

Análisis descriptivo de las variables relacionadas con la adjudicación de los contratos de servicios y concesión de servicios deportivos en la Comunidad de Madrid

Descriptive analysis of the variables related to the award of the service contracts and concession of sport services in the Community of Madrid

Manuel Rodríguez Vela

Universidad Politécnica de Madrid (España)

Resumen. La contratación pública es uno de los elementos más importantes de la economía nacional, representando el 23,4% del PIB. El gasto deportivo anual liquidado por las administraciones supera los 2.600 millones de euros. El objetivo del estudio fue describir las diferentes variables que influyen en la adjudicación de los contratos de servicios y concesión de servicios deportivos de la Comunidad de Madrid. Se analizaron 141 licitaciones, con un valor estimado del contrato global de 51.217.778,74 euros, recibiendo un total 496 propuestas diferentes. Los resultados obtenidos indican que la mayoría de los servicios se licitan con un procedimiento abierto, utilizándose varios criterios de adjudicación además del precio, que no se suelen solicitar proyectos técnicos a las entidades que optan al servicio y que la variable que más incidencia tiene en la bajada del precio de adjudicación es la duración del contrato.

Palabras clave: gestión indirecta, licitación deportiva, criterios de adjudicación, gestión deportiva, contratación pública, outsourcing.

Abstract. Public procurement is one of the most important elements of the national economy, representing 23.4% of GDP. The annual sports expenditure settled by the administrations exceeds 2,600 million euros. The objective of the study was to describe the different variables that influence the awarding of service contracts and the concession of sports services in the Community of Madrid. 141 tenders were analyzed, with an estimated value of the global contract of 51,217,778.74 euros, receiving a total of 496 different proposals. The results obtained indicate that most of the services are tendered with an open procedure, using several award criteria in addition to the price, that technical projects are not usually requested from the entities that opt for the service and that the variable that has the greatest incidence in the reduction of the award price is the duration of the contract.

Keywords: indirect management, sports bidding, award criteria, sport management, public contracting, outsourcing.

Fecha recepción: 31-07-22. Fecha de aceptación: 12-12-22

Manuel Rodríguez Vela
manuelrvela@gmail.com

Introducción

La práctica deportiva cada vez tiene más importancia. El gasto medio por hogar en los bienes y servicios vinculados al deporte fue de 182,2 euros, y el gasto medio por persona se situó en 73,2 euros. Este gasto fue de 3.423,8 millones de euros (Ministerio Educación Cultura y Deporte, 2022). Una parte importante de los presupuestos de las administraciones se destinan a la promoción de hábitos de vida saludables, incluida la práctica deportiva. En 2020, el gasto liquidado en deportes por la Administración General del Estado se situó en 182 millones de euros y por la Administración Autonómica en 370 millones, cifras que superaron, en términos del Producto Interior Bruto (PIB), el 0,02 y 0,03 respectivamente. Por lo que respecta a la Administración Local, el gasto liquidado en 2020, 2.269 millones de euros, supuso el 0,2 del PIB (Ministerio Educación Cultura y Deporte, 2022).

Estos servicios promovidos por las administraciones públicas no son ejecutados totalmente por los organismos públicos. La externalización está siendo cada vez más utilizada en el sector empresarial y en la administración y, como no podía ser de otra forma, también ha llegado a la propia gestión de los servicios deportivos locales (Aldama y Camps, 2008).

La administración pública se halla inmersa en un proceso de cambio, de mejora de los servicios públicos ante la

necesidad de adaptarse a un entorno cambiante. Esto se identifica como modernización de la Administración pública, mostrando numerosas manifestaciones, entre las que destaca la tendencia hacia la externalización o gestión indirecta de los servicios deportivos municipales (Revillo, 2006). Con el paso de tiempo, se muestra de una manera más clara que la organización deportiva es fruto de la colaboración entre el sector público, sector privado asociativo y el sector privado comercial con una clara tendencia a la externalización de los servicios deportivos de las administraciones a través de concesiones administrativas (Lera y Lizalde - Gil, 2013).

En el desarrollo de los servicios públicos deportivos podemos encontrar tres modelos gestión: el directo, el mixto y el indirecto. Aunque la promoción deportiva es una competencia del Estado, en gran medida, esta responsabilidad se ha transferido a entidades locales (Avila et al., 2021). Las formas o tipos de gestión indirecta contemplados en la legislación vigente, no sólo facilitan una orientación hacia el equilibrio financiero en la prestación del servicio, sino que también favorecen que ciertas tareas desempeñadas por los ayuntamientos en el ámbito de la gestión deportiva municipal, sean asumidas y realizadas por entidades, asociaciones y empresas deportivas (Pereira, 2016). La reducción de costes parece ser la razón principal que fomenta la externalización de servicios, sin embargo, sin nos centramos en el coste efectivo no se

encuentran diferencias significativas en función del tipo de gestión (García-Unanue et al., 2019).

La externalización se debe llevar a cabo a través de la contratación pública. La contratación pública es uno de los elementos más importantes de las economías nacionales de todos los países de la Unión Europea. Las autoridades y los entes de derecho público gastan cada año, aproximadamente, una quinta parte del PIB en la adquisición de bienes, obras y servicios, elevándose, en el caso de España, a un 22,71% (OIREscon, 2022).

El proceso por el que se decide la entidad adjudicataria de la contratación pública se denomina licitación. En sentido técnico-jurídico, el momento de la licitación es el acto público que celebra la Mesa de Contratación y en el que propone la adjudicación del contrato a favor de un determinado empresario (Carbonero, 2010). El acto licitatorio tiene dos fases: apertura de pliegos y valoración de proposiciones (Boqueira, 1963). Tras esta valoración de proposiciones, se decide la entidad adjudicataria.

Lo ideal es que en los criterios que sirven para adjudicar el contrato, se elimine la subjetividad lo más posible, y que dichos criterios estén relacionados con el objeto del contrato (Boqueira, 1963). Como se indica en la ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público, la adjudicación de los contratos se realizará utilizando una pluralidad de criterios de adjudicación en base a la mejor relación calidad-precio. La mejor relación calidad-precio se evaluará con arreglo a criterios económicos y cualitativos. Los criterios cualitativos que establezca el órgano de contratación para evaluar la mejor relación calidad-precio podrán incluir aspectos medioambientales o sociales, vinculados al objeto del contrato. Cuando solo se utilice un criterio de adjudicación, éste deberá estar relacionado con los costes, pudiendo ser el precio o un criterio basado en la rentabilidad (Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público). Como se puede observar, los criterios económicos tienen una importancia manifiesta en la elección de las adjudicaciones.

Las variables económicas de una licitación son cuatro. El *valor estimado* del contrato, que es el importe neto del volumen del negocio sin el impuesto del valor añadido. El *presupuesto base de licitación*, que representa el límite máximo que el órgano de contratación puede comprometer para ejecutar el servicio. La *oferta económica* de la entidad y, por último, el *precio de adjudicación*, que será la contraprestación para que el adjudicatario realice el servicio.

También encontramos otras variables específicas que nos ofrecen información del proceso licitatorio. *Duración del contrato*, es el tiempo que durará el servicio. *Tipo de procedimiento*, es la forma que elige la administración para licitar el servicio. *Solvencia técnica*, son los requisitos técnicos que deben cumplir las entidades para poder ejecutar el servicio. *Proyecto Valorable*, si se requiere en la licitación un proyecto elaborado por las entidades. *Titulación académica*, requisitos académicos que establece la administración al personal que desarrollará el servicio. *Tipo de entidad*, naturaleza jurídica del adjudicatario y, por último, *criterios de*

adjudicación, tipos de criterios que va a utilizar la administración para seleccionar a la entidad adjudicataria.

Los gobiernos de los diferentes países son concededores de la importancia que tiene la contratación pública para la economía y para la correcta administración de los recursos estatales. Esto ha provocado que en los últimos años hayan redoblado sus esfuerzos en elaborar una legislación que garantice la eficacia y transparencia en todo el proceso licitatorio. Tras dos directivas del Parlamento Europeo, Directiva 2014/23/UE y Directiva 2014/24/UE, sobre la regulación de los contratos del sector público, el 8 de noviembre de 2017 se aprueba definitivamente la Ley 9/2017 que regula la contratación del sector público en España (LSCP) y que se adapta a estas directivas europeas. Esta Ley sustituye a la anterior Ley 30/2007 de 30 de octubre de 2007.

En el contexto de la actividad física y el deporte, estudios previos hacen referencia a la conveniencia de que el servicio público deportivo se gestione con la colaboración e implicación del sector privado empresarial y las entidades deportivas (Luna, 2015).

En términos generales, durante el 2021 se desarrollaron en España 70.593 contratos de servicios, 1.820 contratos de concesión de servicios y 163 contratos de gestión de servicios públicos (OIREscon, 2022). No obstante, existe mayor dificultad a la hora de querer aproximar esos datos al sector deportivo. Varias investigaciones previas se han interesado por esta temática, comparando, por ejemplo, los diferentes modelos de gestión en las piscinas cubiertas en Cataluña (Revillo, 2006) o analizando los servicios municipales externalizados en Bizkaia (Aldama y Camps, 2008). En esta última investigación se deja de manifiesto la necesidad de establecer estándares de excelencia para asegurar la viabilidad futura de la externalización de los servicios. Por ello, como punto de partida para investigaciones posteriores, creemos que resulta de interés analizar las variables consideradas en los criterios de adjudicación y otras que influyen en la elección de la entidad que va a desarrollar los servicios.

Teniendo en cuenta lo expuesto anteriormente, el objetivo del presente estudio fue realizar un análisis descriptivo de las variables económicas de los contratos de servicios y concesión de servicios deportivos en la Comunidad de Madrid, en función de distintas variables que condicionan el proceso de adjudicación.

Material y Método

Muestra

Se estudiaron todas las licitaciones de contrato de servicios y concesión de servicios deportivos desarrolladas en la Comunidad de Madrid que se publicaron en la página de contratación del estado (www.contrataciondelestado.es), de acuerdo a los siguientes criterios de inclusión:

- 1.- Que la prestación económica la realizara directamente la administración a favor de las entidades.
- 2.- Que se hubieran resuelto entre el 8 de marzo de

2018 y el 7 de marzo del 2020, es decir, durante un periodo de dos años tras la entrada en vigor de la nueva ley de contratación pública.

3.- Que pertenecieran al CPV (Common Procurement Vocabulary – Vocabulario Común de Contratación Pública) 92600000, que es la categoría que engloba a todos los servicios deportivos.

En total se analizaron 88 licitaciones diferentes, que dieron lugar a 141 procesos de licitación, ya que existían varios concursos divididos en lotes, realizándose una valoración por cada uno de los lotes. Estos procesos de licitación se tradujeron en 137 adjudicaciones, pues hubo 4 casos en los que no existió adjudicatario, al no haber ninguna entidad interesada en ejecutar el servicio.

Instrumentos

Para la recogida de datos se creó una hoja de registro en Excel donde se incluía, para cada proceso de licitación, información relativa a las siguientes variables económicas que muestran el volumen y tamaño del concurso:

- Valor estimado del contrato: importe neto del volumen del negocio sin el Impuesto del Valor Añadido. Se registró la cuantía marcada en la licitación.

- Presupuesto base de licitación: cantidad máxima que el órgano de contratación puede comprometer para ejecutar el servicio. Se recogió el importe en euros.

- Precio de adjudicación: importe que se entregará al adjudicatario por el trabajo realmente realizado. Se recogió el importe en euros.

- Porcentaje de bajada: resultado de dividir el precio de adjudicación entre el presupuesto base de licitación. Se registró el resultado expresado en porcentaje.

También se recogió información sobre las siguientes variables específicas que condicionan el proceso de licitación y tienen influencia en el resultado del concurso:

- Duración: tiempo durante el que se realizará el servicio con prórroga incluida. Se recogió el dato en meses.

- Tipo de procedimiento: forma que utiliza la administración para licitar el servicio. Se consideraron dos categorías: abierto (pueden presentarse todas las entidades) o negociado sin publicidad (solo se presentan entidades seleccionadas previamente).

- Solvencia técnica: condición técnica que debe cumplir la entidad para poder participar en la licitación. Se establecieron las siguientes categorías: principales servicios (servicios realizados por la entidad anteriormente que estén relacionados con el objeto del contrato), titulación académica y profesional (titulación académica obligatoria del personal de la empresa), no solvencia técnica (no se requiere solvencia técnica previa), elección de la entidad (la entidad puede elegir cualquiera de los medios que se recoge en la Ley de Contratación Pública para acreditar su solvencia), varios criterios de solvencia técnica (la administración requiere que la entidad demuestre su solvencia por varios medios de los que se recogen en la Ley de Contratación Pública) o sin información.

- Proyecto valorable: si en el proceso de licitación se

requiere que la entidad elabore un proyecto. Se definieron tres categorías para registrar la información: no proyecto, proyecto global o sin información.

- Titulación académica: requisitos académicos que establece la administración al personal técnico para que pueda desarrollar el servicio. Para registrar la información relativa a esta variable, se establecieron las siguientes categorías: no titulación (no se requiere titulación), titulación obligatoria (es obligatorio una titulación determinada) o titulación valorable (no es obligatoria la titulación, pero sí se valora en los criterios de adjudicación).

- Tipo de entidad: naturaleza jurídica de la entidad que ha resultado adjudicataria. Se definieron las siguientes: sociedad mercantil, club deportivo, federación o empresario individual.

- Criterios de adjudicación: criterios que ha utilizado la administración para realizar la elección de la entidad. Se consideraron las siguientes categorías: sólo precio, precio y más criterios o sin información.

Procedimiento

Para obtener la información relativa a las distintas variables objeto de estudio, en primer lugar, se accedió a la Plataforma de Contratación del Estado (www.contrataciondel estado.es). Se realizó la búsqueda de los concursos públicos que cumplieran las condiciones previamente definidas, esto es, publicación en la página de contratación del estado, entre el 8-3-18 y el 7-3-20, con el CPV 92600000 y que estuvieran resueltas.

Esta búsqueda se hizo en dos momentos diferentes, abril y diciembre de 2020, con el fin de garantizar que hubiese tiempo suficiente para que se introdujera en la plataforma toda la información de los concursos.

Una vez encontrados, se descargaron todos los documentos que componían la licitación que, como mínimo, incluían: anuncio de licitación, pliego de condiciones técnicas, pliego de condiciones administrativas y adjudicación. Tras descargar dicha documentación, se realizó una primera lectura para extraer la información relacionada con las variables analizadas. Cuando se terminó la recogida de todos los datos, se efectuó una segunda revisión para comprobar que no hubiese errores.

Análisis estadístico

Con la intención de responder a los objetivos de la investigación, se procedió a efectuar diversos análisis descriptivos (frecuencias, medias y porcentajes) de los datos relativos a las distintas variables objeto de estudio. Se utilizaron los programas SPSS versión 22 para Windows y Microsoft Excel.

Resultados

Los resultados obtenidos en el estudio incluyen a 50 administraciones diferentes de la Comunidad de Madrid, las cuales engloban a más de 5.336.385 habitantes. Como se puede observar en Tabla 1, se desarrollaron 141 licita-

ciones, con un valor estimado del contrato global de 51.217.778,74 euros. Se recibieron en total 496 propuestas diferentes, con una bajada media en el precio de adjudicación del 10,1%. El menor valor estimado de contrato fue de 1.400 euros y el mayor de 6.775.137,31 euros. En 131 licitaciones se usó el modelo abierto como tipo de procedimiento, en las otras 10 licitaciones se utilizó el negociado sin publicidad. En 4 procesos de licitación no se obtuvo información relativa a la adjudicación.

Respecto a los criterios de adjudicación elegidos por las

administraciones, en 14 licitaciones se utilizó como único criterio el precio, mientras que, en las 123 restantes, se utilizaron otros criterios además del precio.

En cuanto a las entidades adjudicatarias, 97 licitaciones fueron adjudicadas a sociedades mercantiles, 20 a clubes deportivos, 7 a federaciones deportivas y 13 a empresarios individuales. Se puede observar que el mayor número de propuestas se produjeron en las licitaciones que fueron adjudicadas a sociedades mercantiles, 414 propuestas de las 496 que se produjeron en total.

Tabla 1.

Variables económicas de las licitaciones según tipo de procedimiento, elección de criterios de adjudicación y tipo de entidad.

		N		V.E.	V.E.M.	P.B.L.	P.B.L.M	B	P.E.
		141		51.217,78	363,25	25.679,27	182,12	-10,08	496
Procedimiento	Abierto	131	92,9	50.786,84	387,69	25.248,34	192,74	-13,4	486
	N.S.P.	10	7,1	430,94	43,09	430,94	43,09	-1,8	10
Criterios	Solo precio	14	9,9	593,62	42,40	548,90	39,21	-5,1	23
	Precio y más criterios	123	87,2	50.478,18	410,39	25.081,70	203,92	-10,6	473
	Sin información	4	2,8	145,98	36,50	48,67	12,17	0,00	0
Entidad	Sociedades Mercantiles	97	68,8	49.172,87	506,94	24.451,10	252,07	-11,9	414
	Club Deportivo	20	14,2	745,92	37,30	472,42	23,62	-6,9	47
	Federación	7	5,0	335,90	47,99	312,18	44,60	-2,9	7
	Empresario Individual	13	9,2	817,11	62,85	394,90	30,38	-5,4	28
	Sin información	4	2,8	145,98	36,50	48,67	12,17	0,0	0

Nota: V.E.= Valor estimado del contrato; V.E.M.: Valor estimado del contrato medio; P.B.L.: Presupuesto base de licitación; P.B.L.M.: Presupuesto base de licitación medio; B: Porcentaje de bajada. P.E.: Propuestas de entidades. N.S.P.: Negociado sin publicidad. Cifras económicas expresadas en miles de euros.

Tabla 2.

Variables económicas de las licitaciones en función de las variables específicas analizadas: duración del contrato, proyecto, solvencia técnica y titulación académica.

		N	%	V.E.	V.E.M.	P.B.L.	P.B.L.M	% B	P.E.
		127		50.624,16	2.615,83	25.130,37	1.299,54	-10,6	473
Duración	0 - 12 meses	30	23,6	1.594,39	53,15	1.077,54	35,92	-10,8	91
	13 - 24 meses	29	22,8	1.951,33	67,29	1.083,17	37,35	-12,1	116
	25-36 meses	29	22,8	3.682,77	126,99	1.497,53	51,64	-4,8	98
	37 - 48 meses	20	15,7	22.639,08	1.131,95	11.021,28	551,06	-17,5	90
	49 - 60 meses	15	11,8	20.610,62	1.374,04	10.402,19	693,48	-23,4	78
	Sin información	4	3,1	145,98	36,50	145,98	36,50	0	0
Proyecto	No proyecto	75	59,1	22.854,23	304,72	10.385,47	138,47	-13,7	258
	Proyecto global	48	37,8	27.583,04	574,65	14.659,95	305,42	-13,3	201
	Sin información	4	3,1	186,90	46,72	84,95	21,24	0	14
Solvencia Técnica	Principales Servicios	60	47,2	43.273,94	721,23	20.713,98	345,23	-17,7	329
	Titulación académica y profesional	8	6,3	437,48	54,69	203,42	25,43	-5,8	11
	No Solvencia Técnica	13	10,2	809,51	62,27	737,51	56,73	-10,3	49
	Elección de la entidad	17	13,4	1.933,15	113,71	945,26	55,60	-16,3	27
	Varios Criterios de solvencia Técnica	24	18,9	3.954,25	164,76	2.416,31	100,68	-6	42
Sin información	5	3,9	215,82	43,16	113,88	22,78	0	15	
Titulación Académica	No titulación	14	11,0	4.533,19	323,80	2.664,25	190,30	-4,7	57
	Titulación Obligatoria	56	44,1	39.837,54	711,38	19.392,71	346,30	-13,7	209
	Titulación Valorable	24	18,9	4.035,32	168,14	1.691,34	70,47	-20,1	87
	Titulación Conforme Ley	29	22,8	2.031,21	70,04	1.297,12	44,73	-12,1	106
Sin información	4	3,1	186,90	46,72	84,95	21,24	0	14	

Nota: V.E.= Valor estimado del contrato; V.E.M.: Valor estimado del contrato medio; P.B.L.: Presupuesto base de licitación; P.B.L.M.: Presupuesto base de licitación medio; B: Porcentaje de bajada. Cifras económicas expresadas en miles de euros.

En la Tabla 2 se recogen los datos relativos a las variables económicas de las licitaciones (en aquellas que se utilizan otros criterios además del precio) en función de las variables específicas analizadas (duración del contrato, proyecto, solvencia técnica y titulación académica). Respecto a la duración del contrato, 30 licitaciones tenían una duración inferior a 12 meses, mientras que otras 15 tenían una duración de más de 49 meses. Las mayores bajadas en el precio de adjudicación se produjeron en este último grupo, con un 23,4%, seguidas muy de cerca por las licitaciones que duraban entre 37 - 48 meses y que tuvieron una baja del 17,5%. Si nos fijamos en el número de propues-

tas, no hubo diferencias notables entre cada uno de los subgrupos.

En cuanto a la variable proyecto, en el 59,1% de las licitaciones no se valoró ningún tipo de proyecto, mientras que en el 37,8 % si se tuvo en cuenta. En ambos casos, la bajada en el precio de adjudicación fue muy similar, 13,7% y 13,3%, respectivamente. El número de propuestas de entidades fueron 258 y 201, respectivamente.

Referente a la solvencia técnica, en 60 licitaciones (47,2%) se utilizó un listado de los principales servicios de la entidad para valorar la solvencia técnica, mientras que, en sólo 8 licitaciones (6,3%), se utilizó la titulación aca-

démica y profesional para justificar la solvencia técnica. La mayor bajada en el precio de adjudicación (17,7%) se produjo cuando la solvencia técnica se valoró con el listado de principales servicios, recibándose 329 propuestas. En cambio, el menor porcentaje de bajada (5,8%) se daba cuando la solvencia se justificaba en función de la titulación académica y profesional, recibándose solamente 11 propuestas de entidades interesadas.

Finalmente, y en lo que se refiere a la titulación académica del personal que interviene en la prestación del servicio, 56 licitaciones, es decir, el 44,1 % del total, requerían titulación obligatoria para el personal. En las propuestas presentadas (209), se produjo un 13,7% de bajada en el precio de adjudicación. Por otro lado, en 24 licitaciones (18,9 % del total) se valoró la titulación de los profesionales como criterio de adjudicación, registrándose una bajada del 20,1%, y recibándose 87 propuestas. Por último, en 29 licitaciones (22,8% del total), se requería que el personal tuviera la titulación conforme a la ley, produciéndose en este caso una bajada en el precio de adjudicación del 12,1% y presentándose 106 propuestas diferentes.

Discusión

El objetivo del presente estudio fue realizar un análisis descriptivo de las variables económicas de los contratos de servicios y concesión de servicios deportivos en la Comunidad de Madrid, en función de otras variables que condicionan el proceso de adjudicación.

Los resultados obtenidos muestran que las licitaciones analizadas durante un periodo de dos años alcanzan, en su conjunto, un valor estimado del contrato de 51.217.778,74 euros. Se trata de una cifra nada desdeñable, que deja claro la importancia que tiene la licitación pública en la Comunidad de Madrid a la hora de ejecutar los presupuestos deportivos en las diferentes administraciones. No obstante, podemos encontrar distintos planteamientos por Comunidades Autónomas. Así, en el estudio de Arboledas y Puig (2012), en el que se compararon los servicios deportivos municipales de Andalucía y Cataluña, se observó que en Andalucía la mayoría de los servicios deportivos eran gestionados directamente por la administración. En cambio, en el caso de Cataluña, los servicios se gestionaban en mayor medida a través de otros agentes del sistema deportivo, tanto comerciales como asociativos.

En el presente estudio, las administraciones parecen decantarse por la libre competencia a la hora de licitar un servicio, intentando que el precio no sea lo único a valorar. El 92,9 % de las licitaciones utilizaron un procedimiento abierto, mientras que el 7,1 % utilizaron el procedimiento negociado sin publicidad. El 9,9% de las licitaciones sólo utilizaba como el único criterio de selección el precio, mientras que el 87,2 % usaron otros criterios además del precio. Estos resultados difieren de otras investigaciones previas como, por ejemplo, la realizada por

Revilla (2006) para analizar las adjudicaciones de las piscinas en Cataluña. En dicho estudio se encuentra que, el 27 % de las piscinas (7 de 26 pliegos analizados), no se especifica ningún criterio para seleccionar al adjudicatario (Revilla, 2006). Estas diferencias podrían apuntar hacia una mayor transparencia del sector público en las contrataciones, creando un escenario de competencia que posibilite que la adjudicación recaiga sobre la entidad más preparada. En este sentido, desde 2008 se busca la transparencia en la gestión a través de severas penalizaciones por incumplimiento, que obligan tanto a las administraciones como a sus directivos a adoptar un conjunto de principios de buen gobierno (Luna, 2015). En esta misma línea, la Directiva 2004/18 señala que la adjudicación de los contratos debe ejecutarse basándose en criterios objetivos que garanticen el respeto de los principios de transparencia, así como la evaluación de las ofertas en condiciones de competencia efectiva (Fueyo, 2013).

Las sociedades mercantiles son las entidades que más adjudicaciones logran, el 74,8% del total cuando el tipo de procedimiento es abierto. La relación público – privada se realiza en mayor medida con entidades deportivas con ánimo de lucro (García-Fernández et al., 2020) Sin embargo, cuando se utiliza el negociado sin publicidad, sólo 1 de las 10 licitaciones fue adjudicada a una sociedad mercantil. Posiblemente, estos datos ponen de manifiesto el nivel de complejidad y especialización que requiere conseguir adjudicaciones en un entorno de competencia. Así, en un estudio previo en el que se analizó la externalización de los servicios deportivos municipales en Bizkaia (Aldama y Camps, 2008) se establece que las administraciones utilizan los convenios particulares como marco para que los clubes puedan gestionar las actividades municipales. Esto se podría explicar porque las administraciones, para ciertos tipos de servicio, podrían necesitar entidades con mayor arraigo en el municipio, por lo que prefieren contar con clubes deportivos y, por ello, utilizan convenios particulares o licitaciones con procedimiento negociado sin publicidad. En otro análisis desarrollado en Sevilla, se resalta el uso de la gestión social que es el traspaso de la gestión municipal a entidades o asociaciones deportivas, generalmente a clubes de barrios populares. Esto sucede porque faltan las condiciones, como recursos y personal, para que la administración realice la gestión. De esta forma, las entidades y asociaciones deportivas cercanas a las instalaciones deportivas se organizan para gestionarlas (Carneiro et al., 2020). Es este tipo de externalización, en la que no se utiliza la licitación pública, es donde los clubes deportivos tiene mayor representación. Por último, no se siguen las recomendación que se realiza a las administraciones para activar la economía a través de las licitaciones públicas donde se debería dar un mayor apoyo al trabajador autónomo dentro del sector deportivo (Tejero-González, 2016), como se puede observar solo resultan adjudicatarios un 9,2% de las veces.

De los resultados del presente estudio también se desprende que las entidades parecen mostrar mayor interés

por los contratos más duraderos, reflejándose en los porcentajes de bajada y en el número de entidades que se presentan a la licitación. Los mayores porcentajes de bajada se producen en las licitaciones con una duración de 37 - 48 meses y de 49 - 60 meses, siendo del 17,5% y del 23,4%, respectivamente. El número medio de entidades que se presentan a una licitación es de 3,7. Sin embargo, cuando la duración es de 37 - 48 meses, este número se eleva hasta 4,5, alcanzando el 5,2 si la duración se encuentra entre 49 - 60 meses. Como se adelantó en un estudio sobre el régimen jurídico y financiero de los servicios deportivos municipales de Andalucía (Luna, 2015), estos datos parecen indicar que si la duración de los contratos fuese mayor, se ayudaría a fomentar un tejido empresarial solvente y un asociacionismo deportivo responsable, que son de gran importancia para el sector. También se estimularía la existencia de un mercado competitivo, lo que facilitaría alcanzar los objetivos económicos marcados por la externalización de los servicios (Más, 2000).

En cuanto a la titulación académica de los profesionales que van a desarrollar el servicio, nuestros resultados muestran que sólo en el 6,3% de las licitaciones se solicita una titulación específica de los profesionales para superar los criterios de solvencia técnica. El 18,9% de las licitaciones utiliza como criterio de adjudicación la titulación de los profesionales. El 44,1% piden que los profesionales tengan una titulación obligatoria sin especificar cuál y el 22,8% requiere que los profesionales tengan una titulación conforme a la ley. A priori, estas cifras parecen insuficientes, ya que los profesionales que poseen la formación específica oficial son el elemento básico y esencial para que los servicios demandados estén garantizados y se presten con la calidad apropiada (Campos-Izquierdo, 2007). En esta misma línea, una de las recomendaciones que establece Luna (2015), al analizar el control municipal de las concesiones administrativas, es que en los pliegos de prescripciones técnicas deben aparecer los perfiles profesionales que ha de contratar directamente el concesionario. Este punto es de gran trascendencia, ya que el porcentaje de no titulados, en el mercado laboral y profesional deportivo, significa una involución del propio mercado y de la propia actividad física y del deporte (Campos-Izquierdo, 2007). El 38% de las personas que trabaja en el sector de la actividad física y el deporte no poseen ninguna titulación, y solamente el 37% poseen titulación adecuada al puesto que ocupa (Campos-Izquierdo, 2016). La titulación y la capacitación no pueden ser un "requisito" subvencionable, han de ser una exigencia (Garrigós, 2001). Otro punto a destacar, es que en este tipo de servicios el mayor volumen de puesto de trabajos que se crean son los de entrenadores y monitores deportivos. A nivel general, las condiciones laborales y profesionales de estos dos perfiles son los que presentan peores condiciones (Campos-Izquierdo, 2019).

Respecto a los criterios que dependen de juicios de valor, los resultados del presente estudio muestran que sólo en el 37,8% de las licitaciones se valora un proyecto para elegir a la entidad adjudicataria. Esta circunstancia deja

escapar la oportunidad de conocer mejor la forma de proceder de las posibles entidades que optan al servicio y, en consecuencia, poder realizar una mejor elección del adjudicatario. Esta situación, junto con la descrita en el punto anterior sobre la titulación requerida a los profesionales, quizás se pueda deber a la falta de recursos, de tiempo y de conocimientos técnicos por parte de algunas administraciones locales para plantear criterios de adjudicación más específicos de nuestro sector. Esta misma idea ya ha sido recogida en estudios previos, poniendo de manifiesto que la falta de recursos y metodología impidió a muchas administraciones locales cumplir con la disposiciones legales (Burriel, 1992). Es importante destacar que, para la evaluación de las ofertas conforme a los criterios dependientes de juicio de valor, se debe constituir un comité, con un mínimo de tres miembros expertos, no integrados en el órgano proponente y con cualificación profesional adecuada (Fueyo, 2013). La exigencia de estos requisitos, junto con la falta de recursos de las administraciones y la búsqueda de transparencia, puede ser los motivos por los que no se use como criterio de adjudicación la valoración de un proyecto.

Los datos de este estudio pueden resultar de interés, tanto para las administraciones como para las entidades. Conocer las diferentes variables que rodean el proceso de licitación y la repercusión que éstas tienen sobre la adjudicación, puede contribuir a tomar mejores decisiones sobre aspectos que van a tener una implicación directa en el servicio a recibir por el usuario. También se recogen datos significativos que puede ayudar a tomar medidas para el desarrollo cooperación público - privada dentro del sector deportivo, en especial, sobre las condiciones de los profesionales que ejecutan el servicio, que sin duda, tendrán incidencia sobre la calidad de los servicios externalizados.

Pese a ello, este estudio no se encuentra exento de limitaciones. La más destacable es que el análisis de las licitaciones se restringe al ámbito territorial de la Comunidad de Madrid. En consecuencia, es posible que algunas de sus conclusiones no sean extrapolables a otras zonas geográficas de nuestro país. No obstante, gracias al cambio en la ley que rige los contratos públicos, se ha podido acceder a todos los datos de las licitaciones, con un amplio número de licitaciones analizadas, de diferentes administraciones, con concursos de distinta naturaleza y diversas disciplinas deportivas. En consecuencia, creemos que se aporta una imagen clara de la licitación de servicios y concesión de servicios de la Comunidad de Madrid, en la que basarse para tomar decisiones futuras si se creyera conveniente.

Conclusiones

A partir de los resultados obtenidos en el estudio, las principales conclusiones son las siguientes:

- Existen diferencias en el uso que hacen las administraciones de las variables específicas dentro de un proceso de licitación. No obstante, los diferentes órganos de contratación suelen coincidir en el manejo de dos variables: la

mayoría de los servicios se licitan utilizando un procedimiento abierto y eligiendo varios criterios de adjudicación, además del precio, para seleccionar a la entidad adjudicataria.

- En la mayoría de los servicios, más del 80%, no se requiere una titulación específica de los profesionales ni se valora esta para la adjudicación. Simplemente se requiere una titulación obligatoria, conforme a la ley o no se menciona nada sobre la titulación de los trabajadores.

- Las administraciones no suelen pedir proyectos a las entidades que optan a los servicios. El 60% de las licitaciones no utilizan los criterios que dependen de juicios de valor para elegir al adjudicatario.

- La variable específica que afecta en mayor medida al precio de adjudicación es la duración del contrato. En los contratos de mayor duración parece existir una mayor bajada en el precio de adjudicación. También, si atendemos al número de ofertas que se reciben, parece provocar un mayor interés por parte de las entidades.

- El método más utilizado para comprobar la solvencia técnica de las entidades son los principales servicios de la misma naturaleza del contrato licitado que se hayan realizado con anterioridad.

- Las entidades que más adjudicaciones reciben son las sociedades mercantiles. En segundo lugar, a mucha distancia, están los clubes deportivos.

Atendiendo a estas conclusiones, si tuviéramos que describir la licitación tipo de contrato de servicios y concesión de servicios deportivos en la Comunidad de Madrid, sería una licitación de procedimiento abierto, que utiliza varios criterios de adjudicación además del precio, que no valora un proyecto de las entidades para su adjudicación, que para cumplir la solvencia técnica requieren servicios similares prestados con anterioridad y que solo exige que los profesionales que van a realizar el servicio tengan la titulación obligatoria, sin entrar en más detalles sobre esta titulación. Esta licitación será adjudicada a una sociedad mercantil.

Referencias

Aldama, I. M. de, y Camps, A. (2008). La externalización de los servicios deportivos municipales. Estudio de caso en Bizkaia. *Apunts Educación Física y Deportes*, 92, 74-80.

Arboledas, D., y Puig, N. (2012). Análisis comparativo de los servicios deportivos municipales de Andalucía y Cataluña. *Revista Internacional de Ciencias del Deporte, Volumen VIII*, 223-244.

Arias - Ramos, M., Serrano-Gómez, V., y García-García, O. (2016). ¿Existen diferencias en la calidad percibida y satisfacción del usuario que asiste a un centro deportivo de titularidad privada o pública? Un estudio piloto. *Cuadernos de Psicología del Deporte*, 16, 2, 99-110.

Auré, J. (2015). Las subvenciones de la administración local en materia de deporte en Cataluña. *Apunts Educación Física y Deportes*, 120, 58-66.

Ávila, M. A., Solanellas, F., Rosa, C. D., y Muñoz, J. (2021). El modelo de gestión deportiva de la provincia de Barcelona desde la óptica de los gestores deportivos municipales. *Podium sport, leisure and tourism review*. <https://doi.org/10.5585/podium.v10i1.15915>

Ballesteros, L. Á. (2009). La selección del contratista en el sector público: Criterios reglados y discrecionales en la valoración de las ofertas. *Revista de Administración Pública*, 180, 21-57.

Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público, Pub. L. No. Ley 9/2017, 265. <https://www.boe.es/buscar/pdf/2017/BOE-A-2017-12902-consolidado.pdf>

LEY 30/2007, de 30 de octubre, de Contratos del Sector Público, Pub. L. No. Ley 30/2007, 101. <https://www.boe.es/boe/dias/2007/10/31/pdfs/A44336-44436.pdf>

Boqueira, J. M. (1963). *La selección de Contratistas*. Instituto de Estudios políticos.

Burriel, J. C. (1992). Análisis y diagnóstico del sistema deportivo local: Punto de partida para el diseño de políticas deportivas municipales. *Apunts Educación Física y Deportes*.

Campos-Izquierdo, A. (2007). Los profesionales de la actividad física y del deporte como elemento de garantía y calidad de los servicios. *Calle Libre*.

Campos-Izquierdo, A. (2007). Los profesionales de la organización y gestión de actividad física y deporte en las instalaciones deportivas y entidades: Características socio-demográficas y formativas. *Revista Internacional de Ciencias del Deporte*, III(8).

Campos-Izquierdo, A. (2014). Conocimiento de los elementos de la contratación y del convenio colectivo de los recursos humanos de la actividad física u deporte en España. *Actividad Física y Deporte: Ciencia y Profesión*, 21.

Campos-Izquierdo, A. (2016). La formación de los profesionales de actividad física y deporte en España. *Movimiento*, 1351-1364. <https://doi.org/doi:10.22456/1982-8918.64711>

Campos-Izquierdo, A. (2019). Ocupaciones, empleo y perfil de los Graduados en Ciencias de la Actividad Física y del Deporte en España. *Cultura CCD*, 113-123.

Carbonero, J. (2010). *La adjudicación de los contratos administrativos: Origen, evolución y sistema actual*. [Universidad de Granada]. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/tesis?codigo=64016>

Carneiro, F. H., Rodríguez Díaz, Á., y Mascarenhas, F. (2020). A RELAÇÃO PÚBLICO-PRIVADO NA GESTÃO DE INSTALAÇÕES ESPORTIVAS NA ESPANHA: UM OLHAR SOBRE SEVILHA. *LICERE-Revista do Programa de Pós-graduação Interdisciplinar em Estudos do Lazer*, 439-469.

Carranza-Bautista, D. (2021). Gestión del deporte o la actividad física: Modelo de intervención global. *Retos*, 961-972. <https://doi.org/10.47197/retos.v0i39.80303>

- Estrada-Marcén, N., Soler-Gracia, Á., Casterad-Seral, J., y Cid-Yagüe, L. (2021). *Situación profesional y entorno laboral del instructor de Ciclo Indoor Professional situation and labor environment of the Indoor Cycling instructor*. 708-717.
- Fanega, L. (2018). *Las grandes concesiones administrativas de instalaciones deportivas en Cataluña: Planificación, control, seguimiento e intervención*. 3º Congrés d'Economia i Empresa de Catalunya - Full papers.
- Fueyo, M. (2013). Criterios de adjudicación de los contratos. *Revista de los estudios locales*, 207-234.
- Gallardo, L. (2002). Características generales de los servicios deportivos municipales en Castilla—La Mancha. *Revista Motricidad*.
- Gambau I Pinasa, V. (2009). *Hacia la regulación de las profesiones del deporte en España*.
- García, F., Alguacil, M., y Molina, N. (2020). Predicción de la lealtad de los usuarios de centros deportivos privados. Variable de gestión y bienestar subjetivos. *Retos*, 38, 16-19.
- García-Fernández, J., Gálvez-Ruiz, P., Angosto-Sánchez, S., y Grimaldi-Puyama, M. (2020). *Government and commercial alliance in sport* (Managing Sport Across Borders). Routledge.
- García-Unanue, J., Felipe, J. L., Sánchez-Sánchez, J., Burillo, P., Fernández-Luna, Á., De la Riva, L., De la Plata, N., y Gallardo, L. (2019). La dimensión del deporte a escala municipal. Análisis desde la nueva perspectiva del coste efectivo y el tipo de gestión. *RICYDE. Revista Internacional de Ciencias del Deporte, XV-Year XV*, 254-265.
<https://doi.org/10.5232/ricyde2019.05704>
- Garrigós, F. (2001). La regulación del ejercicio de la profesión como activo en el desarrollo de la economía del deporte. *Revista Internacional de Medicina y Ciencias de la Actividad Física y el Deporte*, 1, 188-196.
- Grimaldi, M., Fernández, J., y García, J. (2013). Situación laboral de los gestores deportivos en servicios públicos externalizados. *Actividad Física y Deporte: Ciencia y Profesión*, 18.
- Lera, F., y Lizalde - Gil, E. (2013). *Comparative sport development: Systems, participation and public policy*. In K. Hallmann y K. Petry.
- Lera, F., y Suárez, M. J. (2019). Práctica deportiva y políticas públicas en el deporte en España. *Papeles de economía española*, 159.
- Luna, J. (2015). *Régimen jurídico y financiero de los servicios deportivos municipales de Andalucía: Propuesta de mejora*. Granada.
- Luna Quesada, J. (2014). *El control municipal de las concesiones administrativas: El caso de los servicios e instalaciones deportivas*. 63-81.
- Martínez, J. (2001). La gestión pública y privada de los espacios deportivos en las comunidades autónomas y los sistemas locales. *Apunts Educación Física y Deportes*, 63, 74-83.
- Más, J. (2000). *Gestión privada de servicios públicos: La externalización (outsourcing) en la administración pública*. V Congreso Internacional del CLAD sobre La Reforma del Estado y de la Administración Pública, Santo Domingo, Rep. Dominicana.
- Ministerio Educación Cultura y Deporte. (2022). *Anuario estadísticas deportivas 2022* (p. 243).
- OIREscon. (2022). *Informe de la supervisión de la contratación pública en España*.
- Directiva 2014/23/UE del Parlamento Europeo y del Consejo Directiva 2014/23/UE, Pub. L. No. Directiva 2014/23/UE.
- Directiva 2014/24/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, Pub. L. No. Directiva 2014/24/UE.
- Pereira, E. (2016). Tendencias en Gestión Deportiva. *Revista Española de Educación Física y Deporte*, 414(1133-6366), 13-16.
- Revillo, M. (2006). *La gestión indirecta de las piscinas cubiertas en la administración pública local. Análisis comparativo de la oferta en Cataluña*. Universitat de Lleida.
- Román, A. (2014). La gestión indirecta de los servicios públicos. Algunos mecanismos de racionalización y control. *Revista Andaluza de Administración Pública*, 89, 111-152.
- Santacruz, J. A., Espadas, M., Clemente, A., y Jiménez-Beatty, J. E. (2021). Spanish sport facilities: Differences between public and private, and according to their business model. *Retos*, 39, 38-45
- Tejero-González, C. (2016). Sobre la importancia del deporte como acción política: Razones y medidas de gobernanza. *Cultura, Ciencia y Deporte*, 5-6.
- Zúñiga, G. (2008). El tratamiento de las cláusulas sociales en la normativa reguladora de la contratación pública. Su consideración como criterios de adjudicación de los contratos administrativos. *Dereito*, 17, 65-90.