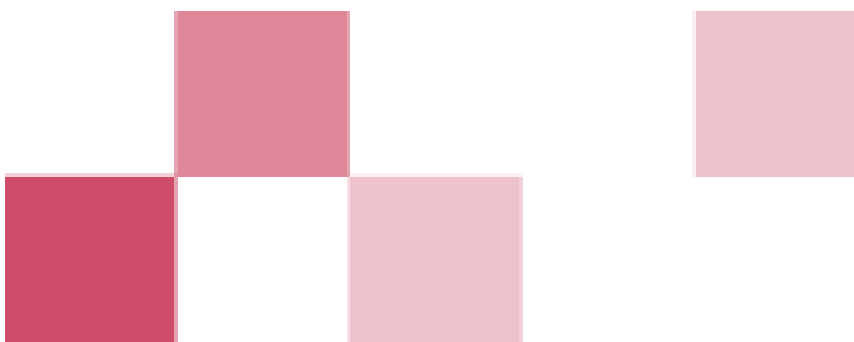


La contractació pública de serveis d'atenció a les persones, 2021

Institut d'Estudis Regionals i Metropolitans de Barcelona
Àrea de Governança i Polítiques Públiques

Amb el suport de:



Treball realitzat per l'àrea de governança i polítiques públiques de l'Institut d'Estudis Regionals i Metropolitans de Barcelona (IERMB), per encàrrec de La Confederació del Tercer Sector Social de Catalunya.



laconfederació

Amb el suport de:

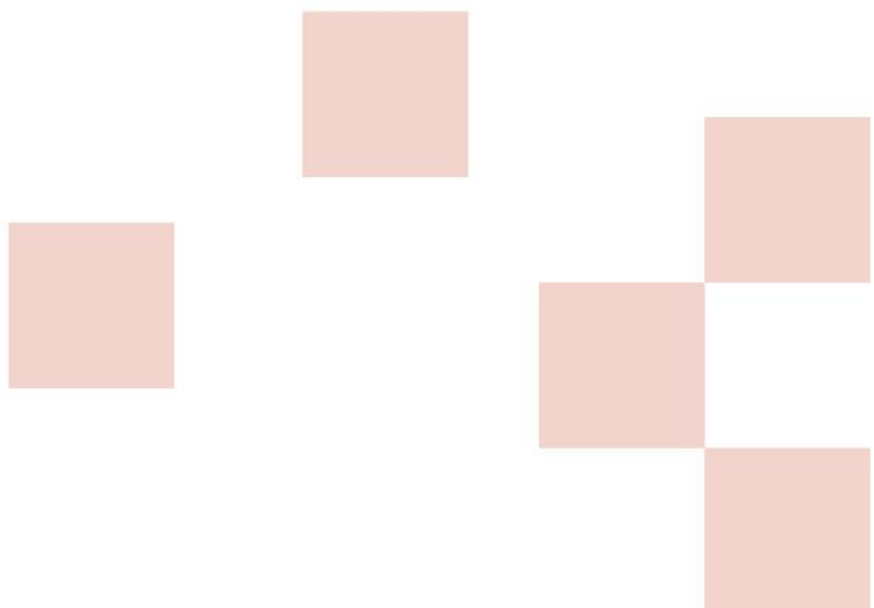


Equip d'investigació de l'IERMB:

Marc Martí-Costa (Dir.)

Cecilia Conde López

Cerdanyola del Vallès, juny de 2022



Sumari

1. Introducció	4
2. Objectius	7
3. Metodologia i pla d'anàlisi	8
4. Anàlisi de resultats	11
4.1. Com es distribueixen els contractes entre els municipis	11
4.2. Quina durada tenen els contractes	18
4.3. Quines són les innovacions en la contractació pública local	21
4.4. Quins són els tipus de serveis que es contracten	24
4.5. Quins són els criteris d'avaluació i adjudicació utilitzats	29
4.6. Qui es presenta als concursos	45
4.7. Qui guanya els concursos	55
4.8. Qui guanya els concursos en concurrència entre entitats del TSS i EM	68
5. Conclusions de l'informe	76
Bibliografia	82

Mapes:

Mapa 1. Distribució del pressupost de licitació del conjunt d'expedients en funció del territori, anys 2017-2021	14
Mapa 2. Percentatge del pressupost de licitació que les entitats del tercer sector guanyen, entre el conjunt de casos, en funció del territori, 2017-2021.....	59

Figures:

Figura 1. Distribució del nombre d'expedients en funció del territori, anys 2017- 2021	12
Figura 2. Distribució del pressupost de licitació del conjunt d'expedients en funció del territori, anys 2017-2021	13
Figura 3. Distribució del volum de contractes i del volum pressupostari, segons ciutats, 2017-2021.....	15
Figura 4. Volum pressupostari destinat a la contractació al servei de les persones, 2017-2021	16
Figura 5. Duració dels contractes del conjunt d'expedients, anys 2017 -2021	18
Figura 6. Duració dels contractes del conjunt d'expedients, any 2021.....	19
Figura 7. Duració de la pròrroga del conjunt d'expedients de més d'un any de durada, 2017-2021	20
Figura 8. Presència de l'estructura de costos de la memòria econòmica en els casos analitzats, segons municipi, any 2021	21
Figura 9. Presència de l'estructura de costos de la memòria econòmica, 2017-2021	22
Figura 10. Pes dels quatre tipus de servei amb més contractes segons territori	27
Figura 11. Pes dels criteris AFA i JDV en el conjunt dels expedients.....	30
Figura 12. Pes dels criteris AFA i JV dels expedients segons territori.....	31
Figura 13. Pes dels criteris AFA i JV dels expedients per cada municipi, 2021.....	31
Figura 14. Pes del preu i altres criteris dins dels criteris AFA en el conjunt dels expedients, 2017-2021.....	32
Figura 15. Evolució del pes del preu dins dels criteris AFA en els municipis analitzats.....	33
Figura 16. Pes del preu en el procés d'avaluació segons territori, 2017-2021.....	36
Figura 17. Pes del preu en el procés d'avaluació segons ciutats, exclòs Barcelona, 2021	37
Figura 18. Efectes de les diferents fórmules per valorar les ofertes econòmiques	40
Figura 19. Volum de fórmules aplicades als expedients segons tipus als municipis d'estudi, exclòs Barcelona, 2017- 2021.....	40
Figura 20. Volum de fórmules aplicades als expedients segons tipus a Barcelona, 2017- 2021	41
Figura 21. Pes de les diverses fórmules aplicades en el conjunt dels expedients i per territori, anys 2017-2021	42
Figura 22. Puntuació mínima en el procés d'avaluació	43
Figura 23. Evolució del volum de contractes segons naturalesa dels concursants, 2017-2021	45
Figura 24. Evolució dels pressupostos de licitació segons naturalesa dels concursants, 2017-2021	46
Figura 25. Naturalesa dels licitadors que es presenten als concursos, segons el nombre total d'expedients i el pressupost, 2017-2021	48
Figura 26. Pes dels casos entre empreses mercantils i entitats del TSS, en funció del volum de casos i segons territori, anys 2017- 2021	49

Figura 27. Pes dels casos de concurrència i no concurrència entre empreses mercantils i entitats del TSS, en funció del pressupost i segons territori, anys 2017- 2021.....	50
Figura 28. Evolució rangs pressupostaris dels casos analitzats, 2017-2021.....	52
Figura 29. Evolució del volum de casos guanyats, segons naturalesa de l'adjudicatari, 2017-2021	56
Figura 30. Evolució del volum pressupostari guanyat, segons naturalesa de l'adjudicatari, 2017-2021	56
Figura 31. Distribució dels casos segons naturalesa del licitador i naturalesa del guanyador, 2017-2021.	58
Figura 32. Casos d'oferta única segons naturalesa de l'adjudicatari, 2017-2021.....	60
Figura 33. Criteris determinants a l'hora de resoldre les adjudicacions, en el conjunt d'expedients, anys 2017-2021	61
Figura 34. Distribució de la naturalesa del licitador, en funció del factor determinant del concurs, anys 2017-2021.....	62
Figura 35. Qui guanya als procediments de contractació quan el pes del preu es situa per sobre del 50% segons la naturalesa de l'adjudicatari. Segons nombre de contractes i volum pressupostari, en el conjunt total d'expedients, anys 2017- 2021	64
Figura 36. Mitjana de baixa dels preus de licitació en funció de la naturalesa del guanyador, anys 2017-2021	65
Figura 37. Rang pressupostari dels contractes, anys 2017-2021	65
Figura 38. Rang pressupostari dels contractes segons territori, anys 2017-2021	66
Figura 39. Qui guanya als procediments de contractació en els casos de concurrència entre empreses mercantils i entitats del TSS, segons nombre de contractes i volum pressupostari, en el conjunt d'expedients, anys 2017-2021.....	68
Figura 40. Qui guanya als procediments de contractació en els casos de concurrència entre empreses mercantils i entitats del TSS, segons volum de contractes a la ciutat de Barcelona, anys 2017-2021	69
Figura 41. Qui guanya als procediments de contractació en els casos de concurrència entre empreses mercantils i entitats del TSS, segons volum pressupostari a la ciutat de Barcelona, anys 2017-2021.....	69
Figura 42. Qui guanya als procediments de contractació en els casos de concurrència entre empreses mercantils i entitats del TSS, segons volum de contractes als municipis de l'estudi, exclòs Barcelona, anys 2017-2021.....	70
Figura 43. Qui guanya als procediments de contractació en els casos de concurrència entre empreses mercantils i entitats del TSS, segons volum pressupostari als municipis de l'estudi, exclòs Barcelona, anys 2017-2021.....	70
Figura 44. Criteris determinants a l'hora de resoldre les adjudicacions en casos de concurrència entre entitats del TSS i EM, en funció de la naturalesa de l'adjudicatari, anys 2017-2021.....	72
Figura 45. Rang pressupostari dels contractes en concurrència entre entitats del TSS i EM, 2017-2021	73
Figura 46. Rangs pressupostaris dels casos en concurrència, segons municipi, 2017-2021	74

Taules:

Taula 1. Univers de la mostra dels estudis realitzats.....	8
Taula 2. Distribució del volum d'expedients, anys 2017-2021.	11
Taula 3. Distribució del volum pressupostari segons municipi, anys 2017-2021	16

Taula 4. Tipus i nombre de Mesures de Contractació Pública Sostenible, Barcelona, 2021.	22
Taula 5. Tipus de servei en el conjunt d'expedient i segons territori, anys 2017-2021	26
Taula 6. Distribució criteris AFA, exclòs el preu, 2021	33
Taula 7. Distribució dels criteris AFA, exclòs el preu, segons municipis, any 2021	35
Taula 8. Tipus de fórmules aplicades als contractes de l'estudi	38
Taula 9. Simulació dels punts obtinguts segons els tipus de fórmula aplicada	39
Taula 10. Volum de contractes amb concurrència i sense concurrència entre empreses mercantils i entitats del TSS, segons municipi, anys 2017- 2021	50
Taula 11. Nombre de contractes amb concurrència i sense concurrència entre empreses mercantils i entitats del TSS, en el tipus de serveis que tenen més de 20 casos, anys 2017-2021.....	51
Taula 12. Volum i percentatge dels casos en concurrència en funció del rang de pressupost, segons territori, anys 2017- 2021	53
Taula 13. Qui guanya als procediments de contractació segons la naturalesa de l'adjudicatari. Segons nombre de contractes i volum pressupostari, en el conjunt total d'expedients, 2021	55
Taula 14. Qui guanya als procediments de contractació segons la naturalesa de l'adjudicatari. Segons nombre de contractes i volum pressupostari, en el conjunt total d'expedients, anys 2017-2021	57
Taula 15. Qui guanya als procediments de contractació quan els criteris AFA es situen per sota del 51%, segons la naturalesa de l'adjudicatari. Segons nombre de contractes i volum pressupostari, en el conjunt total d'expedients, anys 2017-2021	63
Taula 16. Qui guanya als procediments de contractació quan els criteris AFA superen el 51%, segons la naturalesa de l'adjudicatari. Segons nombre de contractes i volum pressupostari, en el conjunt total d'expedients, anys 2017-2021	63
Taula 17. Qui guanya els contractes amb concurrència entre entitats del TSS i EM en funció del tipus de servei pel conjunt d'expedients, anys 2017-2021	71

1. Introducció

Aquest estudi neix de la voluntat de les entitats del Tercer Sector Social de seguir aprofundint el coneixement de les dinàmiques en la contractació pública de les administracions locals catalanes, en un moment de canvis normatius i conjunturals que fan necessària aquesta revisió.

L'aprovació de la Llei 9/2017, de 8 de novembre, de contractes del sector públic va marcar un punt d'inflexió en aquest àmbit amb la introducció d'elements per contribuir en l'assoliment de fites ambientals, energètiques i/o socials. Unes fites que estan recollides en l'Estratègia 2020 i impulsades des de diferents directives europees. Per això, va ser necessari revisar els processos de contractació pública i adaptar la contractació pública de l'Estat espanyol als canvis normatius produïts a nivell europeu. Així, es van introduir objectius com ara la sostenibilitat, la innovació, la responsabilitat social, el foment de la contractació a petites i mitjanes empreses i entitats del Tercer Sector Social, fent més rellevant la responsabilitat social i la sostenibilitat en els diferents nivells de l'administració pública.

Recentment, al juny de 2022, el Govern de Catalunya va aprovar la memòria preliminar de l'Avantprojecte de Llei de contractació pública de Catalunya amb l'objectiu de posar sobre la taula alternatives sobre com hauria de ser una norma sobre contractes públics aplicable a tot el sector públic de Catalunya. Una llei que fixi un marc general comú i alhora que tingui en compte les especificitats de les diferents administracions públiques catalanes. Per fer-ho, s'ha iniciat el procés participatiu per rebre aportacions de la ciutadania.

En el cas específic de la contractació pública del Servei d'Atenció a les Persones, l'objectiu ha estat impulsar canvis que permetin impulsar la inclusió del valor social en la contractació pública davant d'altres elements com l'econòmic que tradicionalment havia tingut molt pes. Amb aquesta finalitat, s'ha avançat a nivell normatiu en l'àmbit català amb, per exemple, la publicació del "Codi de bones pràctiques en la contractació pública dels serveis d'atenció a les persones" que pretén restar pes als criteris econòmics i de capacitat material en els processos d'avaluació i adjudicació de contractes per donar prioritat a altres qüestions com salaris dignes, contractació laboral estable o la igualtat de gènere. També s'ha avançat amb la redacció de l'avantprojecte de Llei de Contractes de Serveis a les Persones, que segueix pendent d'aprovació a causa de la manca de consens en el seu contingut.

A nivell local, destaca l'ajuntament de Barcelona amb la Guia de contractació pública social aprovada al 2018, que impulsa la contractació pública socialment responsable, incorporant objectius de justícia social, promovent els drets socials i laborals i incentivant l'economia cooperativa, social i solidària.

Tanmateix, resta pendent seguir avançant en altres projectes normatius, molt demanats des de les entitats, com una llei sobre l'Economia Social i Solidària a Catalunya, la Llei del Tercer Sector Social a Catalunya i també la llei de concertació social, que acabi d'afermar el model actual de contractació en els serveis d'atenció a les persones aprofitant, també l'aprovació del Decret 69/2020, de 14 de juliol, d'acreditació, concert social i gestió delegada en la Xarxa de Serveis Socials d'Atenció Pública, que té com a objectiu “regular el règim jurídic de l'acreditació de les entitats de serveis socials privades per ser proveïdores de la Xarxa de Serveis Socials d'Atenció Pública. Així mateix, aquest Decret preveu el règim jurídic de la provisió dels serveis de l'esmentada Xarxa mitjançant el concert social i la gestió delegada”.

Aquest estudi, per tant, té la voluntat de donar continuïtat a l'anàlisi de les dinàmiques en la contractació pública de les administracions locals catalanes, en l'àmbit dels serveis d'atenció a les persones. Amb aquest estudi es continua la sèrie de 5 estudis previs sobre contractació pública a Catalunya en l'àmbit de servei a les persones. Per ordre cronològic són els següents:

- “La qualitat de la contractació pública local en l'àmbit dels serveis a les persones. Una anàlisi dels 8 principals ajuntaments de Catalunya”,
- “La Contractació Pública a Catalunya en l'àmbit dels Serveis d'Atenció a les Persones, 2017”,
- “Anàlisi sobre la situació de les reserves de mercat per a centres especials de treball i empreses d'inserció”¹,
- “La contractació pública de serveis a les persones a la província de Barcelona, 2017-2018”,
- “La contractació pública de serveis a les persones a la província de Barcelona, 2019”,

¹ Disponibles a: <https://iermb.uab.cat/ca/recerca/estudis/governanca-i-politiques-publicues/>

- i el present estudi que suposa una actualització dels estudis esmentats, amb les dades de 2021.

2. Objectius

El present informe manté com a objectiu principal estudiar les característiques de la contractació pública duta a terme per diversos ajuntaments de Catalunya relativa a les adjudicacions de Serveis d'Atenció a les Persones (SAP). La finalitat és poder oferir una diagnosi sobre els factors determinants en el processos de contractació pública d'aquests serveis i poder veure l'evolució entre l'any 2017 i 2021. Així, els objectius específics que s'aborden en aquest informe són:

- a) Aprofundir en les característiques més destacades de la contractació pública en els Serveis d'Atenció a les Persones per part de les capitals de província de Catalunya i els quatre municipis més poblats de Catalunya.
- b) Identificar els principals factors que influeixen en el procés d'avaluació i adjudicació dels contractes dels serveis d'atenció a les persones.
- c) Analitzar els contractes atenent a les situacions de concurrència (o manca de concurrència) entre empreses mercantils i entitats del tercer sector social (TSS), així com els factors més destacables en el procés d'adjudicació en règim de concurrència entre empreses i entitats del TSS.

3. Metodologia i pla d'anàlisi

Per tal de donar continuïtat a les dades recollides en els estudis relatius als anys 2017-2019, pel present estudi s'han incorporat dades relatives a la contractació de l'any 2021.

Taula 1. Univers de la mostra dels estudis realitzats.

Municipis	Estudi 2017	Estudi 2018	Estudi 2019	Estudi 2021
Badalona				2
Barcelona				
Girona				
L'Hospitalet de Llobregat				
Lleida				
Sabadell				
Tarragona				
Terrassa				

Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de la Plataforma de Contractació Pública de la Generalitat

En aquesta base de dades s'han obviat els casos de 2020 per considerar-se un any excepcional degut a la situació conjuntural de la pandèmia provocada per la COVID-19, amb l'aprovació del Reial Decret 463/2020, de 14 de març, pel qual es va declarar l'estat d'alarma per la gestió de la situació de crisi sanitària ocasionada per la COVID-19. En el Reial Decret, es van recollir mesures com ara la suspensió de terminis dels procediments de tramitació, els contractes d'emergència en la gestió de la crisi i la possible suspensió o ampliació de termini de contractes públics en execució i indemnització ad hoc al contractista.

Les fases de desenvolupament d'aquest estudi han estat les mateixes tres que pels estudis anteriors: definició de l'objecte d'estudi, treball de camp i, per últim, sistematització i anàlisi de la informació extreta del conjunt de documents de cada contracte.

Definició de l'objecte d'estudi, a partir de tres factors elementals definits: temporals, espacials i d'àmbit d'actuació.

² Tot i que Badalona forma part dels casos d'estudi de 2021, la Plataforma de Contractació Pública de Catalunya no registra cap contracte en aquests tipus de serveis entre l'1 de gener de 2021 i el 31 de desembre de 2021.

- L'àmbit **temporal** està definit per tots aquells contractes que han estat formalitzats entre l'1 de gener de 2021 i el 31 de desembre de 2021. Com a data de referència es manté la data de formalització del contracte (en comptes de la data de publicació), per seguir la mateixa metodologia que en els estudis anteriors.
- Pel que fa l'àmbit **territorial** contempla els 4 municipis més poblats de Catalunya, i les capitals de província de Catalunya. És a dir, Badalona (223.006), Barcelona (1.636.732), Girona (101.932), l'Hospitalet del Llobregat (264.657), Lleida (140.080), Sabadell (216.204), Tarragona (135.436) i Terrassa (223.011)³. Són analitzats els contractes realitzats exclusivament pels ajuntaments dels municipis esmentats.
- L'àmbit **d'actuació** dels contractes contempla els dedicats al Serveis d'Atenció a les Persones, excloent-hi la contractació menor, d'acord amb les categories incloses als annexos I i II del "Avantprojecte de Llei de Contractes de Serveis a les Persones"⁴.

Amb tots aquests paràmetres s'han sistematitzat **un total de 105 casos per l'any 2021**. Aquests 105 casos es sumen als 142 casos de l'estudi de 2018, i als 140 casos de l'estudi de 2017, en el que també es va comptar amb les capitals de Girona, Lleida i Tarragona. Per tant, entre els quatre estudis (2017, 2018, 2019 i 2021) es **compta amb un total de 536 casos**.

En relació al número de casos, cal esmentar que en alguns capítols i apartats d'aquest estudi s'ha exclòs de la mostra un expedient de Lleida de l'any 2021, en concret: "Servei de places en un establiment social adreçat a l'allotjament d'urgència per a dones que es troben en situació de violència masclista i els seus fills i filles a la ciutat de Lleida". Aquesta decisió obeeix a una qüestió metodològica per evitar comptabilitzar, per a certs càlculs, de forma duplicada el contracte ja que tot i que va quedar desert al gener de 2021 es va formalitzar la seva adjudicació en el mes de juny del mateix any.

³ Dades Idescat, any 2021.

⁴ Disponible a:

http://economia.gencat.cat/web/.content/20_departament/arxius/Projectes_normatius/Finalitzats/2018/Av.-llei-contractes-serveis-persones.pdf

La següent fase correspon al **treball de camp**. Aquesta s'ha adreçat bàsicament a la recollida i centralització de la informació procedent dels ens locals inclosos a la mostra. Aquesta informació es troba centralitzada i disponible a la **Plataforma de Contractació Pública de Catalunya** (exceptuant alguns contractes de Sabadell relatius a l'any 2017). Per aquesta fase, la major part del temps ha estat invertida en la selecció dels documents que assolien les característiques esmentades de territori, cronologia i àmbit d'actuació.

Per últim, s'ha procedit a la **sistematització i l'anàlisi de la informació del conjunt de documents dels contractes** atenent a cinc àmbits específics: les característiques del servei que sortia a concurs, els aspectes definits en el procediment de valoració de les ofertes i dels projectes, les característiques de les candidatures que es presentaven, els aspectes determinants en l'adjudicació dels contractes i, per últim, l'anàlisi específica en els casos de concurrència competitiva entre entitats del TSS i empreses mercantils (EM).

La informació s'ha analitzat dividint-la en períodes cronològics: contractes formalitzats en 2017, en 2018, en 2019, en 2021 i en els quatre anys. A causa de la desigualtat entre Barcelona i la resta de municipis, en alguns casos s'analitzen els dos àmbits territorials; d'una banda la capital catalana i, d'altra banda, la resta de municipis considerats a l'estudi.

GLOSSARI

AFA: Avaluable de Forma Automàtica

EM: Empreses Mercantils

MSCS: Mesures de Contractació Pública Sostenible

TSS: Tercer Sector Social

JdV: Judicis de Valor

SAP: Serveis d'Atenció a les Persones

UTE: Unió Temporal d'Empreses

4. Anàlisi de resultats

4.1. Com es distribueixen els contractes entre els municipis

En aquests apartat s'aborda com es distribueixen els contractes entre els municipis i s'aprofundeix en l'anàlisi de les dades extretes dels expedients dels diversos municipis que formen part d'aquesta recerca. Com ja s'ha explicat, els municipis que formen part d'aquest estudi són els cinc més poblats de Catalunya, i les tres capitals de província de Catalunya. Així doncs l'estudi analitza en el seu conjunt una població de 2.941.058 persones (d'acord amb les dades de 2021). D'aquesta xifra, 1.636.732 correspon a la ciutat de Barcelona, el que significa un 55,7% de la mostra de l'estudi. La resta de municipis compten amb un pes molt més reduït, 9,0% en el cas de l'Hospitalet de Llobregat, 7,6% en els casos de Terrassa i Badalona, i un 7,4% pel que fa Sabadell. Aquest pes és encara menor a les capitals de província: Lleida un 4,8%, Tarragona 4,6% i Girona, un 3,5%.

Com ja hem explicat, tot i que l'estudi es centra en les dades de 2021 s'han aprofitat les bases de dades creades pels informes de 2017-2019. D'aquesta manera, s'han analitzat 536 expedients, repartits territorialment de la següent manera (Taula 2).

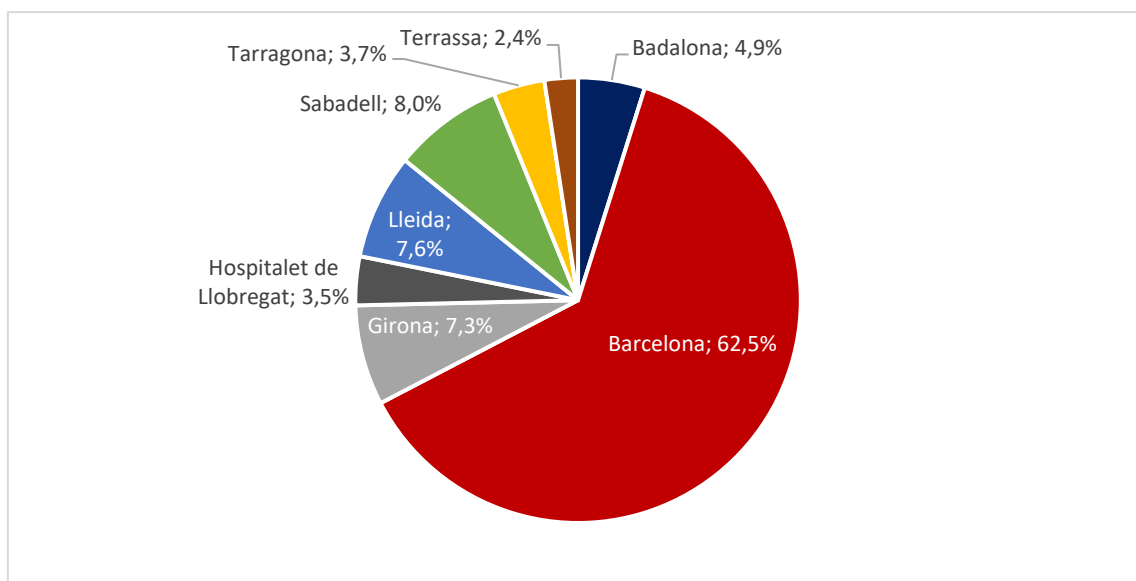
Taula 2. Distribució del volum d'expedients, anys 2017-2021.

Municipi	2017		2018		2019		2021		Total	
	Núm.	%	Núm.	%	Num.	%	Num.	%	Núm.	%
Badalona	11	7,9%	3	2,1%	12	8,1%	0	0,0%	26	4,9%
Barcelona	83	59,3%	96	67,6%	82	55,0%	74	70,5%	335	62,5%
Girona	2	1,4%	10	7,0%	24	16,1%	3	2,9%	39	7,3%
L'Hospitalet de Llobregat	6	4,3%	4	2,8%	6	4,0%	3	2,9%	19	3,5%
Lleida	10	7,1%	11	7,7%	11	7,4%	9	8,6%	41	7,6%
Sabadell	17	12,1%	8	5,6%	7	4,7%	11	10,5%	43	8,0%
Tarragona	8	5,7%	6	4,2%	2	1,3%	4	3,8%	20	3,7%
Terrassa	3	2,1%	4	2,8%	5	3,4%	1	1,0%	13	2,4%
Total general	140	100%	142	100%	149	100%	105	100%	536	100%

Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de la Plataforma de Contractació Pública de la Generalitat

La taula mostra com la ciutat de Barcelona es situa molt per sobre de la resta de municipis de l'estudi en volum de contractes, amb un 62,5% dels casos analitzats. La resta de municipis no arriben al 10% dels casos. Per exemple, la ciutat de Sabadell representa el 8,0% dels casos, Lleida el 7,6%, Girona el 7,3%, i la resta de ciutats tenen un pes inferior al 5% del total de casos (Figura 1).

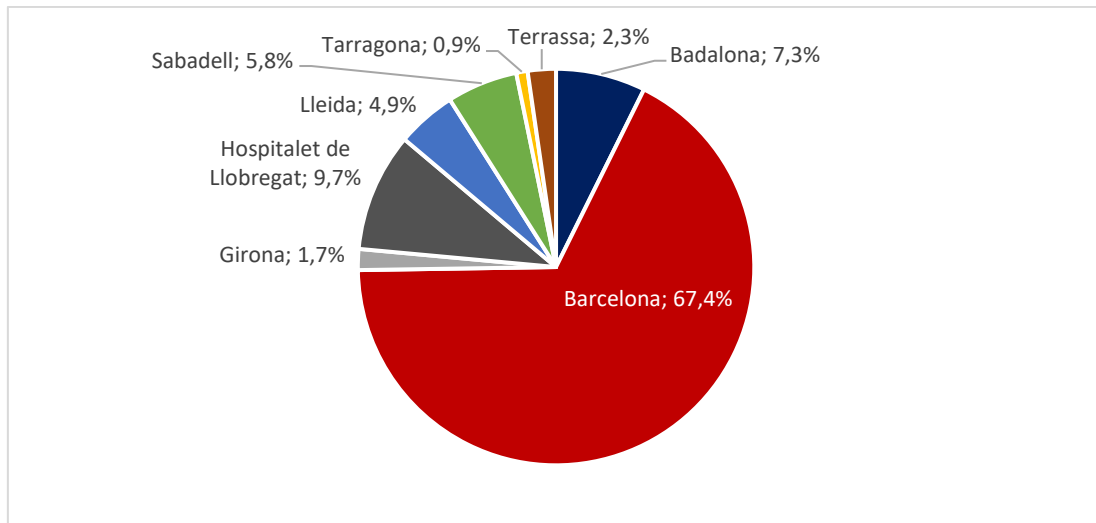
Figura 1. Distribució del nombre d'expedients en funció del territori, anys 2017- 2021



Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de la Plataforma de Contractació Pública de la Generalitat.

Seguint amb la comparativa entre territoris, la diferència entre Barcelona i la resta de ciutats creix si atenem al pressupost de licitació dels contractes. En funció d'aquest factor, el volum pressupostari a la ciutat de Barcelona representa un 67,4% de l'estudi davant un 32,6% a la resta de municipis (Figura 2 i Mapa 1).

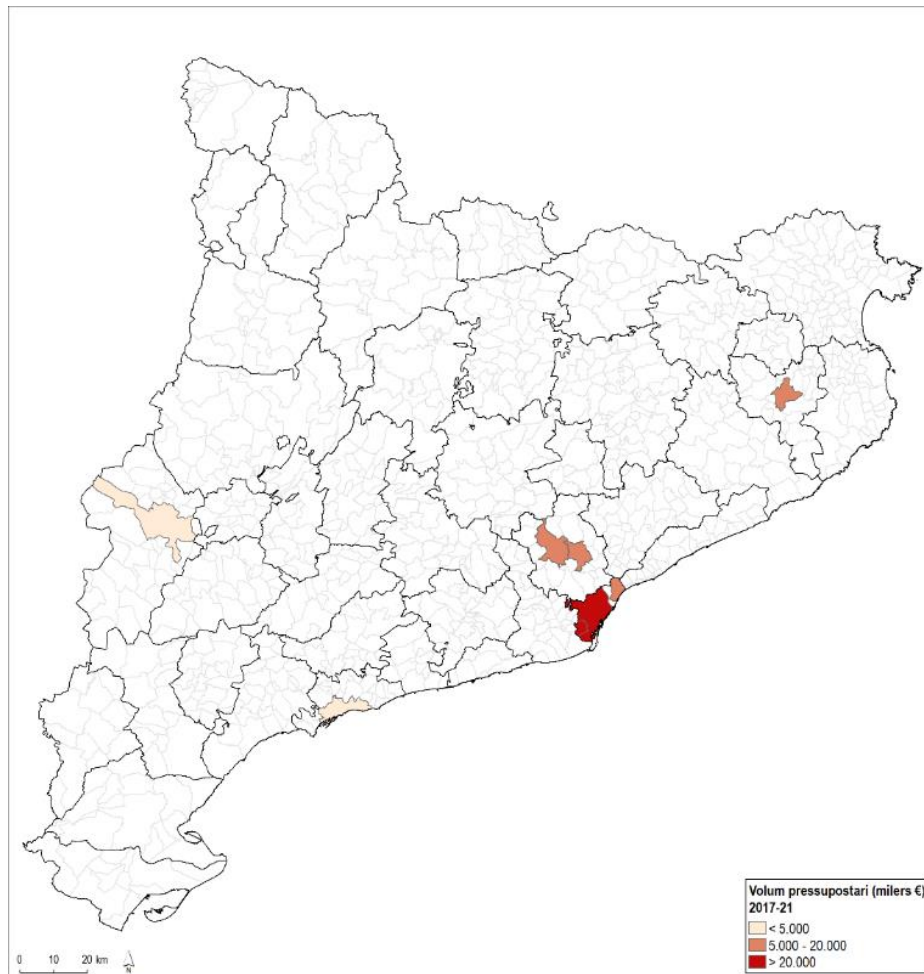
Figura 2. Distribució del pressupost de licitació del conjunt d'expedients en funció del territori, anys 2017-2021⁵



Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de la Plataforma de Contractació Pública de la Generalitat.

⁵ Per aquest càlcul, s'ha exclòs de la mostra l'expedient de Lleida de l'any 2021, per evitar duplicar el pressupost d'aquest contracte.

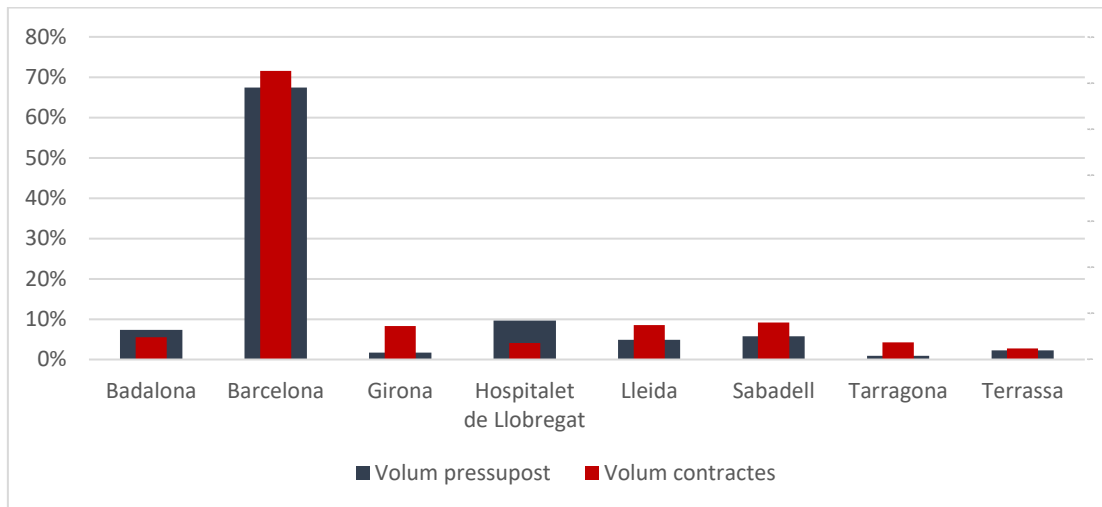
Mapa 1. Distribució del pressupost de licitació del conjunt d'expedients en funció del territori, anys 2017-2021



Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de la Plataforma de Contractació Pública de la Generalitat.

Aquesta diferència en volum de casos i volum pressupostari entre Barcelona i la resta de ciutats, s'escurça en ciutats com l'Hospitalet de Llobregat, que adquireix un major pes dels casos en relació al pressupost. Per contra, la resta de ciutats perden pes quan s'analitza en funció del pes del pressupost de licitació dels contractes (Figura 3).

Figura 3. Distribució del volum de contractes i del volum pressupostari, segons ciutats, 2017-2021⁶.



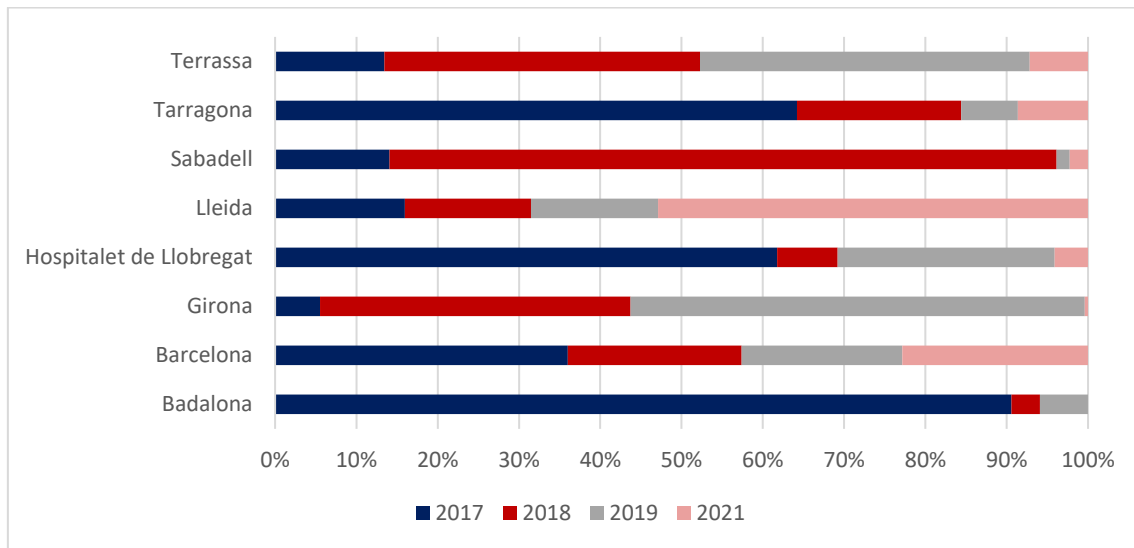
Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de la Plataforma de Contractació Pública de la Generalitat.

Tal i com s'apuntava en l'estudi anterior, és significatiu com, menys en el cas de Barcelona, els municipis analitzats presenten importants diferències pressupostàries segons l'any. En aquests sentit són paradigmàtics els casos de l'Hospitalet de Llobregat, Sabadell i Badalona. En el cas de l'últim municipi en el 2017 es van licitar més de 15 milions d'euros del 2017 en serveis d'atenció a les persones, mentre que al 2021 no hi ha cap contracte d'aquest tipus (Figura 4 i Taula 3⁷).

⁶ Per aquest càlcul, s'ha exclòs de la mostra l'expedient de Lleida de l'any 2021, per evitar duplicar el pressupost d'aquest contracte.

⁷ Per aquests càlculs, s'ha exclòs de la mostra l'expedient de Lleida de l'any 2021, per evitar duplicar el pressupost d'aquest contracte.

Figura 4. Volum pressupostari destinat a la contractació al servei de les persones, 2017-2021



Taula 3. Distribució del volum pressupostari segons municipi, anys 2017-2021

Municipi	2017		2018		2019		2021		Total	
	Valor absolut (€)	%	Valor absolut (€)	%	Valor absolut (€)	%	Valor absolut (€)	%	Valor absolut (€)	%
Badalona	15.094.790,5	16,8	587.641,3	1,1	983.776,3	2,3	0,0	0,0	16.666.208,3	7,3
Barcelona	55.221.566,4	61,5	32.846.118,6	63,7	30.340.430,4	69,6	35.035.962,0€	82,2	153.443.227,5	67,4
Girona	215.774,9	0,2	1.484.672,5	2,9	2.173.319,8	5,0	16.494,4	0,0	3.890.261,7	1,7
l'Hospitalet de Llobregat	13.602.528,5	15,1	1.644.170,9	3,2	5.879.510	13,5	905.562,0	2,1	22.031.771,5	9,7
Lleida	1.776.349,5	2,0	1.727.040,9	3,3	1.738.108	4,0	5.818.494,9	13,6	11.059.993,4	4,9
Sabadell	1.846.621,1	2,1	10.786.358,4	20,9	210.924,8	0,5	295.270,5	0,7	13.139.174,8	5,8
Tarragona	1.348.260,2	1,5	424.361,9	0,8	145.857,0	0,3	181.650,9	0,4	2.100.130,0	0,9
Terrassa	703.249,6	0,8	2.031.016,2	3,9	2.119.939,6	4,9	375.320	0,9	5.229.525,4	2,3
Total general	89.809.140,9	100 %	51.531.380,7	100 %	43.591.866,1	100 %	42.628.754,6	100 %	227.560.292,5	100 %

Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de la Plataforma de Contractació Pública de la Generalitat.

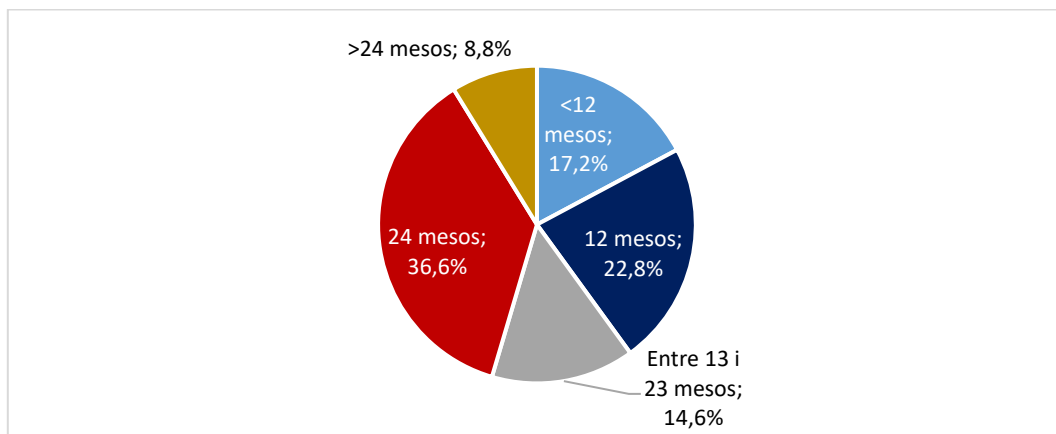
Punts clau de com es distribueixen els contractes:

- La població de Barcelona **representa el 55,7% de la mostra de l'estudi.**
- **Barcelona acapara el 62,6% dels casos analitzats**, davant el 37,4% de la resta de municipis.
- **Pressupostàriament, Barcelona representa el 67,4%** i, per tant, la resta de municipis el 32,6%. Lleida representa el 13,5% del total del pressupost del 2021, el segon percentatge més elevat després de Barcelona.
- Els municipis analitzats (excepte Barcelona) presenten importants diferències pressupostàries segons l'any.

4.2. Quina durada tenen els contractes

Com també s'apuntava en els anteriors estudis, aquestes diferències anuals en el pressupost destinat a aquest tipus de contractes per part dels diferents municipis analitzats poden estar relacionades amb la periodicitat dels contractes⁸ ja que en la majoria dels casos són plurianuals. De fet, es manté la tendència identificada: entre el conjunt total de casos dels anys 2017-2021, el més comú són contractes de 24 mesos, fet que succeeix en el 36,6% del casos. Els contractes d'un any o més representen el 82,8% (Figura 5).

Figura 5. Duració dels contractes del conjunt d'expedients, anys 2017 -2021

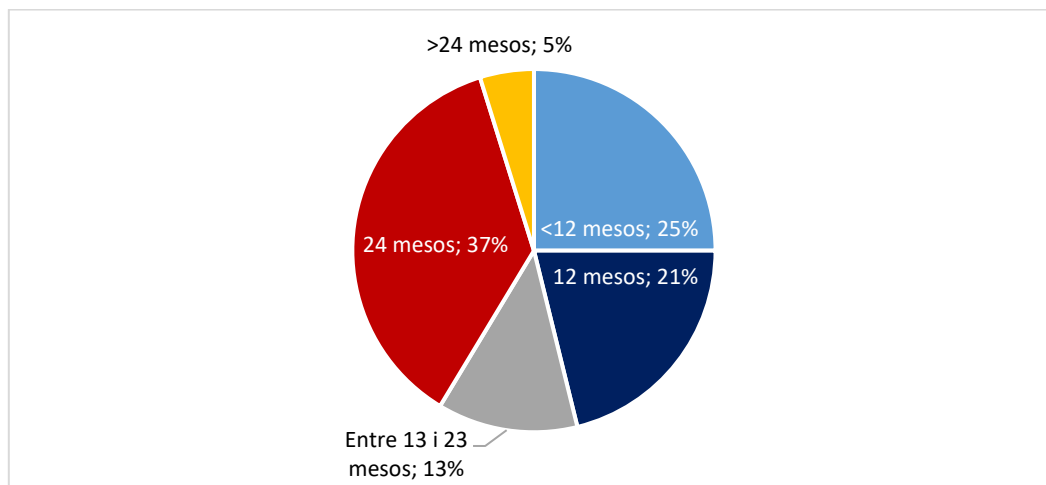


Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de la Plataforma de Contractació Pública de la Generalitat.

Aquesta mateixa tendència es replica en els casos de 2021, els contractes més habituals són els de 24 mesos (37%), seguit dels contractes de duració inferior a un any (25%). En aquests cas, els contractes d'un any o més representen el 75% (Figura 6).

⁸ Per l'anàlisi de la periodicitat dels expedients analitzats s'ha exclòs de la mostra l'expedient de Lleida de l'any 2021, per evitar duplicar el la durada d'aquest contracte.

Figura 6. Duració dels contractes del conjunt d'expedients, any 2021

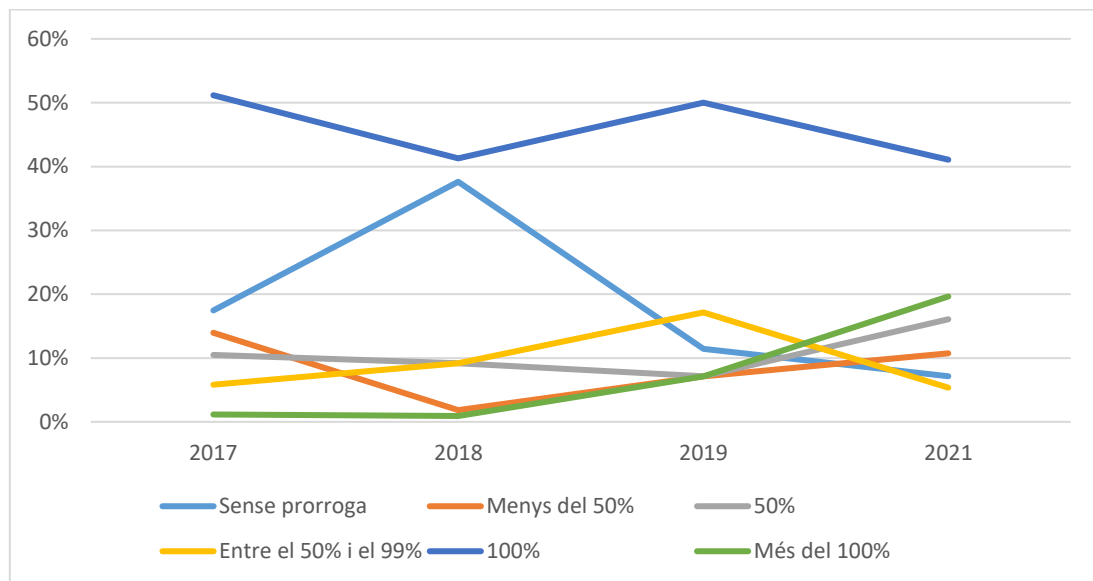


Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de la Plataforma de Contractació Pública de la Generalitat.

A més a més, en la major part dels contractes del 2017-2021 (78% del casos) amb durada superior a 12 mesos, la possibilitat de pròrroga hi està contemplada. En el cas del 2021, aquest percentatge és superior al de 2019 i arriba fins el 92,9%. En gairebé la meitat dels casos (41,1%), el més freqüent en els casos analitzats del 2021 és que contemplin una pròrroga amb durada igual a la durada del servei. En l'anàlisi evolutiu s'observa un creixement en el percentatge de pròrrogues que superen la durada del serveis a partir de 2018, així com les pròrrogues d'una durada que és igual a la meitat de la durada del servei o entre la meitat (o menys) de la durada del servei. En canvi, entre 2019 i 2021 decreix el número de contractes amb durada igual a la durada del servei (Figura 7).

Una possible hipòtesi en relació a aquestes troballes és que els contractes s'ajustin a la durada del mandat i les eleccions. No obstant, seria necessari comptar amb un període temporal més ampli per poder entendre si aquesta és una situació excepcional o si existeix una determinada tendència al respecte.

Figura 7. Duració de la pròrroga del conjunt d'expedients de més d'un any de durada, 2017-2021



Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de la Plataforma de Contractació Pública de la Generalitat.

Punts clau de la durada dels contractes:

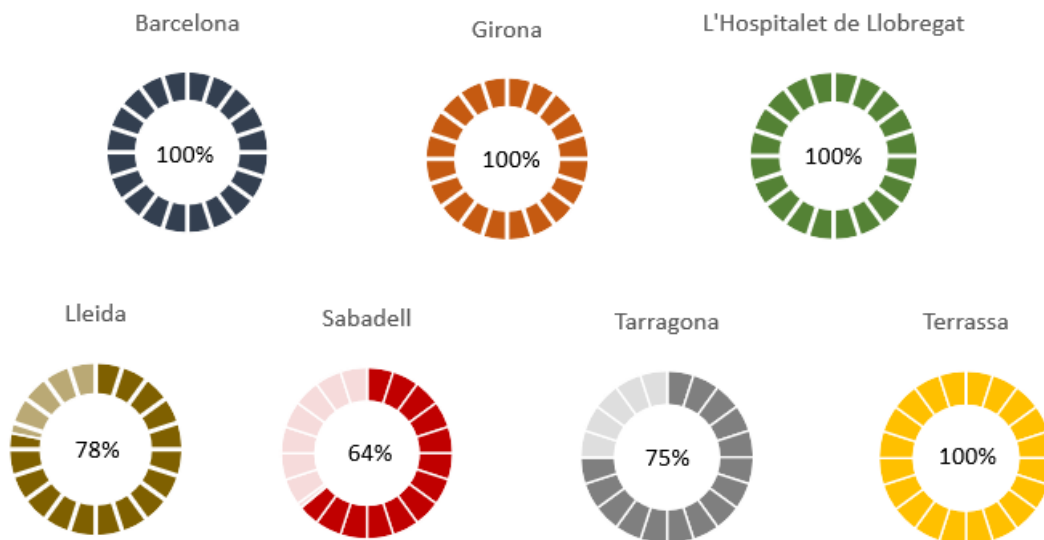
- El més comú és que els **contractes** siguin **de 24 mesos** (36,6% dels casos).
- En el 2021, els contractes d'un any o més representen el 75%
- En el 2021, més del 90% dels contractes contempnen pròrroga (amb una tendència a l'alça) i creix el percentatge de pròrrogues que superen la durada del serveis (19,6%).

4.3. Quines són les innovacions en la contractació pública local

Tot i que no estem parlant d'un període gaire llarg (2017-2021), hem pogut identificar com s'han anat afermant algunes tendències en aquest interval temporal. Si bé encara no podem parlar d'un canvi de model, entre 2017 i 2019 es van detectar modificacions interessants que semblen consolidar-se al 2021. Aquest canvis han estat especialment significatius en el cas de l'Ajuntament de Barcelona, com a administració pionera en la seva introducció.

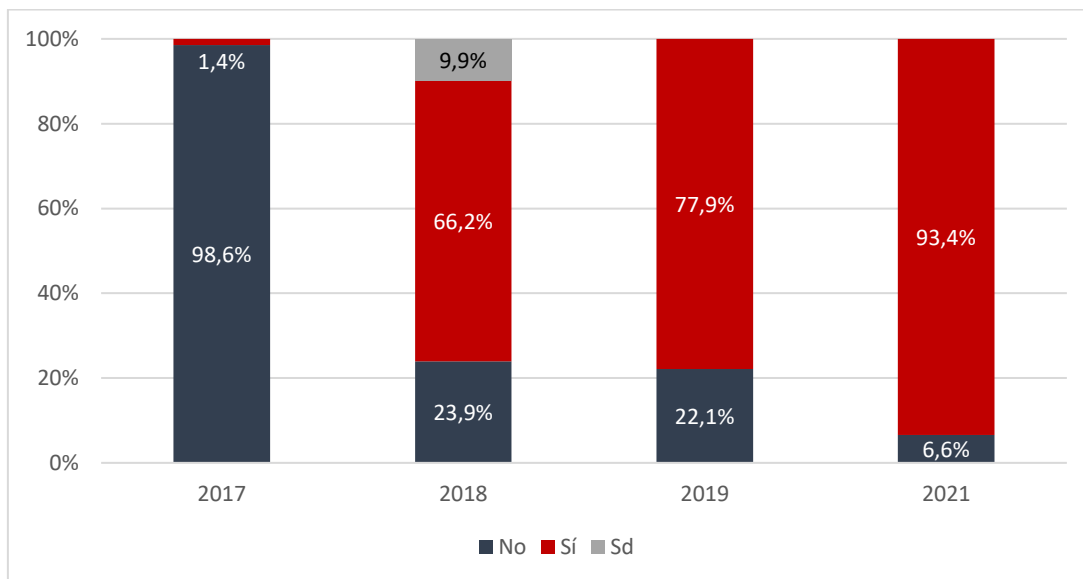
Les dades demostren que la inclusió de l'estructura de costos dels serveis de la memòria econòmica s'ha convertit en una informació disponible en la immensa major part dels plecs administratius, no només a Barcelona sinó a la majoria dels municipis; mentre que al 2017 representava el 1,4%, al 2021 representa el 93,4% dels casos (Figura 8 i 9). Aquesta informació és important ja que permet comprovar quins són els costos directes i indirectes considerats i ens permet saber, per exemple, si els salaris dels treballadors i treballadores han estat calculats en funció d'un conveni col·lectiu específic i la seva adequació al servei que tenim davant.

Figura 8. Presència de l'estructura de costos de la memòria econòmica en els casos analitzats, segons municipi, any 2021



Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de la Plataforma de Contractació Pública de la Generalitat

Figura 9. Presència de l'estructura de costos de la memòria econòmica, 2017-2021.



Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de la Plataforma de Contractació Pública de la Generalitat

Un altre dels aspectes on hem detectat un canvi substancial ha estat en la inclusió de clàusules socials. En el cas de l'Ajuntament de Barcelona aquestes estan definides dins de la categoria de Mesures de Contractació Pública Sostenible – MCPS –. En el 100% dels 74 casos s'han trobat aquestes mesures. La mitjana d'aquests tipus de mesures ha crescut 0,11 punts (en comparació a l'any 2019), fins arribar als 6,59 per cas.

D'aquest tipus de mesures, s'han detectat 20 categories diferents. Les mesures de contractació pública sostenible més comunes han sigut les relatives a l'objecte del contracte amb eficiència social, i també les que contempnen o el pressuposts desglossats en costos directes i indirectes, com passava en el 2019. D'aquestes mesures, les menys utilitzades tenen a veure amb subrogació de la plantilla laboral, el compliment de mesures ambientals i l'oferta anormalment baixa.

Taula 4. Tipus i nombre de Mesures de Contractació Pública Sostenible, Barcelona, 2021.

	Mesures de Contractació Pública Sostenible	Nombre de casos	Percentatge
1	Objecte del contracte amb eficiència social	60	11,9%
2	Pressupost desglossat en costos directes i indirectes	51	10,1%
3	Informació de la subcontractació en la fase d'execució	44	8,7%
4	Comunicació inclusiva	43	8,5%
5	Pagament a preu empreses subcontractades	37	7,3%

6	Valoració del preu màxim 35%	35	6,9%
7	Pla o mesures d'Igualtat	34	6,7%
8	Mesures contra assetjament sexual o raó de sexe	27	5,3%
9	Accessibilitat universal	24	4,8%
10	Salari de les persones treballadores ocupades en l'execució del contracte	22	4,4%
11	Oferta anormalment baixa incompliment convenis	21	4,2%
12	Contractació persones en atur o dificultats especials inserció laboral o exclusió social	20	4,0%
13	Conciliació temps familiar i personal	18	3,6%
14	Paritat entre homes i dones perfil i categories professionals	16	3,2%
15	Manteniment condicions laborals persones que executen el contracte	14	2,8%
16	Igualtat oportunitats no discriminació LGTBI	14	2,8%
17	Ocupació persones amb diversitat funcional	13	2,6%
18	Criteris de sostenibilitat	7	1,4%
19	Estabilitat: contractació indefinida treballadors del contracte	3	0,6%
20	Subrogació plantilla laboral	2	0,4%
	Total general	505	100%

Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de la Plataforma de Contractació Pública de la Generalitat

Tots aquests canvis s'han anat produint en un breu període de temps, en el quals els licitadors, ja siguin empreses mercantils o entitats del Tercer Sector Social, s'han adaptat als nous marc normatiu de contractació.

Punts clau de les innovacions en la contractació:

- La descripció de l'**estructura de costos dels serveis** s'ha convertit en una **informació disponible** a la majoria dels plecs administratius (93,4%), en tots els municipis analitzats.
- Les **Mesures de Contractació Pública Sostenible** han estat incloses **fonamentalment per l'Ajuntament de Barcelona** en la totalitat dels casos. La mitjana d'aquests tipus de mesures ha crescut 0,11 punts, fins arribar als 6,58 per cas.
- D'aquest tipus de mesures, es poden classificar en **20 categories** diferents. Les **categories més comunes** han sigut: objecte del contracte amb eficiència social, pressupost desglossat en costos directes i indirectes, i informació de la subcontractació en la fase d'execució.
- Les **categories menys comunes**: contractació indefinida a treballadors del contracte, criteris de sostenibilitat i Subrogació plantilla laboral.

4.4. Quins són els tipus de serveis que es contracten

En aquest capítol s'analitzen els tipus de serveis i les característiques que defineixen els diversos casos analitzats. Com s'ha detallat en el Capítol 3, els casos seleccionats són exclusivament aquells contractes que estan relacionats directament amb els serveis d'atenció a les persones, fent servir per aquesta classificació les pautes utilitzades en els estudis previs, i marcades des de l'Avantprojecte de Llei de Contractes de Serveis a les Persones.

Un cop analitzat el conjunt dels contractes de l'estudi, s'han aplicat 15 categories definides segons la pròpia descripció específica per part de l'administració pertinent als plecs

contractuals, o bé a través del codi CPV⁹ en els casos en els quals la definició aportada per l'administració ha estat massa genèrica.

Com ja va passar en els informes anteriors, s'han trobat criteris no totalment harmonitzats per part de les administracions, de manera que en ocasions s'han identificat diferències entre la descripció del tipus de contracte i el seu codi CPV.

Les categories utilitzades han estat les següents:

- Altres
- Altres serveis comunitaris, socials o personals
- Gestió de Serveis Públics / Concessió de Serveis
- Servei d'orientació i assessorament
- Serveis administratius en l'àmbit de l'oci, cultura i religió
- Serveis de menjars per a escoles
- Serveis de prevenció d'accidents, vigilància, salvament i socorrisme
- Serveis d'esplai, culturals i esportius
- Serveis d'educació i formació professional
- Serveis de biblioteques, arxius, museus i altres serveis culturals
- Serveis de prestació de serveis per a la comunitat
- Serveis de gestió de projectes
- Serveis especials de transport de passatgers per carretera
- Serveis medi ambientals
- Serveis de salut i assistència social

En la categoria “altres serveis” es manté el criteri utilitzat fins ara: incloure aquells serveis que disposen de menys de tres expedients, com poden ser els casos de “prevenció, detecció i atenció de les violències masclistes a l'espai públic”, “serveis d'agents cívics”, “serveis comercials diversos”, “serveis jurídics”, “serveis de traducció”, “serveis d'investigació social”, etcètera.

⁹ Common Procurement Vocabulary - Vocabulari Comú de Contractació Pública.

Com es pot veure a la Taula 5, la major part dels expedients del 2021¹⁰, corresponen a “altres serveis comunitaris, socials o personals” amb un 31,2%, com ja passava l’any 2019. A prop estan els “serveis de salut i assistència social”, que suposen un 29,7% dels casos analitzats a l’estudi. En tercer lloc, trobem els “serveis d’esplai, culturals i esportius” amb un 13,6%. Per sota d’aquests es troben la resta de serveis que representen menys d’un 10% del total.

Taula 5. Tipus de servei en el conjunt d’expedient i segons territori, anys 2017-2021

Naturalesa del servei	Volum de casos	%
Altres serveis comunitaris, socials o personals	167	31,2%
Serveis de salut i assistència social	159	29,7%
Serveis d'esplai, culturals i esportius	73	13,6%
Serveis d'educació i formació professional	47	8,8%
Altres	20	3,7%
Serveis de menjars per a escoles	10	1,9%
Serveis de gestió de projectes	10	1,9%
Serveis de biblioteques, arxius, museus i altres serveis culturals	9	1,7%
Serveis especials de transport de passatgers per carretera	9	1,7%
Serveis de prestació de serveis per a la comunitat	7	1,3%
Serveis administratius en l'àmbit de l'oci, cultura i religió	6	1,1%
Servei d'orientació i assessorament	5	0,9%
Serveis de prevenció d'accidents, vigilància, salvament i socorrisme	5	0,9%
Gestió de Serveis Públics / Concessió de Serveis	4	0,7%
Serveis medi ambientals	4	0,7%
Total general	535	100%

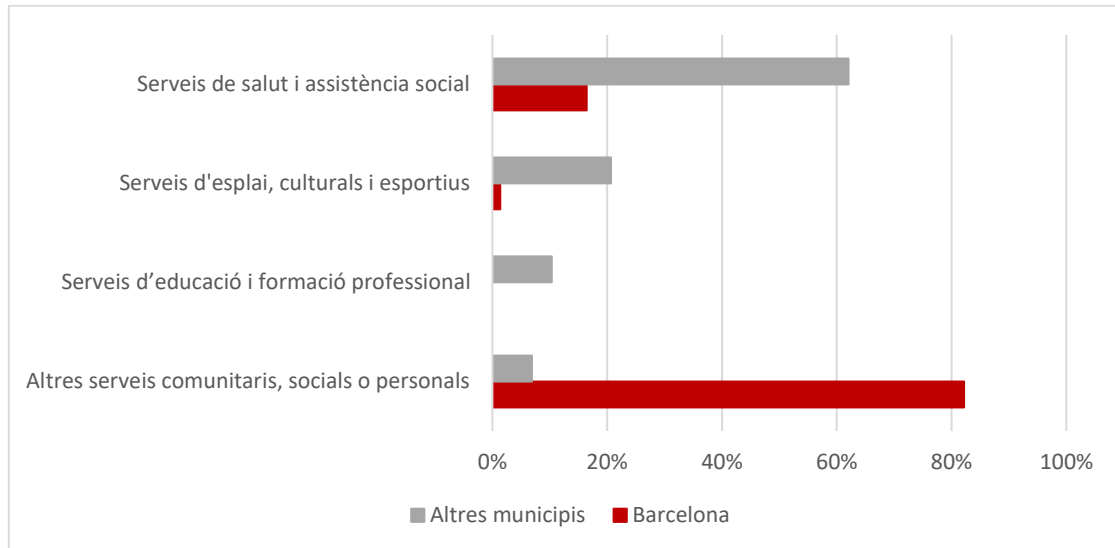
Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de la Plataforma de Contractació Pública de la Generalitat.

A nivell territorial podem trobar diferències entre Barcelona i la resta de municipis (Figura 10). A la capital destaquen de forma preponderant els “Altres serveis comunitaris, socials o personals” (82,2%). El segueixen els “serveis de salut i assistència social” (16,4%) i els “serveis d’esplai, culturals i esportius” (1,4%). En canvi, els serveis més destacats per a la resta de municipis són els “serveis de salut i assistència social” (62,1%), seguit dels “serveis

¹⁰ Per aquest càlcul, s’ha exclòs de la mostra l’expedient de Lleida de l’any 2021, per evitar duplicar el tipus de servei d’aquest contracte.

d'esplai, culturals i esportius (20,7%). El 20% restant es distribueix entre "serveis d'educació i formació professional" (10,3%) i "altres serveis comunitaris, socials o personals (6,9%).

Figura 10. Pes dels quatre tipus de servei amb més contractes segons territori



Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de la Plataforma de Contractació Pública de la Generalitat.

Punts clau del tipus de serveis de la contractació:

- En general, els **tipus de serveis més comuns** han estat:
 1. Altres serveis comunitaris, socials o personals (31,2%)
 2. Serveis de salut i assistència social (29,7%)
 3. Serveis d'esplai, culturals i esportius (13,6%)
- **Dels quatre serveis més comuns, a Barcelona**, destaquen:
 1. Altres serveis comunitaris, socials o personals (82,2%)
 2. Serveis de salut i assistència social (16,4)
- **Per la resta dels municipis**, els tipus de serveis més destacats són:
 1. Serveis de salut i assistència social (62,1%)
 2. Serveis d'esplai, culturals i esportius (20,7%)

4.5. Quins són els criteris d'avaluació i adjudicació utilitzats

El procés d'avaluació i d'adjudicació de les ofertes són elements determinants a la hora d'analitzar la contractació pública ja que determinen, per un costat, quina empresa o entitat serà l'encarregada de dur a terme l'objecte del contracte (el servei) i, per un altre costat, quines són les característiques del contracte i la seva implementació/execució. Tradicionalment, aquests criteris es dividien entre el preu i la proposta tècnica. Actualment, l'estructura té dos blocs principals: els criteris avaluables de forma automàtica (AFA) i els criteris avaluables mitjançant judicis de valor (JdV).

Els AFA tenen com a finalitat avaluar de forma objectiva els aspectes a valorar i la seva corresponent puntuació a través d'una fórmula matemàtica o a partir d'una descripció detallada. Alguns exemples d'aquests criteris AFA són l'ampliació del servei o les activitats dins del mateix preu; increment dels recursos humans; el volum de treballadors/es fixos dins de la plantilla. Generalment, la valoració d'aquests criteris s'inclou en els plecs administratius, específicament en taules d'equivalència on es consideren els trams d'aquests criteris i la seva corresponent puntuació.

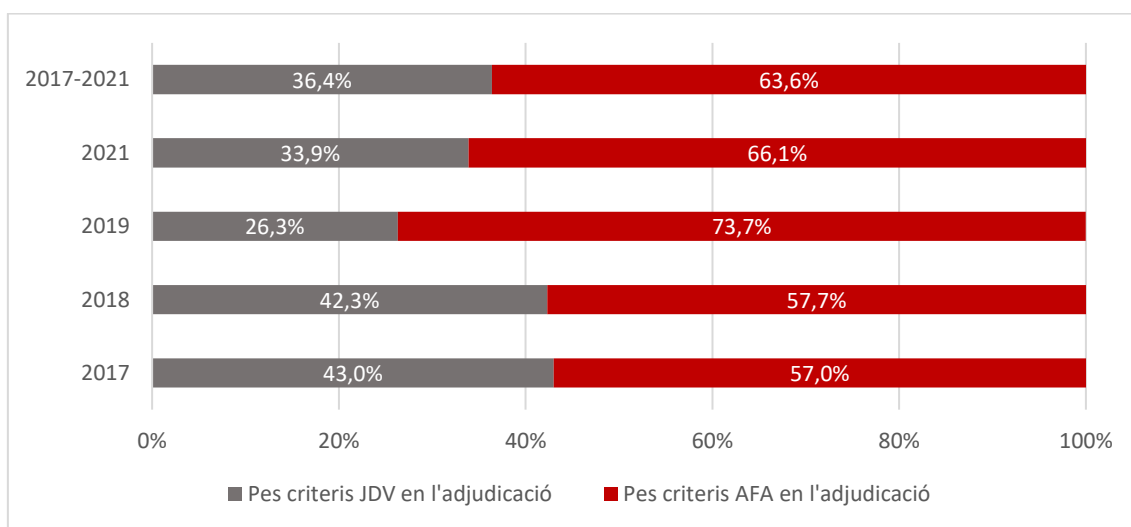
Pel que fa als criteris avaluables mitjançant un judici de valor, aquests depenen d'una valoració de les ofertes més subjectiva. Per tal de fer aquesta valoració, es demana una descripció d'aquests elements i la mesa de contractació avalua el grau d'idoneïtat de la proposta. Normalment, en aquest apartat s'inclouen qüestions com l'organització del servei, els mètodes de treball, la coordinació, la proposta tècnica, treball amb altres agents del territori, etcètera.

A continuació s'analitza, en primer lloc, el pes dels criteris AFA i els JdV dins del procés d'avaluació; en segon lloc, el pes del preu dins dels criteris avaluables de forma automàtica. Seguidament, s'avalua el pes del preu en relació al conjunt dels criteris que formen part del procés d'avaluació/adjudicació. Finalment, l'últim subtítol aborda fórmula econòmica aplicada a l'hora d'avaluar les ofertes rebudes.

4.5.1. Pes criteris AFA i pes JDV en el procés d'avaluació¹¹

En el període analitzat, els criteris AFA presenten un pes major en el conjunt de criteris avaluadors. D'aquesta manera podem veure com el pes mitjà dels criteris AFA del conjunt d'expedients supera el 50% en tots els anys fins arribar al 73,7% al 2019. En canvi, els criteris avaluables mitjançant JdV representen un percentatge inferior al 50%. Cal destacar, però, que tot i el pes que guanyen els criteris AFA en l'any 2019, aquest es modera l'any 2021 lleugerament. A la inversa succeeix amb els JdV (Figura 11).

Figura 11. Pes dels criteris AFA i JDV en el conjunt dels expedients



Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de la Plataforma de Contractació Pública de la Generalitat.

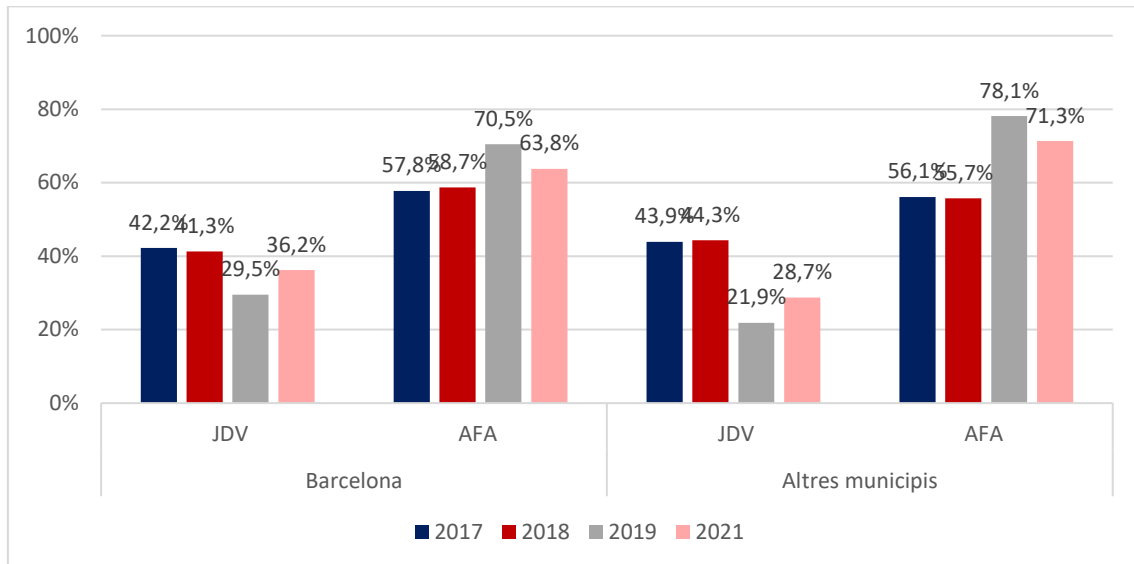
En relació al pes dels AFA es pot explicar explorant les dades segons els municipis. En el cas de Barcelona els criteris AFA es situen al voltant dels 62,8% en el període 2017-2021, arribant fins el 70,5% en el 2019. Pel que fa al pes dels criteris relatius al JdV, és del 36,2% en el 2021 i del 37,2% pel període 2017-2021.

Pel que fa a la resta de municipis, els criteris AFA, tot i que es mantenen estables entre 2017 i 2018, augmenten considerablement en el 2019, arribant al 78,1%. En el 2021 pateixen un lleuger descens situant-se en el 71,3%. Com a mitjana, en el conjunt d'expedients de 2017 i 2021, el pes de l'AFA és del 64,9% (un percentatge molt similar al cas de la capital catalana). Pel que fa als criteris avaluables mitjançant JV representen al voltant d'un 40% entre 2017 i 2018, però cau el percentatge al 2019 fins el 21,9%, mostrant

¹¹ Per aquest càlcul, s'ha exclòs de la mostra l'expedient de Lleida de l'any 2021.

una tendència a l'alça en el 2021 (28,7%). Així, la mitjana en el període 2017-2021 és d'un 35,1% (Figura 12).

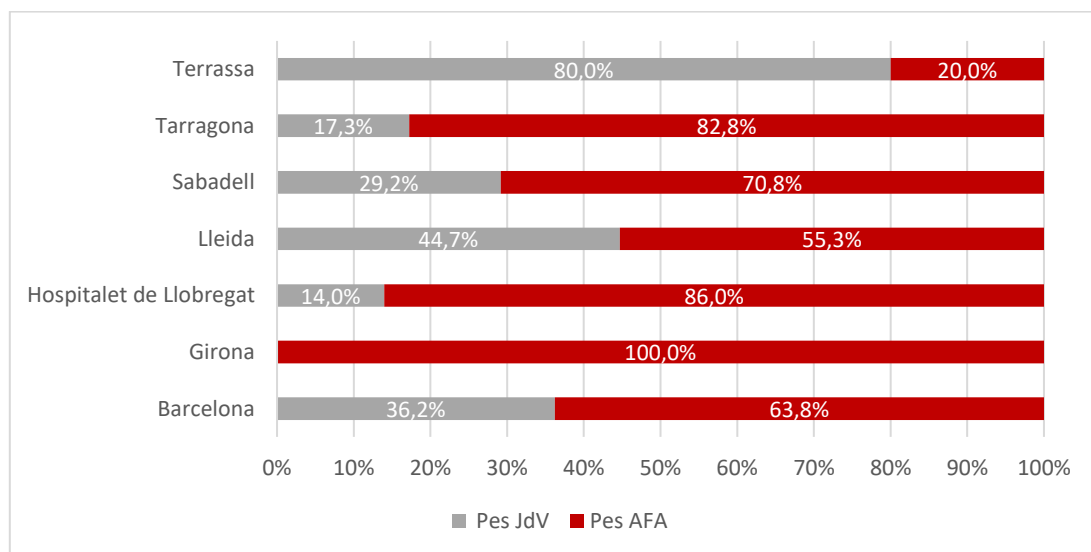
Figura 12. Pes dels criteris AFA i JV dels expedients segons territori



Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de la Plataforma de Contractació Pública de la Generalitat.

Per entendre el pes dels AFA en les ciutats que no són Barcelona, esdevé clau el pes dels casos de ciutats com ara Girona, l'Hospitalet de Llobregat, Tarragona i Sabadell, que representen 21 expedients dels 104 analitzats (el 20,2% de tot l'estudi). En aquests casos, el pes dels AFA és superior al 80% en les tres primeres ciutats i en un 70,8% en el cas de Sabadell (Figura 13).

Figura 13. Pes dels criteris AFA i JV dels expedients per cada municipi, 2021

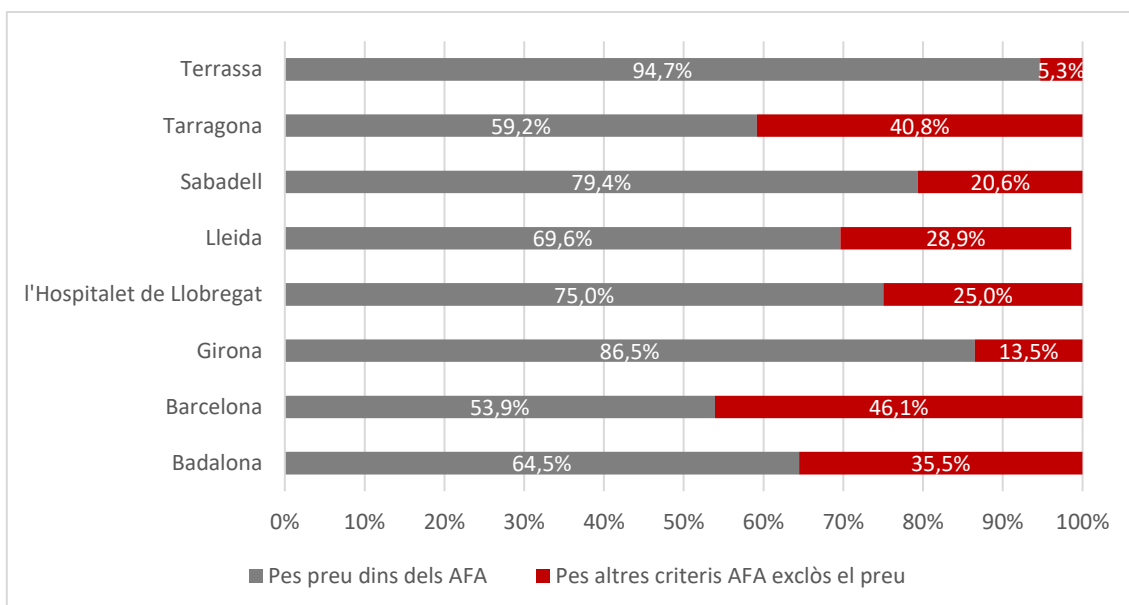


Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de la Plataforma de Contractació Pública de la Generalitat.

4.1.1. Pes del preu dins dels criteris AFA¹²

Dins dels criteris AFA, el preu és el factor amb més pes ja que representa un 62,6% pels anys 2017-2021 davant un 37,4% de la resta de criteris AFA més enllà del preu. En funció del territori aquest pes varia. Terrassa, Girona i Sabadell segueixen essent les ciutats que atorguen alts percentatges en el pes del preu dins dels criteris AFA, arribant al 94,7% en el primer cas, al 86,5% en el cas de Girona i un 79,4% a Sabadell. Contràriament, Barcelona és la ciutat que menys pes dona al preu dins dels criteris AFA (Figura 14).

Figura 14. Pes del preu i altres criteris dins dels criteris AFA en el conjunt dels expedients, 2017-2021

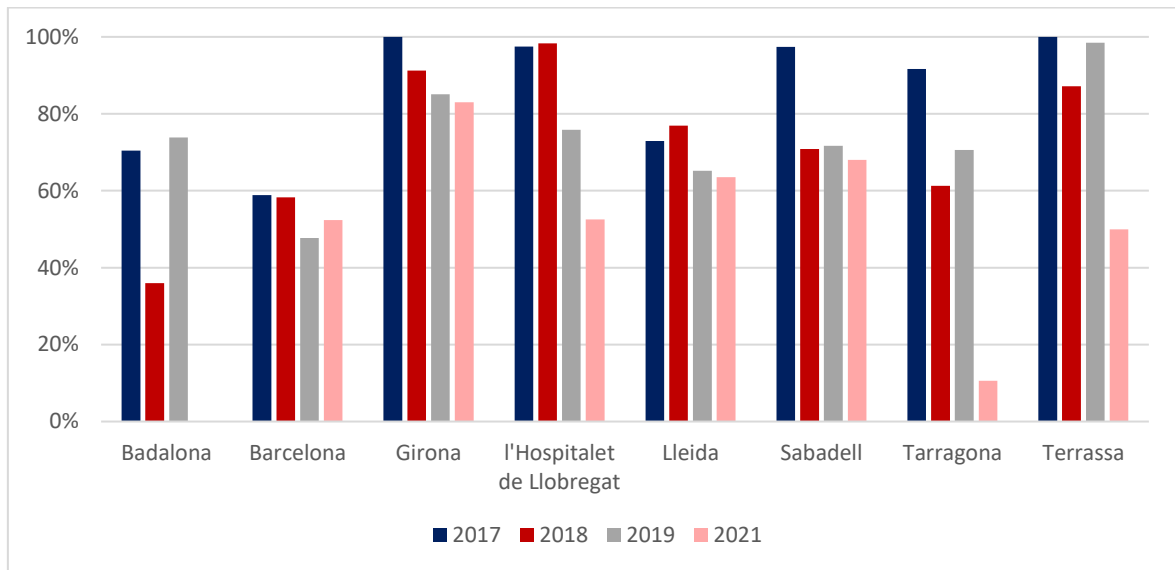


Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de la Plataforma de Contractació Pública de la Generalitat.

Tanmateix, a l'hora d'analitzar l'evolució del pes del preu dins dels criteris AFA, s'observa com aquest s'ha anat reduint, amb l'excepció del cas de Barcelona (que augmenta un 4,2% en relació a les dades de 2019). Són paradigmàtics els casos de Tarragona i Terrassa. En quatre anys han reduït significativament el pes del preu dins els criteris AFA (Figura 15).

¹² Per aquest càlcul, s'ha exclòs de la mostra l'expedient de Lleida de l'any 2021.

Figura 15. Evolució del pes del preu dins dels criteris AFA en els municipis analitzats



Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de la Plataforma de Contractació Pública de la Generalitat.

En general, doncs, s'observa una reducció tant del pes dels criteris AFA en l'adjudicació, com del pes del preu dins dels criteris AFA en tots els municipis analitzats, excepte Barcelona. Per tant, a l'analitzar quins són els criteris dels AFA exclòs el preu, que més pes han tingut en els casos del 2021, trobem que aquests són: formació i experiència dels equips (30,1%), pes altres millores (18,1%), increment del servei (16,9%) i increment de l'activitat (11,8%). La resta de criteris AFA tenen un pes inferior al 10%.

Taula 6. Distribució criteris AFA, exclòs el preu, 2021

Criteris AFA	%
Pes formació personal i experiència	30,1
Pes altres millores	18,1
Pes increment servei	16,9
Pes increment activitat	11,8
Pes rapidesa substitucions personal	7,4
Pes increment Recursos Humans	6,0
Pes increment Recursos Materials	5,4
Pes augment salari	3,2
Pes contractació personal	0,8
Pes millores contractació	0,2
Total general	100%

Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de la Plataforma de Contractació Pública de la Generalitat

Sobre aquests criteris amb fort pes com l'increment del servei o altres millores, convé ressaltar que el Codi de Bones pràctiques en la contractació pública de serveis a les persones (2015), en el seu punt 5.3, estableix limitacions en aquestes millores contractuals. En concret, s'indica que *“en el cas de que es prevegi la possibilitat que els licitadors ofereixin millores en la seva proposició contractual, aquella haurà de ser degudament delimitada en els plecs o documents que regeixin la contractació. En tot cas es determinaran clarament sobre quins elements i en quines condicions -sempre directament vinculades a l'objecte del contracte- poden ser presentades, així com els criteris per a la seva valoració. Els òrgans de contractació faran constar en els plecs o documents que regeixin la contractació la inadmissió de millores consistents, directament o indirecta, en hores de servei sense cost. Així mateix, no es preveuran com a millores les actuacions necessàries o indispensables per a la prestació del servei a contractar”*.

El criteri sobre “increment del servei” és especialment utilitzat per Barcelona (90,9% del casos es concentren a la capital). El criteri relatiu a “altres millores” tot i que més de la meitat dels casos corresponen també a Barcelona, està més distribuït. El mateix passa amb el criteri relatiu a la “Formació i experiència del personal”.

Taula 7. Distribució dels criteris AFA, exclòs el preu, segons municipis, any 2021

Municipi	Formació personal i experiència	Altres millores	Increment del servei	Increment de l'activitat	Rapidesa substitucions personal	Increment Recursos humans	Increment Recursos materials	Augment salari	Contractació personal	Millores contractació
Barcelona	49,9%	67,1%	90,9%	100%	100%	64,4%	51,8%	100%		100%
Girona		1,6%				22,3%	6,0%			
l'Hospitalet de Llobregat	0,5%	10,7%	2,8%				12,7%			
Lleida	2,1%	15,8%	6,2%			5,3%	6,0%			
Sabadell	23,1%						3,0%		100%	
Tarragona	24,3%	4,7%				8,0%	14,5%			
Terrassa							6,0%			
Total general	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de la Plataforma de Contractació Pública de la Generalitat

4.5.2. Pes del preu en el procés d'avaluació¹³

El pes del preu en el conjunt del procés d'avaluació presenta també un pes diferent en funció del territori. En la ciutat de Barcelona, el pes del preu en el procés d'avaluació es situa per sota durant tots els anys en relació a la resta de municipis. En el 2021 Barcelona contempla en 35 dels casos estudiats (el 47,3%) la valoració del preu en base a un màxim definit, que és del 35% del conjunt dels criteris d'avaluació d'ofertes. A la resta de ciutats, tot i que al 2019 s'observa un significatiu augment del pes del preu en el procés d'adjudicació que arriba al 62,2%, en el 2021 torna als valors de 2018 amb un 41,5% (Figura 16).

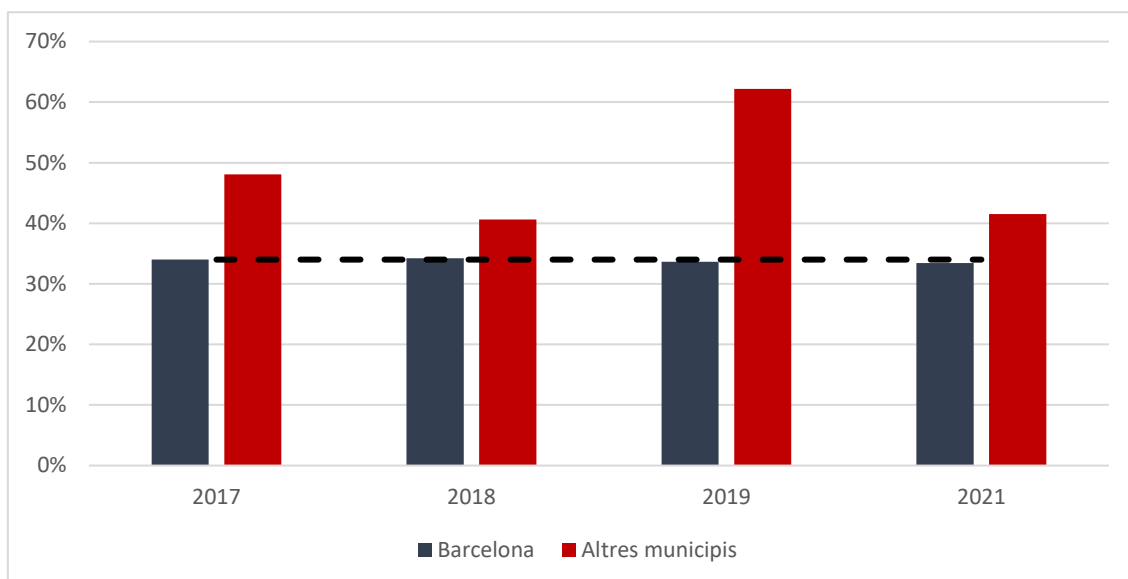


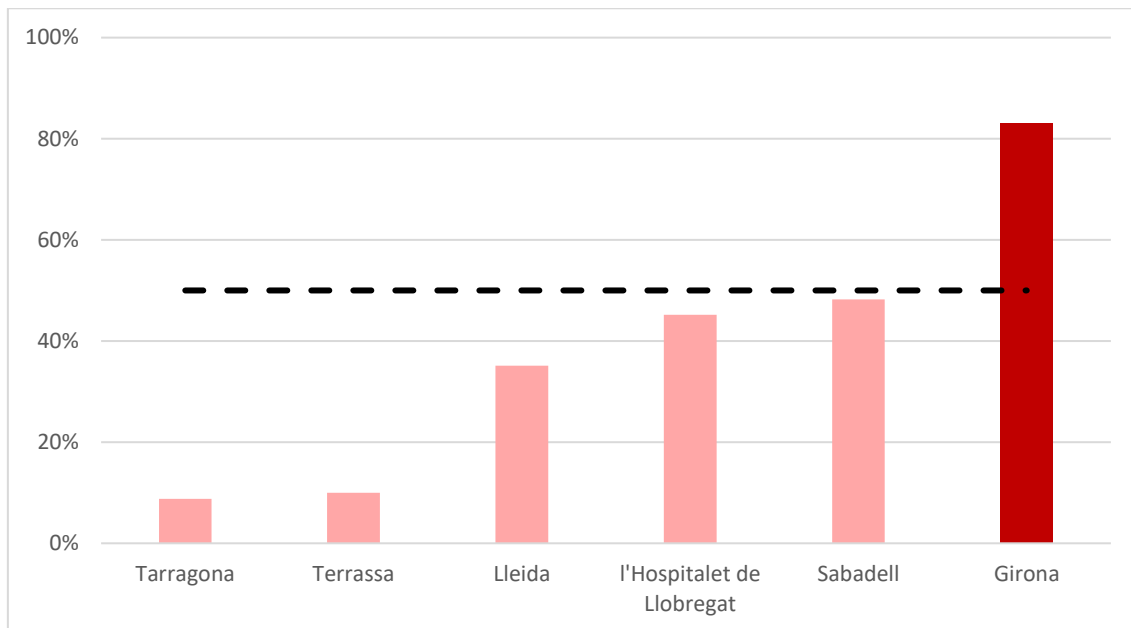
Figura 16. Pes del preu en el procés d'avaluació segons territori, 2017-2021.

Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de la Plataforma de Contractació Pública de la Generalitat.

En aquest pes del preu de les ciutats que no són Barcelona, cal considerar especialment el cas de Girona que, a diferència de la resta de ciutats, atorga al preu un pes superior al 50% en el conjunt del procés d'avaluació (Figura 17). Aquest és un canvi significatiu si ho comparem amb els resultats de 2019, ja que en aquell moment eren 6 les ciutats que superaven aquest llindar: Lleida (50,3%), Sabadell (52,4%), Badalona (59,9%), Terrassa (63,3%) i l'Hospitalet de Llobregat (65,2%) i també Girona (69,8%).

¹³ Per aquest càlcul, s'ha exclòs de la mostra l'expedient de Lleida de l'any 2021.

Figura 17. Pes del preu en el procés d'avaluació segons ciutats, exclòs Barcelona, 2021



Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de la Plataforma de Contractació Pública de la Generalitat.

En el cas de l'Ajuntament de Girona, en dos dels tres contractes formalitzats, el pes del preu és d'un 100% en el conjunt del procés d'avaluació (i, per tant, l'únic criteri d'avaluació). Aquests contractes són "Servei d'atenció i acompanyament del dispositiu d'acollida per a persones sense llar durant el confinament nocturn" i "Gestió del servei d'informació juvenil de l'Estació Espai Jove".

4.1.2. Fórmules en el procés d'avaluació

Com s'ha identificat, el preu continua sent un factor molt important dins del procés d'avaluació d'ofertes i d'adjudicació dels contractes. A més, el pes del preu es pot veure incrementat o reduït en funció de la fórmula econòmica que sigui aplicada a l'hora d'avaluar les ofertes rebudes. A l'oferta econòmicament més baixa rep la màxima puntuació establerta per aquest criteri i es converteix en referent a l'hora per calcular el pes de la resta d'ofertes¹⁴. Les puntuacions obtingudes per la resta d'ofertes estan condicionades en funció

¹⁴ Les ofertes més baixes són les referents sempre que no siguin considerades baixes temeràries segons els paràmetres establerts pels plecs administratius.

del tipus de fórmula aplicada, les quals provoquen diferències significatives. Per tant, la qüestió de la fórmula matemàtica esdevé també un factor determinant, com s'identificava ja de fet en els anteriors informes.

El "Codi de Bones Pràctiques en la contractació pública dels serveis d'atenció a les persones"(2015), en el seu apartat 5.4., estableix la necessitat que els licitadors apliquin fórmules proporcionals, que serveixin per afavorir la "concurrència però sense permetre que diferències poc significatives es tradueixin en puntuacions notòriament desproporcionades"¹⁵. En el Codi de Bones Pràctiques es considera una bona pràctica la utilització de la fórmula següent:

$$P_i = C_r * (100 - 100 * (B_p - P_{mb}))$$

On P_i és la puntuació atorgada a l'oferta que s'avalua, C_r és el pes del criteri (de 0 a 1, en percentatge segons els punts totals de licitació), B_p és la baixa de l'oferta en relació amb el pressupost de licitació, i P_{mb} és la baixa que suposa l'oferta econòmicament més avantatjosa en relació amb el pressupost de licitació.

Pel present estudi, s'ha mantingut els 5 tipus diferents de fórmules utilitzades en els informes anteriors, tot i que cap d'aquestes fórmules és la recomanada pel Codi de Bones Pràctiques. Els tipus de fórmules aplicades als casos d'aquest estudi són les següents:

Taula 8. Tipus de fórmules aplicades als contractes de l'estudi

Fórmula 1	$[(A - B) / (A - C)] * P$	
Fórmula 2	$((A - B) * P) / (A - C)$	
Fórmula 3	$(P_{mb} \geq B_r)$	$B_p = (B_p / P) * P$
	$(P_{mb} < B_r)$	$B_p = (B_p / B) * P$
Fórmula 4	$((A - B) / (A - C) + (C / B)) / 2 * P$	
Fórmula 5	$P * (C / B)$	$(C * P) / B$

¹⁵ Codi de Bones Pràctiques en la contractació pública dels serveis d'atenció a les persones, pàg. 10.

Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de la Plataforma de Contractació Pública de la Generalitat.

- | | |
|-------------------------------|--------------------------------|
| A - Pressupost/Preu Licitació | Br - Baixa referència |
| B - Oferta que s'avalua | Bp - Percentatge baixa |
| C - Millor oferta rebuda | Pmb - Percentatge millor baixa |
| P – Punts | |

Com en el casos explicats anteriorment, cadascuna d'aquestes fórmules provoca diferències notables a l'hora d'avaluar els diverses ofertes. Les tres primeres estableixen diferències significatives entre l'oferta més econòmica i la resta d'ofertes. Per una altra banda, les altres dues no penalitzen tant a la resta d'ofertes. Així per exemple, en el cas d'una adjudicació on el pes establert pel preu sigui de 51 punts, podem trobar-nos com una oferta un 3% més baixa que la millor oferta presentada pot aconseguir 33,18 punts o 49,63 en funció de la fórmula aplicada (Taula 9).

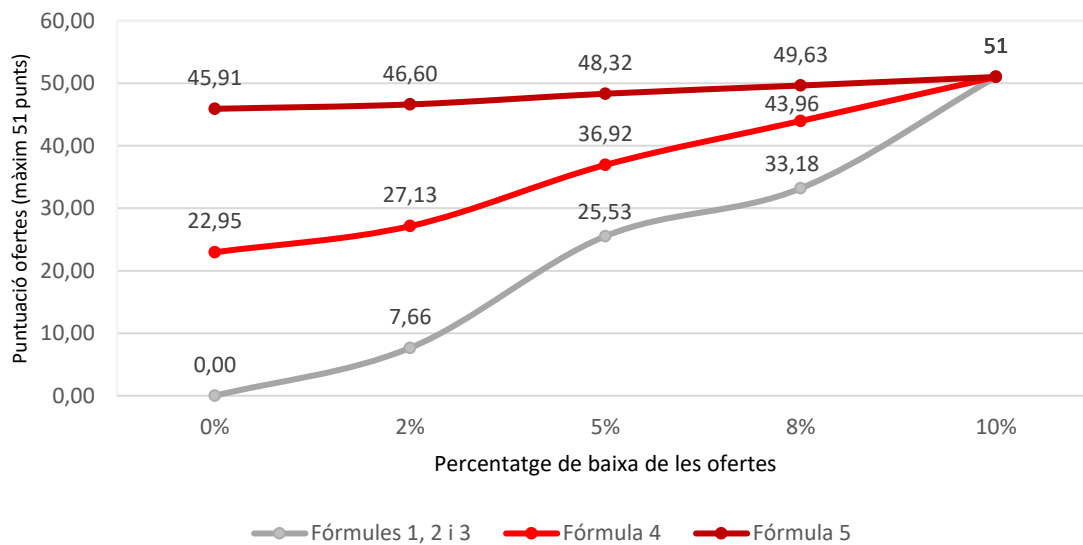
Taula 9. Simulació dels punts obtinguts segons els tipus de fórmula aplicada

Punts màxims per la proposta econòmica			Puntuació obtinguda segons el tipus de fórmula aplicada				
Preu de licitació							
Baixa de referència (baixa màxima no temerària)							
			Fórmula 1	Fórmula 2	Fórmula 3	Fórmula 4	Fórmula 5
oferta 1	10.000	0%	0,00	0,00	0,00	22,95	45,91
oferta 2	9.850	2%	7,66	7,66	7,66	27,13	46,60
oferta 3	9.500	5%	25,53	25,53	25,53	36,92	48,32
oferta 4	9.350	7%	33,18	33,18	33,18	43,96	49,63
oferta 5	9.001	10%	51	51	51	51	51
Preu oferta més econòmica			9.001				
Percentatge de baixa més elevat			10%				

Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de la Plataforma de Contractació Pública de la Generalitat.

Les diferències generades per l'aplicació de la fórmula matemàtica pot esdevenir un factor determinant en la major part dels casos.

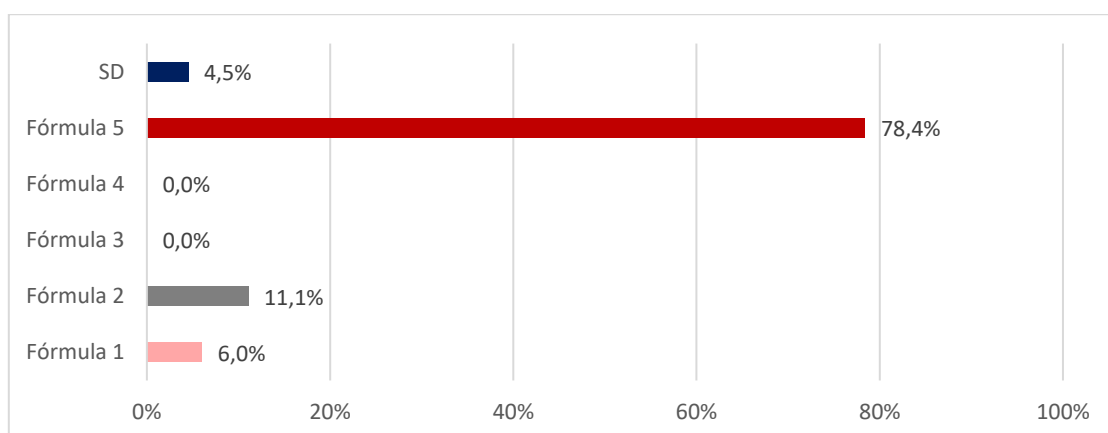
Figura 18. Efectes de les diferents fórmules per valorar les ofertes econòmiques



Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de la Plataforma de Contractació Pública de la Generalitat.

En el període 2017-2021¹⁶, la fórmula 5 (l'aplicada per la Generalitat de Catalunya) és la més utilitzada pels municipis excloent Barcelona, representant el 78,4%. La resta de fórmules són molt menys freqüents. El conjunt dels casos amb la fórmula 1 i 2 representen el 17,1% pel període analitzat. En el cas de la fórmula 2 aquesta es concentra, particularment, a la ciutat de Badalona. I resta (4,5%) dels casos on no s'especifica la fórmula aplicada.

Figura 19. Volum de fórmules aplicades als expedients segons tipus als municipis d'estudi, excloent Barcelona, 2017- 2021

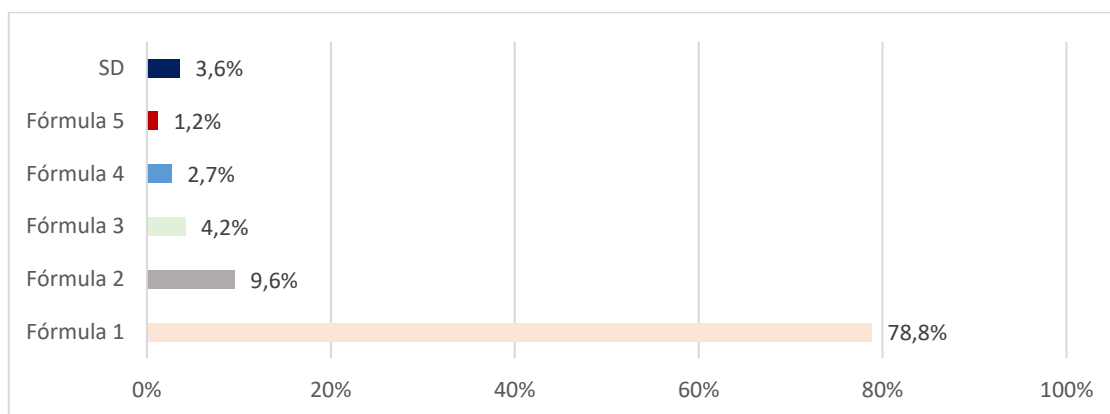


¹⁶ Per aquest càlcul, s'ha exclòs de la mostra un expedient de Lleida de l'any 2021.

Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de la Plataforma de Contractació Pública de la Generalitat.

En el cas de Barcelona, les fórmules 1, 2 i 3 són les més freqüents amb una tendència a consolidar-se la fórmula 1 com l'única fórmula aplicable. Si en 2017 representaven el 74,7%, en el 2018 el seu pes augmentava fins el 97% i en el 2021 arriba al 98,6%. En el conjunt del 2017-2021, representen el 78,8%. De fet, desapareix totalment l'ús d'altres fórmules com la 4 i l'aplicada per la Generalitat de Catalunya (fórmula 5), que representa només un cas a Barcelona en el 2021 (en el contracte de "Serveis mèdics preventius d'ambulàncies amb personal sanitari, mèdic i d'infermeria i el material mèdic necessari, per a activitats i esdeveniments que tenen lloc a la via pública del districte de Sant Martí, amb mesures de contractació pública sostenible").

Figura 20. Volum de fórmules aplicades als expedients segons tipus a Barcelona, 2017- 2021

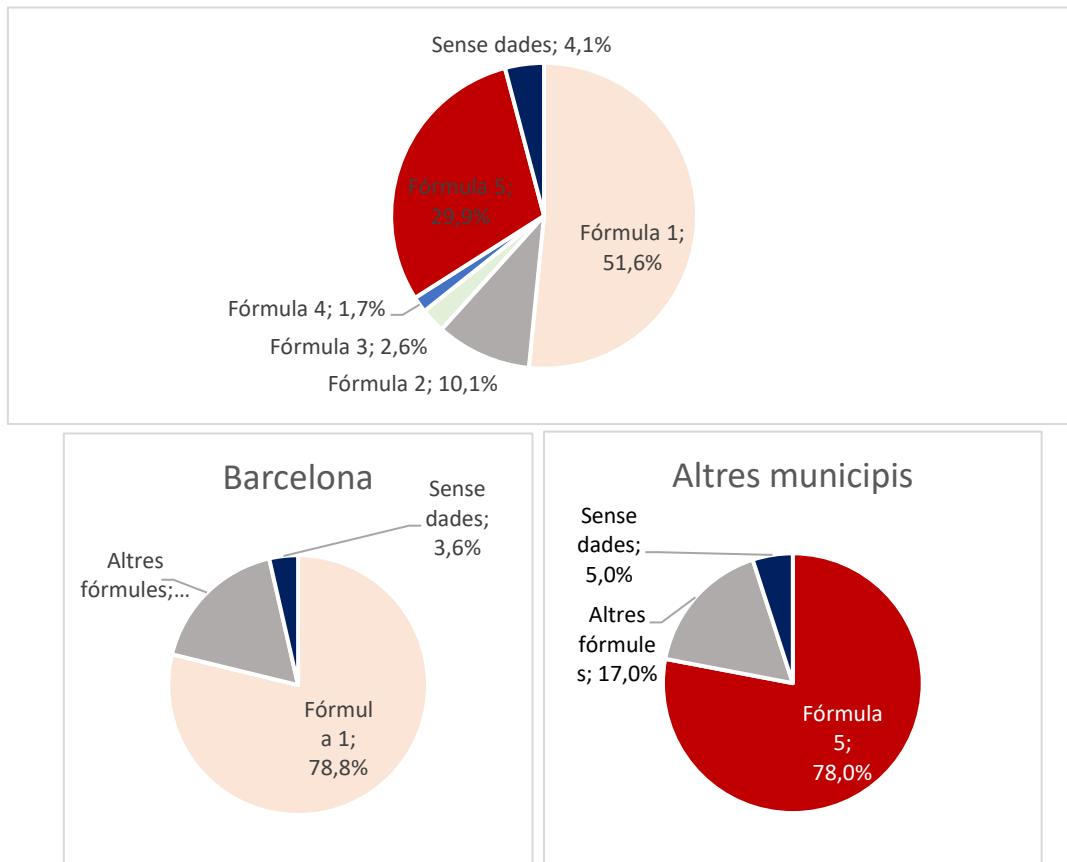


Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de la Plataforma de Contractació Pública de la Generalitat.

Com s'ha esmentat, en el cas de la ciutat de Barcelona, la valoració del preu no supera el 35% del global de l'adjudicació, per tant, no té un pes tant determinant, però trobem una major presència de fórmules que afavoreixen l'oferta més econòmica i penalitzen a la resta. Aquesta dinàmica és totalment contrària a la resta de municipis, on el pes atorgat al preu és major, però fan servir majoritàriament fórmules que no penalitzen tant a la resta d'ofertes.

En el conjunt de l'estudi entre els anys 2017 i 2021, la fórmula aplicada per la Generalitat (fórmula 5), representa el 29,9% dels expedients, davant un 51,6% referent a la fórmula 1. No obstant, aquí esdevé clau el pes de la ciutat de Barcelona, que és el municipi amb més expedients de l'estudi (335 dels 535 analitzats, el 62,6%) i on aquestes fórmules representen el 78,8%. Pel contrari, als altres municipis la fórmula 5 aplicada per la Generalitat significa el 78,0%. La resta de fórmules representen menys d'un 17%.

Figura 21. Pes de les diverses fórmules aplicades en el conjunt dels expedients i per territori, anys 2017-2021

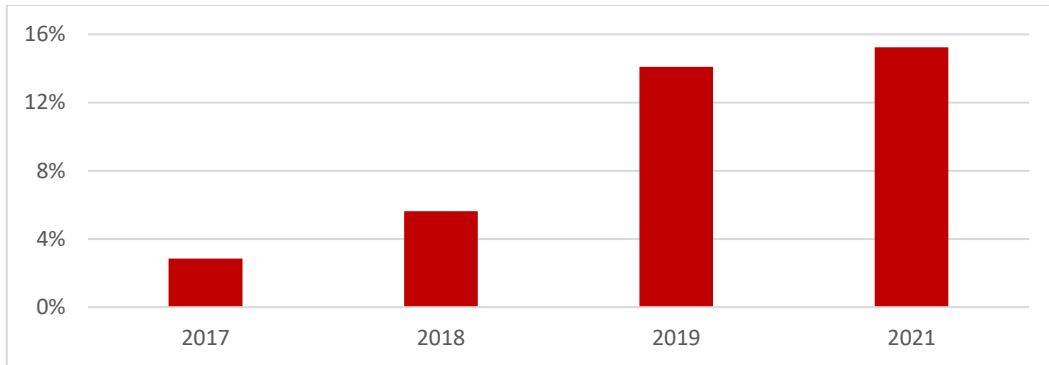


Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de la Plataforma de Contractació Pública de la Generalitat

4.1.3. Puntuació mínima

També s'ha observat si en els contractes es demana que els licitadors hagin d'arribar a un mínim de puntuació en l'avaluació per tal de que l'oferta sigui valorada. Aquest criteri té un sentit considerable, ja que és una mesura per exigir un mínim de qualitat a les ofertes presentades. Aquest criteri, tot i que va créixer significativament entre el 2017 i el 2019, al 2021 s'ha mantingut estable (Figura 22). De fet, aquest criteri continua essent minoritari: el 84,8% dels casos no l'incorporen.

Figura 22. Puntuació mínima en el procés d'avaluació



Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de la Plataforma de Contractació Pública de la Generalitat.

Pel que fa a la distribució territorial d'aquest requisit és especialment interessant observar que, mentre que a la ciutat de Barcelona concentrava el 90,9% dels casos amb aquest requisit l'any 2019, en el 2021, el percentatge de Barcelona es redueix a un 78,1%, seguit de Lleida (14,3%) i Badalona i l'Hospitalet de Llobregat (2% cadascú). Per aquest requisit es demana, per exemple, un mínim del 60% en el conjunt de criteris AFA, o un mínim sobre el total de punts relatiu als Judicis de Valor. Aquest mínim varia entre el 30% i el 60% del global de punts d'aquest apartat.

Punts clau dels criteris d'avaluació i adjudicació:

- L'any 2021 els **criteris AFA perden pes** (66,1%) i, per contra, guanyen pes els criteris avaluable mitjanant judicis de valor (33,9%), si es compara amb les dades de 2019. Des d'un punt de vista territorial, a Barcelona els criteris AFA tenen un pes d'un 63,8% mentre que a la resta de ciutats aquest pes és d'un 71,3%.
- **Dins dels criteris AFA, el preu és el factor amb més pes** (62,6%) davant de la resta de criteris (37,4%). Girona i Badalona són les ciutats que més pes donen al preu dins dels criteris AFA. Contràriament, **Tarragona és la ciutat que menys pes li dona** (11%).
- Tanmateix, s'observa com **el pes del preu dins dels criteris AFA s'ha anat reduint** durant el període analitzat en totes les ciutats. Altres criteris banda del preu, però **dins dels AFA, que han tingut pes** en el 2021 són:
 1. Formació i experiència dels equips (30,1%)
 2. Altres millores (18,1%)
 3. Increment del servei (16,9%)
- El **pes del preu en el conjunt del procés d'avaluació varia en funció del territori**: a Barcelona es manté lleugerament per sota del 34%, i a la resta de ciutats es redueix al 41,5% en el 2021.
- El **pes del preu es pot veure incrementat o reduït en funció de la fórmula econòmica** aplicada en el procés d'avaluació de les ofertes rebudes. En el cas de Barcelona, la fórmula 1 es consolida com l'única fórmula aplicable. A la resta de municipis, la fórmula 5 és la més utilitzada, representant un 78%.
- El criteri relatiu a la **puntuació mínima** per tal de que l'oferta sigui valorada ha crescut 1 punt, fins arribar al 15,2%, però continua essent **minoritari**. A Barcelona es percep un descens en els casos que inclouen aquest criteri (78,1%).

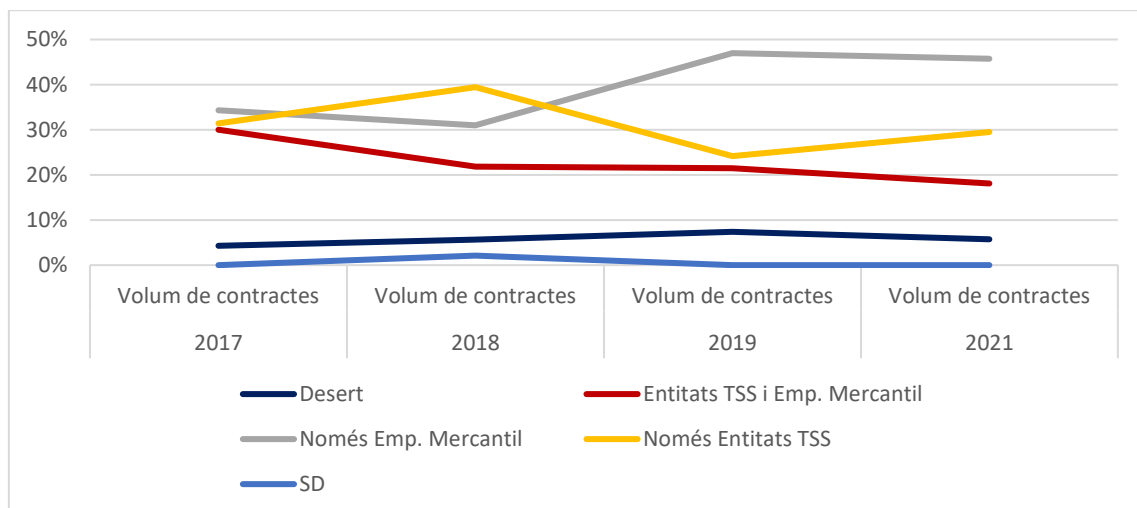
4.6. Qui es presenta als concursos

Un dels principals àmbits d'interès d'aquesta sèrie d'estudis ha estat identificar la naturalesa dels licitadors en els concursos de contractació pública, i els casos en els que es produeix concurrència competitiva entre empreses del TSS i empreses mercantils. Així, en aquest capítol s'explora, en primer lloc, qui es presenta als concursos en funció de la naturalesa del licitador i, en segon lloc, s'identifiquen les característiques de la contractació en els casos de concurrència entre empreses del TSS i empreses mercantils.

Entre 2017 i 2018, les EM i les entitats del TSS es presentaven en exclusivitat amb uns percentatges similars, però al 2019 els percentatges van ser molt diferenciats: 47% en el cas de les EM i 24,2% per les entitats TSS. En el 2021, aquests percentatges es mantenen prou estables, en comparació a 2019. En el cas les EM aquest percentatge representa un 45,7% i pel que fa a les entitats del TSS s'observa un augment de 5,3 punts el volum de contractes als que s'hi presenten de forma exclusiva (Figura 23). És a dir, tot i que es manté el canvi de tendència observada al 2019, es modera la diferència en el volum de contractes al que s'hi presenten EM i entitats per aquest tipus de serveis.

La concurrència entre entitats del TSS i EM segueix una tendència a la baixa, fins arribar al 18,1% en el conjunt de casos de 2021 (molt lluny del 30% que representaven al 2017).

Figura 23. Evolució del volum de contractes segons naturalesa dels concursants, 2017-2021

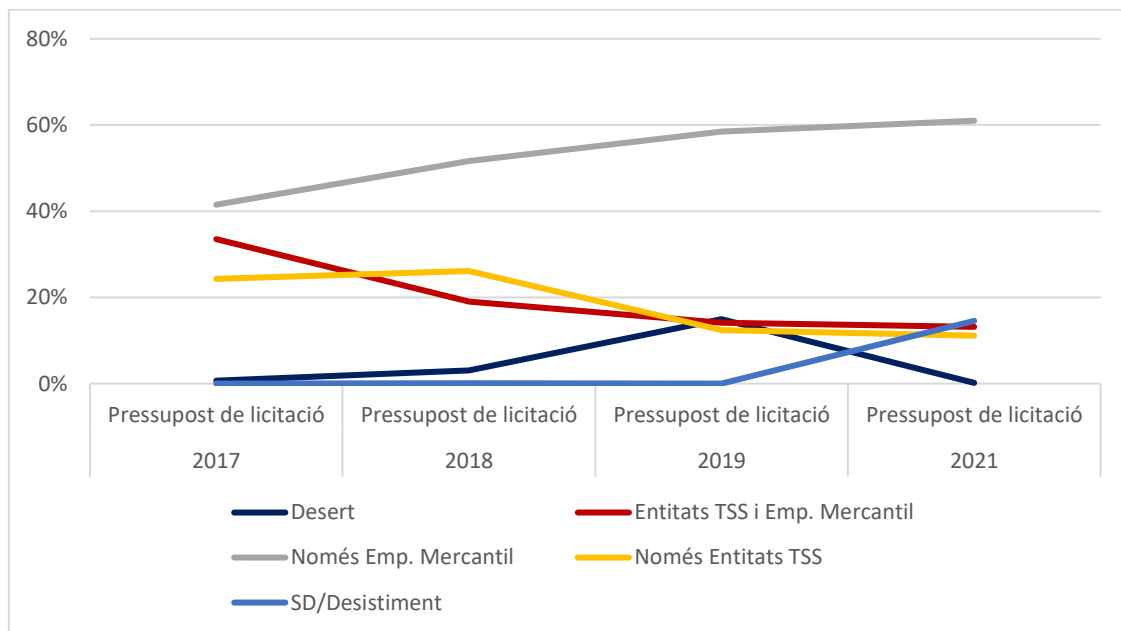


Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de la Plataforma de Contractació Pública de la Generalitat.

La diferència fonamental segueix radicant en base als pressupostos de licitació d'aquests expedients, on les empreses mercantils segueixen una tendència creixent i les entitats del TSS decreixent. Així, les empreses mercantils es presenten al 61% del pressupost del conjunt d'expedients de 2021 davant l'11,1% al que s'hi presenten en exclusivitat les entitats del TSS (Figura 24). En termes pressupostaris, doncs, el canvi de tendència al 2019 es fa molt més evident.

Quan s'analitza en funció del pressupost, la concurrència entre entitats del TSS i EM manté la tendència a la baixa fins el 13,2% (0,9 punts menys que al 2019); una xifra que al 2017 representava el 33,5%).

Figura 24. Evolució dels pressupostos de licitació segons naturalesa dels concursants, 2017-2021



Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de la Plataforma de Contractació Pública de la Generalitat.

Per tant, és interessant observar l'evolució d'aquestes xifres en el període analitzat perquè es dibuixa una tendència prou rellevant: les EM es presenten cada vegada a més concursos sense concurrència, i les entitats del TSS (malgrat el lleuger creixement de 2021), ho fan en un percentatge inferior. En relació als pressupostos de licitació, les empreses mercantils cada vegada es presenten a més volum sobre el total en aquests tipus de serveis. També és molt destacable la reducció del volum de casos que queden deserts. En termes pressupostaris, només en el 2019 suposaven més de 6 milions d'euros (una xifra lleugerament superior a la que aconseguen les entitats TSS, al voltant de 5 milions d'euros).

En el 2021 aquesta xifra torna a valors una mica superiors als de 2017, amb un total de 70.167,76€ (que representa un 0,2%).

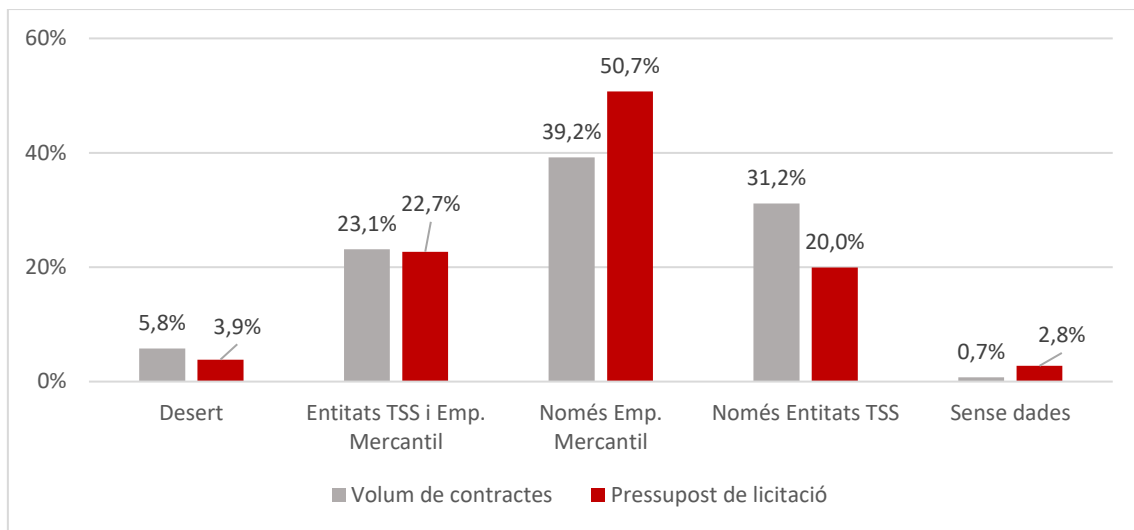
Els casos de 2021 integrats a la mostra, per tant, confirmen la tendència a la baixa de la concurrència entre entitats del TSS i EM. Tot i el significatiu nombre d'expedients de contractació analitzats, en la major part dels casos no es produeix concurrència entre entitats del TSS i les empreses mercantils (cosa que no exclou que hi hagi concurrència entre elles). Del total de casos 536 (2017-2021), aquesta manca de concurrència entre entitats del TSS i EM la trobem en 412 dels casos de l'estudi (el 76,9%, el que representa un 1,3 punts més en comparació als resultats de l'any 2019). D'aquests 412 casos, en 210 (un 39,2% del total) només es presenten empreses mercantils, i en 167 (un 31,2%) només es presenten entitats del TSS. A més, ens trobem amb 31 casos d'expedients que han quedat deserts (el 5,8%). Tot i ser un percentatge petit, en termes pressupostaris superen els 8 milions d'euros relatiu a contractes de SAP. Finalment, s'identifiquen 3 casos sense informació al respecte i un cas de desistiment, que representen menys de l'1% del total.

La concurrència entre entitats del TSS i empreses mercantils, pel conjunt d'expedients relatius als anys 2017 i 2021, només es produeix en 124 casos, significant un 23,1% del conjunt total d'expedients (1,3 punts menys si es compara amb els resultats de 2019) (Figura 25). A nivell de pressupost, el percentatge és molt similar: el 22,7% dels casos de l'estudi.

La majoria dels casos de concurrència entre entitats del TSS i EM es produeixen en la ciutat de Barcelona amb 87 casos, el 14,2% del pressupost total dels casos de 2017-2021¹⁷. A la resta de municipis, trobem 37 casos de concurrència entre entitats del TSS i EM (només 3 més en comparació al 2019), el que significa el 8,5% del pressupost conjunt. De manera que la diferència entre la ciutat de Barcelona i la resta de municipis s'amplia si es compara amb les dades de 2019, tant a nivell de quantitat de contractes, com a nivell de pressupost.

¹⁷ Per aquest càlcul, s'ha exclòs de la mostra un expedient de Lleida de l'any 2021.

Figura 25. Naturalesa dels licitadors que es presenten als concursos, segons el nombre total d'expedients i el pressupost, 2017-2021



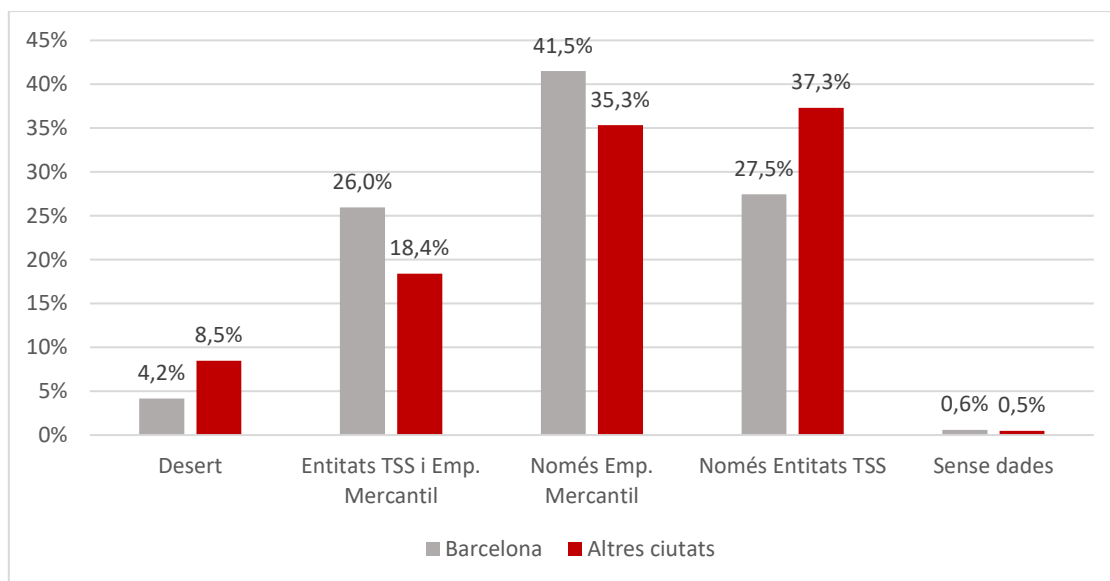
Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de la Plataforma de Contractació Pública de la Generalitat.

Si s'analitza la distribució de casos als diferents territoris, en funció de la naturalesa del licitador, trobem que l'exclusivitat de EM és lleugerament superior a Barcelona davant els altres municipis. En canvi, els concursos on només es presenten entitats del TSS mostra un percentatge superior en els municipis analitzats, que no pas a Barcelona.

Si es compara amb les dades de 2019, a Barcelona augmenten el percentatge d'empreses mercantils que es presenten en exclusivitat a aquest tipus de concursos (en 4,4 punts) i disminueix el d'entitats del TSS (en 3,1 punts). Mentre que a la resta de municipis, la tendència és la inversa: disminueix el percentatge d'empreses mercantils que es presenten en exclusivitat (2,9 punts) i augmenta el percentatge de les entitats del TSS (en 4,4 punts).

També és destacable observar com el volum de casos que queden deserts a Barcelona (4,2%) segueix essent molt menor que en la resta de municipis (8,5%). Barcelona presenta un 26% de casos de concurrència entre entitats del TSS i EM, davant un 18,4% de la resta de municipis de l'estudi. De manera que la no concurrència entre entitats del TSS i EM es produeix en un 74% dels casos per la ciutat de Barcelona i en un 81,6% a la resta del territori analitzat (Figura 26).

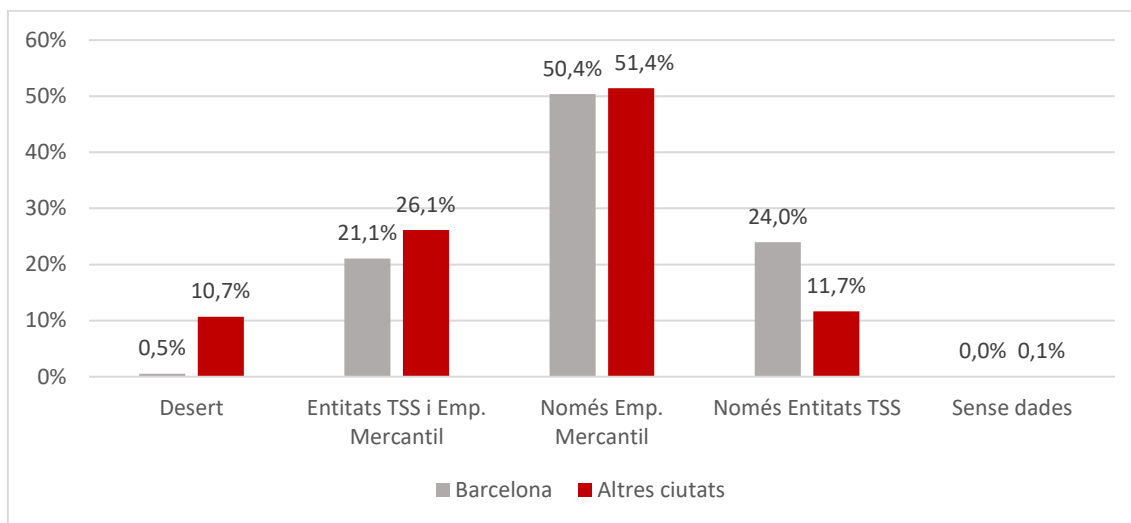
Figura 26. Pes dels casos entre empreses mercantils i entitats del TSS, en funció del volum de casos i segons territori, anys 2017- 2021



Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de la Plataforma de Contractació Pública de la Generalitat.

Al comparar Barcelona i la resta del territori en funció del pressupost, trobem que les EM es presenten en exclusivitat a la meitat del pressupost, tant a Barcelona com a la resta del territori. L'exclusivitat per part de les entitats del TSS és major a Barcelona (24%) i tant sols un 11% a la resta de municipis. El volum pressupostari que queda desert a Barcelona representa un 0,5% del pressupost (823.872,8€) mentre que a la resta de ciutats suposa un 10,7% (7.941.973,3€). Els volum pressupostari en els casos de concurrència entre entitats del TSS i EM segueix essent inferior a Barcelona (21,1%) que no pas a la resta de ciutats analitzades (26,1%) (Figura 27).

Figura 27. Pes dels casos de concurrència i no concurrència entre empreses mercantils i entitats del TSS, en funció del pressupost i segons territori, anys 2017- 2021.



Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de la Plataforma de Contractació Pública de la Generalitat.

Si analitzem la informació de manera desagregada per municipis, excloent Barcelona, destaca una preponderància significativa de les empreses mercantils, en els casos de Badalona i Girona, amb un 10% i un 11% corresponentment. A la banda contrària, Lleida i Sabadell presenten un major volum de contractes amb concurrència exclusiva d'entitats socials, amb un 15,6 i un 15%, corresponentment. Girona i Sabadell són, a molt distància de Barcelona, els municipis amb major percentatge de concurrència entre empreses mercantils i entitats del TSS, amb un 6,5%. En la resta de municipis és menor al 5%, com s'observa a la Taula 10.

Taula 10. Volum de contractes amb concurrència i sense concurrència entre empreses mercantils i entitats del TSS, segons municipi, anys 2017- 2021

Municipi	Concurrència entre empreses mercantils i entitats socials	Casos on només concorren empreses mercantils	Casos on només concorren entitats socials	Desert
Badalona	2,4%	10,0%	0,6%	3,2%
Barcelona	70,2%	66,2%	55,1%	45,2%
Girona	6,5%	11,0%	3,6%	6,5%
l'Hospitalet de Llobregat	4,8%	2,4%	2,4%	12,9%
Lleida	2,4%	3,8%	15,6%	12,9%

Sabadell	6,5%	1,9%	15,0%	16,1%
Tarragona	4,8%	3,3%	4,2%	0,0%
Terrassa	2,4%	1,4%	3,6%	3,2%
Total general	100%	100%	100%	100%

Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de la Plataforma de Contractació Pública de la Generalitat.

S'ha analitzat també la relació entre qui es presenta als concursos i els tipus de serveis, a fi de trobar relació entre aquestes dos variables. Si l'anàlisi s'enfoca únicament en els serveis amb un número considerable de casos, aquells que tenen més de 20 casos, la concurrència entre entitats del TSS i EM gira al voltant d'un 20-30%. Més de la meitat dels concursos per contractes en "serveis de salut i assistència social" predomina la presentació de les entitats TSS (51,0%), en front de les empreses mercantils (16,62%). En canvi, en "altres serveis comunitaris, socials o personals" o els "serveis d'educació i formació professional" s'hi presenten més les empreses mercantils, que no pas les entitats TSS (Taula 11).

Taula 11. Nombre de contractes amb concurrència i sense concurrència entre empreses mercantils i entitats del TSS, en el tipus de serveis que tenen més de 20 casos, anys 2017-2021

Tipus de Servei	Entitats TSS i Emp. Mercantil	Només Emp. Mercantil	Només Entitats TSS	Desert	Total general
Altres serveis comunitaris, socials o personals	25,9%	51,8%	19,9%	2,4%	100%
Serveis de salut i assistència social	22,9%	16,6%	51,0%	9,6%	100%
Serveis d'esplai, culturals i esportius	21,9%	41,1%	27,4%	9,6%	100%
Serveis d'educació i formació professional	29,8%	46,8%	23,4%	0,0%	100%
Altres	26,3%	21,1%	42,1%	10,5%	100%

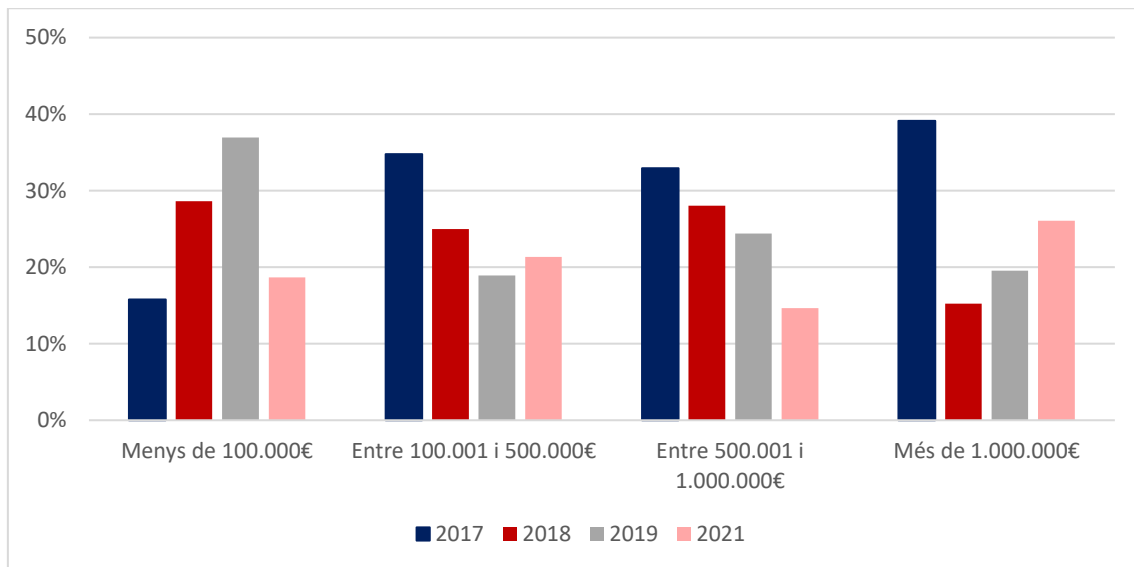
Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de la Plataforma de Contractació Pública de la Generalitat.

Finalment, per tal de fer una anàlisi més exhaustiva, s'ha explorat els següents resultats en funció dels rangs pressupostaris utilitzats en els anteriors informes, a partir de quatre categories del volum pressupostari amb la finalitat d'identificar quins són els rangs pressupostaris on les entitats del TSS i les EM són més competitives. Aquestes categories són les següents: contractes fins 100.000 euros, entre 100.001 i 500.000€, entre 500.001€ fins 1 milió d'euros i més d'1 milió d'euros.

En primer lloc, cal destacar que a l'analitzar l'evolució d'aquests rangs pressupostaris¹⁸, tot i l'augment en el volum de la contractació menor (fins a 100.000€) fins el 2019, l'any 2021 es detecta una davallada en el volum d'aquests contractes.

Per una altra banda, la disminució del número de contractes d'entre 500.001€ fins a 1.000.000€ es manté. En canvi en els contractes entre 100.000 i 500.000€ presenta un lleuger creixement: el volum de contractes de 2021 no arriba al nivell de 2018, però supera el percentatge de 2019. Pel que fa al número de casos que superen la xifra d'un milió es manté la tendència en ascens, iniciada al 2018.

Figura 28. Evolució rangs pressupostaris dels casos analitzats, 2017-2021.



Els contractes de menor import són els més freqüents, representant el 45,2% del conjunt de la mostra de concursos on hi ha concurrència entre entitats del TSS i EM. No obstant això, a nivell territorial hi ha diferències significatives en aquest tipus de contractes ja que a Barcelona representen el 36,8% davant el 64,9% de la resta de municipis, en el període analitzat 2017-2021; uns percentatges que han variat molt lleugerament tant a Barcelona com a la resta de municipis, si ho comparem amb els resultats del 2019 (on a Barcelona el percentatge representava un 38%, i a la resta de municipis el 64,7%) (Taula 12).

¹⁸ Per aquest càlcul, s'ha exclòs de la mostra un expedient de Lleida de l'any 2021, per evitar duplicar el tipus de servei d'aquest contracte que tot i quedar desert al gener de 2021, es va formalitzar la seva adjudicació al juny 2021.

De fet, a la capital catalana, dins dels concursos on hi ha concurrència, els contractes entre 100.001€ i el milió d'euros són els més nombrosos, representant un 63,2%, davant el 35,1% per a la resta de municipis. Els contractes que superen el milió d'euros representa el 6,5% de la mostra; una xifra que s'ha reduït en 1,1 punts en relació al 2019. En aquest àmbit també hem trobat diferències significatives entre Barcelona on representen el 6,9% (1,6 punts menys que al 2019) i la resta de municipis on aquests contractes representen el 5,4% (0,5 punts menys en comparació al 2019).

En el rang pressupostari on trobem majors diferències entre Barcelona i la resta de municipis és en els contractes entre els rangs 100.000€ i 500.000€ i el rang 500.001€ i 1 milió d'€, com s'observa a la següent taula.

Taula 12. Volum i percentatge dels casos en concurrència en funció del rang de pressupost, segons territori, anys 2017- 2021

Territori	Fins 100.000€		Entre 100.001€ - 500.000€		Entre 500.001€ - 1 milió d'€		Més d'1 milió d'€		Total general	
	Volum de casos	%	Volum de casos	%	Volum de casos	%	Volum de casos	%	Volum de casos	%
Barcelona	32	36,8%	28	32,2%	21	24,1%	6	6,9%	87	100%
Altres municipis	24	64,9%	7	18,9%	4	10,8%	2	5,4%	37	100%
Total general	56	45,2%	35	28,2%	25	20,2%	8	6,5%	124	100%

Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de la Plataforma de Contractació Pública de la Generalitat.

Punts de clau sobre els licitants que es presenten als concursos:

- L'any 2021 es manté el canvi de tendència identificat al 2019, però es retalla lleugerament entre el número d'EM que es presenten a aquest tipus de concursos (45,7%) i el número d'entitats TSS (29,5%). No obstant, la diferència s'amplia en els pressupostos de licitació: les EM aconseguixen el 61% davant el 11,1% de les entitats del TSS.
- La concurrència entre entitats del TSS i EM representa un 18,1% dels casos de 2021; una xifra que ha anat disminuint al llarg d'aquest període. A nivell pressupostari, la concurrència es manté en el 14,6%.
- Com en el 2019, a nivell territorial, les EM es presenten a concursos sense concurrència majoritàriament a Badalona i Girona. En canvi, a Lleida i Sabadell són les entitats TSS. Girona, Sabadell i Tarragona mostren, a molt distància de Barcelona, un major percentatge de concurrència.
- Les **empreses mercantils** es presenten a concursos sense concurrència als següents tipus de serveis:
 1. Altres serveis comunitaris, socials o personals (51,8%)
 2. Serveis d'educació i formació professional (46,8%).
- Les **entitats TSS** es presenten a concursos sense concurrència als següents serveis:
 1. Serveis de salut i assistència social (51%)
 2. Altres (42,1%)
- Es dona **concurrència** principalment en el servei:
 1. Serveis d'educació i formació professional (29,8%)
 2. Altres (26,3%)
- Els contractes de menor import s'ha reduït, tot i això segueixen essent quasi bé la meitat (45,2%) de la mostra dels concursos on hi ha concurrència. A Badalona representen el 26,8% i el 14,0% a la resta

4.7. Qui guanya els concursos

Seguidament es mostren les dades generals dels guanyadors dels concursos, en funció de qui es presenta, ja siguin només EM, només entitats del TSS o els casos de concurrència entre aquests dos tipus de licitadors. Posteriorment, s'aprofundirà en els factors determinants dels concursos. Per últim, s'identifiquen, per tant, els elements més decisius en l'adjudicació d'un contracte en funció de la naturalesa dels concursants.

A nivell general, dels 105 casos analitzats al 2021, les empreses mercantils guanyen en el 50,5% dels casos (3,9 punts menys que en el 2019), davant un 38,1% de les entitats del TSS (5,9 punts respecte del 2019). D'entre aquests casos també cal tenir en compte un 10,5% que queda desert (1,6 punts menys que l'any 2019) i un 1% es desestimat per l'administració local. A nivell pressupostari, aquesta diferència s'amplia: 67,5% (7,3 punts més que en el 2019) en el cas de les EM i el 17% (2,1 punts menys) per les entitats del TSS. D'aquests un 1% queda desert (Taula 13).

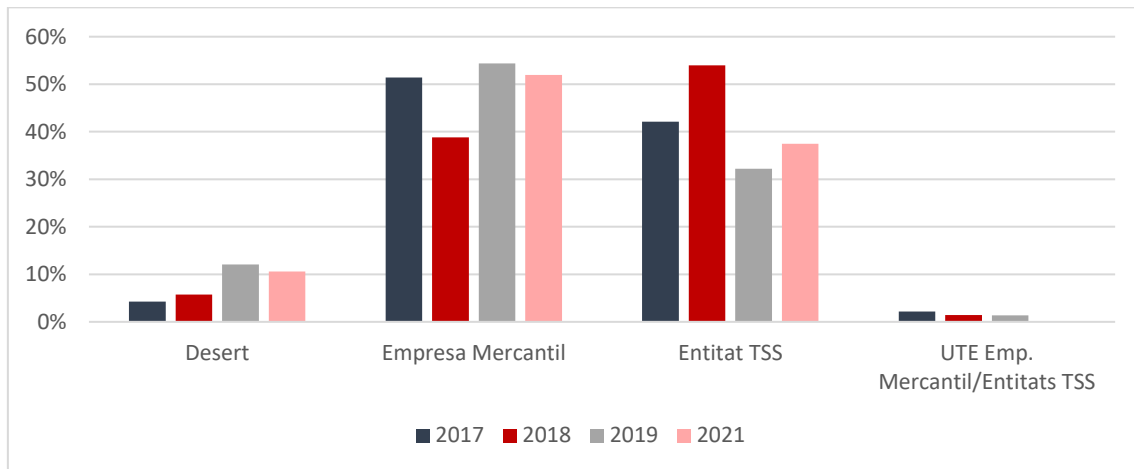
Taula 13. Qui guanya als procediments de contractació segons la naturalesa de l'adjudicatari. Segons nombre de contractes i volum pressupostari, en el conjunt total d'expedients, 2021

Naturalesa del guanyador	Nombre de contractes		Volum pressupostari	
	Valor absolut	%	Valor absolut	%
Empresa Mercantil	53	50,5%	28.810.676,03	67,5%
Entitat TSS	40	38,1%	72.53.629,86	17,0%
Desert	11	10,5%	419.052,83	1,0%
Desistiment	1	1,0%	6.214.915,91	14,6%
Total general	105	100%	42.698.274,64	100%

Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de la Plataforma de Contractació Pública de la Generalitat.

Si s'analitza l'evolució dels casos, trobem que el canvi de tendència identificat en el 2019 es modera. Tot i així, el volum de contractes guanyats per les empreses mercantils al 2021 és d'un 51,9% (2,5 punts menys que al 2019). I de forma inversa, el volum de contractes que les entitats del tercer sector assoleixen en el 2021 és 5,3 punts major que en el 2019. També és destacable el fre en la tendència creixent del volum de casos que quedaven deserts (Figura 29).

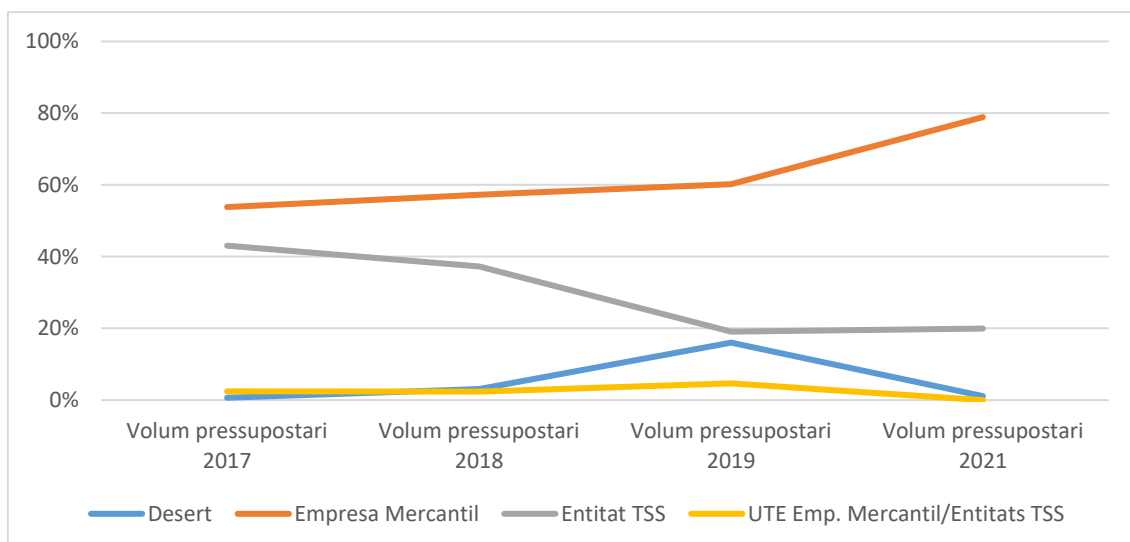
Figura 29. Evolució del volum de casos guanyats, segons naturalesa de l'adjudicatari, 2017-2021



Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de la Plataforma de Contractació Pública de la Generalitat.

A nivell pressupostari, en el 2021 es fa encara més evident la tendència identificada al 2019: tot i que el pressupost guanyat per les entitats del TSS es manté estable (19,9%) si es compara amb de l'any 2019 (19,1%), creix significativament el volum pressupostari que guanyen les empreses mercantils fins arribar al 78,9%; augmentant així les diferències en el volum pressupostari que s'emporten ambdós tipus d'adjudicatari. El volum de pressupost que queda desert decau fins a un 1,1%.

Figura 30. Evolució del volum pressupostari guanyat, segons naturalesa de l'adjudicatari, 2017-2021



Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de la Plataforma de Contractació Pública de la Generalitat.

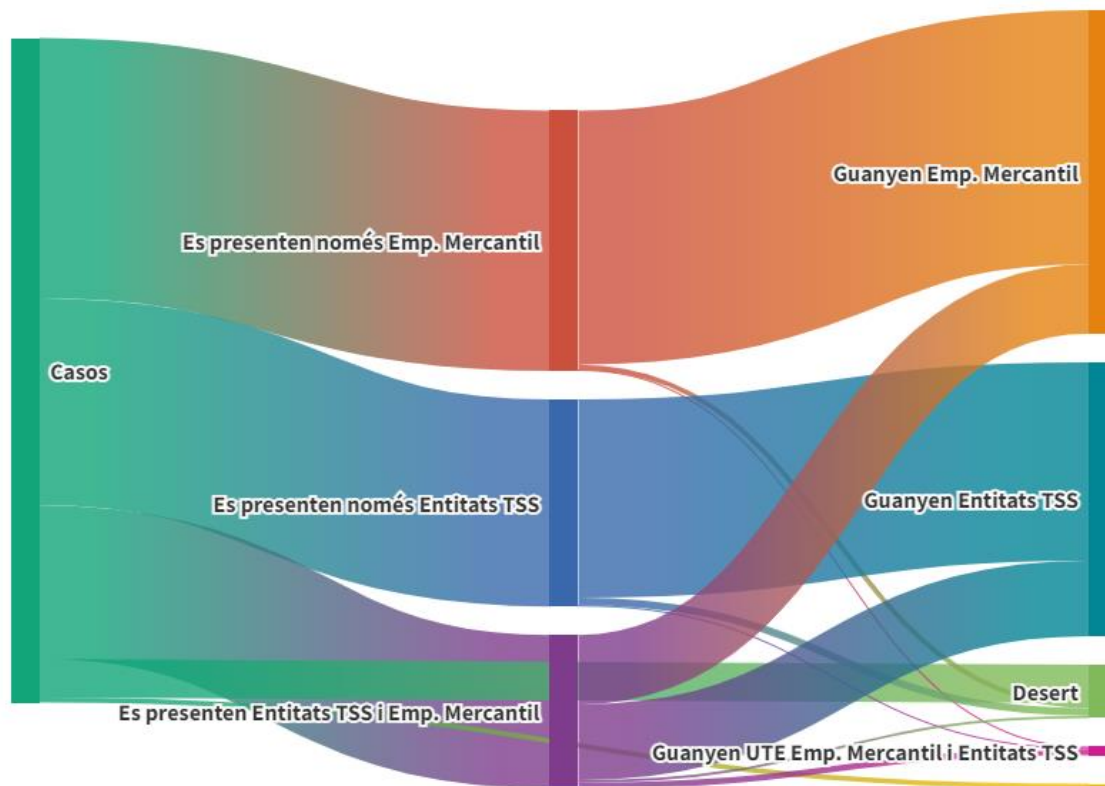
Si analitzem el conjunt de casos de la mostra (2017-2021), la diferència entre els adjudicataris, tant pel que fa al volum de casos com en volum pressupostari, s'equilibra. Tot i així, el resultat és sempre favorable a les empreses mercantils tant en contractes com en pressupost. També trobem un relatiu però important volum d'expedients deserts: 43 casos que representen més de 9 milions d'euros (Taula 14 i Figura 31).

Taula 14. Qui guanya als procediments de contractació segons la naturalesa de l'adjudicatari. Segons nombre de contractes i volum pressupostari, en el conjunt total d'expedients, anys 2017-2021

Naturalesa del guanyador	Volum de contractes		Volum pressupostari	
	Valor absolut	%	Valor absolut	%
Empresa Mercantil	260	48,5%	132.871.568,9	58,4%
Entitat TSS	222	41,4%	73.461.819,9	32,3%
UTE Entitat TSS i EM	7	1,3%	5.441.329,0	2,4%
Desert	43	8,0%	9.583.366,4	4,2%
SD/Altres	4	0,7%	6.271.728,2	2,8%
Total general	536	100%	227.629.812,5	100%

Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de la Plataforma de Contractació Pública de la Generalitat.

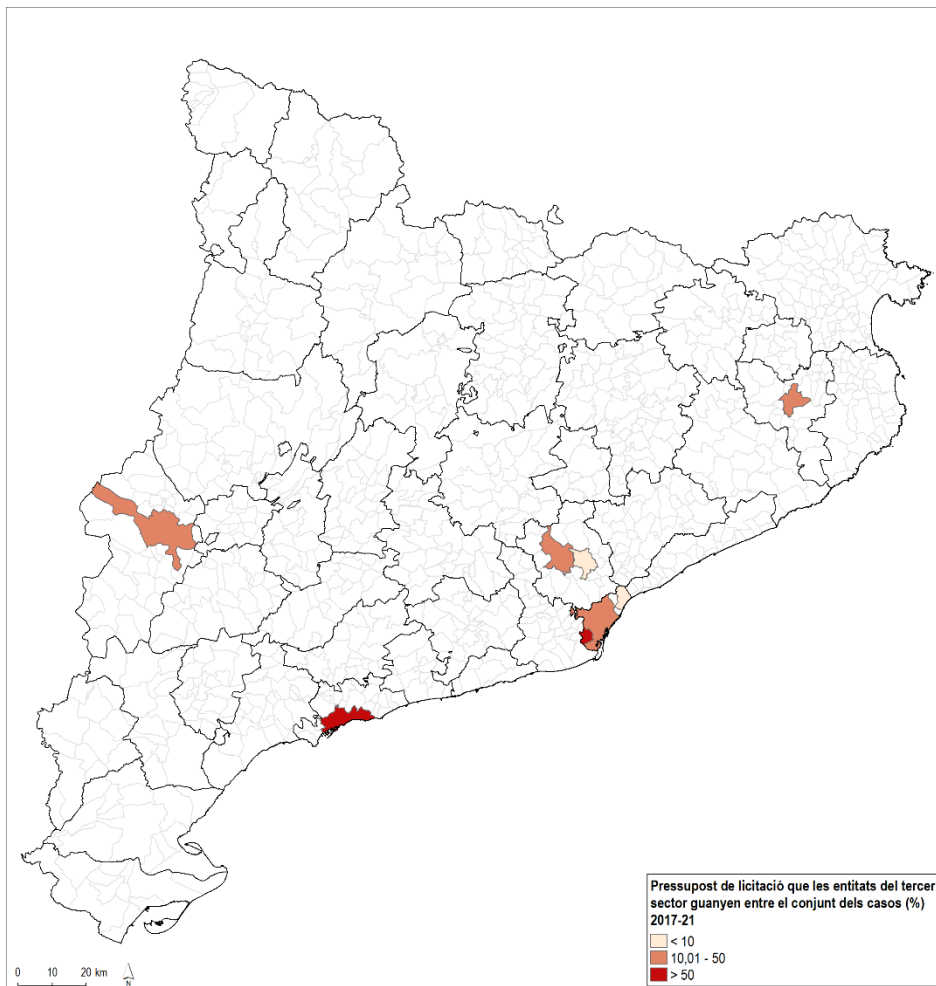
Figura 31. Distribució dels casos segons naturalesa del licitador i naturalesa del guanyador, 2017-2021.



Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de la Plataforma de Contractació Pública de la Generalitat.

A nivell territorial, en el següent Mapa 2 es pot veure el percentatge del pressupost de licitació que les entitats del tercer sector aconseguixen en el conjunt dels expedients 2017-2021, en funció de cada municipi analitzat.

Mapa 2. Percentatge del pressupost de licitació que les entitats del tercer sector guanyen, entre el conjunt de casos, en funció del territori, 2017-2021



Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de la Plataforma de Contractació Pública de la Generalitat

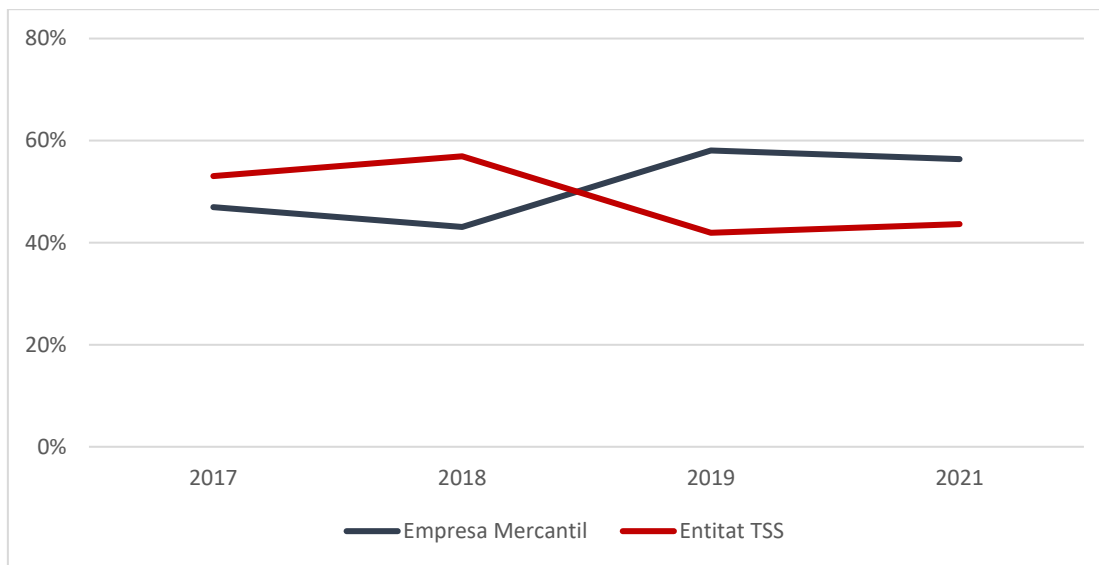
4.1.4. Factors explicatius dels guanyadors dels concursos

En aquest apartat s'analitzen quins han estat els criteris explicatius en la resolució dels concursos segons els informes d'adjudicació dels contractes, atenent els diversos criteris valorats. En alguns casos els criteris vinculats a aspectes relacionats amb els JV o als criteris AFA, han estat determinants, però no només. En altres casos el guanyador del concurs ha presentat la millor oferta, que no vol dir necessàriament que sigui la millor en tots els aspectes, sinó que guanya ja que és prou competitiva per imposar-se a la resta.

No obstant això, la situació més repetida és el fet que només hi hagi una oferta, la qual cosa succeeix en 250 casos, 66 referents a l'any 2017 i també al 2018, 63 en el 2019 i 55 en el

2021. Aquestes xifres signifiquen que en el conjunt dels quatre anys, s'han adjudicat el 46,6% dels casos sense competència. Si s'analitza de forma evolutiva aquesta casos d'oferta única, trobem el canvi de tendència del 2019: els casos que corresponen a les entitats del TSS decreixen al 2019 i es mantenen estables al 2021, amb un lleuger augment. A la inversa succeeix amb els casos d'oferta única de les empreses mercantils.

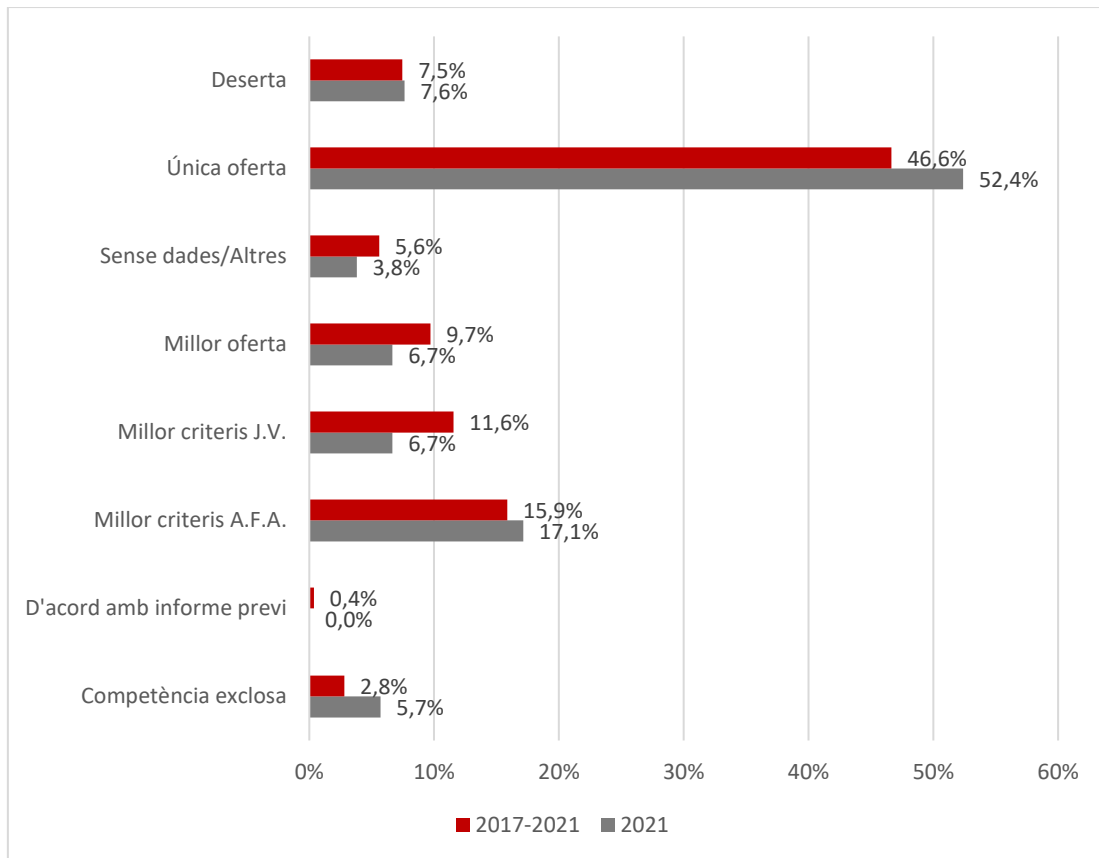
Figura 32. Casos d'oferta única segons naturalesa de l'adjudicatari, 2017-2021.



Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de la Plataforma de Contractació Pública de la Generalitat

A banda dels casos d'oferta única, en el 2021 els criteris AFA han estat determinants en un 17,1%; els criteris avaluable mitjançant JV representen un 6,7%; i per últim, en un 6,7% dels casos ha guanyat la millor oferta presentada. A part, el 12,1% ha quedat desert i del 12,8% no es tenen dades. Finalment, cal tenir en compte que hi ha 2 casos en els que es produeix un desistiment per part de l'administració i 2 casos en els que l'adjudicació del guanyador és conseqüència d'una renúncia del guanyador, d'acord amb el procés d'avaluació. Aquests quatre casos han estat categoritzats com a "altres" i representen el 3,8% (Figura 33).

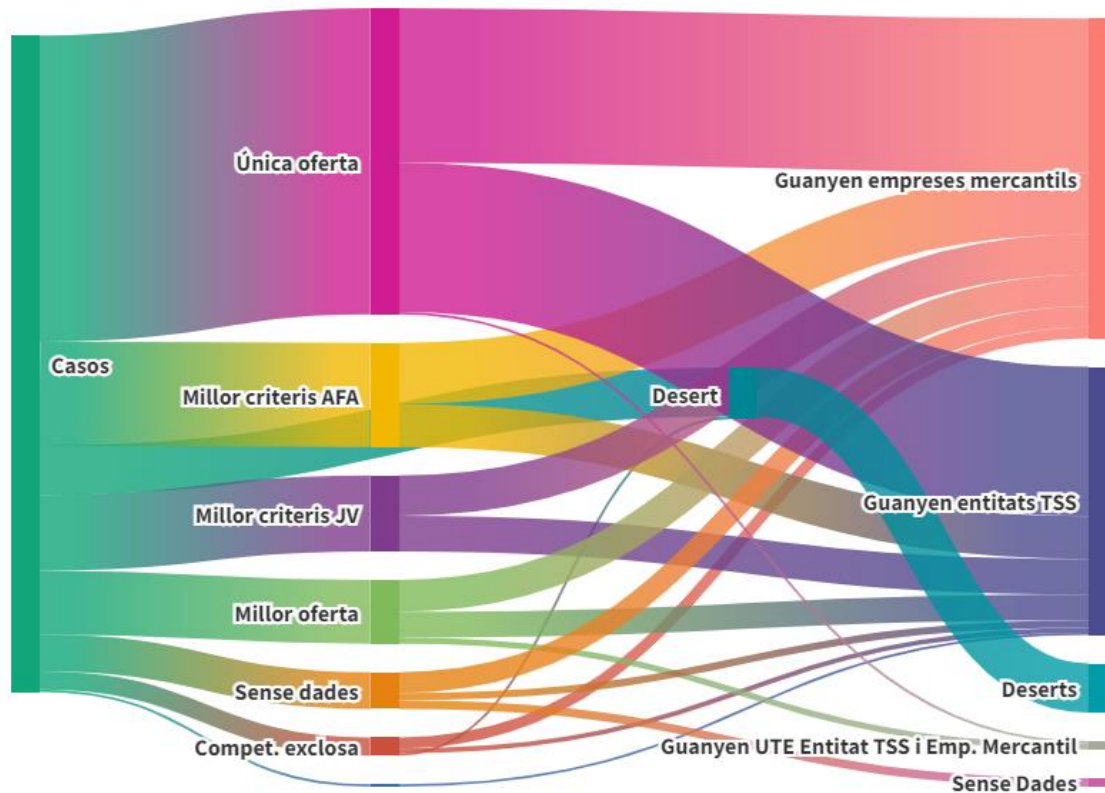
Figura 33. Criteris determinants a l'hora de resoldre les adjudicacions, en el conjunt d'expedients, anys 2017- 2021



Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de la Plataforma de Contractació Pública de la Generalitat

En funció del factor determinant del concurs es pot analitzar també la naturalesa del licitador que finalment guanya el concurs. Així trobem que, per exemple, quan els criteris determinants són els AFA, els empreses mercantils guanyen més concursos que les entitats del TSS, amb un 48,2% i 31,1%, corresponentment (Figura 34).

Figura 34. Distribució de la naturalesa del licitador, en funció del factor determinant del concurs, anys 2017-2021.



Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de la Plataforma de Contractació Pública de la Generalitat

Un dels factors que s'ha tingut en consideració a l'hora d'explicar la resolució d'aquests concursos ha estat la possibilitat de determinar la importància dels criteris AFA dins dels processos d'adjudicació i de la naturalesa de l'adjudicatari. En aquest sentit, hem analitzat qui guanya els concursos en funció del pes dels criteris AFA. Es troben diferències en funció si el pes dels criteris AFA estan per sobre o per sota del 51%, que confirma les tendències identificades en els anteriors estudis. Així, quan és igual o inferior al 51% les entitats del TSS guanyen un major volum nombre de contractes, especialment significatiu pel que fa al nombre de contractes, amb un 52,1% davant un 39,4% de les EM. Però en canvi, en termes pressupostaris, el percentatge que s'emporta l'empresa mercantil és superior al que acaben aconseguint les entitats TSS (Taula 15).

Taula 15. Qui guanya als procediments de contractació quan els criteris AFA es situen per sota del 51%, segons la naturalesa de l'adjudicatari. Segons nombre de contractes i volum pressupostari, en el conjunt total d'expedients, anys 2017-2021

AFA igual o inferior al 51%	Nombre de contractes		Volum pressupostari	
	Valor absolut	%	Valor absolut	%
Empresa Mercantil	65	39,4%	57.961.980,3€	60,3%
Entitat TSS	86	52,1%	34.734.517,2€	36,1%
UTE Entitat TSS i EM	3	1,8%	2.544.055,6€	2,6%
Desert	11	6,7%	899.981,6€	0,9%
Total general	165	100%	96.140.534,7€	100%

Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de la Plataforma de Contractació Pública de la Generalitat.

Aquesta tendència canvia quan els criteris AFA es situen per sobre del 51%, de manera que les EM guanyen en un 55,1% dels casos davant un 34,7% pel que fa a les entitats del TSS. Aquesta diferència és encara més gran si atenem al volum pressupostari, on les EM guanyen el 64,2% davant el 25,9% (Taula 16).

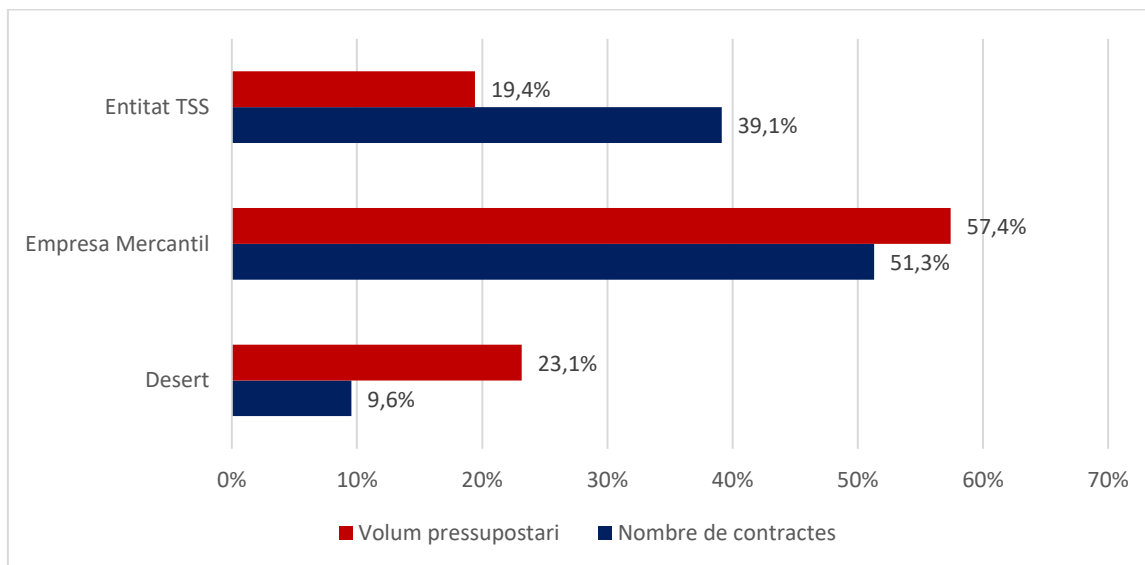
Taula 16. Qui guanya als procediments de contractació quan els criteris AFA superen el 51%, segons la naturalesa de l'adjudicatari. Segons nombre de contractes i volum pressupostari, en el conjunt total d'expedients, anys 2017-2021

AFA superior al 51%	Nombre de contractes		Volum pressupostari	
	Valor absolut	%	Valor absolut	%
Empresa Mercantil	195	55,1%	74.909.588,6€	64,2%
Entitat TSS	123	34,7%	30.157.780,4€	25,9%
UTE Entitat TSS i EM	4	1,1%	2.897.273,4€	2,5%
Desert	32	9,0%	8.683.384,7€	7,4%
Total general	354	100%	116.648.027,1€	100%

Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de la Plataforma de Contractació Pública de la Generalitat.

Si l'anàlisi s'enfoca en el pes del preu, aquesta diferència és també significativa a nivell pressupostari. S'han identificat 115 casos entre 2017 i 2021, on el pes del preu en el conjunt de l'adjudicació es situa per sobre del 50%. En aquests casos, les EM guanyen en més de la meitat dels casos (51,3%). No obstant, a nivell pressupostari, aquest expedients representen el 57,4% davant el 19,4% que guanyen les entitats del TSS. Aquesta anàlisi reitera el major grau de competitivitat de les EM en funció del pes dels criteris AFA (Figura 35).

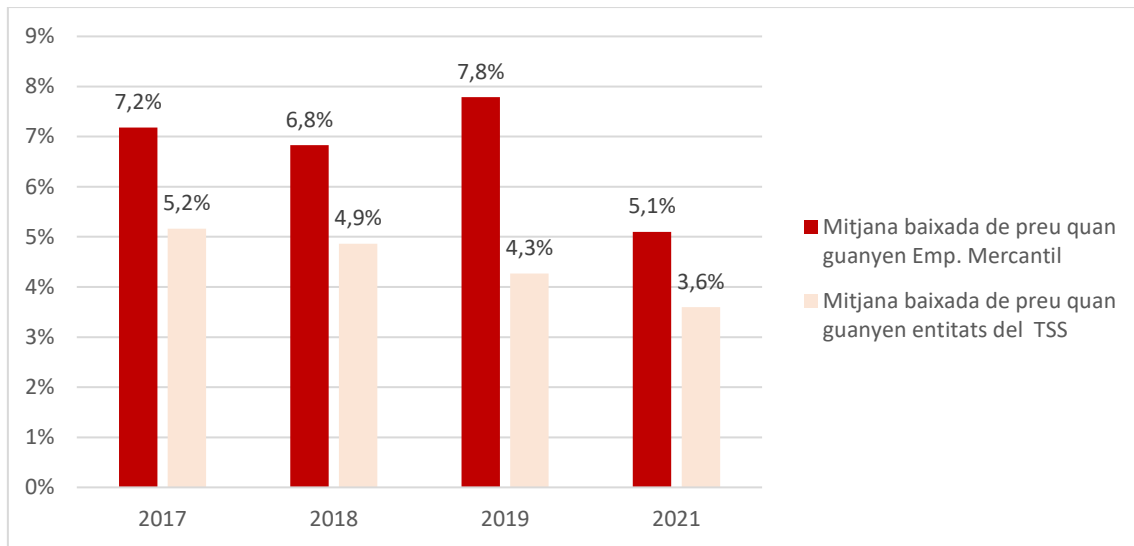
Figura 35. Qui guanya als procediments de contractació quan el pes del preu es situa per sobre del 50% segons la naturalesa de l'adjudicatari. Segons nombre de contractes i volum pressupostari, en el conjunt total d'expedients, anys 2017- 2021



Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de la Plataforma de Contractació Pública de la Generalitat.

Per un altre costat, s'ha analitzat la mitjana de reducció dels pressupostos de licitació, diferenciant també la naturalesa del licitador. Aquesta dada és igual a la diferència entre el pressupost inicial de licitació i el pressupost final de l'adjudicació. Aquesta mitjana es situa en el conjunt dels expedients en un 5,8%, xifra que significa una reducció significativa del valor del servei, tot i que una mica inferior al que representava al 2019 (6,1%). No obstant, aquesta xifra canvia significativament en els expedients guanyats per empreses mercantils i les entitats del TSS, tal i com es mostra en el següent gràfic. La diferència de la mitjana baixada de preu quan guanyen empreses mercantils i entitats del TSS és de 1,5%, el que representa un punt menys que les dades de 2019. Malgrat aquesta millora, aquesta xifra, serveix també per il·lustrar la capacitat econòmica de les empreses mercantils i que té a veure amb la mitjana de reducció dels pressupostos de licitació (Figura 36).

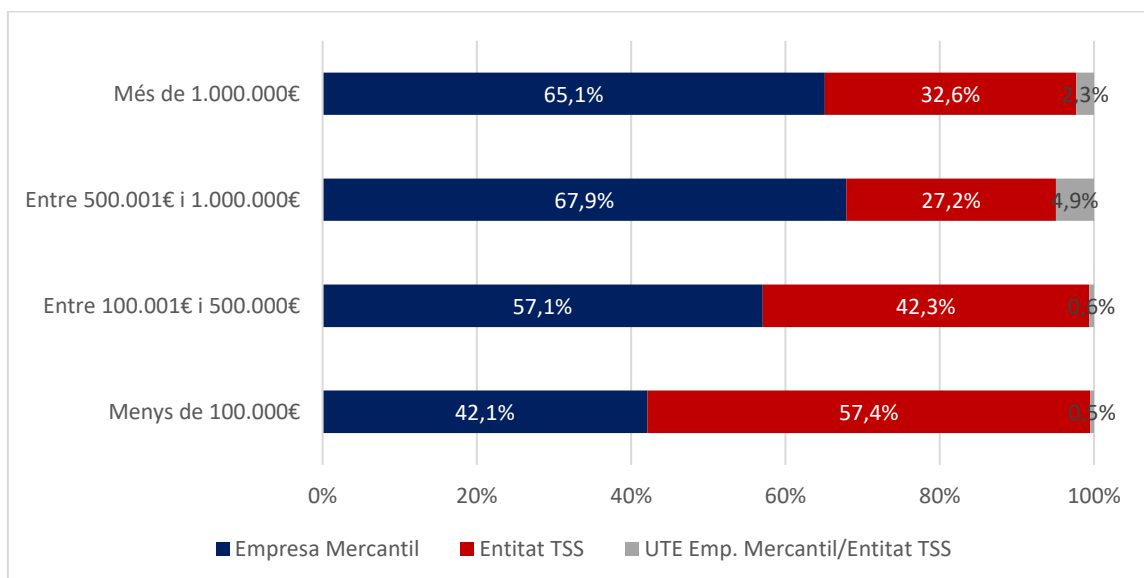
Figura 36. Mitjana de baixa dels preus de licitació en funció de la naturalesa del guanyador, anys 2017-2021



Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de la Plataforma de Contractació Pública de la Generalitat.

Si analitzem qui guanya cada tipus de contracte en funció del pressupost, veiem que les entitats del TSS es mostren més competitives en els contractes fins a 100.000€. Pel contrari, les EM mostren una superioritat evident en els contractes de valors superiors, especialment en els del rang entre 500.001 i 1.000.000€ (Figura 37).

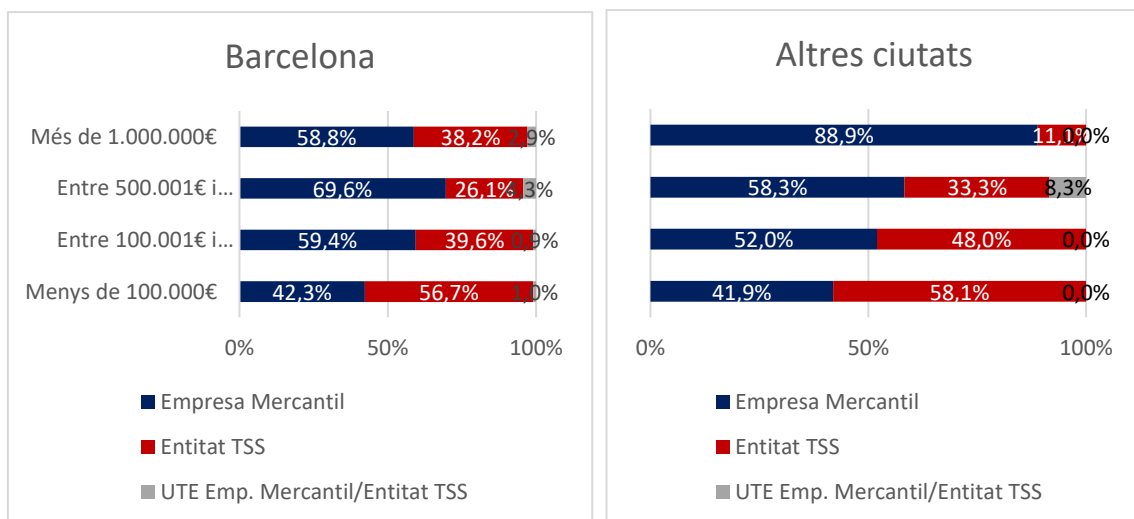
Figura 37. Rang pressupostari dels contractes, anys 2017-2021



Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de la Plataforma de Contractació Pública de la Generalitat.

Aquí trobem que, excepte en els contractes fins a 100.000€ les empreses mercantils tenen un pes considerable en tota la resta dels rangs pressupostaris, especialment dins dels contractes d'entre 500.000€ i 1 milió d'euros en els contractes de Barcelona, i en els de més d'un milió d'euros en el cas de les altres ciutats (que arriba fins gairebé el 90% d'entre aquests. Tot i així, com s'ha abordat en estudis previs, a Barcelona el 38,2% de més d'un milió de pressupost és per les entitats del TSS. En total són 11 contractes: 7 del 2017, 3 del 2018, 1 del 2019 i 2 del 2021. Els formalitzats al 2021 tenen com a finalitat Servei d'Atenció a Homes per a la promoció de relacions no violentes (SAH) amb pressupost de licitació de 1.360.543,3€ i la Gestió del servei d'atenció socioeducativa de l'agència ABITS (SAS-ABITS) de 1.343.458,18 (Figura 38).

Figura 38. Rang pressupostari dels contractes segons territori, anys 2017-2021



Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de la Plataforma de Contractació Pública de la Generalitat

Per tant, tenint en consideració aquests resultats i els exposats sobre la moderació en la rebaixa del preu de licitació en funció de la naturalesa del licitador, el fre en l'augment del pes dels criteris AFA, i del pes del preu en el conjunt de l'adjudicació, pot resultar en una moderació del canvi de tendència identificat al 2019. Tot i així, les empreses mercantils segueixen guanyen més que les entitats del TSS, especialment en volum pressupostari. A més, es ratifica que les empreses mercantils es mostren especialment competitives davant els criteris econòmics, al contrari del que passa amb les entitats del TSS continuen mostrant un major grau de competitivitat en funció de l'oferta tècnica.

Punts clau sobre els guanyadors dels concursos:

- L'any 2021 es redueix lleugerament el **número d'EM que guanyen** aquestes licitacions (50,5%) i augmenta 5,9 punts les entitats TSS que ho fan (38,1%), en comparació al 2019. Malgrat això, la diferència **en termes pressupostaris es continua ampliant: les EM guanyen un 67,5%**, davant un 17% de les entitats TSS.
- En funció de la naturalesa del licitant, es mostra el **major grau de competitivitat de les EM davant de les entitats del TSS**, tant en volum de casos, com a nivell pressupostari:

Qui guanya?	Volum de contractes		Volum pressupostari	
	EM	Entitats TSS	EM	Entitats TSS
Univers mostra 2017- 2021	48,5%	41,4%	58,4%	32%
Mostra 2021	51,9%	37,5%	79%	19,9%
Quan AFA inferior a 51%	39,4%	52,1%	60,3%	36,1%
Quan AFA superior a 51%	55,18%	34,7%	64,2%	25,9%
Quan pes preu superior a 50%	51,3%	39,1%	57,4%	19,4%

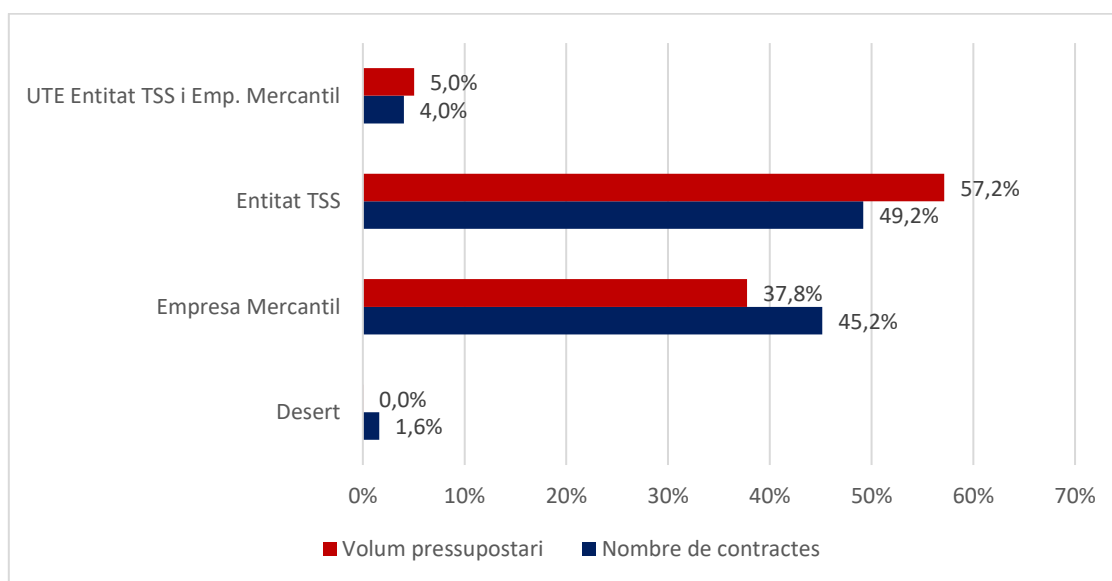
- La **mitjana de reducció dels pressupostos de licitació** es situa en un 6,9% com mitjana dels quatre anys en els casos guanyats per EM, i en 4,6% per les entitats del TSS; el que il·lustra la **capacitat econòmica de les empreses mercantils**.
- Les **entitats del TSS es mostren més competitives en els contractes fins a 100.000€**. Pel contrari, les EM mostren una superioritat en valors superiors, especialment en els casos d'entre 500.001 i un milió. Tot i així a Barcelona el **38,2% dels casos de més d'un milió són per les entitats del TSS**.
- En relació als factors determinants dels concursos, **els criteris AFA han estat determinants en un 17,1%** i els JdV en un 6,7%. No obstant això, **la situació més repetida és el fet que només hi hagi una oferta**, la qual cosa succeeix en més de la meitat dels casos de 2021

(EQ 40%)

4.8. Qui guanya els concursos en concurrència entre entitats del TSS i EM

En aquest apartat, s'exploraven els següents els resultats en funció dels casos de concurrència entre empreses mercantils i entitats del TSS. Aquesta tipus de concurrència només es produeix en 124 casos en aquest període analitzat 2017-2021. Com es pot veure, les entitats del TSS i les EM guanyen gairebé en el mateix número de casos; 56 les EM i 61 les entitats del TSS (a banda d'aquests, hi ha un cas desert, un desistiment i 5 UTEs). Per tant, en volum de casos, el percentatge és similar (49,2% en el primer cas, i 45,2% en el cas de les empreses mercantils). A nivell pressupostari la diferència és favorable a les entitats del TSS. Efectivament, les entitats del TSS guanyen el 57,2% del pressupost en els casos de concurrència entre entitats del TSS i EM davant el 37,8% de les empreses mercantils.

Figura 39. Qui guanya als procediments de contractació en els casos de concurrència entre empreses mercantils i entitats del TSS, segons nombre de contractes i volum pressupostari, en el conjunt d'expedients, anys 2017-2021



Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de la Plataforma de Contractació Pública de la Generalitat.

No obstant, aquestes xifres presenten diferències significatives en funció del territori. Dels 124 casos de concurrència, el 70,2% succeeix a Barcelona, i la resta (29,8%) a les altres ciutats.

A l'analitzar qui guanya als procediments de contractació en els casos de concurrència entre empreses mercantils i entitats del TSS, trobem que a Barcelona, a partir del 2018, les

entitats del TSS guanyem major número de contractes que les empreses mercantils (Figura 40). El mateix succeeix a nivell pressupostari, tot i que la tendència s'ha moderat al 2021 (Figura 41). Qui guanya als procediments de contractació en els casos de concurrència entre empreses mercantils i entitats del TSS, segons volum de contractes a la ciutat de Barcelona, anys (Figura 41).

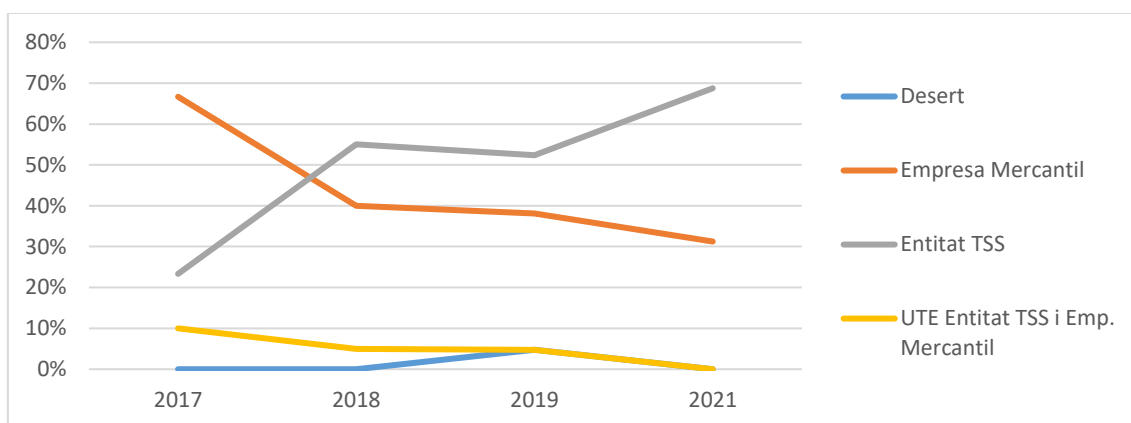
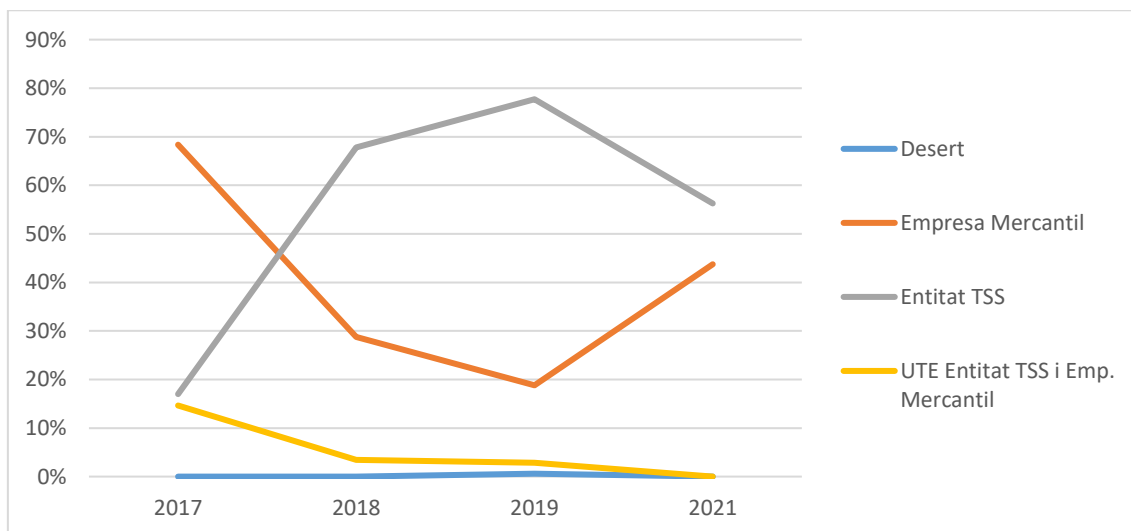


Figura 41. Qui guanya als procediments de contractació en els casos de concurrència entre empreses mercantils i entitats del TSS, segons volum pressupostari a la ciutat de Barcelona, anys 2017-2021

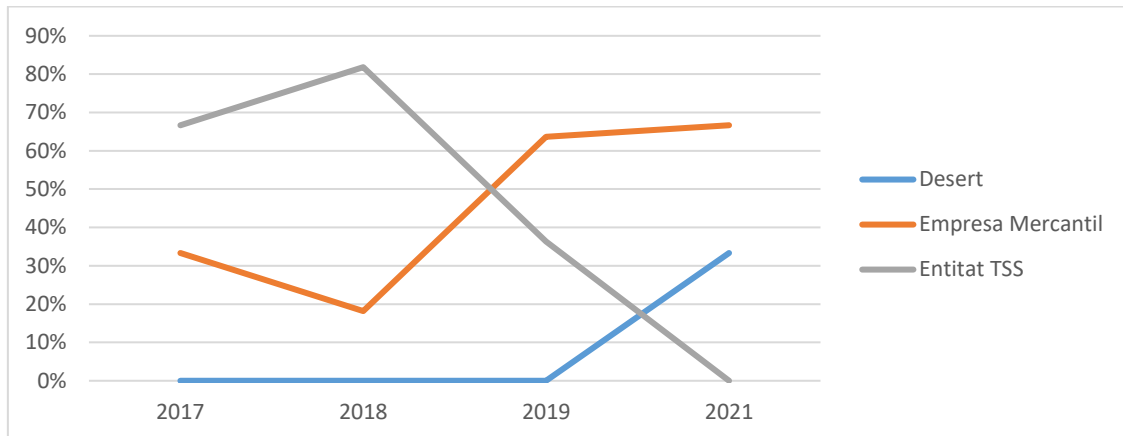
Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de la Plataforma de Contractació Pública de la Generalitat.



Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de la Plataforma de Contractació Pública de la Generalitat.

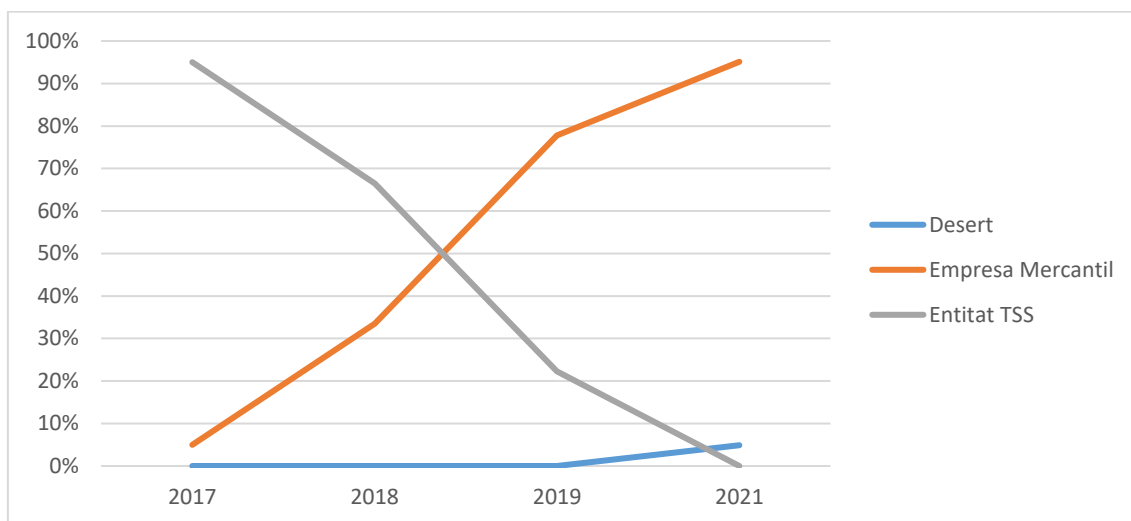
Pel contrari, a la resta de municipis, les entitats del TSS presenten una tendència decreixent tant en número de casos com a nivell pressupostari (Figura 42 i Figura 43); al contrari del que succeeix amb les empreses mercantils.

Figura 42. Qui guanya als procediments de contractació en els casos de concurrència entre empreses mercantils i entitats del TSS, segons volum de contractes als municipis de l'estudi, exclòs Barcelona, anys 2017-2021



Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de la Plataforma de Contractació Pública de la Generalitat.

Figura 43. Qui guanya als procediments de contractació en els casos de concurrència entre empreses mercantils i entitats del TSS, segons volum pressupostari als municipis de l'estudi, exclòs Barcelona, anys 2017-2021



Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de la Plataforma de Contractació Pública de la Generalitat.

Per tant, es manté la tendència identificada en anteriors estudis, on s'identifica com el cas de Barcelona és el més representatiu en termes de concurrència entre entitats del TSS i EM. A més, al llarg d'aquests anys, a Barcelona les entitats del TSS s'han tornat més competitives davant les empreses mercantils, tant en número de casos, com a nivell pressupostari. Mentre que al 2017 aconseguien el 17% del pressupost, al 2021 és més de la meitat del total d'aquest (56,3%).

En sentit contrari, a la resta de municipis (on hi ha menys casos de concurrència entre entitats del TSS i EM), les entitats del TSS mostren cada vegada més una menor capacitat de guanyar aquests concursos de contractació pública, tant en volum de casos com pressupostari.

També s'ha analitzat el guanyador dels concursos en concurrència entre entitats del TSS i EM, en funció del tipus de serveis (entre aquells serveis que tenen més de 10 casos). A l'hora d'analitzar els guanyadors d'aquestes licitacions, es troben casos en els que existeix una situació de cert equilibri entre les entitats del TSS i les EM (com ara en els "Altres serveis comunitaris, socials o personals"). Per contra, hi ha serveis on guanyen les empreses mercantils majoritàriament com ara els "Serveis d'esplai, culturals i esportius". Però també n'hi ha d'altres serveis on són les entitats del TSS les que guanyen en major mesura, com per exemple els "serveis de salut i assistència social" (Taula 17). Cal esmentar també que a la taula falten 7 contractes guanyats tots per unió temporal d'empreses mercantils i entitats del TSS.

Taula 17. Qui guanya els contractes amb concurrència entre entitats del TSS i EM en funció del tipus de servei pel conjunt d'expedients, anys 2017-2021

Naturalesa del guanyador	Empresa Mercantil	Entitat TSS	Desert	Total
Altres serveis comunitaris, socials o personals	52,4%	47,6%	0,0%	100%
Serveis d'educació i formació professional	42,9%	57,1%	0,0%	100%
Serveis de salut i assistència social	34,4%	62,5%	3,1%	100%
Serveis d'esplai, culturals i esportius	62,5%	37,5%	0,0%	100%

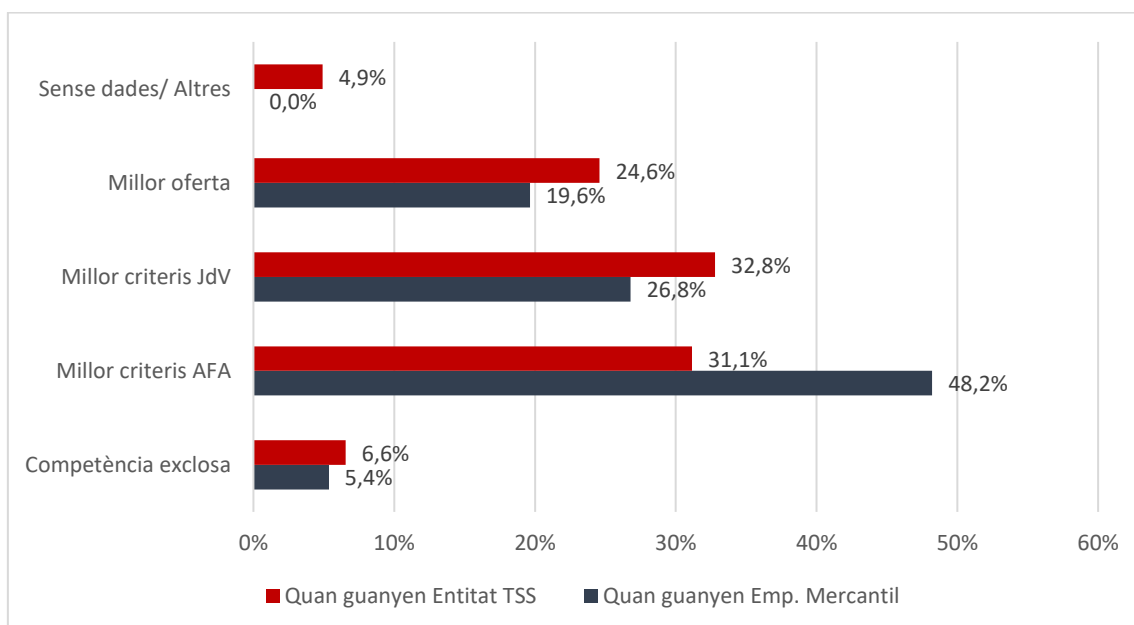
Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de la Plataforma de Contractació Pública de la Generalitat.

4.1.5. Factors explicatius dels guanyadors dels concursos amb concurrència entre EM i ETSS

Si centrem el focus d'anàlisi en els casos de concurrència entre entitats del TSS i empreses mercantils, com ja s'ha assenyalat, s'identifiquen 124 casos, dels quals 61 són guanyats per entitats del TSS, 56 per EM, 5 d'unió temporal entre entitats del TSS i EM, 1 desert i 1 desistiment. S'observa com la tendència identificada en estudis anteriors s'aferma: quan guanyen les entitats del TSS presenten una millor oferta general en el 24,6% dels casos, davant un 19,6% quan guanyen EM. No obstant, la diferència realment significativa la

trobem quan el factor determinant són els criteris AFA o relatius a JV. En el primer cas, les empreses mercantils es mostren més competitives, guanyant en el 48,2% dels casos davant el 31,1% de les entitats del TSS. Pel contrari, en els concursos on els criteris avaluable mitjançant JV han estat determinants, les entitats del TSS guanyen en un 32,8% dels casos davant un 28,6% quan ho fan les EM. En els casos en el que alguna de les entitats licitadores queden excloses de la competència (per diferents raons, com ara no complir els requisits especificats als plecs administratius, haver aconseguit un altre -o altres- lot del contracte, etc.), un 5,4% dels casos guanyen les entitats mercantils, i un 6,6% les entitats del tercer sector.

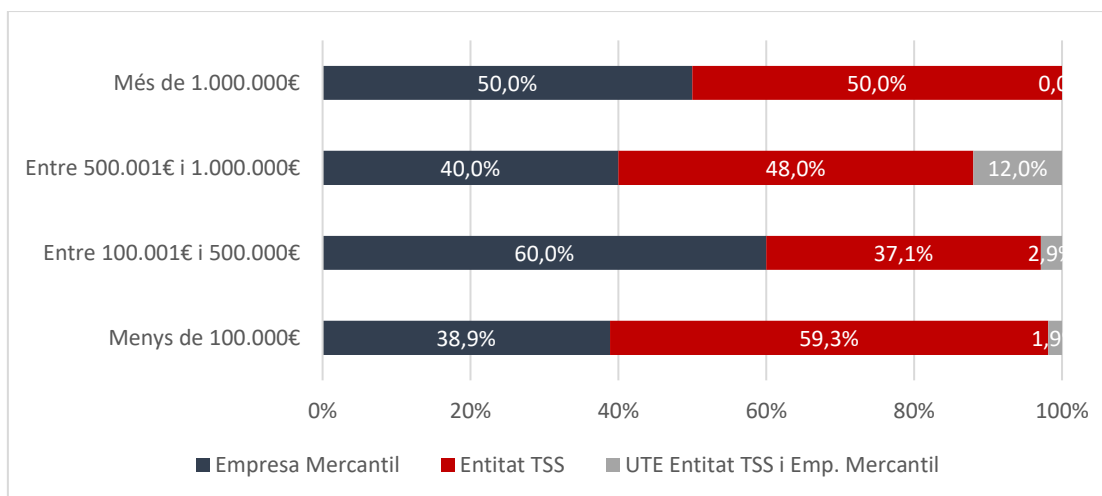
Figura 44. Criteris determinants a l'hora de resoldre les adjudicacions en casos de concurrència entre entitats del TSS i EM, en funció de la naturalesa de l'adjudicatari, anys 2017-2021.



Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de la Plataforma de Contractació Pública de la Generalitat.

Si s'analitza segons els rangs pressupostaris dels casos en concurrència entre entitats del TSS i EM, s'observa que les entitats del TSS guanyen majoritàriament els contractes de menys de 100.000 i també els d'entre mig milió i un milió d'euros. Els contractes en concurrència entre aquests dos tipus de licitadors que superen el milió d'euros, les empreses mercantils i les entitats del TSS s'emporten el mateix número de contractes. En canvi, els casos en concurrència entre entitats del TSS i EM amb valor entre 100.001 i 500.000€ guanyen fonamentalment les empreses mercantils.

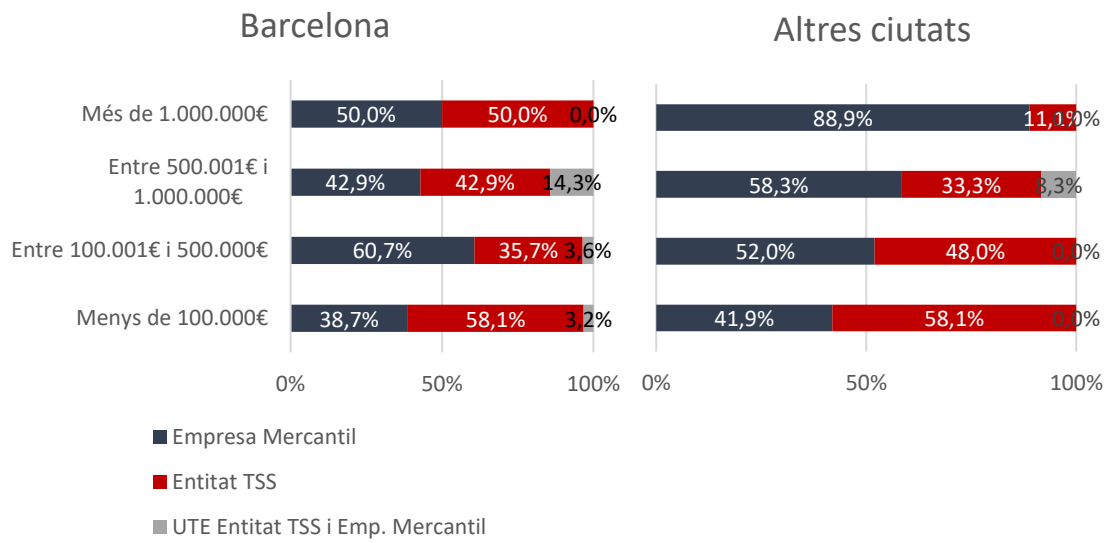
Figura 45. Rang pressupostari dels contractes en concurrència entre entitats del TSS i EM, 2017-2021



Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de la Plataforma de Contractació Pública de la Generalitat.

A nivell territorial, es troben algunes diferències entre Barcelona i la resta de ciutats, en relació als casos en concurrència entre entitats del TSS i EM. En els casos de més un milió d'euros, a Barcelona es manté un equilibri entre les empreses mercantils i les entitats del TSS es dona tant a Barcelona, en canvi a la resta de ciutats, gairebé en el 90% dels casos són les empreses mercantils les que guanyen els contractes. Pel que fa als contractes d'entre mig milió i un milió hi ha un cert equilibri en el tipus d'ens que s'emporten els contractes en totes les ciutats analitzades. En els rangs pressupostaris entre 100.001 i mig milió, les empreses mercantils guanyen més a Barcelona (60,7%), i també a la resta de ciutats (53%). Finalment, en els casos de menys de 100.000€, es dona la tendència inversa en totes les ciutats: en un 58,1% dels casos guanyen les entitats del TSS.

Figura 46. Rangos presupostaris dels casos en concurrència, segons municipi, 2017-2021



Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de la Plataforma de Contractació Pública de la Generalitat.

Punts clau sobre els guanyadors en concurrència entre entitats TSS i empreses mercantils:

- En els concursos en concurrència, **les entitats del TSS (49,2%) i les EM (45,2%) guanyen quasi bé el mateix percentatge de casos. A nivell pressupostari, segueix essent les entitats del TSS les que guanyen més.**
- A nivell territorial, **les empreses mercantils guanyen més casos i més pressupost que les entitats del TSS a Barcelona.** Pel contrari, a la resta de municipis les entitats del TSS guanyen en un **56,8% dels casos, i un 80,1% a nivell pressupostari**
- En funció del tipus de serveis, s'identifica que:
 - **Guanyen les empreses mercantils de forma preponderant:**
 - Serveis de prevenció d'accidents, vigilància, salvament i socorrisme
 - Serveis de gestió de serveis públics /Concessió de serveis
 - **Guanyen les entitats del TSS de forma preponderant:**
 - Serveis de gestió de projectes
 - Serveis de biblioteques, arxius, museus i altres serveis culturals
 - **Existeix cert equilibri entre les entitats del TSS i les EM:**
 - Serveis d'orientació i assessorament
 - Altres serveis comunitaris, socials o personals
- En els casos de concurrència, **les entitats del TSS guanyen majoritàriament els contractes de menys de 100.000€ i també, tot i que en un percentatge inferior, els d'entre mig milió i un milió d'euros.** Els contractes que superen el milió d'euros es divideixen en parts iguals entre les empreses mercantils i les entitats del TSS.
- Com en els concursos sense concurrència entre empreses mercantils i entitats del TSS, **les empreses mercantils es mostren més competitives quan els criteris determinants són els AFA.** Pel contrari, en els concursos on els JdV han estat determinants, les entitats del TSS guanyen en un **32,8% dels casos davant un 26,8%**

5. Conclusions de l'informe

Amb aquest informe hem aconseguit aprofundir el coneixement en les dinàmiques que determinen la contractació pública local relativa al serveis d'atenció a les persones dins del territori català, a partir dels casos de vuit municipis, les quatre capitals de província i els quatre municipis amb més població de Catalunya: Barcelona, Badalona, Girona, Lleida, l'Hospitalet de Llobregat, Sabadell, Tarragona i Terrassa.

Barcelona, el municipi que més casos i major pressupost dedica als contractes relatius al servei d'atenció a les persones

En termes poblacionals, Barcelona acapara un 55,7% de la mostra de l'estudi. En volum de contractes, aquells que són exclusivament relacionats directament amb els serveis d'atenció a les persones, la capital catalana representa un 62,5% del total i en termes pressupostaris un 67,4%, davant un 32,6% a la resta de municipis. En relació al pressupost, cal ressaltar que, menys en el cas de Barcelona, la resta de municipis presenten diferències importants en relació al pressupost destinat a aquest tipus de contractes, segons l'any.

L'ajuntament de Barcelona lidera la introducció d'innovacions en la contractació pública local

Les mesures de contractació pública sostenible s'apliquen majoritàriament per part de l'ajuntament de Barcelona, amb una mitjana de 6,5 mesures per cada contracte analitzat. Entre aquestes mesures destaca, per exemple, la valoració màxim del preu en un 35%, que s'utilitza en gairebé la meitat dels casos formalitzats en el 2021. Aquesta consideració reduiria en gran mesura els pes del preu en el conjunt de l'adjudicació que en les altres ciutats arriba al 41,5%, superant, per tant, el 40% recomanat pel "Codi de Bones pràctiques en la contractació pública dels serveis d'atenció a les persones" en el seu apartat 5.1.

La descripció de l'estructura de costos de la memòria econòmica es consolida com informació disponible a la immensa major part dels plecs administratius, no només a Barcelona, sinó a la majoria dels municipis, en compliment de les disposicions normatives.

El criteri relatiu a la puntuació mínima per tal de que l'oferta sigui valorada es manté estable i creix 1,1 punts en relació a l'any 2019. Aquest criteri continua essent minoritari, però s'amplia, a més de Barcelona, a Lleida i l'Hospitalet de Llobregat.

Finalment, pel que fa a la disposició 148 de la Llei 9/2017, relativa a la reserva de contractes de serveis socials, culturals i de salut a determinades organitzacions, aquesta no ha estat present en cap dels contractes analitzats.

La majoria dels casos són contractes plurianuals amb possibilitat de pròrroga i relatius a serveis comunitaris, socials o personals i serveis de salut i assistència social

La majoria dels casos explorats es poden distribuir en les següents categories (en funció del CPV): “altres serveis comunitaris, socials o personals” (31,2%), “serveis de salut i assistència social” (29,7%) i “serveis d’esplai, culturals i esportius” (13,6%).

El més comú és que siguin contractes plurianuals, en concret de 24 mesos (37% dels casos). En total, els contractes d’un any o més representen el 75%. A més a més, en la major part dels contractes entre 2017 i 2021 (78,8%) amb durada superior a 12 mesos, la possibilitat de pròrroga hi està contemplada.

Les entitats del TSS segueixen perdent terreny davant les empreses mercantils, especialment en el volum pressupostari.

En relació a les empreses i entitats que liciten, el número d’empreses mercantils que es presenten segueix essent molt superior al número d’entitats del tercer sector social. Tot i que la tendència és que les entitats de TSS es presenten cada vegada en més ocasions, en termes pressupostaris, les empreses mercantils es presenten a molt més pressupost que les entitats del TSS i a més, la distància es va ampliant al llarg dels anys.

Les empreses mercantils es presenten en exclusivitat en un 45,7% i les entitats del TSS en un 29,5%. No obstant, en termes pressupostaris, la diferència es continua accentuant: les empreses mercantils es presenten a un 61% del pressupost del conjunt d’expedients de 2021, davant l’11,1% al que s’hi presenten en exclusivitat les entitats del TSS.

En el 2021, les entitats del TSS guanyen més nombre de contractes però cada vegada menys pressupost.

Mentre que les entitats del TSS es presenten més en exclusivitat als serveis relacionats amb els serveis de salut i assistència social; les empreses mercantils ho fan més en els serveis de prevenció d’accidents, vigilància, salvament i socorrisme, i en els serveis especials de transport de passatger per carretera.

Els processos de contractació continuen mostrant un desequilibri pel que fa l'oferta econòmica davant la resta de criteris.

Es manté la tendència identificada en els estudis anteriors en relació al pes dels criteris AFA i del preu en el conjunt de l'adjudicació, que continuen essent factors determinants en l'adjudicació de contractes. Els criteris AFA segueixen tenint un pes superior al Judicis de Valor. Malgrat això, s'observa una moderació en la tendència identificada en el 2019, doncs hi ha una reducció del pes dels criteris AFA en l'adjudicació. Els criteris AFA es situen en un 66,1%, mentre que els JdV augmenten fins el 33,9%.

Si s'analitza territorialment, Barcelona atorga un pes als criteris AFA de 63,8%. Mentre que el pes que atorguen la resta de ciutats als criteris AFA arriba al 71,3%. Entre aquestes, destaquen Girona o l'Hospitalet de Llobregat (100% en el cas de la primera ciutat i 86% en el cas de la segona). Terrassa, en canvi, només atorga un 20% als criteris AFA, el 80% restant corresponent a criteris de JdV.

El pes del preu és un factor fonamental, i afavoreix a les Empreses mercantils

Dins dels criteris AFA, el preu és el factor amb més pes ja que representa un 62,6% pels anys 2017-2021 davant un 37,2% de la resta de criteris AFA (més enllà del preu). En funció del territori aquest pes pot variar. Terrassa i Girona atorguen alts percentatges en el pes del preu dins dels criteris AFA, arribant al 94,7% en el primer cas i 86,5% en el cas de Girona. Tot i això, es consolida la caiguda en el pes d'aquest factor dins dels AFA en el període estudiat, a tots els municipis analitzats, excepte a Barcelona que ja era baix. Així, han guanyat pes altres criteris que s'inclouen en els AFA, com ara la formació i experiència de l'equip o l'ampliació del servei, etc.

El pes del preu en el conjunt del procés d'avaluació presenta també un pes diferent en funció del territori. En la ciutat de Barcelona es situa lleugerament per sota del 34%, mentre que a la resta de ciutats torna als valors de 2018, reduint-se a un 41,5%.

La capacitat competitiva de les entitats del TSS continuen estant en les seves capacitats tècniques.

El fet de que els criteris AFA tinguin més pes que els JdV afavoreix que les empreses mercantils guanyin les licitacions, davant les entitats del TSS. Les empreses mercantils segueixen obtenint més contractes i més pressupost que les entitats del tercer sector social.

Especialment, quan la ponderació que reben els criteris AFA en el conjunt del procés d'avaluació supera el 51% del total, així com quan el pes del preu és superior al 50% del total. De fet, la única excepció identificada és quan el pes dels criteris AFA és inferior al 51%. En aquests casos, les entitats del TSS guanyen en volum de contractes, però en volum pressupostari segueix dominant l'empresa mercantil.

La capacitat econòmica dels licitadors continua sent una qüestió determinant a l'hora d'entendre les diferències entre entitats del TSS i empreses mercantils

En el període analitzat, la mitjana de rebaixa entre el pressupost de licitació i d'adjudicació és del 5,1% per les empreses mercantils davant el 3,6% de les entitats del TSS. Tanmateix, la mitjana de rebaixa s'ha reduït en el 2021, com també ho ha fet la diferència entre el percentatge de rebaixa de les empreses mercantils i les entitats TSS.

Cap de les fórmules matemàtiques aplicades és la recomanada pel Codi de bones pràctiques en la contractació pública dels serveis d'atenció a les persones

El pes del factor preu està directament relacionat amb la fórmula matemàtica que avalua l'oferta. Les dinàmiques analitzades confirmen les troballes dels estudis anteriors: en el cas de la ciutat de Barcelona, on el pes del preu és menor, les fórmules matemàtiques aplicades afavoreixen l'oferta econòmicament més avantatjosa i penalitzen significativament a la resta. Aquests tipus de fórmules sembla que es consoliden en la capital catalana, ja que en el 2021 suposen el 98,6% dels casos. Mentre que a la resta de municipis, predomina una fórmula menys penalitzadora, la fórmula 5 (la utilitzada també per la Generalitat de Catalunya).

La concurrència competitiva entre empreses mercantils i entitats del TSS és cada vegada més escassa

En aquest estudi s'aferma la premissa sobre l'escassa concurrència competitiva entre empreses mercantils i entitats del TSS: aquesta només es produeix en el 18,1% dels casos analitzats; una xifra que s'ha anat reduint gradualment, i que representa 3,4 punts menys que en el 2019.

Pel conjunt de casos de concurrència entre entitats del TSS i EM, el percentatge de casos és que guanyen les entitats del TSS i les EM és manté bastant similar, i a nivell pressupostari la diferència és favorable a les entitats del TSS. Si s'analitza de forma territorial, al llarg

d'aquests anys, a Barcelona les entitats del tercer sector han guanyat pes en volum de contractes i en volum pressupostari. En canvi, a la resta de municipis, les empreses mercantils segueixen liderant en ambdós casos, tant en casos com en pressupost.

La concurrència entre entitats del TSS i EM es dona principalment en els "Altres serveis comunitaris, socials o personals".

El fet de que es presenti una única oferta es consolida com la principal causa d'adjudicació.

El fet de que es presenti una única oferta es consolida com la principal causa d'adjudicació. Aquesta situació s'ha produït en més de la meitat dels concursos del 2021 (52,4%). Aquesta és una xifra significativament elevada i que ratifica la manca de competència en aquests processos relatius a aquest tipus de contractes. D'aquests casos, en el 2021, el 56,4% ha estat per les empreses mercantils i el 43,6% per les entitats TSS.

El segon element determinant a l'hora d'adjudicar els contractes són els criteris AFA, que reforcen la victòria de les EM davant les entitats TSS

Els criteris AFA han estat determinants en un 17,1% de la mostra estudiada; el segon percentatge més elevat després de la oferta única. Aquest percentatge reforça, per tant, aquesta situació de partida desequilibrada entre els licitants, considerant que la capacitat econòmica de les empreses mercantils és superior a la de les entitats del TSS, tal i com mostra la capacitat de reducció dels pressupostos de licitació de les empreses mercantils, recollides en aquesta sèrie d'estudis.

Al determinar quins són els factors més determinants quan existeix concurrència competitiva entre EM i entitats del TSS, trobem com les primeres es mostren especialment competitives novament amb els criteris AFA, els quals han estat determinants en el 48,2% dels casos guanyats per EM amb concurrència amb entitats del TSS. Els resultats són oposats si focalitzem en els criteris avaluable mitjançant JV: en un 32,8% han estat guanyats per entitats del TSS davant un 26,8% en el cas de EM. Les entitats del TSS també mostren dades lleugerament més favorables en els casos que el factor clau ha estat que l'oferta era la millor presentada (que no vol dir necessàriament que sigui la millor en tots els aspectes, sinó que guanya ja que és prou competitiva per imposar-se a la resta); un 24,6% davant un 19,6% de les empreses mercantils.

En els contractes fins a 100.000€, les entitats del TSS són més competitives

S'ha constatat que en els contractes més petits, fins a 100.000€, les entitats del TSS són més competitives. Tanmateix, els contractes de fins a 100.000€ s'han reduït dràsticament l'últim any, doncs ara representen un 18,7%. En canvi, creixen els contractes de més d'1 milió d'€. Dels contractes en concurrència de més d'1 milió d'euros s'observa un equilibri entre els guanyadors: un 50% ho fan les empreses mercantils i l'altre 50% les entitats del TSS.

Bibliografia

- Ajuntament de Barcelona. (2018). Guia de contractació pública social [última consulta: 4 de maig de 2021]. Disponible en línia: [Guia contractació pública social.pdf \(barcelona.cat\)](http://guiacontractacio.barcelona.cat)
- Corretja i Torrens, M. (2018). Principals novetats en la contractació pública dels ens locals. *Revista catalana de dret públic*, nº. 57, 17-31.
- Dopazo Fraguó, M. (2020). La contratación pública como herramienta para promover la responsabilidad ambiental. *Revista catalana de dret ambiental*. Vol. XI Núm. 2, 1-35.
- Generalitat de Catalunya. Codi de contractació pública socialment responsable [en línia]. Direcció General de Contractació Pública, juny de 2017 [última consulta: 4 de maig de 2021]. Disponible en línia: [ag20170620.pdf \(gencat.cat\)](http://ag20170620.gencat.cat)
- Generalitat de Catalunya. Decret 69/2020, de 14 de juliol, d'acreditació, concert social i gestió delegada en la Xarxa de Serveis Socials d'Atenció Pública [última consulta: 4 de maig de 2021]. Disponible en línia: [DECRET 69/2020, de 14 de juliol, d'acreditació, concert social i gestió \(gencat.cat\)](http://decret692020.gencat.cat)
- La Confederació (2020). Propostes del Tercer Sector Social de Catalunya davant les eleccions al Parlament de Catalunya 14-F 2021. [última consulta: 4 de maig de 2021]. Disponible en línia: [2020-12_PROPOSTES LA CONFEDERACIÓ TERCER SECTOR SOCIAL_ELECCIONS14F2021.pdf](http://2020-12_propostes_la_confederacio_tercer_sector_social_eleccions14f2021.pdf)
- LCSP - Llei de contractes del sector públic. 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 [en línia]. BOE núm. 272, 9 de novembre de 2017 [última consulta: 4 de maig de 2021]. Disponible a: <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2017-12902>.
- Solorzano García, M., Navío Marco, J., & 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*, núm. 4, 41-50.

Institut d'Estudis Regionals i Metropolitans de Barcelona

Universitat Autònoma de Barcelona (Campus de Bellaterra)

Plaça del Coneixement, edifici MRA, planta 2

08193 Bellaterra (Cerdanyola del Vallès)