



EL “INCENTIVO PERVERSO” EN EL SAD MANCOMUNIDAD ARRATIAKO

*EXPEDIENTE: AUM-ZEEL2026004 – Servicio de
ayuda a domicilio de Arratiako Udalen
Mankomunitatea.*

Elaborado por José Rubén García Martínez.

En la contratación pública del Servicio de Ayuda a Domicilio (SAD), un pequeño error en la elección del marco laboral puede desatar un auténtico caos financiero. Analizamos el caso de una reciente licitación donde la aplicación de un convenio erróneo genera duplicidades de pago y premia el fracaso logístico.

Desde SAD Consulting, en nuestra labor continua de auditoría y análisis de los pliegos de contratación pública, nos hemos topado con un caso paradigmático en el expediente del Servicio de Ayuda a Domicilio de Arratiako Udalen Mankomunitatea.

Con un Valor Estimado de Contrato superior a 1,7 millones de euros, este expediente es el ejemplo perfecto de cómo una desconexión técnica entre el pliego, el convenio aplicable y la facturación puede generar un grave perjuicio para las arcas públicas y la calidad del servicio.

Dimensión y Datos Generales de la Licitación

Para enmarcar el alcance y la magnitud económica de este expediente, estos son los parámetros técnicos oficiales que rigen el procedimiento analizado:

- Órgano de Contratación: Arratiako Udalen Mankomunitatea.
- Número de Expediente: AUM-ZEEL2026004.
- Objeto del contrato: Servicio de ayuda a domicilio de Arratiako Udalen Mankomunitatea.
- Código CPV: 85312000-9 (Servicio de asistencia social sin alojamiento).
- Duración inicial: 2 años, con periodo de ejecución comprendido entre el 01/08/2026 y el 31/07/2028.
- Prórrogas previstas: Sí, se contemplan 2 anualidades sucesivas adicionales, extendiendo el horizonte temporal potencial hasta el 31/07/2030.
- Volumen estimado del servicio: La Administración calcula un volumen de 11.000 horas anuales de servicio.
- Presupuesto Base de Licitación (PBL): 768.166,67 euros (IVA excluido) correspondientes a la duración inicial de dos años.
- Valor Estimado del Contrato (VEC): 1.707.420,00 euros (IVA excluido), importe que consolida la duración inicial, las posibles prórrogas y las modificaciones previstas de hasta un 20%.
- Sistema de retribución: El contrato se articula mediante un sistema de determinación por precios unitarios máximos.

Respecto a este último punto, el pliego impone un escalado económico del precio hora máximo de servicio atendiendo a la siguiente distribución temporal:

- Periodo 01/08/2026 - 31/12/2026: 33,99 €/hora (sin IVA).
- Periodo 01/01/2027 - 31/12/2027: 34,84 €/hora (sin IVA).
- Periodo 01/01/2028 - 31/07/2028: 35,71 €/hora (sin IVA).

El error de base: Elegir el convenio equivocado

El origen de la anomalía en este pliego reside en un error de derecho en el diseño de su estructura de costes. La Administración fundamentó su estudio económico utilizando el Convenio Colectivo de Intervención Social de Bizkaia, cuya jornada máxima está fijada en 1.562 horas anuales.

Sin embargo, tratándose de un contrato de Ayuda a Domicilio, el marco laboral de obligada aplicación es el Convenio Colectivo sectorial de Ayuda a Domicilio (SAD) de Bizkaia (código 48004565011997). Este convenio específico marca una regla de juego radicalmente distinta: establece que el tiempo de desplazamiento entre domicilios ya se encuentra descontado, fijando la jornada de trabajo efectivo en 1.362 horas anuales.

Esta diferencia de 200 horas por trabajadora no es un mero detalle administrativo. Es la clave de bóveda que derrumba toda la rentabilidad y viabilidad del contrato.

La trampa de la facturación: El doble pago del desplazamiento

Al construir su tarifa (33,99 €/hora para el primer periodo) ignorando el convenio específico del SAD, el pliego comete su error más grave en el apartado de facturación. Se exige a la empresa adjudicataria que el tiempo de desplazamiento de las auxiliares se facture de forma diferenciada al mismo precio que la hora de atención directa.

Si aplicamos el convenio correcto (SAD de Bizkaia), el coste del desplazamiento ya está amortizado y financiado dentro de esas 1.362 horas de atención domiciliaria. Por lo tanto, al habilitar una línea de facturación para pagar aparte los trayectos en la calle, se está pagando dos veces por el mismo concepto.

La empresa no asume ningún coste salarial extraordinario al facturar esos tránsitos, convirtiendo automáticamente ese ingreso público en beneficio neto y limpio directo a su cuenta de resultados.

El "Incentivo Perverso": Premiar el fracaso logístico

¿Qué ocurre cuando a una empresa le resulta más rentable tener a sus trabajadoras paseando por la calle que atendiendo en un domicilio? Que nace el incentivo perverso.

En una licitación ordinaria y bien diseñada, el riesgo operacional recae sobre la empresa, que se esfuerza por optimizar las rutas y cuadrantes. A menor tiempo de desplazamiento, mayor eficiencia y viabilidad.

En este modelo, la lógica se invierte de forma alarmante. Al facturar el desplazamiento a precio íntegro y con margen limpio, la empresa se ve matemáticamente incentivada a ser ineficiente. Cuanto peor organizadas estén las rutas y más tiempo pasen las auxiliares en tránsito, más horas se facturarán y mayor será el beneficio de la contrata.

El impacto social de esto es devastador: dado que el contrato está topado a una bolsa máxima de 11.000 horas anuales, cada hora pública que se quema financiando un "paseo" ineficiente es una hora menos de atención real, cuidado y asistencia que recibe una persona dependiente.

La importancia del rigor económico en los pliegos

Este caso demuestra que no basta con publicar un presupuesto que "parezca" suficiente. El cálculo de los precios unitarios, los divisores salariales y la redacción de las cláusulas de facturación deben estar perfectamente engranados con la realidad del convenio sectorial de aplicación. Cabe resaltar que el objetivo del presente informe no es determinar la viabilidad económica del servicio.

En SAD Consulting somos especialistas en detectar estas anomalías estructurales y en garantizar que la arquitectura financiera de los contratos cuadre a la perfección.

Ayudamos tanto a empresas licitadoras como a Administraciones Públicas a diseñar, analizar y justificar de forma rigurosa el Presupuesto Base de Licitación (PBL). Aplicamos los convenios correctos, calculamos los costes reales directos e indirectos, gastos generales, beneficio industrial y además recomendamos criterios de adjudicación que blinden la eficiencia y la calidad asistencial del servicio.

16 de junio de 2026

Fdo.: José Rubén García Martínez
SAD CONSULTING