

Guía práctica:
RECOMENDACIONES
PARA LA **CONTRATACIÓN PÚBLICA**
DE **SERVICIOS DEPORTIVOS**
POR LAS CORPORACIONES LOCALES



Proyecto financiado por:



Guía práctica:

RECOMENDACIONES

PARA LA **CONTRATACIÓN PÚBLICA**

DE **SERVICIOS DEPORTIVOS**

POR LAS CORPORACIONES LOCALES



Título:

Guía práctica de recomendaciones para la contratación pública de servicios deportivos por las corporaciones locales.

Fecha de publicación: 30 de octubre de 2023.

Autoría:

Federación de Asociaciones de Gestión del Deporte de España (FAGDE)

www.fagde.org | info@fagde.org

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).

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.

ISBN: 978-84-09-55537-6

Índice

1) CARTAS DE PRESENTACIÓN.

- 1.1. Presentación desde FAGDE.
- 1.2. Presentación desde AEESDAP.

2) RESUMEN EJECUTIVO.

- 2.1. Resumen de los contenidos incluidos en la guía.
- 2.2. Estructura.

3) TERMINOLOGÍA Y ABREVIATURAS.

4) CONTRIBUCIÓN DEL SECTOR DEPORTIVO A LA SOCIEDAD.

- 4.1. Deporte municipal. Marco legal, competencial, responsabilidad...
- 4.2. Aportación del deporte a la ciudadanía (salud, sociedad y economía).
- 4.3. Datos de práctica deportiva vs datos de malos hábitos/sedentarismo/ obesidad en España.
- 4.4. Retos de la colaboración público-privada. Visión desde el sector deportivo.

5) OBJETIVOS Y JUSTIFICACIÓN DEL DESARROLLO DE ESTA GUÍA.

6) SECCIÓN 1: MOTIVOS PARA ELEGIR EL VALOR ÓPTIMO.

7) SECCIÓN 2: TRANSPOSICIÓN DE DIRECTIVAS EU EN EL ORDENAMIENTO ESPAÑOL. LOS SERVICIOS DEPORTIVOS EN LA LCSP.

- 7.1. Novedades de las Directivas 2014/23/UE y 2014/24/UE
- 7.2. Transposición de las directivas al marco jurídico español: LCSP 9/2017, novedades y cambios.
- 7.3. Los servicios deportivos en la LCSP.

8) SECCIÓN 3: PROCESOS DE LICITACIÓN Y PAPEL DE LA GESTORA Y GESTOR DEPORTIVO.

- 8.1. Organización de un proceso de licitación correcto: concepto y fases.
- 8.2. Papel de la gestora y gestor deportivo municipal en los procesos de licitación.

9) SECCIÓN 4: DIRECTRICES PARA LA CONFIGURACIÓN DE ALGUNOS DE LOS PRINCIPALES ELEMENTOS.

- 9.1. Procedimientos, tramitación y sujeción a regulación armonizada.
- 9.2. Objeto del contrato y CPV.
- 9.3. Informe de justificación de necesidad del contrato, de insuficiencia de medios y relativo a la no división en lotes y otros aspectos
- 9.4. La memoria justificativa del contrato.
- 9.5. Presupuesto, valor estimado y precio del contrato.
- 9.6. Condiciones especiales de ejecución.
- 9.7. Seguimiento del contrato y penalidades.
- 9.8. Subrogación.
- 9.9. Estructura y directrices para la redacción del PPT.
- 9.10. Acceso a la información/resolución de consultas/organización de visita a las instalaciones.

10) SECCIÓN 5: DIRECTRICES PARA LA SELECCIÓN DEL VALOR ÓPTIMO.

- 10.1. ETAPA 1 - Selección de empresas para un servicio de calidad: criterios de solvencia y otros.

- 10.1.1. Criterio de solvencia económica y técnica.
- 10.1.2. Compromiso de adscripción de medios.

- 10.2. ETAPA 2 - Cálculo del presupuesto.

- 10.2.1. Estructura del presupuesto.
- 10.2.2. Cálculo de los costes salariales. Convenios colectivos del sector deportivo.
- 10.2.3. Cálculo de los costes directivos.
- 10.2.4. Gastos generales, beneficios industriales y margen para inversiones.

- 10.3. ETAPA 3 - Configuración de los criterios de adjudicación/valoración.

- 10.3.1. Criterio de adjudicación, tipología y requisitos a nivel normativo.
- 10.3.2. Importancia de seleccionar y configurar correctamente los criterios de adjudicación.
- 10.3.3. Cómo licitan las empresas.
- 10.3.4. El criterio: definición y aspectos a tener en cuenta.
- 10.3.5. Criterios evaluables mediante aplicación de fórmulas. Directrices para su correcta determinación.
- 10.3.6. Criterios sujetos a juicio de valor: directrices para su correcta determinación.
- 10.3.7. Apreciación de anormalidad.

- 10.4. ETAPA 4 - Valoración de las ofertas.

- 10.4.1. Valoración de los criterios a juicio de valor: el informe de valoración técnica.
- 10.4.2. Valoración de los criterios automáticos.
- 10.4.3. Valoración de la viabilidad de la oferta: el informe de valoración de la justificación de las ofertas incursas en anormalidad.

11) SECCIÓN 6: ASPECTOS A TENER EN CUENTA.

- 11.1. Aspectos laborales a tener en cuenta.
- 11.2. Inclusión de aspectos sociales y medioambientales en los contratos de servicios deportivos.
- 11.3. La gestión de la calidad/medioambiental/ otros como criterio de solvencia/adjudicación.
- 11.4. Propuesta de configuración de criterios para la selección de un valor óptimo.
- 11.5. Directrices para un correcto seguimiento del contrato y procedimiento de imposición de penalidades.
- 11.6. Aplicación del marco normativo en materia de titulaciones exigibles para la realización de las distintas actividades de los servicios deportivos.

12) SECCIÓN 7: HERRAMIENTAS.

- 12.1. Ejemplos de fórmulas matemáticas para el criterio precio y recomendaciones sobre su uso.
- 12.2. Relación de convenios colectivos del sector deportivo y resumen a efectos de cálculo de costes salariales.
- 12.3. Planilla de toma de datos y valoración de ofertas técnicas.
- 12.4. Plantilla de solicitud datos de subrogación.
- 12.5. Regulación profesional en el deporte por CCAA. Titulaciones requeridas para el ejercicio profesional.

Proyecto financiado por:



1.

Cartas de presentación

1.1 Presentación desde FAGDE.

1.2 Presentación desde AEESDAP.

1.1 Presentación desde FAGDE

La aprobación y publicación en 2017 de la Ley de Contratos del Sector público (LCSP – Ley 9/2017 de 8 de noviembre), que traslada a la legislación española las Directivas europeas en materia de contratación, ha tenido un impacto trascendental en la gestión diaria de las administraciones públicas españolas, en la administración local en particular y, en lo que a nosotros nos concierne, en la contratación de servicios deportivos y en las concesiones de servicios e instalaciones por parte de las Corporaciones locales. Junto con el resto de normativas aplicables, los trascendentales cambios introducidos por la nueva legislación en materia de contratación así como las importante y continuas matizaciones realizadas por los distintos Tribunales de Contratación están suponiendo un auténtico handicap para los órganos de contratación y las propias áreas técnicas deportivas (y del resto de sectores) a la hora de licitar nuevos contratos, con un resultado muchas veces negativo para el fomento de la colaboración público privada en materia deportiva local.

La Ley de Contratos del Sector público – sin entrar a valorar la misma, que ni nos corresponde ni es objeto de esta presentación- parece ser rehén del estado y la conciencia generada en nuestro país por los casos de corrupción ocurridos en las últimas décadas, que minan la confianza en las Instituciones públicas y en el propio servicio público. Precisamente como un elemento de mejora de la limpieza y ecuanimidad de los procesos de contratación, surge una normativa extensa, compleja, necesitada de una actualización y modificación permanente, que está generando un esfuerzo complementario importante en todas las administraciones públicas.

Necesariamente por la novedad de la Ley y su complejidad era imprescindible ese esfuerzo complementario en la formación específica de los empleados públicos responsables de los servicios a contratar. Y si bien ese proyecto de formación sí se ha llevado a cabo – con carácter general- en las unidades de las administraciones responsables del proceso administrativo de la contratación, no ha sido igual para los funcionarios técnicos de los servicios a contratar en la administración local responsables de la elaboración de los pliegos de prescripciones técnicas, en nuestro caso los responsables de los servicios deportivos –situación similar a la que ha ocurrido también en el resto de los servicios, bien sean de acción social, limpieza, movilidad, parques, etc...-.

Mientras los responsables de la contratación

centralizada de nuestros ayuntamientos se ponían al día con las novedades, los responsables de los servicios encargados de elaborar los contenidos de los pliegos técnicos –incluidos criterios de valoración, condiciones sociales y cláusulas medioambientales, fórmulas para valorar las propuestas económicas, penalizaciones, etc... – nadaban en dificultades para adoptar las mejores opciones a incorporar para garantizar, como la propia Ley señala, la mejor relación calidad-precio del servicio a contratar.

Ese esfuerzo generalizado de formación en la nueva normativa de contratación –que tiene un efecto inmediato en la calidad de las obras y servicios públicos a contratar, así como en las concesiones- no se ha llevado a cabo con carácter general desde su aprobación en 2017, y son solo acciones aisladas y puntuales de entidades locales, corporaciones, asociaciones, etc... las que intentan mejorar la situación.

En ese sentido, desde FAGDE hemos impulsado hace ya año y medio la organización de jornadas y cursos específicos de formación para la elaboración de los pliegos técnicos de los servicios deportivos en la administración local, habiendo desarrollado ya esas acciones en seis Comunidades Autónomas, teniendo previsto continuar las mismas en el resto de las asociaciones pertenecientes a nuestra Federación.



Federación de Asociaciones de
Gestión del Deporte de España

FAGDE

Complemento fundamental de esas acciones de formación era la elaboración y publicación de la presente “Guía de Recomendaciones para la Contratación Pública de Servicios Deportivos por las Corporaciones Locales”, elaborada gracias a la financiación principal del Consejo Superior de Deportes en su convocatoria de ayudas y subvenciones, así como de AEESDAP, la Asociación que agrupa a las empresas que prestan servicios deportivos a las administraciones públicas, co-impulsora desde el principio del proyecto y financiadora también del mismo. Porque la importancia de un buen proceso de contratación de un servicio público garantiza la calidad del mismo


para la administración que lo convoca y la claridad y la igualdad para las empresas que concurren al mismo.

Elaborada por diferentes profesionales con la mayor experiencia práctica y con supervisión jurídica del más alto nivel, profesionales a quienes FAGDE quiere mostrar su agradecimiento, esta guía es un documento "vivo" que irá actualizándose a lo largo del tiempo, puesto que tanto las modificaciones de la propia Ley como las resoluciones y pronunciamientos de los distintos Tribunales y organismos consultivos que se están produciendo, obligan a ir ampliando y precisando su contenido.

Esta Guía va a ser difundida en formato electrónico y gratuito al conjunto de las administraciones locales primero y al resto de las entidades después -puesto que es de aplicación también al resto de las administraciones que contratan servicios deportivos-, gracias a la colaboración con la Federación Española de Municipios y Provincias, con quien FAGDE ha firmado recientemente un protocolo de colaboración.

Desde FAGDE animamos e invitamos a los servicios deportivos y a las unidades de contratación de las Corporaciones locales a difundir la Guía y a impulsar acciones de formación para la mejora de la calidad de los procesos de contratación. Para ese objetivo, FAGDE está en la mejor disposición de ayudar.



 Federación de Asociaciones de
Gestión del Deporte de España
FAGDE

Fernando Paris Roche

Presidente de FAGDE

1.2 Presentación desde AEESDAP

Desde la Asociación Española de Empresas de Servicios Deportivos a las Administraciones Públicas (AEESDAP) trabajamos para que la Colaboración Público Privada en el Sector Deportivo sea una colaboración continua, real y leal.

Con ese objetivo se ha trabajado intensamente de la mano de FAGDE, así como con algunos de los principales agentes del sector, para poner a disposición de las Entidades Locales y de cualquier otra entidad interesada la presente "Guía Práctica de Recomendaciones para la Contratación Pública de Servicios Deportivos por las Corporaciones Locales".

Esta guía pretende ser un documento de orientación y apoyo dirigido principalmente a los departamentos técnicos deportivos y áreas de contratación de las distintas entidades locales y demás administraciones, tanto durante la fase de preparación del expediente como durante la de adjudicación, con el objetivo de aportarles los conocimientos necesarios en materia de Contratación Pública, incluidas constantes referencias a resoluciones y pronunciamientos de los distintos Tribunales y organismo consultivos, para la correcta configuración y adjudicación de las licitaciones que se desarrollen en materia de servicios deportivos.

Desde la terminología y definiciones hasta las directrices para la selección del valor óptimo en el proceso de licitación, pasando por aspectos tan relevantes como el cálculo del presupuesto y la configuración de los criterios de adjudicación / valoración.

Todo ello en el marco de la transposición de las Directivas 2014/23/UE y 2014/24/UE en el Ordenamiento Español, con aplicación específica a lo referente a los servicios deportivos en la LCSP. La guía además ofrece una serie de recursos y herramientas de especial utilidad para las administraciones en el desarrollo del proceso de licitación.

Esta guía, se ha realizado teniendo en cuenta en todo momento los principios de eficacia y eficiencia que rigen la ejecución del gasto público; así como la incorporación de cláusulas sociales, y por supuesto, el cumplimiento de los principios generales aplicables a la actividad contractual de la Administración, especialmente los de integridad, libertad de acceso a las licitaciones públicas, publicidad, transparencia y no discriminación e igualdad de trato entre los licitadores.

Animo por tanto a los órganos de contratación, personal de las áreas de deportes y responsables políticos de vuestras administraciones al estudio y aplicación de esta guía, ya que, sin duda, repercutirá en una mejora de los servicios deportivos que recibe la ciudadanía.



AEESDAP

ASOCIACIÓN ESPAÑOLA
DE EMPRESARIOS DE SERVICIOS DEPORTIVOS
A LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS

Javier Blanco Rubio

Presidente de AEESDAP



Proyecto financiado por:



2.

Resumen ejecutivo.

2.1 Resumen de los contenidos incluidos en la guía.

2.2 Estructura.

2.1 Resumen de los contenidos incluidos en la guía

Esta guía ha sido elaborada por la Federación de Asociaciones de Gestión del Deporte (FAGDE) y la Asociación Española de Empresarios de Servicios Deportivos a las Administraciones Públicas (AEESDAP), con apoyo financiero del Consejo Superior de Deportes (CSD) y la colaboración de destacadas entidades como la Federación Española de Municipios y Provincias (FEMP), la Asociación Española de Derecho Deportivo (AEDD), el Consejo General de Colegios Oficiales de Licenciados en Educación Física y en Ciencias de la Actividad Física y del Deporte (Consejo COLEF) o el Observatorio Estatal de Servicios Deportivos a las Administraciones Públicas (OESDAP).

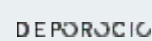
La dirección, coordinación y supervisión de contenidos ha sido realizada por Yago Monteoliva Rodríguez, Gerente de AEESDAP, y han colaborado en su desarrollo algunas de las principales consultoras y personas expertas en materia de gestión deportiva (Lidera Sport Consulting, Anexo Consultoría, Wayedra Consulting, José Manuel Jabaloyes Vivas - UPV, Jesús Gimeno Alonso - Ayto Zaragoza, Javier Luna Quesada, Ayto. Granada, Enrique Pérez Chaparro - Ayto Jaca, Miguel Sánchez Vegas - Ayto Salamanca, David García Galindo - Ebone Servicios Educación Deporte, Jordi Jorba i López de Echazareta - Grupo Sintagma, Eneko Macias - EMTE Sport y José M^a Aguilar-Amat - Grupo Deporocio); del ámbito laboral (Aitor García Rodríguez); de la contratación pública (Noelia Ayala Muñoz - AUREN, Pilar Batet Jiménez - Dip. Castellón y José María Cabrera Domínguez - Gobierno de Canarias, Juan Torres Zalba - ARPA); de la colaboración público-privada (Mónica Reig Mayoral - ESADE y Javier Hidalgo Madrigal - Cero Defectos).

Su finalidad es servir de apoyo a las unidades técnicas deportivas de las entidades locales con el

objetivo de facilitarles su labor a la hora de diseñar licitaciones relativas a contratos de servicios deportivos con la mayor de las garantías y el mejor resultado posible. Teniendo en cuenta que se ha realizado contando con la colaboración de los principales agentes del sector, esta guía refleja el conocimiento y experiencia de casi todas las partes implicadas o competentes en la materia. Por este motivo, esta pretende ser una herramienta fundamental de apoyo en el sector deportivo municipal.

Con esta guía, se desea ayudar a las lectoras y lectores a entender cómo pueden incluir y valorar la calidad y los aspectos sociales en su procedimiento de contratación. Aunque la calidad de los servicios deportivos está determinada por el valor técnico y la capacidad profesional, los aspectos sociales incluyen el respeto por los convenios colectivos y unas buenas condiciones de empleo. Tanto la calidad como los aspectos sociales representan dos caras de una misma moneda. Si no se tienen en cuenta, es probable que la competencia desleal entre las empresas y el dumping social de las empleadas y empleados sean la norma general.

Los servicios deportivos son servicios intensivos en mano de obra, en el que aproximadamente el 75/80% de los costes corresponden a la mano de obra. Como consecuencia, es importante recalcar enérgicamente que la adjudicación de contratos basada fundamentalmente en el precio o el coste conducirá automáticamente a carencias de calidad y prácticas ilícitas. Además, los servicios deportivos son servicios públicos, servicios a la ciudadanía, por lo que la calidad de los mismos depende en gran medida de la calidad de las ofertas ganadoras.



2.2 Estructura

Este documento se estructura las siguientes secciones:



Sección 1. Motivos para elegir el valor óptimo. 1

Sirve de introducción al valor óptimo, concepto que debe guiar la configuración de las licitaciones y de los procesos de licitación, huyendo del concepto de valor más económico o de oferta más barata, poniendo de manifiesto los efectos beneficiosos que derivan del cambio de planteamiento y que tienen efecto directo sobre la calidad de los servicios prestados a la ciudadanía, sobre las propias áreas deportivas municipales, sobre el sector empresarial y sobre las trabajadoras y trabajadores.



Sección 2. Transposición de directivas EU en el ordenamiento español. Los servicios deportivos en el ámbito de la LCSP. 2

De una manera muy breve y resumida, se define y se establecen las principales características y novedades impulsadas por la entrada en vigor de la LCSP, así como de la normativa europea que motivó su redacción, las Directivas Europeas 2014/23/UE y 2014/24/UE.

A continuación, se establece el marco normativo específico que los servicios deportivos tienen dentro de la LCSP, al ser servicios especiales de anexo IV, servicios que incluyen prestaciones directas a la ciudadanía e intensivos en mano de obra, aspectos que resultan fundamentales a la hora de configurar muchos de los elementos más importantes de las licitaciones.



Sección 3. Procesos de licitación y papel de la gestora y gestor deportivo municipal. 3

Se desarrolla en este apartado el concepto de licitación desde una perspectiva mucho más amplia y profunda de lo habitual, definiendo además las distintas fases que componen el proceso y el papel que la gestora y gestor deportivo municipal debe jugar en cada una de ellas, atendiendo a los distintos elementos que van ser configurados en la misma y que resultan clave para asegurar el éxito del procedimiento. Las áreas técnicas deportivas tienen mucho que aportar y definir en las licitaciones que son promovidas desde su ámbito, mucho más de lo que, como norma general, habitualmente aportan/pueden aportar y cuya determinación resulta decisiva para alcanzar el éxito.



Sección 4. Directrices para la configuración de algunos de los principales elementos. 4

Con el objetivo de generar un mayor conocimiento, comprensión y visión práctica, se abordan en esta sección muchos de los diversos elementos que deben ser configurados en las licitaciones, así como los contenidos que deben ser incluidos en determinados documentos clave que deben formar parte del expediente. Del mismo modo, se establecen las pautas a seguir respecto de las relaciones con las licitadoras y licitadores durante el proceso de licitación y los posibles flujos de documentación/información que pueden/deben ser atendidos.

5

Sección 5.

Directrices para la selección del valor óptimo.



La finalidad de esta sección es ayudar a las áreas técnicas a definir los elementos más importantes que, bien configurados, deben asegurar el éxito de las licitaciones y la selección del valor óptimo. Configurado en forma de proceso compuesto por 4 etapas, el personal técnico aprenderá en primer lugar a definir los requisitos que deberán cumplir las empresas para poder participar de la licitación, es decir, los denominados criterios de solvencia (económica y técnica) y el compromiso de adscripción de medios. En una segunda etapa, se ofrece apoyo para la correcta estimación de los costes inherentes al desarrollo del servicio y al establecimiento del presupuesto base de licitación. A continuación, la etapa tres entra a fondo en materia de criterios de adjudicación, uno de los aspectos que pueden considerarse críticos junto con el presupuesto. Por último, la fase cuatro establece unas pautas a seguir en la valoración de los criterios de adjudicación con el objetivo de facilitar la labor del personal técnico, así como algunas directrices y aspectos a tener en cuenta a la hora de emitir informes relativos a la viabilidad de ofertas incursas en anomalía, cuestión de elevada relevancia por sus contundentes consecuencias.

6

Sección 6.

Aspectos a tener en cuenta.



En esta sección se abordan, desde una perspectiva muy práctica y real, diversos aspectos que resultan fundamentales para el desarrollo de las licitaciones, complementarios a los ya definidos con anterioridad, contando para ello con el apoyo de personas expertas en diferentes materias.

Así, en esta sección, se clarifican algunos aspectos laborales no regulados en la normativa, pero que sí han sido objeto de análisis y pronunciamientos por parte de los distintos Tribunales. Del mismo modo, se aborda la cuestión relativa a la incorporación en los pliegos de aspectos sociales, medioambientales y de innovación, así como relativos a la gestión de la calidad, cuestiones que suponen una innovación respecto a normativas de contratación anteriores y que no resultan fáciles de llevar a la práctica, siendo objeto de numerosos recursos y pronunciamientos de muy distinta índole. También son objeto de desarrollo aspectos prácticos relativos al seguimiento del contrato y a las cualificaciones exigibles para las y los profesionales/docentes encargados de impartir las actividades, asunto algo complejo teniendo en cuenta la confluencia de regulaciones en la materia entre Estado y Comunidades Autónomas.

7

Sección 7.

Herramientas.



Esta sección incluye una serie de herramientas y documentos cuya finalidad es facilitar la labor de las áreas técnicas deportivas de las entidades locales en diversas materias que, en principio, pueden ser objeto de su competencia a la hora de diseñar y gestionar el proceso de licitación de un contrato de servicios deportivos.



Proyecto financiado por:



3.

Terminología y abreviaturas

3. Terminología y abreviaturas

AEESDAP.	Asociación Española de Empresarios de Servicios Deportivos a las Administraciones Públicas.
CCCP JDA.	Comisión Consultiva de Contratación Pública de la Junta de Andalucía CCP – Colaboración Público Privada.
EEDD.	Escuelas Deportivas.
FAGDE.	Federación de Asociaciones de Gestión del Deporte de España.
JCCA.	Junta Consultiva de Contratación Administrativa.
JCCA CAA.	Junta Consultiva de Contratación Administrativa de la Comunidad Autónoma de Aragón.
JCCP GC.	Junta Consultiva de Contratación Pública de la Generalitat de Catalunya.
JCCPE.	Junta Consultiva de Contratación Pública del Estado.
JSCA GV.	Junta Superior de Contratación Administrativa de la Generalitat.
LBRL.	Ley 9/1985 de 2 de abril Reguladora de Bases del Régimen Local.
LCSF.	Ley 9/2017 de 8 de noviembre de Contratos del Sector Público.
Ley de Desindexación.	Ley 2/2015 de 30 de marzo de Desindexación de la Economía Española.
LFCE.	Ley Foral 2/2018, de 13 de abril, de Contratos Públicos
LOPD.	Ley Orgánica 3/2018, de 5 de diciembre, de Protección de Datos Personales y garantía de los derechos digitales.
OARC/KEAO.	Órgano Administrativo de Recursos Contractuales de la Comunidad Autónoma de Euskadi.
OESDAP.	Observatorio Estatal de Servicios Deportivos a las Administraciones Públicas.
PCAP.	Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares.
PPTP.	Pliego de Prescripciones Técnicas Particulares.
RGLCAP.	Reglamento General de Ley de Contratos de las Administraciones Públicas.
STJUE.	Sentencia del Tribunal de Justicia de la UE.
STS.	Sentencia del Tribunal Supremo.
STSJ AND.	Sentencia del Tribunal Superior de Justicia de Andalucía.
STSJ CANT.	Sentencia del Tribunal Superior de Justicia de Cantabria.
STSJ CV.	Sentencia del Tribunal Superior de Justicia de la Comunidad Valenciana.
STSJ GAL.	Sentencia del Tribunal Superior de Justicia de Galicia.
STSJ NA.	Sentencia del Tribunal Superior de Justicia de Navarra.
TACGAL.	Tribunal Administrativo de Contratación Pública de la Comunidad Autónoma de Galicia.
TACP.	Tribunal Administrativo de Contratos Públicos de la Comunidad de Madrid.
TACPA.	Tribunal Administrativo de Contratos Públicos de Aragón.
TACPCAC.	Tribunal Administrativo de Contratos Públicos de la Comunidad Autónoma de Canarias.
TACRC.	Tribunal Administrativo Central de Recursos Contractuales.
TAFRC BIZKAIA.	Tribunal Administrativo Foral de Recursos Contractuales de Bizkaia.
TARCCYL.	Tribunal Administrativo de Recursos Contractuales de Castilla y León.
TARCJA.	Tribunal Administrativo de Recurso Contractuales de la Junta de Andalucía.
TCCSP.	Tribunal Català de Contractes del Sector Públic.
TRLCSF.	Texto Refundido de la Ley de Contratos del Sector Público.
XCCA GAL.	Xunta Consultiva de Contratación Administrativa de la Comunidad Autónoma de Galicia.

Proyecto financiado por:



4.

Contribución del Sector Deportivo a la sociedad

- 4.1 Deporte municipal. Marco legal, competencial, responsabilidad...
- 4.2 Aportación del deporte a la ciudadanía (salud, sociedad y economía).
- 4.3 Datos de práctica deportiva vs datos de malos hábitos/ sedentarismo/ obesidad en España.
- 4.4 Retos de la colaboración público-privada. Visión desde el sector deportivo.

4.1 Deporte municipal. Marco legal, competencial, responsabilidad...

El deporte, en el sentido amplio dado por la Carta Europea del Deporte revisada en 2021, es actualmente un derecho de la ciudadanía que precisa de una especial atención y protección por parte de los poderes públicos, siendo reconocido según la Ley 39/2022 del Deporte de España y algunas leyes autonómicas, como una actividad esencial que debe garantizarse y disfrutarse de manera plena y eficaz.

La Carta Internacional de la Educación Física, de la Actividad Física y del Deporte (UNESCO, 2015) también reconoció que todo ser humano tiene el derecho fundamental de acceso a la educación física, la actividad física y el deporte, sin discriminación por criterios étnicos, orientación sexual, idioma, religión, opinión política, origen, posición económica o cualquier otro factor, y que se debe garantizar el respeto a la integridad y a la dignidad de cada ser humano, trabajando contra la exclusión que sufren los grupos vulnerables o marginados.

La Constitución Española en su artículo 43.3, insta a los poderes públicos al fomento de la educación física y el deporte, como uno de los principios rectores de la política económica y social. La propia naturaleza del deporte, su realidad poliédrica, su vinculación con la salud y la calidad de vida y su creciente arraigo en la sociedad, hacen de él un fenómeno en constante cambio, que debe ser objeto de atención por parte de los poderes públicos, y debe dotarse de los recursos y las herramientas necesarias para su óptimo desarrollo.

Todas las Comunidades Autónomas, en base a sus competencias exclusivas en materia deportiva determinadas en la Constitución y en sus Estatutos de Autonomía, han promulgado leyes específicas que regulan el modelo deportivo autonómico, el asociacionismo, la práctica deportiva de la ciudadanía, las instalaciones y la protección de las personas deportistas, estableciendo las bases para la prevención de la violencia, la xenofobia, el racismo, la intolerancia y el machismo en cualquier manifestación deportiva.

Nuestro exitoso modelo deportivo apuesta por el protagonismo de las Entidades Locales como principales impulsores de la práctica deportiva de la ciudadanía, y les otorga una serie de competencias, que son asumidas por todos los municipios a través de estructuras organizativas variadas, con diferentes modelos de gestión que deben ser sostenibles y

eficientes, tal y como especifica la LBRL. Las Entidades Locales resultan trascendentales a la hora de promover y fomentar la práctica de la actividad física y el deporte, porque son gestoras del territorio y propietarias de la mayor parte de las instalaciones deportivas del municipio, debiendo gestionarse con criterios de calidad, accesibilidad universal, seguridad y eficiencia.

Los Ayuntamientos dedican al deporte entre un 3 % y un 5 % de sus recursos económicos ordinarios. El gasto público vinculado al deporte realizado por la administración local en el ejercicio 2021 fue de 2.530 millones de euros (Gobierno de España, 2023), lo que supone el 80 % del gasto público deportivo en España (excluido el sistema educativo). Las competencias propias que promulgan los artículos 25.1 y 26.1 de la LBRL (promoción del deporte e instalaciones deportivas de uso público), sirven no sólo para “promover actividades y prestar los servicios públicos que contribuyan a satisfacer las necesidades y aspiraciones de la comunidad vecinal” sino para convertir a los Ayuntamientos en los auténticos motores de la explosión del fenómeno deportivo tal y como hoy lo conocemos en nuestras ciudades.

En estos 40 años de deporte municipal, las y los técnicos deportivos municipales han tenido que adoptar numerosos modelos de gestión directa e indirecta para adaptarse a las tendencias cambiantes y a la especialización que ha requerido cada vez más el sector del deporte, impulsando contratos de servicios (limpieza, mantenimiento, monitoras y monitores, socorrismo, seguridad, etc), concesiones administrativas (trasladando el riesgo operacional al concesionario, pero manteniendo el control), cesiones demaniales, convenios, etc, para prestar el servicio público con calidad y eficiencia.



4.2 Aportación del deporte a la ciudadanía (salud, sociedad y economía)

El deporte es hoy en día una actividad humana enormemente enriquecedora y generadora de bienestar personal y social, constituyendo un importante instrumento de cohesión social e integración de personas y colectivos vulnerables, un eficaz vehículo para la transmisión de valores, y un sólido elemento de impulso económico, laboral y turístico. La pandemia de la COVID-19 puso de manifiesto la relevancia social del deporte y la actividad física, tanto a nivel individual como colectivo, siendo factores coadyuvantes en la preservación de la salud física y psicológica, así como la moral de todo un país.

El deporte educa para la vida a través de valores (como la generosidad, el esfuerzo, el compañerismo, la disciplina, el respeto y el orden), inculca hábitos de vida saludables (como el sueño, la alimentación, el ejercicio físico y la higiene) y entrena las habilidades sociales (el liderazgo, la comunicación, la empatía, el trabajo en equipo y la humildad). Es pieza clave en la inclusión social, la igualdad de las personas, el respeto a la diversidad, la cohesión territorial, la transición ecológica y la innovación mediante la digitalización.

Existen cada vez mayores evidencias científicas sobre las relaciones entre la actividad física y la salud. Siendo la inactividad física el cuarto factor de mortalidad en los países ricos, la Organización Mundial de la Salud (OMS, 2020) recomienda una

cantidad mínima de actividad física para mejorar la salud (150 minutos semanales de intensidad moderada o 75 de intensidad vigorosa) incluyendo la realización de actividad física en el tiempo libre, el transporte activo (caminar o andar en bicicleta), la actividad física ocupacional (trabajo), y tareas del hogar, juegos, deportes o ejercicio físico. Según esta organización, la práctica de dos horas y media de ejercicio a la semana evitaría 10.000 muertes al año en la Unión Europea y ahorraría un gasto de 8.000 millones de euros en los sistemas sanitarios hasta 2050. En nuestro país el sistema sanitario español podría ahorrarse un 0,7% de su gasto anual, que alcanzó 7.330 millones de euros en 2022.

El deporte está considerado como una palanca generadora de industria y riqueza a través de múltiples actividades y agentes dentro del ecosistema deportivo. La industria del deporte aporta el 3,3% del PIB español y genera 414.000 puestos de trabajo (Fundación España Activa y PWC, 2022), existiendo 43.549 empresas en 2022 cuya actividad económica principal está vinculada al deporte (C.I.S., 2023). Un dato muy interesante para calibrar la importancia económica del deporte es la facturación de las cadenas de gimnasios en España, que en 2022 llegó a los 2.000 millones de euros (un 33 % más que en 2021), con unos 4.500 clubes de fitness y 5,4 millones de abonadas y abonados (Deloitte y EuropeActive, 2023).

4.3 Datos de práctica deportiva vs datos de malos hábitos/ sedentarismo/ obesidad en España

Nuestra sociedad del bienestar y la incipiente digitalización de los hábitos diarios, promueven cada vez más estímulos que favorecen la inactividad física y el sedentarismo (el 42,7 % de españolas y españoles no practicaron deporte en 2022, según la última Encuesta de Hábitos Deportivos publicada por el Gobierno), y que aumentan el riesgo de enfermedades y el gasto sanitario. Según informe de la OMS, España se sitúa como el tercer país europeo con mayor sobrepeso infantil (el 39% de los niños de 7 a 9 años) y cuarto en obesidad (el 16% de los niños de 7 a 9 años).

Para alcanzar un estado óptimo de salud y gozar de una buena calidad de vida, la práctica físico deportiva es una herramienta imprescindible, junto con una alimentación saludable, y la ausencia del consumo de alcohol, tabaco o drogas. La actividad física y deportiva ya se considera una herramienta terapéutica en los problemas de salud, así como un elemento de prevención, y por eso el Consejo Superior de Deportes (CSD) publicó en 2022 el Plan de Prescripción de Actividad y Ejercicio Físico (Componente 26 del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia), con 9 millones de euros para su implementación por las Comunidades

Autónomas en 2023. El CSD estima que 1 € invertido en deporte supone un ahorro de 15 € en gasto sanitario.

Según la Encuesta de Hábitos Deportivos en España, aproximadamente 6 de cada 10 personas de 15 años en adelante (el 57,3 %) practicó deporte en 2022, ya sea de forma periódica u ocasional. Esta cifra representa un incremento de 3,8 puntos porcentuales respecto a 2015, etapa pre-COVID-19. El análisis de los resultados pone de manifiesto un notable incremento de la tasa de práctica deportiva, y que aquellas y aquellos que practican deporte suelen hacerlo con frecuencia (el 23,8% diariamente y el 52,5% al menos una vez por semana). La práctica deportiva sigue siendo superior en los hombres (el 63,1% por el 51,8% de las mujeres).

Un dato muy importante es el aumento de las licencias deportivas que ha experimentado nuestro país después de la pandemia (C.I.S., 2022), superando por primera vez los 4 millones (4,107.300 licencias) con un incremento del 4,5% respecto a 2019, y siendo las federaciones de Fútbol, Baloncesto, Caza, Golf, Montaña y Escalada, Balonmano, Judo, Pádel, Voleibol, Atletismo, Tenis, Karate, Surfing, Ciclismo y Patinaje, las que cuentan

con mayor número de deportistas. El 75,70 % de las licencias fueron masculinas, mientras que el 24,20 % restantes fueron femeninas. Nunca en la historia deportiva de España las mujeres habían estado cerca del millón de licencias (fueron exactamente 998.085 licencias).

Teniendo en cuenta que en 2022 las abonadas y abonados de fitness sumaron 5,4 millones (tercer país europeo), y las licencias federativas 4,1 millones, podemos presagiar que la población es consciente de que la actividad física y el deporte deben formar parte de sus hábitos diarios, por todas las contribuciones que ofrece a la educación, la integración y la salud de las personas. Desde el sector público deportivo debemos impulsar campañas que vinculen el deporte con la salud, para generar hábitos que contribuyan a tener una sociedad más sana, con mayor esperanza de vida y menos dependiente de la sanidad. Tenemos que alinearnos con las directrices de la Organización Mundial de la Salud (OMS, 2020), fruto del consenso científico mundial, promulgando mensajes y propuestas como “toda actividad física cuenta y es buena para el corazón, el cuerpo y la mente, y que alguna cantidad es mejor que ninguna, y cuanta más, mejor”.

4.4 Retos de la colaboración público-privada. Visión desde el sector deportivo

RETOS DE LA COLABORACIÓN PÚBLICO-PRIVADA EN ESPAÑA

Mónica Reig Mayoral – ESADE

España se enfrenta a desafíos en la gestión de la colaboración público-privada debido a un contexto institucional que requiere que las y los actores adquieran aprendizajes que permitan una distribución equitativa de los derechos y responsabilidades entre las organizaciones públicas y privadas. A pesar de la promoción prolongada de las colaboraciones público-privadas por parte de las instituciones internacionales, los proyectos de CPP presentan dificultades de gestión y comprensión entre las y los actores, lo que puede generar oposición y percepciones negativas del público que llevan a la cancelación de dichos proyectos.

Para superar estas dificultades a continuación se identifica algunos retos de la colaboración público-privada que debería abordarse:

Complejidad contractual:

Los contratos son incompletos y carecen de la flexibilidad necesaria para hacer frente a imprevistos. Un buen contrato es una condición necesaria pero no suficiente para asegurar el desempeño de una CPP. Los acuerdos sobre la asignación de riesgos previsibles deben complementarse con una condición que ayude a hacer frente a circunstancias imprevistas durante el proyecto. La confianza y la gestión adecuada de conflictos también son fundamentales para superar las diferencias de percepciones e intereses entre las y los actores.

Enfoque en objetivos compartidos:

El éxito de la CPP radica en establecer objetivos compartidos que actúen como guía para la toma de decisiones y como estándar para evaluar el éxito de la colaboración. Esto implica que las y los líderes de cada entidad definan y compartan los objetivos del proyecto, utilizando estándares de evaluación que

les permitan identificar dificultades y garantizar el cumplimiento de dichos objetivos.

Espacios de aprendizaje y comunicación:

Es importante que las socias y socios expresen abiertamente sus intereses más allá de los objetivos compartidos. Al explicitar los intereses tácitos, se desactivan estereotipos y desconfianzas entre el sector público y privado. Además, admitir y corregir rápidamente los fallos fortalece el compromiso con la asociación y fomenta un entorno de trabajo productivo.

Gobernanza y calidad de gobierno:

La CPP solo es viable en el contexto de políticas públicas transparentes, con rendición de cuentas, regulación de conflictos de intereses y profesionalización en la dirección de estos proyectos. Promover la transparencia y el escrutinio externo, así como garantizar la capacidad institucional, son factores críticos para el éxito de la colaboración público-privada.

Confianza y compatibilidad:

La CPP depende de la capacidad de las y los actores de aportar recursos y capacidades complementarias al proyecto. Sin embargo, las diferencias en objetivos, percepciones, creencias, valores y expectativas entre los sectores público y privado pueden generar interpretaciones divergentes de la realidad y comportamientos descoordinados. Es necesario controlar el impacto de las actividades en las distintas culturas para reducir la brecha entre las y los agentes y fomentar la compatibilidad.

En resumen, los principales desafíos de la colaboración público-privada son seleccionar adecuada y transparentemente a los socios, definir objetivos compartidos, mantener una orientación estratégica resistente al ciclo político, desarrollar capacidades para la gestión colaborativa, poner en valor la discrecionalidad de la administración, hacer un seguimiento y evaluación de las experiencias, garantizar la rendición de cuentas y la transparencia, y desarrollar estrategias de comunicación conjunta frente a la opinión pública.

VISIÓN DESDE LA PERSPECTIVA EMPRESARIAL

Javier Blanco Rubio - Ebone SL y AEESDAP

La CPP en el sector deportivo cuenta con un buen número de años de andadura y ha derivado hacia dos fórmulas habituales: la prestación de servicios y la concesión administrativa. No obstante, y tras este tiempo, hay que tener en cuenta que el camino hacia

una CPP eficiente no es fácil, está salpicado de una serie de retos que hay que vencer, y el primer paso es conocerlos, ser conscientes de ellos. Los más recurrentes son los siguientes:

- **Eliminar ciertos estereotipos:** la CPP entre el sector público y el sector privado “enfrenta” dos ámbitos muy diferentes tanto en sus objetivos, como en su estructura, funcionamiento y dimensión. Estas diferencias a veces derivan en estereotipos que pueden condicionar negativamente la CPP, algunos achacables al sector público, otros al sector privado y otros a la sociedad:
 - **Sector Público:** excesivamente burocrático, ineficiente, vinculado a reglas restrictivas, lento, acomodado, no interesado en el resultado.
 - **Sector Privado:** codicioso, poco ético, no interesado en sus efectos sobre la sociedad, el medio ambiente o el interés de la sociedad.
 - **Sociedad:** el más recurrente es aquel que identifica cualquier fórmula de CPP con Privatización.
- **Yo sé de deporte, no de contratación:** las competencias del puesto de técnico/a deportivo han cambiado, han evolucionado y el conocimiento y manejo del procedimiento administrativo forma parte inequívoca de éstas. Durante muchos años, la carrera de INEF o Ciencias de la Actividad Física y del Deporte no contemplaba contenidos relacionados con la Gestión Deportiva y, aun así, gran cantidad de gestoras/es deportivos han desempeñado su labor con gran éxito. Poco a poco el grado ha evolucionado, la oferta formativa también y actualmente la gestión forma parte ineludible de las competencias del técnico/a deportiva. Con la contratación pasará lo mismo.
- **Yo sé de deporte, no de cuentas:** los procesos de CPP exigen un exhaustivo análisis económico del proyecto, conocimiento de referencias económicas que condicionan el coste, el riesgo y la viabilidad de los mismos, como convenios colectivos, coste de suministros, así como evolución de estos, etc. Ante esto, el razonamiento es el mismo que en el punto anterior; las competencias del técnico/a deportivo también han de evolucionar en este sentido.
- **Criterios de valoración que aporten valor:** la evolución y crecimiento del sector anteriormente comentada también ha dejado atrás criterios de valoración referentes a “Programaciones Técnicas de las Modalidades

Deportivas a impartir, Sesiones, Metodología” y similares. Actualmente hay que pensar en criterios de valoración enfocados a que el proyecto de CPP provoque IMPACTO en la sociedad contribuyendo a satisfacer las NECESIDADES por las cuales se pone en marcha el mismo. Para ello, pensemos más en el IMPACTO que en el PRODUCTO, pensemos más en aumentar la práctica deportiva, aprovechar espacios infrautilizados, mejorar la comunicación con la usuaria y usuario, cooperar en el proceso de supervisión del contrato, etc. (impactos); que en contratar técnicos/as deportivos por horas (Resultados).

- **Aprovechar las distintas fórmulas de contratación que permite la LCSP:** hay fórmulas de contratación habituales en otros sectores que en el deportivo son habitualmente desconocidas pero que se adecuarían mucho a determinadas dinámicas del sector como por ejemplo el contrato de servicios que conlleve prestaciones directas a favor de la ciudadanía (art. 312 LCSP); los Sistemas Dinámicos de Adquisición para centralizar compras de toda la administración; e incluso explorar las Empresas de Capital Mixto como máxima expresión de la aportación de valor desde el sector privado a la CPP. Que el criterio de elección de la fórmula de CPP atienda al objetivo a conseguir, y no a la práctica “habitual” (“lleva haciéndose así muchos años, y Contratación me lo aprueba, no vamos a cambiar ahora”).
- **Asertividad:** efectivamente, la CPP exige cooperación y trabajo en equipo entre dos sectores muy diferentes, pero si ambos tienen claro el objetivo final, los IMPACTOS que el proyecto ha de provocar para solventar las NECESIDADES, entonces ya hay un importantísimo punto en común. Para alcanzarlo es fundamental la asertividad, conocer a la otra parte: sus objetivos, su burocracia, sus limitaciones, etc.; más importante aún en las tipologías de CPP de mayor intensidad.

En definitiva, son retos asequibles para los que las y los profesionales del sector están cada vez más preparadas y preparados. A su vez, son retos que, necesariamente, hay que abordar, porque el rol del sector público ya no puede ser proveer a la sociedad de todo lo que necesita a costa de sus propios recursos; para mantener y mejorar el bienestar que la sociedad demanda, el estado ha de fomentar las relaciones entre sectores de forma decidida, y la gestora y gestor deportivo ha de evolucionar en

consonancia a este nuevo rol del sector público.



VISIÓN DESDE LA PERSPECTIVA DE LAS ADMINISTRACIONES

Jesús Gimeno Alonso – Ayto Zaragoza y FAGDE

La licitación pública de instalaciones deportivas en 2022 ascendió a 1.077 millones de euros (Seopan, 2023). La Ley de Contratos del Sector Público ha supuesto un importante cambio en la forma de gestionar, teniendo que establecer vías de coordinación entre las diferentes áreas que integran la administración (contratación, intervención, fiscalización, asesoría jurídica, etc). La figura de la persona responsable del contrato se ha puesto en valor, recayendo en la gestora o gestor del deporte cuando son contratos necesarios en los servicios deportivos. Estos deben conocer las fórmulas de colaboración público privadas, para disponer de herramientas adecuadas que se adapten a las necesidades reales de los servicios deportivos municipales.

Los servicios deportivos deben prestarse garantizando la calidad y la eficiencia, bajo la tutela y el control de la administración, pero se deben valorar todos los modelos de gestión posibles, buscando el merecido protagonismo de la iniciativa privada, tanto las entidades del tercer sector como las empresas, que ofrecen un servicio cada vez más profesional y adaptado a las necesidades de las entidades públicas.

El debate ideológico enmaraña la realidad y nos lleva una y otra vez a la casilla de salida, no solucionando los problemas reales de la prestación de los servicios públicos. Los Ayuntamientos deben buscar y elegir el modelo de gestión más eficiente, que contribuya a prestar el mejor servicio posible (el que los ciudadanos demandan) y al menor coste (puesto que se trata de dinero público).

Los principales retos a los que nos enfrentamos en la CPP son los siguientes:

- La **correcta redacción de planes de viabilidad** en los contratos de concesión, que tengan en cuenta todas las variables económicas de la futura prestación del servicio, saquen el máximo rendimiento a las opciones financieras y no asfixien a la iniciativa privada, con un margen que alivie las cuentas a través de un canon variable y bien definido.
- El **conocimiento de los convenios colectivos** y su adecuada aplicación en los contratos de servicios, que aporten valor a la fórmula contractual, teniendo en cuenta que la **precariedad laboral** es uno de los mayores sesgos a los que se enfrenta la gestión

indirecta. Para defender y aplicar las fórmulas de CPP debemos prever el pago de salarios dignos, lo cual redundará en una gestión más justa, y eliminaremos prejuicios en la contratación.

- El **uso de criterios de valoración** (objetivos y subjetivos) que redunden en la **calidad de la prestación final** y no sólo en el precio, dando margen a la creatividad de las y los licitadores, apostando por mejoras cuantificables, y aportando oxígeno a las empresas que realmente apuestan por la innovación en la prestación de los servicios.
- La **redacción de pliegos ajustados a las necesidades reales**, y que tengan flexibilidad para encarar las incertidumbres del futuro, siendo una herramienta que sirva de guía y no un elemento de “extorsión” que nos separe.
- El **diseño de herramientas de control** durante la prestación del servicio, a través de una **gestión empática** por parte de las administraciones, sin renunciar a la competencia de control y fiscalización del contrato, pero buscando fórmulas para flexibilizar las situaciones que redunden en el interés general, teniendo como máximo objetivo, aumentar la práctica deportiva de nuestras ciudadanas y ciudadanos y que puedan disfrutar de los mejores servicios deportivos.

Las gestoras y gestores públicos tenemos ante nosotros la responsabilidad de conocer cuáles son las mejores fórmulas y herramientas para abordar las incertidumbres actuales. La CPP es una opción imprescindible pero no a cualquier precio, ya que los servicios deportivos deben ser prestados por las y los mejores profesionales (abonando un sueldo digno), que pertenezcan a empresas competentes y creativas (seleccionadas mediante criterios de calidad adecuados) con las reglas claras (redactando unos pliegos flexibles), favoreciendo el equilibrio económico del contrato (fijando un canon justo para ambas partes). Con esto y una gestión empática por parte de las gestoras y gestores públicos, la contratación será un éxito y habrá merecido la pena emprender este camino.



Proyecto financiado por:



 Federación de Asociaciones de
Gestión del Deporte de España
FAGDE


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

5.

Objetivos y justificación del desarrollo de esta guía

5. Objetivos y justificación del desarrollo de esta guía

Esta guía se redacta con el objetivo de dar respuesta a las necesidades que las y los responsables municipales tienen a la hora de gestionar de forma adecuada la licitación de los contratos de prestación de servicios deportivos en su ámbito.

Está destinada principalmente a apoyar a las y los técnicos deportivos municipales y a los cargos electos implicados en las diversas fases de la tramitación de los expedientes de contratación, desde la planificación y la evaluación, hasta la selección, adjudicación y ejecución del contrato, para asegurar en todo momento que se están seleccionando ofertas de calidad, en busca del “mejor valor” (o valor óptimo) en lugar del “precio más bajo”.

En base a ello, se establecen los siguientes objetivos:

OBJETIVO PRINCIPAL

- Dotar a las gestoras y gestores deportivos públicos de una herramienta eficaz con la que diseñar licitaciones de calidad convirtiéndolas a su vez en verdaderos instrumentos de implementación de estrategias públicas en materia deportiva y de actividad física, mejorando así el rendimiento de los contratos de servicios deportivos y, por tanto, la calidad de los propios los servicios deportivos prestados a la ciudadanía.

OBJETIVOS DERIVADOS

- Mejorar los conocimientos y la autonomía de las gestoras y gestores deportivos públicos en materia de contratación pública.
- Mejorar en la eficiencia del gasto público. Mejores contratos dan lugar a mejores servicios a la ciudadanía y por tanto a una mayor eficiencia en el gasto.
- Empoderar la colaboración público-privada en el ámbito deportivo, fomentando la libre concurrencia y la fluidez en la transferencia de know-how/tendencias/tecnología entre el sector privado y el público.
- Incorporación de criterios de calidad/ sociales/ medioambientales en los contratos de servicios deportivos, aspecto de obligado cumplimiento según la normativa vigente en contratación pública pero que en la práctica resulta una tarea extremadamente compleja.
- Mejora en el seguimiento y el control de los contratos por parte de las administraciones y,

por tanto, de la calidad en los servicios deportivos a la ciudadanía.

Los motivos que han propiciado el desarrollo de esta guía tienen su origen en la propia evolución del modelo de gestión deportiva de nuestro país, que ha pasado de un modelo predominante de gestión directa en los años 80, al actual modelo predominante de gestión indirecta basado mayoritariamente en los contratos de concesión y contratos de servicios previstos en la actual LCSP. El papel que dicha norma tiene -junto con otras como el RGLCAP o la Ley de Desindexación de la Economía Española- como marco normativo que define los procesos de licitación de dichos servicios deportivos por parte de las entidades públicas responsables, supone en la actualidad un auténtico hándicap en la implementación y desarrollo de políticas deportivas públicas.



En consecuencia, el papel de la gestora y gestor deportivo público también ha evolucionado. Así, en la actualidad, disponer de conocimientos en materia de contratación pública se ha convertido en una necesidad fundamental dentro del desarrollo de sus funciones. Teniendo en cuenta que los expedientes de contratación que dan lugar a los contratos de servicios y concesión que sirven para dotar a la ciudadanía de unos servicios deportivos públicos de calidad son promovidos desde las propias áreas deportivas, es función de las gestoras y gestores deportivos públicos la determinación y concreción de muchos de los elementos fundamentales que conforman las licitaciones, por lo que su conocimiento de la LCSP y de los procesos de contratación pública es totalmente imprescindible.



Siempre que se produce una evolución en un sector, es necesario un periodo de adaptación. El desfase actual entre la evolución del papel de la gestora y gestor público deportivo y su nivel de conocimientos y práctica en materia de contratación pública, está provocando importantes **problemas en el sector deportivo público y en la calidad de los servicios prestados**:

- Licitaciones que no se ajustan a norma y son recurridas y anuladas por los Tribunales Administrativos o incluso por las propias entidades licitantes, dando lugar a retrasos en la adjudicación de los nuevos contratos y, por tanto, a complicaciones en la continuidad de los servicios o retrasos en la implementación de mejoras o nuevas políticas en materia deportiva.
- Dificultad a la hora de construir licitaciones que ayuden a la implementación de políticas públicas en materia deportiva.
- Licitaciones que quedan desiertas, normalmente por una mala estimación de los costes que implican la realización del servicio, con la misma problemática expresada en el primer punto.
- Ineficiencia en los procesos de compra de servicios. Contratos donde lo económico prima sobre la calidad del servicio y donde el ahorro conseguido no compensa la baja calidad de la prestación suministrada.
- Contratos problemáticos o insatisfactorios, no solo derivados de la baja calidad de lo contratado, sino donde problemas en los pliegos hacen que no pueda obligarse a las empresas a una correcta ejecución de los servicios o a cumplir lo ofertado.
- Coste de oportunidad en la transferencia de know-how/tendencias/tecnología del privado al público. Licitaciones donde no se exprime al máximo la capacidad operativa y de gestión de las empresas privadas restando eficiencia a la inversión realizada.
- Precarización del sector (empresas/trabajadores). Adjudicación de contratos a empresas que ofertan por debajo de costes, con los consiguientes problemas laborales y de contratación de personal suficientemente formado/experimentado.
- Ineficaz seguimiento de los contratos, que da lugar a prácticas empresariales no éticas y, por tanto, a un falseamiento de la competencia en detrimento del resto de empresas que licitaron.



Proyecto financiado por:



6.

Sección 1: Motivos para elegir el valor óptimo.

6. Motivos para elegir el valor óptimo

En el ámbito de las licitaciones de servicios públicos deportivos, el concepto de mejor oferta en relación calidad-precio se refiere a la propuesta que ofrece la combinación más adecuada entre la calidad de los servicios deportivos y el precio ofertado. Se trata de encontrar un equilibrio óptimo entre la excelencia en la calidad de los servicios, con propuestas de alto valor agregado, innovadoras y profesionales, y un precio competitivo que sea accesible para el presupuesto público. Es fundamental evaluar la calidad de los servicios deportivos ofrecidos y considerar su valor en relación con el precio propuesto, con el objetivo de brindar a la ciudadanía una experiencia deportiva satisfactoria y rentable.

Cuando las licitaciones se centran únicamente en obtener la oferta más económica, existe el riesgo de que se sacrifique la calidad de los servicios deportivos. Las empresas que basan su estrategia competitiva en precio no tiene capacidad de hacer propuestas de gran valor lo cual tiene una incidencia directa en la calidad percibida por las propias personas usuarias, generando descontento entre las mismas y socavando su confianza en la capacidad de la administración para garantizar servicios deportivos de alta calidad y eficiencia.

Las consecuencias de establecer una competencia basada en la elección de la oferta más barata, en lugar de la mejor oferta en relación calidad-precio, también tiene efectos sobre el propio ecosistema empresarial y las propias trabajadoras y trabajadores.

La búsqueda obsesiva de la oferta más barata desincentiva la innovación por parte de las empresas participantes. En lugar de enfocarse en desarrollar propuestas que ofrezcan soluciones eficientes y de calidad, las empresas pueden optar por estrategias que reduzcan al mínimo los costos, dejando a un lado cualquier interés por innovar y ofrecer valor agregado. Esto no solo afecta negativamente la posibilidad de introducir mejoras significativas en los servicios deportivos públicos, sino que favorece un ecosistema empresarial de baja calidad.

Además, la búsqueda de la oferta más barata puede ser perjudicial para la sostenibilidad financiera de las empresas. Los márgenes de beneficio reducidos pueden llevar a una disminución de la rentabilidad y, en última instancia, a la incapacidad de las empresas para mantenerse a largo plazo. Por un lado, esto puede poner en peligro el correcto desarrollo de los contratos a lo largo de su vida. Por otro, puede dar lugar a una mayor concentración y una menor

competencia en el mercado, limitando la diversidad y la calidad de los proveedores disponibles en el sector deportivo a las administraciones públicas.

Por último, las empresas que compiten por el precio más bajo tienden a recortar costes en áreas críticas, lo cual es de extremada gravedad cuando hablamos de servicios intensivos en mano de obra como lo son los servicios deportivos. La competencia basada únicamente en precios bajos suele llevar a una precarización de las condiciones laborales, incluso por debajo de los límites marcados por los convenios colectivos. Así, las empresas participantes se ven en la tentación de reducir los salarios o a recortar derechos de las trabajadoras y trabajadores para ajustarse a las ofertas económicas realizadas, dando lugar a prácticas poco éticas o ilícitas. Esto no solo perjudica a las empleadas y empleados, sino que también puede tener un impacto negativo en la productividad y la calidad de los servicios prestados.



Proyecto financiado por:



7

Sección 2: Transposición de directivas EU en el ordenamiento español. Los servicios deportivos en la LSCP

- 7.1 Novedades de las Directivas 2014/23/UE y 2014/24/UE
- 7.2 Transposición de las directivas al marco jurídico español: LCSP 9/2017, novedades y cambios.
- 7.3 Los servicios deportivos en la LCSP.

7.1 Novedades de las Directivas 2014/23/UE y 2014/24/UE

En 2014, la Unión Europea renueva mediante tres Directivas el marco contractual que tenía desde 2004. Lo hace para resolver determinadas cuestiones socioeconómicas trascendentes, especialmente, reforzar la contratación estratégica, es decir, que permita no solo la eficiencia de los contratos, sino también que sirvan para alcanzar objetivos sociales como, por ejemplo, una mayor adjudicación de contratos a favor del tejido empresarial mediano y pequeño (las llamadas PyMEs) o la vinculación de los contratos a la mejora medioambiental o de condiciones sociales.

Dos de esas directivas son una renovación de normas anteriores: la Directiva 2014/24/UE, sobre contratación pública; y la Directiva 2014/25/UE, relativa a la contratación por entidades que operan en los sectores del agua, la energía, los transportes y los servicios postales: La tercera (Directiva 2014/23/UE, relativa a la adjudicación de contratos de concesión), sí que resulta novedosa, ya que esta tipología contractual estaba huérfana de regulación comunitaria.

7.2 Transposición de las directivas al marco jurídico español: LCSP 9/2017, novedades y cambios

Si hay una actividad pública donde la normativa europea se absorbe directamente por la legislación española, es la de contratos. Por ejemplo, la actual ley de contratos se llama así: “Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público, por la que se transponen al ordenamiento jurídico español las Directivas del Parlamento Europeo y del Consejo 2014/23/UE y 2014/24/UE, de 26 de febrero de 2014”. A esta norma, con denominación tan incómoda, la citaremos en adelante como LCSP.

La LCSP se reconoce, en su Preámbulo, como derivada de la transposición de las directivas comunitarias para alcanzar mayor transparencia, mejor relación calidad-precio y mejor acceso para las PYMES. Ello supone eliminar clichés como buscar siempre el precio más barato a costa de la calidad (grave error en el ámbito de los servicios) o no contratar por lotes (sistema que facilita el acceso a las microempresas). Lo hace con criterios como la calidad, pero también con la accesibilidad, el diseño universal (que permite uso por todas las personas, aunque tengan una disfunción física) o las características sociales, medioambientales e innovadoras.

Los contratos de servicios no son demasiado antiguos, ya que legalmente aparecen en 1995. Por esa escasa tradición, los contratos de servicios deportivos han tenido una existencia turbulenta puesto que suelen ser prestaciones que no recibe directamente la Administración, sino la ciudadanía (como pasaba en los derogados contratos de gestión de servicios públicos). Por este matiz conceptual,

unas veces se los consideró así, contratos de gestión de servicios públicos, y otras como contratos administrativos especiales (informe 47/01, de la Junta Consultiva de Contratación Administrativa). En el marco normativo actual es pacífico declararlos contratos de servicios.

La contratación de servicios en la LCSP (art. 17) tiene una definición residual: servicio es lo que no es una obra y lo que no es un suministro. Pero, la contratación de servicios es, en entornos económicos, lo que se llama “externalización”, es decir, la producción por contratistas privados de unos servicios a cambio de un precio a favor de la propia Administración o a favor de la ciudadanía (esto es una novedad en la ley de 2017).

La externalización pública de servicios puede ser recomendable en actividades como las intensivas en utilización de recursos de capital o producción, las desarrolladas por especialistas que no cuenta la Administración, las de modelos de trabajo muy fluctuantes o a un mercado laboral muy cambiante, las de tecnología muy variable con fuertes inversiones económicas y las muy esporádicas.

Con todo ello, podemos deducir que la contratación de servicios es adecuada para resolver las necesidades de las Administraciones en actividades deportivas (aeróbic, musculación, actividades acuáticas, escuelas deportivas, etc.). En ninguna de ellas existe el llamado “ejercicio de autoridad”, que solo pueden ejercer las y los funcionarios (por ejemplo, el asesoramiento legal preceptivo, la

fiscalización interna o la policía).

Debemos recordar que la contratación de servicios no hay lo que se llama “transferencia del riesgo operacional”. Este término significa que, en condiciones normales de funcionamiento, el contratista se la juega, porque no se garantiza el retorno de los costes del servicio (art. 15.2 de la LCSP) o de la inversión añadida (art. 309.2 de la LCSP).

La contratación de servicios es una cesión de la organización productiva de una empresa (con sus medios humanos y materiales) a favor de la Administración (o directamente a la ciudadanía) cubriéndose los costes de esa actividad con el precio del contrato. Para ello, en los contratos de servicios deportivos, donde el principal gasto económico es el

coste laboral, es muy importante tener en cuenta los salarios actualizados determinados por los convenios colectivos aplicables por la actividad y por el territorio.

La principal diferencia con el “contrato de concesión de servicios” es que, en los contratos concesionales, sí que hay “transferencia del riesgo operacional”, es decir, que, en las concesiones de servicios, la adjudicataria o adjudicatario arriesga su remuneración a su gestión del servicio (mediante sus costes e ingresos). Además, es muy diferente su duración, ya que los contratos de servicios solo podrán tener un plazo máximo de cinco años, incluidas las prórrogas (art. 29.4).

7.3 Los servicios deportivos en la LCSP

Una de las más importantes novedades de la LCSP tiene mucho que ver con los servicios deportivos. Ya hemos dicho que los servicios deportivos tenían mal encaje en los contratos tradicionales, porque era la ciudadanía quien recibía directamente el servicio prestado (como en los contratos de gestión de servicios públicos), pero no existía transferencia del riesgo operacional (como en los contratos de servicios). La solución híbrida la ha dado el nuevo artículo 312 de la LCSP, que regula contratos de servicios que conllevan prestaciones directas a favor de la ciudadanía, es decir, la mayoría de nuestros contratos de servicios deportivos.

Estos contratos de servicios con prestaciones directas a favor de la ciudadanía tienen unas obligaciones copiadas de los antiguos contratos de gestión de servicios públicos: el establecimiento previo de su régimen jurídico (libre acceso a cambio de tarifa, la policía, la continuidad, el rescate y el secuestro del servicio, y la inembargabilidad de los bienes afectos), y la uniformidad de las trabajadoras y trabajadores de la adjudicataria diferenciada de la usada por las empleadas y empleados públicos (esto último también es aconsejable en los contratos de servicios).

La LCSP tiene un Anexo (el IV, titulado “Servicios especiales a que se refieren los artículos 22.1.C), 135.5 y la disposición adicional trigésima sexta”) para los contratos sociales, entendidos en un servicio amplio. Si vamos a dicho Anexo IV, observamos que hay varios tipos de servicios sociales (o especiales,

como los llama el artículo 22.1.c).

Para saber si los contratos de servicios deportivos están dentro de dicho anexo IV, tenemos que buscar su CPV. El CPV es la abreviatura de “Common Procurement Vocabulary”, es decir, el Vocabulario Común de Contratación Pública. Sirve para clasificar todas las actividades que pueden ser contratadas. Este sistema, que es obligatorio para contratos sometidos a regulación armonizada desde 2002, permite identificar licitaciones sin necesidad de traducciones de su nombre y objeto (artículos 2.2 y 9 de la LCSP), utilizando uno o varios CPV para cada licitación.

Los servicios deportivos tienen como CPV principal el 92600000-7 (Servicios deportivos), del que se descuelgan otros más específicos (siempre hay que usar el CPV más específico), como son el 92610000-0 (Servicios de explotación de instalaciones deportivas), el 92620000-3 (Servicios relacionados con los deportes), el 92621000-0 (Servicios de promoción de espectáculos deportivos) y el 92622000-7 (Servicios de organización de espectáculos deportivos).

Pues bien, el Anexo IV en su categoría incluye los contratos con CPV desde el “92360000-2 a 92700000-8”, por lo que los 926 quedan dentro de esa categoría y son contratos especiales del Anexo IV. Ello tiene varias derivaciones, que analizamos a continuación.



A tener en cuenta en LCFP
El Anexo IV de la LCSP tiene su correspondencia en el Anexo II.A) de la LFCP

Una de ellas es que, para alcanzar la categoría de contratos sometido a regulación armonizada (los llamados SARA), el importe debe ser igual o superior a 750.000 €, cuando en la contratación no especial el umbral es de solo 215.000 €. Otras especialidades son que, para adjudicar un contrato de concesión de servicios del Anexo IV, debe usarse siempre el procedimiento restringido. También tiene un tipo especial de anuncios e incluso se puede superar el plazo normal (12 meses) para el anuncio de información previa.



A tener en cuenta en **LCFP**
Este aspecto no es
contemplado por la LFCP

También es realmente trascendente que, en estos contratos de servicios del Anexo IV, los criterios relacionados con la calidad deben ser mayoritarios (al menos, el 51% de la puntuación asignable en la valoración de las ofertas), es decir, claramente la calidad debe primar sobre el principal criterio habitual, que es el menor precio. Para que quede aún más claro, la ley quiere que los contratos de servicios deportivos se adjudiquen por la calidad de la prestación, no por la baja en la licitación.

Pero lo más importante es lo que nos marca la disposición adicional cuadragésima séptima, que se titula "Principios aplicables a los contratos de concesión de servicios del anexo IV y a los contratos de servicios de carácter social, sanitario o educativo del anexo IV". Para estos contratos, sean de servicios o de concesión de servicios, es obligatorio garantizar cuatro tipos de condiciones:

- la calidad, la continuidad, la accesibilidad, la asequibilidad, la disponibilidad y la exhaustividad de los servicios;
- las necesidades específicas de las distintas categorías de usuarios, incluidos los grupos desfavorecidos y vulnerables;
- la implicación de los usuarios de los servicios;
- y la innovación en la prestación del servicio.

Además, en los criterios de adjudicación de estos contratos, esta disposición refiere expresamente los siguientes:


- la experiencia del personal adscrito al contrato en la prestación de servicios dirigidos a sectores especialmente desfavorecidos o en la prestación de servicios de similar naturaleza en los términos establecidos en el artículo 145;
- la reinversión de los beneficios obtenidos en la mejora de los servicios que presta;
- el establecimiento de mecanismos de participación de los usuarios y de información y orientación de los mismos.

Por su parte la siguiente disposición adicional (la 48ª), permite reservar la participación en la licitación a favor de determinadas organizaciones sin ánimo de lucro en algunos contratos especiales del Anexo IV, incluyendo en estos contratos a los del CPV 92600000-7 (servicios deportivos), siguiendo unas reglas aún más especiales.

Aunque la LCSP (art. 308.2) establece que no podrá producirse la consolidación de las empleadas y empleados de la empresa en la Administración pública, este aviso es discordante con el derecho laboral (art. 44 del Estatuto de los Trabajadores), lo que produce numerosas sentencias por la llamada "cesión ilegal de trabajadores". Para evitarlo, las y los responsables públicos deben evitar actos de "dirección efectiva" sobre las y los empleados externos, que es exclusiva de los mandos de la empresa contratada.

Un último apunte: muchas veces la externalización de actividades deportivas se enmascara en otra figura jurídica como el convenio, aun siendo realmente contratos de servicios camuflados. Por eso, la LCSP explica que, cuando hay prestaciones a cambio de un precio, nos encontramos ante un contrato. Sin embargo, es frecuente que, mediante convenios, se presten servicios deportivos que debieron ser objeto de contratación, lo que es una infracción. Por ejemplo, el convenio no puede abonar el mantenimiento de escuelas deportivas municipales, no es una actividad propia del club deportivo.





Proyecto financiado por:



Consejo
Superior
de Deportes



Federación de Asociaciones de
Gestión del Deporte de España



ASOCIACIÓN ESPAÑOLA
DE EMPRESARIOS DE SERVICIOS DEPORTIVOS
A LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS

8

Sección 3: Procesos de licitación y papel de la gestora y gestor deportivo.

- 8.1 Organización de un proceso de licitación correcto: concepto y fases.
- 8.2 Papel de la gestora y gestor deportivo municipal en los procesos de licitación.

8.1 Organización de un proceso de licitación correcto: concepto y fases

Se puede definir el concepto de licitación pública como aquel proceso a través del cual las administraciones obtienen bienes y servicios de los que no disponen. En este sentido, las licitaciones se configuran como el mecanismo legal a través de cual el sector público recurre al privado para satisfacer sus necesidades. A través de este proceso no sólo se selecciona la empresa que habrá de proveer de recursos a la Administración, sino que también se determina el objeto del contrato, es decir los términos a los que habrá de ajustarse para hacerlo. De modo que una correcta configuración y desarrollo de los procesos de licitación tendrá una influencia directa sobre el nivel de eficiencia y eficacia de la Administración.

Desde una perspectiva mucho más amplia las licitaciones se erigen en una herramienta fundamental para la implementación de políticas públicas, no sólo deportiva, sino también sociales, de empleo, éticas y medioambientales. Del mismo modo, también suponen un mecanismo de transferencia de conocimiento e innovación en actividades, servicios, procesos, herramientas, materiales, etc... desde el sector privado hacia el sector público y, por último, dada la importante magnitud que representan en términos económicos, se pueden considerar como un instrumento de dinamización de la economía dentro del sector privado, tanto empresarial como asociativo



FASES

Como procedimiento, las licitaciones se pueden estructurar en 3 fases.

FASE DE ADJUDICACIÓN

Se hace pública la licitación

a través de las correspondientes plataformas.

Se reciben y evalúan ofertas.

Se selecciona y adjudica el contrato.

Se perfecciona a través de su **formalización**:

Determinando el nacimiento de los derechos y obligaciones de las partes = **redacción y firma del contrato**.

FASE DE PREPARACIÓN

o aprobación del expediente

Se realizan tareas de:

Justificación de la necesidad del contrato y de los principales elementos, subjetivos y objetivos, de la licitación.

Recopilación de información.

Estimación del presupuesto.

Aprobación del gasto.

Desarrollo y redacción de la documentación, fundamentalmente:

- Pliegos de condiciones
- Prescripciones técnicas.

2

FASE DE EJECUCIÓN

Se da cumplimiento al contrato con:

Seguimiento de la Administración.

Recepción del contrato o resolución en su caso.

3

Cualquier proceso de licitación es un proceso participativo donde se implican normalmente distintas áreas del consistorio: secretaría, intervención, contratación, tesorería... Como se

pondrá de manifiesto, la gestora y gestor deportivo municipal debe ocupar un lugar importante en el desarrollo de dicho proceso, quizás mayor de lo que en muchos casos realmente ocupa.

8.2 Papel de la gestora y gestor deportivo municipal en los procesos de licitación

A continuación, se muestran los principales elementos/ acciones/ funciones que la gestora y gestor deportivo municipal normalmente debe

desarrollar/ aportar/ colaborar según las fases anteriormente definidas:



FUNCIONES

De la gestora y gestor deportivo municipal.

Preparación y aprobación del expediente

Definición del objeto del contrato.

Determinación del procedimiento de licitación y de la tramitación del expediente.

Informe justificativo de insuficiencia de medios/ memoria justificativa de la necesidad del contrato/ justificación de la no división en lotes/ de tramitación, en su caso, urgente/ emergencia.

Estimación de los costes directos e indirectos.

Determinación y, en su caso, solicitud de **información de subrogación**.

Criterios de solvencia.

Criterios de adjudicación/ valoración.

Condiciones especiales de ejecución.

Pliego de cláusulas administrativas particulares y de prescripciones técnicas.

Documentación relativa al **seguimiento del contrato**, incluida la concreción del responsable del contrato.

Adjudicación del contrato

Dar respuestas a las consultas planteadas por las y los licitadores.

Organizar y gestionar la posible **visita** a las instalaciones.

Elaboración del **informe de valoración técnica**.

Elaboración del informe sobre la **justificación de la anormalidad de ofertas**.

Formalización del contrato

Ejecución del contrato

Seguimiento del cumplimiento de las obligaciones contractuales, instrucciones.

Elaboración de informes:

- Detectar incumplimientos/ proponer penalidades.
- Necesidad de modificación/ suspensión del contrato.
- Recepción del contrato.
- Necesidad de resolución del contrato.

Proyecto financiado por:



9.

Sección 4: Directrices para la configuración de algunos de los principales elementos.

- 9.1 Procedimientos, tramitación y sujeción a regulación armonizada.
- 9.2 Objeto del contrato y CPV.
- 9.3 Informe de necesidad del contrato, de insuficiencia de medios y no división en lotes.
- 9.4 La memoria justificativa del contrato.
- 9.5 Presupuesto, valor estimado y precio del contrato.
- 9.6 Condiciones especiales de ejecución.
- 9.7 Seguimiento del contrato y penalidades.
- 9.8 Subrogación.
- 9.9 Estructura y directrices para la redacción del PPT.
- 9.10 Resolución de consultas/visita a las instalaciones.

9.1 Procedimientos, tramitación y sujeción a regulación armonizada



TIPOS DE PROCEDIMIENTOS

La LCSP establece distintos tipos de procedimientos para la adjudicación de los contratos y la posibilidad de su uso se ve condicionada, en algunos de ellos, a la concurrencia de determinados requisitos.

De manera ordinaria, es decir, siempre que se quiera o se estime oportuno, los contratos podrán ser adjudicados mediante procedimiento abierto o restringido. No obstante, existen otros procedimientos a los que se puede recurrir sólo en determinados casos: procedimiento negociado con y sin publicidad, dialogo competitivo y asociación para la innovación. Se describen a continuación los más utilizados:

- **Procedimiento abierto.** Es un procedimiento competitivo y transparente, sin negociación de ningún tipo, donde cualquier empresa interesada puede participar en el procedimiento siempre que cumpla con los requisitos de capacidad y solvencia establecidos. Este procedimiento permite, cuando valor estimado del contrato no exceda de determinadas cuantías, acudir a variantes más sencillas como el abierto simplificado o simplificado abreviado (art. 156 a 159 LCSP).
- **Procedimiento restringido.** Al contrario de lo que pudiera parecer por su nombre, es un procedimiento garantista sin negociación que permite la participación de cualquier empresa siempre que cumpla con los requisitos de capacidad y solvencia. Para concurrir, las empresarias y empresarios deben presentar una solicitud de participación donde, además, incluyan detalle de su solvencia. El órgano de contratación, de entre todas las solicitudes recibidas, realizará una clasificación en base a dicha solvencia, seleccionando a aquellas que deben pasar a la siguiente fase según los criterios objetivos y no discriminatorios establecidos en el anuncio, pudiendo incluso limitar el número mínimo (la Ley fija un mínimo de 5) y máximo de candidatos (art. 160 al 165 LCSP).
- **Procedimiento negociado.** Son procedimientos donde la adjudicación recae en la licitadora o licitador justificadamente elegido, tras negociar las condiciones del contrato determinadas en el PCAP con una o varias candidatas o candidatos. Solo es posible recurrir a estas en determinados casos y de manera motivada (art. 166 a 171 LCSP).
 - **Con publicidad.** De entre las situaciones que posibilitan acudir a este procedimiento recogidas en el art. 167 LCSP, quizás la más interesante a los efectos de esta guía es aquella en la que el procedimiento abierto o restringido queda desierto como consecuencia de que solo se hayan presentado ofertas irregulares o inaceptables.
 - **Sin publicidad.** Podrá recurrirse a este procedimiento, a los efectos de esta guía, en los siguientes casos:
 1. Cuando no se haya recibido ninguna oferta o, las que se hayan recibido, siendo aceptables no se consideran adecuadas, o todas sean inaceptables, siempre que las condiciones iniciales del contrato no se modifiquen sustancialmente (mismo presupuesto y mismo sistema de retribución).
 2. Cuando solo puedan ser encomendadas a una empresaria o empresario determinado por razones de técnicas, de protección de derechos exclusivos (propiedad intelectual o industrial).
 3. Cuando haya una imperiosa urgencia resultante de acontecimientos imprevisibles para el órgano de contratación y no imputables al mismo, demande una pronta ejecución del contrato que no pueda lograrse mediante la aplicación de la tramitación de urgencia.

APUNTES



Cualquier empresa puede presentar solicitud de participación en un procedimiento restringido, aunque no haya sido invitada formalmente a ello. De entre todas las solicitudes recibidas, incluidas aquellas empresas que sí hayan sido invitadas, se seleccionan las que finalmente podrán presentar oferta en base a lo establecido en el anuncio.

Se considerarán irregulares, en particular, las ofertas que no correspondan a los pliegos de la contratación, que se hayan recibido fuera de plazo, que muestren indicios de colusión o corrupción o que hayan sido consideradas anormalmente bajas por el órgano de contratación.

Se considerarán inaceptables, en particular, las ofertas presentadas por licitadoras que no posean la cualificación requerida y las ofertas cuyo precio rebase el presupuesto del órgano de contratación tal como se haya determinado y documentado antes del inicio del procedimiento de contratación.

Se considerará que **una oferta no es adecuada** cuando no sea pertinente para el contrato, por resultar manifiestamente insuficiente para satisfacer, sin cambios sustanciales, las necesidades y los requisitos del órgano de contratación especificados en los pliegos que rigen la contratación.

Se considerará que **una solicitud de participación no es adecuada** si la empresaria o empresario del que se trate ha de ser o puede ser excluido en virtud de los motivos establecidos en la presente Ley o no satisface los criterios de selección establecidos por el órgano de contratación.

TIPOS DE TRAMITACIÓN

Según la Ley de Contratos del Sector Público (LCSP), existen tres tipos de tramitación que pueden utilizarse en un expediente de contratación:

- **Tramitación ordinaria:** Es el procedimiento estándar de contratación, donde se siguen todas las fases del proceso de contratación, incluyendo la publicación del anuncio de licitación, la presentación de ofertas, la evaluación y adjudicación.
- **Tramitación de urgencia.** Se utiliza cuando existen circunstancias excepcionales que requieren una contratación inmediata como respuesta a una necesidad inaplazable o cuya adjudicación sea preciso acelerar por razones de interés público. En estos casos, se pueden acortar los plazos y agilizar el procedimiento de

contratación, siempre garantizando los principios de publicidad y transparencia. Para poder recurrir a este tipo de tramitación es necesario incluir en el expediente un informe motivando adecuadamente la elección (art. 119 LCSP).

- **Tramitación de emergencia.** Se utiliza cuando existen circunstancias excepcionales que requieren una contratación inmediata como consecuencia de situaciones de emergencia, catástrofes naturales, riesgos para la seguridad pública, entre otros. El órgano de contratación, sin obligación de tramitar expediente de contratación, podrá ordenar la ejecución de lo necesario para remediar el acontecimiento producido o satisfacer la necesidad sobrevenida, o contratar libremente su objeto, en todo o en parte, sin sujetarse a los requisitos formales establecidos en la presente Ley, incluso el de la existencia de crédito suficiente. Para poder recurrir a este tipo de tramitación es necesario incluir en el expediente un informe motivando adecuadamente la elección (art. 120 LCSP).


SUJECCIÓN A REGULACIÓN ARMONIZADA

Los contratos Sujetos a Regulación Armonizada (contratos SARA) son aquellos que por considerarse de relevancia comunitaria en consideración a que su valor estimado exceda de determinado umbral están plenamente sometidos a la normativa comunitaria, de forma que en su tramitación se garantiza de manera especialmente reforzada los principios de transparencia, publicidad y plazo para su licitación, y con ello la igualdad de concurrencia a operadores económicos de toda la Unión Europea.

En el caso de los contratos de servicios, se consideran sujetos a regulación armonizada (art. 22 LCSP) aquellos cuyo valor estimado es igual o superior a 140.000 euros, cuando los contratos hayan de ser adjudicados por la Administración General del Estado, sus Organismos Autónomos, o las Entidades Gestoras y Servicios Comunes de la Seguridad Social, o bien igual o superior a 215.000€ si han de ser adjudicados por entidades del sector público distintas a la Administración General del Estado, sus Organismos Autónomos o las Entidades Gestoras y Servicios Comunes de la Seguridad Social. No obstante, este umbral sube a 750.000€ cuando nos encontramos ante contratos de servicios especiales del anexo IV, como ocurre con los servicios deportivos y los de salvamento y socorrismo.

Cuadro resumen de procedimientos en contratos de servicios deportivos

PROCEDIMIENTOS EN LOS QUE **NO CABE NEGOCIACIÓN** DE LOS TÉRMINOS DEL CONTRATO

	SUPUESTOS EN QUE PROCEDE	CARACTERÍSTICAS FUNDAMENTALES/ ESPECIALIDADES	PLAZO DE TRAMITACIÓN <small>En caso de expedientes declarados urgentes SE REDUCIRÁN A LA MITAD con las excepciones que se señalan a continuación.</small>	PLAZO DE FORMALIZACIÓN
PROCEDIMIENTO ABIERTO (Art. 156 a 159 LCSP)	Aplicación general.	Cualquier interesada o interesado podrá presentar una proposición. Se analizan las ofertas de todas las licitadoras y licitadores. No hay preselección de licitadores. No cabe negociación de los términos del contrato.	DE PRESENTACIÓN DE PROPOSICIONES: <u>mínimo 35 días o 30 días</u> si las ofertas se presentan por medios electrónicos, desde el envío del anuncio a la oficina de Publicaciones de la UE (puede ser reducido en 15 días si se ha enviado con determinada antelación un anuncio de información previa) y <u>mínimo 15 días</u> desde la publicación en el perfil del contratante. <u>En caso de declaración de urgencia el plazo se reduce a 15 días desde el envío del anuncio.</u> DE TRAMITACIÓN: <u>máximo 20 días</u> desde el fin del plazo de presentación de proposiciones para abrirlas +2 meses desde entonces para adjudicar (o +15 días en caso de ofertas anormalmente bajas).	Art. 153 LCSP: Si el valor estimado es inferior a 100.000,00 € máximo 15 días desde adjudicación; si es superior, máximo 5 días una vez esperados 15 días para interposición recurso especial y en su caso la correspondiente suspensión acordada en el recurso (este plazo de espera no se reduce en caso de urgencia).
PROCEDIMIENTO ABIERTO SIMPLIFICADO (Art. 159 LCSP)  <small>A tener en cuenta en LCFP Ojo regulación específica (art 80 LFCEP).</small>	Valor estimado inferior a 140.000,00 € + criterios evaluables por juicio de valor inferior al 25% del total.	Publicación del anuncio de licitación sólo en el perfil del contratante, con toda la documentación disponible. Acreditación de condiciones de licitación por inscripción el Registro Oficial de licitadores + declaración responsable. No garantía provisional. Supletoriamente se rige por las normas del Procedimiento abierto.	<i>No se reducen por declaración de urgencia.</i> DE PRESENTACIÓN DE PROPOSICIONES: <u>mínimo 15 días</u> desde la publicación en el perfil del contratante. DE TRAMITACIÓN: <u>máximo 20 días</u> para el acto de apertura de las proposiciones evaluables mediante fórmulas y documentación administrativa (en los primeros 7 días, y en todo caso antes se habrán de valorar los criterios que dependan de un juicio de valor) <u>+7 días</u> para que el licitador seleccionado aporte documentación <u>+5 días</u> para adjudicar (o <u>+7 días</u> en caso de ofertas anormalmente bajas).	
PROCEDIMIENTO ABIERTO SIMPLIFICADO ABREVIADO (Art. 159.6 LCSP)	Valor estimado inferior a 60.000,00 € y sin criterios dependientes de juicio de valor.	Exención de acreditación de solvencia. Se podrá prescindir del acto público de apertura de proposiciones, garantizando por dispositivos electrónicos su apertura tras la terminación del plazo de presentación. Podrán valorarse las ofertas por dispositivos informáticos. Supletoriamente se rige por las normas del Procedimiento abierto simplificado.	<i>No se reducen por declaración de urgencia.</i> DE PRESENTACIÓN DE PROPOSICIONES: <u>mínimo 10 días</u> desde la publicación en el perfil del contratante. DE TRAMITACIÓN: <u>no hay acto público</u> de apertura de proposiciones, <u>5 días</u> para adjudicar (o <u>+7 días</u> en caso de ofertas anormalmente bajas).	
PROCEDIMIENTO RESTRINGIDO (Art. 160 a 165 LCSP)	Aplicación general.	Cualquier interesado podrá presentar una solicitud de participación. Se seleccionan los licitadores que presentarán proposiciones. No cabe negociación de los términos del contrato.	DE PRESENTACIÓN DE SOLICITUDES: <u>mínimo 30 días</u> si las ofertas se presentan por medios electrónicos, desde el envío del anuncio a la oficina de Publicaciones de la UE y <u>mínimo 15 días</u> desde la publicación en el perfil del contratante. <u>En caso de declaración de urgencia, el plazo se reduce a 15 días desde el envío del anuncio.</u> DE PRESENTACIÓN DE PROPOSICIONES: <u>mínimo de 15 días</u> desde el envío de la invitación escrita (puede ser reducido a <u>10 días</u> si se ha enviado con determinada antelación un anuncio de información previa), puede ser reducido en <u>5 días</u> si las ofertas se presentan por medios electrónicos. <u>En caso de urgencia mínimo de 10 días.</u> DE TRAMITACIÓN: <u>máximo 20 días</u> desde el fin del plazo de presentación de proposiciones para abrirlas <u>+2 meses</u> desde entonces para adjudicar (o +15 días en caso de ofertas anormalmente bajas).	

Cuadro resumen de procedimientos en contratos de servicios deportivos (II)

PROCEDIMIENTOS CON NEGOCIACIÓN DE LOS TÉRMINOS DEL CONTRATO (Art. 166 a 171)

	SUPUESTOS EN QUE PROCEDE	CARACTERÍSTICAS FUNDAMENTALES/ ESPECIALIDADES	PLAZO DE TRAMITACIÓN <small>En caso de expedientes declarados urgentes SE REDUCIRÁ LA MITAD con las excepciones que se señalan a continuación.</small>	PLAZO DE FORMALIZACIÓN
PROCEDIMIENTO NEGOCIADO CON PUBLICIDAD	<ul style="list-style-type: none"> Prestaciones que por su naturaleza no puedan estar plenamente definidas previamente a la licitación. Ofertas irregulares o inaceptables en un previo procedimiento abierto o restringido. 	<p>Publicación del anuncio de licitación.</p> <ul style="list-style-type: none"> La adjudicación recaerá en el licitador justificadamente elegido por el órgano de contratación, tras negociar las condiciones del contrato con uno o varios candidatos. 	<ul style="list-style-type: none"> Los plazos de presentación de solicitudes se fijan por remisión al procedimiento restringido. La negociación finaliza cuando lo decide el órgano de contratación. En ese momento se fijará el plazo para presentación de ofertas. Se presentan las ofertas definitivas, se valoran las ofertas según los criterios de adjudicación y se adjudica el contrato. En caso de urgencia aplica la misma reducción que en el restringido. 	<p>Art. 153 LCSP:</p> <p>Si el valor estimado es inferior a 100.000 € máximo 15 días desde adjudicación; si es superior, máximo 5 días una vez esperados 15 días para interposición recurso especial y en su caso la correspondiente suspensión acordada en el recurso (este plazo de espera no se reduce en caso de urgencia).</p>
PROCEDIMIENTO NEGOCIADO SIN PUBLICIDAD	<ul style="list-style-type: none"> Ninguna oferta adecuada en un previo procedimiento abierto o uno procedimiento restringido, o sólo ofertas irregulares si se invita a todas las licitadoras y licitadores que hubieran presentado ofertas formalmente aceptables, siempre que las condiciones iniciales del contrato no se modifiquen sustancialmente, no se incremente el presupuesto ni cambie el sistema de retribución. Servicios que por su naturaleza sean de proveedor único. Contrato reservado, secreto o de imperiosa urgencia. Servicio en condiciones especialmente ventajosas con un proveedor que cese. Repetición de servicios adjudicados en otro procedimiento con determinadas condiciones. 	<p>No publicación del anuncio de licitación.</p> <ul style="list-style-type: none"> Remisión a las normas de procedimiento restringido sobre la solicitud de participación y la presentación de proposiciones. Puede limitarse a 3 las empresas invitadas a negociar. Se excluyen de negociación las condiciones mínimas de la prestación y los criterios de adjudicación. 		

ADJUDICACIÓN DIRECTA POR CONTRATO MENOR (Art. 118 y 131.3 LCSP)

	SUPUESTOS EN QUE PROCEDE	CARACTERÍSTICAS FUNDAMENTALES/ ESPECIALIDADES	PLAZO DE TRAMITACIÓN
ADJUDICACIÓN DIRECTA 'CONTRATO MENOR' (Art. 118 y 131.3 LCSP)	Valor estimado inferior a 15.000 €	Deben publicarse , exigen aprobación del gasto y justificación e incorporación de la correspondiente factura.	Se adjudican directamente al empresario con capacidad de obrar y habilitación profesional necesaria.



A tener en cuenta en **LCFP**
Ojo regulación específica (art 81 LFCP)

ANEXO 1
Resumen de procedimientos en contratos de servicios deportivos
<https://bit.ly/procedimiento-en-contratos>



CONTRATO MENOR



A tener en cuenta en LCSP
Los contratos deben incluir, necesariamente, una definición del objeto y tipo del contrato teniendo en cuenta las consideraciones sociales, ambientales y de innovación (art 44.1c).

El contrato menor es una modalidad de contratación excepcional que debe utilizarse solo y exclusivamente para dar cobertura a necesidades puntuales y poco previsible.

Los contratos menores, señala el apartado 3 del artículo 131 LCSP, pueden adjudicarse directamente a cualquier empresario con capacidad de obrar y que cuente con la habilitación profesional necesaria para realizar la prestación, cumpliendo con las normas establecidas en el art. 118.



A tener en cuenta en LCSP
El contrato de menor cuantía no requiere tramitación ni expediente y está limitado a 15.000€ en 4 años (art 81 LCSP).

Se consideran contratos menores los contratos de valor estimado inferior a 40.000 euros, cuando se trata de contratos de obras, o a 15.000 euros, cuando se trata de contratos de suministro o de servicios, sin perjuicio de lo dispuesto en el art. 229 en relación con

las obras, servicios y suministros centralizados en el ámbito estatal.

Por otro lado, su duración nunca puede superar el año ni tampoco pueden ser objeto de prórroga o revisión de precios.

En los contratos menores la tramitación del expediente exige la emisión de un informe del órgano de contratación justificando de manera motivada la necesidad del contrato y que no se está alterando su objeto con el fin de evitar la aplicación de los umbrales antes comentados, salvo para los contratos de menos de 5.000€ de VE. No existe límite para la adjudicación de contratos menores a una empresa aunque el volumen total de contratos adjudicados supere los umbrales establecidos, siempre y cuando no se esté recurriendo a este contrato de manera irregular.

9.2 Objeto del contrato y códigos CPV

OBJETO DEL CONTRATO

Se entiende por objeto de los contratos del sector público es la obligación que nace del contrato y que consiste en las prestaciones de dar, hacer o no hacer que ha de ejecutar el contratista.

Los requisitos que son aplicables a la definición del objeto del contrato vienen regulados en el art. 99 de la LCSP, que establece que:

- Deberá ser determinado.
- No puede fraccionarse para eludir control/procedimientos.
- Si el objeto lo permite, siempre hay que establecer división en lotes salvo motivos excepcionales y justificados.
- Si se divide en lotes se puede limitar el número de lotes a licitar/adjudicar justificándolo en el expediente.
- Si se divide en lotes y se permite la adjudicación de más de un lote al mismo licitador, se puede tener en cuenta oferta integradora.
- Cada lote es un contrato distinto, salvo en oferta integradora o cuando se adjudican varios lotes al mismo licitador.

Es obligatorio determinar y dar a conocer de forma clara las prestaciones que serán objeto de adjudicación. Cualquier acepción genérica o confusa

comporta para la licitadora o licitador inseguridad jurídica y por tanto no es permitida.

Algunos aspectos que deben ser tenidos en cuenta a la hora de establecer el objeto del contrato:

- No se puede sustituir y sólo se puede modificar con determinadas condiciones.
- Determina el tipo de contrato: servicios, suministro, obras, mixto...
- Se vincula directamente con:
 - Informe de necesidad de celebrar el contrato.
 - Códigos CPV.
 - Criterios de solvencia económica y técnica.
 - Criterios de adjudicación.
 - Condiciones especiales de ejecución.

APUNTES



Como se pondrá de manifiesto en apartado posteriores, **cuando se pretende incluir cláusulas sociales** en los contratos, puede ser recomendable **definir el objeto del contrato atendiendo a dicho carácter social** (Res TACP Canarias 242/2022).

CÓDIGOS CPV

La nomenclatura CPV (Common Procurement Vocabulary - Vocabulario Común de Contratación Pública) es un sistema de identificación y categorización de todas las actividades económicas susceptibles de ser contratadas mediante licitación o concurso público en la Unión Europea.

Es una estructura arborescente de códigos de hasta nueve dígitos que corresponden a un enunciado que describe los suministros, obras o servicios objeto del contrato. Dicha estructura se compone de divisiones (XX000000-Y), grupos (XXX00000-Y), clases (XXXX0000-Y) y categorías (XXXXX000-Y). A medida que se concretan dígitos en el código se aporta un mayor grado de precisión en la identificación/categorización de las actividades.

En relación a los **códigos CPV** relacionados con los **servicios deportivos**, los establecidos son:

92000000 - 1	Servicios de esparcimiento, culturales y deportivos	DIVISIÓN
92600000 - 7	Servicios deportivos	GRUPO
92610000 - 0	Servicios de explotación de instalaciones deportivas	CLASE
92620000 - 3	Servicios relacionados con los deportes	CLASE
92621000 - 0	Servicios de promoción de espectáculos deportivos	CATEGORÍA
92622000 - 7	Servicios de organización de espectáculos deportivos	CATEGORÍA

Hay que tener en cuenta que, muchas veces, el objeto del contrato puede incluir prestaciones de distinta índole asociadas a distintos códigos CPV. En esos casos es necesario incluir en la designación de los códigos los referentes a cada una de las actividades, estableciéndose un código principal y otros secundarios. En la misma línea, un contrato dividido en lotes podrá contener un código común a todos los lotes (genérico), completado con códigos secundarios correspondientes a las actividades correspondientes a cada lote.

APUNTES



Cuanto **más especializado** es el contrato, **más definición en CPV**.

Una incorrecta definición del CPV puede acarrear impugnaciones por parte de los licitadores, puesto que influye en la designación de los servicios como especiales del anexo IV de la LCSP, puede resultar restrictivo a la hora de acreditar solvencia (el art. 90 LCSP hace referencia a los tres primeros dígitos del CPV del contrato), y puede afectar a la publicidad de la licitación (Res TACP ComMad 145/2028) y por tanto a la concurrencia efectiva.



9.3 Informe de justificación de necesidad del contrato, de insuficiencia de medios y relativo a la no división en lotes y otros aspectos

La LCSP exige a cada contrato una justificación adecuada de diferentes aspectos.

El art. 28 LCSP exige antes de iniciar el expediente que se determine la necesidad de la realización del contrato. Además, el art. 116 LCSP exige incorporar al expediente el informe de insuficiencia de medios (en el caso de los contratos de servicios), y la justificación de la decisión de no dividir en lotes el contrato, en su caso, así como distintos aspectos que han de incorporarse a la memoria justificativa del contrato.

INFORME DE NECESIDAD DEL CONTRATO

Según lo establecido en el art.28 de la LCSP, las entidades del sector público no pueden celebrar otros contratos que aquellos que sean necesarios para el cumplimiento y realización de sus fines institucionales. Del mismo modo, el art. 116.1 de la LCSP establece que la celebración de contratos por parte de las administraciones requiere la previa tramitación del correspondiente expediente, que será iniciado por el órgano de contratación motivando la necesidad del contrato, debiendo existir una relación directa, clara y proporcional entre tal necesidad y el objeto del contrato.

En el caso de los servicios deportivos, la motivación de la necesidad de realización de la contratación debe basarse en la competencia para la prestación de un servicio público, partiendo del art. 43.3 de la Constitución Española (CE), que establece la obligación de los poderes públicos de fomentar la educación física y el deporte, así como de facilitar la adecuada utilización del ocio; descendiendo a continuación al ámbito autonómico por atribución de competencias en la materia (art. 149.3 de la CE); hasta alcanzar el ámbito local, donde y del art. 25.2.l LBRL que atribuye las competencias en materia de promoción del deporte e instalaciones deportivas para los municipios. En algunos casos y cuando nos encontremos en el ámbito de empresas municipales y otros entes/organismos locales, será necesario remitirse también a los fines y competencias que les hayan sido atribuidas a éstas o a sus Estatutos.

A la hora de justificar la necesidad de la contratación en el caso de los servicios de socorrismo en

instalaciones acuáticas la normativa vigente a nivel nacional, es decir, el Real Decreto 742/2013 de 27 de septiembre por el que se establecen los criterios técnico-sanitarios de las piscinas, no establece la obligatoriedad de los mismos, por lo que hay que recurrir a la normativa vigente en cada Comunidad Autónoma para establecer la justificación, para luego descender al ámbito local como se detallaba en el párrafo anterior.

INFORME DE INSUFICIENCIA DE MEDIOS

Para motivar la necesidad de realización de un contrato no solo basta con justificar la competencia para prestación de los servicios, sino que es necesario también justificar la imposibilidad de realización de dichos servicios con medios propios y por ello la necesidad de acudir a recursos privados.

Dicha justificación deberá poner de manifiesto la falta de disposición de personal cualificado para la prestación de los mismos, ya sea por la inexistencia de dicho personal en la plantilla, o bien porque su número es insuficiente para la cobertura del volumen y la variedad de servicios deseados.

INFORME DE NO DIVISIÓN EN LOTES Y OTROS ASPECTOS RELACIONADOS

Como se ha expuesto en apartados anteriores, la LCSP, en cumplimiento de lo establecido en la Directiva 2014/24/UE, incluye medidas orientadas a apoyar/mejorar/asegurar la incorporación de las PYMES a la contratación pública. Dentro de ellas, se modifica la regulación de la división en lotes de los contratos que invierte la regla general que se utilizaba hasta ahora. Actualmente la regla general es la división en lotes del contrato, debiendo justificarse en el expediente la no división del contrato en lotes.

Así, el art. 99 de la LCSP establece la obligatoriedad de establecer lotes en los contratos siempre que la naturaleza u objeto del contrato lo permita.

Se entiende que el contrato permite la división en lotes cuando su objeto esté constituido por varias partes susceptibles de realización independiente.



A tener en cuenta en LCFP
No solo es obligatorio dividir en lotes, sino que al menos uno debe calificarse como reservado a centros especiales de empleo, empresas de inserción o entidades sin ánimo de lucro (art.36). Si no lotes o no reserva hay que justificar (Art. 41 LFCP).

Si así es, sólo ante la existencia de motivos válidos, debidamente justificados en el expediente, el órgano de contratación podrá no dividir en lotes el objeto del contrato.

Los motivos que se consideran válidos para no dividir en lotes son:

- Que al dividir el objeto del contrato en lote se restrinja injustificadamente la concurrencia, con informe de la autoridad de defensa de la competencia.
- Que la división en lotes dificulte la correcta ejecución del mismo desde el punto de vista técnico.
- Imposibilidad de coordinar la ejecución de las diferentes prestaciones al haber distintos lotes y contratistas.

No es una lista cerrada, pero cualquiera que sea el motivo debe estar orientado a la mejor satisfacción de la necesidad del contrato, y debe ser debidamente justificado en el expediente sin que baste con mencionar el motivo legal o con afirmar apodícticamente o sin explicaciones suficientes la concurrencia de alguno de los supuestos habilitantes, sino que se han de definir los motivos y desarrollar su aplicación al caso concreto explicando convincentemente el por qué, tal y como establece, por ejemplo, la STSJ CANT 238/2023 - ECLI:ES:TSCANT:2023:238.

La falta de justificación y su insuficiencia/idoneidad es causa de nulidad de los pliegos y, por tanto, de la licitación.

Por otro lado, la LCSP establece la posibilidad de limitar el número de lotes para los que una misma candidata o candidato o licitador o licitadora puede presentar oferta o incluso limitar el número de lotes que pueden adjudicarse a cada licitadora. Cualquiera de las dos opciones debe ser justificada debidamente en el expediente.

Por último, en el caso de que se hayan considerado varios lotes y se permita la adjudicación de más de un lote a la misma empresa, la LCSP permite la adjudicación a ofertas integradoras, siempre y cuando se cumplan todos y cada uno de los siguientes requisitos (art. 99.5 LCSP):

- Que dicha posibilidad se incluya en el anuncio y pliegos, estableciendo la combinación/combinaciones admitidas, así como la solvencia y capacidad exigidas en cada una de ellas.
- Que existan distintos criterios de adjudicación.
- Que haya una evaluación comparativa para determinar que la oferta que integra varios lotes es mejor que las ofertas presentadas de manera aislada.
- Que los empresarios acrediten que tienen la solvencia necesaria para el conjunto de lotes que licite.

9.4 Memoria justificativa del contrato

No existe en la LCSP un apartado donde se desarrollen específicamente los contenidos que deben formar parte de la memoria justificativa del contrato. No obstante, atendiendo a lo establecido en el art. 63 y 116 de la LCSP y la doctrina de los Tribunales, se desprende que dicho documento debe incluir, desde el punto de vista de las áreas técnicas:

- Justificación del plazo de duración del contrato, si este es superior a lo establecido en el art. 29 de la LCSP (5 años en el caso de los contratos de servicios).
- Justificación del procedimiento de licitación escogida, cuando sea distinto del abierto o del restringido.
- Justificación de la necesidad de recurrir a una tramitación urgente o anticipada, en su caso.
- Justificación del cálculo del valor estimado del

contrato con indicación de todos los conceptos que lo integran, incluido siempre los costes laborales si existiesen.

- Justificación de la elección y configuración de los criterios de solvencia económica y financiera y técnica y profesional, así como de la clasificación solicitada en su caso.
- Justificación de los criterios de adjudicación establecidos.
- Justificación de las fórmulas empleadas para la valoración de los criterios sujetos a valoración automática.
- Justificación de las condiciones especiales de ejecución establecidas.
- Justificación de la exigencia de garantía provisional.



A tener en cuenta en **LCFP**
El art. 116 de la LCSP encuentra su correspondencia en el art. 138.3 de la LFCP.

- Justificación de aquellos supuestos excepcionales en que el artículo 126 LCSP permite apartarse de las reglas para fijar las prescripciones técnicas por lo que se refiere a los criterios de accesibilidad universal y de diseño universal o diseño para todas las personas, y a la prohibición de incluir referencias a una fabricación o una procedencia determinada, o a un procedimiento concreto que caracterice a los productos o servicios ofrecidos por un empresario determinado, o a marcas, patentes o tipos, o a un origen o a una producción determinados.

APUNTES



Si bien se han presentado de manera diferenciada los documentos relativos al informe de necesidad de celebración del contrato, el de insuficiencia de medios, el de la no división en lotes y la memoria justificativa, los órganos consultivos y los propios tribunales no se oponen a que la memoria justificativa integre al resto de documentos mencionados, constituyendo parte individualizada de la misma (Informe CCCP JDA 6/21 y Res TACRC 1231/2019 entre otras).

La falta de justificación de los aspectos comentados provoca, en la gran mayoría de los casos, la nulidad del procedimiento, teniendo en cuenta además que las justificaciones no pueden hacerse con posterioridad a la publicación de la licitación incluida la necesidad de dar respuesta a un recurso (Res TARCJA 229/2020 entre otras).

9.5 Presupuesto, valor estimado y precio del contrato

Se definen a continuación tres magnitudes distintas, pero muy relacionadas.

PRESUPUESTO BASE DE LICITACIÓN

La LCSP define el presupuesto base de licitación (PBL - art. 100 LCSP) como el límite de gasto que el órgano de contratación puede comprometer en virtud del contrato, incluido el IVA (aunque desglosado de manera independiente). Comprende los costes previstos durante el plazo inicial del contrato, sin incluir prórrogas ni modificaciones. Sirve de referencia de partida para la presentación de las ofertas.

Su cálculo debe figurar en el PCAP.

$$\text{PBL} = (\text{Presupuesto anual} \cdot \text{años de contrato}) + \text{IVA}$$

La LCSP exige que el PBL sea adecuado a los precios de mercados y exige de manera general para todos los contratos, que se desglose en el PCAP (o documento regulador) en base a costes directos, indirectos y otros eventuales gastos. Como exigencia particular, en aquellos contratos donde el coste de los salarios de las personas empleadas para su ejecución forme parte del precio del contrato, el PBL debe indicar de manera desglosada dichos costes con desagregación de género y categoría profesional, estimándolos en base al convenio sectorial de referencia.

En apartados posteriores se abordará de manera práctica su estructura y su cálculo.

APUNTES



La falta de desglose de presupuesto en los pliegos es causa de nulidad de los pliegos.

El cálculo del **PBL goza de discrecionalidad técnica**, pero se ha de determinar con arreglo a las condiciones técnicas de ejecución del contrato, es decir, todo aquello que sea obligatorio por pliego o necesario para la prestación debe formar parte del presupuesto. (Res TACRC 481/2019, 861/2019).

En los contratos donde el coste principal sean los costes laborales (lo habitual en los contratos de servicios deportivos), en el desglose de costes directos **hay que indicar siempre el coste salarial y el convenio colectivo utilizado** (Res TACRC 506/2019, 861/2019).

Según la jurisprudencia de los tribunales, el **desglose de los costes laborales en base a convenio no es obligatorio** en los contratos que conlleven prestaciones directas a la ciudadanía (Res TACRC 739/2019). No obstante, y dada la relevancia de dichos costes en estos contratos, se recomienda incluirlo en los pliegos.

A la hora de confeccionar el PBL **hay que tener en cuenta que algunos de los costes evolucionan durante la vida del contrato**, sobre todo los costes laborales, por lo que es necesario prever la evolución de los mismos.

Relacionado con lo anterior y para aquellos casos donde la tramitación del expediente no ha sido rápida, es muy importante **comprobar** con carácter previo a la publicación de la licitación **que el presupuesto sigue siendo adecuado a los precios de mercado**, sobre todo en lo relativo a costes laborales.



A tener en cuenta en **LCFP**
Los art. 100 y 101 de la LCSP encuentran su correspondencia con el art. 42.2.a de la LFCP.

VALOR ESTIMADO DEL CONTRATO

El valor estimado (VE), según lo establecido en el art. 101 de la LCSP, hace referencia en los contratos de servicios al importe total, sin incluir IVA, que el órgano de contratación estima que configura la entidad del contrato. A diferencia del PBL, el valor estimado si incluye las posibles prórrogas y modificaciones establecidas en el contrato.

Sirve para determinar los límites fundamentales establecidos por la Ley en la preparación y adjudicación del contrato, como la determinación de los contratos sujetos a regulación armonizada, la exigencia de clasificación y criterios de solvencia, el importe de la garantía provisional, la calificación de los contratos como menores, la procedencia de tramitar un procedimiento abierto y la procedencia de recurso especial en materia de contratación.

El método de cálculo siempre debe figurar en el PCAP.

$$\text{VE} = [\text{Pto anual} \cdot (\text{años del contrato} + \text{prórrogas})] + [\% \text{ Modificaciones} \cdot \text{Pto} \cdot (\text{años contrato} + \text{prórrogas})]$$

De nuevo, la LCSP establece que para su cálculo deben tenerse en cuenta, además de los costes laborales (en base a convenio sectorial de aplicación para aquellos contratos donde dicho coste sea relevante), otros costes que se deriven de la ejecución material de los servicios, los gastos generales y el beneficio industrial. En apartados posteriores se abordará de manera práctica la estimación de estas dos últimas componentes del VE.

APUNTES



El art. 116.4 de la LCSP obliga a justificar en el expediente el cálculo del VE, incluyendo el cálculo de los costes laborales. La falta de justificación de este aspecto es causa de nulidad

Al igual que en el cálculo del PBL, algunos costes evolucionan durante el contrato, incluidas las prórrogas. Hay que tenerlo en cuenta a la hora de establecer el VE.

En aquellos contratos donde las retribuciones al contratista se basen o incluyan la recepción de ingresos desde los usuarios (aspecto posible puesto que los contratos de servicios deportivos son contratos de prestaciones directas a la ciudadanía del art. 312 LCSP), dichos ingresos deben ser considerados dentro del VE

PRECIO DEL CONTRATO

El art. 102 de la LCSP establece que los contratos del sector público tendrán siempre un precio cierto, que será el que se abone al contratista en función de la prestación realmente ejecutada y según los términos establecidos en el contrato. Al igual que en el PBL, el IVA debe ser incluido, aunque desglosado aparte.

Determina la contraprestación económica del contrato para el contratista, que habrá de pagar o la Administración o los usuarios del servicio.

El precio del contrato puede formularse en términos de precios unitarios (lo más común en contratos de servicios deportivos), o en términos de precios aplicables a tanto alzado sobre la totalidad o parte de las prestaciones del contrato. Del mismo modo, se debe apuntar que se prohíbe el precio aplazado, salvo para determinados contratos (art. 102.8 LCSP).

Es necesario apuntar que el precio de los contratos solo podrá ser revisado únicamente en los casos y condiciones establecidos en los art. 103 a 105 LCSP. De manera general, y en aplicación de los art. 4 y 5 de la Ley 2/2015 de 30 de marzo de desindexación de la economía española, la revisión periódica y predeterminada de precios no tiene cabida en los contratos de prestación de servicios, salvo aquellos en los que el periodo de recuperación de la inversión realizada sea igual o superior a 5 años, contratos nada habituales en nuestro sector.

Por último, resulta muy interesante resaltar lo establecido en el art. 102.6 de la LCSP, que establece que, cuando su naturaleza y objeto lo permitan, los contratos podrán incluir cláusulas de variación de precios en función del cumplimiento o incumplimiento de determinados objetivos de plazos o de rendimiento, debiendo establecerse con precisión los supuestos en que se producirán estas variaciones y las reglas para su determinación, de manera que el precio sea determinable en todo caso.

Esto abre la puerta a establecer suplementos/ bonificaciones/ incentivos al precio de los contratos en base a indicadores del rendimiento de los servicios prestados, por ejemplo, nivel de satisfacción de las usuarias y usuarios, número de personas usuarias (fidelización, captación...).

9.6 Condiciones especiales de ejecución

Las condiciones especiales de ejecución imponen a los licitadores obligaciones específicas que han de ser cumplidas por el contratista al ejecutar el contrato según se disponga en el pliego, pues no vienen directamente impuestas por la ley. Así, el art. 202 de la LCSP establece los requisitos que éstas deben cumplir:

- Relacionadas con el objeto del contrato.
- Que no sean directa o indirectamente discriminatorias y sean compatibles con el derecho de la UE.
- Que se indiquen en el anuncio y los pliegos.

Además, dicho artículo obliga a incluir en el PCAP al menos una de las condiciones establecidas en dicho artículo, que pueden ir referidas a consideraciones económicas relacionadas con la innovación, de tipo medioambiental o de tipo social y en los contratos cuya ejecución implique la cesión de datos la obligación del contratista de someterse a la normativa nacional y de la Unión Europea en materia de protección de datos.

De manera resumida, las condiciones especiales de ejecución pueden tener las siguientes finalidades (art. 202.2 LCSP):

- **MEDIOAMBIENTALES.** Reducción de gases de efecto invernadero, el mantenimiento o mejora de los valores medioambientales que puedan verse afectados por la ejecución del contrato; una gestión más sostenible del agua; el fomento del uso de las energías renovables; la promoción del reciclado de productos y el uso de envases reutilizables; o el impulso de la entrega de productos a granel y la producción ecológica.
- **SOCIALES O RELATIVAS AL EMPLEO.** Hacer efectivos los derechos reconocidos en la Convención de las Naciones Unidas sobre los derechos de las personas con discapacidad; contratar un número de personas con discapacidad superior al que exige la legislación nacional; promover el empleo de personas con especiales dificultades de inserción en el mercado laboral, en particular de las personas con discapacidad o en situación de riesgo de exclusión social a través de Empresas de Inserción; eliminar las desigualdades entre el hombre y la mujer en dicho mercado, favoreciendo la aplicación de medidas que fomenten la igualdad entre mujeres y hombres en el trabajo; favorecer la mayor participación de la mujer en el mercado laboral y la conciliación del trabajo y la vida

familiar; combatir el paro, en particular el juvenil, el que afecta a las mujeres y el de larga duración; favorecer la formación en el lugar de trabajo; garantizar la seguridad y la protección de la salud en el lugar de trabajo y el cumplimiento de los convenios colectivos sectoriales y territoriales aplicables; medidas para prevenir la siniestralidad laboral.

- **IGUALDAD.** Promover igualdad de trato y no discriminación por razón de orientación sexual, identidad sexual, expresión de género y características sexuales, siempre que exista vinculación con el objeto del contrato. (art. 122.3 bis).

El órgano de contratación puede definir en los pliegos distintas consecuencias, de mayor o menor gravedad, ante el incumplimiento por parte del contratista de las condiciones establecidas:

- Establecer penalidades según lo dispuesto en el art. 192.1 de la LCSP, debiendo ser proporcionales a la gravedad del incumplimiento y no superando, de manera individual, el 10% del precio del contrato o el 50% en su conjunto. Si se consideran infracción grave, supondrían la consideración de prohibición de contratar (art. 71.2.c LCSP).
- Atribuirles el carácter de obligación contractual esencial, cuyo incumplimiento tendría aparejada la resolución del contrato (art. 211.f LCSP) y la prohibición de contratar (art. 71.2.c LCSP)

APUNTES



Las condiciones especiales de ejecución no tienen que cumplir, como ocurre con los criterios de adjudicación, con la obligación de suponer una mejora en el rendimiento del contrato, por lo que son mucho menos problemáticas a la hora de incluir consideraciones sociales y medioambientales en los pliegos (ver apartado de inclusión de aspectos sociales, medioambientales y de innovación más adelante).

Las condiciones especiales no pueden limitarse a reiterar las obligaciones aplicables al contrato por imperativo de la ley, sino que deben suponer un extra beneficioso para la correcta ejecución del contrato. (Res TACRC 1071/2018).

Deben estar redactadas con concreción (Res TACRC 1071/2018).

Para estar relacionadas con el objeto del contrato, es importante referirlas a la plantilla o las prestaciones que se incluyen en el contrato. Si se refieren a la empresa (o su plantilla) en general, son impugnables.

Es obligatorio justificar su inclusión en el expediente (art. 116.4 LCSP).

9.7 Seguimiento del contrato y penalidades

EL CONTROL DE LA EJECUCIÓN

En España no existe la cultura del control de la ejecución del contrato, que siempre ha sido superada por los controles en la fase de adjudicación del contrato, como se puede deducir del número de preceptos dedicados a la licitación (56) y a la ejecución (11).

En esta línea, el Tribunal de Cuentas recomienda a los órganos de contratación “mejorar sus procedimientos internos para garantizar un seguimiento y control de las obligaciones de las adjudicatarias y adjudicatarios en el ámbito sociolaboral y deberían llevar a cabo un seguimiento riguroso de la ejecución de los contratos” (Informe n.º 1.493, de fecha 21/12/2022).

La LCSP mejora el seguimiento del contrato (art. 62 LCSCP) ya que añade a la Unidad administrativa encargada del seguimiento y ejecución ordinaria del contrato una figura existente, pero a la que le da carácter obligatorio: el Responsable del contrato.

La Unidad encargada del seguimiento y ejecución ordinaria del contrato suele ser el Servicio (o Sección) que promueve la celebración del contrato.

La obligatoriedad de nombrar un responsable del contrato es una novedad que se justifica en la necesidad de «reforzar el control del cumplimiento del contrato y agilizar la solución de las diversas incidencias que pueden surgir durante su ejecución» (Exposición de motivos de la Ley 30/2007, de 30 de octubre, de Contratos del Sector Público) y tiene carácter preceptivo desde la LCSP (por cinco enmiendas que propusieron su carácter preceptivo, impulsadas por grupos parlamentarios representativos de todo el arco político).

La LCSP habla de una persona «física o jurídica, vinculada a la entidad contratante o ajena a él.» por lo que nos encontramos ante una pluralidad de posibilidades, gráficamente explicada en la siguiente tabla:

Responsable del contrato	Tipo de persona	
	Física	Jurídica
Incorporado al órgano de contratación.	Opción A	Opción B
Ajeno al órgano de contratación.	Opción C	Opción D

Esta amplitud de posibilidades permite, cuando la entidad carezca de personal suficiente, una variedad de fórmulas: desde la cooperación interadministrativa y supramunicipal, hasta su externalización mediante un contrato de servicios con una persona, física o jurídica, que realice dichas funciones. Aunque existe un interesante debate sobre la bondad del vínculo directo del Responsable del contrato con el órgano de contratación, lo realmente importante es la especialización del Responsable para la eficacia de sus funciones.

Las funciones de la Responsable del Contrato son supervisar la ejecución del contrato (controlar) y adoptar las decisiones y dictar las instrucciones necesarias con el fin de asegurar la correcta realización de la prestación pactada (dirigir), dentro del ámbito de facultades que se le haya atribuido por el órgano de contratación, en los pliegos. Por tanto, es imprescindible establecer en los pliegos, al menos con carácter mínimo, un sistema de control del efectivo cumplimiento del contrato que permita detectar incumplimientos por parte del contratista tanto de las obligaciones contractuales como de las impuestas por las distintas normativas que puedan ser de aplicación, evitando así la posible responsabilidad subsidiaria y solidaria de la Administración Pública en su condición de entidad contratante, con el consiguiente perjuicio económico. A tal efecto es fundamental definir que tipo de documentación justificativa debe ser aportada el contratista y con que periodicidad, así como tener previstas consecuencias para el posible incumplimiento de dicha obligación

La LCSP concreta esas funciones con una sistemática un poco dispersa: Puede proponer al órgano de contratación la imposición de penalidades (generales o especiales del art. 193.3 LCSP) o la indemnización por daños y perjuicios, cuando exista un incumplimiento parcial o un cumplimiento defectuoso de la prestación, o de los compromisos del art. 76.2 LCSP o las condiciones especiales de ejecución (generales u obligatorias de carácter social, ético, medioambiental o de otro orden, conforme al art. 202 LCSP). También puede hacerlo en caso de demora en la ejecución en plazo, total o parcial. Curiosamente, no parece que se le haya atribuido esa propuesta para la resolución contractual, conforme reza el art. 194.2 de la LCSP.

Del mismo modo, debe informar sobre si el retraso es imputable o no al contratista para permitir la ampliación de plazo, conforme al art. 195.2 de la LCSP y, curiosamente, se le permite programar las

anualidades en los servicios de desarrollo y mantenimiento de aplicaciones informáticas, lo que nos lleva a preguntarnos la razón de que esa programación de anualidades no la tenga atribuida con carácter general.

Con la misma duda, recordemos que la responsable del contrato puede impartir instrucciones en la interpretación de pliegos contractuales en los servicios, pero explícitamente no se le atribuye esa facultad en otras tipologías contractuales. Basada en su genérica función principal, añadiríamos estas funciones específicas de control como parte de su actividad como responsable del contrato:

- Cumplimiento de la oferta presentada.
- Cumplimiento de los criterios de adjudicación, así como de las mejoras, en el caso de que hayan sido previstas.
- Cumplimiento de la obligación contractual esencial (incluida la social, medioambiental, etc., que se hayan incorporado al pliego).
- Cumplimiento de las obligaciones tributarias y con la Seguridad Social, de forma periódica para que no se genere responsabilidad a la Administración.
- Cumplimiento de las obligaciones salariales, conforme el convenio colectivo aplicable y regulan los artículos 214/130.6/211.1.j LCSP).
- Abono en plazo a subcontratistas y suministradores (art. 217 LCSP) y uso de factura electrónica (art. 216.5 LCSP).
- Transferencia efectiva de los derechos de propiedad intelectual o industrial (art. 122.2 y 308.1 LCSP).
- Comprobación del régimen correcto de subcontratación (art. 215 LCSP).
- Comprobación del régimen jurídico establecido en los servicios con prestación de servicios directos a la ciudadanía (art. 312.a LCSP).
- Comprobación de identificación empresarial de las trabajadoras y trabajadores de la empresa en esos servicios (art. 312.f LCSP).
- Comprobación de la información para subrogación (art. 130 LCSP).
- Comprobación de la ejecución directa de partes del trabajo conforme pliego (art. 75.3 LCSP).
- Comprobación de adscripción de medios (art. 75.2 LCSP).

LAS PENALIDADES

La LCSP en su art. 122.3 establece la posibilidad de que el PCAP pueda prever penalidades para el caso de cumplimiento defectuoso de la prestación objeto del mismo o para el supuesto de incumplimiento de los

compromisos o de las condiciones especiales de ejecución del contrato que se hubiesen establecido. No obstante, el art. 130.4 LCSP establece, por ejemplo, la obligación de incluir en las penalidades el incumplimiento del deber de información sobre las condiciones de las trabajadoras y trabajadores con derecho a subrogación.

Las penalidades no son sanciones en sentido estricto, sino que constituyen una medida coercitiva para asegurar el cumplimiento de las prestaciones. Entre la enorme gravedad para el servicio que supone la extinción del contrato por incumplimiento culpable de la parte contratista y la muy habitual inactividad de la Administración en su obligación de dirección y control del contrato, estamos en un término de equilibrio que permite corregir desviaciones al monitorizarse el control de la prestación y penalizar los incumplimientos menos graves.

Las penalidades deberán ser siempre proporcionales a la gravedad del incumplimiento y las cuantías de cada una de ellas no podrá ser superior al 10% del precio del contrato, IVA excluido, ni el total de las mismas superar el 50 por cien del precio del contrato.

Igualmente, si el incumplimiento es parcial, la Administración podrá optar, atendidas las circunstancias del caso, por la resolución del contrato o por la imposición de las penalidades que se hayan previsto en el pliego de cláusulas administrativas.

Para el supuesto de demora en la ejecución, la LCSP establece unas consecuencias concretas:

- Cuando la o el contratista hubiera incurrido en mora respecto del cumplimiento total, la Administración podrá optar entre resolver el contrato o imponer penalidades diarias en la proporción de 0,60 euros por cada 1.000 euros del precio del contrato, IVA excluido.
- El órgano de contratación podrá establecer en los pliegos unas penalidades distintas a las anteriores, cuando lo considere necesario para la correcta ejecución del contrato siempre que lo justifique en el expediente.
- Cada vez que las penalidades por demora alcancen un múltiplo del 5% del precio del contrato, IVA excluido, el órgano de contratación podrá resolver el contrato o acordar la continuidad de su ejecución con imposición de nuevas penalidades.
- Lo establecido anteriormente también podrá aplicarse ante un incumplimiento de los plazos parciales, siempre que así se hubiese previsto

en el pliego de cláusulas administrativas particulares o cuando la demora en el cumplimiento de aquellos haga presumir razonablemente la imposibilidad de cumplir el plazo total.

Por ello, sería conveniente que los pliegos de cláusulas administrativas particulares establecieran penalidades o calificasen como obligación contractual esencial, con el objetivo de poder resolver el contrato según el art. 211.1.f LCSP, cuando el incumplimiento por parte de la o del contratista afecte a:

- Los criterios de adjudicación, pues es posible que la empresa haya obtenido la adjudicación gracias a esos compromisos ofertados.
- Las condiciones especiales de ejecución y las obligaciones sociales, medioambientales o de innovación, a las que el legislador les otorga una gran relevancia, en la convicción de que

proporcionan una mejor relación calidad-precio.

- La obligación de suministrar información relativa a la subrogación de las y los trabajadores.

Las penalidades establecidas en los pliegos nunca pueden resultar rentables a la contratista, es decir, que le sea más interesante abonar la penalidad que cumplir con la obligación que le corresponde. Como ya hemos visto, la o el Responsable del contrato debe proponer al órgano de contratación la imposición de penalidades (generales o especiales del art. 193.3 LCSP) o la indemnización por daños y perjuicios, cuando exista un incumplimiento parcial o un cumplimiento defectuoso de la prestación, o de los compromisos del art. 76.2 LCSP o las condiciones especiales de ejecución (generales u obligatorias de carácter social, ético, medioambiental o de otro orden, conforme al art. 202 LCSP).

9.8 Subrogación

En el ámbito que nos compete, la subrogación laboral es el procedimiento por el cual una empresa (saliente-cedente) por mandato convencional o legal tiene la obligación de transferir a una 3ª una empresa (entrante-cesionaria) el cumplimiento de las obligaciones y condiciones laborales referentes a la plantilla adscrita a un contrato. Con carácter general, al producirse un cambio en la empresa que presta un determinado servicio a la administración y, en caso de que exista el derecho a subrogación por parte de la plantilla, la empresa entrante debe asumir la plantilla que venía adscrita al contrato en las mismas condiciones que tenían.

La subrogación tiene origen, única y exclusivamente, en la aplicación de la normativa laboral vigente, normalmente en base a lo establecido en los convenios colectivos y/o el propio Estatuto de los Trabajadores (ET). En la actualidad, todos los convenios colectivos en materia deportiva (estatales, regionales y provinciales) recogen el derecho a subrogación de los trabajadores en caso de sucesión de prestadoras en un contrato de prestación sucesiva (subrogación convencional). Además, el ET en su art.44 contempla lo que se denomina sucesión de empresas de modo que, incluso en el hipotético caso de que la subrogación no estuviese regulada en convenio colectivo, podría existir la obligación de subrogarse en la plantilla de la empresa saliente si se cumpliesen los requisitos establecidos en dicho artículo (subrogación legal – STS 27/09/2018 RCU 2747/2016 Adecuación de doctrina a las previsiones de la STJUE 11/07/2018).

La normativa de contratación pública no es competente ni tiene capacidad de influir sobre la subrogación del personal, es decir, no puede obligar ni negar ni afectar a esta materia (STS 847/2019 TS).

La LCSP regula en su art. 130 como deben actuar los órganos de contratación al respecto de la subrogación de trabajadores. Desde una perspectiva práctica, y teniendo en cuenta lo antes expuesto al respecto de la regulación de la subrogación en los distintos convenios colectivos del sector deportivo, durante la fase de preparación de la nueva licitación se debe preguntar siempre a la empresa saliente – titular de las relaciones laborales con la plantilla que presta servicio – si existe o no el derecho a subrogación por parte de los trabajadores, e informar de ello en los pliegos (en ambos sentidos – STS de 11/11/2018 RCU 2979/2021). La falta de inclusión en los pliegos y/o la omisión de información es un defecto no subsanable que provoca la nulidad del procedimiento (Res TACGAL 133/2018).

En cuanto a la información que debe ser solicitada a la empresa saliente, la LCSP establece que debe ser publicada toda aquella información que resulte necesaria para una exacta evaluación de los costes laborales. Como parte de esa información, en todo caso, la LCSP y posteriormente la JCCPE (informe 35/19) establecen que deberán publicarse:

- El convenio colectivo sectorial del que emana la subrogación.
- La identificación de las trabajadoras y



A tener en cuenta en **LCFP**
Si no hay convenio sectorial o no lo regula, la subrogación es obligatoria (art. 67.1 LFCP).

trabajadores que actualmente están vinculados con la prestación.

- Los datos que tienen relación con el cumplimiento de los requisitos que los convenios colectivos de ámbito superior al de empresa establezcan para ser subrogados.
- La actividad económica de la empresa y la ocupación de cada trabajadora y trabajador.
- El tipo de contrato, categoría, jornada, fecha de antigüedad, vencimiento del contrato, salario bruto anual de cada trabajadora y trabajador. También sería oportuno mencionar las situaciones de baja o incapacidad o excedencia que les afecten a los efectos del cálculo del coste salarial, que puede ser menor o no existir.
- La existencia de otros pluses o complementos.
- Pactos extra convencionales.
- El edificio, instalación o puesto asignado a cada trabajadora o trabajador, en el supuesto de que esta circunstancia tenga influencia en la determinación de los costes laborales de la subrogación.
- La existencia de impagos de salarios o de cuotas a la Seguridad Social en que hubiera podido incurrir la actual contratista, incluyendo los eventuales litigios que puedan existir (Informe 8/19[R-556/2019] AE e informe 126/2018 JCCPE).

Quedan excluidas de este deber de información, en base a distintos pronunciamientos de Tribunales:

- Las circunstancias relacionadas con la ejecución del anterior contrato que no tengan una repercusión cierta en los costes laborales del nuevo (Res TACRC 729/2018).
- El porcentaje medio de absentismo del último año de ejecución del servicio (Res TACRC 729/2018).
- Información sobre si el contratista saliente se encuentra en situación de concurso de acreedores voluntario o necesario y certificaciones de estar al corriente de las obligaciones tributarias y de la acreditación de los ingresos a cuenta del IRPF.
- N° de trabajadoras y trabajadores con discapacidad y si están o no bonificados a nivel de cotizaciones (Res TACRC 1398/2020).
- Identificación de la representación legal de las y los trabajadores (Res TACRC 1406/2020).

Llegado este punto es importante apuntar que la

LCSP solo obliga al órgano de contratación a preguntar a la empresa saliente sobre la existencia o no de subrogación, a solicitarle los datos necesarios y a publicarlos. No está obligada, ni es competente, ni responsable de comprobar la veracidad de los datos aportados por la empresa saliente. La omisión o negativa al deber de informar o la modificación de la información proporcionada por la empresa saliente, la convierte en responsable (Res TACRC 1398/2020).

Por último, la LCSP establece en el art. 130.4 la obligatoriedad de incluir en el PCAP la imposición de penalidades al contratista en caso de incumplimiento de la obligación de suministrar al órgano de contratación, ante su requerimiento, la información relativa a la subrogación, así como la obligación de la o el contratista de responder frente a los salarios impagados y las deudas con la Seguridad Social (art. 130.6 LCSP).



A tener en cuenta en LCFP
Se establece directamente un penalidad del 0,1% del precio por cada día que la empresa se retrase en la aportación de los datos de subrogación. Además obliga a la administración a comprobar la veracidad de la información facilitada antes de licitar el contrato (art 67.2 LFP).

APUNTES



Preguntad siempre a la empresa saliente. Nos encontramos casi siempre ante contratos de prestación sucesiva y todos los convenios del sector deportivo contemplan la subrogación. Si no preguntáis el pliego es impugnabile.

Incluid siempre en los pliegos las penalidades del art. 130.4, si no lo hacéis no tenéis como presionar a la empresa saliente si no atiende debidamente su obligación de informar de la subrogación.

Del mismo modo, **incluid lo establecido en el art. 130.6 al respecto de la responsabilidad de la empresa saliente** sobre los impagos de salarios y cuotas a la seguridad social.

Incluid siempre en los pliegos una **tabla actual de subrogación**. Los costes y las plantillas evolucionan a lo largo de los contratos. Antes de que se publiquen los pliegos, pedid a la empresa una actualización de la tabla para que sea lo más ajustada a la realidad posible.

Algunas empresas no son claras a la hora de suministrar la información e intentan que los licitadores no puedan hacer una estimación precisa de los costes. **Solicitud siempre, para cada trabajador, la cifra de salario bruto anualizado con todos los conceptos incluidos** (vacaciones, pluses, acuerdos...) y el n° de horas trabajadas que se corresponden con dicha cantidad (o en su defecto, % jornada sobre la jornada máxima anual reflejada en convenio). Así es posible obtener un salario bruto total por hora y trabajador, información muy valiosa para poder estimar el coste de subrogación.

Las tablas donde se indica la jornada semanal y el salario bruto mensual no permiten estimar costes. La mayoría de los trabajadores de nuestro sector no tienen jornadas completas, no trabajan todo el año y su jornada suele variar.

En caso de mala fe por parte de la empresa saliente a la hora de suministrar información relativa a la subrogación de personal, se puede recurrir a los organismos responsable de competencia para que tomen cartas en el asunto (STSJ GAL 3040/2023 - ECLI:ES:TSJGAL:2023:3040)

Ver anexo 4: Modelo de Tabla de Subrogación

9.9 Estructura y directrices para la redacción del PPTP

El pliego de prescripciones técnicas particulares (PPTP) es uno de los documentos fundamentales en toda licitación y tiene como objetivo definir y describir las características técnicas necesarias para el cumplimiento de los requisitos del contrato, incluidos el nivel de calidad y sus condiciones sociales y ambientales (art. 124 LCSP).

Es un documento que debe ser redactado de manera precisa y clara, y debe proporcionar a las y los licitadores, entre otra, la información necesaria sobre los requisitos técnicos del contrato en condiciones de igualdad, y no tendrán por efecto la creación de obstáculos injustificados a la apertura de la contratación pública a la competencia.

En una primera aproximación, el PPTP cumplen una doble función; por un lado, realiza una descripción del objeto del contrato, y por el otro establece las condiciones mínimas de cumplimiento del mismo y que, por tanto, configuran el requisito mínimo que deben cumplir todas las ofertas.

A estos efectos, se entiende por prescripciones técnicas a aquellas especificaciones que definen las características de un servicio y, a la hora de ser establecidas deben observarse las siguientes reglas (art. 126 LCSP):

- Proporcionar a las empresarias y empresarios acceso en condiciones de igualdad al procedimiento de contratación de que se trate.
- No crear obstáculos a la competencia.
- Referirse al proceso específico de prestación de obras, suministros o servicios, o al proceso específico de otra fase del ciclo de vida.
- Definir las prescripciones técnicas teniendo en cuenta criterios de accesibilidad y diseño universal en los contratos destinados a personas físicas (motivando el hecho de que se definan sin tener en cuenta estos criterios).
- Definir las prescripciones técnicas aplicando criterios de protección del medio ambiente y sostenibilidad (en el caso de que el objeto del contrato afecte o pueda afectar al medio ambiente).

No hacer referencia a una fabricación o procedencia determinada ni a un procedimiento específico que caracterice los productos o servicios de una empresaria/o en concreto, o a marcas o patentes para evitar favorecer a ciertos productos o empresarios sin causa justificada (salvo que lo precise el objeto

del contrato y siempre de manera justificada). Si es necesario utilizar una marca determinada para poder describir las características, deberemos de acompañarla con la palabra "Equivalente".

APUNTES



El PPTP debe ser específico para cada contrato y evolucionar a la par que los servicios.

Debe plasmar la realidad del servicio y su perspectiva de futuro en el ámbito de la duración del contrato y sus prórrogas.

Debe estar alineado con los criterios de adjudicación, con el objetivo de que los licitadores tengan información suficiente para poder desarrollar sus ofertas con un enfoque adecuado. Hay que tener en cuenta que, a la hora de redactar las prescripciones técnicas particulares, la LCSP establece que debe realizarse desde una perspectiva de rendimiento y funcionalidad del contrato.

Debe de evitar información que genere dudas o contradicciones con los demás documentos técnicos que obran en el expediente.

A la hora de desarrollar las prescripciones técnicas se puede acudir a lo establecido en normas nacionales e internacionales (incluyendo sus equivalentes) siempre que las especificaciones técnicas recogidas en la norma coincidan con las establecidas para el servicio. Del mismo modo es posible recurrir al uso de etiquetas de tipo social o medioambiental siempre que se cumpla lo establecido el art. 127.2 LCSP.

En cuanto al contenido del PPTP, si bien no hay un desarrollo concreto de contenidos de obligado cumplimiento más allá de lo ya indicado anteriormente (art. 123 al 125 de la LCSP y 68 y 69 del RGLCAP), la LCSP y el RGLCAP establecen claramente lo que no debe contener. Así, el art. 68.3 del RGLCAP establece que "en ningún caso contendrán estos pliegos declaraciones o cláusulas que deban figurar en el pliego de cláusulas administrativas particulares" por lo que atendiendo a lo establecido en el art. 122 y resto de artículos de la LCSP donde se referencian determinados contenidos de obligada inclusión en el PCAP, éstos no deben formar parte del PPTP.

Se presenta a continuación una propuesta general de índice para un contrato de servicios deportivos tipo, que deberá ser adaptada y configurada para cada

servicio y licitación:

1. Objeto del pliego, haciendo referencia al objeto del contrato y/o necesidades a cubrir.
2. Descripción del servicio, incluida la división en lotes si la hubiese, así como de los objetivos que quieren alcanzarse con él. Contextualización, análisis de la situación actual y evolutiva en los últimos años.
3. Plazo o periodo de ejecución del servicio y listado de instalaciones donde se ejecutan las prestaciones, incluida pequeña descripción de éstas, periodos de actividad-inactividad...
4. Programación, planificación y características de las actividades.
 - a. Relación y breve descripción de cada una de las actividades que deben desarrollarse. Hay que definir qué tipo de actividades, a quien van dirigidas (perfil de usuario/a), donde se realizan.
 - b. Definición del calendario/periodos de prestación de cada uno de los servicios, incluido número de horas máximo por año/temporada
5. Personal. Definición de los puestos concretos que deben ser cubiertos, estableciendo competencias, perfil profesional, titulación, funciones, uniformidad, etc.
6. Derechos y obligaciones de las partes.
 - a. Requisitos técnicos de la prestación de los servicios para el contratista, incluido detalle del compromiso de adscripción de medios personales y materiales.
 - b. Requisitos técnicos de la prestación de los servicios para la entidad.
 - c. Derechos y obligaciones de las usuarias y usuarios, bien por remisión a las ordenanzas municipales o bien por su definición en el propio PPTP.
7. Seguimiento y control del contrato
 - a. Principales acciones a realizar para vigilar su cumplimiento. Periodicidad de informes, contenido, memorias, acción de policía. Coordinación con la o el responsable del contrato.
 - b. Comisiones de seguimiento o paritarias para mejorar el servicio. Regular su formación y su razón de ser.

9.10 Acceso a la información/resolución de consultas/ organización de visita a las instalaciones

Los órganos de contratación tienen el deber de poner a disposición de los licitadores en condiciones de igualdad los medios adecuados para permitir la elaboración de las ofertas. En concreto, el acceso a la información, la resolución de consultas y la organización de visitas.

ACCESO A LA INFORMACIÓN

Se dará acceso a la documentación de la licitación a través del perfil del contratante, salvo circunstancias excepcionales. Antes de los últimos 12 días del plazo de presentación de proposiciones cualquier licitador puede solicitar información adicional relevante, es decir asociada a elementos referidos en los pliegos y documentación complementaria. Habrá de dar acceso a todos los licitadores a la información que se



haya transmitido a un licitador, con al menos 6 días de antelación al fin del plazo de presentación de ofertas. En caso de que el órgano de contratación no pueda cumplir tal plazo habrá de ampliar el plazo de presentación de ofertas de forma proporcional a la importancia de la información de que se trate.

CONSULTAS

Es muy común que las y los licitadores necesiten realizar preguntas/consultas sobre el contenido de los pliegos o los propios servicios, con el objetivo de poder realizar la mejor oferta posible/coherente. Muchas de esas preguntas deberán ser resueltas por el área técnica deportiva municipal.

La respuesta a dichas cuestiones debe ser publicada en el perfil del contratante.

Cuando la aclaración supone una modificación significativa de los pliegos – relativa a clasificación, importe y plazo del contrato, obligaciones de la adjudicataria o el objeto del contrato –deberá ampliarse el plazo de presentación de ofertas. No hacerlo abre la puerta a posibles recursos.

VISITAS

En aquellos casos que lo consideréis oportuno, podéis ofrecer/obligar a las y los licitadores a realizar una visita a las instalaciones. En el segundo de los casos, deberá justificarse debidamente en los pliegos atendiendo a lo establecido en el art. 136.3 de la LCSP, que contempla dicha posibilidad cuando la visita sea imprescindible para poder realizar una oferta coherente.

La fecha y condiciones de dicha visita deberá ser publicadas en el perfil del contratante con suficiente antelación para que las y los licitadores puedan organizarse y acudir y el plazo de presentación de ofertas deberá ser ampliado de forma que todas las interesadas e interesados afectados puedan tener conocimiento de toda la información necesaria para prepararlas.

En aras de garantizar la igualdad de trato a las y los licitadores, la transparencia y la concurrencia en las licitaciones, las cuestiones que sean abordadas durante la visita deberán ser recopiladas y publicadas en el perfil de la o el contratante.

APUNTES



Téngase en cuenta que por vía de aclaración no se pueden introducir modificaciones en los PCAP y PPT que no rectifiquen errores materiales, de hecho, o aritméticos se pueden vulnerar (Arts. 122.1 y 124 LCSP). Para modificar los pliegos por otras causas se requiere la retroacción de actuaciones.

En las licitaciones no sujetas a regulación armonizada el plazo para poder formular consultas es demasiado corto. Tened en cuenta que esas licitaciones suelen salir con un plazo de presentación de proposiciones de 15 días naturales por lo que solo cuentan con 3 días para analizar pliegos y plantear consultas. Ampliadlo a 5/6 días como poco.

Salvo que así se especifique en los pliegos, las respuestas no son vinculantes. No obstante, los Tribunales las tienen en cuenta para resolver los recursos pues constituyen expresión del criterio o acto propio del órgano de contratación.

Si recibís consultas por email, teléfono o de manera presencial, publicadlas en la plataforma junto con las respuestas dadas.

APUNTES



Publicad la fecha y condiciones de la visita en la plataforma al junto con el anuncio de licitación, y programadlas con un margen de al menos 4/5 días desde publicación. Si queréis podéis programar varias visitas, aunque no es lo más recomendable y eficiente.

Proponed a las empresas que os realicen consultas con carácter previo a la visita vía email, así tendréis tiempo de recopilar información y preparar las respuestas, agilizando la visita.

Emitid un certificado de asistencia para cada empresa licitadora participante de la visita en caso de que ésta sea obligatoria, certificado que deberán adjuntar a su oferta.

Proyecto financiado por:



10

Sección 5: Directrices para la selección del valor óptimo.

- 10.1 **ETAPA 1:** Selección de empresas para un servicio de calidad: criterios de solvencia y otros.
- 10.2 **ETAPA 2:** Cálculo del presupuesto.
- 10.3 **ETAPA 3:** Configuración de los criterios de adjudicación/valoración.
- 10.4 **ETAPA 4:** Valoración de las ofertas.

10.1 Etapa 1: Selección de empresas para un servicio de calidad: criterios de solvencia y otros

10.1.1 CRITERIOS DE SOLVENCIA ECONÓMICA Y TÉCNICA

Solo podrán contratar con el sector público las personas naturales o jurídicas, españolas o extranjeras, que tengan plena capacidad de obrar, no estén incurso en alguna prohibición de contratar, y acrediten su solvencia económica y financiera y técnica o profesional o, en los casos en que así lo exija esta Ley, se encuentren debidamente clasificadas (Art. 65 LCSP).

La determinación de los criterios de solvencia económica y técnica en la licitación de servicios deportivos es un paso crucial dentro del proceso de selección de la mejor oferta, pues garantiza la aptitud de las empresas que van a concurrir a la licitación para acometer las prestaciones que son objeto del contrato que se licita. Aunque normalmente no suele prestarse demasiada atención a estos aspectos, lo cierto es que su correcta configuración es fundamental para evitar problemas. Unos parámetros de solvencia demasiado bajos pueden provocar la participación (y posterior posible adjudicación) de empresas que no tienen aptitud para ejecutar el contrato. Por el contrario, unos parámetros demasiado altos restringen la concurrencia y pueden dejar fuera a empresas perfectamente capacitadas, con el consiguiente empobrecimiento de la competencia, pudiendo ser anulada la licitación por esta causa.

Los requisitos de solvencia se justificarán en el expediente, se indicarán en el anuncio y se especificarán en el pliego, debiendo estar vinculados al objeto del contrato y ser proporcionales al mismo (art. 74.2 LCSP) para no restringir indebidamente la competencia (Res TACRC 754/2017).

Dado que en los contratos de servicios la clasificación no es obligatoria, en cada procedimiento habrán de estar determinados qué criterios de los permitidos por la Ley se exigen para acreditar la solvencia y qué umbral mínimo aplica para la admisión de los licitadores en cada uno de los criterios elegidos, así como el grupo o subgrupo de clasificación y de categoría mínima exigible, siempre que el objeto del contrato esté incluido en el ámbito de clasificación de alguno de los grupos o subgrupos de clasificación vigentes.

SOLVENCIA ECONÓMICA

La solvencia económica viene referida a la capacidad financiera de la empresa. Para acreditar la solvencia el Pliego debe identificar los medios exigidos, de entre los establecidos en el art. 87 de la LCSP (y no otros).

No obstante, en caso de no hacerlo la LCSP establece que se usará el volumen anual de negocios del licitador, que referido al año de mayor volumen de negocio de los tres últimos concluidos deberá ser al menos una vez y media el valor estimado del contrato cuando su duración no sea superior a un año, y al menos una vez y media el valor anual medio del contrato si su duración es superior a un año.



A tener en cuenta en **LCFP**
Se permite acreditar la solvencia económica a través de declaraciones entidades financieras (art 16 LFCP).

APUNTES



Aunque la LCSP lo incluye, **no es en principio posible establecer como medio de acreditación de solvencia un seguro de responsabilidad civil** por riesgos profesionales a la hora de licitar servicios deportivos, puesto que estamos ante actividades empresariales (servicios prestados por empresas) no profesionales (Res. TACRC 994/2019 entre otras).

El art. 116.4 de la **LCSP obliga a justificar en el expediente la elección de los criterios de solvencia y sus umbrales**. Salvo en aquellos casos donde el umbral establecido supera lo estipulado en la LCSP para los casos en los que no se especifique nada en los pliegos, hasta ahora los tribunales habían permitido la omisión de dicha justificación (Res TACPCAC 276/2020 de y Res TACRC 414/2020). No obstante, recientes resoluciones indican lo contrario (Res TACRC 306/2023) y se obliga a justificar en todo caso.

Para no restringir la concurrencia de pymes en contratos de varios años de duración y salvo casos excepcionales, se recomienda **referenciar la solvencia económica en base al valor anual de negocios sobre el valor anual medio del contrato** – no sobre el valor estimado del contrato – sobre todo en contratos de larga duración.

SOLVENCIA TÉCNICA

La solvencia técnica viene referida a la cualificación de la empresa para acometer los servicios que son objeto de licitación. Para acreditar la solvencia técnica se deberá concretar en el pliego los medios que son requeridos, así como los umbrales mínimos establecidos para poder licitar de entre los establecidos en el art. 90 de la LCSP (y no otros) aunque la elección de uno u otro medio es discrecional.

No obstante, y en caso de no hacerlo, la LCSP establece que se usará el volumen de servicios prestados por parte del licitador en el ámbito del contrato, que referido al año de mayor volumen de los tres últimos deberá ser al menos el 70% de la anualidad media del contrato.

Es muy importante tener en cuenta que, en el caso de contratos de servicios no sujetos a regulación armonizada (no SARA), debe permitirse a las empresas de nueva creación (antigüedad de menos de 5 años) que acrediten solvencia por cualquiera de los medios establecidos en el art.90 LCSP a excepción del volumen de servicios prestados.

Del mismo modo y como se pondrá de manifiesto en el apartado 11.3 de esta guía, se pueden establecer como requisitos de participación la acreditación del cumplimiento de determinadas normas de garantía de la calidad o la gestión medioambiental.

APUNTES



Hay que tener **mucho cuidado a la hora de definir la solvencia técnica en base a experiencia de la empresa en servicios similares** puesto que la previsión supletoria, que en defecto del pliego, que hace el art. 90 LCSP sobre lo que se consideran como servicios similares basado en los tres primeros dígitos del CPV del contrato, puede limitar indebidamente la competencia si impide participar a empresas que hayan prestado servicios similares a los que se licitan, cuyo CPV no coincida. Por ello se recomienda incluir la posibilidad de que, **a la hora de acreditar que unos servicios son similares** a los que se licitan, se pueda **evaluar la correspondencia material entre las prestaciones/ actividades incluidas en los contratos**. (Resolución Tribunal Administrativo de Recursos Contractuales de la Junta de Andalucía 11/2019).

La similitud de los servicios previamente prestados no puede ser idénticos, de manera que **se considera desproporcionado exigir la experiencia en servicios con el mismo CPV** (Resolución TACRC 754/2017).

10.1.2 COMPROMISO DE ADSCRIPCIÓN DE MEDIOS

Como requisito adicional de solvencia, los órganos de contratación pueden exigir a las licitadoras y licitadores un denominado compromiso de adscripción de medios (art. 76 LCSP). El compromiso de adscripción de medios viene referido a la obligación que tiene el licitador o contratista de contar con unos recursos determinados (considerados imprescindibles) para cumplir con los compromisos establecidos en el contrato. Ello implica que la o el licitador debe asegurarse de contar con los equipos, herramientas, personal y cualquier otro medio necesario para llevar a cabo el proyecto de manera efectiva y cumplir con los requisitos acordados. El compromiso de adscripción de medios garantiza que la o el licitador tenga la capacidad de ejecutar el contrato de manera adecuada y cumplir con las expectativas de la entidad contratante.

El compromiso de adscripción de medios puede incluir tanto medios personales como materiales, sin limitación alguna en cuanto a naturaleza o cantidad. No obstante, hay que tener en cuenta dos aspectos:

- La LCSP exige que dicha exigencia debe ser razonable, justificada y proporcional a la entidad y las características del contrato (76.3 LCSP).

- Puesto el compromiso implica una adscripción obligatoria de medios al contrato, el presupuesto base del contrato debe contemplar forzosamente una partida para su amortización.

APUNTES



El órgano de contratación debe definir adecuadamente los medios con los que el adjudicatario del contrato debe prestar el servicio en la documentación contractual y justificar que su utilización en la prestación del servicio es necesaria para el buen fin del contrato (Resolución TACRC 724/2022).

Los Tribunales han manifestado la necesidad de **ser especialmente vigilante a cualquier restricción** a la libre concurrencia fundada directa o indirectamente en el denominado arraigo territorial, debiendo considerarse nulas aquellas previsiones de los pliegos que puedan impedir la participación en las licitaciones o la obtención de ventajas injustificadas en la valoración de las ofertas, si estas circunstancias se fundan únicamente en razones de arraigo territorial. Cuando se configuran como compromiso de adscripción de medios (por ejemplo, disponer de una sede en la localidad donde se desarrollan los servicios), **su determinación debe ajustarse al principio de proporcionalidad**, atendiendo a su relación con el objeto y el importe del contrato, y respetando los principios de concurrencia, igualdad y no discriminación que rigen la contratación pública. La justificación en estos casos se hace imprescindible (Res TACRC 817/2021 y TARCCYL 8/2023 entre otras).

10.2 Etapa 2: Cálculo del presupuesto

10.2.1 ESTRUCTURA DEL PRESUPUESTO

A la hora de diseñar una licitación, la estimación del presupuesto del contrato es una de las tareas más críticas del proceso. No solo debe ser suficiente para atender el coste de todas las obligaciones contractuales establecidas en los pliegos durante la duración del contrato y sus prórrogas, sino que deber contribuir al sostenimiento de una parte de la estructura de la empresa, debe permitir que las empresas puedan invertir en los criterios que se planteen y dejar cierto margen de beneficio.

Siguiendo la estructura de desglose establecida en el art. 100 de la LCSP, y las apreciaciones contenidas en los art. 101 y 102, se procede a definir cada uno los elementos que componen el presupuesto de un contrato.

COSTES DIRECTOS

Se integran aquí todos aquellos gastos que tienen relación directa con el desarrollo de las prestaciones objeto del contrato, sean o no de uso exclusivo dentro del contrato. Dentro del marco de los contratos de servicios deportivos, las principales partidas que pueden formar parte suelen ser:

- **Costes laborales.** Se corresponden con los costes relacionados con el personal necesario para la prestación del servicio. Dentro de los costes laborales incluyen:
 - Los costes salariales, incluidas vacaciones, pagas extra, pluses y posibles complementos, además del coste de cotización a la seguridad social. Si es un contrato de prestación no sucesiva, finiquitos y liquidaciones deberían ser incluidos.
 - Los posibles costes de formación y reciclaje necesarios para poder prestar el servicio (por ejemplo, cursos de reciclaje de DESA, de socorrismo o actividades deportivas establecidos por norma).
 - Los costes relativos a uniformidad y EPI's.
 - Los posibles costes derivados de los seguros de accidentes que puedan venir impuestos por el convenio, o los reconocimientos médicos.
 - Absentismo.

- **Instalaciones, equipamientos, herramientas, equipos.** En función de lo que establezcan los pliegos como obligatorio y necesario para la correcta prestación del servicio, en forma de alquiler o de amortización: oficinas, almacenes, vehículos, equipamientos deportivos, material deportivo, equipos informáticos.
- **Consumos y suministros.** En función de lo que se establezca en los pliegos: contratos de electricidad, gas y agua, consumos de gasoil, pellet.
- **Material fungible.** En función de lo que se establezca en los pliegos.
- **Licencias y otros elementos inmateriales.** Licencias de actividades deportivas, plataformas y de software

COSTES INDIRECTOS

Se consideran costes indirectos todos aquellos que no se relacionan directamente la prestación del servicio, pero que son necesarios para esta pueda prestarse. Son los denominados comúnmente como gastos generales o gastos de estructura de las empresas, y se componen de:

- Alquileres y amortizaciones de oficinas y almacenes.
- Alquileres y amortizaciones de vehículos, equipos, mobiliario, materiales.
- Fungibles.
- Personal de estructura: dirección, gerencia, responsables de área (contabilidad, laboral, operaciones, proyectos, ...), etc...
- Gastos de mantenimiento y limpieza.
- Servicios externos (asesoría jurídica, fiscal, laboral, protección de datos, prevención de riesgos laborales...).
- Gastos financieros y de pólizas de crédito/avales.
- Impuestos, tasas...
- Seguro de RC.
- Consumos y suministros (luz, gas, agua, combustible, telefonía, fibra).

BENEFICIO INDUSTRIAL

La LCSP establece que los contratos públicos son contratos onerosos, lo que implica que la o el contratista debe obtener algún tipo de beneficio económico, ya sea de forma directa o indirecta (Dictamen 1116/2015 del Consejo de Estado).

MARGEN PARA INVERTIR EN EL SERVICIO

Si bien no puede ser propiamente considerada como una partida que compone el presupuesto, lo cierto es que si no existe cierto margen en el presupuesto para invertir en aspectos que puedan mejorar la prestación del servicio y que suponen un gasto, evidentemente vinculados a algún criterio de adjudicación, difícilmente las empresas podrán/decidirán apostar por ello.

APUNTES



Los presupuestos evolucionan a lo largo de la vida del contrato y sus prórrogas, sobre todo los costes laborales. Es importante realizar un cálculo adaptado a dicho horizonte temporal por lo que es perfectamente legal y recomendable establecer un presupuesto que evolucione durante cada uno de los años de contrato.

Algunos elementos que forman parte de la estructura de costes son a veces difíciles de enmarcar, no está claro si son costes directos o indirectos, por ejemplo. Esto no es problema mientras estén bien calculados y se incluyan en el presupuesto, no es recurrible.

La ley exige que el presupuesto se ajuste a precio de mercado. A la hora de calcular el coste de las distintas partidas que lo integran, debéis ir al mercado para estimar su coste (convenios colectivos, presupuestos reales de proveedores...).

Todo lo que se exija como obligatorio en un servicio debe estar incluido en el presupuesto. El posible coste relacionado con los elementos que formen parte de los criterios de adjudicación no tiene por qué formar parte del presupuesto. No obstante, si lo que se pide tiene coste, tiene que haber cierto margen en el contrato para poder repercutirlo sabiendo que el coste para la empresa es, en muchos casos, menor del precio de mercado (efecto apalancamiento sobre el margen: cada euro que se deja de margen se puede convertir, si hay criterios que lo permitan, en mejoras/elementos por mayor valor económico).



10.2.2 CÁLCULO DE LOS COSTES SALARIALES. CONVENIOS COLECTIVOS DEL SECTOR DEPORTIVO

Tal y como se ha puesto de manifiesto en apartados anteriores, la LCSP viene a establecer una vinculación mayor entre los contratos públicos y la normativa laboral.

CONSIDERACIÓN DE LO ESTABLECIDO EN LOS CONVENIOS COLECTIVOS

Uno de los aspectos a destacar es la relevancia que se le confiere a los convenios colectivos a la hora de establecer aspectos decisivos en la configuración de las licitaciones. Así, atendiendo a lo establecido en los artículos 100, 101 y 102 de la LCSP, los convenios colectivos se establecen de obligada consideración a la hora de calcular los costes laborales de los contratos donde sea relevante la mano de obra, como lo son la gran mayoría de los contratos de servicios deportivos.

Así, para la estimación del presupuesto, la LCSP establece que debe tomarse en consideración el convenio sectorial de referencia. Hay que tener en cuenta que existen convenios de distinta índole y ámbito, por lo que resulta imprescindible conocer cuál es el convenio sectorial que podría resultar de aplicación atendiendo a la prioridad aplicativa de los mismos según la normativa laboral. Se muestra a continuación detalle de la prevalencia de convenios según su ámbito de aplicación y la relación de convenios colectivos existentes en la actualidad en servicios deportivos:



Teniendo en cuenta que todos los convenios del sector deportivo incluyen el derecho a la subrogación

de la plantilla y que, dentro de la información que debe ser suministrada por la empresa saliente se encuentra obligatoriamente detalle del convenio colectivo que viene aplicándose, dicha información resulta cuanto menos una buena referencia a la hora de determinar cuál es el convenio de aplicación.

Una vez identificado el convenio y, a la hora de calcular los costes salariales, lo más sencillo, seguro y más aproximado es calcular el coste salarial por hora. Para ello recomendamos:

1. Estimar el número máximo de horas anuales para cada una de las actividades que se incluyen en el servicio.
2. A continuación, identificar en el convenio el/los grupos/s profesionales que se corresponden con dichas actividades, obteniendo el total de horas/año por grupo.
3. Partiendo del salario bruto anual establecido en el convenio (que ya debe incluir vacaciones y pagas extra) y teniendo en cuenta la jornada anual completa que establece el convenio, se obtiene el salario bruto por hora.
4. A continuación, identificar en el convenio los posibles pluses y complementos y aplicarlos en aquellas horas/grupos que sean susceptibles de ello. Ha de tenerse en cuenta que muchas veces es complicado obtener un coste/h de esos pluses, puesto que muchos de ellos tienen carácter diario, mensual... y no es posible saber de antemano cuántos trabajadores lo van recibir, cuántos días trabajan al mes o que jornada diaria/semanal tienen.
5. Si es un contrato de servicios puntual que no se va a repetir en el tiempo (no prestación sucesiva), debéis incluir el coste de liquidación (finiquito) de los trabajadores.
6. Aplicad al total entre un 33,4 y un 34,6% de cotizaciones a la seguridad social, según sea un contrato de prestación sucesiva, o una prestación aislada (datos de la TGSS para el sector deportivo).
7. En caso de que sea un contrato a varios años, se ha de revisar el convenio para ver como actualiza tablas y aplicarlas a los diferentes años

En apartados posteriores se muestran fichas resumen de los convenios vigentes del sector deportivo a efectos de cálculo de costes.

APUNTES



Aunque no es probable, puede darse el caso de que una empresa esté aplicando un convenio de empresa superior en materia de salarios a lo establecido en el convenio sectorial se referencia. En tal caso, es posible usar dicho convenio, pero solo si es superior al sectorial. (Res TAFRC BIZKAIA 11/21).

A la hora de intentar convertir en salario/h los pluses que vienen referidos en otras referencias (jornada, mes...), es conveniente tener en cuenta el tipo de actividad (p.ej. las actividades de servicios auxiliares, socorrismo, monitor de sala, suelen tener jornadas diarias mayores que otras actividades como clases colectivas o deportes de raqueta).

Muchos convenios actualizan tablas en base a índices futuros imposibles de determinar anticipadamente por lo que es necesario estimarlos.

Teniendo en cuenta la imposibilidad en la gran mayoría de los casos de calcular un coste laboral cierto es recomendable trabajar con cierto margen por exceso.

No se recomienda utilizar para el cálculo de los costes salariales estimaciones en base % de jornada semanal, h/semanas, meses... Se producen errores de redondeo que desvirtúan mucho los cálculos. La mayoría de los convenios establecen la jornada anual máxima que, vinculada al salario bruto anual todos los conceptos incluidos, supone un cálculo muy exacto.



SUBROGACIÓN VS PRECIO DE MERCADO

La obligatoriedad de considerar el coste de subrogación como coste de mercado ha sido abordada por los tribunales en multitud de ocasiones. Así, la doctrina de los tribunales ha establecido la no obligatoriedad de contemplar dicho coste a la hora de establecer el presupuesto base, incluidos los posibles costes derivados de la asunción de una plantilla sobredimensionada con

respecto al nuevo contrato que se licita (Res TACRC 156/2018 y 179/2018).

En caso de que se estime oportuno tener en cuenta los costes derivados de la existente subrogación, resulta fundamental en todos los convenios tener en cuenta cómo van a evolucionar dichos costes durante la vida del contrato. No solo habrá que tener en cuenta las actualizaciones de los salarios, sino también los posibles devengos de pluses de antigüedad o similares en base a la periodicidad con la que se devenguen y la antigüedad que tengan las trabajadoras y trabajadores.

En caso de que la tabla de subrogación no cubra la totalidad del servicio planteado, siendo necesaria la contratación de nuevo personal, deberá ser estimado el coste salarial de nueva contratación

APUNTES



Si el presupuesto no cubre los costes de subrogación, es muy probable que no se presente ninguna empresa. Aunque no hay obligación de tener en cuenta dichos costes, la realidad es que las empresas si están obligadas a subrogarse en la plantilla afecta al servicio.

·En caso contrario, si fuese necesario contratar más horas de las subrogadas, se recomienda calcular el coste/h medio (incluso por actividades) de la subrogación. Es habitual que los convenios impongan la ampliación de jornada de aquellos trabajadores que sean susceptible de ello sobre la nueva contratación.

·Si a la hora de licitar un contrato se produce una reducción significativa en el volumen del servicio (reducción de horas), las empresas muy probablemente tendrán que presupuestar el coste de despido de la parte de la plantilla que no puedan absorber, por lo que si no hay margen difícilmente se presentarán.

Si hay conflictividad laboral, incluidas reclamaciones de cantidades, salarios impagados o deudas con la TGSS, las empresas muy probablemente establecerán una partida para compensar el coste de los posibles litigios (Sentencia en Pleno del TS (Sala de lo Social), de fecha 27 de septiembre de 2018, no 873/18, RJ\2018\4619, ECLI: ES: TS: 2018:3545). Si no hay margen es probable que muchas no concurren.

No hay obligación de contemplar en el cálculo de los costes laborales el porcentaje de absentismo (STSJ NA 109/2023 – ECLI:ES:TSJNA:2023:109). No obstante, en caso de que se trate de porcentaje alto, se recomienda incluirlo o, al menos, hacer referencia al dato en los pliegos. Así las empresas podrán hacer números de la manera más realista.

10.2.4 GASTOS GENERALES, BENEFICIOS INDUSTRIALES Y MARGEN PARA INVERSIONES

No existe, a día de hoy, norma legal o jurisprudencia que obligue a prever unos porcentajes determinados de gastos generales y de beneficio industrial en los contratos de servicios. Solo en los contratos de obra, en virtud de lo establecido en el art. 131 del RGLCAP, existe la obligación de prever entre un 13% y 17% de gastos generales y un 6% de beneficio industrial.

Teniendo en cuenta esto, varios han sido los pronunciamientos de Tribunales y Órganos Consultivos al respecto de la controvertida aplicación de dichos porcentajes en el resto de contratos:

- “Las reglas por las que se establecen los porcentajes a aplicar sobre el presupuesto de ejecución material de las obras, en concepto de gastos generales o beneficio industrial contenidas en las normas reglamentarias en materia de contratación actualmente, en el artículo 131 del vigente Reglamento general de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas, aprobado por Real decreto 1098/2001, de 12 de octubre son aplicables en la elaboración de proyectos para determinar el presupuesto base de licitación del contrato de obras, no siendo exigible ni obligatoria su aplicación general fuera de ese contexto o para otra finalidad”. (Informe JSCAGV 12/2014).
- “Nada obsta a que los porcentajes establecidos en el artículo 131 del Reglamento General de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas, tanto los previstos para los gastos generales (del 13% al 17%) como el relativo al beneficio industrial (6%), puedan ser de aplicación a los contratos de servicios, en la medida en que el órgano de contratación los considere adecuados a la naturaleza de la prestación contractual y a las características propias del contrato en cuestión.” (Informe JCCPE 40/2019).

Dicho esto y siempre como una recomendación basada en estudios realizados por el sector empresarial, se recomienda aplicar en los contratos de servicios deportivos entre un 9 y un 15% de gastos de generales y un 6% de BI. Los gastos de estructura difieren mucho del tamaño de la empresa y de su estructura y optimización. Cuanto mayor es el volumen de operaciones de una empresa, mayor es la estructura que necesita para soportarlo. Las empresas suelen aplicar de manera general un porcentaje de gastos generales en los contratos, calculado normalmente sobre la facturación total de la empresa. No obstante, ese tanto por ciento puede

cambiar en función de estrategias concretas a la hora de licitar, o incluso del propio importe del contrato que se licita. Con importes muy grandes (superiores al millón de €), es probable que las empresas apliquen porcentajes ligeramente inferiores a los comentados.

En lo relativo a la consideración de un determinado margen en el presupuesto, normalmente incluido como una mayor dotación de la partida de BI, su inclusión debe ser considerada por los siguientes motivos:

- Permite absorber posibles errores en la estimación de los costes directos del contrato. El entorno laboral evoluciona constantemente y muchas veces no es fácil acertar con las previsiones de incrementos de costes a largo/medio plazo. Además, desde que se realiza el presupuesto y se publica la licitación suelen pasar varios meses, por lo que tener cierto margen nos permite absorber posibles desviaciones en los costes laborales sin tener que modificar el presupuesto del contrato.
- Implementar ciertas políticas/metodologías de gestión en los contratos tiene a veces un coste extra. Del mismo modo llevar a cabo actuaciones o implementar mejoras en un servicio también lo tiene. Si bien es cierto que las empresas normalmente tienen acceso a precios y descuentos en materiales, equipamientos, licencias... que la Administración no tiene, si no hay cierto margen para invertir en ello no formarán parte de las ofertas de las y los licitadores. Por mucho que se implementen criterios que den pie a que los licitadores ofrezcan mejoras de todo tipo en las licitaciones, sin margen no hay opción de incluirlas, salvo aquellas que en principio no supongan un coste añadido. Por ello es recomendable, en caso de que la oferta de los licitadores sea susceptible de incluir mejoras (objetivas o subjetivas), se realice una valoración del precio de mercado que implicaría su aportación para así poder reservar una partida económica razonable que permita a las y los licitadores invertir en ellos, teniendo en cuenta lo comentado con anterioridad en cuanto al coste. Como la suscripción de los criterios no es obligatoria para las y los licitadores, no hay por qué contemplar su coste a precio de mercado (libre consideración por vuestra parte sin ser discriminatorio) puesto de manera proporcional a su vida útil.

10.3 Etapa 3: Configuración de los criterios de adjudicación/valoración

10.3.1 CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN, TIPOLOGÍA Y REQUISITOS A NIVEL NORMATIVO

DEFINICIÓN

Los criterios de adjudicación se pueden definir como aquel el conjunto de reglas que sirven para valorar las ofertas de las y los distintos licitadores con la finalidad de seleccionar al futuro contratista, identificando la mejor oferta en función de la mejor relación calidad-precio (art. 131.2 y 145.1 de la LCSP).

Los criterios de adjudicación son regulados en el art. 145 de la LCSP, artículo bastante complejo y que se resume, a efectos prácticos, a continuación.

TIPOLOGÍA DE CRITERIOS

La LCSP establece dos tipologías distintas y completamente independientes a la hora de definir la naturaleza de los criterios de adjudicación.

La primera clasificación distingue entre criterios objetivos y subjetivos. Los primeros, también denominados sujetos a valoración automática o mediante aplicación de fórmulas o porcentajes, utilizan reglas no dependientes de ningún tipo de juicio de valor para su aplicación. Las reglas que normalmente suelen usarse son fórmulas matemáticas, aplicación de intervalos de valores o simplemente aceptación o no de un determinado compromiso. Por ello, estos criterios pueden ser evaluados por cualquier persona. Por el contrario, los criterios subjetivos, también denominados criterios valorables mediante la aplicación de juicio de valor, son criterios donde es necesaria la intervención de un técnico especialista en la materia, que valora la oferta en base al valor técnico, las características estéticas, funcionalidades, prestaciones, idoneidad... con respecto al servicio que se licita.

La segunda clasificación distingue entre criterios económicos y cualitativos. Los primeros, también considerados criterios cuantitativos, se relacionan única y exclusivamente con los costes y normalmente versan sobre el precio o aspectos puramente económicos (tarifas, descuentos sobre tarifas, cantidades a satisfacer en concepto de gastos/consumos...). Los criterios cualitativos son aquellos que repercuten en una mejora de la calidad de las prestaciones incluidas en el contrato.

La combinación de ambas clasificaciones permite clasificar los distintos criterios de adjudicación posibles en:

- Criterios objetivos cuantitativos – relacionados con los costes.
- Criterios objetivos cualitativos – con repercusión en la calidad de las prestaciones.
- Criterios subjetivos (siempre cualitativos por razones obvias).

CRITERIOS APLICABLES EN EL SECTOR DE SERVICIOS DEPORTIVOS

Como norma general (art. 145.1, 131.2) la adjudicación de contratos se realizará siempre utilizando una pluralidad de criterios de adjudicación en base a la mejor relación calidad-precio, empleando para ello criterios económicos (o cuantitativos) y cualitativos.



A tener en cuenta en **LCFP**
La LFCP permite 100%
coste / Coste + Cualitativos
/ Solo cualitativos, siendo
el coste fijo (art. 64.3 LFCP)

En concreto, en los contratos de servicios, será obligatoria la aplicación de más de un criterio de adjudicación, salvo en aquellos en los que las prestaciones se encuentren perfectamente definidas y no sea posible variar los plazos de entrega ni introducir modificaciones de ninguna clase en el contrato, siendo por consiguiente el precio el único factor determinante de la adjudicación. No obstante, y como excepción a esta salvedad, en aquellos contratos de servicios intensivos en mano de obra, el precio no podrá ser nunca el único factor determinante (art. 145.3.g).

Teniendo en cuenta lo apuntado hasta ahora y aplicándolo a la realidad de la contratación de los servicios deportivos, todos los contratos de servicios deportivos que se liciten deberán contemplar varios criterios de adjudicación, al ser fundamentalmente contratos intensivos en mano de obra – el factor principal empleado son las y los trabajadores y su coste, en proporción al resto de costes, es absolutamente predominante (Res TACRC 635/2020)-. Solo aquellas licitaciones de servicios deportivos no intensivos en mano de obra y donde las prestaciones se encuentren perfectamente definidas y no sea posible variar los plazos de entrega ni introducir modificaciones, se podrán licitar solo a precio, condiciones que muy raramente pueden darse en nuestro sector.



A tener en cuenta en LCFP
Este aspecto no es contemplado por la LFCP



A tener en cuenta en LCFP
50% objetivos como mínimo (art. 64.4 LFCP).

Además de lo apuntado, en los contratos de servicios especiales del Anexo IV, como son todos los servicios deportivos y de socorrismo en piscinas, además debe tenerse en cuenta que los criterios relacionados con la calidad deberán representar, al menos, el 51% de la puntuación asignable en la valoración de ofertas (art. 145.4) por lo que, en consecuencia, el peso de los criterios económicos en los contratos de nuestro sector no podrá nunca superar el 49% de la puntuación total.

APUNTES



En todas las licitaciones, siempre debe contemplarse un criterio económico (art. 145.2) y ha de representar un máximo de 49% de la valoración.

Siempre que sea posible, se dará preponderancia a los criterios valorables automáticamente frente a los sujetos a juicio de valor (art. 146.2).

En aquellas licitaciones donde los criterios sujetos a juicio de valor tengan en conjunto una preponderancia mayor que los sujetos a valoración automática, deberá constituirse un comité de expertos con la cualificación apropiada para su valoración (art. 146.2).

Un criterio valorable automáticamente nunca puede implicar un juicio de valor, por mínimo que sea. Cuidado con los criterios automáticos donde se valora la idoneidad del contenido antes de atribuir puntos.

Es importante distinguir entre criterios de adjudicación, las reglas que sirven para valorar los criterios (también denominadas criterios de valoración).

transparencia y proporcionalidad.

- No conferirán al órgano de contratación una libertad de decisión ilimitada.
- Garantizar su evaluación en condiciones de competencia efectiva.
- Irán acompañados de especificaciones que permitan comprobar de manera efectiva la información facilitada por los licitadores con el fin de evaluar la medida en que las ofertas cumplen los criterios de adjudicación.

APUNTES



La vinculación con el objeto del contrato no siempre está clara. De ahí la importancia (y obligación) de justificarlos debidamente en el expediente. Debe estar relacionado con el contrato en cuestión y con la ejecución concreta que se exija.

Lo mismo ocurre con el carácter cuantitativo/ cualitativo de algunos criterios, la justificación es la clave. Para que se consideren cualitativos deben afectar a la calidad en la prestación del servicio.

Los criterios que evalúan aspectos generales relativos a las empresas no son válidos, puesto que no tienen relación con el objeto del contrato (experiencia de la empresa, planes de igualdad en la empresa, % mujeres en la plantilla de la empresa, % de contratación indefinida, certificaciones y sellos de calidad, medioambientales...). Los criterios deben servir para valorar la oferta, no la empresa. No se deben confundir con la solvencia.

Los criterios de adjudicación deben llevar aparejada una mejora en el rendimiento del contrato (Considerando 92 de la Directiva 24/2024/UE)

REQUISITOS QUE DEBEN CUMPLIR

Para ser considerados válidos, los criterios de adjudicación que se designen en una licitación para la selección de la mejor oferta deben cumplir con una serie de requisitos que pueden clasificarse en:

- Requisitos formales. Deben establecerse en el PCAP (o documento descriptivo) y en el anuncio de licitación (art. 145.5), y deben estar debidamente justificados en el expediente de contratación (art. 145.1, 116.4 y 146.2).
- Requisitos sustantivos (art. 145.5):
 - Deben estar vinculados con el objeto del contrato.
 - Formulados de manera objetiva (no confundir con criterios objetivos), con pleno respeto a los principios de igualdad, no discriminación,

ASPECTOS CLAVES EN SU DEFINICIÓN

De una manera resumida y sumamente práctica, como norma general todos los criterios deben incluir en su definición los siguientes aspectos:

- **Qué** es lo que se valora, sobre qué deben ofertar los licitadores.
- **Cómo** se va a valorar lo que se oferta, que reglas van a seguirse, que mecanismo o criterio se va a emplear.
- **Cuántos** puntos vale el criterio.
- **Por qué** este criterio es útil para valorar la idoneidad de la oferta, la mejora en el rendimiento del contrato.
- **Cuando** debe apreciarse el cumplimiento del criterio, cuando se hace efectivo.

10.3.2 IMPORTANCIA DE SELECCIONAR Y CONFIGURAR CORRECTAMENTE LOS CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN

En el apartado anterior se definían los criterios de adjudicación como aquel conjunto de reglas que permitirían elegir la mejor oferta en función de la mejor relación calidad-precio. Llegado este punto se podría debatir en qué consiste el concepto de mejor oferta, qué significado tiene esa expresión.

Teniendo en cuenta la tipología de criterios de adjudicación posibles (económicos, de calidad, sujetos a valoración automática o en base a un juicio de valor) se puede anticipar que el concepto de mejor oferta puede adoptar diversas dimensiones. Desde una perspectiva integradora, se desarrolla a continuación que aspectos pueden ser integrados dentro del objetivo de elegir la mejor oferta.

Inicialmente y basándonos en el concepto de mejor oferta derivado de la normativa de contratos públicos anterior a la LCSP, la mejor oferta era considerada como la económicamente más favorable, es decir, la más barata. Evolucionando un poco más el concepto y teniendo en cuenta el espíritu de la LCSP, la mejor oferta podría considerarse como la más barata y la que más cosas me aporta por ese precio, introduciendo así la posibilidad de ofertas que incluyan prestaciones adicionales a las obligadas en los pliegos o en mayor cuantía de las requeridas. Del mismo modo, también podría incluirse dentro del concepto de mejor oferta la valoración de la capacidad de gestión de la empresa en relación con las prestaciones que deben ser realizadas. Por último, el concepto de mejor oferta podría tener en cuenta también la capacidad de la empresa para dar respuesta a los problemas/necesidades/objetivos que se planteen desde el área deportiva, siempre que estén relacionados con el objeto del contrato.

Relacionando lo expresado con los distintos tipos de criterios mencionados anteriormente:

- Oferta económicamente más favorable = criterios económicos/cuantitativos (objetivos).
- Oferta con mayores prestaciones o en mayor cuantía = criterios cualitativos (objetivos).
- Oferta que demuestra mejora capacidad de gestión = criterios cualitativos (subjettivos) sobre aspectos relacionados con la gestión/ desarrollo normal del servicio.
- Oferta que mejor responde a mis problemas/necesidades/objetivos = criterios cualitativos (subjettivos) sobre cuestiones que permiten una mejora/evolución/crecimiento del servicio conforme a un objetivo propuesto.

Por tanto, el concepto de mejor oferta debe configurarse en función de las necesidades del área deportiva y del propio servicio, teniendo en cuenta el papel que las licitaciones desempeñan y pueden desempeñar dentro del ámbito de la gestión de los servicios deportivos públicos (implementación de políticas públicas en materia deportiva, transferencia entre el sector privado y el público, incorporación de aspectos sociales, medioambientales...).



A la hora de configurar correctamente el conjunto de criterios de adjudicación que van a ser empleados se deberán definir primero las dimensiones que serán integradas dentro del concepto de mejor oferta, para luego desarrollar dichos criterios teniendo en cuenta los siguientes aspectos:

- Tipología de los criterios que van a ser tenidos en cuenta.
- Ponderación de cada uno de los criterios respecto del total.
- Reglas de valoración que van a emplearse para cada uno de los criterios (p.e. selección de fórmulas económicas).
- Margen presupuestario. Si se pretende que las empresas inviertan en mejorar las prestaciones/condiciones en las que se desarrollan los servicios, el presupuesto debe contemplar cierto margen para ello.
- Duración del contrato. En la medida que la duración del contrato sea mayor, el plazo de amortización de ciertas inversiones también será mayor y, por tanto, menor será su imputación al presupuesto anual (necesita menor margen presupuestario).

A modo de ejemplo, se presentan algunos ejemplos de configuraciones:

CRITERIOS ECONÓMICOS	CRITERIOS OBJETIVOS (CUALIT.)	CRITERIOS SUBJET. SOBRE LA GESTIÓN	CRITERIOS SUBJ. OTROS	RESULTADO
49 %	11 %	40 %	0 %	El precio y la calidad (mejora de las prestaciones y sobre todo la capacidad de gestión) tienen la misma importancia.
49 %	0 %	51 %	0 %	La capacidad de gestión y el precio tienen la misma importancia (ojo, comité de expertos).
45 %	10 %	20 %	25 %	Aunque la calidad es lo más importante (capacidad de gestión y propuestas sobre otros aspectos), el precio sigue jugando un papel muy relevante.
49 %	51 %	0 %	0 %	La mejora en las prestaciones y el precio tienen la misma importancia (ojo, aunque prima la calidad es una subasta encubierta).
30 %	25 %	45 %	0 %	La calidad es lo más importante, basada en la capacidad de gestión de la empresa y su capacidad para aumentar las prestaciones. El precio importa, pero de manera secundaria.
20 %	30 %	15 %	35 %	La calidad es claramente lo más importante, siendo el precio completamente secundario. Se valora principalmente la capacidad de la empresa para implementar/solucionar cuestiones, seguida de su capacidad de aumentar las prestaciones.

Como puede apreciarse, la manera en la que se configuran los criterios tiene efecto directo sobre la calidad, no solo de las ofertas recibidas, sino de los futuros contratistas. A medida que implementamos y otorgamos una mayor ponderación a los criterios cualitativos, y dentro de ellos, a los criterios subjetivos relacionados con la capacidad de gestión y la de resolución de problemas y necesidades en base a un objetivo de mejora de los servicios, mayor es la capacidad que deben demostrar las empresas para obtener buenas puntuaciones y optar al contrato.

La clave del éxito de una licitación parte de definir claramente los objetivos que quieren cumplirse, configurando a continuación los criterios (tipología, ponderación, reglas de valoración...) y el margen/plazo.

APUNTES



Precaución con las licitaciones configuradas únicamente con criterios objetivos (económicos y de calidad). Aunque contemplan criterios cualitativos, fácilmente se convierten en un "café para todos" de modo que al final el precio es la magnitud decisiva, por lo que las empresas se ven obligadas a participar de una subasta que luego suele dar problemas en ejecución.

Las reglas de valoración pueden resultar decisorias. En contratos donde la ponderación entre los criterios económicos y relacionados con la calidad está igualada, formulas/reglas agresivas en la parte económica dan lugar a que las empresas enfoquen su esfuerzo en dicha parte, en detrimento del resto de criterios.

Los servicios deportivos, en la inmensa mayoría de los casos, servicios intensivos en mano de obra. Los costes laborales se corresponden con el 75/80% del presupuesto y no son susceptibles de mucho ahorro. No tiene sentido que los criterios económicos sean los que primen sobre la adjudicación de estos contratos

10.3.3 CÓMO LICITAN LAS EMPRESAS

Comprender como licitan las empresas es fundamental a hora de poder realizar una correcta configuración de los criterios de adjudicación y del resto de elementos determinantes comentados con anterioridad (presupuesto, margen, duración del contrato).

CÁLCULO DEL COSTE DEL SERVICIO Y DEL MARGEN DE INVERSIÓN

Lo primero que hacen las empresas es determinar el coste del servicio, para así poder estimar el margen de inversión en los criterios. Para ello calculan:

1. **Costes laborales.** Se calcula, en base al convenio que resulte de aplicación, el coste salarial que implica la realización del servicio durante toda la duración del mismo teniendo en cuenta la evolución prevista del mismo. En caso de que haya subrogación, se analiza la tabla para calcular el coste de la misma y se evalúa si la tabla es suficiente para cubrir todo el servicio o si por el contrario será necesario contratar más personas trabajadoras/ampliar contratos. En caso de una reducción de horas de contrato, se calcula el coste de los posibles despidos que deban ser asumidos. En el caso de ser un servicio de nueva implantación o donde no hay subrogación, se tienen en cuenta los costes

derivados de la aplicación del convenio, pero siempre teniendo en cuenta la realidad del mercado laboral. Dependiendo del municipio, el tipo de servicio o de las actividades a realizar las empresas saben (o deberían saber) que es imposible contratar al mínimo según convenio, por lo que estiman el coste real que supondría la contratación del personal. Se incluyen aquí los costes derivados de la gestión del personal que presta servicio como pueden ser la uniformidad, los EPI's, los reconocimientos médicos, los posibles seguros de accidentes, los cursos de reciclaje... Del mismo modo y en el caso de que se requiera de una coordinación de estructura por no ser subrogable, se imputa aquí (o en gastos de estructura) la parte proporcional del coste del/a coordinadora en base al % de adscripción al contrato.

2. **Costes materiales/ técnicos/ fungibles/ consumos.** Se calcula, en base al coste real que supone para la empresa, los costes de todos aquellos medios materiales/ técnicos/ fungibles/ consumos de obligada aportación o empleo durante la prestación del servicio. A la hora de imputar costes, las empresas amortizan el valor de dichos elementos en base a la vida útil de los mismos y de si dichos materiales podrán ser empleados en posteriores servicios o no.
3. **Gastos de estructura/generales.** Las empresas imputan al contrato, normalmente en forma de un porcentaje sobre el volumen de facturación anual, los costes de estructura que les permiten operar en el mercado. Para su cálculo se tienen en cuenta aspectos como: instalaciones, personal de estructura (contabilidad, recursos humanos, gerencia, laboral...), amortización de equipos, software y licencias, vehículos, pólizas de seguro, costes de financiación, servicios externos (protección de datos, prevención de riesgos laborales...), consumos y fungibles,...
4. **Beneficio.** En función de aspectos como la rentabilidad objetiva o la posible estrategia de crecimiento/desarrollo, las empresas establecen el beneficio (rentabilidad) deseada para el contrato en forma de un % sobre costes del contrato.

Una vez realizados estos cálculos, la diferencia entre el presupuesto de licitación y el coste total obtenido constituye el margen que las empresas tienen para invertir en los diferentes criterios que se planteen, con el objetivo de obtener la mayor puntuación posible.

APUNTES



Las reducciones de horas en los servicios implican despidos en la gran mayoría de los casos, puesto que las empresas que trabajan con las administraciones tienen muy poco margen para redistribuir trabajadores a nivel interno. Ello implica un coste que, salvo que el presupuesto del contrato permita absorber al menos en parte, las empresas no suelen querer asumir, restando atractivo al contrato.

No es lo mismo amortizar el coste de un elemento material en 2 que en 4 años de contrato, sobre todo si dicho elemento queda en poder del municipio al terminar el contrato.

Las empresas tienen acceso a materiales, fungibles, suministros, licencias, equipos... a precios muy competitivos debido al importante volumen de consumo que realizan periódicamente, por lo que las relaciones que mantienen con sus proveedores resultan muy favorables a nivel de costes.

Las empresas tienen calculado, por lo general, un porcentaje global de gastos generales que aplican en todos los contratos que se relaciona con el volumen de facturación de la empresa. No obstante, dicho porcentaje suele adaptarse al tipo de contrato en función de aspectos como las economías de escala o la sinergia con contratos cercanos. Del mismo modo, los gastos generales no crecen proporcionalmente en relación al volumen de facturación por lo que, en algunos casos, cuanto mayor es el volumen del contrato menor es el % de gastos generales que se imputa al mismo (no es lo mismo un 10% de 100.000€ que de 1.000.000€).

Para poder realizar una correcta estimación de los costes las empresas necesitan conocer el volumen de horas que normalmente se facturan en el contrato, sobre todo cuando existe una gran diferencia entre el volumen de horas máximo establecido en los pliegos y el número real de horas que se vienen realizando (y facturando). No es lo mismo amortizar los costes fijos de manera anual entre 10.000h que entre 7.000h.

ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD ASOCIADA A LOS CRITERIOS

¿Cómo deciden las empresas en que criterios invertir el margen económico del contrato para maximizar su valoración/puntos obtenidos? Única y exclusivamente en base a la rentabilidad de los criterios. Las empresas invierten en aquello que les otorga más puntos al menor coste, distribuyendo el margen económico del contrato entre los criterios con mayor rentabilidad hasta agotarlo.

El proceso a seguir se puede resumir de la siguiente forma:

1. **Establecen la máxima bajada que en teoría podría realizarse**, estimando los costes laborales, materiales y un cierto margen para gastos generales y beneficio. Este supuesto representa la bajada que podría hacer una empresa si apostara todo al precio, cubriendo costes obligatorios y sin invertir nada en el resto de criterios.
2. Una vez obtenida dicha bajada “máxima” se puede **calcular**, aplicando la fórmula correspondiente al criterio precio, la **puntuación que obtendrían el resto de ofertas menos agresivas**. Lo normal no es tomar esta bajada como referencia sino una menos agresiva, aunque todo dependerá de las reglas de valoración de los distintos criterios. De este modo se obtiene un posible coste/punto de referencia.
3. A continuación, **se calcula** el coste/punto del **resto de criterios objetivos**.
4. Seguidamente y en caso de existir, **se calcula** el coste/punto que implicaría invertir en los criterios sujetos a valoración mediante juicio de valor. Hay que tener en cuenta que, dentro de la capacidad de gestión que una empresa puede desarrollar en un contrato, hay aspectos que no suponen un coste, otros que implican costes que son de estructura y por tanto no suponen un

extra, y otros que si conllevan una inversión económica. Lo mismo ocurre con la capacidad de respuesta ante los retos/ problemas/ necesidades/ objetivos que se planteen.

Una vez obtenida la rentabilidad de cada criterio, las empresas distribuyen el margen económico entre los criterios que les aportan mayor puntuación, sin importarles cuales sean, hasta agotarlo, maximizando así la rentabilidad de la inversión.

APUNTES



Las reglas de valoración de los criterios afectan profundamente a la rentabilidad de los mismos. Una fórmula muy agresiva en un criterio, por ejemplo el criterio precio, incita a los licitadores a invertir en dicho criterio (muchos puntos a coste bajo), provocando incluso, en función de la configuración del resto de criterios, que ni siquiera decidan invertir en el resto. Solo invertirían en aquello que no les suponga un coste añadido.

Las empresas tienen, en mayor o menor medida, acceso a economías de escala e importantes descuentos en materiales, equipamientos, licencias... por motivos obvios. En la mayoría de los casos pueden conseguir precios más competitivos de lo que una entidad local podría conseguir por su cuenta licitando. Si hay margen para que las empresas inviertan criterios que contengan dichos elementos y resultan atractivos para las empresas, estáis obteniendo una rentabilidad mayor de que obtendríais realizando la inversión directamente.

10.3.4 EL CRITERIO PRECIO: DEFINICIÓN Y ASPECTOS A TENER EN CUENTA

Siguiendo el esquema planteado anteriormente en relación a los aspectos que deben ser definidos, desde una perspectiva general, a la hora de construir cualquier criterio de adjudicación, analizamos en primer lugar el criterio precio, y por ende, cualquier criterio económico o relacionado con los costes.

- **Qué.** Los conceptos empleados más habituales suelen ser: precio/ importe anual, precio/ importe para el contrato o precio/importe unitario o por hora. No obstante, hay que tener en cuenta que también pueden usarse otras magnitudes económicas relacionadas, como pueden ser las tarifas que puedan ser cobradas a las personas usuarias y que formen parte del precio del contrato, o incluso los costes que deban ser satisfechos necesariamente para la propia realización de las prestaciones objeto de contrato, como pueden ser consumos (gasoil, eléctricos...).
- **Cómo.** Lo más habitual es emplear una o varias

fórmulas matemáticas (p.e por tramos de puntuación), aunque también pueden emplearse intervalos o escalados. La elección de la fórmula constituye una cuestión fundamental que puede influir de manera decisiva en la selección de la oferta ganadora, desvirtuando el objetivo de conseguir la mejor oferta en términos de relación calidad-precio y sustituyéndolo por la oferta más económica o más barata. En la Sección 7 (Herramientas) se analizan y proponen distintas fórmulas que pueden ser empleadas. No obstante, no todo vale y los tribunales han establecido ciertos límites y recomendaciones:

- Debe ser lógica, coherente, clara y sencilla.
- Debe otorgar la mejor puntuación a la mejor oferta, respetando siempre que una oferta más barata no puede tener menos puntos que otra más cara.

- Debe ser proporcional, es decir, no debe atribuir una gran diferencia de puntos a ofertas muy similares (efecto céntimo).
- **Cuánto.** Como ya se ha apuntado anteriormente, la ponderación total del conjunto de los criterios económicos no podrá ser nunca superior al 49%, puesto que nos encontramos ante contratos de servicios especiales recogidos en el anexo IV e intensivos en mano de obra. No obstante, recomendamos reducir dicha ponderación con el objetivo de primar la calidad por encima del precio, otorgando una mayor ponderación a los criterios relacionados con la calidad, ya sean objetivos o sujetos a juicio de valor.
- **Por qué.** El art. 146.2.b de la LCSP establece la obligatoriedad de justificar en el expediente la elección de las fórmulas que van a ser empleadas para la valoración de los criterios objetivos.
- **Cuándo.** Los pliegos, normalmente el PCAP, incluirán un apartado donde se indique con que periodicidad y en base a que criterio se abonará el precio del contrato al contratista por las prestaciones efectivamente realizadas.

APUNTES



En toda licitación siempre debe designarse un criterio precio/coste (art. 145.2).

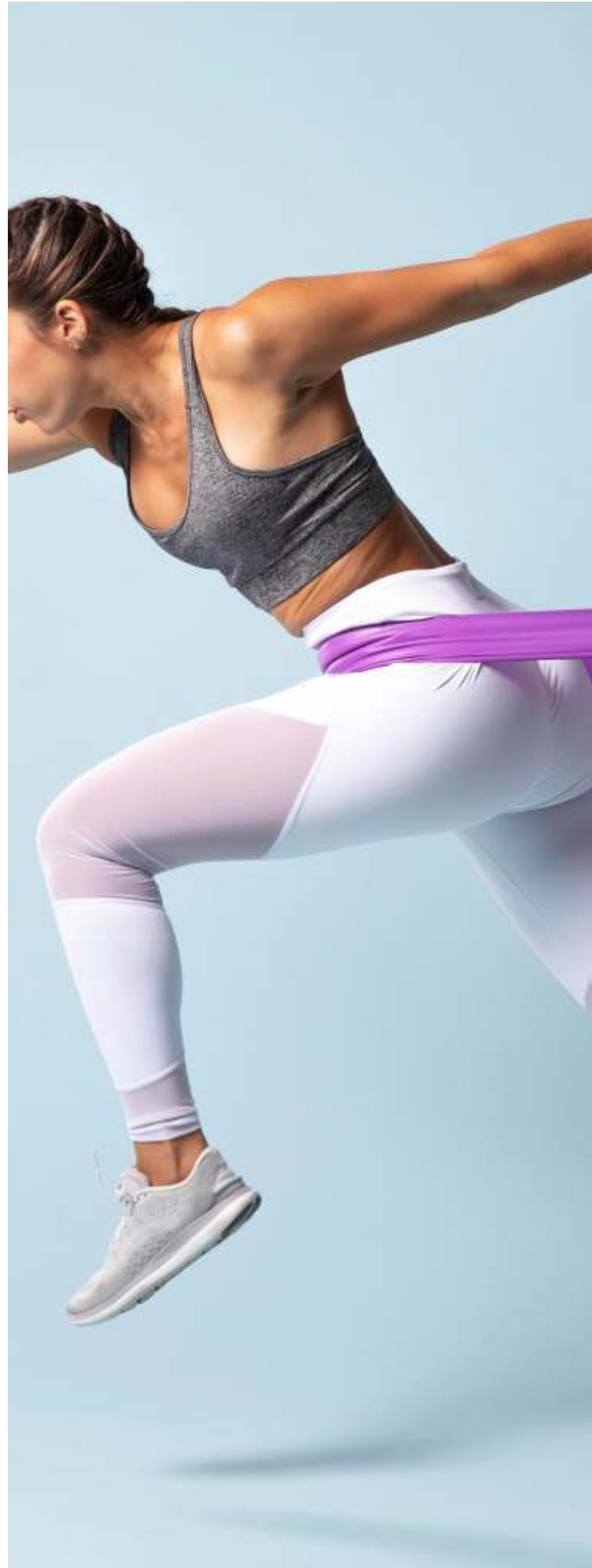
Si no se justifica la fórmula en el expediente, nulidad del criterio y por tanto del pliego. (Res TCCSP 180/2020).

No hay fórmulas mejores o peores. En función de las circunstancias, hay fórmulas que nos ayudan a conseguir nuestro valor óptimo y fórmulas que no.

Se recomienda estudiar las distintas fórmulas, comprobando el margen que queda en el presupuesto y haciendo pruebas con distintas combinaciones de ofertas.

Mucho cuidado con la ponderación que se otorga a estos criterios y con la agresividad de las fórmulas elegidas.

Los umbrales de saciedad (limita la valoración una vez superada una determinada rebaja) están permitidos, siempre que el precio no sea el único criterio y estén debidamente justificados en el expediente (Res TACRC 484/2019)



10.3.5 CRITERIOS EVALUABLES MEDIANTE APLICACIÓN DE FÓRMULAS. DIRECTRICES PARA SU CORRECTA DETERMINACIÓN

Se establecen ahora directrices para la correcta composición de criterios objetivos utilizando el esquema anteriormente establecido.

- **Qué.** Hay que definir completamente en que consiste el criterio, a que se compromete el licitador cuando acepta el criterio. Eso implica detallarlo completamente, sin que puedan quedar aspectos sin determinar en los pliegos que luego puedan ser acordados o definidos, sobre todo aquellos que puedan tener una repercusión económica, aunque sea por acuerdo entre las partes.
- **Cómo.** Existen diversas formas de valorar las ofertas de las y los licitadores. En el caso de que se pueda ofertar una cantidad de elementos (limitada o ilimitada), lo habitual es utilizar una fórmula o intervalos con las precauciones apuntadas anteriormente. También es posible establecer criterios de adjudicación cuya regla de valoración consista en el mero compromiso de aceptación del contenido del criterio o no.
- **Cuánto.** Lo que se estime. No hay límite en principio salvo que deben acompañar siempre a un criterio relacionado con los costes o el precio.
- **Por qué.** En cumplimiento de lo establecido en el art. 116.4 y 146.2 de la LCSP es necesario justificar la idoneidad de la elección del criterio, así como de la fórmula empleada para su valoración.
- **Cuándo.** En el ámbito de los contratos de servicios, y dado que los criterios de adjudicación han de estar directamente vinculados al objeto del contrato, la apreciación de su cumplimiento en general deberá realizarse durante la ejecución del contrato. No podrá ser acreditado por las y los licitadores con anterioridad.

APUNTES



A la hora de definir criterios objetivos no puede dejarse nada relevante sin detallar, sobre todo en aquellos que se valoran en base a la aceptación de un compromiso. **Si existen aspectos sin definir que puedan afectar al coste del criterio los licitadores podrán argumentar indefinición del criterio e indefensión en recurso**, lo que provocaría la nulidad del criterio y de la licitación. Al no poder calcular el coste que implican no pueden hacer una oferta coherente.

La **falta de justificación de un criterio supone la nulidad del mismo** y, por tanto, de la licitación. (Res TARCA 527/2022).

La total **definición del criterio** también os **permite exigir su cumplimiento** a los licitadores. Todo lo que no se concrete luego será difícilmente exigible (p.ej. momento en que se debe hacer efectivo el criterio, características de lo aportado -nuevo, usado...-).

La obligatoriedad de limitar o no un criterio objetivo en cuanto a cantidad ofertada depende de si el criterio es una mejora (en base a lo establecido en el art. 145.7) o no (Res TACRC 1798/2021). En este sentido, **se consideran mejoras aquellas que suponen prestaciones adicionales y distintas a las establecidas** en los pliegos, pero siempre vinculadas con el objeto del contrato. Si no es una mejora, no tiene por qué estar limitada en cantidad.

La no limitación en cantidad de un criterio objetivo (sobre todo en criterios de mejoras de horas o aportaciones de material), sea o no una mejora en sentido estricto, supone un riesgo en cuanto a la posible aparición de ofertas enfocadas a distorsionar la competencia, sobre todo si no se han establecido parámetros de apreciación de anormalidad sobre dicho criterio. Se recomienda encarecidamente **establecer máximos a las ofertas e incluir criterios para apreciar anormalidad**.

Cuando se establezcan criterios que supongan alteración del precio en función de las vicisitudes del contrato, éste deberá ser determinable y, por tanto, **deberán establecerse los objetivos que han de cumplirse para que varíe el precio** (Art. 102.6 LCSP). Por ejemplo, de establecerse como criterio de adjudicación una bolsa de horas gratuitas de servicio, ésta debe aplicar después de la facturación de un volumen mínimo de horas, que habrá de preverse en el pliego. Hay que tener en cuenta que los tribunales entienden que este criterio, así configurado, lo consideran un criterio precio deformado (Res TACRC 530/2020).

Del mismo modo, **cuando se establece un criterio de bolsa de horas** para prestaciones adicionales a las contempladas en el servicio, **no es posible establecer una cláusula que permita transformar esas horas en otro tipo de aportaciones o descontarlas del precio/liquidación final** (XCCA GAL en su informe 7/2026 y JCCA CAA en su informe 2/2015).



A tener en cuenta en **LCFP Mejoras**, siempre como criterio excepcional, como máximo el 10% (art 64.5 LFCP).



10.3.6 CRITERIOS SUJETOS A JUICIO DE VALOR: DIRECTRICES PARA SU CORRECTA DETERMINACIÓN

Los criterios sujetos a juicio de valor constituyen la herramienta más adecuada para implementar aspectos cualitativos en las licitaciones y, por tanto, en los servicios. Como se expuso anteriormente, este tipo de criterios permiten valorar, no sólo la calidad de los elementos de la oferta previstos en los pliegos, sino también la de propuestas de solución de problemas y objetivos planteados desde las áreas deportivas municipales. Los aspectos que hay que tener en cuenta para su correcta definición son:

- **Qué.** Es necesario definir los contenidos que van a ser objeto de análisis. Deben quedar completamente definidos y, en caso de ser necesario, deben establecerse subcriterios.
- **Cómo.** Los pliegos deben especificar las reglas/criterios de valoración que va a ser empleados para valorar las distintas ofertas, dentro ámbito de la discrecionalidad técnica de la que gozan los técnicos. Aspectos como la adecuación de los contenidos a las necesidades del servicio, la claridad expositiva, el grado de innovación de las propuestas realizadas, la calidad de las propuestas o su idoneidad para dar respuesta a los retos planteados suelen ser los más habituales. No obstante y alternativamente, también es habitual establecer un escalado de intervalos de puntuación en base a la catalogación de las ofertas en función de determinados aspectos definidos en el pliego. A modo de ejemplo:

CATALOGACIÓN	DESCRIPCIÓN	RANGO PTOS
Muy bueno - Excelente	La oferta realiza un planteamiento completo y detallado del aspecto en cuestión y propone medidas de actuación adecuadas y precisas. En todo caso, ajustadas a las necesidades, coherentes, justificadas, bien definidas y, en su caso, innovadoras.	75 % a 100 %
Aceptable - Bueno	La oferta del licitador se considera adecuada, pero carece del suficiente nivel de detalle, concreción y precisión y/o la solución planteada no supone realmente una ventaja o mejora.	50 % a 75 %
Insuficiente	La oferta del licitador se limita a un somero planteamiento de la cuestión, sin adecuarse suficientemente a los aspectos planteados y/o no aporta planteamientos, medidas o soluciones adecuadas a la cuestión planteada.	0 % a 49 %

- **Cuánto.** Lo que se estime. No hay límite en principio salvo que deben acompañar siempre a un criterio relacionado con los costes o el precio y que, en caso de ser mayoritarios (mas del 50%) con respecto a los criterios sujetos a valoración automática, es necesaria la constitución de un comité de expertos para su valoración (art. 146.2.a). En caso de que los

criterios se dividan a su vez subcriterios, es necesario establecer la puntuación máxima para cada uno de ellos.

- **Por qué.** Aunque no suele ser necesario, el art. 116.4 no establece exclusiones a la hora de justificar los criterios sujetos a juicio de valor.
- **Cuándo.** En el ámbito de los contratos de servicios, y dado que los criterios de adjudicación han de estar directamente vinculados al objeto del contrato, la apreciación de su cumplimiento en general deberá realizarse durante la ejecución del contrato. No podrá ser acreditado por las licitadoras y licitadores con anterioridad.

APUNTES



·El principal problema que han arrastrado los criterios sujetos a juicio de valor en los últimos años proviene de una deficiente construcción de los mismos, principalmente al no definir las reglas de valoración que van a usarse en los criterios establecidos. Sin ellas, es imposible motivar el informe de valoración técnica lo cual lo hace impugnable.

El art. 146.3 establece que puede establecerse un umbral mínimo del 50% respecto de los criterios cualitativos para continuar en el proceso selectivo en aquellos procedimientos que se articulen por fases. Esto supone que puede establecerse un umbral mínimo del 50% en los criterios sujetos a juicio de valor para continuar en el procedimiento sin necesidad alguna de justificación. Se recomienda encarecidamente su consideración en todas las licitaciones.

Para garantizar la objetividad de la valoración de los criterios sujetos a un juicio de valor, la valoración de los criterios cuantificables mediante la mera aplicación de fórmulas ha de ser siempre posterior (Art 150 TRLCSP).

El art 116 obliga a justificar todos los criterios de adjudicación de una licitación, independientemente de su naturaleza. Si bien es cierto que la propia naturaleza de los criterios sujetos a juicio de valor es cualitativa y podría pensarse que la justificación de este tipo de criterios no es necesaria, a efectos de evitar posibles impugnaciones se recomienda incluir justificación de los mismos, sobre todo de aquellos cuya vinculación con el objeto del contrato o su capacidad para influir en el rendimiento del contrato no sea obvia.



A tener en cuenta en LCFP
Los pliegos determinarán si alguno de los criterios es esencial (objetivos y subjetivos), o si en alguno de ellos existe una puntuación mínima por debajo de la cual se excluye la oferta (art. 64.4 LFCP).

10.3.7 APRECIACIÓN DE ANORMALIDAD

La LCSP regula, en su art 149, el procedimiento a seguir para la identificación, comprobación y, en su caso exclusión de aquellas ofertas que se consideren inviables por haber sido formuladas en términos que las convierten en anormalmente bajas.

Lo primero que debe tenerse en cuenta es la obligatoriedad de incluir en los pliegos los parámetros que permitan la identificación de dichas ofertas, aspecto que no es potestativo, sino obligatorio (STSJ CV 4910/2022 - ECLI:ES:TSJCV:2022:4910 que anula la Res TACRC 746/2021). La falta de inclusión en los pliegos de dicha consideración supone, por tanto, la nulidad de los mismos.

Por otro lado, la LCSP distingue entre dos supuestos a la hora de establecer criterios de apreciación de anomalía basándose en el número de criterios de adjudicación que son contemplados. No obstante y como se ha expuesto anteriormente, en los contratos de servicios deportivos, al ser servicios especiales del anexo IV e intensivos en mano de obra es obligatorio contar con una pluralidad de criterios donde prime la calidad. Así, se establecen los siguientes supuestos y criterios (art. 149.2 LCSP):

- Cuando el único criterio sea el precio, salvo que los pliegos establezcan otra cosa, se aplicarán los parámetros objetivos establecidos reglamentariamente (regulados en el art. 85 del RGLCAP), que determinaran el umbral de anomalía por referencia al conjunto de ofertas validas.



“Se considerarán, en principio, desproporcionadas o temerarias las ofertas que se encuentren en los siguientes supuestos:

1. *Cuando, concurriendo un solo licitador, sea inferior al presupuesto base de licitación en más de 25 unidades porcentuales.*
2. *Cuando concurren dos licitadores, la que sea inferior en más de 20 unidades porcentuales a la otra oferta.*
3. *Cuando concurren tres licitadores, las que sean inferiores en más de 10 unidades porcentuales a la media aritmética de las ofertas presentadas. No obstante, se excluirá para el cómputo de dicha media la oferta de cuantía más elevada cuando sea superior en más de 10 unidades porcentuales a dicha media. En cualquier caso, se considerará desproporcionada la baja superior a 25 unidades porcentuales.*
4. *Cuando concurren cuatro o más licitadores, las que sean inferiores en más de 10 unidades porcentuales a la media aritmética de las ofertas presentadas. No obstante, si entre ellas existen ofertas que sean superiores a dicha media en más de 10 unidades porcentuales, se procederá al cálculo de una nueva media sólo con las ofertas que no se encuentren en el supuesto indicado. En todo caso, si el número de las restantes ofertas es inferior a tres, la nueva media se calculará sobre las tres ofertas de menor cuantía.*
5. *Excepcionalmente, y atendiendo al objeto del contrato y circunstancias del mercado, el órgano de contratación podrá motivadamente reducir en un tercio en el correspondiente pliego de cláusulas administrativas particulares los porcentajes establecidos en los apartados anteriores.*
6. *Para la valoración de las ofertas como desproporcionadas, la mesa de contratación podrá considerar la relación entre la solvencia de la empresa y la oferta presentada.”*

- Cuando exista una pluralidad de criterios, los pliegos deberán establecer los parámetros objetivos que deberán permitir identificar los casos en que una oferta se considere anormal, referidos a la oferta considerada en su conjunto.

Poniendo el foco en el segundo de los supuestos, caso en el que se contemple una pluralidad de criterios, es amplia la jurisprudencia y pronunciamientos de distintos órganos consultivos en relación a lo que puede/debe y no puede/debe hacerse, aspectos que se exponen a continuación:

- La apreciación de anomalía en el criterio precio podrá referenciarse en exclusiva al presupuesto base, en lugar de referenciarse al conjunto de ofertas válidas. Por ello, podemos establecer como umbral de anomalía, p.e., en un 5% sobre el presupuesto base en lugar de tener que referenciarlo, p.e. a la media de las ofertas presentadas (Res TACRC 1327/2021).
- En el caso de que el criterio precio incluya diversos componentes (p.e. varios precios unitarios), la consideración de anomalía, salvo que los pliegos establezcan otra cosa, debe referirse al conjunto de la oferta económica, no a cada uno de sus componentes, pues no carece de lógica ni es temerario, en principio, hacer una oferta más baja en una de las prestaciones o servicios a contratar, que se compense con otra más ajustada en las demás prestaciones (Res TACRC 373/2018).
- Teniendo en cuenta que la oferta debe ser considerada en su conjunto, es posible y muy recomendable establecer distintos criterios para la detección de ofertas anormales que tengan en cuenta, por ejemplo, aspectos cualitativos (Res OARC/KEAO 49/2021).
- No obstante, podrá tenerse en cuenta un único criterio referenciado al precio siempre que el resto de criterios no sean relevantes o carezcan de eficacia a dichos efectos y así lo entienda el órgano de contratación (Rec TARCJA 66/2022).
- Del mismo modo, no es necesario contemplar todos los criterios de adjudicación a la hora de establecer los parámetros que determinen el carácter anormal de la oferta, sino únicamente aquellos que sean relevantes para determinar la viabilidad de la oferta del licitador considerada en su conjunto. (Informe 119/2018 JCCPE).

APUNTES



Apreciar anomalía nunca supone la exclusión directa de la oferta, solo que tiene que justificar y abre la puerta a que podáis excluir si no lo hacen. Para ello se debe remitir un requerimiento motivado explicando los elementos que concretamente se consideran causantes del carácter desproporcionado (Res TACRC 1089/2020, 9 de octubre de 2020, Res TACRC 283/2020, 27 de febrero de 2020) Si las ofertas no se consideran anormales, no tienen que dar explicaciones ni podéis excluirlas aun en el caso de que tengáis claro que no cubren costes.

Teniendo en cuenta se ha realizado un estudio previo de costes y la posibilidad de fijar un umbral de anomalía sobre el presupuesto base, estableced siempre un umbral en el porcentaje de baja límite que permita cubrir los costes directos y cierto margen para indirectos (gastos generales). Así obligáis a todas las empresas que oferten por debajo de costes a justificar y, en caso de no hacerlo debidamente, podéis excluirlas.

Si existen criterios objetivos sin limitación, estableced criterios de apreciación de anomalía siempre para evitar actuaciones que puedan suponer un intento de manipulación de la competencia mediante ofertas desproporcionadas.

Identificad aquellos criterios que puedan ser relevantes para determinar la viabilidad económica de la oferta, es decir, todos aquellos que impliquen costes/inversiones que puedan ser relevantes, sean objetivos o sujetos a juicio de valor, y estableced criterios para apreciar anomalía que se relacionen, por ejemplo, con la oferta realizada en el criterio precio. El objetivo final es identificar las ofertas que en su conjunto puedan parecer inviables económicamente, por lo que podéis plantear distintas combinaciones de umbrales sobre aquellos criterios que estiméis relevantes.

Los umbrales establecidos en el art. 85 del RGLCAP por defecto son demasiado amplios y rara vez permiten apreciar anomalía en ofertas que realmente pueden no ser viables. Por ello, teniendo en cuenta que se licitan servicios intensivos en mano de obra (costes laborales 75/80% del presupuesto) y puesto que se utiliza una pluralidad de criterios de adjudicación, os recomendamos que reduzcáis en lo que consideréis oportuno los umbrales establecidos (sin la limitación establecida en el art. 85.5 del RGLCAP).



10.4 Etapa 4: Valoración de las ofertas

En primer lugar, es importante apuntar que es imprescindible que la valoración de los criterios sujetos a juicio de valor sea previa a la apertura de las ofertas relativas a los criterios automáticos. Si se

abren éstas antes de haber publicado aquella valoración, el procedimiento de licitación será nulo (art. 146.2 LCSP, Res TARCCYL 79/2021).

10.4.1 VALORACIÓN DE LOS CRITERIOS SUJETOS A JUICIO DE VALOR: EL INFORME DE VALORACIÓN TÉCNICA

Se procede ahora a establecer las pautas que deben ser observadas a la hora de valorar las ofertas en una licitación.

En un primer lugar, los criterios sujetos a juicio de valor - subjetivos - requieren para su valoración la intervención de un técnico especialista en la materia, o comité de expertos en función de lo establecido en el art. 146.2.a, puesto se trata de valorar características/componentes de naturaleza eminentemente técnicas que requieren de conocimientos especializados.

A la hora de realizar dicha valoración y teniendo en cuenta la doctrina Jurisprudencial, resulta de aplicación la denominada discrecionalidad técnica, es decir, la presunción de certeza o razonabilidad de la valoración realizada por el técnico que es quién, en base a las características estéticas, funcionalidades y prestaciones de la oferta, sus conocimientos y las reglas de valoración establecidas, decide que es lo que mejor satisface las necesidades identificadas para el servicio. Evidentemente, la discrecionalidad tiene límites, establecidos por la justificación, la motivación y la no arbitrariedad de la valoración. En definitiva, el criterio del técnico prevalece, pero no puede ser arbitrario. De ahí la importancia de una correcta redacción del informe técnico de valoración.

APUNTES



El principal problema/obstáculo al que se enfrentan los técnicos a la hora de redactar el informe y realizar la valoración tiene su origen en una mala construcción del propio criterio. Si el criterio no se define claramente en todos sus aspectos, sobre todo en lo concerniente a la concreción de las reglas de valoración, luego el técnico no tiene como razonar y motivar el informe. Si no se establece en los pliegos que se va a valorar la oferta en términos de, por ejemplo, el grado de adecuación de la propuesta a la realidad del servicio, la claridad expositiva y la calidad de los contenidos, cuando luego se pretende motivar la puntuación no hay reglas en las que basarse y por tanto la valoración resulta arbitraria.

Se deben establecer subcriterios y normas de ponderación de cada uno de los subcriterios.

Se considera altamente recomendable otorgar siempre la máxima puntuación establecido en cada criterio/subcriterio a la mejor de las ofertas presentadas, y puntuar al resto en consecuencia. De lo contrario y de manera indirecta, se estaría restando importancia/ponderación a los criterios cualitativos sobre el criterio precio (que casi siempre reparte todos los puntos a la mejor oferta).

10.4.2 VALORACIÓN DE LOS CRITERIOS AUTOMÁTICOS

Por otro lado, tal y como se deduce de la propia definición, los criterios de adjudicación automáticos - objetivos o sujetos a valoración mediante la aplicación de fórmulas o porcentajes - no requieren para su valoración de ningún conocimiento técnico, por lo que dicho acto puede ser llevado a cabo por la mesa sin el apoyo del técnico.

Por ello, puede afirmarse que en la valoración de los criterios automáticos de adjudicación no cabe discrecionalidad alguna, ni técnica ni de ninguna otra clase, debiendo limitarse la mesa de contratación a aplicar los criterios automáticos sin ningún margen para la realización de cualquier apreciación técnica o juicio de valor. Además, tampoco podrá realizarse valoración alguna al respecto de la viabilidad de la

oferta, puesto que dicha valoración se debe realizar en la fase de ejecución (aspecto distinto de la posible justificación de viabilidad de una oferta incurso en anormalidad).

APUNTES



Los principales problemas provienen normalmente también de una mala construcción del criterio, principalmente porque se incluye algún juicio de valor en la valoración (p.e. se valora el número de actividades propuestas, pero solo aquellas que resulten adecuadas al servicio). No obstante, a veces el problema deriva de la aparición de ofertas "extremas" que lo único que pretenden es desvirtuar el funcionamiento de la fórmula (ofertas a precio 0 o extremadamente desproporcionadas en cantidad).

Por último, se establecen ahora unas pautas para la valoración de ofertas en presunción de anormalidad. Como ya se exponía con anterioridad, aquellas ofertas que, en virtud de lo establecido en el art. 149 LCSP se consideren anormalmente bajas podrán ser excluidas, previa tramitación de un procedimiento de audiencia al licitador, que deberá desglosar y justificar razonada y detalladamente su oferta, demostrando la viabilidad de la oferta. En dicho procedimiento se debe solicitar el asesoramiento técnico del área del servicio, es decir, del área deportiva, que debe evaluar las explicaciones, argumentos y documentos aportados por el licitador, motivando el correspondiente informe dentro del ejercicio de la discrecionalidad (no arbitrariedad) técnica de la que goza de manera suficiente y adecuada.

Los motivos que pueden llevar al técnico a proponer el rechazo de una oferta incurso en anormalidad deben estar basados en:

- Vulneración de la normativa sobre subcontratación.
- Incumplimiento de las obligaciones aplicables en materia medioambiental, social o laboral, nacional o internacional, incluyendo el incumplimiento de los convenios colectivos sectoriales vigentes.
- Falta de desglose o justificación incompleta, o fundamentada en hipótesis inadecuadas desde el punto de vista técnico, jurídico o económico.

En ese caso, el órgano de contratación podrá rechazar la oferta, procediendo a su exclusión de la clasificación y propondrá la adjudicación al mejor clasificado.

APUNTES



Se debe remitir un requerimiento motivado explicando los elementos que concretamente se consideran causantes del carácter desproporcionado (TACRC 1089/2020, 9 de octubre de 2020, TACRC 283/2020, 27 de febrero de 2020).

La exhaustividad de la justificación a aportar por el licitador ha de ser tanto mayor cuanto mayor sea la baja en que haya incurrido la oferta, por relación con el resto de ofertas presentadas; y, del mismo modo, a menor porcentaje de baja, menor grado de exhaustividad la justificación que se ofrezca (Res TACRC 91/2019).

Dentro del ámbito de la discrecionalidad técnica a la hora de emitir el informe, cuando se acepta la justificación de la anormalidad de la oferta presentada por el licitador no se requiere una especial y abundante justificación, como sí es precisa cuando no se tiene por justificada la anormalidad de la oferta (Res TACRC 1860/2021).

Un informe de valoración de anormalidad puede ser impugnado en caso de que se pruebe que en su redacción se ha incurrido en un error material, alguna arbitrariedad o un error de procedimiento, sin que puedan ser objeto de impugnación las valoraciones técnicas realizadas. (Res TACRC 1239/2022).



Proyecto financiado por:



11

Sección 6: Aspectos a tener en cuenta.

- 11.1 Aspectos laborales a tener en cuenta.
- 11.2 Inclusión de aspectos sociales y medioambientales en los contratos de servicios deportivos.
- 11.3 La gestión de la calidad/medioambiental/otros como criterio de solvencia/adjudicación.
- 11.4 Propuesta de configuración de criterios para la selección de un valor óptimo.
- 11.5 Directrices para realizar un correcto seguimiento del contrato y procedimiento de imposición de penalidades.
- 11.6 Aplicación del marco normativo en materia de titulaciones exigibles para la prestación de las distintas actividades de los servicios deportivos.

11.1 Aspectos laborales a tener en cuenta

La Ley 9/2017 de Contratos del Sector Público (LCSP) supuso un paso adelante en la vinculación de la contratación pública con la normativa laboral. Como se ha mostrado en apartados anteriores, tal vinculación se pone de manifiesto en su articulado a la hora de definir aspectos tan importantes como son el presupuesto base, el valor estimado y el precio del contrato, la obligación de informar sobre la posible existencia de subrogación de la plantilla que presta servicio,... Además, hay que tener en cuenta que la gran mayoría de los contratos de servicios deportivos (de servicios y de concesiones de servicios) son intensivos en mano de obra, lo cual implica una especial consideración del ámbito laboral.

En resumen y por intentar simplificar al máximo esta relación entre ambos mundos, hay que tener en presente que el ámbito de lo laboral se inmiscuye en el ámbito de la contratación pública afectando a determinados elementos imprescindibles de las licitaciones, pero no al revés. Los pliegos de un contrato no pueden inmiscuirse, como norma general, en aspectos que son regulados por normativa laboral o que pertenecen al ámbito de organización interno de la empresa al respecto de la gestión interna del personal. No es una relación recíproca. En tal sentido ha tenido ocasión de pronunciarse el Tribunal Supremo en sus sentencias del 23 de mayo de 2016 y 23 de enero de 2017, el TACRC en numerosas sentencias (p.e. res 298/2021) y la propia JCCPE en su reciente informe 38/2022 (de recomendada lectura).

Teniendo en cuenta lo apuntado, se presentan a continuación un conjunto de apreciaciones, basadas en la propia LCSP y resoluciones y doctrina de los distintos Tribunales.

- El art. 122.2 de la LCSP obliga a incluir en el PCAP la obligación del adjudicatario de cumplir las condiciones salariales de las trabajadoras y trabajadores conforme al Convenio Colectivo sectorial de aplicación, pero no le corresponde definir o establecer en los pliegos cual es, ni como obligación contractual ni siquiera como condición especial de ejecución (Res TACRC 1071/2018 entre otras).
- Un pliego no puede obligar/valorar como criterio a que la empresa aplique a trabajadoras/es un salario superior al establecido en el convenio sectorial de referencia, ni como cláusula de obligado cumplimiento ni como condición especial de ejecución (Res TACRC 179/2018 entre otras e Informe 8/2018 JCCAGC).

- Un pliego no puede obligar/valorar como criterio que la empresa aplique a los trabajadores una jornada inferior a la establecida en el convenio sectorial de referencia (Informe 28/2022 JCCPE).
- Un pliego no puede establecer una cláusula/criterio que contemple el abono de uno o varios complementos salariales superiores a las retribuciones contempladas en el convenio o que contemple la aplicación de un periodo mayor de descanso al establecido o mayores permisos laborales a los establecidos en convenio (Informe 1/2020 JCCPE).
- Un pliego no puede valorar la aplicación de medidas concretas de conciliación entre la vida personal y laboral en la plantilla (Res TACRC 235/2019).
- Un pliego no puede regular la vinculación laboral entre trabajadoras/es y empresa, incluso en el caso de nuevas contrataciones. (Res TACP 191/2022).
- La figura del/a responsable de la empresa como intermediario entre administraciones y trabajadoras/es afectos al servicio no puede faltar en todos los servicios. De lo contrario existe un importante riesgo de incurrir en una cesión ilegal de trabajadores al poder apreciarse el desarrollo del ejercicio del poder de dirección y organización empresarial por parte del ente adjudicatario (TS 115/2022 ES:TS:2022:595).

Como puede observarse, si bien es cierto que la LCSP al trasponer las Directivas Comunitarias 2014/23/UE y 2014/24/UE contempla una especial consideración a la inclusión de cláusulas sociales/laborales, lo cierto es que los Tribunales son muy cautos a la hora de permitir su uso, ya sea como cláusula de obligado cumplimiento, criterio o condición especial puesto que se considera una intromisión en las relaciones laborales entre empresa y trabajadoras y trabajadores y en la potestad organizativa de la plantilla por parte de la empresa, ámbitos en principio ajenos a la contratación pública.

No obstante y como se pondrá de manifiesto en apartados posteriores, algunos Tribunales están empezando a adoptar una postura interpretativa más amplia de lo establecido estrictamente en las normas y, ante justificaciones y motivaciones específicas y muy particulares para cada contrato, están permitiendo su uso en aspectos muy concretos.

11.2 Inclusión de aspectos sociales y medioambientales en los contratos de servicios deportivos

La LCSP dispone la obligación de incorporar de manera transversal y preceptiva, criterios sociales y medioambientales siempre que guarden relación con el objeto del contrato, en la convicción de que su inclusión proporciona una mejor relación calidad-precio y que suponen una mejor utilización de los fondos públicos (artículo 1.3 LCSP).

La vigente ley, transpone la Directiva 2014/24/UE del Parlamento Europeo y del Consejo de 26 de febrero de 2014, que ya en el Considerando 2, alude al papel que la contratación pública desempeña en la Estrategia Europa 2020, como uno de los instrumentos basados en el mercado que deben utilizarse para conseguir un crecimiento inteligente, sostenible e integrador, garantizando al mismo tiempo un uso más eficiente de los fondos públicos. La contratación pública estratégica ha sido desarrollada por la jurisprudencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea, pudiendo destacar la Sentencia del TJUE de 10 de mayo de 2012, (asunto C-368/10) en la que se indicaba que no es necesario que un criterio de adjudicación se refiera a una característica intrínseca de un producto, es decir, a un elemento incorporado materialmente en éste, señalando que "nada se opone, en principio, a que dicho criterio se refiera al hecho de que un producto proceda del comercio justo".

A través de la contratación pública, los poderes públicos realizan una política de intervención en la vida económica, social y política del país, que sirve para orientar determinados comportamientos de los agentes económicos intervinientes (Informe JCCACAA 16/2015).

La inclusión de cláusulas sociales/medioambientales se puede realizar en las distintas fases del procedimiento, plasmándose en los pliegos que van a regir la licitación, en sus distintas etapas.

- **En la definición del objeto del contrato (art. 99.1 LCSP).** Si bien no es necesario incluir el aspecto social en el objeto del contrato para poder hacerlo posteriormente en otras partes del pliego, sí que le dota a este criterio de la máxima importancia y también ayuda a justificar la inclusión de los criterios en otras etapas del procedimiento contractual.
- En la fase de selección del contratista, **como criterio de solvencia** (art. 90.3 LCSP). Los requisitos de solvencia se indicarán en el anuncio de licitación y se especificarán en el

pliego del contrato, debiendo estar vinculados a su objeto y ser proporcionales al mismo, pudiéndose exigir una determinada formación o una experiencia laboral o determinados medios y certificaciones (art. 93 y 94 LCSP), únicamente cuando la prestación objeto del contrato guarde relación con el aspecto social.

- **Como prohibición para contratar**, el art. 71 LCSP establece varias condiciones que ha de cumplir la contratista como el cumplimiento del porcentaje mínimo de empleadas y empleados con discapacidad o con la obligación de contar con un plan de igualdad, según se exige en la normativa correspondiente. Ante la falta de desarrollo reglamentario, se estima conveniente establecer en los pliegos que, de forma previa a la formalización del contrato, la empresa propuesta como adjudicataria, en el caso de que por el número de trabajadores estuviera obligada a ello, aporte el Plan de igualdad y/o la documentación justificativa de cumplir con el porcentaje de personal con discapacidad.
- **En los criterios de adjudicación.** De conformidad con lo dispuesto en el art. 145.2 LCSP, que las características sociales del contrato se referirán, entre otras, a las siguientes finalidades: "al fomento de la integración social de personas con discapacidad, personas desfavorecidas o miembros de grupos vulnerables entre las personas asignadas a la ejecución del contrato; la subcontratación con Centros Especiales de Empleo o Empresas de Inserción; los planes de igualdad de género que se apliquen en la ejecución del contrato y, en general, la igualdad entre mujeres y hombres; etc."

Las características medioambientales podrán referirse, entre otras, "a la reducción del nivel de emisión de gases de efecto invernadero; al empleo de medidas de ahorro y eficiencia energética y a la utilización de energía procedentes de fuentes renovables durante la ejecución del contrato; y al mantenimiento o mejora de los recursos naturales que puedan verse afectados por la ejecución del contrato."

Los criterios de adjudicación deberán cumplir con los requisitos que establece el artículo 145.5 LCSP: vinculación con el objeto del contrato; formulación objetiva con pleno respeto a los principios de



A tener en cuenta en LCSP
Cuando se empleen varios criterios de adjudicación, a incorporación de criterios de adjudicación de carácter social y medioambiental es obligatoria y su ponderación será al menos del 10% del total del baremo (art. 64.6 LFCP).

igualdad, no discriminación, transparencia y proporcionalidad; que no confiera al órgano de contratación una libertad de decisión ilimitada; y que garanticen una competencia efectiva.

No es necesario que un criterio de adjudicación se refiera a las características intrínsecas del producto, obra o servicio que constituye el objeto del contrato, sino que dicho criterio podrá referirse a las prestaciones que deban realizarse en virtud de dicho contrato, en cualquiera de sus aspectos y en cualquier etapa de su ciclo de vida, (arts. 145.6 y 148.1 LCSP).

Por otra parte, se exige que los criterios de adjudicación sirvan para medir o valorar el rendimiento de la oferta, es decir, que contribuyan a mejorar la satisfacción de las necesidades del órgano de contratación o dicho, de otro modo, el rendimiento del contrato (Res. TACRC 489/2019). Este es uno de los principales obstáculos que se encuentran los órganos de contratación a la hora de incluir criterios de adjudicación de índole social, laboral o medioambiental en las licitaciones.

La doctrina mayoritaria ha resuelto la nulidad, por ejemplo, de los criterios de adjudicación que tengan que ver con las mejoras de las condiciones laborales, por los siguientes motivos: la falta de vinculación con el objeto del contrato; la gran desproporción de la puntuación que se otorga a dicho criterio en relación con la que se le da a la oferta económica; por tratarse de un criterio discriminatorio; por vulnerar el sistema de fuentes de la relación laboral; falta de incidencia en el rendimiento de la oferta; y, también, en muchas ocasiones, por la ausencia de la más mínima justificación del criterio.

Frente a esta visión estricta existe algún pronunciamiento doctrinal, que indica que en los contratos que tienen por objeto la prestación de servicios a las personas, en los cuales el factor principal en la estructura de costes es justamente el del personal, ocurre un elemento diferenciador en la apreciación de la vinculación entre el criterio objeto de controversia y el objeto del contrato en términos de resultados o rendimiento, siempre que la garantía de calidad y continuidad del servicio resulta particularmente vinculada. (TCCSP 359/2019).

Por ejemplo, respecto de la vinculación con el objeto del contrato de las mejoras salariales, podemos encontrar alguna resolución (Res. TARCCYL 192/2022) en la que se entiende justificado que aquellas sí influyen en un mejor servicio. En ese supuesto analizado en la resolución, se considera que un criterio de mejora salarial influiría en un

mejor servicio deportivo, debido a la alta rotación de los monitores en las sucesivas temporadas y su efecto sobre el grado de satisfacción de las usuarias y usuarios.

- **Como criterios de desempate.** Cuando haya igualdad de puntuación entre las licitadoras, se podrá resolver en favor de la empresa que cumpla con los requisitos determinados en los pliegos entre los escogidos del art. 147 LCSP, y en el caso de que no se hubiera previsto nada, el empate se resolverá aplicando los criterios y en el orden señalado en el mismo.
- **Como condiciones especiales de ejecución.** Dispone el art. 202.2 LCSP, que se podrán incorporar cláusulas con consideraciones de tipo social o relativas al empleo. Igualmente se podrán establecer consideraciones de tipo medioambiental que persigan la reducción de las emisiones de gases de efecto invernadero; el mantenimiento o mejora de los valores medioambientales que puedan verse afectados por la ejecución del contrato; una gestión más sostenible del agua; el fomento del uso de las energías renovables; la promoción del reciclado de productos y el uso de envases reutilizables; o el impulso de la entrega de productos a granel y la producción ecológica.

De conformidad con el citado precepto, es obligatorio establecer, al menos, una condición especial de ejecución de tipo social, ética o medioambiental o de innovación.

Los pliegos de cláusulas administrativas particulares pueden establecer penalidades para los casos de incumplimiento de las condiciones especiales de ejecución del contrato (arts. 122.3 y 192.1 LCSP). Por otra parte, la calificación de una condición como esencial faculta al órgano de contratación a resolver el contrato (letra f) del apartado 1 del artículo 211 LCSP).



APUNTES



Las cláusulas sociales alcanzan su **mayor potencial cuando van más allá de lo exigido por una ley.**

En las condiciones especiales de ejecución es donde mejor cabida tienen las cláusulas sociales y medioambientales, debido al amplio margen de discrecionalidad con el que cuenta el órgano de contratación a la hora de perfilar los requerimientos o condiciones bajo los cuales ha de ejecutarse el contrato, que siempre han de quedar vinculados a su objeto.

No se aconseja utilizar como criterios de adjudicación **aquellos que tengan que ver con las mejoras de las condiciones laborales**, y si se utilizaran, se deberá justificar ampliamente que aquellos influyen plenamente en una mejor prestación.

Los criterios de adjudicación **no pueden valorar elementos de la empresa en su conjunto**, como por ejemplo, la existencia de un 50% de mujeres en la plantilla (Res TACRC 660/2018), tener un porcentaje de contratos indefinidos en plantilla (Res. TCAP 134/2020), etc.

Igualmente, **serán discriminatorias** aquellas **cláusulas** que introduzcan criterios de **arraigo territorial**; así, se declaró la nulidad del criterio social que precisaba que las personas desempleadas fueran demandantes de empleo en oficinas concretas circunscritas a una Comunidad Autónoma (Res TACRC 130/20154).

No se deberá utilizar cláusulas genéricas que no suponen una exigencia concreta y que, por lo tanto, no van a ser controladas, como por ejemplo "se adoptarán medidas de mejora energética".

Teniendo en cuenta las características de los contratos de servicios deportivos – contratos donde se emplea mucho personal, de prestaciones directas a la ciudadanía, donde se utilizan herramientas y materiales, material fungible...- se presentan algunos **ejemplos de cláusulas sociales y medioambientales** que podemos incluir en los pliegos de cláusulas administrativas, **como condiciones especiales de ejecución**, siempre que guarden relación con el objeto del contrato:

- Adscripción de x personas en riesgo de exclusión social, o personas inscritas como demandantes de empleo con una antigüedad mínima de x meses, a la plantilla de la empresa que va que va a ejecutar el contrato; o número de horas a realizar por el citado personal. En caso de que el personal sea objeto de subrogación, se establecerá que para el caso de jubilaciones del personal subrogado o de bajas

de larga duración, el personal de nueva adscripción al contrato deberá estar en situación o riesgo de exclusión social. Se acreditará con certificado de los Servicios Sociales y el Modelo RNT (Relación Nominal de Trabajadores).

- Fomento de plantillas equilibradas. En el caso de que para la ejecución del contrato sea necesaria una contratación nueva de personal y la plantilla adscrita al servicio cuente con una representación desequilibrada de mujeres, el 80% de las nuevas contrataciones que se realicen deberán ser mujeres siempre que sea posible. Se entenderá por plantilla desequilibrada aquella que cuente con una representación o presencia de mujeres inferior al 40 por ciento del total de la misma.
- Fomento de la implantación de medidas que faciliten la conciliación de la vida laboral, personal y familiar del personal adscrito a la ejecución del contrato y podrán consistir en alguna de las siguientes: Flexibilidad de los horarios laborales de entrada y salida en el trabajo y de las pausas o descanso para la comida, café, etc.; adecuación de los horarios a los ritmos cotidianos de las personas: medida de adecuación de los horarios laborales a los horarios de los transportes, de las escuelas, de los comercios, etc.; teletrabajo: trabajo a distancia sin estar de forma permanente en el puesto de trabajo y haciendo uso de las nuevas tecnologías; apoyo económico para sufragar gastos de escuelas infantiles y de otros centros de atención a personas dependientes; reserva de plazas en escuelas infantiles cercanas a la organización laboral o disponer de guarderías propias; realización de la formación interna de la organización en horario laboral, o bien, en parte de éste; no establecer reuniones en tiempos límites de descanso.
- Formación del personal que ejecutará el contrato de x horas/año. Las horas estarán en función de la cuantía del contrato, y podrá versar en la materia objeto de contrato, en materia de igualdad de género, o en materia de protección a las y los trabajadores. Se acreditará, por ejemplo, en los tres primeros meses de ejecución del contrato, mediante certificado de la empresa o profesional que haya realizado la formación.
- Obligación de que haya un determinado porcentaje, como mínimo, de plantilla con contrato indefinido adscrito al servicio. Se acreditará con modelo RNT.

- Para contratos en los que haya comunicación o redacción de documentos, folletos, cartelería o imágenes, deberá emplear un uso no sexista del lenguaje, evitar cualquier imagen discriminatoria de las mujeres o estereotipos sexistas y fomentar una imagen con valores de igualdad, presencia equilibrada, diversidad, corresponsabilidad y pluralidad de roles e identidades de género.
- Comprobación del estricto cumplimiento de los pagos que las y los contratistas han de hacer a todos subcontratistas o suministradoras/es. Se acreditará con la remisión al ente público cuando este lo solicite, relación detallada de aquellos subcontratistas o suministradores, junto con aquellas condiciones de subcontratación o suministro; así como justificante de cumplimiento de los pagos.
- En los casos donde sea necesario, el uso de medios técnicos o equipos con eficiencia energética con etiqueta A+++, A++, etc. Se acreditará con la ficha técnica de los equipos.
- Siempre que sea posible, empleo de materiales con envases reutilizables o compostables, según normas UNE correspondientes o equivalentes. Se acreditará con la etiqueta correspondiente.
- Para servicios que incluyan limpieza o suministro de material de oficina, se podrá exigir el uso de un porcentaje de productos con etiqueta ecológica de la UE (Etiqueta Ecolabel, etc). Se acreditará con la presentación de la etiqueta o con otro medio de prueba admitido en derecho.
- Para servicios que requieran transporte, el uso de vehículos más sostenibles (eléctricos, con nivel de emisiones EURO 6, etc). Se acreditará con la presentación de la ficha técnica de los vehículos.
- Instalación de contenedores para para la recogida separada de los residuos o presentación de una memoria en la que se especifique las acciones para la gestión de los residuos que se generen durante la ejecución del contrato, que defina los tipos de residuos, el destino y gestores autorizados que se encargarán de los mismos. Se acreditará con la declaración responsable o con la presentación de la memoria.
- Implantación de un sistema de gestión medioambiental en el servicio y durante toda la duración del contrato y sus prórrogas. Se acreditará con la declaración responsable o con la presentación de la memoria.

Como **criterio de adjudicación**:

- Se podrá valorar la mayor formación y experiencia del personal a adscribir a la ejecución del contrato, en lo que supere lo exigido como solvencia. Lo que se acreditará con los certificados formativos y con certificados públicos o privados de la experiencia de las monitoras y monitores.
- También como criterio de adjudicación dependiente de un juicio de valor, se podrá valorar que en la realización de proyectos o estudios se haya considerado la perspectiva de género.

11.3 La gestión de la calidad/ medioambiental/ otros en los contratos de servicios. Uso de etiquetas/ certificados como criterios de solvencia/ adjudicación

La especial referencia que la LCSP realiza en lo relativo a la consideración de aspectos sociales y medioambientales en la contratación pública, así como el cambio de paradigma a la hora de seleccionar la mejor oferta, estableciendo la relación calidad-precio como elemento determinante, posibilitan de empleo de etiquetas y certificaciones en los pliegos.

En primer lugar, los art. 93 y 94 de la LCSP establecen la posibilidad de acreditación del cumplimiento de determinadas normas en garantía de la calidad o la

gestión medioambiental a través de certificaciones como criterios de solvencia. Del mismo modo, los art. 127 y 128 de la LCSP regulan el posible uso de etiquetas/certificaciones en las prescripciones técnicas, los criterios de adjudicación o las condiciones especiales de ejecución.

En una primera aproximación:

- Deberán ser reconocidas todas las etiquetas/ certificaciones equivalentes en el marco de la UE.

- Deberán ser admitidos otros medios de prueba equivalentes, distintos de las etiquetas/certificaciones, que demuestren el cumplimiento de dichos requisitos.
- Las etiquetas/certificados deberán cumplir con ciertos requisitos para poder ser considerados, como por ejemplo ser emitidos por un órgano independiente, tener relación con el objeto del contrato o no ser discriminatorios (libertad de acceso).

APUNTES



Existen certificaciones sobre productos, sobre procesos y sobre servicios.

Las normas UNE ISO 9001 y 14001 o equivalentes son certificaciones modelos de gestión que refieren a las empresas de manera general dentro del ámbito de actividades en las que se hayan certificado: servicios deportivos, socorrismo, servicios culturales...

La norma UNE ISO 9001 es una certificación de gestión de la calidad, y la 14001 de gestión medioambiental.

No es posible certificar un servicio concreto (un contrato) o una instalación con UNE ISO 9001 y/o 14001 o equivalentes puesto que se refieren a los procesos que una empresa, en general, emplea a la hora de desarrollar determinados servicios.

Del mismo modo, una empresa que esté certificada en UNE ISO 9001 y/o 14001 o equivalentes para una determinada actividad, lo está en todos aquellos sitios/contratos/centros en los que desarrolle esa actividad.

USO DE ETIQUETAS/ CERTIFICADOS COMO CRITERIOS DE SOLVENCIA TÉCNICA

El uso de etiquetas/certificados como criterios de solvencia técnica en los contratos de servicios deportivos está perfectamente permitido siempre y cuando se respeten los requisitos antes mencionados. En relación a su vinculación con el objeto del contrato, es imprescindible que dichos certificados se refieran a las actividades que forman parte de las prestaciones a realizar en el contrato. Evidentemente, deberán ser admitidas aquellas certificaciones equivalentes admitidas en la UE, así como otros medios distintos -de las certificaciones- que permitan acreditar que la empresa dispone de los sistemas requeridos (art. 93 y 94 de la LCSP).

APUNTES



La norma ISO 45001 (antes OSHAS 18001) no puede usarse como criterio de solvencia puesto que es una certificación relacionada con la gestión de la seguridad y salud en el trabajo, aspectos no recogidos en el art. 90 Solvencia técnica o profesional en los contratos de servicios de la LCSP (Res TACRC 627/2018 y 1153/2018 entre otras). Los art. 93 y 94 de la LCSP hacen referencia a normas de gestión de la calidad o gestión medioambiental, todo lo que no se refiera a esos aspectos no tiene cabida en principio.

Se recomienda, en aras de asegurar la transparencia y facilitar la concurrencia, la **definición** en el pliego de los **medios alternativos y los contenidos que deberán ser aportados** por los licitadores a la hora de acreditar solvencia.

Al ser un requisito de solvencia, los licitadores deberán **acreditar el cumplimiento de los requisitos planteados** a fecha de presentación de ofertas.

A tenor de lo establecido en el art. 116.4 de la LCSP, es necesario **justificar** en el expediente la **elección de los criterios de solvencia** elegidos.

USO DE CERTIFICADOS COMO CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN

El uso de etiquetas/certificados como criterios de adjudicación en los contratos de servicios deportivos, sin embargo, es una cuestión algo más compleja. El problema proviene de la propia naturaleza de los principales certificados que suelen ser usados: UNE ISO 9001, UNE ISO 14001, UNE ISO 45001, EFQM, UNE ISO 22320, ISO 14067... Estos certificados hacen referencia a como gestionan las empresas determinado aspectos en el desarrollo de sus actividades (gestión de la calidad, gestión medioambiental, gestión y prevención de riesgos laborales...), es decir, valoran aspectos generales de



las empresas, no de la oferta, por lo que su utilización como criterio de adjudicación necesita de una especial justificación (Res TACRC 456/2019 entre muchas otras). Además, y como se ponía de manifiesto, a la hora de construir criterios de adjudicación basados en certificaciones/etiquetas, hay que tener en cuenta que deben ser también admitidos otras certificaciones equivalentes o incluso, que las empresas puedan demostrar la implantación en el servicio de las medidas oportunas equivalentes a las que implicarían esas certificaciones.

APUNTES



A tenor de lo establecido en el art. 116.4 de la LCSP, es necesario **justificar la elección de los criterios de adjudicación elegidos** en el expediente, sobre todo cuando se trata de este tipo de criterios

Al ser un criterio de adjudicación, **el compromiso tiene que venir referido al servicio**, es decir, a la implantación en el servicio de un sistema de gestión de calidad, medioambiental, etc... Del mismo modo, no puede exigirse a las empresas que estén en posesión, antes del desarrollo de la prestación, de ninguna etiqueta, puesto que el momento de comprobación del cumplimiento de los criterios debe hacerse durante la ejecución del contrato (Res TACPA 36/2020).

A la hora de construir un criterio de adjudicación al respecto, **pueden adoptarse dos caminos.**

- Si se construye como un criterio sujeto a valoración automática es importante, a efectos prácticos, definir en que va a consistir el compromiso. Hay que tener en cuenta que una empresa que está certificada en un determinado aspecto (p.e. gestión de la calidad) y en una determinada actividad (p.e. servicios deportivos) lo está para todos los servicios que realice, por lo que deberían concretarse los requisitos, a efectos de cumplimiento de la implantación del sistema de gestión en el servicio, que deben ser cumplidos por la empresa contratista, más aún cuando es obligatorio abrir la puerta a empresas no certificadas pero que se comprometan a implantar un sistema de gestión equivalente a lo establecido en dichas certificaciones. Sin ese detalle, luego puede ser complicado exigir que realmente se haya implantado un sistema a tal efecto. (ver propuesta de enfoque).
- Si se construye como un criterio sujeto a juicio de valor, deberán ser las empresas las que detallen que es lo que van a implantar, con qué tipo de medios humanos y técnicos, que tipo de protocolos, calendario...

Hay que tener **mucho ojo con las etiquetas/certificaciones en materia social/igualdad...** La justificación no solo debe ir enfocada a demostrar la vinculación con el objeto del contrato, sino también la mejora en el rendimiento de las prestaciones que en él se incluyen.

PROPUESTA DE ENFOQUE A LA HORA DE INCLUIR UN CRITERIO DE ADJUDICACIÓN AUTOMÁTICO RELATIVO A LA GESTIÓN DE LA CALIDAD Y GESTIÓN MEDIOAMBIENTAL

Teniendo en cuenta lo apuntado anteriormente, se presenta como ejemplo, una posible propuesta de redacción para la inclusión de un criterio automático relacionado con la implantación en un servicio de sistemas de gestión de calidad o medioambiental.

CRITERIO: IMPLEMENTACIÓN EN EL SERVICIO DE SISTEMAS DE GESTIÓN DE LA CALIDAD/GESTIÓN MEDIOAMBIENTAL. Hasta XX puntos.

1. Por la aceptación del compromiso de implantación, durante todo el periodo de ejecución del contrato y sus posibles prórrogas, de un sistema de gestión de la calidad basado en la normativa XXXXXXX (p.ej. UNE-EN ISO 9001:2015) o equivalente en el ámbito del objeto del contrato. Se otorgarán X puntos en caso de aceptar el compromiso, cero en caso no de hacerlo.
2. Por la aceptación del compromiso de implantación, durante todo el periodo de ejecución del contrato y sus posibles prórrogas, de un sistema de gestión ambiental basado en la normativa XXXXXXX (p.ej. UNE-EN ISO 14001:2015) o equivalente en el ámbito del objeto del contrato. Se otorgarán X puntos en caso de aceptar el compromiso, cero en caso no de hacerlo.

Para cada uno de los subcriterios, la o el contratista deberá acreditar como mínimo, durante los primeros XX días de ejecución del contrato y a través de un documento detallado, los siguientes aspectos:

- Documento de política de Calidad/ Medioambiental aplicable al concurso.
- Identificación de un responsable de Calidad/ Medioambiental para el concurso.
- Procedimiento de gestión documental relacionada con el contrato.
- Procedimiento de auditoría interna del contrato.
- Procedimiento de tratamiento de quejas y reclamaciones.
- Procedimiento de evaluación de aspectos ambientales aplicados al concurso (en su caso).
- Procedimiento de identificación de requisitos legales ambientales.
- Elaboración de un plan de formación para las trabajadoras y trabajadores.

11.4 Propuesta de configuración de criterios de adjudicación para la selección de un valor óptimo

Con el objetivo de facilitar el trabajo de elección y configuración de los criterios de adjudicación que deben servir para la elección de la mejor oferta en una licitación, se establecen una serie de pasos que se recomienda tener en cuenta:

1) ESTABLECIMIENTO DE OBJETIVOS/ DEFINICIÓN CONCEPTUAL DE MEJOR OFERTA

En apartados anteriores se puso de manifiesto que uno de los aspectos clave a la hora de seleccionar los criterios de adjudicación consistía en definir primero el concepto de mejor oferta. Por ello, el proceso de configuración de los criterios debe partir de un análisis previo que identifique los objetivos que quieren ser cubiertos con la licitación. Estos objetivos pueden ser de tipo estratégico u operativo. En el primero de los casos se establecerán objetivos que afectan a la propia naturaleza de los servicios, probablemente relacionados con el enfoque de los mismos o su posible evolución (p.ej. fomentar la participación de mayores en las EEDD, potenciar el deporte al aire libre, implementar un programa de salud o integración social a través del deporte, etc...). En el segundo de los casos estarán centrados en aspectos más funcionales u operacionales, quizás más enfocados a la propia gestión de los servicios (mejora de la coordinación entre empresa y entidad contratante o usuarios, reducción de determinadas incidencias, mejora en el seguimiento de los usuarios, desarrollo de competiciones y acciones promocionales o de fidelización, etc...).

Una vez definidos los objetivos resulta sencillo plantear el concepto de mejor oferta, aquella que me permite alcanzar los objetivos planteados. Así, la mejor oferta podrá ser, por ejemplo, aquella que mejor resuelve determinados aspectos operativos (la que mejor gestiona determinados procesos críticos, la que mejor soluciona determinados problemas en la ejecución de los servicios, etc.); y/o la que me mejor me ayuda a alcanzar los objetivos estratégicos planteados (implantación de un programa de mejora de la salud para determinados segmentos poblacionales, etc...); y/o la que mejores materiales/recursos técnicos aporte para el desarrollo de las actividades; evidentemente, al mejor precio.

2) TRADUCCIÓN EN FORMA DE CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN Y CONFIGURACIÓN DE LOS MISMOS

A la hora de diseñar y configurar los criterios de adjudicación se propone seguir el siguiente proceso:

1. **Concreción de los aspectos que van a ser valorados.** Se trata de hacer un listado claro de los aspectos que van a ser tenidos en cuenta a la hora de elegir la mejor oferta.
2. **Determinación de la tipología de criterios.** Teniendo en cuenta la clasificación comentada en apartados anteriores apartados (objetivos-subjetivos / cuantitativo-cualitativos), tenemos que definir la tipología de cada uno de ellos. Teniendo en cuenta que los criterios cuantitativos (precio, tarifa, canon...) son objetivos, se propone la siguiente regla para determinar si un criterio cualitativo debe ser configurado como objetivo o sujeto a juicio de valor. Cuando se tenga certeza de lo que se quiere puesto que se conocen todas las características/cualidades de lo que se quiere valorar o no sea susceptible de desarrollo o mejora cualitativa por parte de las y los licitadores, entonces se deberán configurar como criterios objetivos, donde las y los licitadores simplemente suscribirán o no el criterio, pudiendo en su caso, mejorar cuantitativamente lo que se aporta.

Por otro lado, cuando no se tenga claro cómo conseguir lo que se desea o sea susceptible de desarrollo o mejora por parte de las y los licitadores, deberá configurarse como un criterio sujeto a juicio de valor, siendo los licitadores los que hagan una propuesta que dé respuesta a lo planteado.

3. **Definición del objeto del criterio.** Se trata de concretar ahora en que consiste el criterio. En el caso de los criterios objetivos, por su naturaleza, deben ser completamente descritos de manera que los licitadores tengan absoluta certeza del compromiso que aceptan. Cualquier tipo de inconcreción puede dar lugar a problemas durante la ejecución del contrato dado que es imposible exigir lo que no se ha concretado o incluso a impugnaciones por parte de las y los licitadores por indefensión ante el compromiso que adquieren (p.ej. compromiso de desarrollo de un plan de formación para la

plantilla que desarrolla el contrato, indicando cuantas horas por año como mínimo, que tipo de formación y que tipo de perfil del profesorado, cuanta plantilla como mínimo debe realizar la formación, que tipo de evaluación debe realizarse...).

En el caso de los criterios subjetivos y puesto que serán objeto de desarrollo por los propios licitadores, lo importante es definir qué cosas deben ser objeto de desarrollo, estableciendo claramente los ítems (y sub-ítems) sobre los que debe versar la propuesta (p.ej. sistema de coordinación del servicio, que incluye coordinación entre empresa y responsable del contrato, coordinación entre empresa y usuarias/os y coordinación entre empresa y trabajadoras y trabajadores – un criterio compuesto de 3 subcriterios).

4. **Selección de las reglas de valoración y la ponderación de los criterios.** Una vez concretado lo que se quiere valorar, es el momento de concretar las reglas que van a ser observadas para su valoración y la ponderación máxima de cada uno de ellos. En el caso de los criterios objetivos habrá que elegir entre fórmulas matemáticas, compromiso de aceptación, intervalos... y los límites cuantitativos en su caso (p.ej. número de horas anuales de formación que se impartirán a la plantilla, hasta 20 puntos en base al siguiente escalado: 5 puntos por cada 10h hasta un máximo de 40h/año)

Para el caso de los criterios subjetivos deberán concretar las cualidades que van a ser observadas: calidad, grado de adecuación, innovación... (p.ej. coordinación entre empresa y responsable del contrato hasta 10 puntos, coordinación entre empresas y usuarios hasta 10 puntos y coordinación entre empresa y trabajadoras y trabajadores es hasta 10 puntos. Para la valoración cada uno de los subcriterios se tendrán en cuenta la calidad de los contenidos y el grado de viabilidad y adecuación de la propuesta planteada).

La ponderación de los criterios dependerá de la importancia que se quiera dar a cada criterio. A mayor ponderación mayor importancia y, por tanto, mayor interés por parte de las y los licitadores.

5. **Justificación de los criterios.** Conforme a lo establecido en el art. 116.4 LCSP, todos los criterios deben ser justificados. Por ello es importante que, en unas breves líneas,

expliquemos por que dichos criterios sirven para mejorar el rendimiento del contrato y, en aquellos casos donde sea necesario, explicar su vinculación con el objeto del mismo (p.ej. El desarrollo de un plan de formación para el personal que presta servicio, específicamente adaptado a las necesidades del mismo, redundará en una mejora de la metodología y contenidos de las clases que son impartidas a las usuarias y usuarios permitiendo además ampliar el catálogo de actividades que pueden ser prestadas, mejorando la adaptabilidad del servicio a las constantes evoluciones en las tendencias del mercado).

No hay que olvidar además que el art. 146 obliga a justificar las fórmulas de los criterios objetivos. Para hacerlo lo habitual es describir el funcionamiento de la misma, por ejemplo:

- Serán excluidas las ofertas que superen el presupuesto base/precio unitario base de licitación (en su caso).
- Es una fórmula que reparte todos los puntos asignados/reparte todos los puntos a partir de un determinado umbral (en su caso).
- Otorga la máxima puntuación a la mejor oferta, y no concede puntos a las ofertas que igualen el presupuesto base de licitación/precio unitario base de licitación (en su caso).
- Al resto de puntuaciones se le otorgan puntos en base a XXX (describir el funcionamiento de la fórmula).

6. **Establecimiento de las reglas de apreciación de anormalidad.** Como se ha puesto de manifiesto, es fundamental no solo establecer reglas de apreciación de anormalidad para el criterio precio, sino para todos aquellos otros criterios que pueden ser relevantes en materia de costes.

7. **Establecimiento, en su caso, de un umbral de puntuación para los criterios sujetos a juicio de valor.** Conforme a lo establecido en el art. 146 LCSP, es muy recomendable incluir en la definición del apartado de criterios de adjudicación un umbral mínimo para los criterios subjetivos del 50%, con el objetivo de establecer un filtro para las ofertas de escasa calidad.

3) COMPROBACIÓN DEL FUNCIONAMIENTO Y REAJUSTE

Se trata ahora de plantear distintos escenarios y combinaciones de ofertas para ver el resultado. Para ello resulta fundamental haber realizado previamente el desglose de costes del contrato y estimar el posible margen de inversión que las y los licitadores pueden tener a la hora de invertir en los criterios. Resulta imprescindible tener en cuenta lo especificado en el apartado relativo a metodología que las empresas siguen a la hora de licitar, comentado en apartados anteriores.

Teniendo en cuenta el objetivo de mejor oferta establecido, se trata a hora de ajustar las ponderaciones de los distintos criterios y subcriterios, las fórmulas y los límites cuantitativos definidos para los criterios objetivos, los posibles umbrales de (pseudo)saciedad e incluso el margen presupuestario.

APUNTES



Si queremos que realmente las ofertas compitan en calidad, **la inclusión de criterios sujetos a juicio de valor es imprescindible**, así como el establecimiento de una ponderación alta para los mismos (40/45% mínimo en su conjunto).

Del mismo modo, se recomienda **incluir criterios objetivos cualitativos que resten ponderación al criterio precio**, que permiten mantener designar una mayoría de criterios objetivos sobre los de juicio de valor para no tener que designar un comité de expertos para la valoración técnica sin tener que dar mucha ponderación al precio.

En relación al precio, se recomienda siempre **establecer una ponderación no superior al 30/35% del total de puntos** y recurrir a fórmulas que no sean agresivas, sobre todo cuando el margen presupuestario es pequeño. Las empresas invertirán así en el resto de criterios y, una vez satisfechos, designarán el resto de inversión a este criterio pero sin que sea lo más relevante a efectos de determinación de la mejor oferta.

11.5 Directrices para un correcto seguimiento del contrato y procedimiento de imposición de penalidades

EL SEGUIMIENTO DEL CONTRATO

Como vimos en el epígrafe 9.7, a la Responsable del contrato le corresponde supervisar la ejecución del mismo y adoptar las decisiones y dictar las instrucciones necesarias con el fin de asegurar la correcta realización de la prestación pactada, dentro del ámbito de facultades que se le haya atribuido. Por ello, será importante reflejar en los pliegos, qué cometidos debe cumplir el responsable del contrato.

A lo largo del articulado de la LCSP, se le atribuyen una serie de funciones al responsable del contrato:

- Proponer al órgano de contratación la adopción de penalidades en los supuestos de incumplimiento parcial o cumplimiento defectuoso o de demora en la ejecución por parte de la contratista; o instar la resolución del contrato en caso de incumplimiento de cláusulas calificadas como esenciales o cuando su naturaleza lo exija.
- En el caso de que la contratista solicite una ampliación de plazos en la ejecución, informará sobre si el retraso de la contratista se ha producido por motivos a ella imputables.
- Dictar instrucciones para la interpretación del clausulado y de los pliegos.

El responsable del contrato también podría realizar otra serie de controles y conviene reflejarlo en los pliegos de cláusulas administrativas:

- Colaborar con el órgano de contratación en la adopción de medidas para la lucha contra el fraude, la detección de conflictos de interés, etc.
- Asegurar el cumplimiento de las condiciones especiales de ejecución de carácter social, medioambiental, éticas o de innovación y de las condiciones calificadas como esenciales. Pedir a la contratista y examinar la documentación sobre cualquier requisito que la contratista estuviera obligada a facilitar al inicio o durante la ejecución.
- Asegurar el cumplimiento de lo ofertado como criterio de adjudicación y de las mejoras ofertadas por la contratista.
- Vigilar para evitar casos de cesión ilegal de trabajadores y la declaración de relaciones de laboralidad entre la Administración y el personal de la contrata. Para ello, será el contacto con el responsable de la empresa, cuidará que el personal de la contratista no preste sus servicios, en la medida de lo posible, en las dependencias de la entidad contratante,

vigilará que los trabajadores lleven en el vestuario los distintivos de la empresa, que reciban las órdenes de la propia empresa, etc.

- Comprobar el correcto pago que las empresas contratistas han de hacer a los subcontratistas o suministradores que participen en los mismos.
- Comprobar que la subcontratación se hace de acuerdo a lo manifestado por la empresa y lo permitido en el contrato.
- Acudir a la recepción material del contrato, para verificar el óptimo cumplimiento.

Cuando se haya creado una Unidad encargada del seguimiento y ejecución ordinaria del contrato, ésta deberá colaborar con el responsable del contrato en el seguimiento de la ejecución. Y aunque no hubiera una unidad de este tipo, la Unidad designada en los pliegos deberá apoyar al responsable del contrato cuando éste así lo solicite.

La vida contractual es tan rica y variada que requiere que el responsable del contrato, como órgano de control, se implique en actividades no explícitamente descritas en la LCSP, pero que pueden ser definidas en los pliegos. Por ejemplo, en los contratos de servicios existen una multitud de obligaciones en materia de prevención de riesgos laborales, siendo esencial la llamada «coordinación de actividades empresariales», en sus variantes de evaluación, planificación, formación e información (exigida por el art. 24 de la Ley 31/1995, de 8 de noviembre, de Prevención de Riesgos Laborales).

Igualmente existen múltiples obligaciones (sobre todo en los contratos de servicios que conlleven prestaciones directas a favor de la ciudadanía, del art. 312 de la LCSP) en materia de protección de datos personales, como exige la disposición adicional vigésima quinta de la LCSP, y el art. 133.2 LCSP sobre la confidencialidad de la información a la que haya accedido el contratista por razón de la ejecución contractual.

Del mismo modo, hay que tener en cuenta que el responsable del contrato juega un papel clave en el cumplimiento de las medidas para no incurrir en cesión ilegal de trabajadoras/es, como exige el art. 308.2 de la LCSP. Ello enlaza con un tercer problema contenido en este apartado, como es la exigencia de medidas en la LCSP que eviten la cesión ilegal de trabajadoras/es, como obliga ese mismo artículo. Recordemos que incurrir ilegalmente en ella permite a la persona empleada cedida convertirse, sin proceso selectivo alguno, en empleado público de

carácter indefinido (aunque no fijo). Conforme a la Circular 2/2007, de la Abogacía General del Estado, los indicios esenciales que hacen presumir la existencia de cesión ilegal son los siguientes: que el objeto contractual sea un mero suministro de mano de obra; que la empresa sea una ficción para encubrir la cesión (por ejemplo, en el caso de los autónomos económicamente dependientes, los TRADE); o que la misma no ejerza real y efectivamente sus potestades empresariales. En la práctica, algunos ejemplos que suelen dar lugar a una cesión ilegal son: que la selección de las personas trabajadoras contratadas se realice directamente por la Administración (o por alguno de sus empleados), que los horarios, permisos y vacaciones se concedan directamente desde la Administración. También es indiciario que la actividad contratada no tenga autonomía técnica alguna, o que no exista aporte alguno de experiencia y organización por la empresa contratada.

La verificación de estos indicios es importantísima por la trascendencia de una sentencia condenatoria (que es la asunción de las empleadas/os por la Administración), debiendo evitarse, por tanto, las siguientes acciones: la relación directa con las trabajadoras/es; el pago por horas de trabajo; la coincidencia en el lugar (312.f) de trabajo y en el de descanso, el uso de la ropa similar a las y los empleados públicos o de sus equipos de protección individual; o la dotación de material, identificación, línea de teléfono o correo electrónico institucional.

Debemos recordar que se produce, a efectos procesales, la inversión de la carga probatoria, quedando a cargo de la Administración algo complicadísimo (en términos procesales, una «probatio diabolica»), que es la inexistencia de esa cesión ilegal en el caso de que existan indicios de ello. Ya la Disposición Adicional primera del Real Decreto Ley 20/2012 indicaba unas «Medidas en relación con los trabajadores de las empresas de servicios contratadas por la Administración», exigiendo que se dictaran, antes del final de ese año, las «instrucciones pertinentes para la correcta ejecución de los servicios externos (para clarificar) la relación entre (...) la Administración y el personal de la empresa contratada, evitando (...) actos que pudieran considerarse como determinantes para el reconocimiento de una relación laboral». Y la normativa contractual de 2017 ha incorporado el mandato de que «los empleados o responsables de la Administración deben abstenerse de realizar actos que impliquen el ejercicio de facultades que, como parte de la relación jurídico laboral, le corresponden a la empresa contratista». Por ello, resulta fundamental que la administración no sea la que directamente realice funciones de coordinación y

dirección sobre la plantilla de la empresa, en lugar de hacerlo sobre la persona coordinadora o responsable de la empresa designada a tal efecto.

A todo ello, debe recordarse que existe una disposición tan clásica (la numerada como 28ª en la ley de 2017, 22ª en la de ley de 2007, y 5ª en la de 1995) como infrautilizada, que explica que «La infracción o aplicación indebida de los preceptos contenidos en la presente Ley por parte del personal al servicio de las Administraciones Públicas dará lugar a responsabilidad disciplinaria, que se exigirá conforme a la normativa específica en la materia».

PROCEDIMIENTO DE IMPOSICIÓN DE PENALIDADES

Las penalidades no responden al ejercicio de una potestad sancionadora, luego para su imposición no se sigue un procedimiento específico de naturaleza sancionadora, ni siquiera éste es aplicable supletoriamente.

La imposición de penalidades es sencilla y rápida puesto que la ley permite que se descuente de la próxima factura a pagar a la contratista. Se recomienda no exceder el plazo de 3 meses para la resolución del posible procedimiento de imposición de penalidades para no incurrir en una posible caducidad del mismo. Se presenta a continuación propuesta de procedimiento:

- Propuesta de penalización elaborada por el responsable del contrato o por la propia unidad administrativa de seguimiento del contrato.
- Trámite de audiencia a la contratista, por mucho que el acto sea inmediatamente ejecutivo, la empresa podrá alegar lo que tenga por conveniente.
- Resolución por el órgano de contratación, que debe ser estimatoria de la propuesta que le han elevado, total o parcialmente, o desestimatoria acogiendo las alegaciones de la parte contratista. Esta resolución debe motivar su decisión y dar respuesta a las alegaciones aducidas por la o el contratista.

Aunque la LCSP no lo indique expresamente, la jurisprudencia ha establecido la necesidad de dar audiencia a la contratista antes de la imposición de las penalidades, para evitar la indefensión. El plazo de audiencia deberá estar entre diez y quince días hábiles por aplicación supletoria de la Ley de Procedimiento Administrativo.

Las penalidades se harán efectivas mediante deducción de las cantidades que, en concepto de pago total o parcial, deban abonarse a la contratista, pero cuando las penalidades no puedan deducirse de los pagos a la contratista, se harán efectivas sobre la garantía si se hubiese constituido.

11.6 Aplicación del marco normativo en materia de titulaciones exigibles para la prestación de servicios

En este apartado trataremos algunos aspectos sobre las y los profesionales propios del deporte y la normativa que les regula. Comenzaremos con una visión descriptiva de quiénes son, qué cualificaciones son oficiales para la prestación de servicios deportivos, qué tareas se asocian con cada ocupación, qué requisitos de cualificación se requiere en cada comunidad autónoma para cada actividad. Todo esto con el objetivo de que, en lo que se refiere al personal propio del deporte, los pliegos (y también las convocatorias), sean rigurosos en el cumplimiento normativo. Además, se complementará esta información sobre regulación profesional, haciendo alusión a los convenios colectivos del sector, para que cuando los pliegos contengan condiciones laborales, también contemplen la normativa laboral correspondiente.

DEFINICIONES

Se entiende por **profesionales del deporte** aquellas personas que desempeñan funciones propias del deporte, es decir, su intervención es totalmente necesaria para la prestación de los servicios de práctica físico-deportiva. El apartado se centra específicamente en estas y estos profesionales.

Son **profesionales vinculados al deporte** aquellas personas cuyas ocupaciones tienen una relación directa o indirecta con el deporte, pero su intervención no es necesaria para la práctica, es decir, que trabajan en el deporte para otros objetivos profesionales. Entre estas y estos profesionales se encuentran profesiones como pueden ser medicina, enfermería, psicología, fisioterapia, nutrición,

podología, abogacía o arquitectura, y también ocupaciones relacionadas con la administración, la logística, la limpieza o el control y la seguridad. A los efectos de este apartado, las y los socorristas se considerarán profesionales vinculados, ya que su intervención de vigilancia, rescate y primeros auxilios tiene más relación con la familia profesional de seguridad y medio ambiente que con la de actividades físicas y deportivas.

ASPECTOS PREVIOS A TENER EN CUENTA

a) Todas y todos los profesionales del deporte deben tener una cualificación oficial:

La 'Ley 39/2022, de 30 de diciembre, del Deporte' en el artículo 22.1 reconoce como un derecho de las personas que practican deporte «i) A que los servicios recibidos durante su práctica deportiva sean prestados por profesionales cualificados de las Ciencias de la Actividad Física y del Deporte, por técnicos deportivos, por técnicos o personas certificadas de formación profesional de la familia de las actividades físicas y deportivas o por entrenadores de las diferentes disciplinas deportivas formados en enseñanzas reconocidas por la legislación».

b) La Administración no puede establecer los requisitos del personal de manera discrecional:

La jurisprudencia ha dejado claro que la Administración no puede ser discrecional cuando señala los requisitos de cualificación para los puestos de trabajo. En los Cuerpos Generales la normativa fija qué titulaciones o cualificaciones dan acceso a los mismos, sin embargo, en los Cuerpos Especiales, dada su indeterminación, no lo están. El Tribunal Superior de Justicia de Andalucía en su Sentencia núm. 17 de 25 de enero de 2010 (ROJ: STSJ AND 1250/2010) se pronunció indicando que «ha de rechazarse que la Administración tenga una discrecionalidad absoluta para la fijación de las titulaciones en cada uno de esos puestos de la Administración Especial, pues lo procedente», a pesar de que sean indeterminados y varíen entre Corporaciones, «sus conocimientos han de corresponderse con el objeto singular de su función, y, por tanto, la titulación será la correspondiente a la carrera, oficio o arte que guarde estrecha e íntima relación con esa función». Por analogía, este rechazo a la discrecionalidad en los requisitos para los puestos de trabajo, puede interpretarse también en relación con las especificaciones sobre el personal que se establecen en los pliegos de contratación.

c) Hay cualificaciones oficiales del deporte para todas las ocupaciones del deporte:

Existe una amplia oferta oficial de cualificaciones del deporte (**VÉASE ANEXO 3**), tanto de titulaciones como de certificados profesionales, que permite que los puestos de trabajo sean ocupados por personas con la cualificación adecuada a las funciones que va a desempeñar.

d) La normativa autonómica establece quién puede ejercer en el deporte:

ANEXO 2

Regulación profesional y laboral en el deporte por CCAA

<https://bit.ly/regulacion-profylaboral-ccaa>



Diez comunidades autónomas tienen normativa que regula el ejercicio profesional en el deporte en la que se indica qué requisitos de cualificación son necesarios para la prestación de determinados servicios:

- **Catalunya** - BOE:núm. 131, de 30/05/2008.
- **La Rioja** - BOE:núm. 90, de 15/04/2015.
- **Extremadura** - BOE:núm. 119, de 19/05/2015.
- **Andalucía** - BOE:núm. 188, de 05/08/2016.
- **C. de Madrid** - BOE:núm. 69, de 22/03/2017.
- **R. de Murcia** - BOE:núm. 156, de 28/06/2018.
- **Castilla y León** - BOE:núm. 74, de 27/03/2019.
- **Navarra** - BOE:núm. 110, de 08/05/2019.
- **País Vasco** - BOE:núm. 204, de 25/08/2022.
- **C. Valenciana** - BOE:núm. 195, de 15/08/2022.

En aquellas comunidades autónomas donde todavía no hay ley que establezca este tipo de regulación, las leyes del deporte sí indican, al menos, que las y los profesionales que prestan servicios deportivos deben tener una cualificación suficiente:

- **Cantabria** - BOE:núm. 177, de 25/07/2000.
- **Galicia** - BOE:núm. 101, de 27/04/2012.
- **Castilla-La Mancha** - BOE:núm.148, de 22/06/2015.
- **Aragón** - BOE:núm. 24, de 28/01/2019.
- **Canarias** - BOE:núm. 50, de 27/02/2019.
- **Asturias** - BOE:núm. 172, de 19/07/2022.
- **Illes Balears** - BOIB:núm. 19, de 11/02/2023.

e) Otros requisitos profesionales establecidos por las CCAA:

Las comunidades autónomas, además de los requisitos de cualificación, han establecido otros, como el aseguramiento de responsabilidad civil profesional o la formación en primeros auxilios.

CCAA	SRC PROFESIONAL	FORMACIÓN EN PRIMEROS AUXILIOS
Andalucía	Sí	Sí
Aragón	-	-
Asturias	Sí	-
Canarias	-	-
Cantabria	Sí	-
Castilla y León	Sí	Sí
Castilla-La Mancha	-	-
Cataluña	Sí	Sí
Extremadura	Sí	Sí



f) La jurisprudencia también ha aclarado quién hace qué en el deporte:

Incluso en ausencia de leyes de regulación del ejercicio profesional, se ha creado jurisprudencia al respecto de que ciertas actividades profesionales del deporte deben prestarse por profesionales con una cualificación determinada. Es el caso de la dirección técnica de servicios deportivos, que en multitud de sentencias se ha dictaminado que solo debía prestarse por personas con Licenciatura o Grado en Ciencias de la Actividad Física y del Deporte.

g) Convenios colectivos estatales relacionados con el sector deportivo:

El convenio colectivo estatal de referencia es el **CONVENIO COLECTIVO ESTATAL DE INSTALACIONES DEPORTIVAS Y GIMNASIOS** (BOE-A-2018-7816, últimas modificaciones: BOE-A-2023-20101), aunque es posible que, por la naturaleza de las empresas y los servicios deportivos que prestan, pueda resultar de aplicación el convenio colectivo estatal **OCIO EDUCATIVO Y ANIMACIÓN SOCIOCULTURAL** (BOE-A-2021-4476). Además, en la ficha de cada comunidad autónoma, se encuentran enumerados los convenios colectivos autonómicos y provinciales de la agrupación CNAE 'R - Actividades artísticas, recreativas y de entretenimiento', vinculados a las empresas que prestan servicios deportivos.

Recomendaciones sobre los requisitos de cualificación en cada servicio deportivo:

NIVEL DIRECTIVO

SERVICIO	DENOMINACIÓN DE LA OCUPACIÓN	REQUISITOS DE CUALIFICACIÓN
Dirección técnica de servicios deportivos	Educadora o educador físico deportivo especialista en dirección técnica de servicios deportivos.	<ul style="list-style-type: none"> Grado en Ciencias de la Actividad Física y del Deporte.
Coordinación de servicios de acondicionamiento físico básico	Coordinadora o coordinador de servicios de acondicionamiento físico básico, o coordinador fitness.	<ul style="list-style-type: none"> Técnico Superior en Acondicionamiento Físico. Grado en Ciencias de la Actividad Física y del Deporte.
Coordinación de servicios de recreación deportiva	Coordinadora o coordinador de servicios de recreación deportiva.	<ul style="list-style-type: none"> Técnico Superior en Enseñanza y Animación Sociodeportiva. Grado en Ciencias de la Actividad Física y del Deporte.
Coordinación o dirección deportiva (deporte federado)	Directora o director deportivo, o coordinador deportivo.	<ul style="list-style-type: none"> Técnico Deportivo Superior en una modalidad o disciplina deportiva. <p><i>También formaciones deportivas de periodo transitorio de las diferentes modalidades y disciplinas deportivas de nivel 3.</i></p>

ANEXO 3
Requisitos de cualificación en los servicios deportivos
<https://bit.ly/requisitos-cualificacion>

NIVEL DE INTERVENCIÓN DIRECTA

SERVICIO	DENOMINACIÓN DE LA OCUPACIÓN	REQUISITOS DE CUALIFICACIÓN
Acondicionamiento físico básico	Instructora o instructor fitness.	<ul style="list-style-type: none"> Técnico Superior en Acondicionamiento Físico. Grado en Ciencias de la Actividad Física y del Deporte. <p>De manera parcial los siguientes certificados profesionales:</p> <ul style="list-style-type: none"> CP Acondicionamiento físico en grupo con soporte musical. CP Acondicionamiento físico en sala de entrenamiento polivalente. CP Fitness acuático e hidrocinesia. CP Instrucción en yoga.
Entretención lúdico y recreativo de carácter físico-deportivo	Monitora o monitor deportivo.	<ul style="list-style-type: none"> Técnico Superior en Enseñanza y Animación Sociodeportiva. Grado en Ciencias de la Actividad Física y del Deporte. <p>De manera parcial los siguientes certificados profesionales:</p> <ul style="list-style-type: none"> CP Actividades de natación. CP Animación físico-deportiva y recreativa. CP Animación físico-deportiva y recreativa para personas con discapacidad
Apoyo en entretenimiento lúdico y recreativo de carácter físico-deportivo	Auxiliar de monitora o monitor deportivo.	<ul style="list-style-type: none"> Técnico en Guía en el Medio Natural y de Tiempo Libre. Técnico Superior en Enseñanza y Animación Sociodeportiva. Grado en Ciencias de la Actividad Física y del Deporte. <p>De manera parcial los siguientes certificados profesionales:</p> <ul style="list-style-type: none"> CP Dinamización de act. recreativas en parques de aventuras en altura. CP Actividades de natación. CP Animación físico-deportiva y recreativa. CP Animación físico-deportiva y recreativa para personas con discapacidad.
Iniciación deportiva	Monitora o monitor deportivo.	<ul style="list-style-type: none"> Técnico Superior en Enseñanza y Animación Sociodeportiva. Técnico Deportivo Superior en una modalidad o disciplina deportiva. Técnico Deportivo en una modalidad o disciplina deportiva. Grado en Ciencias de la Actividad Física y del Deporte. <p>De manera parcial los siguientes certificados profesionales:</p> <ul style="list-style-type: none"> CP Actividades de natación. <p><i>También formaciones deportivas de periodo transitorio de las diferentes modalidades y disciplinas deportivas</i></p>
Conducción deportiva de actividades y rutas en el medio natural	Guía deportivo.	<ul style="list-style-type: none"> Técnico Deportivo Superior en Escalada. Técnico Deportivo Superior en Alta Montaña. Técnico Deportivo Superior en Piragüismo de Aguas Bravas. Técnico Deportivo Superior en Piragüismo de Aguas Tranquilas.
Guía y dinamización de actividades y rutas en el medio natural	Guía deportivo de iniciación.	<ul style="list-style-type: none"> Técnico en Guía en el Medio Natural y de Tiempo Libre. Técnico en Actividades Ecuéstricas. Técnico Deportivo en Barrancos. Técnico Deportivo en Escalada. Técnico Deportivo en Media Montaña. Técnico Deportivo en Espeleología. Técnico Deportivo en Piragüismo de Aguas Bravas. Técnico Deportivo en Piragüismo de Aguas Tranquilas. Técnico Deportivo en Piragüismo Recreativo Guía en Aguas Bravas. <p>De manera parcial los siguientes certificados profesionales:</p> <ul style="list-style-type: none"> CP Guía de espeleología. CP Guía de itinerarios de baja y media montaña. CP Guía por barrancos secos o acuáticos. CP Guía por itinerarios ecuestres en el medio natural. CP Guía por itinerarios en bicicleta. <p><i>También formaciones deportivas de periodo transitorio de: Marcha Nórdica, Orientación, Piragüismo y Kayak de Mar</i></p>
Entrenamiento técnico-táctico de iniciación	Entrenadora o entrenador deportivo de iniciación.	<ul style="list-style-type: none"> Técnico Deportivo en una modalidad o disciplina deportiva. Técnico Deportivo Superior en una modalidad o disciplina deportiva. <p><i>También formaciones deportivas de periodo transitorio de las diferentes modalidades y disciplinas deportivas de niveles 1, 2 y 3.</i></p>

ANEXO 3

Requisitos de cualificación en los servicios deportivos

<https://bit.ly/requisitos-cualificacion>



SERVICIO	DENOMINACIÓN DE LA OCUPACIÓN	REQUISITOS DE CUALIFICACIÓN
Entrenamiento técnico-táctico de tecnificación	Entrenadora o entrenador deportivo de tecnificación.	<ul style="list-style-type: none"> Técnico Deportivo en una modalidad o disciplina deportiva. Técnico Deportivo Superior en una modalidad o disciplina deportiva. <p><i>También formaciones deportivas de periodo transitorio de las diferentes modalidades y disciplinas deportivas de niveles 2 y 3.</i></p>
Entrenamiento técnico-táctico de alto rendimiento	Entrenadora o entrenador deportivo de alto rendimiento.	<ul style="list-style-type: none"> Técnico Deportivo Superior en una modalidad o disciplina deportiva. <p><i>También formaciones deportivas de periodo transitorio de las diferentes modalidades y disciplinas deportivas de nivel 3.</i></p>
Preparación física	Educadora o educador físico deportivo especialista en preparación física.	<ul style="list-style-type: none"> Grado en Ciencias de la Actividad Física y del Deporte.
Readaptación físico-deportiva	Educadora o educador físico deportivo especialista en readaptación físico-deportiva.	<ul style="list-style-type: none"> Grado en Ciencias de la Actividad Física y del Deporte.
Intervención físico-deportiva sociosanitaria	Educadora o educador físico deportivo especialista en intervención físico-deportiva sociosanitaria.	<ul style="list-style-type: none"> Grado en Ciencias de la Actividad Física y del Deporte.
Intervención social deportiva	Educadora o educador físico deportivo especialista en intervención social deportiva.	<ul style="list-style-type: none"> Grado en Ciencias de la Actividad Física y del Deporte.

ANEXO. CUALIFICACIONES OFICIALES DEL DEPORTE

A continuación, se listan las titulaciones y los certificados profesionales según su nivel de cualificación MECES y MECU que están vigentes en España.

NOTAS:

- MECES:** Real Decreto 1027/2011, de 15 de julio, por el que se establece el Marco Español de Cualificaciones para la Educación Superior (BOE-A-2011-13317).
- MECU:** Real Decreto 272/2022, de 12 de abril, por el que se establece el Marco Español de Cualificaciones para el Aprendizaje Permanente (BOE-A-2022-7490).
- CP:** Certificado Profesional.
- En los requisitos del personal deben tenerse en cuenta** las titulaciones extinguidas: la Licenciatura en Ciencias de la Actividad Física y del Deporte (que aunque es la predecesora del Grado del mismo nombre, su nivel cualificación es MECES 3 / MECU 7), el Técnico Superior en Animación de Actividades Físicas y Deportivas (que se disgregó en dos títulos de Técnico Superior, uno de Acondicionamiento Físico y otro de Enseñanza y Animación Sociodeportiva), y el Técnico en Conducción de Actividades Físico-deportivas en el Medio Natural.
- Los títulos de Técnico Deportivo y de Técnico Deportivo Superior se rigen por el Real Decreto 1363/2007, de 24 de octubre, por el que se establece la ordenación general de las enseñanzas deportivas de régimen especial, y se encuentran listadas en el portal del CSD.
- La Orden ECD/158/2014, de 5 de febrero, regula los aspectos curriculares, los requisitos generales y los efectos de las actividades de formación deportiva a los que se refiere la disposición transitoria primera del Real Decreto 1363/2007, de 24 de octubre. Estas formaciones se encuentran listadas en el portal del CSD

MECES 2 / MECU 6

- Grado universitario en Ciencias de la Actividad Física y del Deporte.

MECES 1 / MECU 5

- Técnico Superior en Acondicionamiento Físico.
- Técnico Superior en Enseñanza y Animación Sociodeportiva.
- Técnico Deportivo Superior en una modalidad o disciplina deportiva.

MECU 5

- CP Acond. físico en grupo con soporte musical.
- CP Acondic. físico en sala de entr. polivalente.
- CP Actividades de natación.
- CP Animación físico-deportiva y recreativa.
- CP Animación físico-deportiva y recreativa para personas con discapacidad.
- CP Fitness acuático e hidrocinesia.
- CP Instrucción en yoga.

MECU 4

- Técnico en Guía en el Medio Natural y de Tiempo Libre.
- Técnico en Actividades Ecuestres.
- Técnico Deportivo en una modalidad o disciplina deportiva
- CP Dinamización de actividades recreativas en parques de aventuras en altura.
- CP Guía de espeleología.
- CP Guía de itinerarios de baja y media montaña.
- CP Guía por barrancos secos o acuáticos.
- CP Guía por itinerarios ecuestres en el medio natural.
- CP Guía por itinerarios en bicicleta.

Otra formación oficial, pero sin validez académica:
Formaciones deportivas de periodo transitorio de las diferentes modalidades y disciplinas deportivas.

ANEXO 3
Requisitos de cualificación
en los servicios deportivos
<https://bit.ly/requisitos-cualificacion>



Proyecto financiado por:



12.

Sección 7: Herramientas

12.1 Ejemplos de fórmulas matemáticas para el criterio precio y recomendaciones sobre su uso.

12.2 Relación de convenios colectivos sector deportivo y resumen a efectos de cálculo de costes salariales.

12.3 Planilla de toma de datos y valoración de ofertas técnicas.

12.4 Plantilla solicitud datos de subrogación.

12.5 Regulación profesional en el deporte por CCAA. Titulaciones requeridas para el ejercicio profesional.

12.1 Ejemplos de fórmulas matemáticas para el criterio precio y recomendaciones sobre su uso

Lo primero de debe ser tenido en cuenta es que no existen fórmulas mejores y fórmulas peores. Existen fórmulas que funcionan de una manera y otras que funcionan de manera distinta. Teniendo en cuenta que el objetivo de cualquier licitación debe ser la consecución de la mejor oferta en términos de relación calidad precio y que dicho concepto, mejor oferta, debe ser definido para cada licitación en base a las necesidades que queremos cubrir (oferta más barata y/o que más aporta, y/o que mejor demuestra como gestiona determinados aspectos, y/o mejor resuelve mis problemas o aporta a la consecución de los objetivos planteados) y que casi todo lo que pueden incluir las empresas en sus ofertas tiene, en mayor o menor medida, un coste económico, existen fórmulas que acercan/permiten obtener esa mejor oferta, y otras que no. Por tanto, la correcta elección de la fórmula se debe considerar como un aspecto de vital importancia a la hora de configurar una licitación de éxito.

Algunos aspectos que deben ser tenidos en cuenta antes de elegir una fórmula son:

- Los servicios deportivos son, por la propia naturaleza de las prestaciones y en la mayoría de los casos, servicios intensivos en personas. Esto conlleva que, dentro de la estructura de costes del contrato, los costes laborales/salariales supongan normalmente entre un 75% y un 85% del presupuesto
- Si dichos costes además están bien estimados, no suelen ser susceptibles de mejora por parte de las empresas, es decir, no hay margen de mejora/ahorro económico por parte de las empresas salvo que entren en juego centros especiales de empleo o se planteen drásticas reestructuraciones de plantilla (en caso de plantillas subrogadas que perciban salarios sustancialmente superiores a lo establecido en convenio), aspectos no muy habituales en nuestro sector.
- Las empresas invierten, una vez cubiertos los costes de ejecución de la parte obligatoria contrato, los gastos generales y el beneficio que van a imputar al contrato, en aquellos criterios que les permiten obtener un mayor rendimiento en términos de puntuación, independientemente de la naturaleza y contenido de los criterios.
- El margen de presupuesto susceptible de inversión por parte de las empresas. Si no hay

margen, y salvo que alguna oferta trate de romper el mercado ofertando por debajo de costes, todas las ofertas económicas que se reciban serán muy similares y habrá poca diferenciación entre ellas.

Se definen, en consecuencia y teniendo en cuenta lo apuntado, algunas de las características que deberían apreciarse en las fórmulas empleadas en la licitación de servicios deportivos:

1. Son muy peligrosas las fórmulas que otorgan grandes diferencias de puntos o premian de manera desproporcionada las pequeñas diferencias en ofertas. Son fórmulas muy agresivas (pendiente muy alta) que fomentan que las empresas inviertan en precio (oferten a la baja), haciendo que el resto de criterios no sean rentables o incluso fomentando que las empresas realicen ofertas por debajo de coste para conseguir una ventaja. Son extremadamente peligrosas cuando no hay casi margen en el presupuesto puesto que mínimas diferencias en la oferta pueden dar lugar a enormes diferencias en puntuación, desvirtuando el papel del resto de criterios establecidos.
2. Por el contrario, las fórmulas poco agresivas (poca pendiente) fomentan que las empresas apuesten por el resto de criterios establecidos en la licitación, de manera que la inversión en precio queda en un segundo plano. No obstante, una vez cubierto el resto de criterios, las empresas invertirán el resto en precio hasta agotar el margen puesto que las empresas buscan siempre maximizar su puntuación de cara a conseguir el contrato.
3. La LCSP y la doctrina de los Tribunales han dejado claro que pueden establecerse umbrales de saciedad en el criterio precio siempre y cuando no sea el único criterio que se valora y siempre que se justifiquen (Res TACRC 484/2019). Establecer umbrales o (pseudo)umbrales de saciedad en un determinado punto empuja a las empresas a no invertir en precio por debajo de dicho umbral y, si así se han establecido, invertir en el resto de criterios. Es fundamental, para evitar posibles impugnaciones, justificar debidamente su uso y se recomienda el uso de (pseudo)umbrales de saciedad en lugar de umbrales en sentido estricto.

Una vez concretados ciertos aspectos y realizadas las apreciaciones oportunas, se analizan ahora algunas de las fórmulas más utilizadas. No obstante, existe un amplio abanico de publicaciones y documentos donde se recopilan y analizan gran cantidad de fórmulas matemáticas. Por destacar algunos ejemplos:

- **SATEC** - https://www.satec.es/wp-content/uploads/2019/12/Satec_Formulas_Evaluacion_AAPP.pdf

MODELO PROPORCIONAL

Se trata de la regla de tres inversa sobre la oferta económica realizada, cuya expresión matemática es:

$$\text{Ptos Ofx} = \text{Ptos Max} \cdot \text{MOF} / \text{Ofx}$$

Ptos Ofx = Puntos que obtiene la oferta que se valora.
Ptos Max = Máx. de puntos establecidos para el criterio.
MOF = Mejor oferta (en €).
Ofx = Oferta que se valora (en €).

Se trata de una fórmula con poca pendiente (poco agresiva) que otorga la mayor puntuación a la mejor oferta (la más baja), repartiendo proporcionalmente el resto de puntos al resto de ofertas (en proporción menor cuanto mayor es la diferencia en las ofertas), incluida la oferta que iguala el presupuesto de licitación (salvo que se establezca lo contrario al definir la fórmula). En consecuencia, no implica grandes diferencias de puntuación entre ofertas diferenciadas, sea cual sea el rango de ofertas (diferencia entre la mayor y menor oferta). Esta fórmula **SE CONSIDERA ADECUADA** puesto que desincentiva las ofertas económicas agresivas en pro de una mayor calidad en las ofertas.

MODELO LINEAL

Se trata de la regla de tres directa sobre la baja realizada, independientemente de si se valora en términos porcentuales o numéricos, cuya expresión matemática es:

$$\text{Ptos Ofx} = \text{Ptos Max} \cdot \text{Ofx} / \text{MOF}$$

Ptos Ofx = Puntos que obtiene la oferta que se valora.
Ptos Max = Máx. de puntos establecidos para el criterio.
MOF = Mayor bajada ofertada (en % o €).
Ofx = Baja que se valora (en % o €).

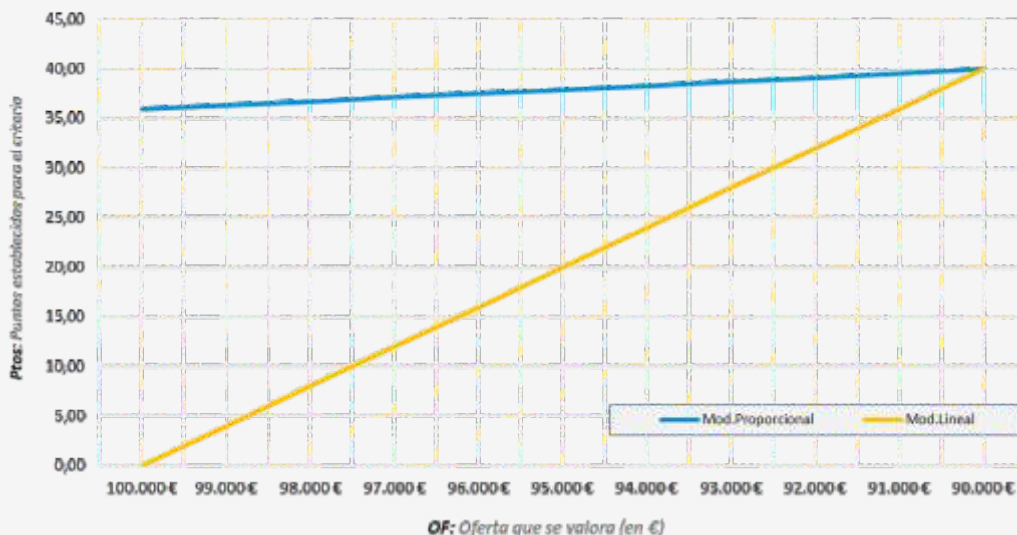
O también:

$$\text{Ptos Ofx} = \text{Ptos Max} \cdot (\text{PBL} - \text{Ofx}) / (\text{PBL} - \text{MOF})$$

Ptos Ofx = Puntos que obtiene la oferta que se valora.
Ptos Max = Máx. de puntos establecidos para el criterio.
PBL = Presupuesto base de licitación.
MOF = Mejor oferta (en €).
Ofx = Oferta que se valora (en % o €).

Se trata de una fórmula cuya pendiente se reduce a medida que el rango de ofertas se incrementa. Reparte los puntos proporcionalmente a la diferencia porcentual entre ofertas, es decir, otorga el 100% a la mejor oferta, y el 50% a la oferta que suponga un 50% de la oferta realizada (proporción 1:1), otorgando cero puntos a la oferta que iguale el presupuesto de licitación. Es una fórmula bastante agresiva que, cuando el rango de ofertas es pequeño, provoca el denominado efecto céntimo (diferencias mínimas en precio provocan enormes diferencias en puntuación) por lo que se considera muy distorsionadora. Teniendo en cuenta que pocas veces se plantean licitaciones con mucho margen de presupuesto, esta fórmula **NO SE CONSIDERA ADECUADA** puesto que incentiva la agresividad en las ofertas económicas en detrimento de la calidad de las mismas.

MODELOS PROPORCIONAL Y LINEAL



MODELO ESTÁNDAR

Se trata de una fórmula que incluye una variable (K) que, en función de un determinado rango lógico de bajas, se considera como un valor determinado en el pliego o, fuera de ese rango, como una expresión matemática dependiente de la baja máxima. A medida que el valor de K disminuye, la pendiente de la función también disminuye, es decir, valores bajos de K hacen que la fórmula pierda agresividad, por lo que dadas las características de nuestro sector, **se recomienda usar siempre valores entre 3 y 5 para no desvirtuar la relación calidad-precio**. La expresión matemática de esta fórmula es:

$$\text{Ptos Ofx} = \text{Ptos Max} \cdot \text{Ofx} \cdot K$$

Si $\text{MOF} > \text{Umbral de bajas lógicas}$ entonces $K = 1/\text{MOF}$
 Si $\text{MOF} \leq \text{Umbral de bajas lógicas}$ entonces $K = \text{valor predeterminado}$

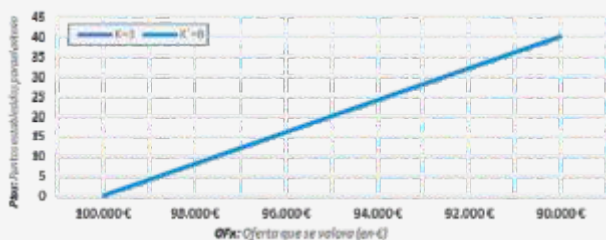
Ptos Ofx = Puntos que obtiene la oferta que se valora.
 Ptos Max = Máx. de puntos establecidos para el criterio.
 MOF = Mejor oferta (en €).
 Ofx = Oferta que se valora (en €).

Está fórmula afecta a la cantidad de puntos que se reparten en base al rango establecido. Cuando las ofertas recibidas son iguales o inferiores al rango de bajadas lógicas, la fórmula ya no reparte todos los puntos, sino solo una parte, incluida la mejor oferta.

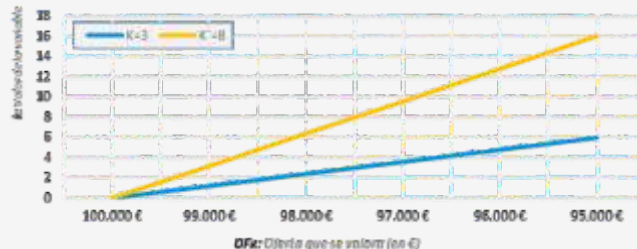
Por tanto, cuando las ofertas recibidas están dentro del rango lógico, la fórmula es bastante amable (no creando grandes diferencias de puntuaciones entre ofertas) y cede protagonismo al resto de criterios (al no repartir todos los puntos asignados al criterio). Por el contrario, cuando la mejor oferta se sale el margen establecido (la baja máxima rebasa el umbral lógico de bajadas), la fórmula se comporta exactamente como el modelo lineal, por lo que en un momento dado esta fórmula puede incitar a empresas que no pueden competir en calidad a ofertar por debajo de los límites lógicos en relación al margen presupuestario. **Por ello no se recomienda su uso.**

MODELO ESTÁNDAR

MOF 10%



MOF 5%



UMBRALES/ (PSEUDO) UMBRALES DE SACIEDAD

Un umbral de saciedad es un punto/límite en relación a las ofertas a partir del cual dejan de otorgarse más puntos (o se otorgan diferencias muy pequeñas), aunque haya mejores ofertas. Si se establece un umbral de saciedad sobre la oferta económica, a partir de dicha cantidad y aunque se valoren ofertas más ventajosas, la puntuación no mejora. Es un techo sobre la valoración a partir de un determinado punto. No obstante también existen lo que se puede considerar como (pseudo) umbrales de saciedad, donde la puntuación mejora, pero no sustancialmente, aunque sólo haga la oferta.

Como concepto, un umbral/(pseudo)umbral de saciedad podría entenderse como el límite a partir del cual una oferta se considera suficientemente

ventajosa en términos económicos, cumpliendo con los requisitos establecidos en los pliegos o documentos de licitación, como para merecer más puntuación. No obstante y en relación a su uso habitual en contratación pública, el uso de (pseudo)umbrales de saciedad sobre las ofertas económicas suele interpretarse como el punto mínimo (en términos económicos) que una oferta debe alcanzar para ser considerada viable en términos de calidad. Hay que recordar que la LCSP habla de buscar la mejor relación calidad-precio y, según este razonamiento, se considera que hay un punto por debajo del cual el ahorro en costes supone un riesgo para la calidad mínima exigida en las prestaciones (Res TACRC 600/2020, 1065/2020 y 1139/2021 entre otras).

Los (pseudo)umbrales de saciedad han sido objeto de pronunciamientos por parte de los Tribunales

estableciéndose doctrina al respecto, si bien es cierto que ésta ha evolucionado a lo largo de las sucesivas leyes de contratación. En la actualidad, los (pseudo)umbrales de saciedad están permitidos puesto que ya no se busca la mejor oferta en términos únicamente económicos, sino en términos de mejor relación calidad-precio, por lo que siempre que haya pluralidad de criterios de adjudicación, su uso es aceptado.

A efectos prácticos, el uso de (pseudo)umbrales de saciedad es muy interesante por los siguientes motivos:

- Teniendo claro el estudio de costes del contrato, que los servicios deportivos son intensivos en personas (75% 80% costes salariales) y que los costes laborales no son susceptibles de ahorro (en condiciones normales) por parte de las empresas, establecer umbrales de saciedad adecuados desincentivan las bajas por debajo de costes, eliminando el efecto distorsionador que una oferta de ese tipo pretende.
- Por otro lado y al mismo tiempo, los (pseudo)umbrales de saciedad incentivan la inversión en el resto de criterios de adjudicación por parte de las empresas, por lo que resultan muy útiles cuando tratamos de maximizar la calidad por encima del precio.

Existen diversas formas a la hora de establecer (pseudo)umbrales de saciedad. Las más usadas son:

1) Establecer una secuencia de segmentos de diferente pendiente con umbral cierto.

El empleo de una secuencia de segmentos de diferente pendiente para el establecimiento de (pseudo) umbrales de saciedad implica establecer diferentes pesos para diferentes rangos de valores

en una valoración de ofertas económicas. En este enfoque, se establecen varios segmentos o tramos en función de los valores de las ofertas económicas y se asignan diferentes pendientes y pesos a cada segmento.

Por ejemplo, se puede reservar un 90% de la puntuación total del criterio precio (p.ej. 40 puntos) para las ofertas que estén comprendidas en un determinado intervalo (p.ej. $0\% < Ofx \leq 5\%$) otorgándose puntos en base a una determinada fórmula (p.ej. regla de tres directa sobre baja), y el 10% restante adicionalmente para las ofertas que superen ese umbral ($5\% < Ofx$) en base a la misma u otra fórmula (p.ej. regla de tres inversa sobre el precio ofertado):

- Presupuesto base de licitación = PBL = 100.000€.
- Ptos max criterio precio = 40 puntos.
- Todas las ofertas que superen el PBL serán directamente excluidas.
- Se otorgará cero puntos a la oferta que iguale el PBL.
- Se otorgará la mayor puntuación a la oferta más económica.
- Al resto de ofertas se le asignarán puntos en base a la siguiente metodología:

1. Para las ofertas económicas comprendidas entre el PBL (excluido) y el 95% del PBL (oferta del 5% a la baja), se establece una puntuación máxima de 36 puntos (90% de 40 puntos) según la siguiente la fórmula:

$$PtosOfx = PtosMax \cdot Ofx / MOf$$

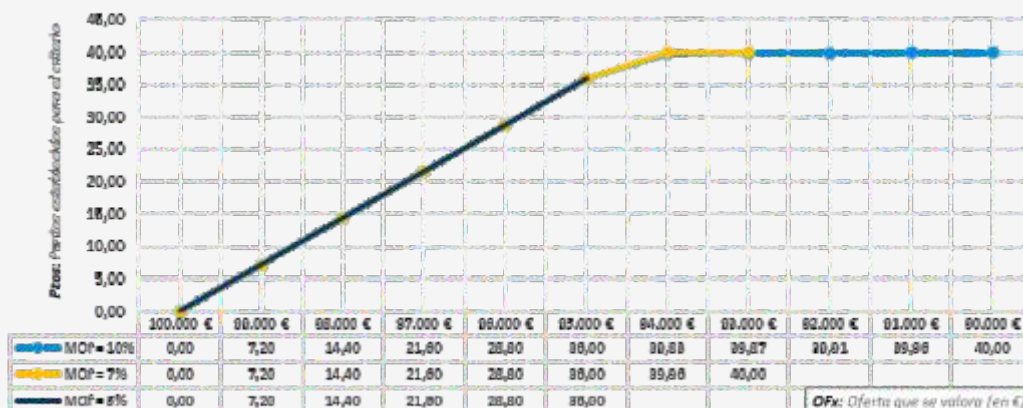
*PtosOfx = Puntos que obtiene la oferta que se valora.
PtosMax = Máximo de puntos establecidos para el primer segmento (90% de 40 ptos = 36 ptos).
MOf = Mayor bajada ofertada (en % o €).
Ofx = Baja que se valora (en % o €).*

1. Para las ofertas económicas por debajo del 95% del PBL (ofertas superiores al 5% a la baja), se establece una puntuación máxima de 40 puntos según la siguiente fórmula:

$$PtosOfx = PtosUmbral + (RtoPtos \cdot MOfx / Ofx)$$

*PtosOfx = Puntos que obtiene la oferta que se valora.
PtosUmbral = Máximo de puntos establecidos para el primer segmento (90% de 40 ptos = 36 ptos).
RtoPtos = Resto de puntos establecidos para el criterio (10% de 40 ptos = 4 puntos).
MOfx = Mejor oferta presentada (en €).
Ofx = Oferta que se valora (en €).*

MODELOS PSEUDO UMBRAL CIERTO DE SACIEDAD



Como puede apreciarse, este sistema desincentiva que los licitadores hagan ofertas agresivas por debajo del umbral establecido, puesto que el rendimiento en puntos de cada euro invertido en mejorar la oferta es pequeño en comparación con el rendimiento que obtendrían invirtiendo en otros criterios, aunque probablemente todos los licitadores opten por superar el umbral mínimamente con intención de optar al total de puntos.

Otro de los aspectos positivos que hay que tener en cuenta de este sistema es que, en caso de que ninguna oferta supere el umbral establecido, la fórmula no reparte el total de los puntos asignados al criterio precio, lo que provoca de manera indirecta una mayor importancia de los criterios cualitativos respecto de los cuantitativos.

Por el contrario, la predeterminación y conocimiento por parte de los licitadores del umbral (del punto de inflexión entre segmentos) condiciona en cierto nivel las ofertas de los licitadores, si bien es cierto que si el estudio de costes es correcto y el umbral está bien definido, lo que se consigue es desincentivar las ofertas inviables.

2) Establecer una secuencia de segmentos de diferente pendiente con umbral no cierto (baja/precio medio).

Este sistema se configura de manera muy similar al anterior, estableciendo distintos segmentos con ponderaciones y pendientes diferenciadas a criterio del órgano de contratación. La diferencia radica en que, al contrario del ejemplo previo, el umbral que diferencia los segmentos no es discrecional al órgano de contratación, sino que depende de las ofertas presentadas, en este caso de la baja media.

A la hora de configurar los segmentos, el punto de inflexión se configura en base a la oferta media (por ejemplo), quedando de la siguiente manera.

Intervalo 1: $0\% < Ofx \leq Oferta\ media$

Intervalo 2: $Ofx > Oferta\ Media$

La configuración del criterio, manteniendo el mismo reparto de puntuaciones entre segmentos que en el ejemplo anterior, ahora quedaría así:

- PBL = 100.000€
- Ptos max criterio precio = 40 puntos
- Todas las ofertas que superen el PBL serán directamente excluidas
- Se otorgará cero puntos a la oferta que iguale el PBL
- Se otorgará la mayor puntuación a la oferta más económica
- Al resto de ofertas se le asignarán puntos en base a la siguiente metodología

1. Para las ofertas económicas comprendidas entre el PBL (excluido) y la oferta media (incluida), se establece una puntuación máxima de 36 puntos según la siguiente fórmula:

$$PtosOfx = PtosMax \cdot Ofx / MOf$$

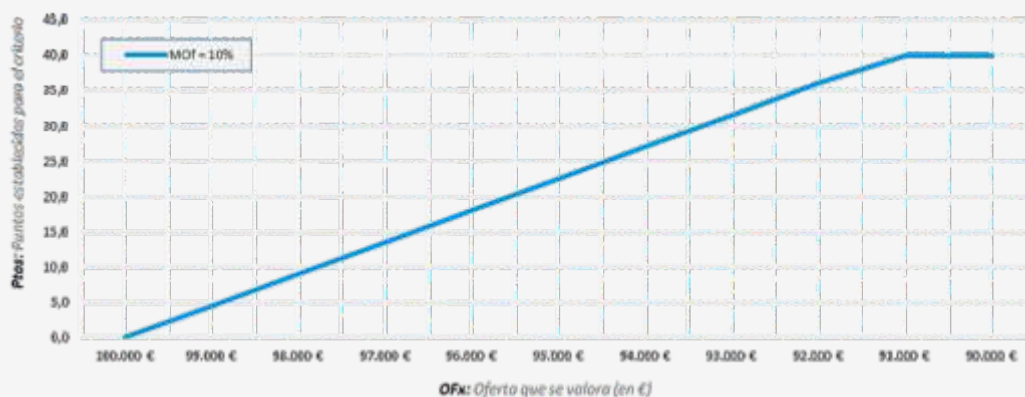
*PtosOfx = Puntos que obtiene la oferta que se valora.
PtosMax = Máximo de puntos establecidos para el primer segmento (90% de 40 pts = 36 pts).
MOf = Mayor bajada ofertada (en % o €).
Ofx = Baja que se valora (en % o €).*

1. Para las ofertas económicas por debajo de la oferta media, se establece una puntuación máxima de 40 puntos según la siguiente fórmula:

$$PtosOfx = PtosUmbral + (RtoPtos \cdot Mof / Ofx)$$

*PtosOfx = Puntos que obtiene la oferta que se valora.
PtosUmbral = Máximo de puntos establecidos para el primer segmento (90% de 40 pts = 36 pts).
RtoPtos = Resto de puntos establecidos para el criterio (10% de 40 pts = 4 puntos).
Mof = Mejor oferta presentada (en €).
Ofx = Oferta que se valora (en €).*

MODELOS PSEUDO UMBRAL INCIERTO DE SACIEDAD



En todo caso resulta fundamental, para conseguir una mayor seguridad, establecer umbrales de apreciación de anormalidad de manera coordinada con los propios (pseudo) umbrales de saciedad, sea cual sea el método elegido.

A la hora de justificar el (pseudo) umbral de saciedad, aspecto fundamental para evitar impugnaciones, basándonos en los ejemplos planteados, habría que argumentar, entre otros aspectos:

- El criterio de puntuación cumple con las recomendaciones realizadas por la norma y los Tribunales en cuanto a que se atribuye una puntuación superior a la oferta más baja y menor a la más alta, guardando una adecuada proporción a la atribución de puntos a las ofertas intermedias. En las fórmulas consideradas, la puntuación será mayor cuanto mayor sea la reducción del precio; y la oferta que menor importe económico ofrezca, recibirá la mayor puntuación, no estando limitado el monto mínimo a ofertar, por lo cual las fórmulas propuestas no implican umbral de saciedad en términos estrictos, pues no se veta la posibilidad de ofertar una inversión mínima y cualquier reducción en precio conlleva una mejora de la puntuación asignada.
- La fórmula elegida ha sido seleccionada teniendo en cuenta, en la elección de sus criterios de puntuación, poder fijar un valor donde se pueda puntuar a los licitantes y que no tenga una incidencia lesiva para la Administración contratante sobre la calidad y garantía del servicio a prestar en función de cada una de las ofertas presentadas. Debe tenerse en cuenta que el objetivo de obtener obras, servicios o suministros de gran calidad, o el presupuesto riguroso de un contrato con

arreglo a precios de mercado, aconsejan y permiten modular el criterio precio y establecer límites a las reducciones de precios en las ofertas económicas sobre el precio máximo, para evitar precisamente desvirtuar la calidad de la prestación ofertada, o para desincentivar la presentación de ofertas mediocres en los criterios de valoración cualitativos a causa de la minoración de los precios ofertados, o que siendo teóricamente buenas luego en la ejecución no se puedan cumplir debidamente con precios ofertados muy bajos. La libertad del órgano de contratación ampara modular, por tanto, el criterio precio en relación con el resto de los criterios previstos para valorar las ofertas y lograr el máximo nivel de calidad u otras características de la prestación perseguidas.

¡OJO!

Hay que **EXTREMAR LA PRECAUCIÓN** en el uso de (pseudo) umbrales de saciedad puesto que la doctrina no es unánime y es una cuestión bastante controvertida. Si bien es cierto que el TACRC, el TARCCYL o la propia JCCPE los admite en las condiciones expresadas anteriormente, el TCAP, OARC/KEAO, TACPA y TCCSP mantienen una posición contraria a su utilización. Por ello se recomienda acudir a ellos con precaución y siempre valorar el uso de la fórmula proporcional como alternativa mucho más segura y con el mismo efecto.



12.2 Relación de convenios colectivos del sector deportivo y resumen a efectos de cálculo de costes salariales

Se presenta ahora una relación de los convenios colectivos sectoriales en el ámbito deportivo que coexisten en la actualidad en nuestro país:

ANEXO 4

Relación de convenios colectivos del sector deportivo

<https://bit.ly/gpr-convenios-colectivos>



Relación de convenios colectivos sectoriales en el ámbito del deporte

Actualizado a fecha 9 de septiembre de 2023

VER ÚLTIMAS ACTUALIZACIONES
Relación de convenios colectivos del sector deportivo
<https://bil.ly/gpr-convenios-colectivos>



TÍTULO	COD. CONVENIO	ÁMBITO	PUBLICADO/ VIGENCIA	OBSERVACIONES	REFERENCIA
IV Convenio estatal de instalaciones deportivas y gimnasios	99015105012005	ESTATAL	2025	Denunciado en 2019. Recién publicado acuerdo parcial con actualización de tablas, plus de transporte y otros. En negociación.	BOE:núm. 141, de 11/06/2018, pp. 59991 a 60023. BOE:núm. 45, de 21/12/2019, pp. 16937 a 16939. BOE:núm. 230, de 26/09/2023, pp. 129926 a 129942.
Convenio colectivo de trabajo de las empresas privadas que gestionan equipamientos y servicios públicos, afectos a la actividad deportiva y de ocio	79001905012002	AUTONÓMICO	2018-2020	Desde 31/12/2020 no actualiza tablas salariales. En negociación.	DOG:núm. 7663, de 13/07/2018.
V Convenio colectivo de instalaciones deportivas e ximnasios da Comunidade Autónoma de Galicia	8200106501210	AUTONÓMICO	2023-2025	Vigencia hasta 31/12/2025. Se ha publicado acuerdo parcial. Queda pendiente resto de convenio.	DOG:núm. 134, de 07/07/2020, pp. 26847 a 26909. DOG:núm. 230, de 02/12/2022, pp. 62000 a 62003. DOG:núm. 63, de 30/03/2023, pp. 21237 a 21240.
Convenio colectivo del sector de piscinas e instalaciones acuáticas de la Comunidad de Madrid	28005835011990	AUTONÓMICO	2000-2023	Vigente. No tablas publicadas desde 2003.	Resol. 28/06/2000, de la DG de Trabajo. Corrección de errores Resol. 28/06/2000, de la DG de Trabajo. Resol. 23/06/2023, de DG de Trabajo. CCOO, de 20/01/2023.
Convenio colectivo de empresas y entidades privadas gestoras de servicios y equipamientos deportivos propiedad de otras entidades de Navarra	31008235012003	AUTONÓMICO	2018-2020	Desde 31/12/2020 no actualiza tablas salariales. En negociación. Publicado un acuerdo parcial de eficacia limitada en 2023.	BON:núm. 242, de 18/12/2018. BON:núm. 74, de 07/04/2020.
Convenio colectivo del sector de empresas que realizan actividades deportivas para terceros en Álava	01003205012006	PROVINCIAL	2020-2023	En vigencia y con denuncia automática en noviembre de 2023. Tablas publicadas hasta 31/12/23.	BOTHA:núm. 101, de 5/09/2022. BOTHA:núm. 12, de 30/01/2023.
Convenio colectivo de locales y campos deportivos de Bizkaia	48001455011981	PROVINCIAL	2018-2022	Denunciado automáticamente y en vigencia. Última actualización de tablas en 2022. En negociación	BOP Bizkaia:núm. 225, de 23/11/2020. BOP Bizkaia:núm. 43, de 03/03/2022.
Convenio colectivo de locales de espectáculos y deportes de Guipuzkoa	20000805011981	PROVINCIAL	2010-2012	Denunciado automáticamente y en vigencia.	BOP Gipuzkoa:núm. 187, de 30/09/2011, pp. 85 a 111. BOP Guipuzkoa:núm. 51, de 14/03/2012, pp. 6 a 9.
Convenio colectivo para el sector de piscina e instalaciones deportivas de Salamanca	37000935012000	PROVINCIAL	2020-2023	Vigente y con denuncia automática en dic 2023	BOPSA:núm. 26, de 8/2/2022.
Convenio colectivo provincial para el sector de piscinas e instalaciones acuáticas de la provincia de Valladolid	4701325	PROVINCIAL	2003-2007	Vigente y sin publicar tablas desde 2003.	BOP Valladolid:núm. 131, de 10/06/2003.
Convenio colectivo del sector de locales de espectáculos y deportes de Zaragoza	50000785011982	PROVINCIAL	2018-2021	Denunciado. Últimas tablas publicadas en 2020. En negociación	BOPZ:núm. 40, de 19/02/2018, pp. 20 a 38. BOPZ:núm. 7920, de 13/11/2020, pp. 87 a 89.
Convenio colectivo del sector de instalaciones polideportivas de titularidad pública de Gipuzkoa	220002765012010	PROVINCIAL	2023-2027	Nuevo convenio	BOP Gipuzkoa: núm.157, de 16/08/2023.

12.3 Planilla de toma de datos y valoración de ofertas técnicas

ANEXO 5

Plantilla de toma de datos

<https://bit.ly/gpr-toma-de-datos>



Se presentan dos planillas tipo como apoyo al procedimiento de valoración de ofertas técnicas. La estructura de las planillas se ha realizado en base a un supuesto inventado donde se ha planteado la siguiente estructura de criterios:

- 4 criterios de adjudicación, con sus puntuaciones máximas asignadas.
- El primero de ellos se compone a su vez de 3 subcriterios, cada uno de los cuales tiene asignada su propia puntuación. Además, el tercero también se compone a su vez de 2 subcriterios, cada uno de los cuales tiene asignada su propia puntuación.
- Para cada criterio o subcriterio se han definido las reglas/aspectos que van a ser usados para su valoración (en el ejemplo 1, hasta 3 reglas en alguno de ellos, algunas de las cuales se usan en varios subcriterios; en el ejemplo 2, un escalado en base a su catalogación en función de determinados aspectos), así como el porcentaje de puntuación que cada regla/aspecto representa sobre la puntuación total del criterio/subcriterio.

A la hora de valorar las ofertas distintas ofertas recibidas:

1. En primer lugar, se recomienda realizar una toma de datos para cada una de las ofertas recibidas, estructurándola en base a la configuración de criterios y subcriterios establecidos en los pliegos. Se trata de recopilar, de manera escueta, los aspectos más importantes/relevantes para cada apartado. Hay que hacerlo de manera que nos permita comparar los contenidos de las distintas propuestas realizadas por las licitadoras y licitadores. Del mismo modo, hay que acompañar ese resumen de contenidos de apreciaciones al respecto de las reglas de valoración establecidas, con el objetivo de luego tener una base sobre la que imputar puntuaciones.
2. En segundo lugar, se trata de, tras configurar la

planilla con la información relativa a criterios, subcriterios y reglas de valoración, estableciendo, de manera justificada, la puntuación para cada uno de ellos.

3. Por último, se recomienda la redacción de un informe (no tiene por qué ser un documento muy extenso), donde se plasme la puntuación asignada a cada oferta en base a los contenidos detallados en las planillas, acompañando dicho informe de las mismas.



Se presentan dos ejemplos distintos a la hora de configurar criterios de adjudicación sujetos a juicio de valor ([VER ANEXO 5](#)).

EJEMPLO 1: PLAN DE FORMACIÓN Y RECICLAJE DEL PERSONAL ADSCRITO AL CONTRATO (20 puntos máximo)

Los licitadores deberán presentar un documento descriptivo relativo al plan de formación que proponen para el personal de la empresa adscrito al servicio, que deberá ejecutarse durante la duración del contrato y sus posibles prórrogas. Las acciones formativas tendrán necesariamente relación con los programas deportivos contemplados en el pliego de prescripciones técnicas, con el objeto de mejorar y ampliar la oferta municipal, o el desarrollo de competencias de los trabajadores adscritos al contrato en materia de primeros auxilios y manejo de desfibriladores. Se deberán desarrollar los siguientes aspectos:

SUBCRIT 1: Catálogo de actividades formativas donde se incluya título, breve descripción, objetivos y contenidos de cada una de ellas, así como cronograma de realización. (10 puntos máximo). Para la valoración de este criterio se tendrán en cuenta los siguientes factores:

- Grado de idoneidad y adecuación de la propuesta de cursos a la realidad del servicio (hasta el 50% de los puntos)
- Grado de concreción y detalle de la propuesta realizada (hasta el 25% de los puntos)
- Grado de innovación de las propuestas formativas realizadas (hasta el 25% de los puntos)

SUBCRIT 2: Propuesta de evaluación del impacto de la formación realizada (hasta 5 puntos). Para la valoración de este criterio se tendrán en cuenta el grado de concreción e idoneidad de la propuesta realizada.

SUBCRIT 3: Medios materiales y técnicos puestos a disposición del plan de formación, que faciliten y dinamicen las acciones formativas (hasta 5 puntos). Para la valoración de este criterio se tendrán en cuenta los siguientes factores:

- Grado de idoneidad y adecuación de la propuesta de medios (hasta el 50% de los puntos).
- Grado digitalización y dinamismo de los medios aportados (hasta el 50% de los puntos).

EJEMPLO 2: PLAN DE FORMACIÓN Y RECICLAJE DEL PERSONAL ADSCRITO AL CONTRATO (20 puntos máximo)

Los licitadores deberán presentar un documento descriptivo relativo al plan de formación que proponen para el personal de la empresa adscrito al servicio, que deberá ejecutarse durante la duración del contrato y sus posibles prórrogas. Las acciones formativas tendrán necesariamente relación con los programas deportivos contemplados en el pliego de prescripciones técnicas, con el objeto de mejorar y ampliar la oferta municipal, o el desarrollo de competencias de los trabajadores adscritos al contrato en materia de primeros auxilios y manejo de desfibriladores. Se deberán desarrollar los siguientes aspectos:

SUBCRIT 1: Catálogo de actividades formativas donde se incluya título, breve descripción, objetivos y contenidos de cada una de ellas, así como cronograma de realización. (10 puntos máximo). Para la valoración de este criterio se tendrán en cuenta los siguientes factores:

SUBCRIT 2: Propuesta de evaluación del impacto de la formación realizada (hasta 5 puntos). Para la valoración de este criterio se tendrán en cuenta el grado de concreción e idoneidad de la propuesta realizada.

SUBCRIT 3: Medios materiales y técnicos puestos a disposición del plan de formación, que faciliten y dinamicen las acciones formativas (hasta 5 puntos). Para la valoración de este criterio se tendrán en cuenta los siguientes factores:

Para cada uno de los subcriterios, la valoración se realizará en base a las siguientes consideraciones:

CATALOGACIÓN	DESCRIPCIÓN	RANGO DE PUNTOS
Muy bueno-Excelente	La oferta realiza un planteamiento completo y detallado del aspecto en cuestión y propone medidas de actuación adecuadas y precisas. En todo caso, ajustadas a las necesidades, coherentes, justificadas, bien definidas y, en su caso, innovadoras.	75% a 100 %
Aceptable-bueno	La oferta del licitador se considera adecuada, pero carece del suficiente nivel de detalle, concreción y precisión y/o la solución planteada no supone realmente una ventaja o mejora.	50 % a 75%
Insuficiente	La oferta del licitador se limita a un somero planteamiento de la cuestión, sin adecuarse suficientemente a los aspectos planteados y/o no aporta planteamientos, medidas o soluciones adecuadas a la cuestión planteada.	0 % a 49%



ANEXO 5



Plantilla de toma de datos

<https://bit.ly/gpr-toma-de-datos>



12.4 Plantilla de solicitud de datos de subrogación

ANEXO 6
Modelo de tabla de subrogación
<https://bit.ly/gpr-tabla-subrogacion>



Según lo establecido en el art. 130 de la LCSP y en la doctrina de los Tribunales los órganos de contratación, ante la mera sospecha o apariencia de la posible existencia de subrogación por parte de la nueva adjudicataria al respecto de la plantilla que venía prestando el servicio, deberán requerir a la empresa que viniese efectuando la prestación objeto del contrato que se licita y que tuviera la condición de empleadora de los trabajadores afectados, información al respecto sobre la existencia o no de dicha obligación y, en caso afirmativo, la información sobre las condiciones de los contratos de las trabajadoras y trabajadores a los que afecte la subrogación que resulte necesaria para permitir una exacta evaluación de los costes laborales que implicará tal medida.

En base a los preceptos apuntados, se solicita a la mercantil/entidad 'IDENTIFICAR', como empresa prestadora hasta la fecha de los servicios de 'IDENTIFICAR', la siguiente información:

1. Información al respecto de si existe norma legal, convenio colectivo o acuerdo de negociación colectiva de eficacia general que imponga al futuro adjudicatario la obligación de subrogarse como empleadora o empleador en las relaciones laborales de la plantilla (o parte de ella) y, en caso afirmativo, identificación de dicha norma, convenio o acuerdo.
2. Del mismo modo y en caso afirmativo, se solicita, conforme a lo establecido en el art. 130.1 de la LCSP y la doctrina establecida por los distintos Tribunales y Órganos Consultivos, que se aporte la información referida en al respecto de la plantilla que deba ser subrogada, en el formato de tabla que se adjunta:
 - a. Convenio colectivo que viene aplicándose.
 - b. Fecha de emisión de la tabla.
 - c. Relación de trabajadoras/es, sin incluir nombres ni datos susceptibles de ser objeto de regulación por parte de la LOPD, con derecho a ser subrogados.
 - d. Para cada uno de los trabajadores:
 - I. Código de tipo de contrato.
 - II. Grupo profesional.
 - III. Ocupación/es.
 - IV. Fecha inicial de contratación del contrato.
 - V. En su caso, fecha prevista de finalización del contrato.
 - VI. Salario bruto, en cómputo anual, percibido por la trabajadora y trabajador incluidas vacaciones, pluses y prorrateo de pagas extra.
 - VII. Pactos extra convencionales, expresados en cómputo anual.
 - VIII. Jornada anual de la trabajadora y trabajador, bien expresada en h/año o en % sobre jornada anual máxima establecida en convenio.
 - IX. Posible existencia de situaciones de baja, incapacidad, excedencia o permiso.
3. Por último, conforme a lo establecido en el Informe 8/19[R-556/2019] de la Abogacía del Estado y el Informe de la Junta Consultiva de Contratación Pública del Estado (Expte 126/2018) al respecto del cambio jurisprudencial llevado a cabo por la Sentencia en Pleno del TS (Sala de lo Social), de fecha 27 de septiembre de 2018, nº 873/18, RJ\2018\ 4619, ECLI: ES: TS: 2018:3545, sentencia que elimina las salvaguardas de los convenios colectivos en las cláusulas subrogatorias para el caso de deudas salariales y de seguridad social del contratista saliente, se solicita, declaración responsable al respecto de los siguientes aspectos:
 - a. Situación relativa a la existencia de eventuales litigios laborales, impagos y reclamaciones de cantidades salariales por parte del personal a subrogar, así como cuantificación económica de las mismas.
 - b. Situación relativa a la existencia de posibles deudas con la Tesorería General de la Seguridad Social, así como cuantificación económica de las mismas.

MODELO DE DECLARACIÓN RESPONSABLE AL RESPECTO DE LA SITUACIÓN EN MATERIA DE LITIGIOS E IMPAGOS RESPECTO DE LA PLANTILLA QUE PRESTA SERVICIO

D. _____, con NIF nº _____, en nombre propio/representación de la mercantil _____ CIF nº _____, con domicilio en _____, CP _____ de _____, como empresa saliente del contrato de _____ con núm de exp. _____,

DECLARA RESPONSABLEMENTE (marcar lo que corresponda)

- Que nuestra mercantil no mantiene ningún tipo de litigio laboral, impago y/o reclamación de cantidad salarial con el personal a subrogar y que se encuentra al corriente de pago de nóminas/percepciones salariales.
- Que nuestra mercantil mantiene en la actualidad los siguientes litigios/reclamaciones con los trabajadores:
 - Trabajador 1 – _____, € (cantidad reclamada) – Estado/información
 - Trabajador 2 – _____, € (cantidad reclamada) – Estado/información
 - Trabajador 3 – _____, € (cantidad reclamada) – Estado/información
 - Trabajador 4 – _____, € (cantidad reclamada) – Estado/información
 - [...]
- Que nuestra mercantil se encuentra al corriente de pago/deudas con la Tesorería General de la Seguridad Social, ni tiene abierto expediente al respecto. A tal efecto se aporta certificado probatorio.
- Que nuestra mercantil no se encuentra al corriente de pago/deudas con la Tesorería General de la Seguridad Social, existiendo una reclamación por impago de cotizaciones de _____, €

12.5 Regulación profesional en el deporte por CCAA. Titulaciones requeridas para el ejercicio profesional



ANEXO 2
**Regulación profesional y
laboral en el deporte por CCAA**
<https://bit.ly/regulacion-profylaboral-ccaa>



Financia:



Desarrolla:



Proyecto financiado por:



Guía práctica:

RECOMENDACIONES
PARA LA **CONTRATACIÓN PÚBLICA**
DE **SERVICIOS DEPORTIVOS**
POR LAS CORPORACIONES LOCALES



9 788409 155376