

¿Las cláusulas sociales en los contratos públicos favorecen a las entidades del tercer sector? La evolución de la contratación pública local en el ámbito de los servicios de atención a las personas en Barcelona¹

Marc Martí-Costa

Instituto de Estudios Regionales y Metropolitanos de Barcelona. UAB
marc.marti@uab.cat

Doctor en Políticas Públicas y Transformación Social por la Universidad Autónoma de Barcelona (UAB). Responsable del área de gobernanza del Instituto de Estudios Regionales y Metropolitanos de Barcelona (IERMB). Especialista en análisis y evaluación de políticas públicas y en el estudio de la gobernanza urbana y metropolitana. Actualmente es profesor del Máster en Urbanismo y Ciudad de la Universidad Abierta de Cataluña (UOC) y del Máster Metrópolis del IERMB.

Cecilia Isabel Conde López

Instituto de Estudios Regionales y Metropolitanos de Barcelona. UAB
cecilia.conde@uab.cat

Investigadora del Instituto de Estudios Regionales y Metropolitanos de Barcelona y profesora asociada de la Universidad San Francisco de Quito. Máster en Resolución de Conflictos y Gobernanza por la Universidad de Ámsterdam, ha trabajado en la administración pública local en planificación territorial y estratégica. Sus principales líneas de investigación se centran en conflictos urbanos, participación ciudadana, entre otros temas como contratación pública local.

RESUMEN

A partir de los cambios introducidos en la legislación y códigos de buenas prácticas que pretenden acciones positivas hacia la contratación socialmente responsable, este artículo presenta la evolución en la contratación pública local en el ámbito de servicios de atención a las personas en Barcelona (pionera en la introducción de cláusulas sociales) y se compara con otros siete municipios de Cataluña, con el objetivo de examinar el posible vínculo entre los cambios mencionados y el tipo de licitador y adjudicatario (diferenciando entre empresas mercantiles y entidades del tercer sector), entre 2017 y 2019. Si bien no se identifica una relación positiva entre la introducción de cláusulas sociales y el aumento de las entidades del tercer sector entre los licitadores o adjudicatarios en Barcelona, sí se aprecia un mayor éxito de las entidades cuando compiten con las empresas mercantiles. Además, se identifican factores que podrían mejorar las posibilidades de éxito de estas entidades en los procesos de adjudicación de estos servicios.

PALABRAS CLAVE

Contratación pública; servicio de atención a las personas; entidades del tercer sector social; criterios de adjudicación; cláusulas sociales.

¹ Estudio realizado por el área de gobernanza y políticas públicas del Instituto de Estudios Regionales y Metropolitanos de Barcelona (IERMB), impulsado por La Confederació, patronal del Tercer Sector Social de Catalunya, y que contó con el apoyo económico del Ayuntamiento de Barcelona.

INTRODUCCIÓN

La crisis económica del 2008 puso sobre la mesa la necesidad de revisar los procesos de contratación pública. La crisis sanitaria causada por la pandemia ha puesto de manifiesto, más aún si cabe, la relevancia de la responsabilidad social y la sostenibilidad en los diferentes niveles de la administración pública (Solorzano, Navío y Contreras, 2015).

Desde la aprobación de las directivas europeas 2014/23/UE y 2014/24/UE, enmarcadas en la Estrategia 2020 para un crecimiento inteligente, sostenible e integrador (Burzaco Samper, 2016), la contratación pública en el Estado español se ha tenido que adaptar. La transposición de estas directivas en la legislación española a través de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre², de contratos del sector público ha marcado un punto de inflexión. Esta Ley promueve diferentes objetivos de interés público como la sostenibilidad, la innovación, la responsabilidad social y el fomento de la contratación a pequeñas y medianas empresas y a entidades del Tercer Sector Social (Corretja & Torrens, 2018; Calvo Vérguez, 2019; Dopazo, 2020).

Para efectos de este artículo, el análisis se va a centrar específicamente en la contratación pública relativa a servicios de atención a las personas; un sector que las entidades vinculadas al tercer sector demandan un cambio en el modelo de contratación pública (La Confederación, 2020). Un cambio que permita superar las lógicas basadas en criterios económicos y que de paso a otros elementos como la calidad del producto/servicio o las condiciones laborales del personal que desarrolla el servicio (Fuentes Gasó, 2020; Garrido Juncal, 2017), entre otros elementos que se han implementado de forma residual.

En Catalunya, con la finalidad de mejorar la contratación pública de ese sector, se firmó en el año 2015 el “Código de buenas prácticas en la contratación pública de los servicios de atención a las personas”³ por parte de la Generalitat de Catalunya, los sindicatos, las patronales del sector de servicio a las personas, los colegios profesionales vinculados y las entidades representativas del Tercer Sector Social de Catalunya. Este Código pretende, entre otras finalidades, restar peso a los criterios económicos y de capacidad material en los procesos de evaluación y adjudicación de contratos e incentivar modelos de negocio basados en salarios dignos, en una contratación laboral estable, en la igualdad de género, entre otras.

A nivel local, destaca el ayuntamiento de Barcelona con la publicación de la “Guía de contratación pública social” (2018) que impulsa una contratación socialmente responsable, incorporando objetivos de justicia social, promoviendo los derechos sociales y laborales de las personas que llevan a cabo estos contratos, e incentivando la economía cooperativa, social y solidaria. Esta Guía establece que «la contratación pública social no puede perjudicar la concurrencia de las empresas en las licitaciones ni la igualdad de trato. Ninguna de las medidas que se incorporan en esta guía representan una desigualdad de trato de las empresas licitadoras o candidatas en los procedimientos de contratación pública (...). De todas formas, sí que pretende una acción positiva a favor de las empresas que demuestren conciencia social y unas buenas prácticas porque estos valores se incorporen en la ejecución del mismo contrato y aumente la eficiencia social, económica e innovadora de la inversión realizada en la compra pública municipal» (Ajuntament de Barcelona, 2018, p. 13).

Por lo tanto, el objetivo de este artículo es explorar si los cambios introducidos en la contratación pública y, en concreto, las mejoras impulsadas por parte del Ayuntamiento de Barcelona han supuesto una mejora en la obtención de esos contratos por parte de las entidades del Tercer Sector Social, frente a las empresas mercantiles. Para ello, se realiza un

² Ley 9/2017 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.

³ Codi de bones pràctiques en la contractació pública dels serveis d'atenció a les persones. Direcció General de Contractació Pública de la Generalitat de Catalunya, junio de 2017.

estudio de la evolución de los cambios introducidos en los contratos del mencionado ayuntamiento, así como las características de la evaluación de las ofertas, y se contrasta con otros municipios catalanes.

Los resultados muestran que, independientemente de la incorporación de nuevas medidas sociales, las empresas mercantiles ganan terreno frente a las entidades del tercer sector social, tanto en volumen de casos, como a nivel presupuestario. En los casos de concurrencia entre empresas mercantiles y entidades del tercer sector, sin embargo, las entidades del tercer sector han mejorado su competitividad, especialmente en relación con el volumen presupuestario conseguido. Finalmente, se han identificado también ciertos factores que suponen una efectiva acción positiva hacia las entidades sin ánimo de lucro, como son las entidades del tercer sector.

1. METODOLOGÍA

En cuanto a delimitación del objeto de estudio, se han incluido en la muestra todos aquellos contratos formalizados entre el 1 de enero de 2017 y el 31 de diciembre de 2019⁴ relativos a servicios de atención a las personas. Es a partir de 2017 cuando el pleno funcionamiento de los registros electrónicos de contratación permite realizar un análisis más eficiente y el año 2020 ha sido un año atípico debido a la pandemia.

Toda la información se ha obtenido de la Plataforma de Contratación Pública de Catalunya (exceptuando algunos contratos de Sabadell del 2017, que fueron obtenidos de la sede electrónica de su propio sitio web). En cuanto al ámbito territorial, éste se limita a la contratación realizada por Barcelona, Badalona, Girona, l'Hospitalet del Llobregat, Lleida, Sabadell, Tarragona y Terrassa. Esto es, se incorporan los cuatro municipios más poblados de Catalunya y las capitales de provincia, que representan una población de 2.977.145 personas⁵. De estos municipios, se analizan exclusivamente los contratos formalizados por los ayuntamientos. A partir de la aplicación de estos parámetros, se han sistematizado un total de 431 casos.

La capital catalana presenta un volumen de contratos con un peso del 60,6% del total de casos. En términos presupuestarios, la capital catalana representa un 64% ante un 36% del resto de ciudades.

El último parámetro de definición del objeto de estudio ha sido el ámbito de actuación de los contratos. Se han elegido todos aquellos contratos dedicados a los Servicios de Atención a las Personas (excluyendo la contratación menor), a partir de las categorías de los anexos I y II del "Anteproyecto de Ley de Contratos de Servicios a las Personas". Se han aplicado 14 categorías definidas en los pliegos contractuales, o del código CPV. La tabla 1 presenta el volumen de casos obtenidos por cada tipo de servicio.

Para la sistematización y análisis del conjunto de documentos de los contratos se han tenido en cuenta los siguientes ámbitos: características del servicio y de las candidaturas, aspectos definidos del procedimiento de valoración de las ofertas y de la adjudicación de los contratos y, finalmente, el análisis específico de los casos de concurrencia competitiva entre entidades del TSS y empresas mercantiles.

⁴ Ante la posibilidad de tomar como fecha de referencia el anuncio de licitación o de formalización, se eligió la segunda, teniendo en cuenta que la formalización del contrato es el procedimiento a través del cual se cierra completamente el proceso de licitación y adjudicación. Esta opción daba mayores garantías a la hora de tener acceso a todos los documentos relativos a los contratos.

⁵ Idescat, 2020.

TABLA 1. TIPOS DE SERVICIOS Y NÚMERO DE CASOS

Naturaleza del servicio	Número de casos	%
Otros servicios comunitarios, sociales o personales	96	22,3%
Servicios sociales y de salud	73	16,9%
Servicios de esparcimiento, culturales y deportivos	66	15,3%
Servicios de bienestar y asistencia social	56	13,0%
Servicios de educación y formación profesional	44	10,2%
Otros*	20	4,6%
Servicios de comida para escuelas	10	2,3%
Servicios de gestión de proyectos	10	2,3%
Servicios para la mejora cívica y de apoyo a los Servicios para la comunidad	9	2,1%
Servicios de bibliotecas, archivos, museos y otros servicios culturales	9	2,1%
Servicios especiales de transporte de pasajeros por carretera	9	2,1%
Servicios administrativos en el ámbito del ocio, cultura y religión	6	1,4%
Servicios de orientación y asesoramiento	5	1,2%
Servicios de prevención de accidentes, vigilancia, salvamento y socorrismo	5	1,2%
Prestación de Servicios para la comunidad	5	1,2%
Gestión de Servicios Públicos / Concesión de Servicios	4	0,9%
Servicios medioambientales	4	0,9%
Total general	431	100%

* En la categoría «otros» se incluyen servicios que tenían menos de tres casos sistematizados.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Plataforma de Contratación Pública de la Generalitat.

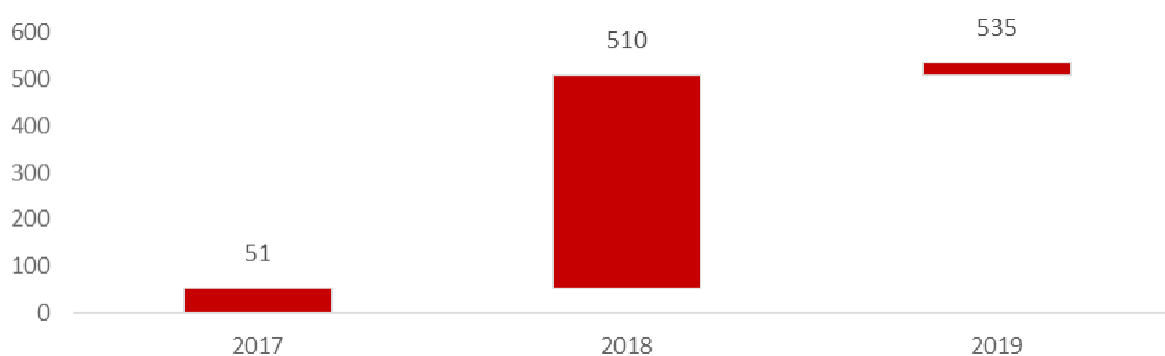
2. RESULTADOS

2.1. Cambios introducidos en la contratación pública de los casos analizados, años 2017-2019

Aunque todavía no podemos hablar de un cambio de modelo, hemos encontrado modificaciones interesantes entre 2017 y 2019, particularmente significativas en el caso de Barcelona. En concreto los cambios analizados en este artículo son: 1) inclusión de cláusulas sociales, 2) inclusión de la estructura de costes, 3) incorporación del criterio de puntuación mínima, 4) incremento de los contratos con presupuesto de licitación hasta 100.000€, y 5) división del proceso de evaluación de las ofertas en dos bloques principales.

En primer lugar, se ha detectado un cambio sustancial en la inclusión de las cláusulas sociales. En el Ayuntamiento de Barcelona, las denominadas Medidas de Contratación Pública Sostenible (en adelante, MCPS) muestran un crecimiento entre 2017 y 2018; y entre 2018 y 2019 se mantiene estable.

FIGURA 1. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO TOTAL DE MCPS EN BARCELONA. 2017-2019



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Plataforma de Contratación Pública de la Generalitat.

TABLA 2. MEDIDAS DE CONTRATACIÓN PÚBLICA SOSTENIBLE EN BARCELONA, 2019

Medidas de Contratación Pública Sostenible	Número de casos	Porcentaje
1 Comunicación inclusiva	52	9,7%
2 Objeto del contrato con eficiencia social	45	8,4%
3 Presupuesto desglosado en costos directos e indirectos	45	8,4%
4 Plan o medidas de igualdad	45	8,4%
5 Mantenimiento condiciones laborales personas que ejecutan el contrato	42	7,8%
6 Valoración del precio máximo definido	40	7,5%
7 Pago a precio a empresas subcontratadas	38	7,1%
8 Oferta anormalmente baja incumplimiento convenios	33	6,2%
9 Mesures contra acoso sexual o razón de sexo	30	5,6%
10 Conciliación tiempo familiar y personal	29	5,4%
11 Accesibilidad universal	27	5,0%
12 Información y subcontratación	26	4,9%
13 Contratación personas en paro o dificultades especiales inserción laboral o exclusión social	16	3,0%
14 Criterios de sostenibilidad	14	2,6%
15 Salarios de las personas trabajadoras ocupadas en la ejecución del contrato	13	2,4%
16 Acreditación de pago en plazo de pago a las empresas subcontratadas	11	2,1%
17 Igualdad de oportunidades no discriminación LGTBI	9	1,7%
18 Paridad entre hombres y mujeres y categorías profesionales	8	1,5%
19 Subcontratación a empresas economía social	5	0,9%
20 Subrogación plantilla laboral	4	0,7%
21 Estabilidad: contratación indefinida trabajadores del contrato	3	0,6%
Total general	535	100%

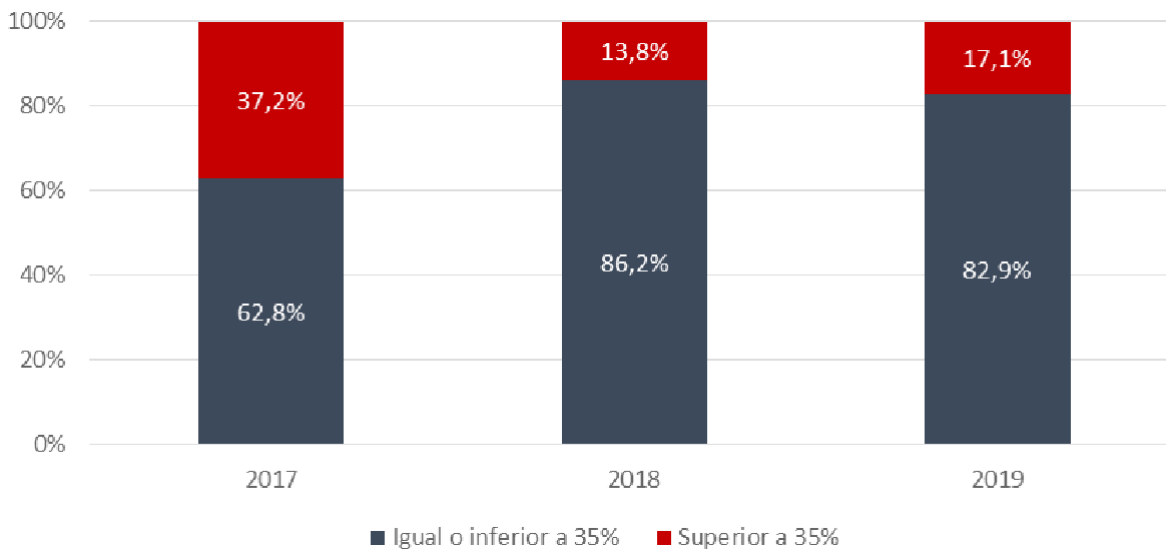
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Plataforma de Contratación Pública de la Generalitat.

De los 82 casos analizados en Barcelona en 2019, 73 han incluido MCPS. La media de

este tipo de cláusulas ha crecido 0,9 puntos hasta llegar a las 6,5 por caso. Entre las MCPS más comunes destacan: comunicación inclusiva, plan de igualdad y presupuesto desglosado en costos directos e indirectos.

Entre estas medidas, cabe destacar la cláusula social relativa a la valoración del precio máxima definida en un 35% del total de la oferta, por su vínculo con el análisis que se realizará a continuación. La evolución de esta medida presenta una tendencia decreciente en el 2019, en comparación al 2018; un año en el que esta medida experimentó un crecimiento significativo.

FIGURA 2. DISTRIBUCIÓN DE LOS CASOS EN FUNCIÓN DEL PESO DEL PRECIO EN BARCELONA 2017-2019



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Plataforma de Contratación Pública de la Generalitat.

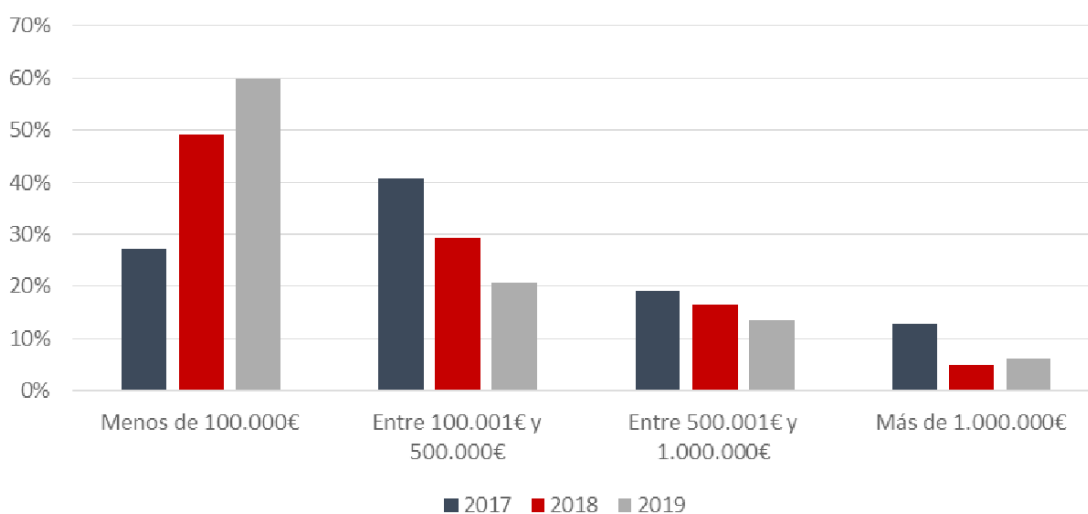
Otra novedad es la descripción de la estructura de costes de los servicios, que se ha convertido en una información disponible en la mayor parte de los pliegos contractuales, no solo en Barcelona, sino en la mayoría de los municipios, aplicando el artículo 100.2 de la Ley 9/2017. Este dato es revelador en tanto en cuanto hasta 2018, en el resto de los municipios no siempre se encontraba disponible. Contar con esta información es importante pues permite comprobar cuáles son los costes directos e indirectos considerados y, por ende, conocer si los salarios del personal han sido calculados en función de un convenio colectivo específico y su adecuación al servicio.

En tercer lugar, es importante considerar también la inclusión del criterio de puntuación mínima en los pliegos contractuales, para que se evalúe la oferta. Este criterio tiene mucho sentido ya que se trata de una medida para exigir un mínimo de calidad en las ofertas presentadas. A pesar de que este criterio ha crecido significativamente hasta 2019, sigue siendo minoritario y se concentra en Barcelona (90,9%).

En cuarto lugar, es relevante observar la evolución de los rangos presupuestarios⁶ de este tipo de contratos. Se evidencia un considerable aumento en el volumen de la contratación con presupuesto de licitación hasta 100.000€, y una disminución del número de contratos entre 100.001€ hasta 1 millón de euros.

⁶ Los rangos presupuestarios se dividen en cuatro categorías: contratos con presupuesto de licitación+IVA inferior a 100.000 €, contratos entre 100.001 y 500.000 €, entre 500.001 € y 1 millón; y de más de un millón.

FIGURA 3. EVOLUCIÓN RANGOS PRESUPUESTARIOS DEL CONJUNTO DE LOS CASOS, 2017-2019



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Plataforma de Contratación Pública de la Generalitat.

En quinto puesto cabe destacar la actual división de la estructura del proceso de evaluación de las ofertas y de adjudicación, en dos bloques: los criterios evaluables de forma automática (en adelante, AFA) y los criterios evaluables mediante juicios de valor (en adelante, JdV), algo que tradicionalmente se dividía entre precio y propuesta técnica. Los criterios AFA tienen como finalidad evaluar de forma objetiva los aspectos a valorar y su correspondiente puntuación, a través de una fórmula matemática o de una descripción detallada. Algunos ejemplos son la ampliación del servicio o de las actividades dentro del mismo precio; incremento de los recursos humanos; volumen de personal fijo dentro de la plantilla.

Los criterios evaluables mediante JdV dependen de una valoración más subjetiva o quizá menos automática de las ofertas. Para hacer esta valoración, se pide una descripción de estos elementos y la mesa de contratación evalúa el grado de idoneidad de la propuesta. Normalmente, constan cuestiones como la organización del servicio, los métodos de trabajo, trabajo con agentes del territorio, etc.

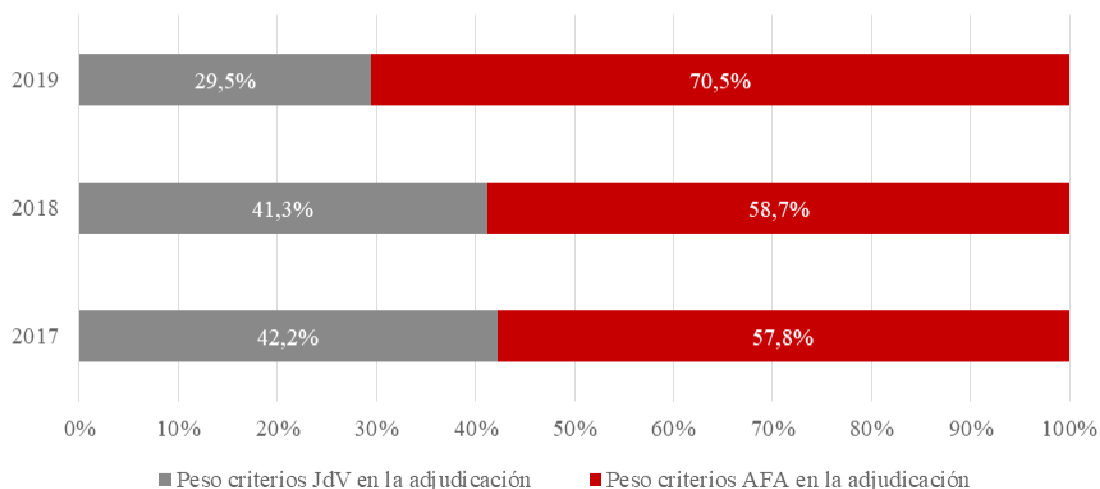
2.2. Características del procedimiento de adjudicación

La estructura del proceso de evaluación incluye elementos esenciales a la hora de analizar la contratación pública, ya que determinan, por un lado, qué empresa o entidad será la encargada de llevar a cabo el objeto del contrato y, por otro lado, cuáles son las características del contrato y de su implementación.

2.2.1. Peso criterios AFA y Juicios de Valor

En el período analizado, los criterios AFA presentan un peso mayor que los JdV en el conjunto de criterios evaluadores. En general, el peso medio de los criterios AFA en los casos del ayuntamiento de Barcelona supera el 50% en todos los años, con un significativo aumento en el 2019. Esta misma tendencia se replica en el resto de los municipios analizados.

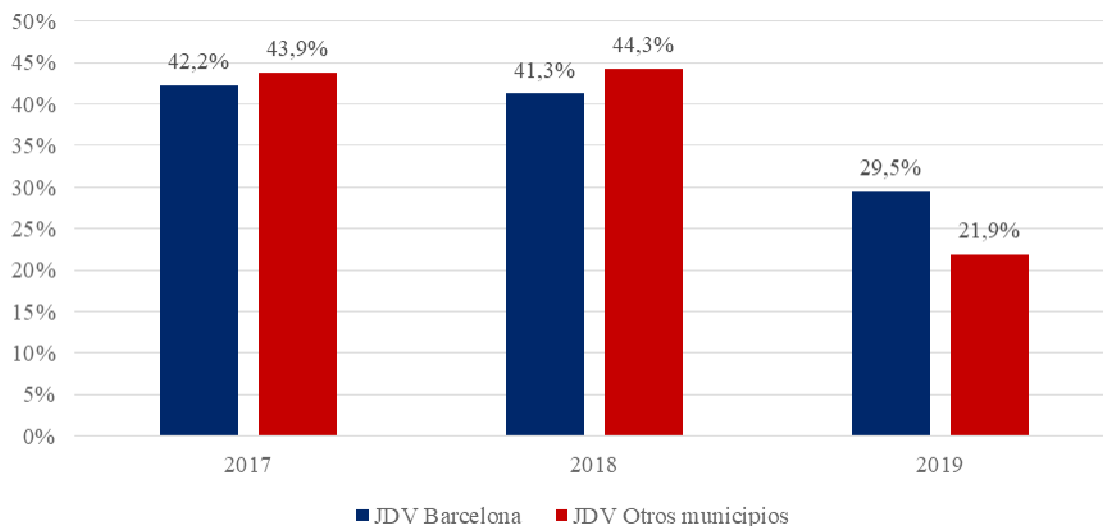
FIGURA 4. PESO DE LOS CRITERIOS AFA y JdV EN LOS EXPEDIENTES ANALIZADOS DE LA CIUDAD DE BARCELONA, 2017-2019



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Plataforma de Contratación Pública de la Generalitat.

El aumento en el peso de los AFA se puede explicar explorando los datos de forma territorializada. En Barcelona, los criterios AFA llegan al 70,5% en el 2019. En el resto de municipios reciben un peso muy significativo llegando al 78,1% en el 2019. En cuanto a los criterios evaluables mediante JdV, representan alrededor de un 40% entre 2017 y 2018, pero cae el porcentaje en 2019 (Figura 5).

FIGURA 5. EVOLUCIÓN DEL PESO DE LOS CRITERIOS EVALUABLES MEDIANTE JUICIOS DE VALOR (JDV) EN LOS EXPEDIENTES ANALIZADOS SEGÚN TERRITORIO, 2017-2019

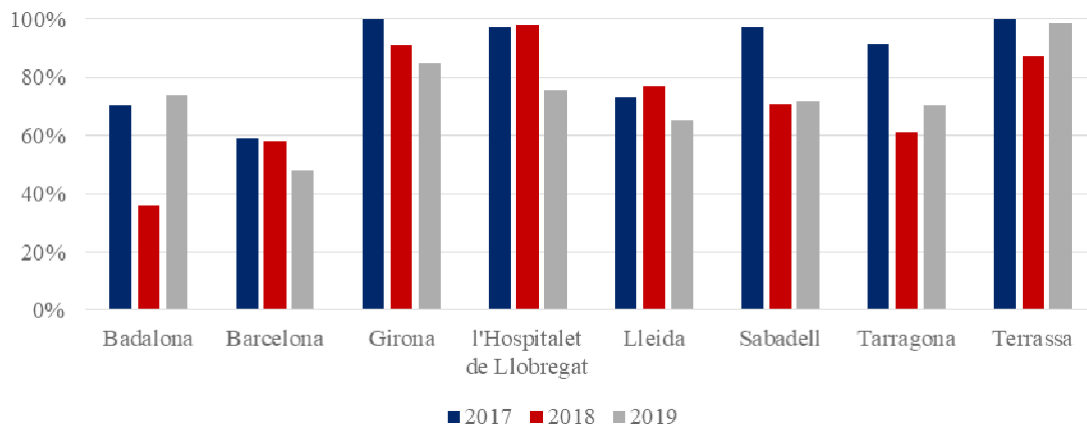


Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Plataforma de Contratación Pública de la Generalitat.

2.2.2. Peso del precio dentro de los criterios AFA

Dentro de los criterios AFA, el precio es el factor con más peso. Entre 2017 y 2019 representa un 64,9% frente al 35,1% de peso que tienen el resto de los criterios AFA. Este peso, aunque varía en función del municipio, se ha ido reduciendo en todas las ciudades si lo comparamos con el dato de 2017 (excepto en Badalona) (Figura 6). Barcelona es, con diferencia, la ciudad que menos peso otorga al precio dentro de los criterios AFA (47,7%).

FIGURA 6. EVOLUCIÓN DEL PESO DEL PRECIO DENTRO DE LOS CRITERIOS AFA SEGÚN MUNICIPIOS



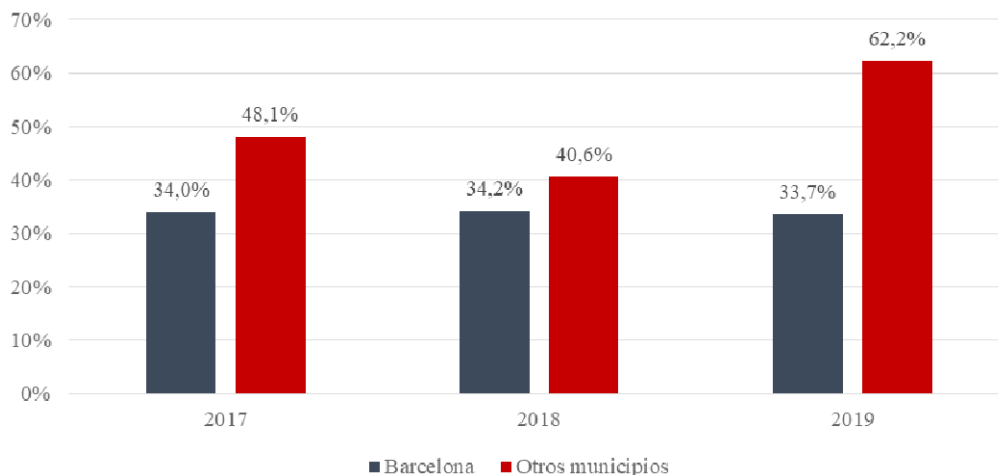
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Plataforma de Contratación Pública de la Generalitat.

Por lo tanto, el aumento del peso de los criterios AFA no viene dado por un aumento en el peso del precio, sino por el peso que han asumido otros criterios. En concreto, destacan: incremento del servicio (20,3%), otras mejoras (19,2%), formación y experiencia de los equipos (16,2%) e incremento de las actividades (15%). Es importante señalar también en este punto que de acuerdo con el punto 5.3 del Código de buenas prácticas de la Generalitat, las mejoras en la contratación no deberían implicar horas de servicio sin coste, que se consideran inadmisibles.

2.2.3. Peso del precio en el conjunto de la evaluación

El peso del precio en el conjunto del proceso de evaluación varía en función del territorio. En Barcelona se sitúa ligeramente por debajo del 34%. De hecho, Barcelona, en un 26,8% de los pliegos contractuales estudiados en 2019, incorpora la medida de contratación pública sostenible relativa a la valoración del precio en, máximo, el 35% del conjunto de la evaluación. En el resto de las ciudades, se observa un significativo aumento del peso del precio en el conjunto del proceso, llegando al 62,2% en 2019. Es interesante observar este cambio de tendencia en el 2019, pues en el 2018 el peso del precio en el proceso de evaluación se había reducido al 40,6% (Figura 7).

FIGURA 7. PESO DEL PRECIO EN EL PROCESO DE EVALUACIÓN EN FUNCIÓN DEL TERRITORIO, 2017-2019



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Plataforma de Contratación Pública de la Generalitat.

2.2.4. Fórmulas en el proceso de evaluación

La fórmula matemática es un factor determinante. El peso del precio puede verse incrementado o reducido en función de la fórmula que sea aplicada a la hora de evaluar las ofertas recibidas. La oferta económicamente más baja recibe la máxima puntuación establecida por este criterio y se convierte en referente a la hora de calcular el peso del resto de ofertas. Las puntuaciones obtenidas por el resto de las ofertas están condicionadas en función del tipo de fórmula aplicada, las cuales provocan diferencias significativas en los resultados.

El “Código de Buenas Prácticas en la contratación pública de los servicios de atención a las personas” (2015), en su apartado 5.4. establece la necesidad de que los licitadores apliquen fórmulas proporcionales que sirvan para favorecer la «concurrentia pero sin permitir que diferencias poco significativas se traduzcan en puntuaciones notoriamente desproporcionadas». Para este artículo, se han sistematizado cinco tipos de fórmulas (ninguna de ellas es la recomendada por el Código de Buenas Prácticas):

TABLA 3. TIPO DE FÓRMULAS APLICADAS EN LOS CONTRATOS DE ESTUDIO

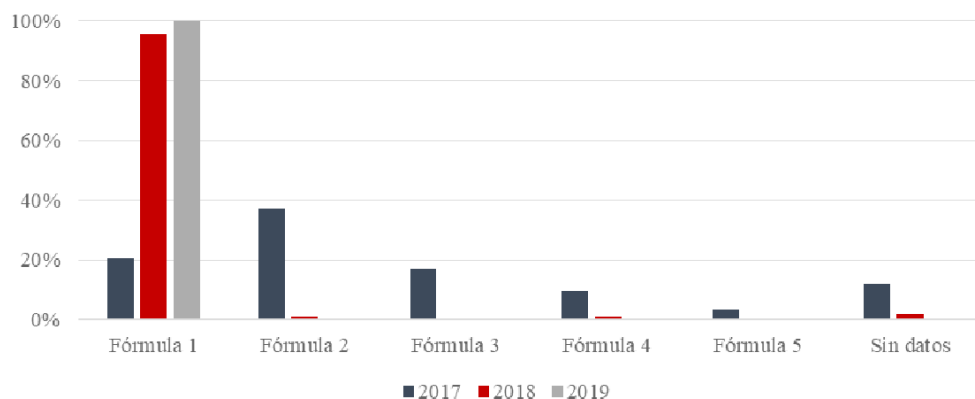
Fórmula 1	$[(A - B) / (A - C)] * P$	
Fórmula 2	$((A - B) * P) / (A - C)$	
Fórmula 3	$(Pmb \geq Br)$	$Bp = (Bp / P) * P$
	$(Pmb < Br)$	$Bp = (Bp / B) * P$
Fórmula 4	$((A - B) / (A - C) + (C / B)) / 2 * P$	
Fórmula 5	$P * (C / B)$	$(C * P) / B$

A: Presupuesto/Precio Licitación. Br: Baja referencia. B: Oferta que se evalúa. Bp: Porcentaje bajo. C: Mejor oferta recibida. Pmb: Porcentaje mejor baja. P: Puntos.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Plataforma de Contratación Pública de la Generalitat.

Entre los años 2017 y 2019, la fórmula aplicada por la Generalitat (fórmula 5), representa el 31,3% de los expedientes, ante un 45,4% referente a la fórmula 1. Sin embargo, aquí es clave el peso de la ciudad de Barcelona, donde estas fórmulas representan el 73,2%. En la ciudad de Barcelona, la fórmula 1 se ha ido consolidando hasta posicionarse como la única fórmula utilizada durante el año 2019. El resto de municipios utilizan de forma mayoritaria (77,6%) la fórmula 5.

FIGURA 8. EVOLUCIÓN FÓRMULAS UTILIZADAS EN LOS CASOS DE BARCELONA, 2017-2019



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Plataforma de Contratación Pública de la Generalitat.

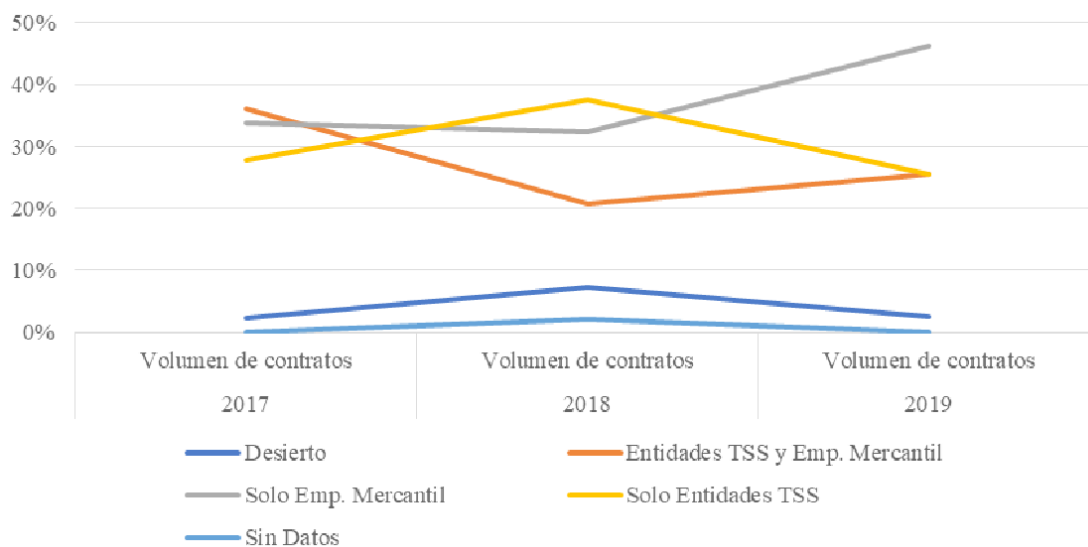
2.3. Evolución en la naturaleza jurídica de los licitantes y adjudicatarios

2.3.1. Evolución de los licitantes

En el año 2017 en Barcelona, las empresas mercantiles se presentaban en exclusividad con un porcentaje relativamente superior a las entidades del TSS; una tendencia que se invierte en el 2018. El año 2019 marca un significativo cambio de tendencia: mientras crece el número de empresas mercantiles que se presentan a los concursos de este tipo de servicios, decae el número de entidades TSS que lo hace (Figura 9). Una tendencia que se extrapola al conjunto de casos.

La concurrencia entre entidades del TSS y empresas mercantiles representa un 25,6% de los casos de 2019; una cifra que ha ido variando a lo largo del periodo analizado. La mayor parte de los casos de concurrencia entre empresas mercantiles y entidades del TSS se producen en Barcelona con 71 casos (lo que representa el 14,8% del presupuesto total) (Figura 10). En el resto de municipios se identifican 34 casos (10,1% del conjunto). De modo que hay mayor concurrencia en la ciudad de Barcelona que en el resto de los municipios, tanto a nivel de cantidad de contratos, como a nivel de presupuesto.

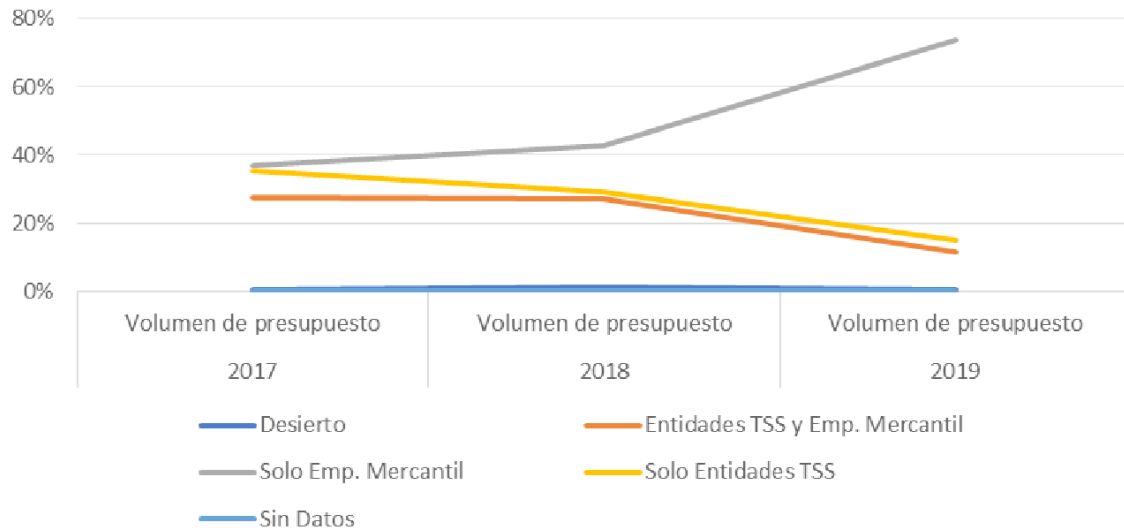
FIGURA 9. EVOLUCIÓN DEL VOLUMEN DE CONTRATOS SEGÚN LA NATURALEZA DE LOS CONCURSANTES, EN BARCELONA, 2017-2019



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Plataforma de Contratación Pública de la Generalitat.

La diferencia fundamental, sin embargo, radica en base a los presupuestos de licitación de estos expedientes: las empresas mercantiles consiguen el 73,6% del conjunto de casos de 2019 ante el 14,7% de las entidades del TSS (Figura 10).

FIGURA 10. EVOLUCIÓN DE LOS PRESUPUESTOS DE LICITACIÓN SEGÚN NATURALEZA DE LOS CONCURSANTES, EN BARCELONA, 2017-2019

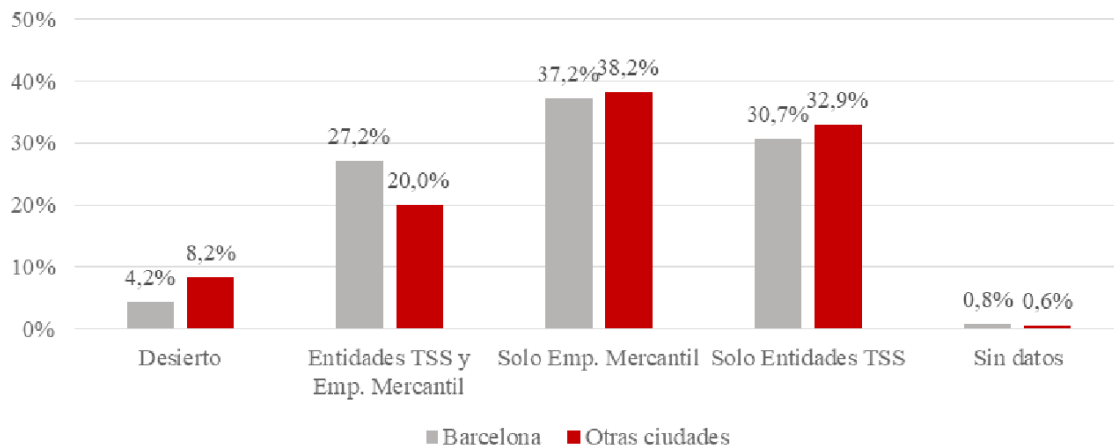


Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Plataforma de Contratación Pública de la Generalitat.

Así, el porcentaje de empresas mercantiles que se presentan a concursos sin competencia es ligeramente inferior en Barcelona (37,2%) que en el resto de los municipios (38,2%). Lo mismo ocurre con los concursos donde sólo se presentan entidades del TSS: en Barcelona se da en 30,7% y en el resto de casos en un 32,9% (Figura 11).

También es relevante observar el volumen de casos que quedan desiertos en Barcelona (4,2%), lo que supone la mitad de lo que representa en el resto del territorio analizado (8,2%).

FIGURA 11. PESO DE LOS CASOS SIN CONCURRENCIA Y LOS DE CONCURRENCIA ENTRE EMPRESAS MERCANTILES Y ENTIDADES DEL TSS, SEGÚN TERRITORIO, 2017-2019



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Plataforma de Contratación Pública de la Generalitat.

Para analizar la intensidad de la concurrencia, se ha observado la mediana de licitadores por contrato (Tabla 4). En el caso de Barcelona, se observa un aumento de la competencia en aquellos contratos donde se presentan entidades del TSS y las empresas mercantiles, mientras que desciende ligeramente en los contratos donde solo se presentan un mismo tipo de licitantes. Es una tendencia similar al resto de municipios, si bien en el resto de municipios aumenta más la competencia entre empresas mercantiles que en Barcelona.

TABLA 4. MEDIA DE LICITADORES SEGÚN LA NATURALEZA DEL LICITADOR DE LOS CASOS, 2017-2019

Naturaleza del licitador	Barcelona			Otros municipios		
	2017	2018	2019	2017	2018	2019
Solo Empresa Mercantil	1,57	1,26	1,24	1,8	3,2	2,3
Solo Entidad TSS	1,18	1,78	1,14	1,2	1,2	1,1
Entidad TSS y empresas mercantiles	2,90	2,65	3,48	3,1	2,9	3,9
Total general	1,96	1,79	1,80	1,8	2,2	2,3

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Plataforma de Contratación Pública de la Generalitat.

Finalmente, sobre los rangos presupuestarios en los que se dan los casos de concurrencia, los contratos con un importe hasta 100.000€ son los más frecuentes (46,7%). A nivel territorial hay diferencias significativas: en Barcelona representan el 38% frente el 64,7% del resto de municipios.

En el rango presupuestario 500.001€ y 1 millón de euros es en el que encontramos mayores diferencias entre Barcelona (23,9%) y el resto de municipios (8,8%).

TABLA 5. VOLUMEN Y PORCENTAJE DE LOS CASOS EN CONCURRENCIA ENTRE ENTIDADES DEL TERCER SECTOR Y EMPRESAS MERCANTILES EN FUNCIÓN DEL RANGO DE PRESUPUESTO, SEGÚN TERRITORIO, 2017-2019

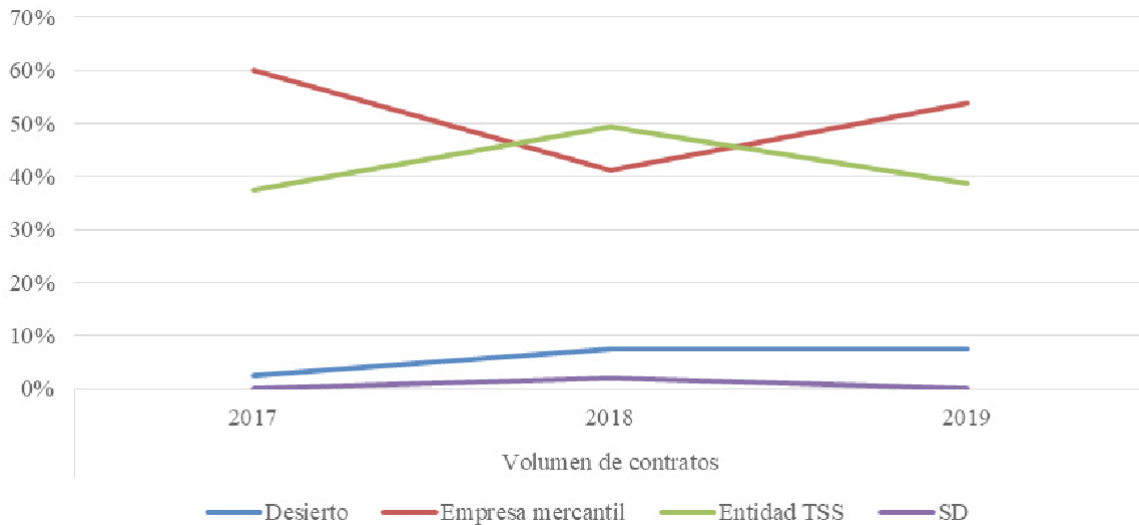
Territorio	Hasta 100.000€		Entre 100.001€ y 500.000€		Entre 500.001 €y 1M€		Más de 1M €		Total general	
	Volumen de casos	%	Volumen de casos	%	Volumen de casos	%	Volumen de casos	%	Volumen de casos	%
	Barcelona	27	38,0%	21	29,6%	17	23,9%	6	8,5%	71
Otros municipios	22	64,7%	7	20,6%	3	8,8%	2	5,9%	34	100%
Total general	49	46,7%	28	26,7%	20	19,0%	8	7,6%	105	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Plataforma de Contratación Pública de la Generalitat.

2.3.2. Evolución de los adjudicatarios

Aunque el volumen de contratos ganados por las empresas mercantiles se había reducido en el 2018 (41%), aumenta considerablemente en 2019 (54%). Y de forma inversa, el aumento del volumen de contratos que las entidades del TSS habían alcanzado en el 2018 (49,5%) cae en 2019 (38,8%).

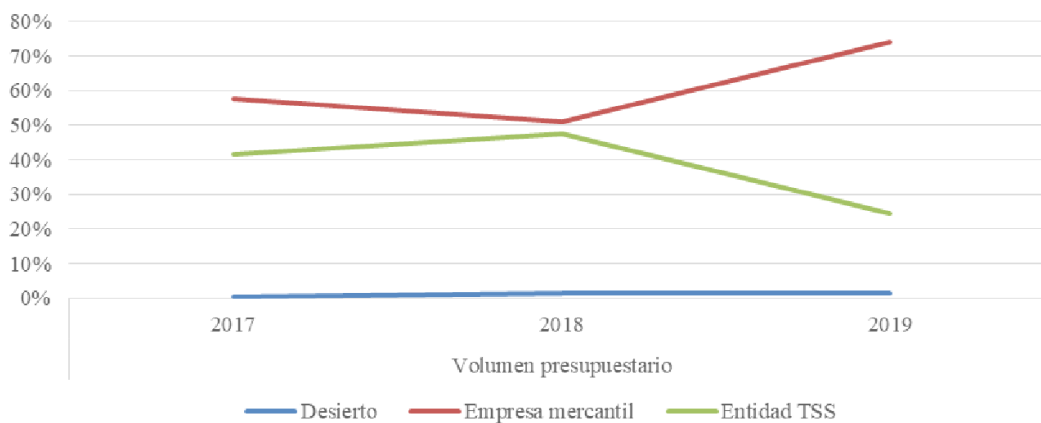
FIGURA 12. EVOLUCIÓN DEL VOLUMEN DE CASOS GANADOS, SEGÚN LA NATURALEZA DEL ADJUDICATARIO, EN BARCELONA, 2017-2019



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Plataforma de Contratación Pública de la Generalitat.

A nivel presupuestario, se evidencia una tendencia creciente en el volumen presupuestario que ganan las empresas mercantiles (74,1%) y en cambio, decrece el presupuesto ganado por las entidades del TSS en el año 2019 (24,5%).

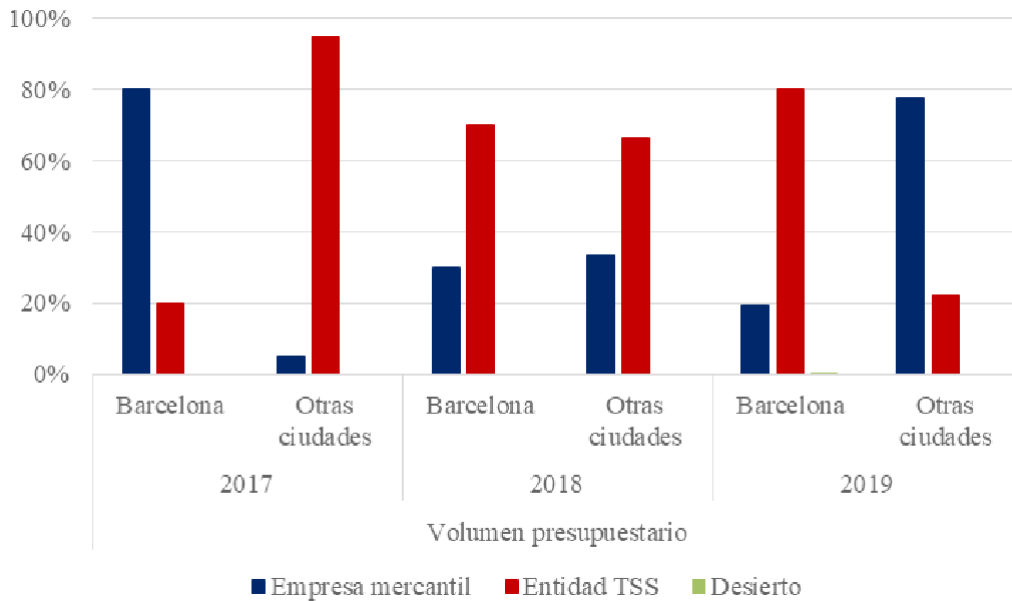
FIGURA 13. EVOLUCIÓN DEL VOLUMEN PRESUPUESTARIO GANADO, SEGÚN LA NATURALEZA DEL ADJUDICATARIO, EN BARCELONA, 2017-2019



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Plataforma de Contratación Pública de la Generalitat.

En la Figura 14 observamos la evolución diferencial entre las empresas mercantiles y las entidades del TSS según municipios cuando hay competencia entre ellas. En el caso de Barcelona, a lo largo de estos tres años, las entidades del TSS se han vuelto más competitivas frente a las empresas mercantiles. Mientras que en 2017 conseguían el 20% del presupuesto, en 2019 llega hasta el 80%. En cambio, en el resto de municipios, en 2017 conseguían el 95% del presupuesto y en 2019 solo el 22,2%.

FIGURA 14. VOLUMEN PRESUPUESTARIO DE LOS GANADORES EN LOS PROCEDIMIENTOS DE CONTRATACIÓN CUANDO HAY COMPETENCIA ENTRE EMPRESAS MERCANTILES Y ENTIDADES DEL TSS, SEGÚN NATURALEZA DEL ADJUDICATARIO Y TERRITORIO, 2017-2019



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Plataforma de Contratación Pública de la Generalitat.

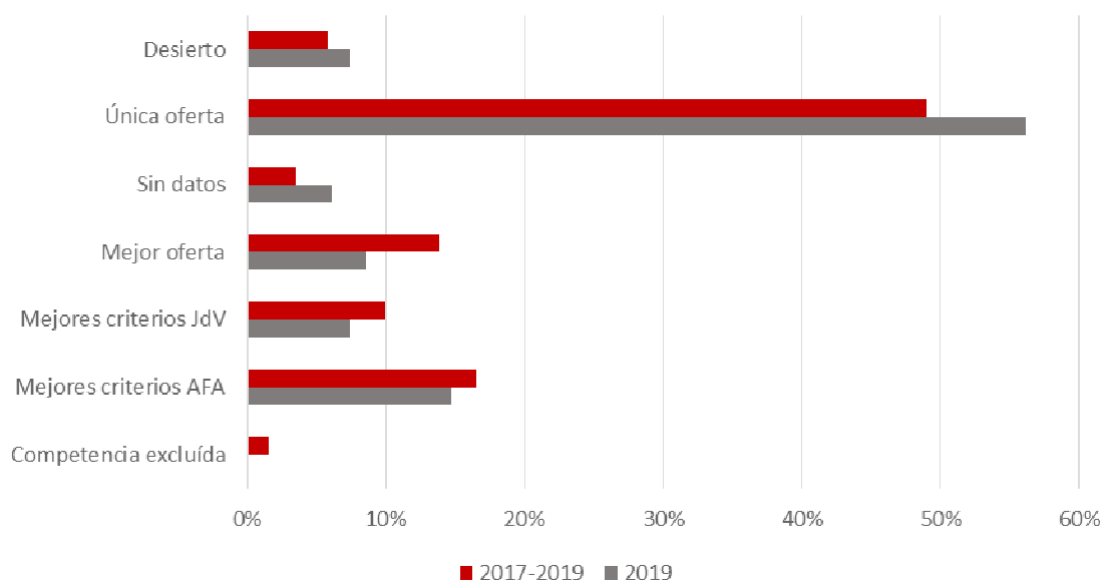
En conclusión, Barcelona es la ciudad donde se produce más concurrencia entre estos dos tipos de licitadores tanto en volumen de casos como, especialmente, en el volumen presupuestario, y donde las entidades del TSS muestran una capacidad creciente de ganar los concursos cuando compiten con empresas mercantiles.

2.4. Explorando la relación entre las condiciones de los contratos y los resultados de las adjudicaciones

A partir del análisis realizado, se observa que los cambios introducidos en la contratación pública de este tipo de servicios por el ayuntamiento de Barcelona no han tenido un efecto en el aumento de las entidades del TSS que se presentan y ganan este tipo de concursos. Los datos muestran que, en realidad, crece el volumen presupuestario que ganan las empresas mercantiles mientras decae el volumen que ganan las entidades del TSS. En Barcelona, crece el volumen presupuestario al que se presentan las empresas mercantiles (73,8%) y se reduce al que lo hacen las entidades del TSS (14,8%).

No obstante, también observamos en el caso de Barcelona, a diferencia de otros municipios que no han introducido con tanta intensidad cláusulas sociales, que las entidades del TSS muestran una creciente capacidad de ganar los concursos de contratación pública en concurrencia con empresas mercantiles durante los últimos años (aunque la situación más repetida y determinante a la hora de adjudicar los concursos en Barcelona es el hecho de que sólo haya una única oferta, ya sea por parte de empresas mercantiles o de entidades del TSS) (Figura 15). Esto se podría explicar seguramente por la moderación del criterio precio en Barcelona a pesar del aumento del peso de los criterios AFA. Los resultados demuestran que las empresas mercantiles se muestran especialmente competitivas ante los criterios económicos, y las entidades del TSS en función de la oferta técnica.

FIGURA 15. CRITERIOS DETERMINANTES A LA HORA DE RESOLVER LAS ADJUDICACIONES EN LOS CASOS DE BARCELONA, 2017-2019



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Plataforma de Contratación Pública de la Generalitat.

Así las cosas, ¿en qué casos los cambios introducidos y el diseño de la estructura del proceso de evaluación de la oferta suponen, verdaderamente, una acción positiva hacia las entidades del TSS?

2.5. Factores que suponen una efectiva acción positiva hacia las entidades del tercer sector

En este estudio se han detectado una serie de situaciones/variables en las que se produce una acción positiva hacia las entidades del TSS: 1) cuando los JdV son los factores determinantes de los concursos en concurrencia entre entidades del TSS y empresas mercantiles; 2) cuando el peso de los criterios AFA es inferior a 51%; 3) cuando el peso del precio es inferior al 35%; 4) cuando se aplica la fórmula cinco; 5) cuando el presupuesto de licitación del contrato (+IVA) no supera los 100.000€⁷.

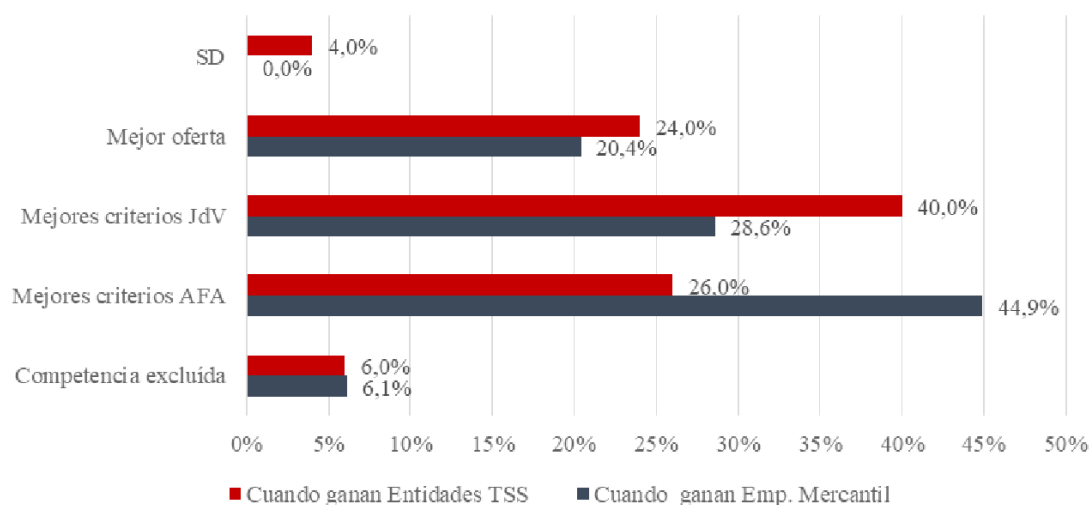
JdV como factor determinante de los concursos en concurrencia entre empresas mercantiles y entidades del TSS

En los casos de concurrencia, las entidades del TSS ganan cuando presentan una mejor oferta general⁸ (24% de los casos). Sin embargo, la diferencia realmente significativa la encontramos cuando el factor determinante son los criterios AFA o los relativos a JdV. En el primer caso, las empresas mercantiles se muestran más competitivas, ganando en el 44,9% de los casos frente al 26% de las entidades del TSS. Por el contrario, en los concursos donde los JdV han sido determinantes, las entidades del TSS ganan en un 40% de los casos.

⁷ Los resultados que se presentan son aplicables al conjunto de los municipios estudiados.

⁸ Esto es, que sea la mejor oferta no significa necesariamente que sea la mejor en todos los aspectos, sino que gana porque es lo bastante competitiva como para imponerse al resto.

FIGURA 16. CRITERIOS DETERMINANTES A LA HORA DE RESOLVER LAS ADJUDICACIONES EN CASOS DE CONCURRENCIA ENTRE ENTIDADES DEL TSS y EMPRESAS MERCANTILES EN FUNCIÓN DE LA NATURALEZA DEL ADJUDICATARIO EN EL CONJUNTO DE LOS CASOS, 2017-2019



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Plataforma de Contratación Pública de la Generalitat.

Cuando AFA inferior a 51%

Cuando el peso del AFA es igual o inferior al 51%, las entidades del TSS ganan mayor volumen número de contratos (54%) que las empresas mercantiles (38%). Pero en cambio en términos presupuestarios, el porcentaje que se lleva la empresa mercantil es superior al que consiguen las entidades TSS. Esta tendencia cambia cuando los criterios AFA se sitúan por encima del 51%: las empresas mercantiles ganan más casos (56,4%) que las entidades del TSS (33,5%). Esta diferencia es aún mayor si atendemos al volumen presupuestario, donde las empresas mercantiles ganan el 62,7%.

TABLA 6. QUIÉN GANA LOS PROCEDIMIENTOS DE CONTRATACIÓN CUANDO LOS CRITERIOS AFA SE SITUAN POR DEBAJO O POR ENCIMA DEL 51%, SEGÚN LA NATURALEZA DEL ADJUDICATARIO. SEGÚN NÚMERO DE CONTRATOS y VOLUMEN PRESUPUESTARIO, EN EL CONJUNTO TOTAL DE CASOS, 2017-2019

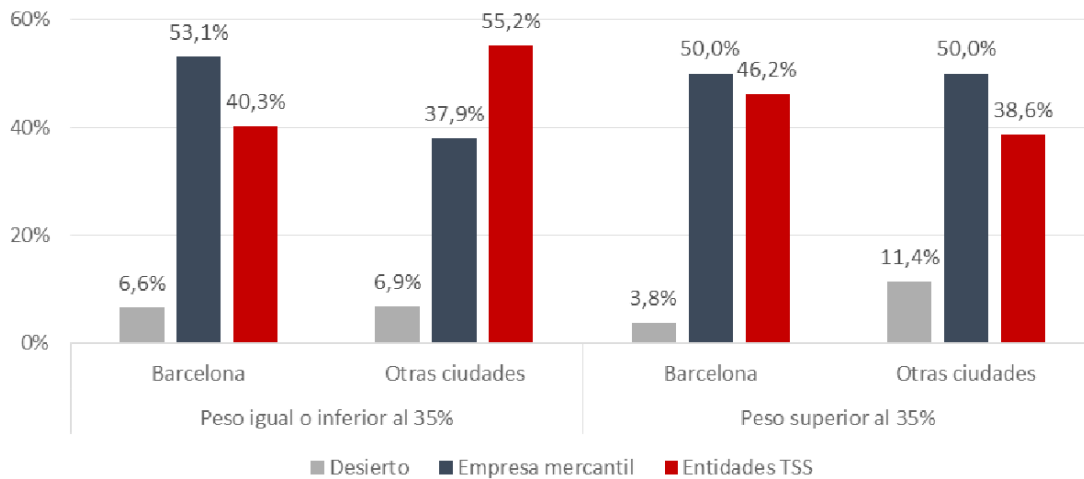
	AFA igual o inferior al 51 %				AFA superior al 51 %			
	Número de contratos		Volumen presupuestario		Número de contratos		Volumen presupuestario	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Empresa Mercantil	57	38%	44.912.839,8	54,8%	150	56,4%	59.172.796,8	62,7%
Entidad TSS	81	54%	33.810.666,3	41,2%	89	33,5%	23.904.320,2	25,3%
UTE Entidad TSS y empresa mercantil	3	2%	2.544.055,6	3,1%	4	1,5%	2.897.273,4	3,1%
Desierto/SD	9	6%	729.336,3	0,9%	23	8,6%	8.434.977,2	8,9%
Total general	150	100%	81.996.898,1	100%	266	100%	94.409.367,7€	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Plataforma de Contratación Pública de la Generalitat.

Cuando peso del precio inferior a 35%

En las ciudades que no son Barcelona, cuando el peso del precio no supera el 35% del total de la oferta, los ganadores de estos concursos son las entidades del TSS. En cambio, cuando lo supera ganan las empresas mercantiles. En Barcelona, sin embargo, este factor no supone una acción positiva para las entidades del TSS: tanto si el peso del precio es inferior como superior al 35%, las empresas mercantiles son las ganadoras (posiblemente por la incidencia simultánea de otros factores).

FIGURA 17. DISTRIBUCIÓN DEL NÚMERO DE CASOS, ENTRE LOS GANADORES EN FUNCIÓN DEL PESO DEL PRECIO, SEGÚN TERRITORIO, CONJUNTO DE CASOS 2017-2019

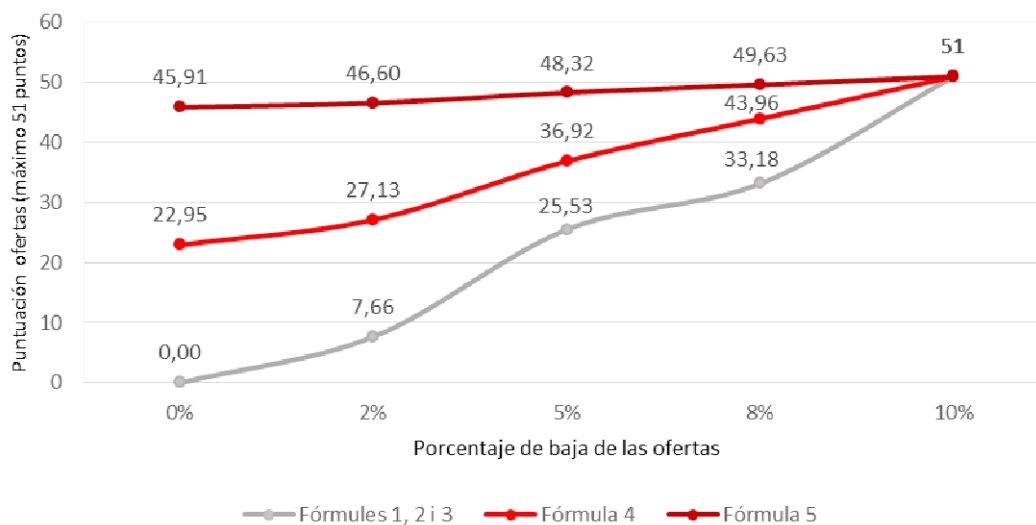


Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Plataforma de Contratación Pública de la Generalitat.

Es relevante mencionar también que cuando el peso del precio es inferior al 35%, las entidades del TSS en las ciudades que no son Barcelona, se llevan el mayor porcentaje presupuestario.

Cuando se aplica la Fórmula 5

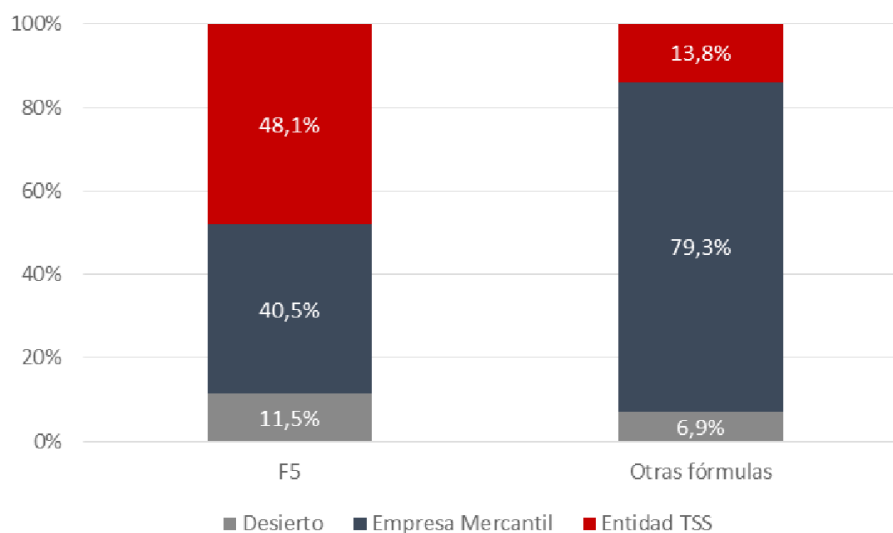
FIGURA 18. EFECTOS DE LAS DIFERENTES FÓRMULAS PARA VALORAR LAS OFERTAS ECONÓMICAS



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Plataforma de Contractació Pública de la Generalitat.

Las diferencias generadas por la aplicación de la fórmula matemática pueden resultar un factor determinante. Las fórmulas 1, 2 y 3 establecen diferencias significativas entre la oferta más económica y el resto de las ofertas. Por otra parte, las otras dos (la 4 y la 5) no penalizan tanto al resto de ofertas. Barcelona utiliza fórmulas matemáticas (principalmente la 1) que favorece la oferta económicamente más ventajosa y penaliza significativamente al resto.

FIGURA 19. DISTRIBUCIÓN DE LOS GANADORES SEGÚN ADJUDICATARIO EN FUNCIÓN DE LA FÓRMULA APLICADA, EN LAS CIUDADES QUE NO SON BARCELONA, 2017-2019



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Plataforma de Contractació Pública de la Generalitat.

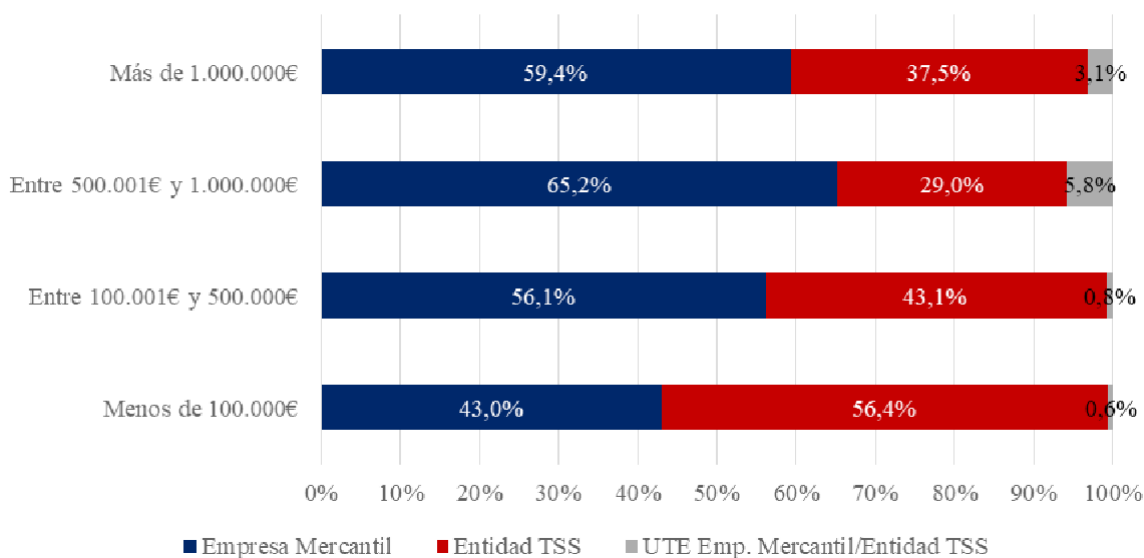
El Código de Buenas prácticas recomienda utilizar la Fórmula $P_i = C_r * (100 - 100 * (B_p - P_{MB}))$. Sin embargo, esta fórmula no se ha aplicado en ninguno de los casos utilizados. De entre las fórmulas sistematizadas, la menos penalizadora, la F5, es con la que las entidades del TSS salen más beneficiadas. En concreto, ganan casi la mitad de los contratos (48,1%) frente al 13,8% que obtienen cuando se aplican otras fórmulas. Al utilizar otras fórmulas diferentes a la F5, las principales beneficiadas (79,3%) son las empresas mercantiles.

Quando presupuesto de licitación de los contratos no supera los 100.000€

En ciertos rangos presupuestarios, las entidades del TSS también se muestran más competitivas; en concreto en los contratos hasta 100.000€ (Figura 20). Por su parte, las empresas mercantiles muestran una superioridad evidente en los contratos de valores superiores, especialmente en los del rango entre 500.001€ y un millón de euros. Aun así, en Barcelona, el 44% de los casos de más de un millón de presupuesto lo ganan las entidades del TSS.

Si se analizan los casos en concurrencia entre las empresas mercantiles y las entidades del TSS, estas últimas ganan mayoritariamente los contratos inferiores a 100.000€ y también los valorados entre medio millón y un millón de euros. En los contratos en concurrencia que superan el millón de euros, las empresas mercantiles y las entidades del TSS se llevan el mismo número de contratos. En cambio, los casos en concurrencia con valor entre 100.001 € y 500.000 € ganan fundamentalmente las empresas mercantiles.

FIGURA 20. RANGO PRESUPUESTARIO DE LOS CONTRATOS, EN EL CONJUNTO DE CASOS, SEGÚN ADJUDICATARIO, 2017-2019



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Plataforma de Contratación Pública de la Generalitat.

CONCLUSIONES

Los cambios introducidos en la contratación pública se han producido en un breve periodo de tiempo en el que los licitadores se han tenido que adaptar a los nuevos marcos normativos de contratación.

El análisis realizado sobre los cambios introducidos en la contratación pública y en el diseño de los pliegos contractuales de los servicios de atención a las personas muestra dinámicas particulares en los procesos de evaluación y adjudicación de los contratos de este ámbito, atendiendo a la naturaleza jurídica de los licitadores y los adjudicatarios.

Si bien los cambios introducidos en la contratación pública no pretenden generar una desigualdad de trato de las empresas licitadoras según su naturaleza jurídica, sí pretenden generar una acción positiva a favor de las empresas que demuestren conciencia social y unas buenas prácticas, tal y como lo recoge la Guía de contratación pública social Barcelona (2018)⁹. Sin embargo, los resultados muestran que solo en situaciones muy concretas y minoritarias, las entidades del TSS (en las que la conciencia social forma parte de su naturaleza) se ven favorecidas por los cambios introducidos.

En concreto, la introducción de innovaciones en los pliegos contractuales como la presencia de la estructura de costes o la inclusión del criterio de puntuación mínima en los procesos de adjudicación son criterios que presentan una tendencia creciente, y que, a su vez, pueden suponer un aspecto positivo para las entidades del tercer sector, al permitir corroborar si los salarios del personal han sido calculados en función de un convenio colectivo específico y su adecuación al servicio, y al exigir un mínimo de calidad en las ofertas presentadas. No obstante, son medidas minoritarias particularmente fuera del ayuntamiento de Barcelona.

En cuanto a la inclusión de las cláusulas sociales en los contratos, éstas sólo se aplican

⁹ Este artículo no entra a valorar los cambios que las características del procedimiento de adjudicación hayan podido suponer en las empresas mercantiles para poder ganar estos concursos.

de forma mayoritaria por parte del ayuntamiento de Barcelona. Una de estas medidas es la valoración máxima del precio en un 35% en el conjunto de la oferta. Barcelona es la única ciudad de las analizadas que, gracias a la inclusión de esta cláusula, mantiene a raja tabla el peso del precio por debajo del 35%. En el resto de las ciudades, la media es de un 50,8% del total de la oferta, a pesar de que el “Código de Buenas prácticas en la contratación pública de los servicios de atención a las personas” recomienda, en su apartado 5.1, que el precio ofrecido por los licitadores no tenga un peso específico superior al 40% para la determinación de la oferta económicamente más ventajosa. También prevé que una parte de los criterios objetivos no sea exclusivamente el criterio precio, dentro de los criterios AFA.

El precio, por tanto, sigue siendo un factor muy importante dentro del proceso de evaluación y adjudicación de los contratos. De hecho, en el periodo de tiempo analizado, el peso de los criterios AFA ha crecido con respecto a los JdV, lo que favorece que las empresas mercantiles ganen las licitaciones frente a las entidades del TSS. Especialmente, cuando la ponderación que reciben los criterios AFA en el conjunto del proceso de evaluación supera el 51% del total, así como cuando el peso del precio es superior al 50% del total. La única excepción a este resultado se da cuando el peso de los criterios AFA es inferior al 51%. En este caso, las entidades del TSS ganan en volumen de contratos, pero en volumen presupuestario sigue dominando la empresa mercantil.

De acuerdo con la Ley 9/2017, cuando hay más de un criterio de adjudicación, si el órgano de contratación no quiere establecer un comité de expertos, el peso de los criterios sometidos a la fórmula automática debe ser superior al criterio JdV. Por lo tanto, según el análisis realizado, mientras en el proceso de evaluación de las ofertas se otorgue más peso a los criterios evaluables automáticamente, que los criterios evaluables por criterios de juicios de valor, las empresas mercantiles seguirán obteniendo más contratos y más presupuesto que las entidades del tercer sector social.

También merece la pena destacar la importancia de los criterios AFA como factores determinantes de la resolución de los contratos; el segundo porcentaje más elevado después de la oferta única. Esto refuerza una situación de partida desequilibrada, teniendo en cuenta que la capacidad económica de las empresas mercantiles es superior a la de las entidades del TSS, tal y como muestra la capacidad de reducción de los presupuestos de licitación de las empresas mercantiles. En cambio, cuando los criterios relativos a los JdV han sido los determinantes de la resolución, las entidades del tercer sector han salido favorecidas.

Por otro lado, la fórmula matemática utilizada a la hora de evaluar las ofertas es también un factor determinante. El análisis realizado muestra que, en el caso de Barcelona, donde el peso del precio es menor, se consolida la aplicación de una fórmula matemática que favorece la oferta económicamente más ventajosa y penalizan significativamente al resto. En el resto de los municipios, predomina una fórmula menos penalizadora, la fórmula 5 (la utilizada por la Generalitat de Catalunya). No obstante, ninguna de estas es la recomendada por el Código de buenas prácticas en la contratación pública de los servicios de atención a las personas, que tiene como objetivo favorecer la competencia, sin permitir que diferencias poco significativas se traduzcan en puntuaciones notoriamente desproporcionadas entre las ofertas.

En conclusión, los datos muestran que la tendencia general es que las empresas mercantiles se presenten cada vez más y ganen más contratos tanto en Barcelona como en el resto de municipios. Sin embargo, en el caso de Barcelona encontramos una particularidad: cuando hay competencia entre entidades del TSS y empresas mercantiles, las primeras obtienen cada vez más contratos y más volumen presupuestario. Probablemente esta particularidad en Barcelona es debida a la introducción de cláusulas sociales y especialmente a la moderación del factor precio en los contratos. A pesar de este relevante cambio detectado,

los contratos donde hay competencia entre entidades del TSS y empresas mercantiles son minoritarios (un 21% del total en 2019) y muestran una tendencia descendente. A partir de estos resultados, emergen nuevas preguntas como la de por qué las entidades del tercer sector no se presentan a determinados contratos en Barcelona cuando sus posibilidades de éxito aumentaron.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Ajuntament de Barcelona (2018). *Guia de contractació pública social*. Consultado el 4 de mayo de 2021. https://ajuntament.barcelona.cat/contractaciopublica/sites/default/files/guia_contractacio_publica_social_cat_0.pdf
- Burzaco Samper, M. (2016). Contrataciones públicas socialmente responsables: la necesidad de reconsiderar el potencial de la contratación pública en la consecución de objetivos sociales. *CIRIEC-España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*. 86, 281-310. http://ciriec-revistaeconomia.es/wp-content/uploads/CIRIEC_8603_Alarcon.pdf
- Calvo Vérguez, J. (2019). La proyección de la nueva Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del sector público, sobre el ámbito de la Economía social: un nuevo marco regulatorio para las entidades del tercer sector. *Revista Aranzadi Doctrinal*, 4.
- Corretja i Torrens, M. (2018). Principals novetats en la contractació pública dels ens locals. *Revista catalana de dret públic*, 57, 17-31 <http://dx.doi.org/10.2436/rcdp.i57.2018.3163>
- Dopazo Fraguó, M. (2020). La contratación pública como herramienta para promover la responsabilidad ambiental. *Revista catalana de dret ambiental*. 11(2), 1-35. <https://doi.org/10.17345/rcda2914>
- Fuentes Gasó, J. R. (2020). El regim jurídic de la provisió de serveis d'atenció a les persones a Catalunya: El concert social després de les directives europees contractació pública. En M. V. Forns Fernández (ed.), C. M. Anleu Hernández y M. Rodríguez Beas (coords.), *La protección jurídica de la atención a las personas en materia de servicios sociales. Una perspectiva interdisciplinar* (pp. 201-229). Atelier.
- Garrido Juncal, A. (2017). Las nuevas formas de gestión de los servicios sociales: elementos para un debate. *Revista Catalana de Dret Públic*, 55, 84-100. <http://dx.doi.org/10.2436/rcdp.i55.2017.3007>
- La Confederació (30 de diciembre de 2020). *Propostes del Tercer Sector Social de Catalunya davant les eleccions al Parlament de Catalunya 14-F 2021*. Consultado el 4 de mayo de 2021. <https://laconfederacio.org/propostes-del-tercer-sector-social-davant-les-eleccions-al-parlament-de-catalunya-del-proper-14-de-febrer-de-2021/>
- Martí-Costa, M. y Conde López, C. (2021). *La contractació pública de serveis d'atenció a les persones, 2019*. Institut d'Estudis Regionals i Metropolitans de Barcelona.
- Martí-Costa, M. y Ordàs, C. (2019). *La contractació pública de serveis a les persones a la província de Barcelona, 2017-2018*. Institut d'Estudis Regionals i Metropolitans de Barcelona.
- Ordàs, C. (2018). *La Contractació Pública a Catalunya en l'àmbit dels Serveis d'Atenció a les Persones, 2017*. Institut d'Estudis Regionals i Metropolitans de Barcelona. https://iermb.uab.cat/wp-content/uploads/2019/08/2018_11_12_Def_La_Contractaci%C3%B3_Publica_-a_Catalunya_-en_l%C3%A0mbit_dels_SAP_2017_sense_punt_3.pdf
- Ordàs, C. (2017). *La qualitat de la contractació pública local en l'àmbit dels serveis a les persones. Una anàlisi dels 8 principals ajuntaments de Catalunya*. Institut d'Estudis

Regionals i Metropolitans de Barcelona.

Solorzano García, M., Navío Marco, J. y Contreras Comeche, R. (2015). Incorporación de valor social a la contratación pública en España: Situación y perspectivas. *Revista de Estudios de la Administración Local y Autonómica*, 4, 41- 50.
<https://doi.org/10.24965/reala.v0i4.10306>