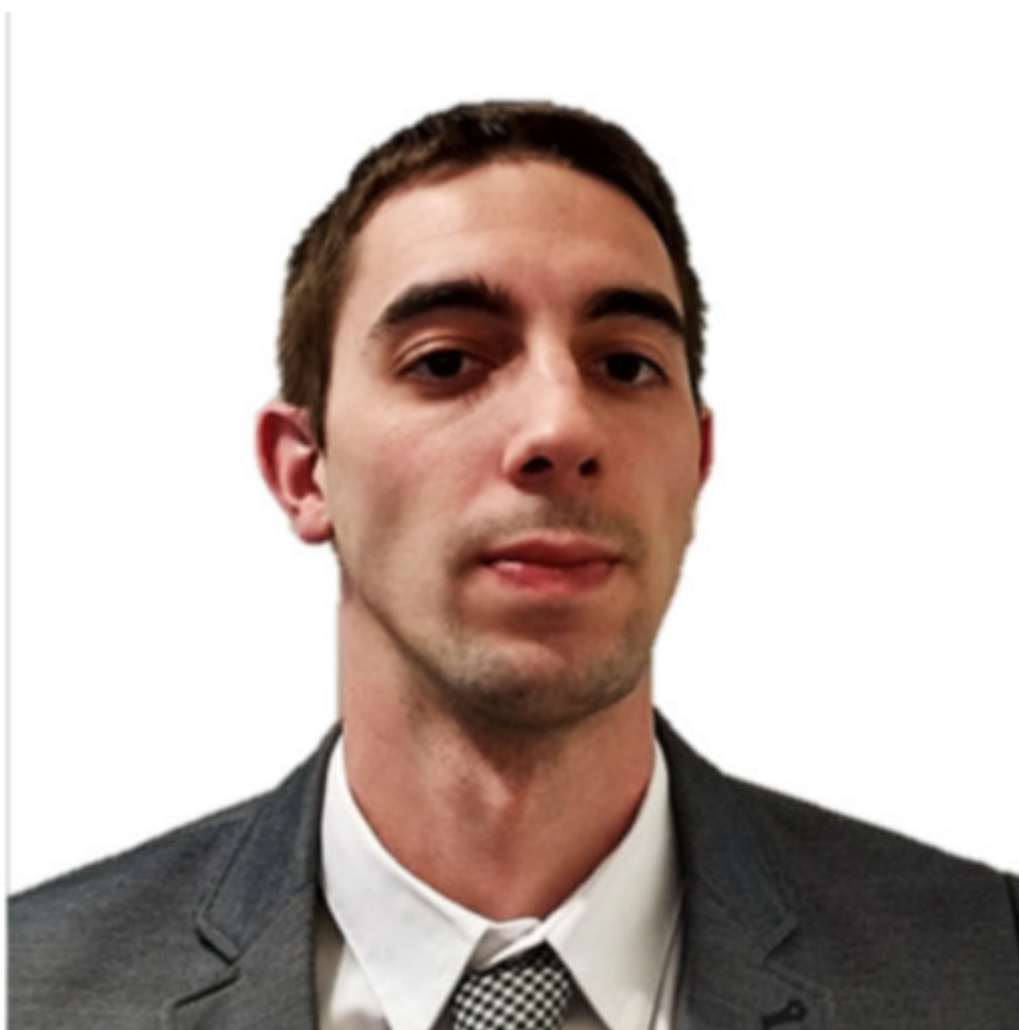


Contratación pública en instalaciones deportivas. Nuevas normas y problemas de siempre



La contratación pública en servicios deportivos, sobre todo a nivel municipal, sigue siendo un tema de reflexión y debate. Todavía existe una gran disparidad en el formato de las licitaciones, la valoración de las ofertas y los precios de los contratos, incluso cuando el objeto de la contratación es exactamente el mismo. Además, este tema va a estar otra vez en boca de todos en breve, dado que en marzo de 2018 entra en vigor la nueva Ley de Contratos del Sector Público. Por tanto, a través de este post nombraré alguna de las novedades e implicaciones (desde el punto de vista del técnico deportivo y nunca jurídico), centrándome especialmente en los criterios de valoración. **Sobre el proceso de contratación**

No había más remedio que actuar directamente sobre el contrato negociado sin publicidad y sobre el contrato menor. Dos herramientas con ciertas carencias en cuanto al fomento de la competitividad, pero instrumentos verdaderamente útiles para el gestor a la hora de agilizar trámites y dar salidas a contratos donde ya se tienen claros proveedores de calidad. Desaparece el contrato negociado sin publicidad por cuantía (aunque siguen existiendo otras vías para lograrlo), y se define mucho mejor las características que debe seguir la negociación. Dado que la tecnología está cada vez más en juego en el mundo deportivo, me arriesgo a decir que será frecuente ver este tipo de contratos con para implementar mejoras de carácter tecnológico o con registros de propiedad industrial en instalaciones deportivas. Respecto al contrato menor, posiblemente nos encontremos ante el cambio que más revuelo generará, pues su límite ha disminuido de los 18.000 € a los 15.000 €. Además, será necesario demostrar que el contratista es una elección de calidad y competente, pues habrá que publicar en el perfil del contratante todos aquellos contratos valorados en 5.000 € o más. A pesar de dichos cambios, aparece un nuevo proceso de contratación muy atractivo. El contrato abierto simplificado, limitado a 2.000.000 € para obras y 100.000 € para suministros. Cantidades nada desdeñables. Excepto para grandes concesiones, es raro ver precios más altos en deporte. Este proceso permite acelerar la contratación a un mes, e incluso hay una versión más reducida que limita a sólo de 5 a 10 días la presentación de las ofertas. Considero que es algo excesivo que sólo debería ser utilizados en casos de extrema urgencia, pues al final el objetivo es que se presenten buenas ofertas. Sin embargo, el requisito más notable para poder acogerse a este procedimiento, y que afecta directamente al gestor deportivo, es que todos los criterios de valoración deben ser objetivos. Esto me lleva al siguiente punto y bajo mi punto de vista, el más importante.

Valoración de las ofertas La valoración de las ofertas sigue siendo el mayor hándicap en los procesos de contratación en materia de instalaciones deportivas. Como seguramente ocurra en el resto de sectores, son muchos los problemas y prácticas extrañas que se ven en el día a día. El primer punto a tener en cuenta es que se da mayor constancia de la relación calidad-precio como base para la fijación de los criterios, aunque es cierto que obliga a que siempre haya un criterio relacionado con el coste. Éste podría ser el coste por el ciclo de vida o cualquier otro basado en la rentabilidad (¿Podría ser un criterio relacionado con la eficiencia?). Aunque seguramente, dada su sencillez, se siga recurriendo al precio. Si hay dos cosas en las que debe opinar y participar el gestor deportivo, son en la fijación de criterios de valoración y en el pliego de prescripciones técnicas, pues de ellos dependerá el uso y utilidad del resultado final. En este sentido, la falta de creatividad y provecho que se le está sacando a los criterios es más que clara. La legislación permite establecer criterios que afecten tanto a la ejecución del contrato como a su uso posterior, por tanto, en lugar de dar tanto peso al precio, se podrían incluir en el contrato mejoras que supongan un ahorro durante todo el ciclo de vida del producto. Por ejemplo, en los casos de los campos de césped artificial, con los que estoy más familiarizado, se pueden incluir aspectos como años de mantenimiento especializado o reposición periódica del relleno. Por tanto, los requisitos técnicos deben ser muy generales, dejando paso a que se presenten mejoras con un alto peso en la valoración final. Existen empresas especializadas que ayudan o bien en la definición de los criterios o bien en la valoración de las ofertas (véase por ejemplo www.igoidsportec.com). Y por último, ser perspicaz con la forma en la que se evalúa el precio, pues a pesar de que sea el criterio de más peso, le podemos seguir dando mayor o menor importancia a las mejoras técnicas y de calidad. A continuación pongo un ejemplo muy recurrido. Supongamos en una licitación que el criterio precio puntúa hasta 60 puntos, y el resto de criterios hasta 40 puntos. La oferta 1 oferta 80.000 € y puntúa un total de 30 en calidad.

La oferta dos oferta 85.000 € y puntúa 35 en calidad. Con la fórmula de regla de 3 sobre la mejor oferta (una de las más utilizadas en materia de instalaciones deportivas), el resultado quedaría así: Fórmula: Max puntos x (Mejor Oferta/Oferta)

	Oferta 1	Oferta 2
Precio	60	56,47
Otras mejoras técnicas	30	35
Total	90	91,47

Con la siguiente fórmula de resta en base a bajada de 1 punto por en relación al porcentaje de incremento respecto a la mejor oferta. Quedaría así: Fórmula: Max puntos - 1 x (((Oferta - Mejor Oferta)/Mejor Oferta))*100)

	Oferta 1	Oferta 2
Precio	60	53,75
Otras mejoras técnicas	30	35

Como vemos, en la realidad, los puntos de calidad del primer sistema de valoración son más importantes que en el segundo. Lo mismo da dar más porcentaje de puntos a la calidad si en el apartado de precio se penaliza más la diferencia respecto a la mejor oferta, eso hay que tenerlo claro. ¿5.000 € sobre 80.000 valen más o menos que 5 puntos en calidad? Esa es la pregunta que se debe tener en cuenta a la hora de definir los criterios. No hay espacio para hablar más, pero espero que este post sirva de entrada para reflexionar sobre la gran cantidad de opciones que existen para que el gestor deportivo pueda orientar los contratos hacia la mejor calidad y utilidad. Jorge García Unanue Profesor en Universidad Europea e investigador en Grupo IGOID
jorge.garcia2@universidadeuropea.es

Link to Original article: <https://www.seed-deporte.es/noticias/contratacion-publica-en-instalaciones-deportivas-nuevas-normas-y-problemas-de-siempre?elem=295317>