

AEESDAP

ASOCIACIÓN ESPAÑOLA
DE EMPRESARIOS DE SERVICIOS DEPORTIVOS
A LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS

I FORO DE COLABORACIÓN

PÚBLICO PRIVADA

EN EL MARCO DE LOS
**SERVICIOS
DEPORTIVOS**

A LAS ADMINISTRACIONES

PÚBLICAS

Apoyo y financiación:



Colaboración:



I FORO DE COLABORACIÓN **PÚBLICO PRIVADA** EN EL MARCO DE LOS **SERVICIOS DEPORTIVOS** A LAS ADMINISTRACIONES **PÚBLICAS**

Título:

I Foro de colaboración público privada en el marco de los servicios deportivos a las Administraciones Públicas.

Fecha de publicación: 30 de noviembre de 2024.

Autoría:

Yago Monteoliva Rodríguez y David García Galindo para la Asociación Española de Empresarios de Servicios Deportivos a las Administraciones Públicas (AEESDAP).

www.aeesdap.es | info@aeesdap.es

Financiado por:

Consejo Superior de Deportes (CSD).

Dirección del proyecto:

Yago Monteoliva Rodríguez.

Diseño y maquetación:

Consejo General de Colegios Oficiales de Licenciados en Educación Física y en Ciencias de la Actividad Física y del Deporte (Consejo COLEF).

“En memoria de Juan Díez de los Ríos, quien fue mucho más que una inspiración para este proyecto. Su pasión y ejemplo nos guiaron, y este logro es testimonio de su legado.”

Reservado todos los derechos. No se permite reproducir, almacenar en sistemas de recuperación de la información ni transmitir alguna parte de esta publicación, cualquiera que sea el medio empleado –electrónico, mecánico, fotocopia, grabación, etc.–, sin el permiso previo de los titulares de los derechos de propiedad intelectual.

Índice.



Presentación AEESDAP	07
Resumen y justificación	09
Objetivos del estudio	13
Metodología y apreciaciones	17
• Características y tamaño de la muestra.	17
• Ficha técnica.	18
• Instrumentos y variables utilizadas.	18
• Procedimiento de extracción y análisis de datos.	20
Resultados	23
• Nivel 1: Estadístico sobre el total de licitaciones publicadas.	23
• Nivel 2: Estadístico sobre el total de licitaciones finalizadas.	34
• Nivel 3: Estadístico sobre las analizadas manualmente del total de finalizadas.	39
Foro y conclusiones	51
Agradecimientos	63

Presentación.



La Asociación Española de Empresarios de Servicios Deportivos a las Administraciones Públicas (AEESDAP) es la asociación empresarial representativa, a nivel estatal, de las empresas de servicios deportivos a las administraciones públicas en el ámbito de las prestaciones de servicios y las concesiones. AEESDAP nace en enero de 2019 y representa actualmente a más de 50 empresas que representan más de 55 marcas, trabajando para más de 600 ayuntamientos a través de más de 20.000 trabajadores/as aproximadamente en servicios como: Escuelas Deportivas Municipales, Actividades Físicas para Adultos y Mayores, Socorrismo en Piscinas, Playas y otros espacios naturales, Eventos Deportivos (running, cycling, etc.) y Servicios Auxiliares en instalaciones deportivas.

Somos, por naturaleza y convencimiento, COLABORADORES DE LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS, tenemos claro nuestro rol de acompañantes en su función de llevar el

deporte, la actividad física, el ocio y la salud a la ciudadanía.

De acuerdo con el art. 7 de la Constitución, la Asociación tiene por objeto la defensa y promoción de los intereses profesionales, laborales, económicos, sociales y culturales que le son propios, siendo sus fines, entre otros:

1. La negociación colectiva, el planteamiento de conflictos colectivos de trabajo, el dialogo social y la participación institucional en los organismos públicos de las administraciones laborales.
2. Vigilar la Neutralidad de la contratación pública, incluso mediando, solicitando, negociando o impugnando aquellas contrataciones que bajo su opinión no respondan a esta neutralidad o a la legalidad en defensa y representación de los intereses de sus asociados.

3. Certificar la calidad de los asociados.
4. Representar a sus asociados en la defensa de sus intereses ante Administraciones Públicas.
5. Mediar, conciliar y arbitrar en conflictos entre asociados, y quienes voluntariamente se sometan a dichas acciones.
6. Desarrollar todo tipo de acciones formativas y de reciclaje a sus asociados, así como a los distintos agentes del sector en pro de una mejor cualificación y capacidad de gestión/ prestación de servicios.
7. Asesorar a sus asociados mediante profesionales legalmente habilitados.
8. Fomento y promoción de la actividad física y deportiva entre la sociedad, especialmente en aquellos sectores o grupos de población vulnerables o que necesiten una atención especial.
9. Colaborar, promover y llevar a cabo todo tipo de estudios e investigaciones relacionadas directa o indirectamente con el deporte/actividad física y/o el sector deportivo, con el objetivo de lograr un mejor conocimiento, desarrollo y progreso del mismo.
10. Aquellos otros que en defensa de la AEESDAP puedan incorporarse por nuevas necesidades, y que serán sometidos a ratificación de sus órganos de representación y gobierno.



Javier Blanco Rubio

Presidente de AEESDAP

Nº Col. 65.118

Resumen y justificación.

La Asociación Española de Empresas de Servicios Deportivos a las Administraciones Públicas (AEESDAP) tiene como principal objetivo la defensa y promoción de los intereses del sector deportivo en su colaboración con las administraciones públicas. A través de estudios e investigaciones, busca mejorar el conocimiento y desarrollo del deporte, especialmente en lo relativo a la contratación pública, que juega un papel crucial en la prestación de servicios deportivos.

Conforme a lo establecido en el art. 5 de los Estatutos de AEESDAP, la Asociación tiene por objeto la defensa y promoción de los intereses profesionales, laborales, económicos, sociales y culturales que le son propios, siendo sus fines, entre otros, Colaborar, **promover y llevar a cabo todo tipo de estudios e investigaciones relacionadas directa o indirectamente con el deporte/actividad física y/o el sector deportivo, con el objetivo de lograr un mejor conocimiento, desarrollo y progreso del mismo.**

Como sector empresarial que colabora con las Administraciones Públicas en materia deportiva, **tenemos una profunda vinculación con el mundo de la contratación pública.** Desde una perspectiva formal, las licitaciones se convierten en el instrumento principal a través del cual las distintas entidades del sector público (Administración General, Comunidades Autónomas, Entidades

Locales y otros organismos) recurren al sector privado para buscar apoyo a la hora de desarrollar servicios deportivos y/o gestionar y mantener sus instalaciones. No obstante, lo cierto es que **las licitaciones son mucho más que eso.**

Los pliegos son parte fundamental del marco regulador de los contratos que surgirán tras la formalización de los contratos. Así, en el ámbito legal y de manera informal, se suele decir que “los pliegos son la ley de los contratos”. Todo lo que esté en un pliego establecido es obligatorio para las partes, por lo que la calidad de **su redacción influye profundamente en la calidad de los contratos y, por tanto, en la calidad de las prestaciones.**

Además, la entrada en vigor de la Ley 9/2017 de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público (LCSP), que vino a transponer las Directivas 2014/23UE/UE y 2014/24/UE, supuso

un importante avance en materia de planificación de la contratación, así como de uso mucho más estratégico de la misma, incluyendo de manera preceptiva la inclusión de aspectos sociales, medioambientales y de innovación, de forma que las licitaciones en materia deportiva no solo sirven como instrumento de implementación de políticas públicas en materia deportiva, sino también en materia social, medioambiental... Supuso un cambio radical en el concepto de mejor oferta, que evoluciona desde su significado tradicional, oferta económica más favorable, a mejor oferta en relación calidad precio, **lo cual supone eliminar clichés como buscar siempre el precio más barato a costa de la calidad, aspecto que no tiene sentido cuando hablamos de contratar servicios que se prestan a la ciudadanía.**

Otro aspecto fundamental que hay que tener en cuenta es que **las licitaciones pueden ser un importante mecanismo/ oportunidad de transferencia entre el sector privado deportivo y el público.** En un sector en expansión y con una alta competitividad como lo es el deportivo, las empresas no dejan de invertir en innovación porque no pueden dejar de adaptarse y/o evolucionar. Cuando el sector público recurre al sector privado para proveerse de servicios deportivos, lo hace normalmente por falta de medios, pero puede obtener mucho más que personal: innovación en actividades, servicios, procesos de gestión, herramientas, materiales... **No hacerlo supone un coste de oportunidad enorme,** más aún cuando todos los expertos en Colaboración Pública Privada (CPP) recomiendan considerarla como **una inversión, no como un gasto.**

Por último y profundamente relacionado con todo lo comentado anteriormente, **la CPP supone un instrumento muy importante en materia de dinamización de la economía en el sector privado deportivo.** Según datos del Anuario de Estadísticas Deportivas publicado este año, la inversión del sector público en deporte supera los 3.700M€ (datos de 2022 – Anuario de Estadísticas Deportivas 2024 – CSD). Teniendo en cuenta todo lo apuntado anteriormente, la manera en que se licita es la manera en que se contrata. Si las licitaciones se configuran para buscar calidad, profesionalidad, innovación... en lugar de buscar el precio más barato (a costa de todo lo anterior), las empresas estarán obligadas a evolucionar y buscar una mejora continua para ofrecer a las administraciones propuestas de mucho más valor. **La CPP bien orientada obliga al sector privado a evolucionar.**

Con el objetivo de aportar valor al tejido empresarial deportivo que presta servicios al sector público, AEESDAP desarrolla varias **líneas de actuación en la línea de mejorar la manera en que se licita.** La primera de ellas tiene que ver con la vigilancia de las licitaciones que se publican en relación con el cumplimiento de la normativa actual. Nuestra Asociación pone a disposición de todos los asociados un **Servicio de Consulta y Denuncia de Licitaciones** a través del cual, cuando una empresa detecta una licitación que puede contener errores o aspectos contrarios a norma, nos lo comunica tras lo cual, nuestros servicios jurídicos realizan un estudio de manera completamente independiente y, en el caso de detectar errores, se pone en contacto con el organismo de contratación para avisarles y, en su caso, actuar ([ver resumen 2022](#)).

Por otro lado y a través de diversos foros, desde AEESDAP plantean **modificaciones y mejoras en la redacción de algunos aspectos de la LCSP**. Así, nuestra Asociación forma parte de la Subcomisión de Deporte de la CEOE y de la de Servicios Intensivos en Personas, desde donde se han lanzado numerosas propuestas en este sentido.

También y como ya saben, AEESDAP acaba de terminar el proyecto de redacción de una **Guía de Recomendaciones para la Contratación Pública de Servicios Deportivos por las Corporaciones Locales**, proyecto desarrollado en colaboración con la Federación de Asociaciones de Gestión del Deporte de España (FAGDE) y que pretende ser una herramienta fundamental de apoyo a las áreas técnicas deportivas de las entidades locales (y de cualquier otro agente del sector público), a la hora de mejorar la calidad de las licitaciones de nuestro sector.



En resumen, **AEESDAP vigila y actúa para que las licitaciones del sector deportivo se ajusten al marco normativo actual, propone al legislador cambios en la redacción de aquellos aspectos que resultan problemáticos en la práctica o son mejorables para una mejor regulación** y, mientras tanto, intenta **apoyar al sector público deportivo (principalmente entidades locales) a la hora de desarrollar sus funciones**.

La realización de este proyecto supone una nueva vía de actuación en la que proponer a los distintos agentes del sector el reto de mejorar la contratación pública de servicios deportivos.

En primer lugar, **realizar un estudio en profundidad de todo lo que se ha licitado en materia deportiva** (contratos de servicios y concesión de servicios) durante 2022, permite **obtener una visión mucho más completa de como se han licitado y contratado los servicios deportivos**, dotandonos de una mejor visión que nos permita un mejor y más profundo análisis.

Una vez realizado el análisis, **establecer un foro de discusión y debate con los principales agentes del sector involucrados** (secretarios, interventores, gestores deportivos – públicos y privados –, organizaciones representativas del sector privado –con y sin ánimo de lucro –, ...) supondría un **punto de encuentro donde compartir preocupaciones, propuestas y recomendaciones a la hora de conseguir un mejor sector**.

Objetivos del estudio.

El presente proyecto tiene como objetivo analizar las licitaciones de contratos de prestación y concesión de servicios deportivos publicadas en 2022 por diversas entidades del sector público, como la Administración General del Estado, comunidades autónomas y entes locales.

A través de este análisis, se busca identificar mejoras en transparencia, eficiencia y competencia en los procesos de contratación, contribuyendo así a optimizar el uso de recursos y promover la equidad. Asimismo, se llevará a cabo un Foro en el ámbito de la Colaboración Público-Privada (CPP) para fomentar el diálogo entre los distintos actores y abordar de manera conjunta los desafíos del sector deportivo.

El objetivo general de este proyecto es obtener una visión completa de cómo se han licitado los contratos publicados durante el año 2022 de prestación de servicios y concesión de servicios deportivos por parte de las distintas entidades del sector público (AGE, CCAA, EELL y otros organismos) para, a través de la celebración de un Foro en materia de CPP, fomentar la cooperación y el diálogo entre los distintos agentes del sector público y del sector privado con el fin de abordar y resolver los principales problemas y desafíos detectados.

En relación al **análisis sobre lo licitado en 2022**:

1 Transparencia y equidad: El estudio puede ayudar a identificar posibles problemas de falta de transparencia o equidad en los procesos de licitación, permitiendo a las autoridades y a las partes interesadas tomar medidas correctivas y mejorar la imparcialidad

en futuras licitaciones.

2 Optimización de recursos: Al analizar las licitaciones anteriores, el estudio puede revelar oportunidades para mejorar la eficiencia en el uso de recursos, tanto para los organismos públicos como para las empresas que participan en las licitaciones.

3 Mejora de procesos: El estudio puede señalar áreas de mejora en los procedimientos de licitación, lo que puede llevar a una mayor eficiencia y agilidad en la contratación de servicios relacionadas con el sector deportivo.

4 Estimular la competencia: Al comprender las licitaciones pasadas y sus resultados, se pueden identificar prácticas que promuevan o restrinjan la competencia, lo que permitirá fomentar un entorno más competitivo en futuras licitaciones.

5 Detección de posibles irregularidades:

El análisis de las licitaciones puede ayudar a identificar posibles casos de corrupción o irregularidades en el proceso, lo que es crucial para fortalecer la integridad y la confianza en el sector deportivo a las administraciones públicas.

6 Planificación estratégica:

El estudio proporciona información valiosa sobre las tendencias y demandas del sector, lo que puede ser de gran utilidad para la planificación estratégica tanto para las entidades públicas como para las empresas privadas interesadas en participar en licitaciones futuras.

7 Promoción de la competencia:

La transparencia y la seguridad jurídica derivadas del estudio pueden atraer una mayor competencia privada en las licitaciones, lo que puede resultar en una mejora de los servicios.

8 Fomento de la rendición de cuentas:

Un estudio detallado de las licitaciones puede ayudar a establecer indicadores de desempeño y criterios para evaluar los resultados, lo que fomenta una mayor rendición de cuentas por parte de las partes involucradas.

9 Apoyo a políticas públicas:

La información recopilada puede ser utilizada por los responsables de la toma de decisiones para desarrollar políticas públicas más efectivas y orientadas a mejorar el desarrollo del sector deportivo.

10 Aprendizaje y buenas prácticas:

El estudio puede identificar casos de éxito

y buenas prácticas en licitaciones anteriores, lo que puede servir como guía y referencia para futuros proyectos y procesos de contratación.

En relación a la **organización del Foro de CPP:**

1 Solucionar un problema muy complejo:

El foro de colaboración permitirá que diferentes actores compartan conocimientos, experiencias y recursos para abordar un problema demasiado complejo para ser resuelto por una sola entidad o agente. Esta sinergia generará soluciones más efectivas y sostenibles.

2 Impulsar el desarrollo económico:

Al unir esfuerzos y recursos del sector público y privado, se pueden generar mejores oportunidades para promover el crecimiento económico y la creación de empleo en el sector deportivo.

3 Fomentar la innovación:

La colaboración entre sectores debe propiciar la generación de nuevas ideas y enfoques innovadores en las licitaciones del sector, mejorando la transferencia de conocimiento entre sectores.

4 Mejorar la eficiencia y la calidad de los servicios públicos:

El foro debe ayudar a mejorar la prestación de servicios públicos deportivos mediante la combinación de la experiencia del sector privado en eficiencia operativa e innovación, con el conocimiento del sector público sobre las necesidades y regulaciones.

- 5 Promover el desarrollo sostenible:** El foro de colaboración puede centrarse en la búsqueda de soluciones que impulsen servicios deportivos públicos sostenibles, teniendo en cuenta aspectos medioambientales y sociales.
- 6 Fortalecer la gobernanza:** Este foro puede servir como espacio para discutir sobre políticas públicas deportivas, identificar brechas y desafíos en la gobernanza y encontrar formas de abordarlos de manera colaborativa.
- 7 Facilitar la comunicación y la coordinación:** El diálogo y la colaboración entre los sectores público y privado debe ayudar a alinear esfuerzos y mejorar la eficiencia de las relaciones.
- 8 Fomentar la responsabilidad compartida:** El foro de colaboración promueve una mayor responsabilidad tanto del sector público como del privado en la búsqueda de soluciones y en la consecución de metas compartidas.



Metodología y apreciaciones.

Mediante el uso combinado de herramientas digitales para la extracción de datos de las distintas plataformas y documentos formalizados, así como el trabajo de extracción manual de información de pliegos y otros documentos reguladores, hemos podido recopilar información suficiente para llevar a cabo un análisis estadístico que nos permita tener una visión bastante clara y detallada de cómo se llevaron a cabo las licitaciones en el ámbito deportivo durante el año 2022.

El estudio se ha realizado a tres niveles, partiendo de la captura de todas las licitaciones publicadas en 2022 relativas a contratos públicos de servicios y concesiones (incluidos mixtos) en nuestro sector. La estructuración del análisis en tres niveles se debe a la diferente naturaleza de los datos que podían extraerse en función de si la licitación resultó resuelta/ adjudicada en el propio 2022, o solo si solo fue publicada, así como de la metodología de prospección de datos

CARACTERÍSTICAS Y TAMAÑO DE LA MUESTRA

Para la realización del presente estudio se partió de una captura de 1.082 licitaciones que representan la totalidad de las licitaciones que se publicaron en 2022 en las distintas plataformas de contratación (Plataforma de Contratación el Sector Público, plataformas de contratación autonómicas y otras – Vortal...).

En el primer nivel, hemos realizado un análisis estadístico de determinadas variables de la configuración de todas las licitaciones publicadas en 2022: desglose por tipología de contrato, de procedimiento, división en lotes, etc.

Para el segundo nivel, hemos realizado un análisis estadístico de determinados aspectos relativos al resultado de dichos procesos de licitación, por lo que hemos analizado la totalidad de los expedientes que finalizaron en 2022 (764 expedientes): número de licitaciones anuladas, desiertas, número de licitadores, etc.

Por último, en el tercer nivel, hemos realizado un análisis estadístico mucho más profundo sobre una muestra de 722 licitaciones (94,50% de las licitaciones finalizadas), constituyendo una muestra con un nivel de confianza del 99% y un margen de error del 1,13%. El muestreo probabilístico se ha realizado según metodología aleatoria simple.

FICHA TÉCNICA

Ámbito:	Nacional.
Universo 1:	1.082 licitaciones <i>(todo lo publicado en 2022 en nuestro ámbito).</i>
Muestra 1:	1.082 licitaciones.
Universo 2:	764 licitaciones <i>(todo lo finalizado en 2022 en nuestro ámbito).</i>
Muestra 2:	764 licitaciones <i>(todo lo finalizado en 2022 en nuestro ámbito).</i>
Universo 3:	764 licitaciones <i>(todo lo finalizado en 2022 en nuestro ámbito).</i>
Muestra 3:	722 licitaciones.
Error muestral 3:	Para un nivel de confianza del 99%, el error muestral es del 1,13%

INSTRUMENTOS Y VARIABLES UTILIZADAS

Para la obtención de los datos en los que basar el análisis se han realizado un total de tres extracciones.

Para la primera extracción se realizó una captura de datos estructurados sobre lo publicado en 2022 en la Plataforma de Contratación del Sector Público, las plataformas de contratación autonómicas (Cataluña, Euskadi, La Rioja, Comunidad de Madrid, Galicia, Junta de Andalucía y Navarra) y otras plataformas (Vortal,...), utilizando herramientas para webscraping. Los datos extraídos fueron, para el total de

las licitaciones publicadas en 2022:

- ID licitación.
- Nº de expediente.
- Comunidad autónoma.
- Provincia.
- Organismo.
- Tipo de contrato:
 - Concesión obra.
 - Concesión de servicios.
 - Servicios.
 - Mixto.
- Tipo de procedimiento:
 - Abierto.
 - Abierto simplificado.
 - Abierto simplificado abreviado.
 - Restringido.
 - Negociado sin publicidad.
- Nombre de la licitación.
- Enlace del expediente a perfil del contratante.
- Estado:
 - Resuelta.
 - Adjudicada.
 - Evaluación.
 - Publicada.
- Presupuesto base de licitación (sin impuestos).
- Duración.
- Prórroga.
- Solvencia:
 - Económica y Financiera.
 - Técnica.
- Lotes.
- Empresa adjudicataria:
 - Nombre empresa adjudicataria.
 - CIF empresa adjudicataria.
- Nº ofertas recibidas.
- Valor adjudicación sin impuestos.
- Ponderación de criterios.

La segunda extracción de datos, sobre la muestra 1 y en relación a los datos de estado, se realizó de forma automática, seleccionando los expedientes en los que el estado era adjudicado o resuelto.



Por otro lado, en cuanto a los expedientes en los que no se reflejaba ningún adjudicatario, se realizó de forma manual sobre la documentación publicada en cada expediente en las diferentes plataformas de contratación. Obteniendo de este modo y completando así si el estado era desierto, desistido o renuncia.

Para la tercera extracción de datos y sobre la muestra 3, se realizó una captura manual sobre la documentación publicada en cada expediente en las diferentes plataformas de contratación utilizando una adaptación del excel que resultó de la primera extracción. La extracción fue realizada mediante la colaboración de un equipo de profesionales del sector. Los datos extraídos sobre la muestra fueron:

○ Nº de lotes.

○ Acreditación de solvencia en base a art. 93 y 94 LCSP (sistemas de gestión de la calidad o medioambientales).

○ Ponderación por tipología de criterios:

- % Criterio precio/cuantitativos
- % Criterios objetivos
- % Criterios subjetivos
- Tipología de fórmula de valoración del criterio precio:
 - Proporcional.
 - Lineal.
 - Modelo estándar.
 - Exponencial configurable.
 - Umbrales/pseudumbrales de saciedad.
 - Otras.
- Tipología de criterios objetivos distintos del precio:
 - Tarifas a usuarios.
 - Bolsas de horas.
 - Realización de eventos.
 - Adscripción de RRHH.
 - Certificación de gestión de la calidad/medioambientales/otras.
 - Mejora salarial/laboral.
 - Inserción sociolaboral.
 - Planes de igualdad.
- Tipología de criterios subjetivos:
 - Enseñanza/docencia (programación, objetivos, contenidos).
 - Evaluación de usuarios.
 - Organización, coordinación y control del servicio.
 - Gestión de sustituciones.
 - Gestión de la calidad/medioambiental.
 - Formación.
 - Medios materiales/equipamientos/medios técnicos.
 - Realización de eventos.
 - Evaluación del contexto/situación.
 - Otros.
- Tipología de condiciones especiales de ejecución:
 - Salariales/laborales.
 - Igualdad.
 - Inserción sociolaboral.
 - Medioambientales.
 - Protección de datos.
 - Protección de menores.
 - Otras.
- Desglose de presupuesto:
 - % de gastos generales.
 - % de beneficio industrial.

PROCEDIMIENTO DE EXTRACCIÓN Y ANÁLISIS DE DATOS

EXTRACCIÓN DE DATOS

En lo relativo a la extracción de datos, se muestran a continuación los procedimientos seguidos para cada una.

Procedimiento de extracción y filtrado por ITENDERSPRO

Mediante el uso de técnicas y herramientas para webscrapping se extrajeron los campos especificados de los ficheros atom, todo esto mediante un script desarrollado en java para el cual se encargaba de revisar cada archivo atom de las distintas plataformas de contratación y posteriormente cotejar los datos con un fichero de Excel proporcionado donde estaba el listado de los códigos a buscar.

La extracción se realizó teniendo en cuenta los siguientes parámetros:

EXTRACCIÓN LICITACIONES CPV 9260000000 -

Servicios Deportivos (y todo lo que esté dentro de esta clase).

EXTRACCIÓN LICITACIONES CPV 45212200-8 Trabajos de construcción de instalaciones deportivas (y todo lo que este dentro de esta categoría solo concesiones).

PALABRAS CLAVE A IDENTIFICAR EN EL OBJETO/NOMBRE

DEL CONTRATO: deport* OR polidepor* OR esport* OR gimnasi* OR gimnàs* OR fitnes* OR frontó* OR hockey OR atletism* OR rugby OR tenis OR tennis OR voley OR waterpolo OR netball OR baseball OR fútbol OR futbol OR musculaci* OR nataci* OR piscina* OR piscines OR padel OR paddel OR pádel OR pàdel OR padel OR golf OR waterpolo OR nataci* OR gimnas* OR atletism* OR balonces* OR basket OR padel OR tenis OR acuàtic* OR aquàtic* OR acuatic* OR salvament* OR socorris* OR submarinis* OR vela OR surfín* OR escalad* OR escalar* OR alpinism* OR montañism* OR esquí* OR esquí* OR running* OR yoga OR pilates OR esgrima* OR multideport* OR multiesport* OR puenting OR triathlon OR triatlón OR triathlon OR monitor* OR físico-depor* OR rocódr* OR náutic* OR nàuti* OR nauti*

Procedimiento de filtrado y extracción manual de sobre captura ITENDERSPRO

Sobre el documento en Excel que contenía todas las licitaciones extraídas y filtradas por iTendersPro se realizó un procedimiento de eliminación de expedientes que no eran objeto del estudio. Se filtró por tipo de contrato, eliminando los contratos de suministro, administrativos especiales, patrimoniales, privados y de obras, además de los expedientes de concesión de obra que no llevaban aparejada la explotación del servicio.

La captura de datos llevada a cabo por iTendersPro no diferenciaba los contratos mixtos, ya fuesen de concesión o servicios. En este sentido, de forma manual buscando palabras clave, se hizo un filtrado para revisar y localizar estos tipos de contratos, actualizando los expedientes.

Por otro lado, se eliminaron los expedientes duplicados, manteniendo los que tuviesen el estado adjudicado o resuelto, pues eran los que contenían una mayor información.

Por último, se tuvo que actualizar el tipo de contrato, especificando los expedientes que eran abiertos simplificados abreviados, puesto que la captura de datos no diferenciaba entre estos y los procedimientos abiertos simplificados. Dicha actualización de datos se realizó a través de palabras clave de forma manual.

De este modo, quedó elaborado el documento en Excel que contenía todas las licitaciones que fueron publicadas en 2022 (1.082).

Para la elaboración del documento en Excel que contenía todas las licitaciones que finalizaron en 2022, se filtró por el estado de la licitación, eliminando todos aquellos expedientes que no se encontrasen en estado adjudicado o resuelto.

○ Procedimiento de extracción manual sobre muestra 3

Sobre el documento en Excel que contenía todas las licitaciones que finalizaron en 2022 (764), una vez filtrado, se realizó un procedimiento de selección aleatorio para ordenar la muestra 3 (722 licitaciones). El procedimiento usado fue:

1. Se añadió una nueva columna de título "Aleatorio" a la hoja
2. Se formuló en la primera fila la siguiente expresión "=aleatorio.entre(1;764)", lo cual genera un número aleatorio entre el número 1 y el 764
3. Se replicó la fórmula para el total de filas de la tabla
4. Se ordenó la tabla en base a dicha columna en orden ascendente

Se añadieron nuevas columnas a la hoja de excel en referencia a las variables descritas anteriormente respecto de la tercera extracción y se hizo un reparto de filas por bloques a los distintos colaboradores donde, dependiendo de la columna debían insertar un valor numérico, una "x" o un valor porcentual. La extracción de los datos se hizo de manera manual accediendo y analizando la documentación publicada por los distintos órganos de contratación en el perfil del contratante. La información extraída por cada uno de los colaboradores fue integrada en el excel inicial para su análisis cortando y pegando celdas sobre los bloques asignados.

El 5,5% restante de licitaciones finalizadas no se ha podido analizar de forma manual al no disponer de la documentación publicada necesaria.

○ ANÁLISIS DE DATOS

Respecto del análisis de datos, se ha realizado un análisis estadístico de tipo descriptivo y de frecuencias.

En el análisis realizado, aplicado de igual manera sobre las tres muestras, se han utilizado un conjunto de funciones para describir y resumir de forma precisa los datos de cada una de ellas.

Dichas funciones nos han permitido calcular totales a través de sumas de conjuntos de valores, obteniendo magnitudes generales y contar elementos en un rango dado, proporcionando información sobre el tamaño del conjunto de datos (funciones SUMAR y CONTAR). Para calcular los valores medios de los datos se ha utilizado la función PROMEDIO.



Además, se han utilizado funciones condicionales para realizar cálculos específicos en subconjuntos de datos que cumplieran con ciertas condiciones (SUMAR.SI, CONTAR.SI y PROMEDIO.SI).

Para realizar un análisis descriptivo más profundo, hemos utilizado funciones como SUMAR.SI.CONJUNTO, CONTAR.SI.CONJUNTO y PROMEDIO.SI.CONJUNTO, las cuales nos han permitido aplicar múltiples criterios a los datos.

Por último, para identificar patrones en los datos hemos utilizado la función MODA.UNO, que nos ha permitido conocer el valor que más se repite obteniendo una idea de la tendencia central de datos.

Cada una de las funciones nos ha aportado una perspectiva diferente sobre el comportamiento de los datos, permitiendo identificar patrones y características relevantes.



Resultados.



El presente informe ha servido como base o punto de partida para el debate en los distintos eventos que se han desarrollado, entre los meses de septiembre y noviembre, a lo largo de la geografía de nuestro país y cuyas conclusiones han sido implementadas y publicadas.

NIVEL 1 - ESTADÍSTICAS SOBRE EL TOTAL DE LICITACIONES PUBLICADAS

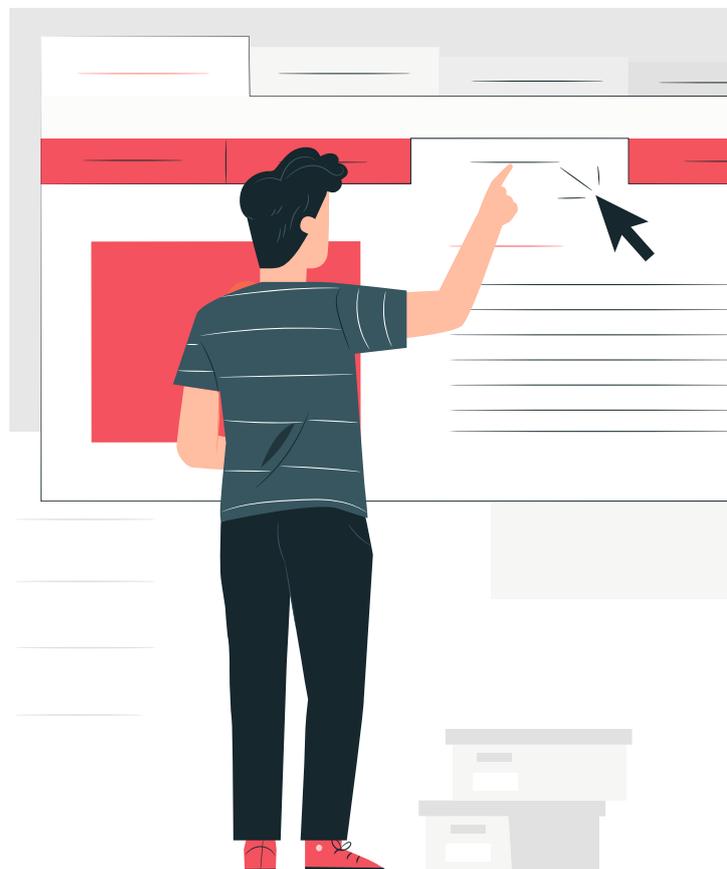
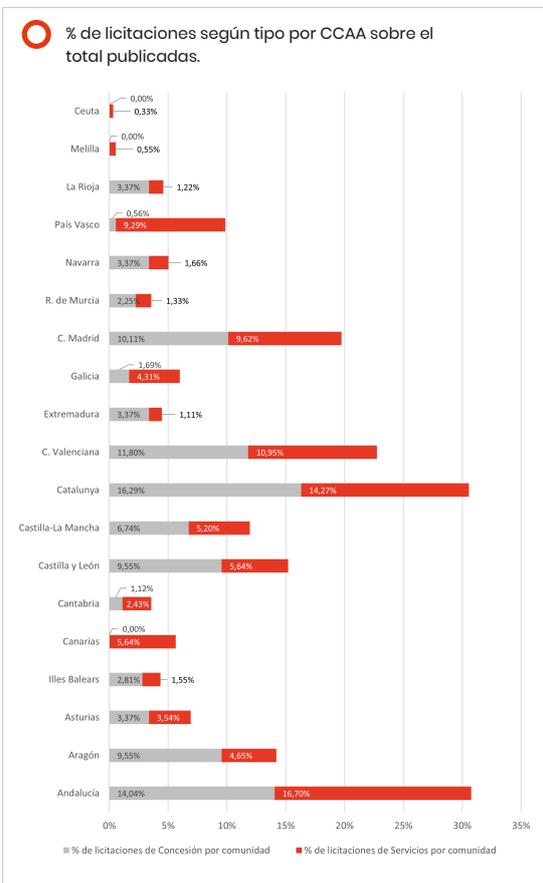
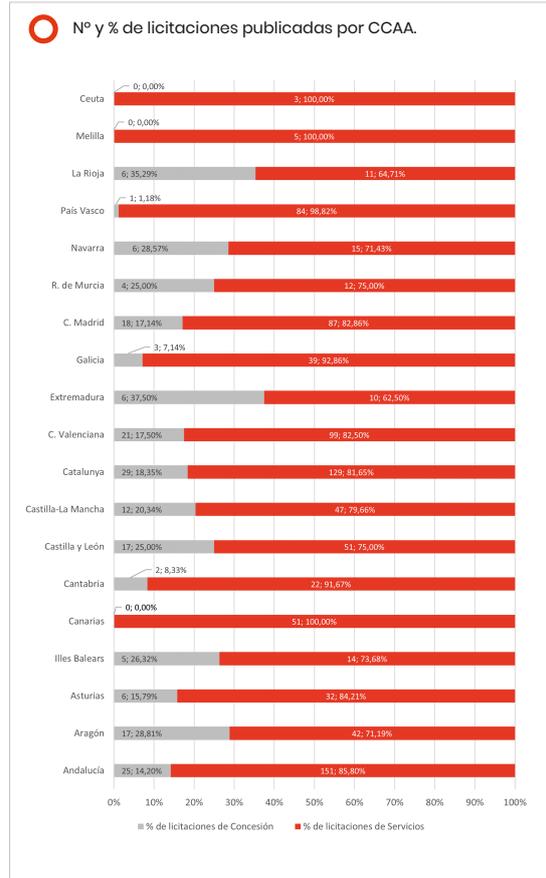
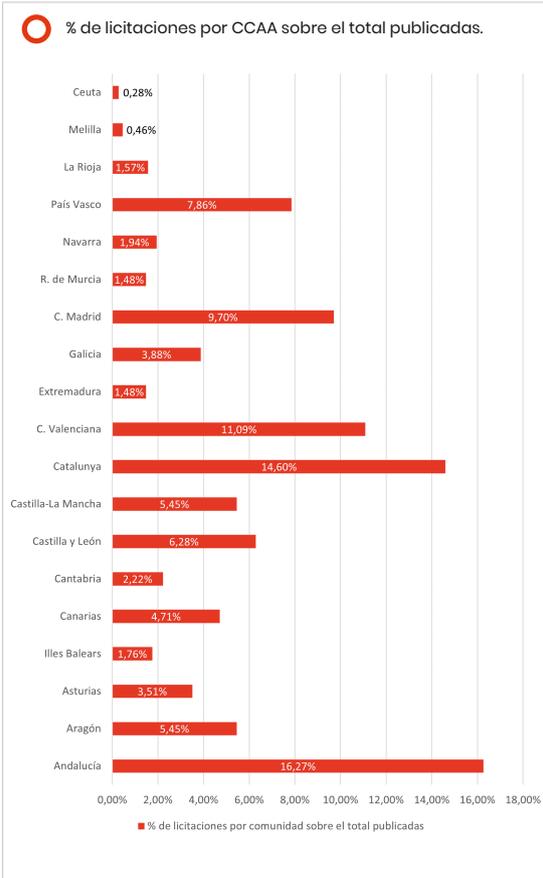
Licitaciones publicadas.



Se han publicado un total de 1.082 licitaciones, de las cuales 178 (16,45%) corresponden a concesiones: 4 de obras públicas, 162 de servicios, 2 de servicios mixto y 10 de gestión de servicios públicos.

En cuanto a la prestación de servicios, se han publicado 904 licitaciones (83,55 %), 5 de ellas de servicios mixto y 899 de servicios.

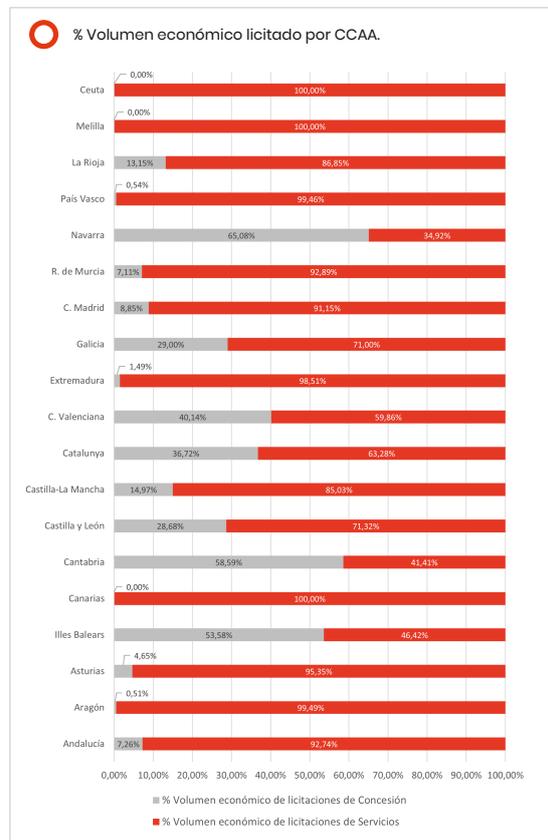
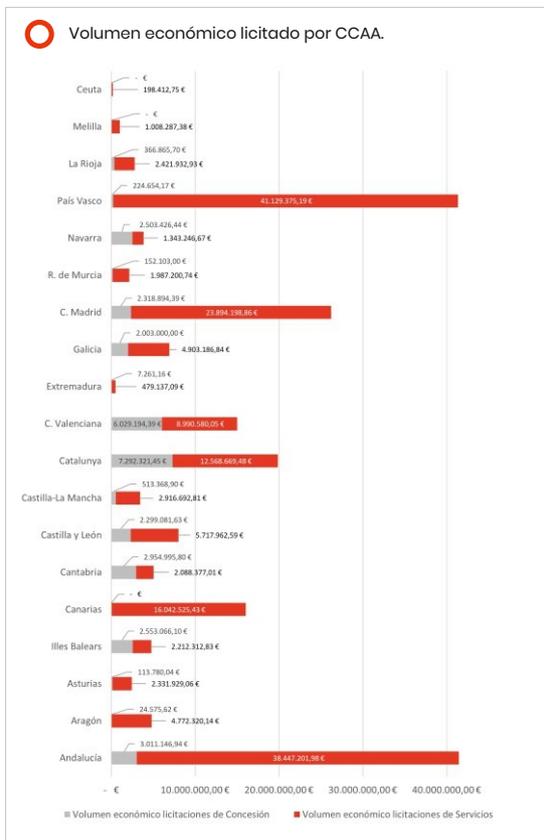
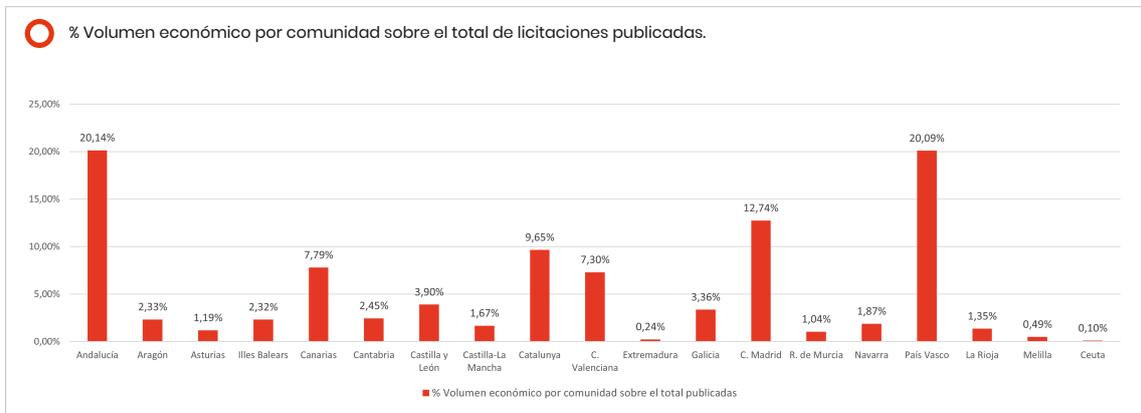


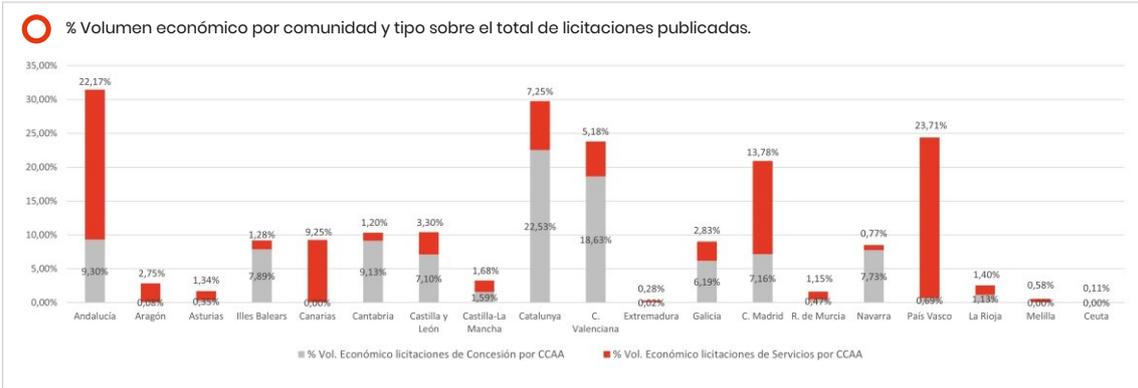


Volumen económico total licitado (PBL).

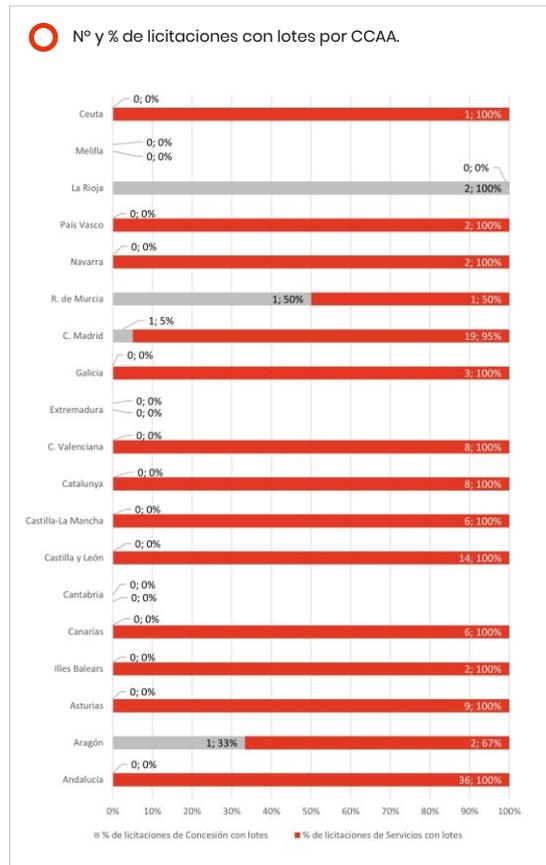
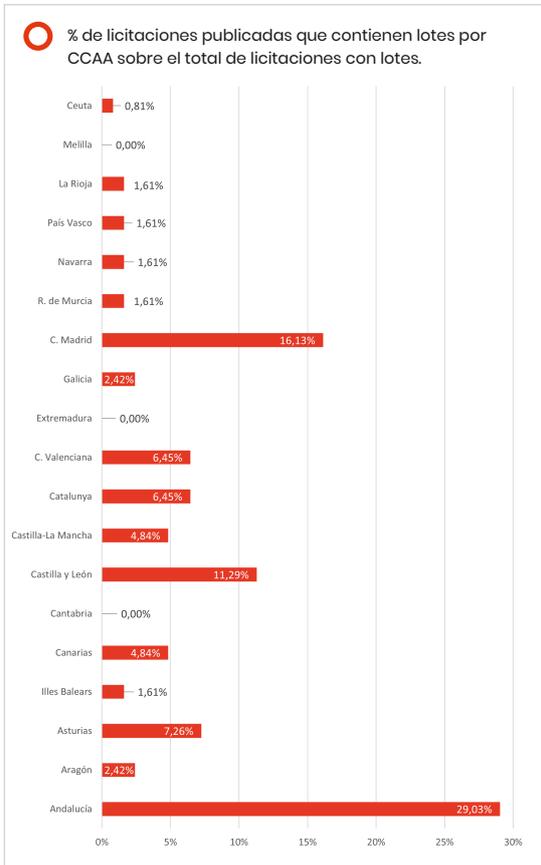
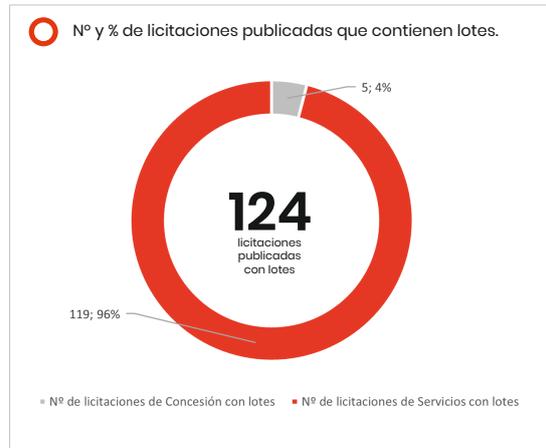
Se han publicado licitaciones por valor de 205.821.285,56 €, de los que 173.453.549,83 € (84,27%) corresponden a prestación de

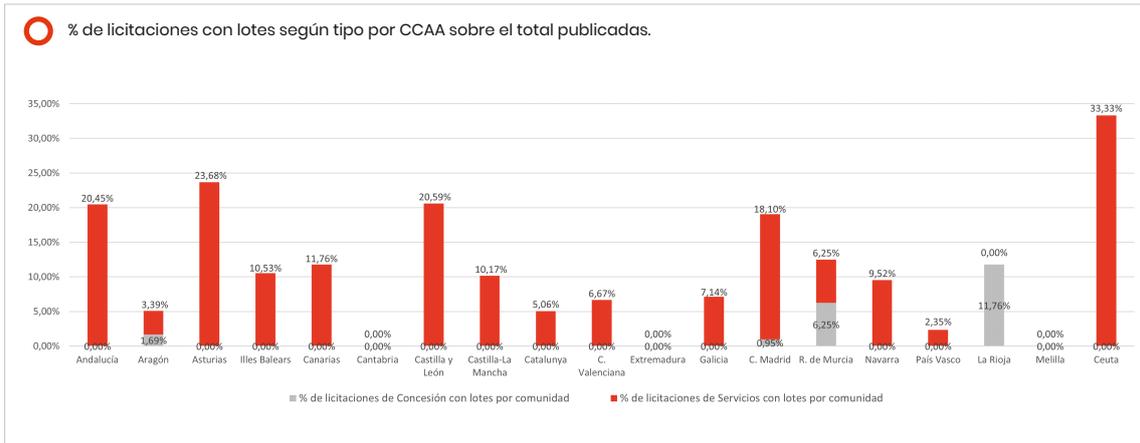
servicios y un importe de 32.367.735,73 € (15,73%) a concesiones.





División en lotes.



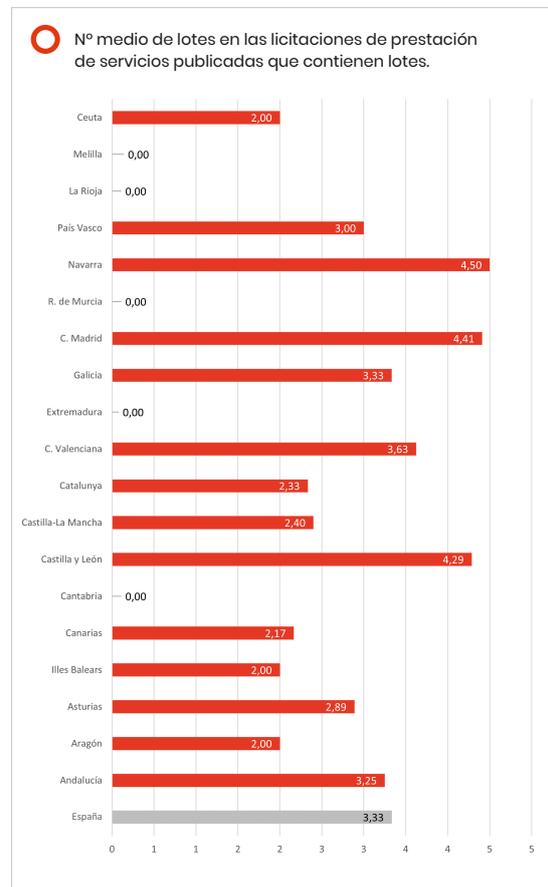
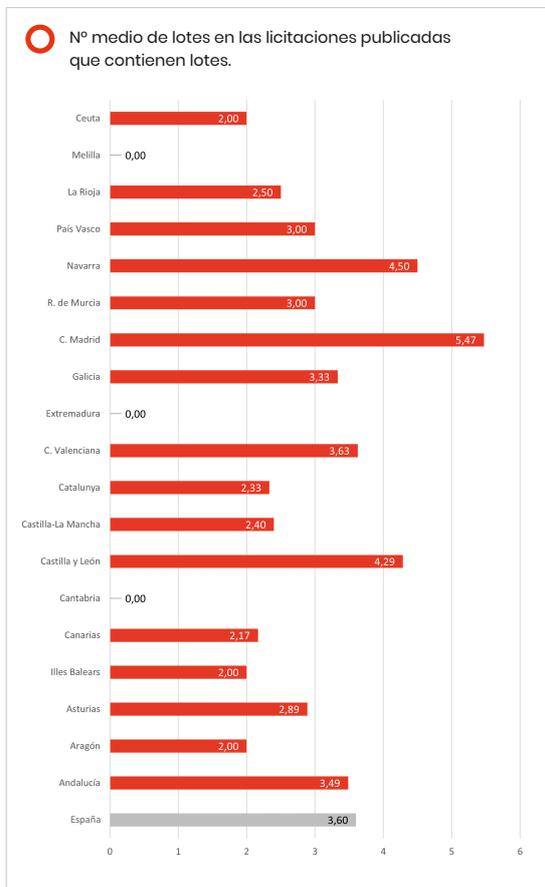


Número medio de lotes en las licitaciones publicadas que contienen lotes.

En España el número medio de lotes es de 3,60. Podemos destacar Castilla y León con un número medio de 4,29, la Comunidad Foral de Navarra con 4,50 y a la Comunidad de Madrid con 5,47 lotes de media en las licitaciones lotificadas.

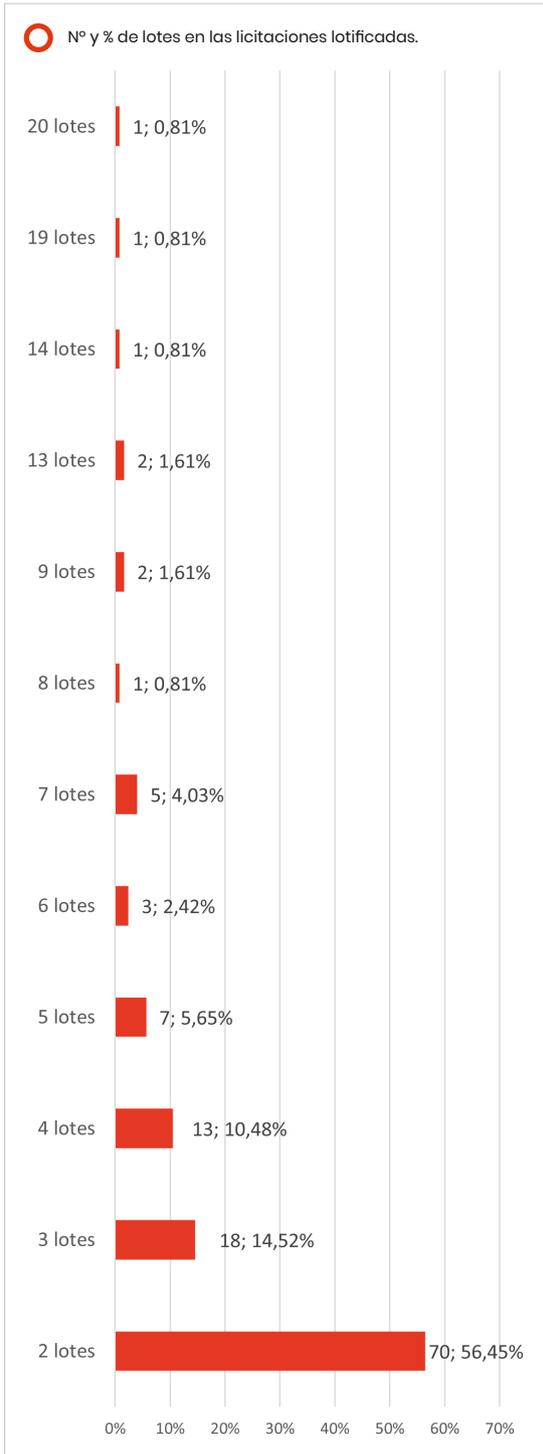
Número medio de lotes en las licitaciones de prestación de servicios publicadas que contienen lotes.

En el caso de las licitaciones de prestación de servicios la media en España es de 3,33 lotes, destacando sobre el resto Castilla y León, Comunidad de Madrid y la Comunidad Foral de Navarra con más de 4 lotes en las licitaciones lotificadas.

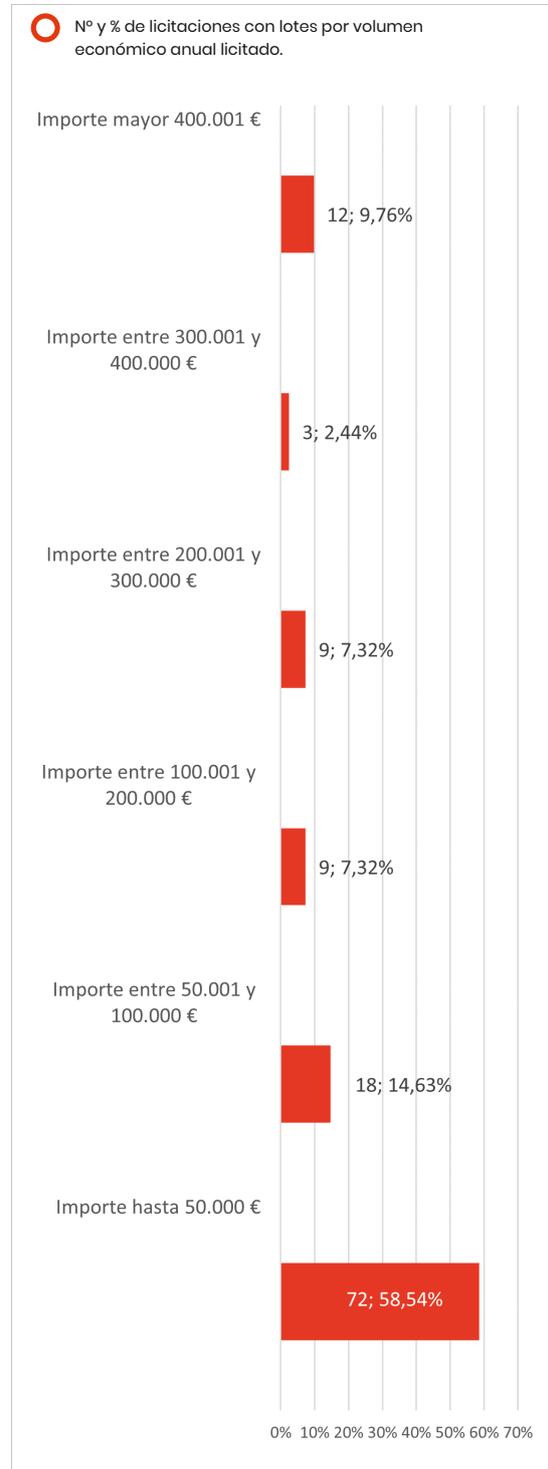


De las 1.082 licitaciones publicadas, únicamente 124 (11,46%) se licitaron por lotes. Siendo la mayoría de dichas licitaciones con lotes de prestación de servicio, 119 (95,97%).

Podemos observar como lo más común a la hora de lotificar es dividir la licitación en dos lotes (56,45%)



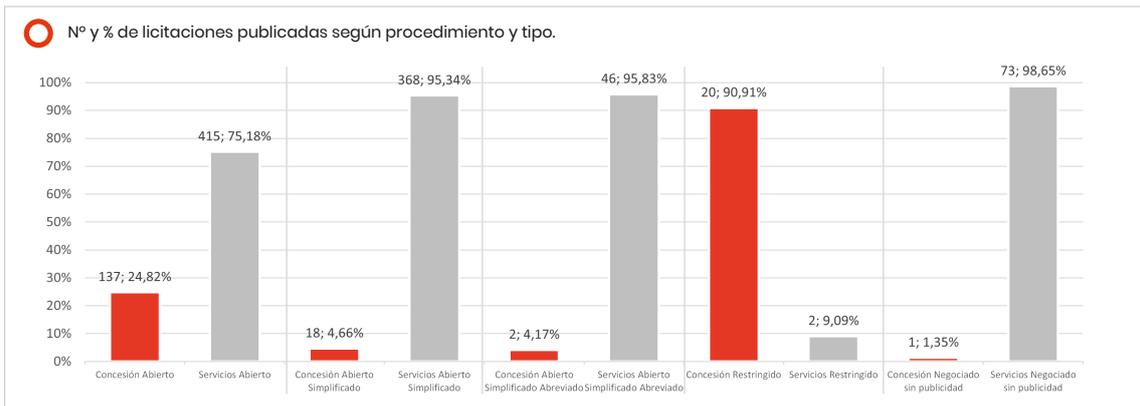
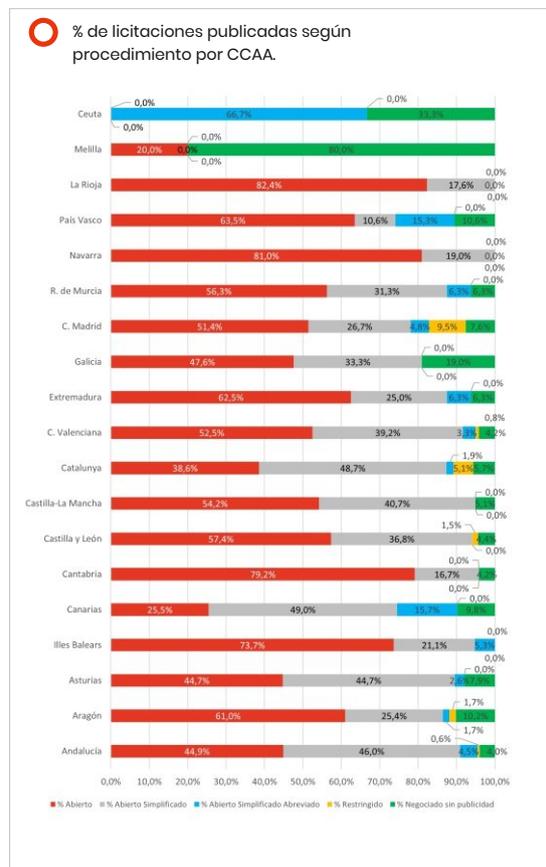
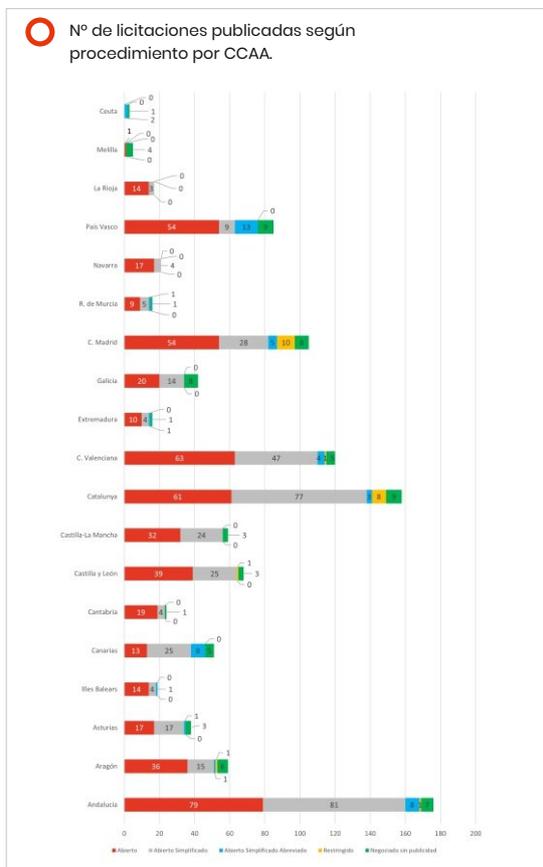
En cuanto al importe de las licitaciones que contienen lotes, un 73,17 % de las mismas tenían un importe anual inferior a 100.000 €.



Tipodeprocedimiento.

La mayoría de las licitaciones han sido publicadas por procedimiento abierto, siendo estas 552 (51,02 %). Por procedimiento abierto simplificado han sido 386 (35,67 %), por las 48 abiertas simplificadas abreviadas (4,44 %).

Las licitaciones por procedimiento restringido han sido 22 (2,03 %) y por procedimiento negociado sin publicidad 74 (6,84 %).



○ N° y % de licitaciones publicadas de concesión y servicios por tipo de procedimiento por CCAA.

	Andalucía	Aragón	Asturias	Illes Balears	Canarias	Cantabria	CyL	CLM	Catalunya	C. Valenciana	Extremadura	Galicia	C. Madrid	R. de Murcia	Navarra	País Vasco	La Rioja	Melilla	Ceuta
Concesión Abierto	20	14	5	5	0	2	15	10	18	18	5	3	7	3	6	1	5	0	0
% Concesión Abierto	25,3%	38,9%	29,4%	35,7%	0,0%	10,5%	38,5%	31,3%	29,5%	28,6%	50,0%	15,0%	13,0%	33,3%	35,3%	1,9%	35,7%	0,0%	0,0%
Servicios Abierto	59	22	12	9	13	17	24	22	43	45	5	17	47	6	11	53	9	1	0
% Servicios Abierto	74,7%	61,1%	70,6%	64,3%	100,0%	89,5%	61,5%	68,8%	70,5%	71,4%	50,0%	85,0%	87,0%	66,7%	64,7%	98,1%	64,3%	100,0%	0,0%
Concesión Abierto Si	2	1	1	0	0	0	1	2	4	3	1	0	1	1	0	0	1	0	0
% Concesión Abierto	2,5%	6,7%	5,9%	0,0%	0,0%	0,0%	4,0%	8,3%	5,2%	6,4%	25,0%	0,0%	3,6%	20,0%	0,0%	0,0%	33,3%	0,0%	0,0%
Servicios Abierto Sim	79	14	16	4	25	4	24	22	73	44	3	14	27	4	4	9	2	0	0
% Servicios Abierto S	97,5%	93,3%	94,1%	100,0%	100,0%	100,0%	96,0%	91,7%	94,8%	93,6%	75,0%	100,0%	96,4%	80,0%	100,0%	100,0%	66,7%	0,0%	0,0%
Concesión Abierto Si	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
% Concesión Abierto	12,5%	100,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Servicios Abierto Sim	7	0	1	1	8	0	0	0	3	4	1	0	5	1	0	13	0	0	2
% Servicios Abierto S	87,5%	0,0%	100,0%	100,0%	100,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%	100,0%	100,0%	0,0%	100,0%	100,0%	0,0%	100,0%	0,0%	0,0%	100,0%
Concesión Restringido	1	1	0	0	0	0	1	0	7	0	0	0	10	0	0	0	0	0	0
% Concesión Restringido	100,0%	100,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%	0,0%	87,5%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Servicios Restringido	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
% Servicios Restringido	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	12,5%	100,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Concesión Negociado	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
% Concesión Negociado	14,3%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Servicios Negociado	6	6	3	0	5	1	3	3	9	5	1	8	8	1	0	9	0	4	1
% Servicios Negociado	85,7%	100,0%	100,0%	0,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	0,0%	100,0%	0,0%	100,0%	100,0%

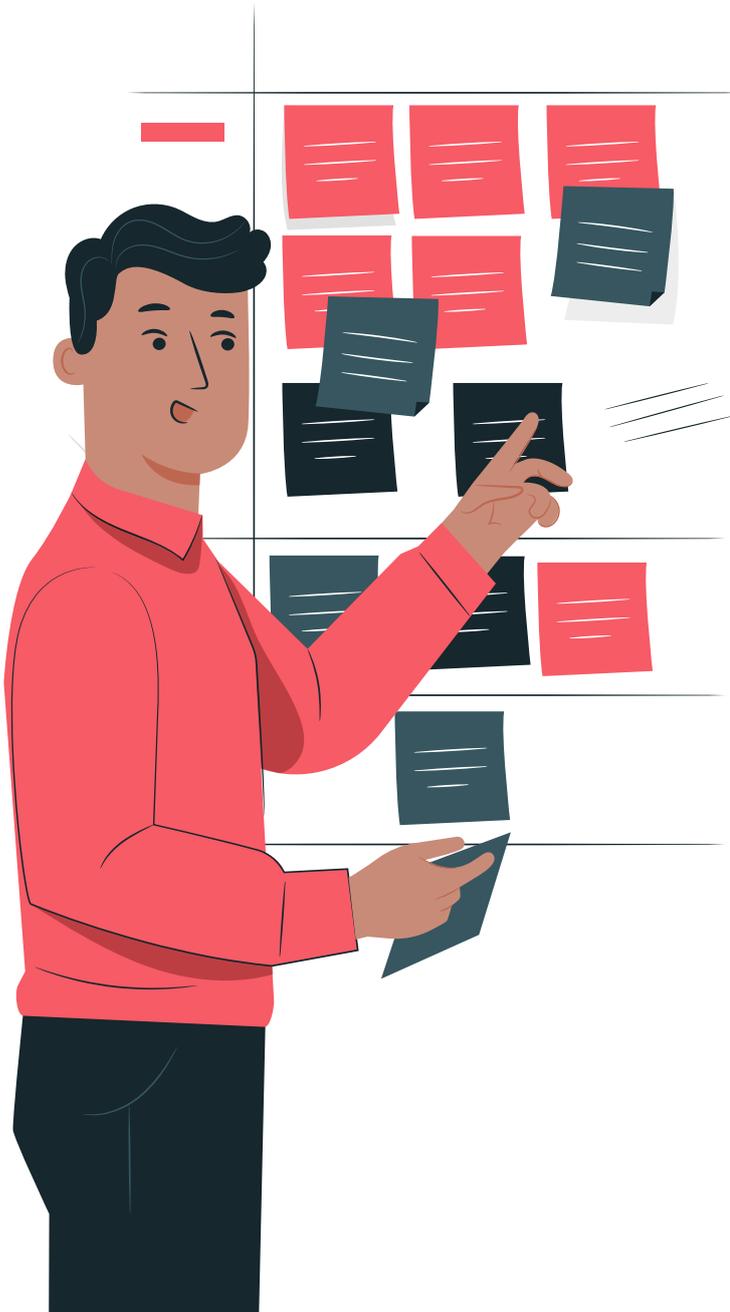
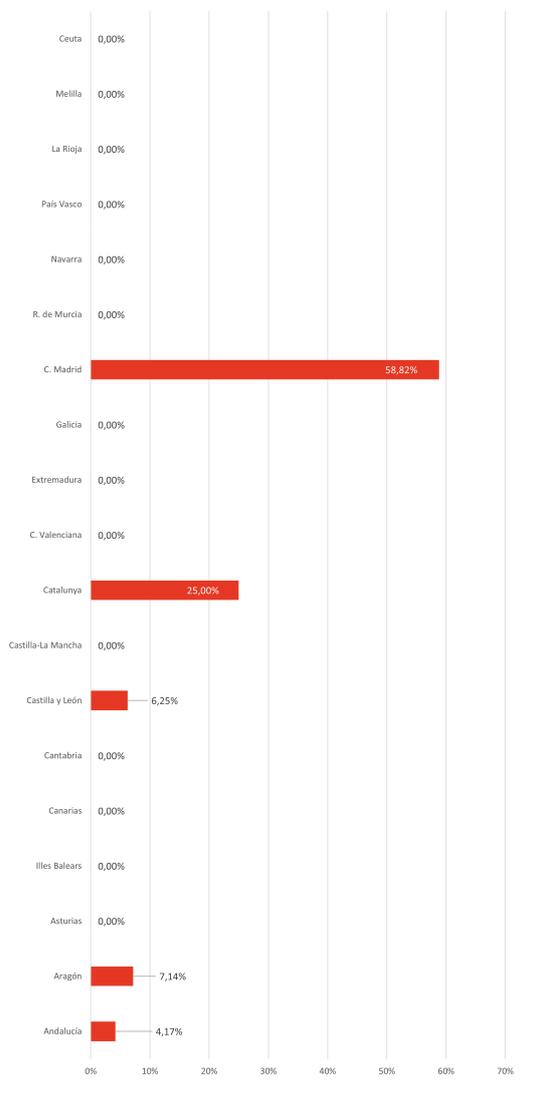
○ % de licitaciones publicadas de concesión y servicios por tipo de procedimiento por CCAA sobre el total de las CCAA.

	Andalucía	Aragón	Asturias	Illes Balears	Canarias	Cantabria	Castilla y Leóstita-La Manx	Catalunya	C. Valenciana	Extremadura	Galicia	C. Madrid	R. de Murcia	Navarra	País Vasco	La Rioja	Melilla	Ceuta	
Concesión Abierto	11,36%	23,73%	13,16%	26,32%	0,00%	8,33%	22,06%	16,95%	11,39%	15,00%	31,25%	7,14%	6,67%	18,75%	28,57%	1,18%	29,41%	0,00%	0,00%
Servicios Abierto	33,52%	37,29%	31,58%	47,37%	25,49%	70,83%	35,29%	37,29%	27,22%	37,50%	31,25%	40,48%	44,76%	37,50%	52,38%	62,35%	52,94%	20,00%	0,00%
Concesión Abierto Simplificado	1,14%	1,69%	2,63%	0,00%	0,00%	0,00%	1,47%	3,39%	2,53%	2,50%	6,25%	0,00%	0,95%	6,25%	0,00%	0,00%	5,88%	0,00%	0,00%
Servicios Abierto Simplificado	44,89%	23,73%	42,11%	21,05%	49,02%	16,67%	35,29%	37,29%	46,20%	36,67%	18,75%	33,33%	25,71%	25,00%	19,05%	10,59%	11,76%	0,00%	0,00%
Concesión Abierto Simplificado Abreviado	0,57%	1,69%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Servicios Abierto Simplificado Abreviado	3,98%	0,00%	2,63%	5,26%	15,69%	0,00%	0,00%	0,00%	1,90%	3,33%	6,25%	0,00%	4,76%	6,25%	0,00%	15,29%	0,00%	0,00%	66,67%
Concesión Restringido	0,57%	1,69%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	1,47%	0,00%	4,43%	0,00%	0,00%	9,52%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Servicios Restringido	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,63%	0,83%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Concesión Negociado sin publicidad	0,57%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Servicios Negociado sin publicidad	3,41%	10,17%	7,89%	0,00%	9,80%	4,17%	4,41%	5,08%	5,70%	4,17%	6,25%	19,05%	7,62%	6,25%	0,00%	10,59%	0,00%	80,00%	33,33%

○ N° y % de licitaciones restringidas de concesión de servicios sobre el total de procedimientos restringido de concesión de servicios.



○ % de licitaciones restringidas de concesión de servicios sobre el total de procedimientos restringidos de concesión de servicios por CCAA.



Teniendo en cuenta que los servicios deportivos (CPV 926) se encuentran encuadrados dentro de los servicios especiales del Anexo IV de la Ley de Contratos del Sector Público, todas las licitaciones de concesión de servicios según lo establecido en el art. 131.2, deben publicarse mediante procedimiento restringido. Sin embargo, nos encontramos con que solo el 12,35 % de las concesiones de servicios publicadas en España se han hecho por dicho procedimiento.

Volumen económico por procedimiento.

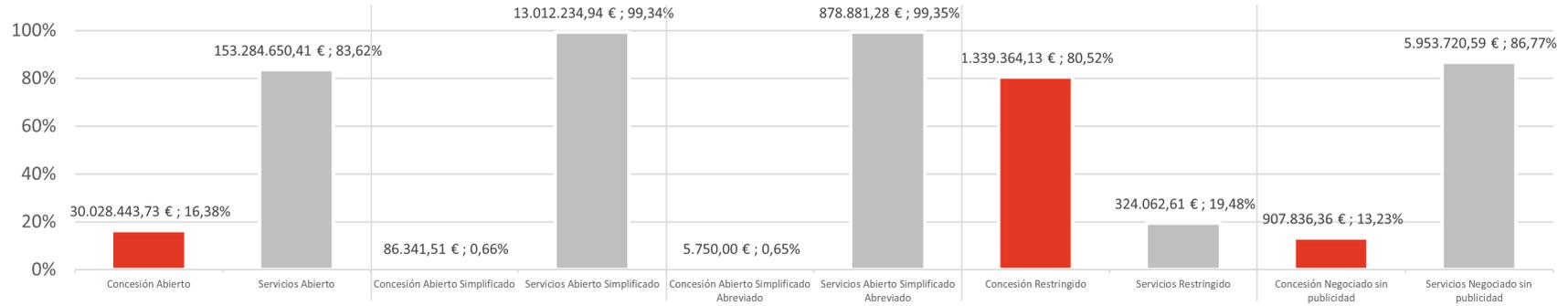


El procedimiento en el que el importe de las licitaciones publicadas ha sido claramente mayor es el abierto, con 183.313.094,14 €. Con importes mucho menores nos encontramos los abiertos simplificados con 13.098.576,45 € y los negociados sin publicidad con 6.861.556,95 €.

Volumen económico licitado según procedimiento y % por CCAA.

	Andalucía	Aragón	Asturias	Illes Balears	Canarias	Cantabria	Castilla y León	Castilla-La Mancha	Catalunya	C. Valenciana	Extremadura	Galicia	C. Madrid	R. de Murcia	Navarra	Pais Vasco	La Rioja	Mellilla	Ceuta
Abierto	36.731.572,52 €	3.823.711,53 €	1.765.009,93 €	4.538.103,30 €	14.462.331,48 €	4.929.730,26 €	6.648.225,39 €	2.493.998,17 €	16.442.540,52 €	12.968.682,91 €	396.288,58 €	5.817.973,40 €	23.734.430,28 €	1.976.372,69 €	3.736.879,11 €	39.874.355,79 €	2.648.100,90 €	324.787,38 €	0,00 €
% Abierto	88,6%	79,7%	72,2%	95,2%	90,1%	97,7%	82,9%	72,7%	82,8%	86,3%	81,5%	84,2%	90,5%	92,4%	97,1%	96,4%	95,0%	32,2%	0,0%
Abierto Simplificado	3.123.527,21 €	593.593,96 €	520.720,42 €	207.975,63 €	994.515,67 €	88.642,55 €	878.992,02 €	793.798,74 €	2.046.654,64 €	1.573.655,83 €	83.091,25 €	397.041,89 €	1.004.090,14 €	111.526,05 €	109.794,00 €	430.258,72 €	140.697,73 €	0,00 €	0,00 €
% Abierto Simplificado	7,5%	12,4%	21,3%	4,4%	6,2%	1,8%	11,0%	23,1%	10,3%	10,5%	17,1%	5,7%	3,8%	5,2%	2,9%	1,0%	5,0%	0,0%	0,0%
Abierto Simplificado Abreviado	173.377,64 €	3.000,00 €	7.482,88 €	19.300,00 €	174.903,31 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	24.319,14 €	3.892,54 €	2.018,42 €	0,00 €	161.523,26 €	26.055,00 €	0,00 €	240.346,34 €	0,00 €	0,00 €	48.412,75 €
% Abierto Simplificado Abreviado	0,4%	0,1%	0,3%	0,4%	1,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%	0,4%	0,0%	0,0%	0,6%	1,2%	0,0%	0,6%	0,0%	0,0%	24,4%
Restringido	0,00 €	6.000,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	317.494,65 €	0,00 €	997.424,19 €	244.800,00 €	0,00 €	0,00 €	97.707,90 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
% Restringido	0,0%	0,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	4,0%	0,0%	5,0%	1,6%	0,0%	0,0%	0,4%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Negociado sin publicidad	1.429.871,55 €	370.590,27 €	152.495,87 €	0,00 €	410.774,97 €	25.000,00 €	172.332,16 €	142.264,80 €	350.052,44 €	228.743,16 €	5.000,00 €	691.171,55 €	1.215.341,67 €	25.350,00 €	0,00 €	809.068,51 €	0,00 €	683.500,00 €	150.000,00 €
% Negociado sin publicidad	3,4%	7,7%	6,2%	0,0%	2,6%	0,5%	2,1%	4,1%	1,8%	1,5%	1,0%	10,0%	4,6%	1,2%	0,0%	2,0%	0,0%	67,8%	75,6%

Volumen económico y % total licitado de concesiones y servicios por procedimiento.



Volumen Económico licitado y % según procedimiento y tipo por CCAA.

	Andalucía	Aragón	Asturias	Illes Balears	Canarias	Cantabria	Castilla y León	Castilla-La Mancha	Catalunya	C. Valenciana	Extremadura	Galicia	C. Madrid	R. de Murcia	Navarra	País Vasco	La Rioja	Melilla	Ceuta
Concesión Abierto	2.096.754,80 €	15.275,62 €	95.780,04 €	2.553.066,10 €	0,00 €	2.954.995,80 €	1.981.436,73 €	510.968,90 €	6.366.659,87 €	6.013.487,77 €	6.600,00 €	2.003.000,00 €	2.221.186,49 €	152.103,00 €	2.508.426,44 €	224.654,17 €	329.048,00 €	0,00 €	0,00 €
% Concesión Abierto	5,7%	0,4%	0,4%	56,3%	0,0%	59,9%	29,8%	20,5%	36,7%	46,4%	1,7%	34,4%	5,4%	7,7%	6,7%	16,6%	12,4%	0,0%	0,0%
Servicios Abierto	34.634.817,72 €	3.808.435,91 €	1.669.229,89 €	1.985.037,20 €	14.462.331,48 €	1.974.734,46 €	4.666.788,66 €	1.983.029,27 €	10.075.880,65 €	6.955.195,14 €	389.688,58 €	3.814.973,40 €	21.513.243,79 €	1.824.269,69 €	1.233.452,67 €	39.646.701,62 €	2.319.052,90 €	324.787,38 €	0,00 €
% Servicios Abierto	94,3%	99,6%	94,6%	43,3%	100,0%	40,1%	70,2%	79,5%	61,3%	53,6%	98,3%	65,6%	92,3%	92,3%	93,0%	99,4%	87,6%	100,0%	0,0%
Concesión Abierto Simplificado	3.805,78 €	300,00 €	18.000,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	150,25 €	2.400,00 €	7.500,00 €	15.705,62 €	661,16 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	37.817,70 €	0,00 €	0,00 €
% Concesión Abierto Simplificado	0,1%	0,1%	3,5%	0,0%	0,0%	0,0%	0,3%	0,3%	0,4%	1,0%	0,8%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	26,9%	0,0%	0,0%
Servicios Abierto Simplificado	3.119.721,43 €	593.293,96 €	502.720,42 €	207.975,63 €	994.515,67 €	88.642,55 €	878.841,77 €	791.398,74 €	2.039.154,64 €	1.557.949,21 €	82.430,09 €	397.041,89 €	1.004.090,14 €	111.526,05 €	109.794,00 €	430.258,72 €	102.880,03 €	0,00 €	0,00 €
% Servicios Abierto Simplificado	99,9%	99,9%	96,5%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	99,7%	99,6%	99,0%	99,2%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	73,1%	0,0%	0,0%
Concesión Abierto Simplificado Abreviado	2.750,00 €	3.000,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
% Concesión Abierto Simplificado Abreviado	1,6%	100,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Servicios Abierto Simplificado Abreviado	170.627,64 €	0,00 €	7.482,88 €	19.300,00 €	174.903,31 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	24.319,14 €	3.892,54 €	2.018,42 €	0,00 €	161.523,26 €	26.055,00 €	0,00 €	240.346,34 €	0,00 €	0,00 €	48.412,75 €
% Servicios Abierto Simplificado Abreviado	98,4%	0,0%	100,0%	100,0%	100,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%	100,0%	100,0%	0,0%	100,0%	100,0%	0,0%	100,0%	0,0%	0,0%	100,0%
Concesión Restringido	0,00 €	6.000,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	317.494,65 €	0,00 €	918.161,58 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	97.707,90 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
% Concesión Restringido	0,0%	100,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	92,1%	0,0%	92,1%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Servicios Restringido	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	79.262,61 €	244.800,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
% Servicios Restringido	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	7,9%	100,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Concesión Negociado sin publicidad	907.836,36 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
% Concesión Negociado sin publicidad	63,5%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Servicios Negociado sin publicidad	522.035,19 €	370.590,27 €	152.495,87 €	0,00 €	410.774,97 €	25.000,00 €	172.332,16 €	142.264,80 €	350.052,44 €	228.743,16 €	5.000,00 €	691.171,55 €	1.215.341,67 €	25.350,00 €	0,00 €	809.068,51 €	0,00 €	683.500,00 €	150.000,00 €
% Servicios Negociado sin publicidad	36,5%	100,0%	100,0%	0,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	0,0%	100,0%	0,0%	100,0%	100,0%

% Volumen Económico licitado por procedimiento y tipo sobre el total CCAA.

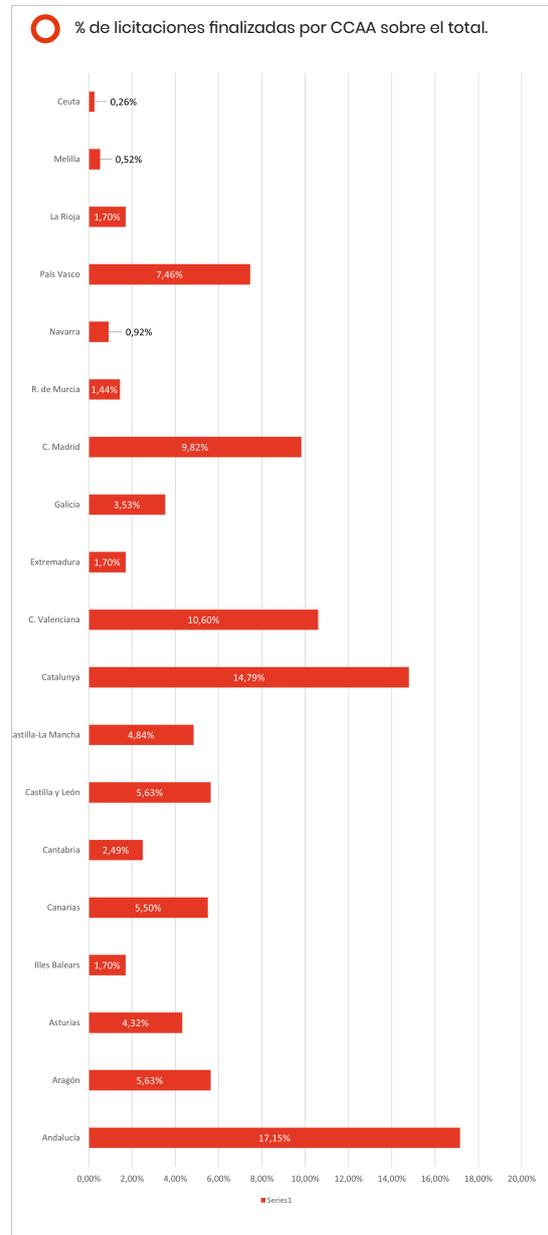
	Andalucía	Aragón	Asturias	Illes Balears	Canarias	Cantabria	Castilla y León	Castilla-La Mancha	Catalunya	C. Valenciana	Extremadura	Galicia	C. Madrid	R. de Murcia	Navarra	País Vasco	La Rioja	Melilla	Ceuta
Concesión Abierto	5,06%	0,32%	3,92%	53,58%	0,00%	58,59%	24,72%	14,90%	32,06%	40,04%	1,36%	29,00%	8,47%	7,11%	65,08%	0,54%	11,80%	0,00%	0,00%
Servicios Abierto	83,54%	79,39%	68,25%	41,66%	90,15%	39,16%	58,21%	57,81%	50,73%	46,31%	80,12%	55,24%	82,07%	85,27%	32,07%	95,88%	83,16%	32,21%	0,00%
Concesión Abierto Simplificado	0,01%	0,01%	0,74%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,07%	0,04%	0,10%	0,14%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	1,36%	0,00%	0,00%
Servicios Abierto Simplificado	7,52%	12,37%	20,56%	4,36%	6,20%	1,76%	10,96%	23,07%	10,37%	16,95%	5,75%	3,83%	5,21%	2,85%	1,04%	3,69%	0,00%	0,00%	0,00%
Concesión Abierto Simplificado Abreviado	0,01%	0,06%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Servicios Abierto Simplificado Abreviado	0,41%	0,00%	0,31%	0,41%	1,09%	0,00%	0,00%	0,00%	0,12%	0,03%	0,41%	0,00%	0,62%	1,22%	0,00%	0,58%	0,00%	0,00%	24,40%
Concesión Restringido	0,00%	0,13%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	4,62%	0,00%	0,00%	0,00%	0,37%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Servicios Restringido	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,40%	1,63%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Concesión Negociado sin publicidad	2,19%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Servicios Negociado sin publicidad	1,26%	7,73%	6,24%	0,00%	2,56%	0,50%	2,15%	4,15%	1,76%	1,52%	1,03%	10,01%	4,64%	1,18%	0,00%	1,96%	0,00%	67,79%	75,60%

NIVEL 2 - ESTADÍSTICO SOBRE EL TOTAL DE LICITACIONES FINALIZADAS

Licitaciones finalizadas.



Se han finalizado un total de 764 licitaciones, de ellas 663 fueron adjudicadas o resueltas (86,78 %), 75 quedaron desiertas (9,82 %) y se desistieron 25 procedimientos (3,37 %). También existió un caso de renuncia de un organismo contratante a celebrar un contrato, siendo esta circunstancia procedimentalmente posible al encontrarse en fase de licitación, tal y como establece el art.152 de la LCSP.



Nº y % de licitaciones finalizadas por CCAA.

	Andalucía	Aragón	Asturias	Illes Balears	Canarias	Cantabria	CYL	CLM	Catalunya	C. Valenciana	Extremadura	Galicia	C. Madrid	R. de Murcia	Navarra	País Vasco	La Rioja	Melilla	Ceuta
Total	131	43	33	13	42	19	43	37	113	81	13	27	75	11	7	57	13	4	2
Nº de licitaciones adjudicadas/resueltas	115	34	33	12	33	14	38	32	94	69	13	24	67	11	6	51	11	4	2
% de licitaciones adjudicadas/resueltas	87,8%	79,1%	100,0%	92,3%	78,6%	73,7%	88,4%	86,5%	83,2%	85,2%	100,0%	88,9%	89,3%	100,0%	85,7%	89,5%	84,6%	100,0%	100,0%
Nº de licitaciones desiertas	13	7	0	0	6	4	3	5	12	9	0	2	5	0	1	6	2	0	0
% de licitaciones desiertas	9,9%	16,3%	0,0%	0,0%	14,3%	21,1%	7,0%	13,5%	10,6%	11,1%	0,0%	7,4%	6,7%	0,0%	14,3%	10,5%	15,4%	0,0%	0,0%
Nº de licitaciones desistidas	3	2	0	1	3	1	2	0	7	3	0	1	2	0	0	0	0	0	0
% de licitaciones desistidas	2,3%	4,7%	0,0%	7,7%	7,1%	5,3%	4,7%	0,0%	6,2%	3,7%	0,0%	3,7%	2,7%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Nº de licitaciones renunciadas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
% de licitaciones renunciadas	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	1,3%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%

Nº y % de licitaciones de concesiones y servicios finalizadas por tipo por CCAA.

En la presente tabla no se desglosa el número y porcentaje de licitaciones renunciadas, pero si se tiene en cuenta para el cálculo de porcentajes en la comunidad autónoma correspondiente.

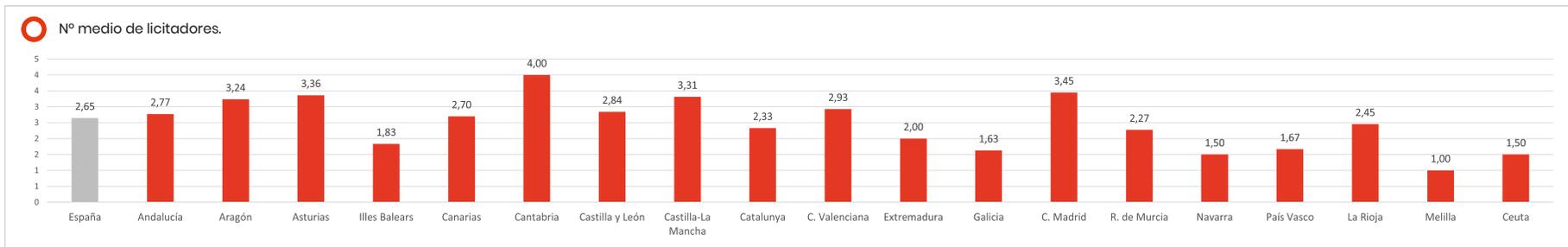
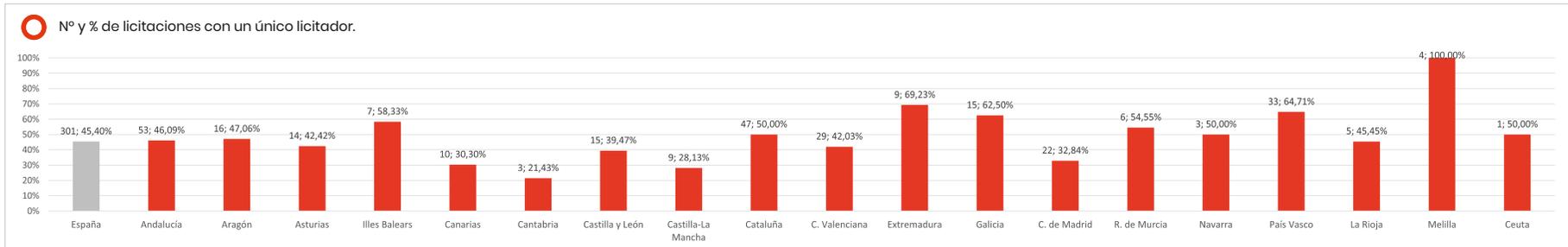
	Andalucía	Aragón	Asturias	Illes Balears	Canarias	Cantabria	Castilla y León	Castilla-La Mancha	Catalunya	C. Valenciana	Extremadura	Galicia	C. Madrid	R. de Murcia	Navarra	País Vasco	La Rioja	Melilla	Ceuta
Concesiones adjudicadas/resueltas	11	3	5	4	0	0	4	4	8	4	4	0	9	4	2	0	4	0	0
% Concesiones adjudicadas/resueltas	9,6%	8,8%	15,2%	33,3%	0,0%	0,0%	10,5%	12,5%	8,5%	5,8%	30,8%	0,0%	13,4%	36,4%	33,3%	0,0%	36,4%	0,0%	0,0%
Servicios adjudicadas/resueltas	104	31	28	8	33	14	34	28	86	65	9	24	58	7	4	51	7	4	2
% Servicios adjudicadas/resueltas	90,4%	91,2%	84,8%	66,7%	100,0%	100,0%	89,5%	87,5%	91,5%	94,2%	69,2%	100,0%	86,6%	63,6%	66,7%	100,0%	63,6%	100,0%	100,0%
Concesiones desiertas	8	6	0	0	0	2	1	3	2	3	0	0	2	0	0	0	0	0	0
% Concesiones desiertas	61,5%	85,7%	0,0%	0,0%	0,0%	50,0%	33,3%	60,0%	16,7%	33,3%	0,0%	0,0%	40,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Servicios desiertos	5	1	0	0	6	2	2	2	10	6	0	2	3	0	1	6	2	0	0
% Servicios desiertos	38,5%	14,3%	0,0%	0,0%	100,0%	50,0%	66,7%	40,0%	83,3%	66,7%	0,0%	100,0%	60,0%	0,0%	100,0%	100,0%	100,0%	0,0%	0,0%
Concesiones desistidas	1	0	0	0	0	0	0	0	2	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
% Concesiones desistidas	33,3%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	28,6%	33,3%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Servicios desistidos	2	2	0	1	3	1	2	0	5	2	0	1	2	0	0	0	0	0	0
% Servicios desistidos	66,7%	100,0%	0,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	0,0%	71,4%	66,7%	0,0%	100,0%	100,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%

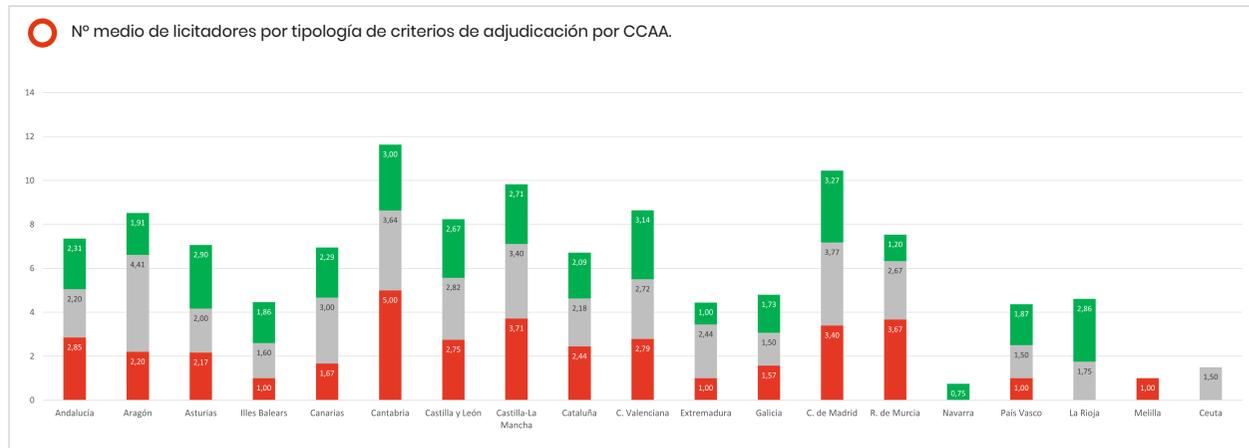
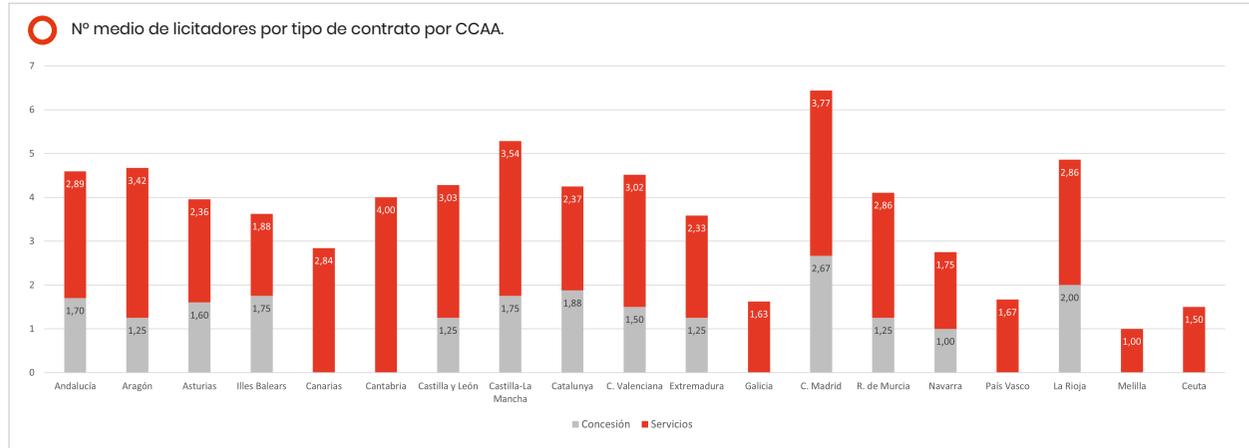
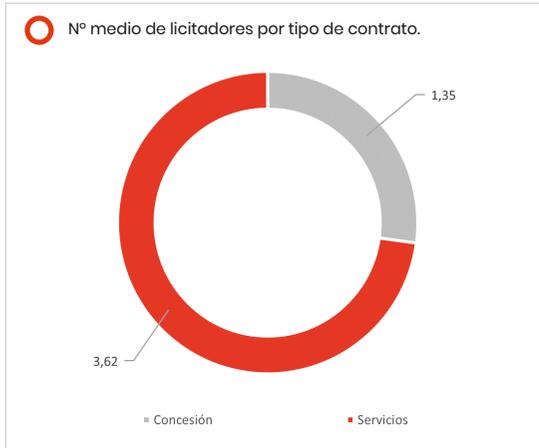
Número de licitadores.



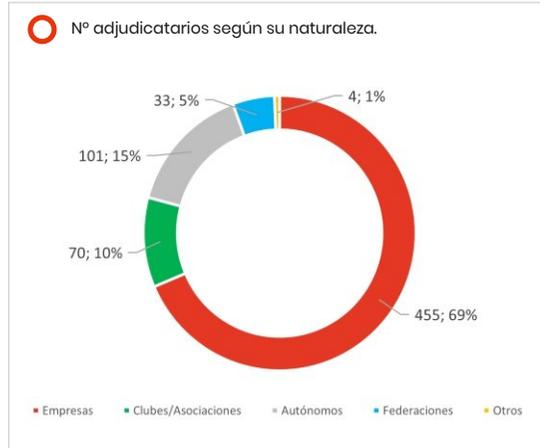
Los procedimientos donde la concurrencia de licitadores ha sido de un licitador han sido 301, lo que corresponde a un 45,40 % de las licitaciones adjudicadas/resueltas (un 39,40% del total de licitaciones finalizadas en 2022).

Hay que destacar a la Ciudad Autónoma de Melilla donde en el 100 % de las licitaciones se presentó un licitador y a Extremadura y País Vasco, donde el porcentaje ascendió a 69,23% y 64,71% respectivamente.





Naturaleza de los adjudicatarios.



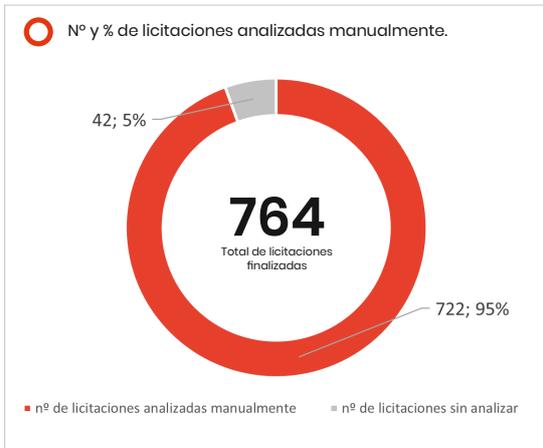
Un total de 455 licitaciones (69 %) se han adjudicado a empresas, seguido por los autónomos con 101 (15 %) y 70 a clubes o asociaciones (10%).

En menor medida se han adjudicado a federaciones, con un total de 33 (5%) y a otros entes como pueden ser ONG's con 4 adjudicaciones (1%).

○ N° y % de adjudicatarios según su naturaleza por CCAA.

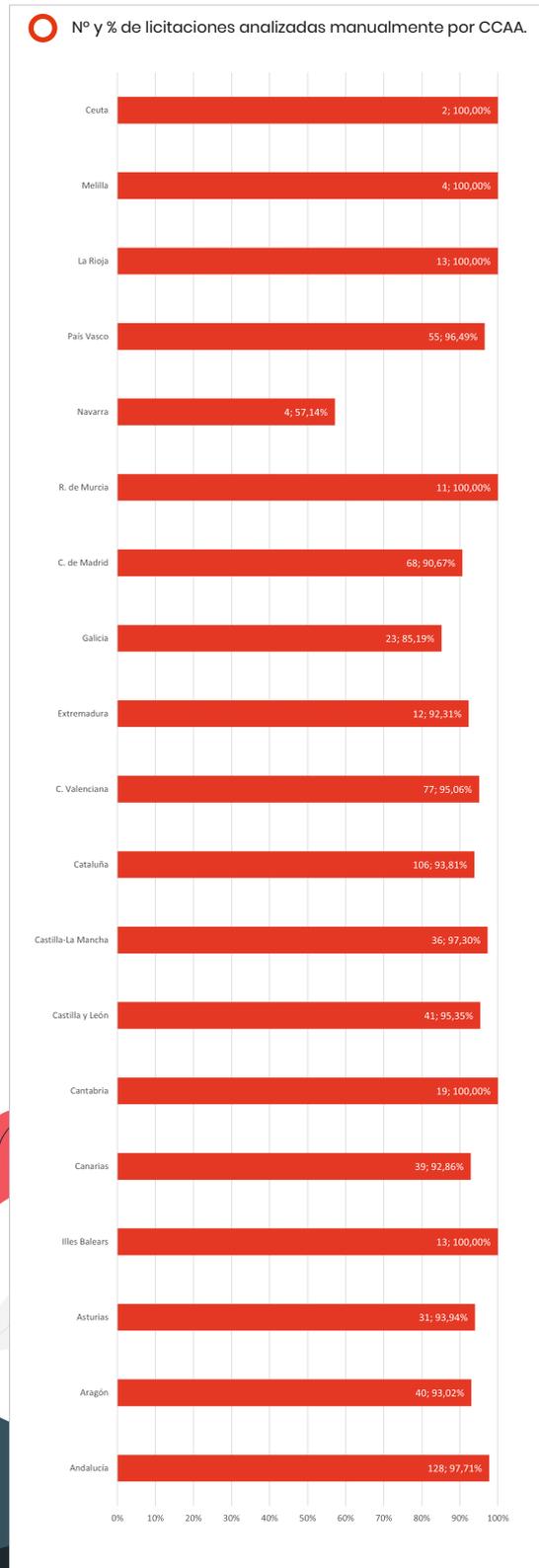
	Andalucía	Aragón	Asturias	Illes Balears	Canarias	Cantabria	CyL	CLM	Catalunya	C. Valenciana	Extremadura	Galicia	C. Madrid	R. de Murcia	Navarra	País Vasco	La Rioja	Melilla	Ceuta
Empresas	74	23	26	9	29	10	25	22	59	46	6	12	54	6	4	43	6	1	0
% Empresas	64,3%	67,6%	78,8%	75,0%	87,9%	71,4%	65,8%	68,8%	62,8%	66,7%	46,2%	50,0%	80,6%	54,5%	66,7%	84,3%	54,5%	25,0%	0,0%
Clubes/Asociaciones	12	3	3	1	1	0	2	0	20	4	3	2	8	3	0	8	0	0	0
% Clubes/Asociaciones	10,4%	8,8%	9,1%	8,3%	3,0%	0,0%	5,3%	0,0%	21,3%	5,8%	23,1%	8,3%	11,9%	27,3%	0,0%	15,7%	0,0%	0,0%	0,0%
Autónomos	15	6	4	2	3	1	9	9	14	18	4	4	3	1	2	0	5	0	1
% Autónomos	13,0%	17,6%	12,1%	16,7%	9,1%	7,1%	23,7%	28,1%	14,9%	26,1%	30,8%	16,7%	4,5%	9,1%	33,3%	0,0%	45,5%	0,0%	50,0%
Federaciones	14	2	0	0	0	0	2	1	0	1	0	6	2	1	0	0	0	3	1
% Federaciones	12,2%	5,9%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	5,3%	3,1%	0,0%	1,4%	0,0%	25,0%	3,0%	9,1%	0,0%	0,0%	0,0%	75,0%	50,0%
Otros	0	0	0	0	0	3	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
% Otros	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	21,4%	0,0%	0,0%	1,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%

NIVEL 3 - ESTADÍSTICO SOBRE LAS ANALIZADAS MANUALMENTE DEL TOTAL DE FINALIZADAS



De las 764 licitaciones adjudicadas-resueltas se han analizado manualmente un total de 722 (94,50 %).

No se han podido analizar todas las licitaciones finalizadas de forma manual al no disponer, en algunas de ellas, de la documentación necesaria publicada.



Crterios de solvencia calidad/medioambiental

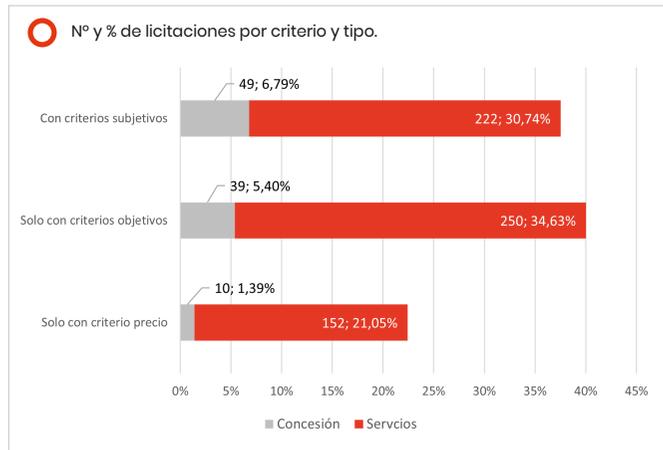


De los datos obtenidos manualmente se observa como únicamente 15 expedientes, lo que representa un 2,08 % del total de las licitaciones analizadas, utilizan como criterio de solvencia sist. de gestión de la calidad o medioambientales (art.93 y 94 LCSP). De ellos, 12 son de prestación de servicios (80 %) y 3 de concesión (20%).

○ N° y % de licitaciones con criterio solvencia calidad/medioambiente por CCAA.

	Andalucía	Aragón	Asturias	Illes Balears	Canarias	Cantabria	Castilla y León	Islilla-La Manca	Catalunya	C. Valenciana	Extremadura	Galicia	C. Madrid	R. de Murcia	Navarra	País Vasco	La Rioja	Melilla	Ceuta
Licitaciones de Concesión	0	1	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
% Licitaciones de Concesión	0,0%	50,0%	0,0%	100,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	50,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Licitaciones de Servicios	3	1	1	0	2	1	0	0	1	1	0	0	1	1	0	0	0	0	0
% Licitaciones de Servicios	100,0%	50,0%	100,0%	0,0%	100,0%	100,0%	0,0%	0,0%	50,0%	100,0%	0,0%	0,0%	100,0%	100,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%

Criterios de adjudicación.



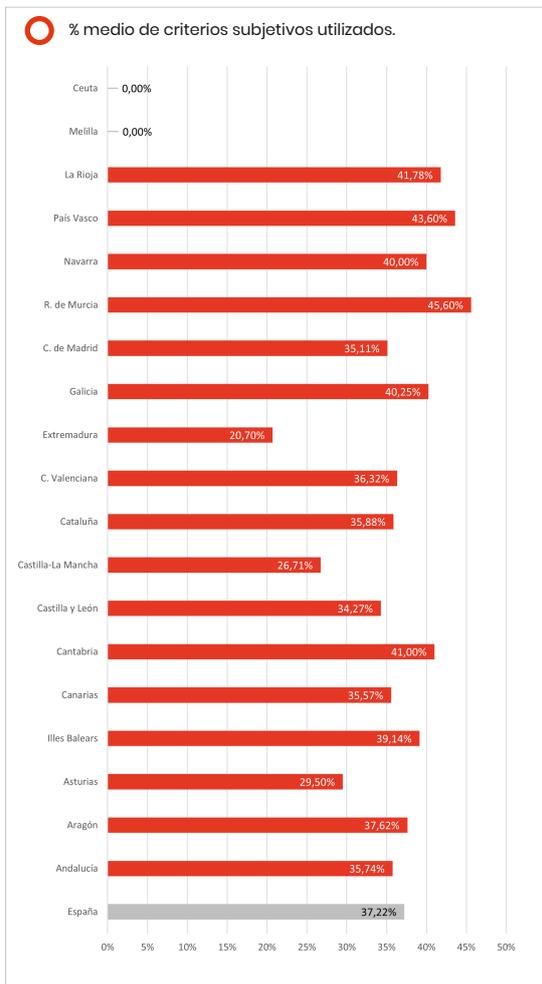
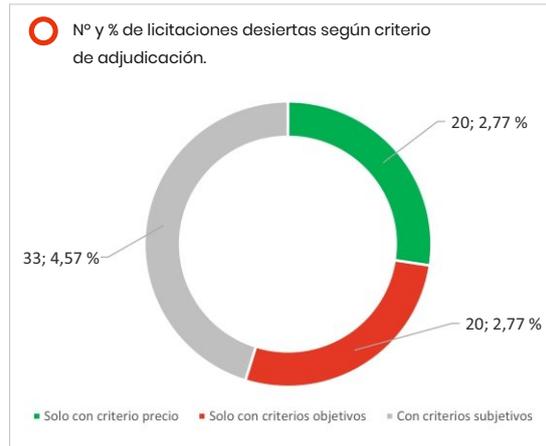
De las licitaciones analizadas, 289 (40,03%) han utilizado criterios de adjudicación objetivos, 162 (22,44%) de ellas han utilizado únicamente el precio como criterio de adjudicación y en 271 (37,53%) se han utilizado criterios de adjudicación subjetivos.

Esto hace que más del 62% de las licitaciones analizadas no utilicen ningún criterio subjetivo, siendo usados los objetivos únicamente

○ N° y licitaciones por criterio por CCAA.

	Andalucía	Aragón	Asturias	Illes Balears	Canarias	Cantabria	CyL	CLM	Catalunya	C. Valenciana	Extremadura	Galicia	C. Madrid	R. de Murcia	Navarra	País Vasco	La Rioja	Melilla	Ceuta
Solo con criterio precio	31	7	6	1	12	2	12	16	21	17	1	7	10	3	0	12	0	4	0
% Solo con criterio precio	24,2%	17,5%	19,4%	7,7%	30,8%	10,5%	29,3%	44,4%	19,8%	22,1%	8,3%	30,4%	14,7%	27,3%	0,0%	21,8%	0,0%	100,0%	0,0%
Concesión	3	2	0	0	0	0	0	2	0	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0
% Concesión	2,3%	5,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	5,6%	0,0%	3,9%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Servicios	28	5	6	1	12	2	12	14	21	14	1	7	10	3	0	12	0	4	0
% Servicios	21,9%	12,5%	19,4%	7,7%	30,8%	10,5%	29,3%	38,9%	19,8%	18,2%	8,3%	30,4%	14,7%	27,3%	0,0%	21,8%	0,0%	100,0%	0,0%
Solo con criterios objetivos	54	20	15	5	20	11	18	13	48	29	9	4	31	3	0	3	4	0	2
% Solo con criterios objetivos	42,2%	50,0%	48,4%	38,5%	51,3%	57,9%	43,9%	36,1%	45,3%	37,7%	75,0%	17,4%	45,6%	27,3%	0,0%	5,5%	30,8%	0,0%	100,0%
Concesión	6	5	4	2	0	0	2	4	1	4	3	0	4	1	0	0	3	0	0
% Concesión	4,7%	12,5%	12,9%	15,4%	0,0%	0,0%	4,9%	11,1%	0,9%	5,2%	25,0%	0,0%	5,9%	9,1%	0,0%	0,0%	23,1%	0,0%	0,0%
Servicios	48	15	11	3	20	11	16	9	47	25	6	4	27	2	0	3	1	0	2
% Servicios	37,5%	37,5%	35,5%	23,1%	51,3%	57,9%	39,0%	25,0%	44,3%	32,5%	50,0%	17,4%	39,7%	18,2%	0,0%	5,5%	7,7%	0,0%	100,0%
Con criterios subjetivos	43	13	10	7	7	6	11	7	37	31	2	12	27	5	4	40	9	0	0
% Con criterios subjetivos	33,6%	32,5%	32,3%	53,8%	17,9%	31,6%	26,8%	19,4%	34,9%	40,3%	16,7%	52,2%	39,7%	45,5%	100,0%	72,7%	69,2%	0,0%	0,0%
Concesión	11	2	1	2	0	2	3	1	11	1	1	0	8	3	2	0	1	0	0
% Concesión	8,6%	5,0%	3,2%	15,4%	0,0%	10,5%	7,3%	2,8%	10,4%	1,3%	8,3%	0,0%	11,8%	27,3%	50,0%	0,0%	7,7%	0,0%	0,0%
Servicios	32	11	9	5	7	4	8	6	26	30	1	12	19	2	2	40	8	0	0
% Servicios	25,0%	27,5%	29,0%	38,5%	17,9%	21,1%	19,5%	16,7%	24,5%	39,0%	8,3%	52,2%	27,9%	18,2%	50,0%	72,7%	61,5%	0,0%	0,0%

De las licitaciones analizadas manualmente que han quedado desiertas, que representan en total un 9,82 %, se observa como un 4,57 % tenían criterios subjetivos, un 2,77 % de ellas únicamente contenían criterios objetivos y en el mismo porcentaje, de 2,77 %, solo se tenía el criterio precio como criterio de adjudicación.



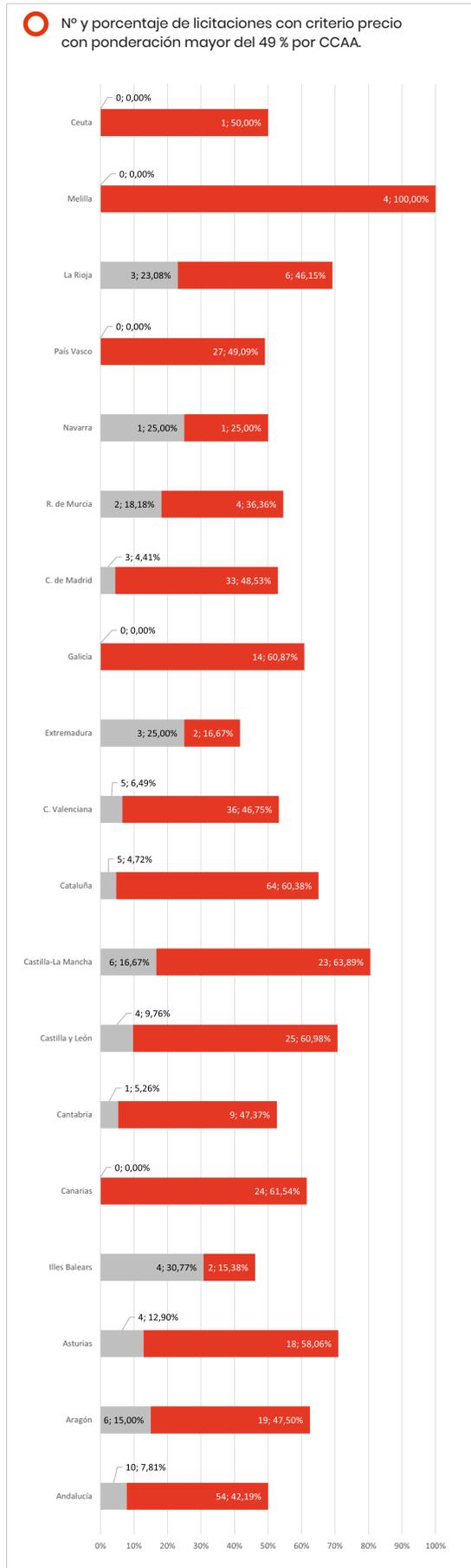
El porcentaje medio de los criterios de adjudicación subjetivos en las licitaciones que los utilizan es de 37,22 % en España. Podemos destacar las comunidades de Cantabria, Galicia, Región de Murcia, la Comunidad Foral de Navarra, País Vasco y La Rioja donde el porcentaje es superior al 40 %.

Únicamente en el 2,22 % de las licitaciones analizadas el peso de los criterios subjetivos es mayor al resto de criterios de adjudicación, esto son 16 expedientes.

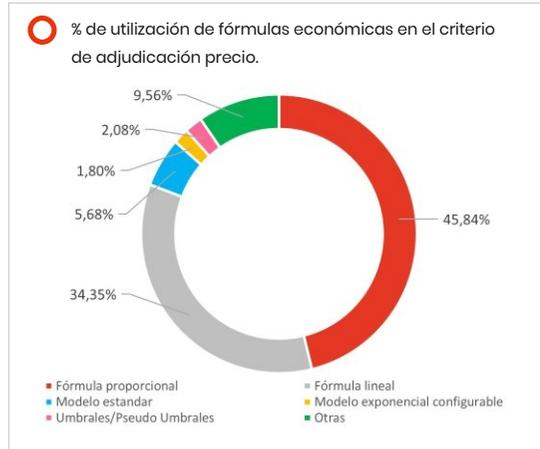


En cuanto al precio como criterio de adjudicación, nos encontramos con que son 423 (58,52 %) de las licitaciones analizadas en las que se utiliza el criterio de adjudicación precio por encima del 49 %.

Un 50,68 % (366) corresponden a licitaciones de prestación de servicios y el 7,89 % (57) a concesiones.



Tipos de criterios de adjudicación.



Analizadas las fórmulas económicas que más se utilizan por los organismos contratantes, nos encontramos con que las fórmulas proporcionales y fórmulas lineales son las más utilizadas con un 45,84 % las proporcionales y un 34,35% las fórmulas lineales.

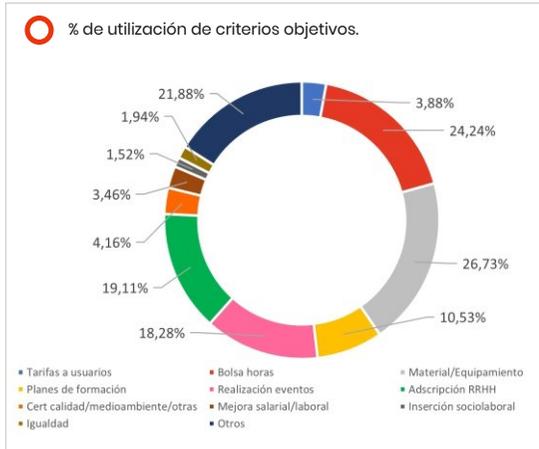
El modelo estándar es utilizado en un 5,68 %, mientras que el modelo exponencial configurable lo es en un 1,80 % y los umbrales/

pseudo umbrales en un 2,08 %.

Existen otro tipo de fórmulas utilizadas, que al no ser comunes o por no estar bien definidas en los expedientes se han agrupado en la categoría de otros, siendo estas un 9,56 %.

○ % de utilización de fórmulas económicas en el criterio de adjudicación precio por CCAA.

	Andalucía	Aragón	Asturias	Illes Balears	Canarias	Cantabria	CyL	CLM	Catalunya	C. Valenciana	Extremadura	Galicia	C. Madrid	R. de Murcia	Navarra	País Vasco	La Rioja	Melilla	Ceuta
Fórmula proporcional	41,41%	45,00%	61,29%	46,15%	64,10%	57,89%	31,71%	52,78%	46,23%	59,74%	25,00%	52,17%	36,76%	54,55%	50,00%	29,09%	53,85%	0,00%	50,00%
Fórmula lineal	39,84%	32,50%	32,26%	38,46%	25,64%	36,84%	48,78%	19,44%	31,13%	29,87%	75,00%	17,39%	47,06%	36,36%	50,00%	27,27%	15,38%	0,00%	50,00%
Modelo estándar	4,69%	7,50%	0,00%	0,00%	2,56%	5,26%	2,44%	13,89%	4,72%	2,60%	0,00%	0,00%	2,94%	9,09%	0,00%	20,00%	23,08%	0,00%	0,00%
Modelo exponencial configurable	1,56%	5,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	4,88%	0,00%	0,94%	1,30%	0,00%	0,00%	2,94%	0,00%	0,00%	3,64%	7,69%	0,00%	0,00%
Umbral/Pseudo Umbral	3,13%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	2,78%	0,94%	1,30%	0,00%	4,35%	2,94%	0,00%	0,00%	9,09%	0,00%	0,00%	0,00%
Otras	7,81%	10,00%	3,23%	7,69%	7,69%	0,00%	9,76%	11,11%	16,04%	5,19%	0,00%	26,09%	7,35%	0,00%	0,00%	10,91%	0,00%	100,00%	0,00%



En cuanto a los criterios de adjudicación objetivos se ha observado como los criterios más utilizados son los relacionados con aumento de horas de servicio a través de bolsas de horas u otros métodos con un 24,24 % y la aportación de material o equipamiento con un 26,73%.

Los siguientes criterios son los relacionados con la adscripción de determinados recursos humanos, utilizado en un 19,11 % de las licitaciones analizadas y la realización de eventos o

actividades complementarias en un 18,28%. Los planes de formación también son utilizados en un 10,53 %.

El resto de criterios ya son utilizados en menor medida, como son las tarifas a usuarios en un 3,88% y los certificados de calidad, medioambientales u otro tipo, utilizado en un 4,16%.

Finalmente, están los criterios relacionados con la igualdad (1,94%), mejoras salariales o laborales (3,46%) e inserción sociolaboral (1,52%).

% de utilización de criterios objetivos por CCAA.

	Andalucía	Aragón	Asturias	Illes Balears	Canarias	Cantabria	CyL	CLM	Catalunya	C. Valenciana	Extremadura	Galicia	C. Madrid	R. de Murcia	Navarra	País Vasco	La Rioja	Melilla	Ceuta
Tarifas a usuarios	3,13%	10,00%	3,23%	0,00%	0,00%	0,00%	2,44%	4,88%	1,89%	7,79%	16,67%	0,00%	2,94%	9,09%	0,00%	5,45%	0,00%	0,00%	0,00%
Bolsa horas	28,13%	35,00%	25,81%	30,77%	23,08%	26,32%	21,95%	17,07%	19,81%	27,27%	25,00%	21,74%	25,00%	27,27%	0,00%	16,36%	30,77%	0,00%	0,00%
Material/Equipamiento	28,13%	25,00%	19,35%	38,46%	25,64%	26,32%	14,63%	14,63%	34,91%	33,77%	25,00%	34,78%	32,35%	36,36%	25,00%	5,45%	38,46%	0,00%	0,00%
Planes de formación	6,25%	12,50%	16,13%	30,77%	10,26%	10,53%	4,88%	4,88%	13,21%	5,19%	8,33%	8,70%	10,29%	0,00%	75,00%	20,00%	15,38%	0,00%	0,00%
Realización eventos	17,97%	32,50%	19,35%	15,38%	10,26%	26,32%	14,63%	14,63%	18,87%	15,58%	33,33%	13,04%	27,94%	0,00%	0,00%	3,64%	53,85%	0,00%	0,00%
Adscripción RRHH	27,34%	10,00%	45,16%	30,77%	10,26%	10,53%	21,95%	9,76%	18,87%	16,88%	41,67%	0,00%	16,18%	36,36%	0,00%	9,09%	23,08%	0,00%	50,00%
Cert calidad/ medioambiente /otras	3,91%	10,00%	3,23%	0,00%	5,13%	10,53%	4,88%	0,00%	5,66%	3,90%	0,00%	0,00%	1,47%	0,00%	25,00%	3,64%	7,69%	0,00%	0,00%
Mejora salarial/laboral	0,00%	2,50%	0,00%	0,00%	10,26%	0,00%	2,44%	4,88%	7,55%	3,90%	0,00%	0,00%	2,94%	0,00%	0,00%	7,27%	0,00%	0,00%	0,00%
Inserción sociolaboral	0,00%	7,50%	0,00%	0,00%	2,56%	0,00%	2,44%	2,44%	1,89%	0,00%	0,00%	0,00%	1,47%	0,00%	0,00%	0,00%	15,38%	0,00%	0,00%
Igualdad	2,34%	0,00%	0,00%	7,69%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	2,83%	1,30%	0,00%	4,35%	1,47%	0,00%	0,00%	3,64%	15,38%	0,00%	0,00%
Otros	17,97%	27,50%	16,13%	46,15%	23,08%	15,79%	19,51%	14,63%	27,36%	22,08%	33,33%	13,04%	35,29%	9,09%	25,00%	3,64%	30,77%	0,00%	100,00%



De los expedientes analizados manualmente nos encontramos con la organización, coordinación y control como criterio subjetivo más utilizado con un 28,67 %, seguido por los relacionados con la enseñanza y docencia (19,94 %) y los medios materiales, equipamiento y/o medios técnicos (14,68 %).

El criterio de evaluación de los usuarios es utilizado en un 9,42 %, la gestión de la calidad y/o

medioambiente un 7,06 %, la gestión de sustituciones en un 6,37 % y la formación en un 6,23 % de las licitaciones.

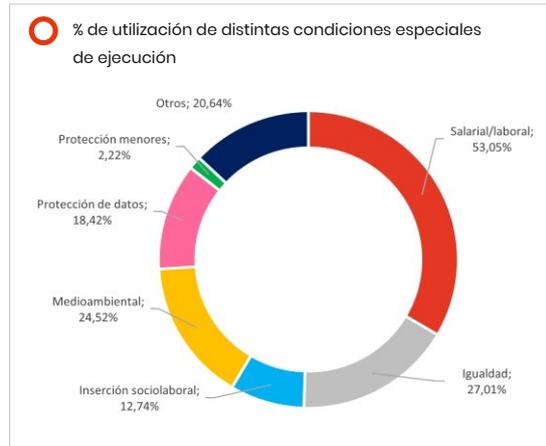
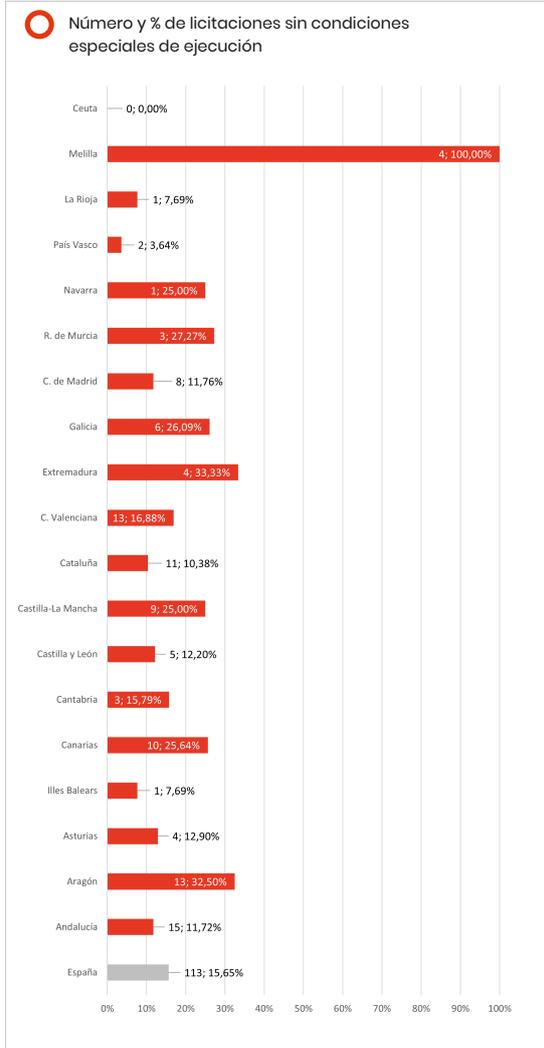
Finalmente vemos como la realización de eventos o actividades complementarias está presente en un 4,71 % y la explicación del contexto en un 4,57 %.

% de utilización de criterios subjetivos por CCAA.

	Andalucía	Aragón	Asturias	Illes Balears	Canarias	Cantabria	CyL	CLM	Catalunya	C. Valenciana	Extremadura	Galicia	C. Madrid	R. de Murcia	Navarra	País Vasco	La Rioja	Melilla	Ceuta
Enseñanza/docencia	18,75%	15,00%	22,58%	23,08%	5,13%	42,11%	14,63%	8,33%	15,09%	18,18%	8,33%	34,78%	19,12%	45,45%	75,00%	40,00%	23,08%	0,00%	0,00%
Evaluación usuarios	6,25%	12,50%	12,90%	15,38%	2,56%	36,84%	4,88%	5,56%	5,66%	6,49%	0,00%	8,70%	7,35%	9,09%	25,00%	25,45%	23,08%	0,00%	0,00%
Organización, coordinación y control	26,56%	20,00%	9,68%	46,15%	15,38%	31,58%	19,51%	16,67%	26,42%	31,17%	0,00%	34,78%	29,41%	45,45%	50,00%	61,82%	69,23%	0,00%	0,00%
Gestión sustituciones	1,56%	5,00%	3,23%	0,00%	7,69%	0,00%	2,44%	5,56%	5,66%	9,09%	0,00%	4,35%	8,82%	9,09%	25,00%	20,00%	15,38%	0,00%	0,00%
Gestión calidad/medioambiente	2,34%	7,50%	3,23%	0,00%	2,56%	31,58%	2,44%	0,00%	7,55%	10,39%	0,00%	8,70%	2,94%	0,00%	0,00%	21,82%	30,77%	0,00%	0,00%
Planes de formación	4,69%	7,50%	0,00%	7,69%	2,56%	15,79%	0,00%	8,33%	5,66%	3,90%	0,00%	0,00%	4,41%	9,09%	0,00%	18,18%	38,46%	0,00%	0,00%
Medios materiales, equipamiento, medios técnicos	14,06%	12,50%	6,45%	15,38%	5,13%	26,32%	14,63%	11,11%	7,55%	15,58%	8,33%	30,43%	16,18%	18,18%	0,00%	25,45%	53,85%	0,00%	0,00%
Realización eventos	3,13%	5,00%	9,68%	0,00%	2,56%	0,00%	0,00%	5,56%	7,55%	3,90%	0,00%	0,00%	8,82%	0,00%	0,00%	7,27%	7,69%	0,00%	0,00%
Contexto	9,38%	7,50%	3,23%	7,69%	0,00%	0,00%	0,00%	2,78%	4,72%	6,49%	8,33%	8,70%	0,00%	0,00%	0,00%	3,64%	0,00%	0,00%	0,00%
Otros	20,31%	25,00%	9,68%	53,85%	12,82%	42,11%	19,51%	2,78%	23,58%	28,57%	16,67%	13,04%	33,82%	27,27%	100,00%	60,00%	46,15%	0,00%	0,00%

Condiciones especiales de ejecución.

Los expedientes en los que no se refleja ninguna condición especial de ejecución ascienden a 113 de los 722 expedientes analizados manualmente.



Las condiciones especiales de ejecución más utilizadas son aquellas relacionadas con los aspectos laborales o salariales de los trabajadores, condición utilizada en el 53,05 % de las licitaciones.

La igualdad es utilizada en un 27,01 % y los aspectos relacionados con el medioambiente en un 24,52 % de las licitaciones.

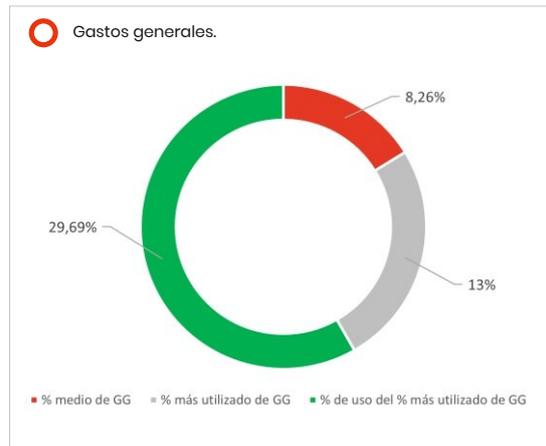
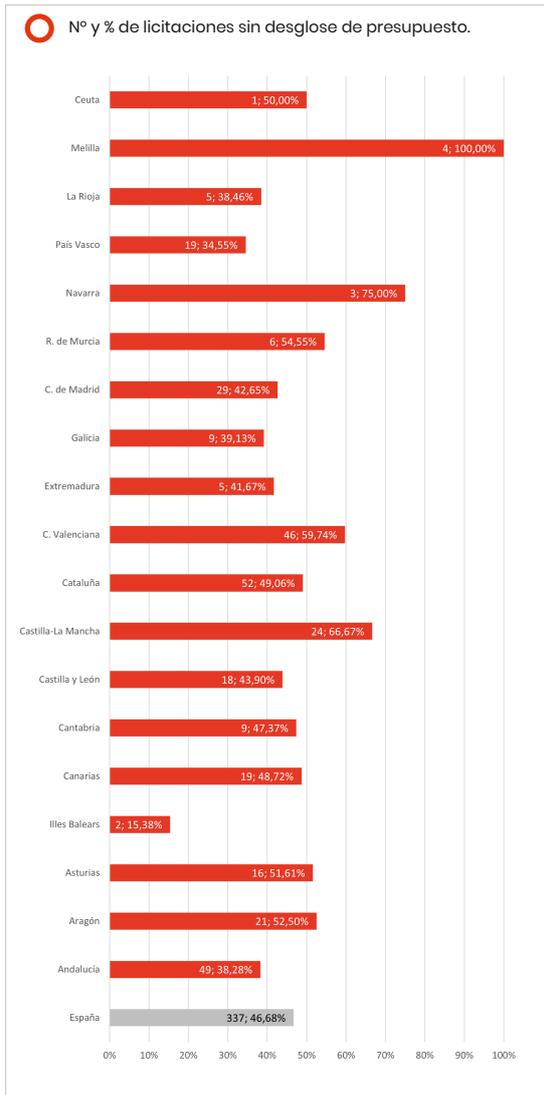
En menor medida se utilizan la protección de datos (18,42 %) y la inserción sociolaboral (12,74 %). Finalmente, la condición especial de ejecución menos utilizada de las analizadas es la protección de menores, utilizada en un 2,22 % de las licitaciones.

% de utilización de distintas condiciones especiales de ejecución por CCAA.

	Andalucía	Aragón	Asturias	Illes Balears	Canarias	Cantabria	CyL	CLM	Cataluña	C. Valenciana	Extremadura	Galicia	C. Madrid	R. de Murcia	Navarra	País Vasco	La Rioja	Melilla	Ceuta
Salario/laboral	56,25%	57,50%	67,74%	69,23%	53,85%	42,11%	31,71%	50,00%	60,38%	49,35%	16,67%	60,87%	42,65%	54,55%	25,00%	58,18%	84,62%	0,00%	50,00%
Igualdad	16,41%	20,00%	12,90%	46,15%	30,77%	26,32%	21,95%	11,11%	29,25%	32,47%	16,67%	13,04%	27,94%	27,27%	25,00%	70,91%	23,08%	0,00%	0,00%
Inserción sociolaboral	9,38%	2,50%	9,68%	7,69%	5,13%	5,26%	14,63%	11,11%	7,55%	20,78%	0,00%	4,35%	25,00%	18,18%	50,00%	21,82%	30,77%	0,00%	0,00%
Medioambiental	25,00%	5,00%	19,35%	46,15%	20,51%	26,32%	34,15%	25,00%	26,42%	18,18%	8,33%	39,13%	11,76%	36,36%	50,00%	45,45%	30,77%	0,00%	0,00%
Protección de datos	19,53%	12,50%	9,68%	30,77%	15,38%	36,84%	12,20%	2,78%	18,87%	15,58%	16,67%	8,70%	25,00%	18,18%	25,00%	38,18%	0,00%	0,00%	0,00%
Protección menores	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	5,13%	0,00%	7,32%	0,00%	3,77%	2,60%	0,00%	0,00%	1,47%	9,09%	0,00%	5,45%	0,00%	0,00%	0,00%
Otros	20,31%	2,50%	16,13%	23,08%	12,82%	15,79%	7,32%	16,67%	30,19%	11,69%	33,33%	13,04%	23,53%	27,27%	25,00%	45,45%	23,08%	0,00%	50,00%

Desglose de presupuesto.

Nos encontramos con un total de 337 expedientes donde no existe desglose de presupuesto, lo cual, como se puede ver en el siguiente gráfico, representa un 46,68 % del total de las licitaciones analizadas manualmente.

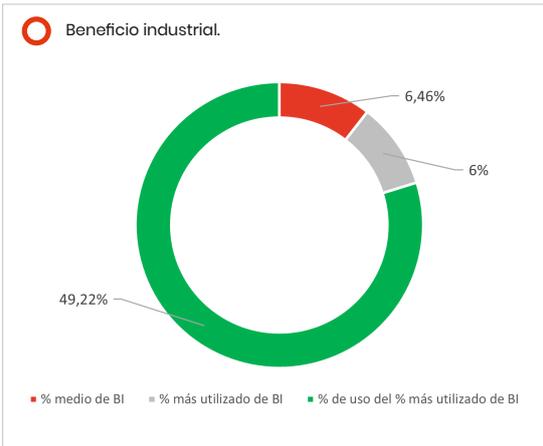


En cuanto a los gastos generales, vemos como el porcentaje de gastos generales más utilizado en las licitaciones es el 13 %, el cual se ha aplicado en el 29,69 % de las licitaciones.

Sin embargo, se observa como el porcentaje medio de gastos generales es del 8,26 %.

Gastos generales por CCAA.

	Andalucía	Aragón	Asturias	Illes Balears	Canarias	Cantabria	CyL	CLM	Cataluña	C. Valenciana	Extremadura	Galicia	C. Madrid	R. de Murcia	Navarra	País Vasco	La Rioja	Melilla	Ceuta
% medio de BI	7,99%	8,84%	11,20%	8,41%	8,41%	7,05%	6,29%	11,54%	7,69%	7,05%	6,71%	8,93%	9,26%	6,34%	0,00%	9,62%	6,78%	-	0,00%
% más utilizado de BI	13,00%	13,00%	15,00%	0,00%	13,00%	6,00%	0,00%	13,00%	13,00%	13,00%	13,00%	13,00%	13,00%	-	-	12,50%	9,00%	-	-
% de uso del % más utilizado de BI	28,21%	47,37%	26,67%	36,36%	50,00%	30,00%	30,43%	50,00%	27,78%	29,03%	28,57%	57,14%	48,72%	-	-	22,22%	25,00%	-	-

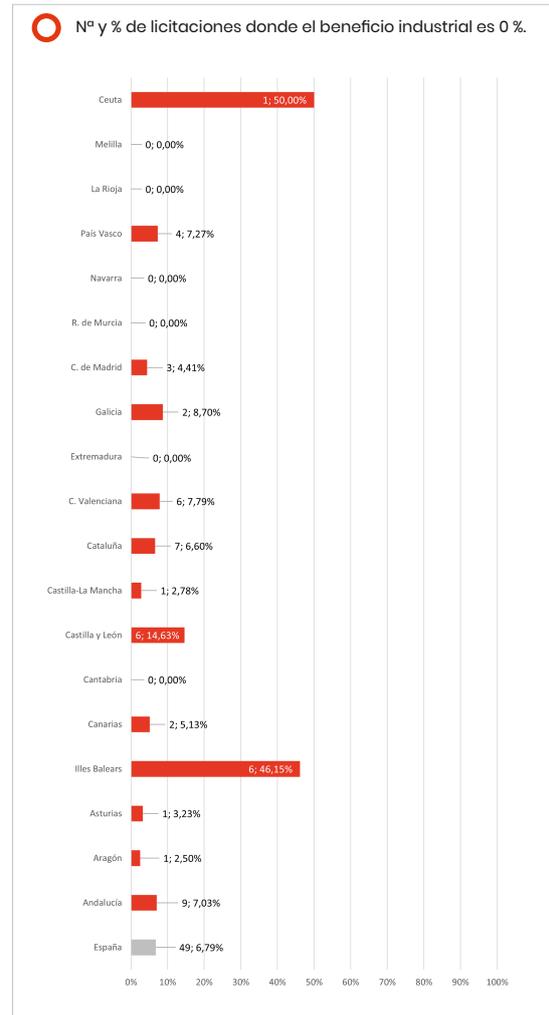
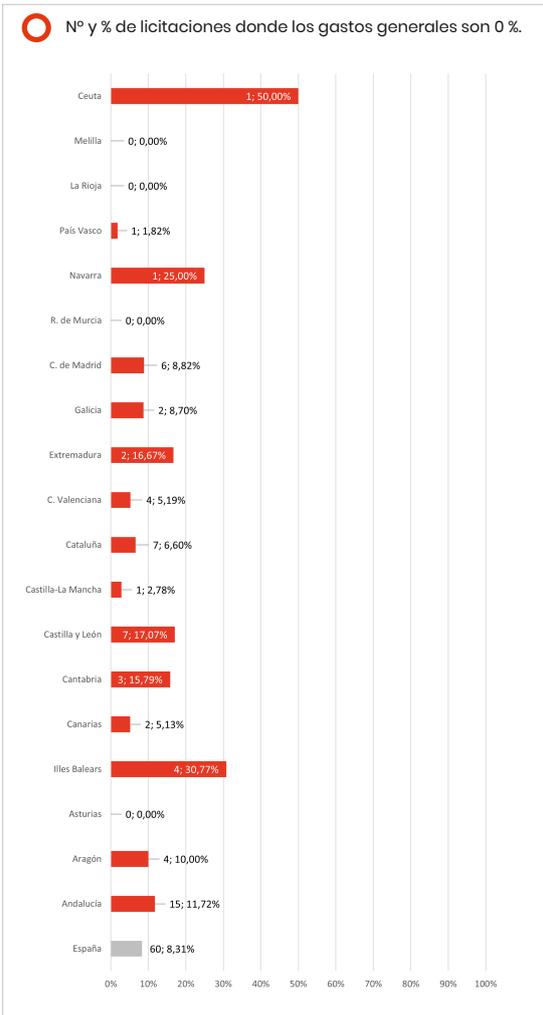


En cuanto al beneficio industrial, el porcentaje más utilizado en las licitaciones es el 6 %, el cual se ha aplicado en el 49,22 % de las licitaciones.

Se observa también como el porcentaje medio de beneficio industrial utilizado es del 6,46%.

Beneficio industrial por CCAA.

	Andalucía	Aragón	Asturias	Illes Balears	Canarias	Cantabria	Cyl.	CLM	Cataluña	C. Valenciana	Extremadura	Galicia	C. Madrid	R. de Murcia	Navarra	Pais Vasco	La Rioja	Melilla	Ceuta
% medio de BI	6,42%	7,83%	5,99%	3,68%	5,65%	8,20%	5,58%	9,24%	6,02%	5,78%	7,00%	5,36%	7,77%	5,72%	10,00%	6,93%	6,03%	-	0,00%
% más utilizado de BI	6,00%	6,00%	5,00%	0,00%	6,00%	10,00%	6,00%	6,00%	6,00%	6,00%	6,00%	6,00%	6,00%	6,00%	-	6,00%	6,00%	-	-
% de uso del % más utilizado de BI	57,69%	52,63%	26,67%	54,55%	70,00%	30,00%	30,43%	50,00%	57,41%	48,39%	57,14%	64,29%	64,10%	40,00%	-	25,00%	37,50%	-	-



Foro y conclusiones

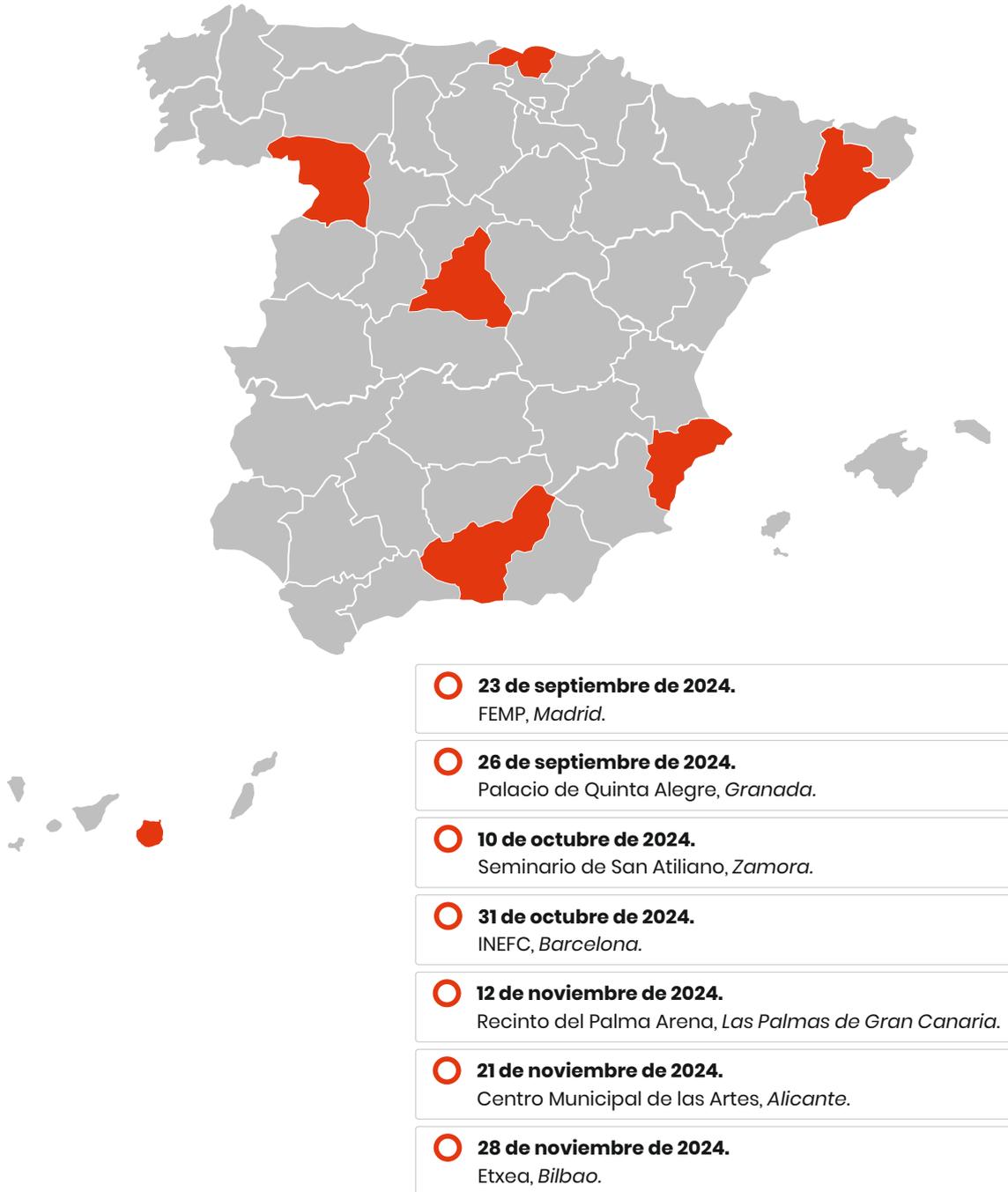
DESARROLLO DEL FORO

La segunda parte de este proyecto ha consistido en la realización de siete eventos repartidos por la geografía nacional, en formato de foro de debate, donde han participado un total de casi 150 personas del ámbito de los servicios deportivos prestados desde el ámbito público.

Han participado del foro, por invitación, representantes políticos, personal de las áreas de intervención, secretaría y contratación, personal técnico de áreas deportivas públicas y representantes de empresas del sector deportivo privado que trabajan para el sector público.



Las ciudades y fechas en las que se han celebrado eventos del foro han sido:



Todos los eventos se han desarrollado bajo el formato de foro de debate presencial con moderador sobre la base del informe previo de análisis sobre lo licitado en 2022. Los participantes podían opinar libremente sobre cualquier aspecto de los contenidos

en el informe o proponer cualquier otro de interés, y se tomaban notas sobre todo lo comentado para luego construir las conclusiones finales, sin que los participantes de cada evento tuviesen conocimiento de lo sucedido en el resto.

CONCLUSIONES DEL FORO

CONCLUSIONES GENERALES

Los siete eventos del Foro de Colaboración Público Privada (CPP) celebrados representaron una oportunidad singular y pionera en la que los distintos implicados en la CPP dentro del ámbito de los servicios deportivos públicos gestionados a través de contratos públicos han podido debatir sobre la misma al hilo del análisis realizado por AEESDAP.

Eventos en los que la asertividad y la empatía han sido el denominador común y, a la vez, el mayor éxito del Foro, puesto que todas las partes han podido participar con libertad, con criterio y datos objetivos, expresando sus puntos de vista y sus problemas, sus anhelos y sugerencias para una mejor CPP y, por tanto, para conseguir mejores servicios deportivos para la ciudadanía.

En líneas generales se ha puesto de manifiesto que:

- Es necesario que este Foro se convierta en un Foro permanente de debate.
- Es necesario que se extienda a más comunidades autónomas y, si es posible, en un formato adaptado a municipios más pequeños.
- Es totalmente oportuno que los agentes de participantes de la CPP puedan hablar y evaluar la evolución de la misma a lo largo de los años.
- Es importante que el análisis sobre las licitaciones en el sector deportivo se realice año tras año, e incluso se amplíe con nuevos datos que se han indicado a

lo largo de los distintos eventos.

- Las partes demandan más formación específica en materia de contratación pública para lograr enfoque más estratégico de la CPP.

CONCLUSIONES ESPECÍFICAS

A lo largo de los distintos eventos del Foro, partiendo de un análisis previo sobre cómo se licitaron los contratos de servicios deportivos (servicios y concesiones) en 2022, hay aspectos que se han repetido sistemáticamente a lo largo de prácticamente todos ellos y que, a continuación, se muestran.

Conclusiones más repetidas:

○ **No se realiza una correcta supervisión de los contratos.** Es un problema que atiende a diferentes circunstancias, que ha sido abordado en todas las citas y donde sector público y privado coinciden.

- La existencia de una falta de medios (personales y técnicos) en la administración para llevar a cabo una correcta supervisión de la ejecución de los contratos.
- El convencimiento de que, si no se supervisa, algunas entidades licitadoras acaban licitando con la previsión de que no hay que cumplir con los compromisos adquiridos, lo que provoca un problema a nivel de competencia y una menor calidad de los servicios.
- La sensación de que la división en lotes dificulta la supervisión de los contratos

por una mera cuestión de mayor carga de trabajo para el responsable del contrato al tener que supervisar a más entidades.

- La falta de supervisión dificulta la obtención de datos del contrato, impidiendo mejorar en posteriores licitaciones: necesidades reales de material, horas, etc... respecto del servicio; porcentaje de absentismo real en el mismo; así como otros datos relevantes sobre el servicio a contratar.
- El convencimiento de que las empresas "cumplidoras" quieren ser supervisadas para demostrar su desempeño frente a las empresas "no cumplidoras" que, generalmente, son más agresivas y competitivas en precio, por lo apuntado anteriormente.

○ Implementar y dotar de mayor ponderación a los criterios de valoración subjetiva o sujetos a juicio de valor.

- Hay una asociación clara entre criterios subjetivos y calidad de las ofertas (y de las empresas).
- Criterios subjetivos siempre, pero objetivables en la medida de lo posible y con una escala de valoración clara para cada uno de ellos. De esta manera, además de facilitarse la valoración de los mismos, se reduce el riesgo de impugnación.
- Los criterios subjetivos ponen en valor el criterio de los y las gestoras y públicas deportivos a la hora de valorar las distintas ofertas y lo que es mejor para los servicios, pero siempre con pleno respeto a los principios de no discriminación e igualdad de trato a los

licitadores.

- Se indica que, bien usados:
 - o Aportan valor al servicio
 - o Son un filtro para empresas que solo compiten en costes en detrimento de la calidad.
- En muchas ocasiones se enlaza esta conclusión con la anterior, puesto que, sin una adecuada supervisión del contrato, se dará pie a que, aquellas entidades que prometen pero luego no cumplen, se verán reforzadas en una conducta que no es acorde con el cumplimiento de los compromisos adquiridos y con la prestación de un servicio de valor añadido.



○ Unido al apartado anterior, en los distintos eventos del Foro también se ha insistido en la **no utilización de criterios subjetivos que no aporten valor al servicio**

- Suponen un consumo de tiempo y de recursos que no es rentable para el servicio y, por tanto, para la ciudadanía.

- Muchas veces, se introducen estos criterios por falta de tiempo o innovación sobre licitaciones anteriores, donde evaluar, por ejemplo, programaciones técnicas o similares no aporta valor ni supone un mecanismo real de valoración competitiva entre ofertas.
- Además, el informe demuestra que en licitaciones con criterios de valoración subjetiva concurren menos licitadores, generalmente por el coste en tiempo y dinero que supone presentar una propuesta más extensa y trabajada que en licitaciones que se puntúan solo en base a criterios de valoración objetiva. Por ello, optar por un sistema que disminuye la concurrencia sin criterios que aporten valor no parece lógico ni eficiente.

○ Deficiencias en la elaboración de estudios/memorias económicas, así como en la determinación del precio del contrato. Las conclusiones a este respecto se centran en dos aspectos interrelacionados.

- Salvo excepciones, las administraciones públicas no suelen tener toda la información necesaria para elaborar los presupuestos de los contratos, o al menos con el grado de detalle que exigen licitaciones con márgenes muy escuetos y, por tanto, muy sensibles a pequeñas desviaciones económicas. Estas memorias económicas han de contemplar los costes de todas aquellas prestaciones, materiales, inversiones y consumos que se exijan para el cumplimiento del contrato:
 - o Costes de personal
 - o Costes de materiales, equipos técnicos, vehículos, oficinas...
 - o Costes de suministros/fungibles
 - o Costes derivados del cumplimiento de requisitos legales relacionados con el servicio
 - o Costes de amortización de las inversiones contempladas en el pliego
 - o A lo largo de toda la duración del contrato
 - o Gastos Generales y BI suficientes para la viabilidad del contrato
 - o Si bien los aspectos contenido en los criterios y mejoras no son de obligada consideración a la hora de confeccionar el presupuesto del contrato, es de sentido común no incluir mejoras que no se puedan abordar como máximo con los gastos generales y el BI estimado para el contrato
- Es necesario prever en estos presupuestos los incrementos salariales que tendrán lugar durante la duración del contrato y sus posibles prórrogas.
 - o Esto exige un conocimiento y análisis exhaustivo de los Convenios Colectivos de aplicación, que en muchas ocasiones son farragosos, y en otras, incluyen aspectos de difícil imputación a un contrato con precios unitarios (generalmente por horas)
 - o Ha de tener en cuenta lo recogido en las tablas salariales del convenio para todos los años de duración del contrato incluidas las prórrogas.
 - o En muchas ocasiones no hay tablas salariales para ciertos años que abarca el contrato. En este sentido, es necesario hacer siempre una estimación real, si bien se asume que puede haber desviaciones.

- o No tiene ningún sentido y es contraproducente calcular el presupuesto del contrato sin estimar una adecuada actualización de los salarios, aunque no existan tablas salariales de obligada aplicación.

○ Si bien se entienden y se comparten las indicaciones de la LCSP en cuanto a **la división en lotes, ésta se percibe, en la mayoría de los casos, como un problema de gestión para las administraciones.**

- En primer lugar, se puso de manifiesto que, si bien la LCSP indica que la norma es la división en lotes, para, entre otros fines, facilitar el acceso a las PYMES, no es obligatorio hacerlo (excepciones).
- En segundo lugar y, en varias ocasiones, se pone de manifiesto que dividir en lotes supone multiplicar el trabajo en muchos aspectos así como las relaciones con entidades adjudicatarias: solicitudes de documentación / información, supervisión de contratos, etc... Esto a veces supone un verdadero problema, sobre todo para entidades locales de pequeño tamaño.
- Se cuestiona también de quién debe ser la decisión de dividir o no en lotes, ¿del área técnica o del área de contratación / intervención? Se estima que la decisión debe recaer sobre el área técnica, que es la que luego va a llevar a cabo la supervisión del contrato y la que conoce la realidad del servicio.
- Tanto por parte de las empresas como de administraciones se indica que, cuándo se divide el contrato en lotes muy pequeños, el tamaño hace que no

sean rentables/attractivos; si bien, también se opina que es la mejor forma de dar entrada a autónomos (autoempleo) y pequeñas empresas. Es un punto de debate interesante y recurrente en los foros.

- Igualmente, en el caso de contratos muy grandes, generalmente asociados a municipios de mayor tamaño, la administración identifica como interesante la división en lotes para no depender de un único contratista.
- Por último, se sugiere utilizar la oferta integradora cuando se licite por lotes, siendo una herramienta que, actualmente, casi nunca se usa o incluso se desconoce.

○ **Causas por las cuales un número importante de licitaciones quedan desiertas.** Administración y empresas debaten sobre las causas por las cuales muchas veces, las licitaciones quedan desiertas, repitiéndose como causas más habituales las siguientes

- Falta de dotación presupuestaria para que el contrato sea rentable frente al riesgo que se asume, a veces por un cálculo erróneo del presupuesto, otras veces porque queda obsoleto, bien por la demora en la tramitación o bien por la entrada en vigor de nuevas tablas salariales o actualización del SMI con carácter retroactivo.
- La incertidumbre laboral y legislativa que en los últimos años predomina en el sector de la contratación pública, provocando cambios, sobre todo en los costes laborales, que suponen el 85% o más del presupuesto del contrato.

- La falta de tiempo por parte de las empresas para preparar las propuestas exigidas en los pliegos: bien por el cúmulo de trabajo o bien por la falta de recursos de la empresa.

CONCLUSIONES POR TIPOLOGÍA Y TEMÁTICA

A parte de las conclusiones más repetidas, a lo largo de los foros surgieron gran cantidad de temas de debate de los cuales se extraen conclusiones que han sido segmentadas en cuanto a:

- 1 Tipología:** hace referencia a si es:
 - o un consejo a tener en cuenta.
 - o un problema a afrontar.
 - o una mejora a realizar en futuros estudios estadísticos sobre la licitación en el sector deportivo.
 - o una cuestión de debate para seguir profundizando en ella.
- 2 Temática:** hace referencia al aspecto de la colaboración público-privada (CPP) con la que está relacionada la conclusión:
 - o Preparación de la licitación.
 - o Criterios de adjudicación contemplados en la misma.
 - o Evaluación: de las propuestas presentadas.
 - o Ejecución: del contrato.
 - o Licitación: aspectos generales del proceso de licitación.
 - o Concesiones Administrativas.
 - o Clubes Deportivos en la colaboración público-privada (CPP).
 - o Política Deportiva.

CONCLUSIONES

en forma de Consejos para mejorar la colaboración público-privada (CPP):

- Ser conscientes de la utilidad de los Pliegos de Condiciones de una licitación como una herramienta fundamental para el diseño de los servicios deportivos de una administración.
- En este sentido y para contratar exactamente lo que la administración quiere, construir Pliegos de Prescripciones Técnicas con todos los datos necesarios para que las entidades licitadoras puedan formular mejor sus ofertas. Además, complementar con las respuestas en Plataforma de Contratación de las dudas que planteen los licitadores.
- Una consecuencia obvia y principal de estos foros es fomentar la comunicación y el diálogo entre el sector público y el privado. En este sentido se pone de manifiesto que la LCSP contempla herramientas para ello como la consulta preliminar al mercado que, se usa poco y no de la manera más eficiente. Se invita a las administraciones a utilizarla cuando sea necesario, a través de los cauces que marca la ley y con total transparencia.
- A la hora de calcular el presupuesto del contrato y de elaborar la memoria económica del mismo, se dan varias indicaciones:
 - o Contemplar los costes reales de absentismo del servicio (exige una buena supervisión y control del contrato).
 - o Priorizar el coste de las tablas de subrogación a los convenios colec-

- tivos y referencias de mercado, entendiendo que estas tablan son una fotografía veraz del coste del personal asociado al contrato.
- o Adaptar el beneficio industrial (BI) y los gastos generales (GG) al volumen económico del contrato: partiendo de unos mínimos (6% y 13%), parece razonable que sean porcentualmente mayores en contratos pequeños que en contratos grandes, ya que en los grandes se generan economías de escala que no se dan en los pequeños.
- A la hora de utilizar criterios de valoración objetiva en una licitación:
 - o Las empresas generalmente asocian que una licitación valorada exclusivamente con criterios de valoración objetiva es una subasta y por tanto, las empresas que apuestan por la calidad no concurren. Este pensamiento es compartido también por muchas administraciones.
 - o Solo utilizar criterios de valoración objetiva que aporten valor, bien porque mejoran el servicio o bien porque suponen un ahorro de costes para la administración al ser servicios o bienes que el sector privado adquiere a mejor precio que la propia administración
 - o Plantear, cuando tenga sentido, remuneración variable al adjudicatario en base a criterios de valoración objetiva
 - o Usar umbrales de saciedad para desincentivar ofertas excesivamente agresivas en este tipo de criterios que desvirtúen el proceso de licitación
- o En este sentido, cuestionar si los parámetros de irregularidad que contempla el RGLCAP son los adecuados para cada criterio o si es necesario determinar otros mejor ajustados.
- Es fundamental elegir una fórmula de valoración de la oferta económica adecuada al tipo de compra que quiere realizarse. Hay muchas fórmulas que valoran el precio de muy distinta manera. Hay que conocerlas y tener claro cuál se quiere utilizar y por qué.
 - Sobre las mejoras, hay que tener claro que deben de ser prestaciones adicionales a las incluidas en los pliegos, vinculadas con el mismo y que realmente mejoren el servicio.
 - En relación con la duración del contrato, atendiendo a la situación de incertidumbre laboral y legislativa actual, contemplar la opción de licitar contratos con menor duración para poder licitar de nuevo en el caso de que los cambios lo aconsejen y no atar a la administración y al adjudicatario a condiciones de servicio inviables.
 - En general, se tiene la sensación de que no se le está sacando al contrato de prestación de servicios todo el potencial que tiene, arrastradas en muchas ocasiones, por tipos de contratos de servicios que tenían sentido hace 20 e incluso 30 años, pero no a las necesidades actuales de la administración.
 - En el ámbito concreto de las concesiones, más allá de todo lo comentado anteriormente, que también es de aplicación a

éstas:

- o Es obligatorio emplear el procedimiento restringido
 - o Igualmente, es oportuno plantear umbrales de rentabilidad que hagan que sean viables y atractivos para los licitadores.
- En el caso de clubes que contratan con la administración, y obviando las malas praxis de algunos que, en ocasiones, actúan como empresas encubiertas, se indica que puede ser interesante recurrir a la Ley de Patrimonio para llevar a cabo licitaciones exclusivas para entidades asociativas.

PROBLEMAS

conclusiones sobre problemas identificados en la colaboración público-privada (CPP):

- Beneficio insuficiente en gran cantidad de contratos de servicios que hacen inviable los contratos, bien de partida o bien en cuanto hay que afrontar desviaciones propias del riesgo a asumir por el contratista.
- Los ritmos y tiempos de la administración aparecen en varias ocasiones como un problema recurrente, llegándose a hablar en algún foro de “barroquismo burocrático”. Este alargamiento de plazos tiene efectos perniciosos en el proceso de licitación tanto para la administración como para las empresas y en ocasiones, incluso para la ciudadanía.
- Uso inadecuado o falta de uso de las condiciones especiales de ejecución, que bien empleadas son una herramienta muy positiva para la

colaboración público-privada (CPP). Se detecta que en muchas ocasiones se señalan como condición especial de ejecución cuestiones que ya contempla la Ley, aspecto contrario a norma y completamente ineficiente.

- Sobre la concurrencia, se detectan varios problemas, algunos de ellos relacionados entre sí:
 - o Difícil acceso de las PYMES a los contratos: bien por problemas de solvencia, bien por la barrera que supone el propio proceso de licitación y la burocracia.
 - o Se señala que quizás haya pocas empresas en el sector para afrontar las licitaciones que se convocan.
 - o Igualmente, llama la atención a todos los agentes de la colaboración público-privada (CPP) la cantidad de empresas que se presentan a licitaciones cuyos pliegos no están bien o directamente a pliegos con presupuesto insuficiente. Esto genera desconfianza, puesto que se entiende que o bien hay una falta de conocimiento en el sector privado o bien se pretende entrar en el contrato a cualquier precio y luego hacer lo que haya que hacer, o se pueda hacer, para hacerlo rentable; y eso no suele ser bueno para el servicio.
- Al respecto de la tabla de subrogación: se identifica como un documento esencial para el proceso de licitación, tanto para el cálculo del presupuesto del contrato como para el análisis de las entidades que licitan. Se critica que muchas veces las empresas no son transparentes a la hora de plasmar la realidad en dichas tablas. Igualmente se

- cuestiona si la administración tendría que supervisar o no la veracidad de las mismas.
- Un criterio de valoración habitual es la bolsa de horas de servicio. Se señala que en muchas ocasiones no se usa adecuadamente, sobre todo cuando se usa para completar el servicio por falta de presupuesto, o cuando no se aplica un umbral de saciedad, pudiendo suponer un elemento distorsionador de la valoración de las ofertas por crear grandes diferencias entre las mismas.
 - Esto tiene relación con otro problema claramente identificado, fundamentalmente por las empresas, que es la exigencia del 100% de los compromisos y mejoras en los casos en los que no se ejecuta el 100% del contrato. Esto puede ser un elemento que rompa la viabilidad del contrato, al exigirse una serie de gastos e inversiones dimensionadas para un volumen de facturación que, finalmente, no se da.
 - En muchas ocasiones las administraciones recurren a consultores externos para el apoyo en la elaboración de pliegos, estudios de viabilidad. En algunos casos se cuestiona si dichos consultores realmente son eficientes al no tener conocimiento de las circunstancias de la administración contratante e incluso del servicio.
 - Algo similar ocurre cuando se habla de recurrir a comités de expertos para la valoración de criterios de valoración subjetiva, en los casos que contempla la Ley, cuestionando la idoneidad de que, personas sin vinculación con el servicio ni conocimiento sobre las necesidades de la administración que licita, valoren dichos criterios.
- Otros problemas que afectan a la viabilidad de los contratos, sobre todo una vez adjudicados son:
 - o La no revisión de precios consecuencia de la Ley de Desindexación de la Economía, que ata tanto a empresas como a administración a unos precios que, en ocasiones, quedan por debajo de costes y fuera de mercado.
 - o Las prórrogas obligatorias para las empresas que, unidas al problema anterior, da lugar a que, en muchas ocasiones, las empresas tengan que seguir años y años en pérdidas.
 - o El riesgo de que el nuevo adjudicatario se tenga que hacer cargo de impagos y deudas a la Seguridad Social de empresas que, si bien presentan certificados positivos, tienen aplazamientos o fraccionamientos que finalmente no atienden y son reclamados a las empresas “sucesoras” en los contratos.
 - Se observa cierta incongruencia en el discurso de algunas entidades al manifestar al mismo tiempo que una licitación que incluye solo criterios de valoración objetiva es una subasta, y que la inclusión de criterios de valoración subjetiva tiene como finalidad beneficiar a determinadas entidades.
 - En cuanto a los contratos de concesión, más allá de los problemas identificados anteriormente, se señalan como exclusivos los siguientes:
 - o Cuestionarse previamente si el servicio o instalación es concesionable o no, puesto que no todos los

- o servicios o instalaciones son concesionables
- o Todo el mundo ve razonable plantear concesiones viables, rentables, pero si se plantean así, ¿son realmente concesiones?, ¿hay riesgo operacional?
- En cuanto a clubes deportivos, se señala que en algunas ocasiones se usa la figura jurídica de club deportivo de forma fraudulenta para ocultar un negocio/interés empresarial.
- Por último, desde una perspectiva política, se indica que el deporte, por norma general, es barato y/o se ofrece a precios bajos lo que, en ocasiones, da lugar a problemas presupuestarios en la administración. Parece claro que es necesaria una subida de precios generalizada, aparejado de las medidas oportunas para facilitar el acceso a los colectivos que así lo necesiten.

MEJORAS DEL ESTUDIO

a lo largo de los distintos Foros ha surgido la inquietud por contar con algunos datos que parecen relevantes para el análisis de la licitación en el ámbito deportivo como:

- Identificar el importe económico de las licitaciones a las que se presenta 1 solo licitador.
- Buscar patrones en las licitaciones que quedan desiertas para intentar identificar claramente las causas.
- En las licitaciones que cuentan con lotes, indicar si se limita o no el nº de lotes al que se puede licitar y/o el número de lotes que se pueden adjudicar a cada licitador.

- Cuando se identifican GG y BI, diferenciar entre contratos de servicios y concesiones.
- Cuantificar los tiempos del proceso de licitación contando desde el Inicio del Expte hasta la Resolución de la licitación.
- Segmentar los datos presentados por tamaño de municipio.

DUDAS

igualmente, se han planteado en repetidas ocasiones una serie de dudas que merecen reflexiones más profundas para intentar entender mejor el proceso de colaboración público-privada (CPP) y optimizarlo:

- ¿Por qué se presentan menos licitadores a los concursos con criterios de valoración subjetiva si las empresas los identifican, generalmente, como más interesantes que los que son solo a criterios de valoración objetiva?
- En los contratos de concesión de nuestro sector hay que acudir al procedimiento restringido, ¿es realmente garantista?
- Atendiendo a que, en condiciones normales, cada año los costes del contrato suben ¿qué es más conveniente: calcular un precio medio unitario/presupuesto anual medio para la duración del contrato o un precio para cada año que dure el mismo?
- A la hora de dividir en lotes, ¿qué es más eficiente, hacerlo por instalaciones o por tipo de servicio?
- Las certificaciones de calidad según normas ISO son habituales en las licitaciones, ¿son adecuadas para contratos de servicios o deberían de primar otras opciones como EFQM o

sistemas propios de aseguramiento de la calidad?

- Ante el problema señalado mayoritariamente de la falta de recursos para la realización de la imprescindible supervisión de contratos, ¿es oportuno recurrir a la externalización de este servicio?, ¿plantea problemas éticos y/o de eficiencia?

Por último, en la mayoría de los foros se ha hablado de otras tres cuestiones a tener en cuenta en el futuro y en la continuidad del Foro:

- **Poner en el centro del debate al ciudadano:** esto no es una cuestión de la operativa de la administración o de los intereses de las empresas, sino de mejorar los servicios a la ciudadanía.
- **Más presencia política en los foros:** con el ánimo de alinear la función política con la de la propia administración y las empresas que colaboran con la administración para llevar a cabo las políticas públicas.
- **Plantearse la incorporación a los sindicatos en el Foro,** de tal manera que la parte social también esté representada sobre todo teniendo en cuenta la importancia del personal tanto en servicios como en concesiones.

Este Ier Foro de Colaboración Público Privada en el marco de los Servicios Deportivos de las Administraciones Públicas ha sido una experiencia novedosa y atractiva que ha puesto de manifiesto la absoluta necesidad y conveniencia de establecer líneas abiertas y continuas de diálogo entre los distintos agentes que conforman el Ecosistema de la Colaboración Público Privada con el objetivo único de mejorar los Servicios Deportivos que la Administración Pública pone a disposición de la ciudadanía.

Agradecimientos.

Desde AEESDAP queremos agradecer la colaboración de todas las entidades y personas que nos han ayudado a realizar este proyecto.

Agradecer el apoyo y la confianza depositada en nosotros por parte del Consejo Superior de Deportes (CSD), en especial a D. Aitor Canibe y su equipo. Para nuestra Asociación y la parte del sector empresarial deportivo que representamos, su apoyo es imprescindible para poder llevar a cabo determinados proyectos que, como se pone de manifiesto, aportan valor al sector y contribuyen a su evolución y profesionalización.

Agradecer el apoyo y la colaboración de la Federación Española de Municipios y Provincias (FEMP), así como de la Federación de Asociaciones de Gestión del Deporte de España (FAGDE) y sus territoriales (Círculo de Gestores de Madrid, AGESPORT, AGEDECYL, ACAGEDE, ACGEP, GEPACV y KAIT) y el Consejo COLEF; así como de las personas integrantes de dichas organizaciones que han colaborado directamente con nosotros.

En lo relativo a la realización del estudio de análisis sobre lo licitado en 2022, en primer lugar agradecer su trabajo a Yago Monteoliva (Coordinador del proyecto) y David García Galindo (colaborador y co-autor). Del mismo modo, queremos agradecer el apoyo desinteresado del

equipo de trabajo que ha colaborado en el proceso de extracción manual de datos - Gabriel Hernando Castañeda, Javier de Pedro Ormeño, Rubén Gude Redondo, Pablo de Torres López y Ángel Pardo Moreno. Por último, agradecer la colaboración de Gádr Espinosa López (iTendersPro - Portocarrero Tenders) y su equipo en lo relativo a la extracción automática de datos de plataformas de contratación, así como el apoyo de Jerónimo García Fernández.

En lo relativo a la realización del Foro, agradecer la colaboración y total predisposición de las entidades que nos han acogido a lo largo de los distintos eventos del Foro, como el Ayuntamiento de Granada, el Ayuntamiento de Zamora, el INEFC, el Cabildo de Las Palmas de Gran Canaria, el Ayuntamiento de Alicante y la Diputación de Bizkaia, así como de todas las entidades públicas y privadas participantes de los eventos y sus representantes.

Además, queremos reconocer el apoyo y la implicación personal de las siguientes personas que, con su trabajo, nos han facilitado enormemente el desarrollo del proyecto: Eva Vivar, Elena Ramón, Milagros Díaz, Javier Luna, Elena García, Víctor Romero, José David Martínez, Javier Barba, Rafael Aceves, Josep Campaña, August Tarragó, Noemí Rodríguez, José María Cabrera, Alberto Talavera, Clemen Sevilla y Javier Portela.

Por último, agradecer a todas las entidades que manifestaron su interés a la hora de plantear este proyecto: Asociación Española de Derecho Deportivo (AEDD), Consejo General de Colegios Oficiales de Licenciados en Educación Física y en Ciencias de la Actividad Física y del Deporte (Consejo COLEF), Federación de Asociaciones de Gestores del Deporte de España (FAGDE), Observatorio Estatal de los Servicios Deportivos a las Administraciones Públicas (OESDAP – Integrado por AEESDAP – CCOO – UGT), Asociación de Clubes y Entidades Deportivas y Recreativas (ACEDYR), Associació d'empreses de Catalunya d'activitat física i fitness (ADECAFF), Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE – Comisión de Cultura y Deporte), Cátedra de Innovación Deportiva Ebone – Universidad de Alcalá de Henares (CIDE-UAH), Cátedra de Innovación Deportiva Ebone – Universidad de Granada (CIDE-UGR), Sociedad Española de Economía del Deporte (SEED), Colegio Oficial de Secretarios, Interventores y Tesoreros e Administración Local de Granada (COSITAL GR), Concejalía de Deportes del Ayuntamiento de Granada y la Oficina Independiente de Regulación y Supervisión de la Contratación (OIReScon).

AEESDAP
ASOCIACIÓN ESPAÑOLA
DE EMPRESARIOS DE SERVICIOS DEPORTIVOS
A LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS

I FORO

DE COLABORACIÓN

PÚBLICO
PRIVADA

EN EL MARCO DE LOS
SERVICIOS
DEPORTIVOS
A LAS ADMINISTRACIONES
PÚBLICAS

Apoyo y financiación:



Colaboración:

