

Guía de recomendaciones para la contratación pública de servicios deportivos: origen, desarrollo y futuro del proyecto



AUTOR: Yago Monteoliva Rodríguez · Gerente de AEESDAP. Especialista en materia de contratación pública sector deportivo.

El pasado 30 de octubre, **FAGDE** y la **Asociación Española de Empresarios de Servicios Deportivos a las Administraciones Públicas (AEESDAP)**, arropados entre otros por el **Consejo Superior de Deportes (CSD)** -financiador principal del proyecto- y la **Federación Española de Municipios y Provincias (FEMP)** -colaborador-, presentaron la **Guía práctica de recomendaciones para la contratación pública de servicios deportivos por parte de las administraciones locales**. Este proyecto tiene como objetivo apoyar la labor de las áreas técnicas deportivas en lo relativo a la contratación de servicios deportivos mediante licitaciones/contratos públicos de servicios.



Yago Monteoliva, durante la presentación de la Guía

Como principal *padre* y enormemente agradecido por la oportunidad y el reto que suponía, quiero aprovechar este espacio para explicar brevemente **el origen de este proyecto, su enfoque, objetivos** y aportar algunas reseñas sobre su contenido y sobre cómo puede usarse.

El mundo de la contratación pública no es un mundo sencillo y amable en el que adentrarse y manejarse. Las leyes, los pliegos, las resoluciones de Tribunales, los informes de Órganos consultivos, de supervisión y control y cualquier otra fuente *oficial* de información al respecto están redactados en un lenguaje que resulta a veces indescifrable para cualquier persona ajena al mundo jurídico. Además, los propios contenidos legales evolucionan casi constantemente y cuando no es una reforma de un artículo de la Ley vía cualquier tipo de publicación oficial, los Tribunal y/o los Órganos consultivos entran a matizar aspectos concretos de su aplicación o incluso cambian de sentido en lo que ya se había establecido anteriormente como doctrina. Además, el ámbito de la contratación no es ajeno a otros ámbitos, como por ejemplo el laboral, cuya evolución constante también supone de nuevo otro reto a la hora de estar al día.

En el modelo actual de gestión indirecta en el sector deportivo, **las áreas técnicas deportivas de las entidades locales (y resto del sector público) se encuentran en una situación nada óptima a la hora de encarar los procesos licitatorios** que les permitirán hacer un uso eficiente y estratégico de la tan nombrada últimamente Colaboración Público Privada (CPP). Con carácter general, no es temerario decir que

existe un gap formativo en determinadas materias imprescindibles hoy en día en determinados puestos de gestión deportiva, incluso entre las funciones y competencias originales de determinados puestos de trabajo y las que realmente se desempeñan. Conscientes de ello, AEESDAP, como entidad que representa al sector privado que provee de servicios deportivos al sector público, y FAGDE, como entidad que representa a las personas dedicadas al ámbito de la gestión del sector deportivo, se unen para intentar aportar medios que mejoren esta situación.



Milagros Díaz, vicepresidenta de FAGDE

Lo primero que hay que tener en cuenta es que **esta Guía no es solo una guía de contratación pública**. Basado en lo explicado anteriormente, desde el primer momento se tuvo claro que debíamos tratar (dentro de los recursos con los que podíamos contar) todos aquellos aspectos que pudieran influir en el éxito/fracaso de una licitación de un contrato público de servicios en el ámbito del deporte. Es por ello que la guía aborda aspectos relativos a la contratación pública, al ámbito laboral (subrogación, convenios colectivos, cesión ilegal de trabajadores...), a la normativa en materia de regulación de profesionales en ámbito del deporte, contabilidad de costes e incluso matemáticas (fórmulas para valoración de criterio precio), así como capítulos donde se intenta poner de manifiesto la necesidad de cambiar/evolucionar la manera en la que actualmente se licita en muchos sitios y como puede conseguirse.

A la hora de abordar la creación de contenidos y con el objetivo de dotarla del mayor rigor posible, tuvimos claro que **era necesario contar con todos aquellos agentes del sector**

(y de otros relacionados) que pudieran aportar valor a la misma. Llegado este punto, nos dimos cuenta de la relevancia del proyecto. Te das cuenta de que un proyecto es necesario e importante cuando todo aquel al que le pides ayuda “se tira de cabeza” y se ofrece para colaborar en él. Así, es un orgullo y estaremos siempre agradecidos a todas las personas y entidades que nos han ayudado (ver el apartado 2.1 de la Guía). Personalmente ha sido un placer trabajar con vosotros en este proyecto.



Aitor Canibe, director general de Alto Rendimiento del CSD

Una cuestión fundamental que se debía resolver en este proyecto y que hemos comentado con anterioridad, es **la constante evolución del marco normativo, lo cual ha condicionado en parte el formato digital de la Guía**: acceso universal y gratuito, relativamente fácil de actualizar y, por supuesto, sostenible. De hecho, ya estamos preparando la primera actualización de la Guía puesto que en 2 meses ya han cambiado cosas: nuevos umbrales para contratos sujetos a regulación armonizada, nueva sentencia de Tribunal en relación al establecimiento de criterios de calidad en los contratos de servicios especiales del anexo IV... Lo cierto es que el proyecto es más ambicioso y tiene como objetivo hacer crecer la Guía para alcanzar también el ámbito de las concesiones y los contratos de suministro (sobre todo en aquello que no comparten dentro de la LCSP). Otro de los aspectos que debíamos tener en cuenta era su claridad, la necesaria adaptación del lenguaje y la terminología jurídica a un perfil de usuario no precisamente del ámbito jurídico.

CÓMO USAR LA GUÍA

La Guía es un documento online en pdf que se apoya/complementa con una serie de anexos que aportan conocimientos y herramientas que pueden resultar de utilidad en la configuración y desarrollo de un proceso de licitación. Los contenidos, basados rigurosamente en lo establecido en la Ley (LCSP con referencias a la Ley Foral de Contratos Públicos de Navarra para aquellos que desarrollan su actividad allí), se complementan con constantes apuntes relativos la doctrina de los distintos Tribunales y Órganos Consultivos (debidamente referenciada) y a otras normas que resultan de aplicación, siempre desde un punto de vista totalmente práctico.

Es importante señalar que es un documento de apoyo que, como tal, no alcanza probablemente a sustituir la adquisición de conocimientos específicos...hay que formarse. Hay que invertir en formación y hay que emplear tiempo – ese que casi nunca tenemos – para pensar en planificar con tiempo la próxima licitación y poder así pensar en lo que se quiere conseguir y como se configura todo eso en lo que deberíais tener opinión y voz para lograrlo. **El mundo de la licitación no es tan difícil, pero es duro. Los errores se suelen pagar muy caros.**



Javier Blanco, presidente de AEESDAP

Por último, es importante estar al día de las posibles actualizaciones que se realicen. Nos comprometemos a realizar revisiones periódicas para que estéis bien informados, pero debéis tener cuidado al imprimirla y descargarla, porque como ya hemos comentado, trabajar con información desfasada puede tener consecuencias. Hemos habilitado un servicio de suscripción para informaros de cualquier modificación o evolución. Es altamente recomendable usarlo.

ASPECTOS INTERESANTES QUE RESALTAR A EFECTOS PRÁCTICOS

Dentro de los contenidos de la Guía, siendo conscientes en el día a día de los principales

problemas que afectan a los procesos de licitación de servicios deportivos, os invitamos a echar un vistazo a los siguientes apartados:

o **Apartado 5, página 21.** Principales problemas en la actualidad de muchas licitaciones del sector y, sobre todo, las principales consecuencias para los diferentes agentes del sector. Como veréis, algunas no son tan fáciles de percibir desde el punto de vista propio.

o **Apartado 8.2, página 31.** Papel del gestor/a deportivo/a público en las licitaciones. Muchos son los aspectos que influyen en el éxito/fracaso de una licitación y probablemente en muchos casos, limitado es el poder de decisión sobre ellos del área promotora - el área deportiva -. Teniendo en cuenta que todos ellos tienen margen de configuración, hay que identificar primero que aspectos son para luego aprender cómo funcionan y saber definirlos según nuestras necesidades.

o **Apartado 9.4, página 40.** Memoria justificativa del contrato. Gran cantidad de impugnaciones de pliegos tienen su origen en una deficiente redacción de este documento. Hay que tener en cuenta que los contenidos de este documento – obligatorio en todas las licitaciones - no están definidos en la propia LCSP de una manera clara y concisa, hay que recurrir a lo establecido en varios artículos y a la doctrina de los Tribunales para averiguarlo.

o **Apartado 9.8, página 46.** Subrogación. La información de los costes derivados de la subrogación es clave para garantizar la igualdad de trato entre licitadores. Es muy importante conocer el proceso y las obligaciones para las partes que se derivan del mismo, así como las posibles consecuencias de una mala gestión del proceso. Todos los convenios colectivos del ámbito del deporte contemplan la subrogación de trabajadores.

o **Apartado 10, Etapa 2, página 54.** Cálculo del presupuesto. Imprescindible. Uno de los aspectos más relevantes y complicados en algunos casos. Su dependencia de lo establecido en los convenios colectivos/subrogación es un auténtico quebradero de cabeza en algunas situaciones. Un presupuesto adecuado no solo asegura que las obligaciones contractuales pueden (y deben) ser cumplidas correctamente, sino que tiene una influencia definitiva en la orientación de las ofertas por parte de los licitadores.

o **Apartado 10, Etapa 3, página 60.** Configuración de los criterios de adjudicación. Imprescindible. Una de las principales claves para saber invertir satisfactoriamente, no solo en términos de legalidad, sino en términos de rendimiento.

o **Apartado 11.4, página 80.** Propuesta de configuración de los criterios de adjudicación. Con el objetivo de facilitar la configuración de los criterios de adjudicación, se propone una metodología a seguir, paso a paso, para minimizar riesgos y maximizar resultados.

o **Apartado 12.1, página 89.** Ejemplos de fórmulas. Imprescindible. No hay fórmulas mejores ni peores, hay fórmulas que se comportan de una manera y otras que se comportan de manera distinta. La elección de la fórmula adecuada para conseguir lo que quiero en la licitación es definitiva para el éxito de la misma. Un error aquí puede destrozar todo el trabajo realizado en el resto de criterios.

o **Apartado 12.2, página 96 y anexo.** Convenios colectivos. Imprescindible. No solo es importante conocer que convenio sectorial aplica en nuestro servicio, sino que hay que interpretar su contenido a efectos de realizar un adecuado cálculo de costes salariales. Los convenios colectivos actuales no están pensados/configurados para poder obtener fácilmente una estimación de dichos costes. En este apartado se realiza un pequeño análisis muy esquemático de los principales aspectos que hay que tener en cuenta.



De izquierda a derecha: Fernando Armas (FEMP), Noelia Ayala (Auren), Javier Blanco (AEESDAP), Milagros Díaz (FAGDE), Aitor Canibe (CSD) y Yago Monteoliva, coordinador de la Guía.

Esperamos que esta herramienta realmente sirva para facilitar vuestra labor, así como vuestra comprensión y capacitación en materia de configuración y gestión de procesos de licitación. Hay mucho en juego y un importante margen de mejora. Mucho ánimo. Buscadnos para lo que necesitéis.

En los siguientes enlaces están disponibles la [GUÍA](#) y el [VÍDEO](#) de la presentación.

Link to Original article: <https://www.fagde.org/direccion-y-gestion-del-deporte-no-37-1/guia-de-recomendaciones-para-la-contratacion-publica-de-servicios-deportivos-origen-desarrollo-y-futuro-del-proyecto?elem=312332>