOTAL ADJUDICACIÓN	AHORRO en 2022
BATA	2.752.883,80 €	2.170.782,87 €	582.100,93 €
CALZA	8.400,00 €	4.200,00 €	4.200,00 €
DESINFECTANTE MANOS	220.493,27 €	135.532,69 €	84.960,58 €
DESINFECTANTE SUPERFICIE	362.875,36 €	258.388,96 €	104.486,40 €
FFP2	1.204.936,40 €	714.283,00 €	490.653,40 €
FFP3	129.680,00 €	30.700,00 €	98.980,00 €
GAFAS DE PROTECCIÓN	9.600,00 €	3.860,00 €	5.740,00 €
GORRO	9.724,00 €	8.840,00 €	884,00 €
GUANTES	2.882.952,00 €	1.912.774,33 €	970.177,67 €
HISOPO	106.200,00 €	73.680,00 €	32.520,00 €
KIT DIAGNOSTICO	100.800,00 €	83.150,00 €	17.650,00 €
MASCARILLA QUIRÚRGICA	91.898,00 €	55.535,40 €	36.362,60 €
Total general	7.763.863,91 €	5.564.489,03 €	2.428.715,58 €

COMPARATIVA 2023 - 2024

COMPARATIVA % POR VOLUMEN DE CONTRATACIÓN	ASISTENCIA FACULTATIVA OBRAS	LENCERÍA HOSPITALARIA	MATERIAL DESECHABLE ENFERMERÍA	MATERIAL PROTECCIÓN INDIVIDUAL (*)	SUMINISTRO DE VIVERES	IMPORTE TOTALES
EJERCICIO 2023	131.987,13 €	559.369,85 €	2.852.140,41 €	3.117.450,08 €	0,00 €	6.660.947,47 €
EJERCICIO 2024	381.008,75 €	1.459.193,00 €	4.961.986,71 €	2.520.935,97 €	275.064,60 €	9.598.189,03 €
% ejecución EJERCICIO 2024 sobre EJERCICIO 2023	> 189 %	> 161 %	> 74 %	< 19 %	--	> 44 %

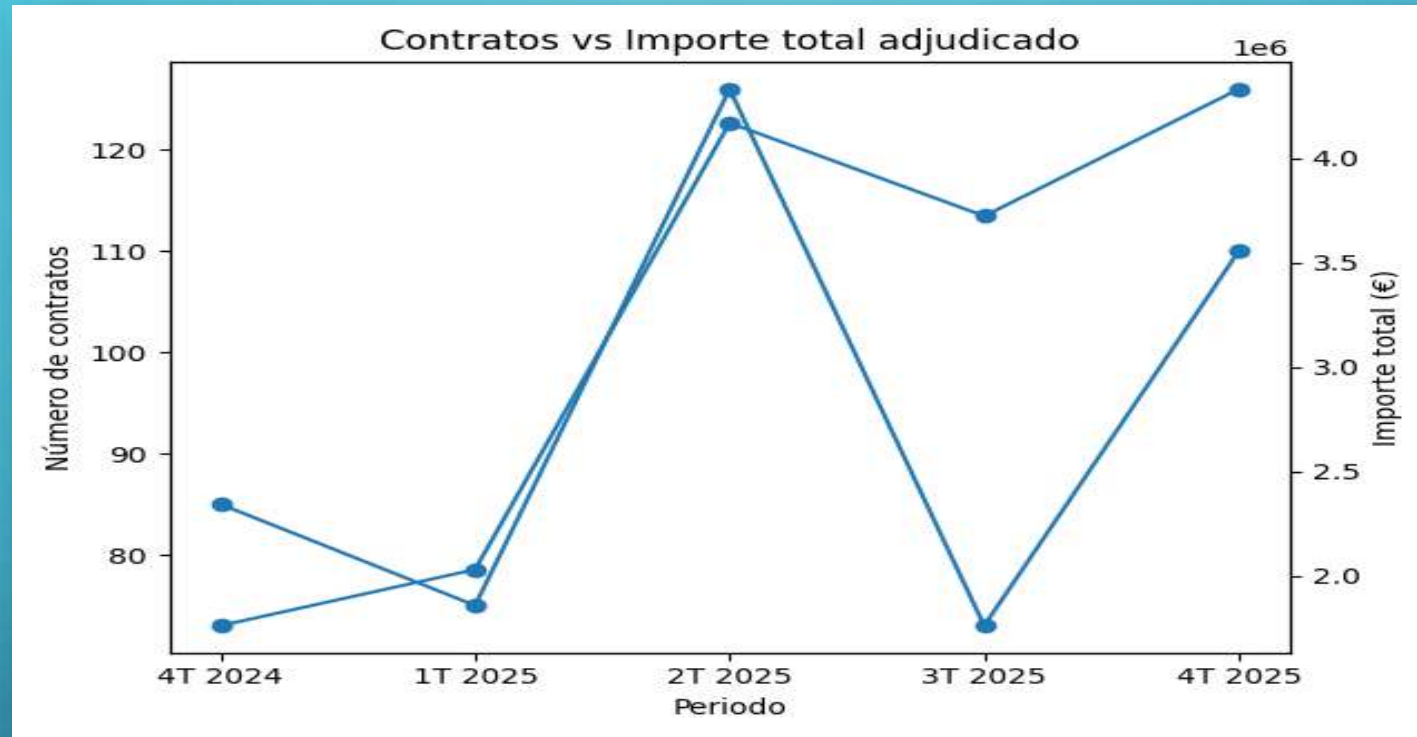
RESULTADOS AL CIERRE DEL EJERCICIO 2024:

VOLUMEN DE CONTRATACIÓN	ASISTENCIA FACULTATIVA OBRAS	LENCERÍA HOSPITALARIA	MATERIAL DESECHABLE ENFERMERÍA	MATERIAL PROTECCIÓN INDIVIDUAL	VIVERES	IMPORTES TOTALES
1º TRIMESTRE 2024	90.422,48 €	213.866,50 €	885.881,73 €	704.437,80 €	0,00 €	1.894.608,51 €
2º TRIMESTRE 2024	[Sin título] 62,90 €	639.260,50 €	2.275.639,48 €	772.858,90 €	32.466,00 €	3.832.787,78 €
3º TRIMESTRE 2024	126.844,54 €	110.610,00 €	1.186.957,31 €	550.743,00 €	133.730,00 €	2.108.884,85 €
4º TRIMESTRE 2024	51.178,83 €	495.456,00 €	613.508,19 €	492.896,27 €	108.868,60 €	1.761.907,89 €
TOTAL 2024	381.008,75 €	1.459.193,00 €	4.961.986,71 €	2.520.935,97 €	275.064,60 €	9.598.189,03 €

DATOS AL CIERRE 2024:

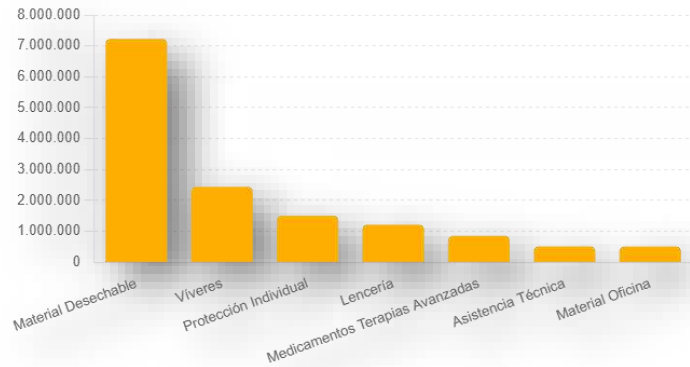
EXPEDIENTE	Nº CONTRATOS ADJUDICADOS
MATERIAL DESECHABLE DE ENFERMERÍA	163
MATERIAL SANITARIO DE PROTECCIÓN INDIVIDUAL	97
LENCERIA HOSPITALARIA	103
ASISTENCIA FACULTATIVA OBRAS DEL SERVICIO CANARIO DE LA SALUD	33
SUMINISTRO DE VÍVERES	10

EVOLUCIÓN ESTRATÉGICA CONTRATACIÓN POR SDA 4T 2024 VS 2025



- 2025 consolida un salto estructural en volumen económico.
- El importe medio por contrato aumenta significativamente en 2T y 4T.
- Mayor concentración presupuestaria por expediente.
- Tendencia global claramente creciente respecto a 4T 2024.

Distribución económica 2025 por tipo de SDA



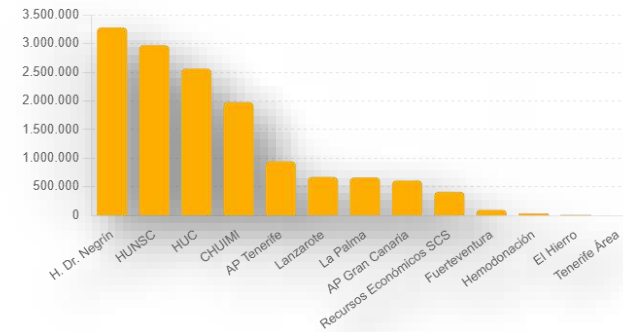
Peso económico:

1. **Material desechable de enfermería** → 7,23 M€
2. **Viveres** → 2,44 M€
3. **Protección individual** → 1,50 M€ (cambio de SDA)
4. **Lencería** → 1,21 M€
5. **Resto** < 1 M€

El SDA de material desechable representa **más del 50 % del gasto total**. Los SDA logísticos (desechable + víveres + lencería) concentran la mayor parte del presupuesto. Medicamentos de terapias avanzadas tienen alto importe unitario pero bajo número de contratos.

- El sistema SDA se está consolidando como instrumento estructural en suministros recurrentes.
- La concentración hospitalaria indica que el modelo está siendo más intensamente utilizado por centros de alta complejidad.
- Existe margen para analizar:
 - Si la distribución territorial es coherente con población atendida.
 - Si hay oportunidad de mayor centralización en áreas con bajo volumen.
 - Si el peso del material desechable permite economías de escala adicionales.

Concentración económica contratación 2025 por Gerencia



Los tres centros con mayor volumen económico son:

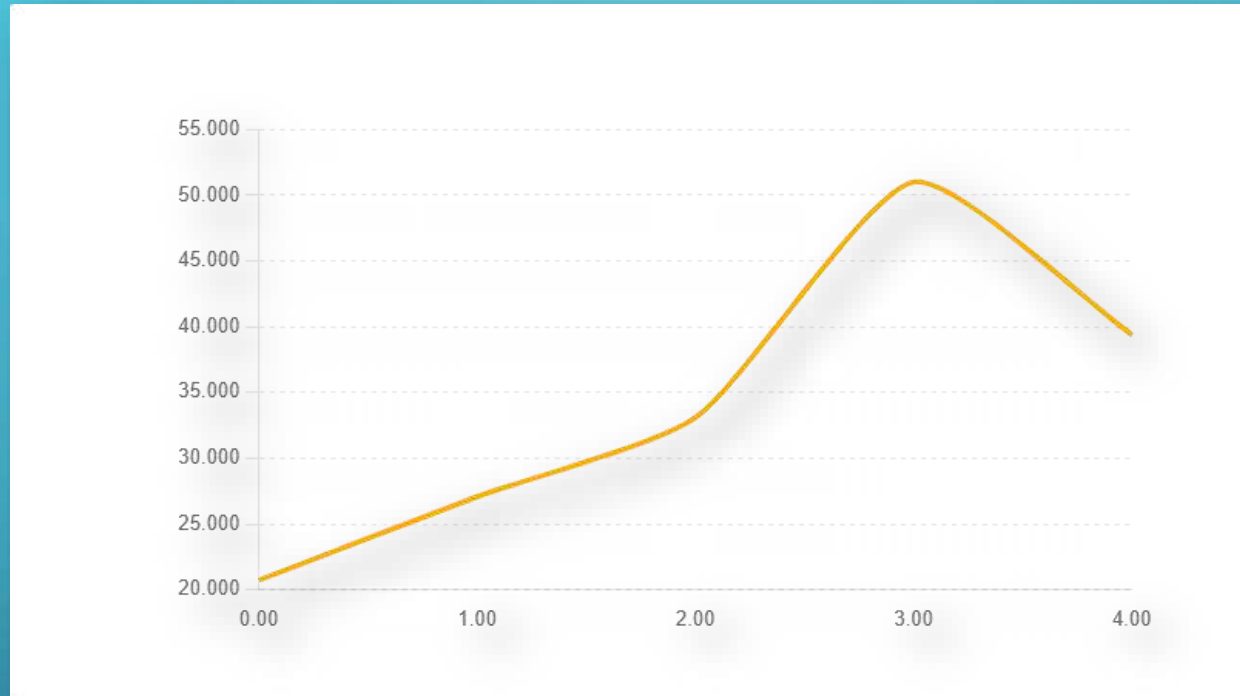
1. **Hospital Dr. Negrín** → 3,28 M€
2. **HUNSC** → 2,97 M€
3. **HUC** → 2,56 M€

Las 3 primeras gerencias concentran el **61,9 % del total adjudicado en 2025** (≈ 8,8 M€ de 14,25 M€).

- Alta concentración presupuestaria hospitalaria.
- Papel tractor de hospitales de tercer nivel.
- Bajo peso económico relativo de áreas periféricas.

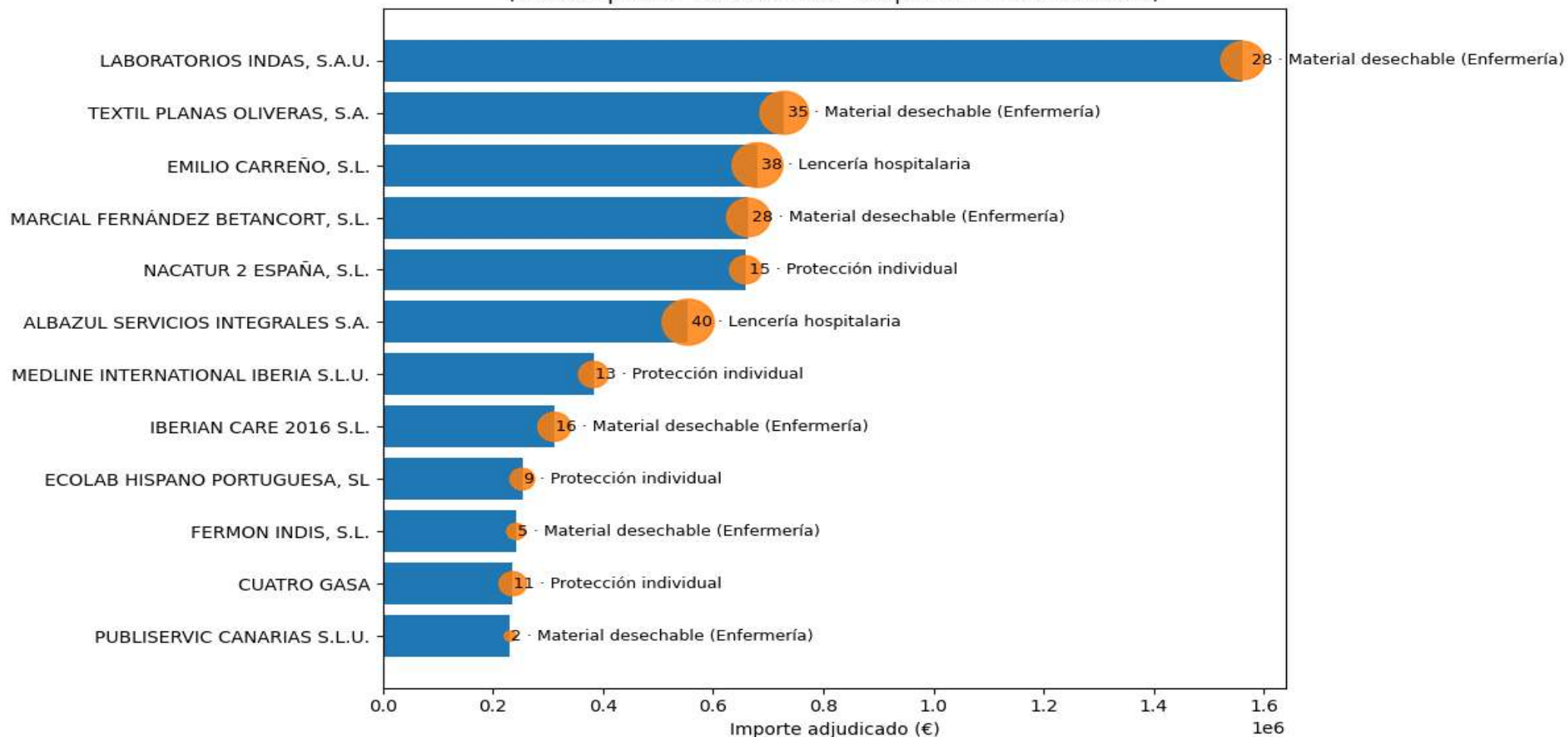
INDICADOR DE EFICIENCIA ECONÓMICA

4T 2024 VS 2025



- El incremento del importe medio por contrato en 2025 refleja mayor agregación de demanda y planificación estructurada.
- El pico del 3T indica concentración presupuestaria en expedientes de mayor alcance, reduciendo carga administrativa relativa.
- La evolución confirma la consolidación del SDA como instrumento estable y no meramente coyuntural.
- La eficiencia debe evaluarse conjuntamente con competencia, ahorro obtenido y garantía de suministro.

Top adjudicatarios - 4T 2024
(Tamaño punto = nº contratos · Etiqueta = SDA dominante)



Top 15 licitadores por importe adjudicado (2025)
(Tamaño de punto = nº de contratos · Etiqueta = SDA dominante)

