



ANATOMÍA DE UNA LICITACIÓN DESIERTA. EL CASO DEL SAD DE NÁQUERA.

*Expediente 6910/2025 – Contrato de servicio de
atención domiciliaria SAD dependencia.*

Elaborado por José Rubén García Martínez.

Las licitaciones del Servicio de Ayuda a Domicilio (SAD) son un verdadero rompecabezas financiero. Los constantes cambios normativos, las subidas salariales y la complejidad de calcular los costes reales provocan que, cada vez con más frecuencia, los concursos queden desiertos.

Hoy vamos a analizar un caso muy reciente y real: el Expediente 6910/2025 del Ayuntamiento de Náquera (Valencia). En este proceso, la única empresa que se presentó acabó renunciando al darse cuenta de que los números, sencillamente, no daban.

¿Qué falló en los pliegos? Desde SAD Consulting hemos destripado el presupuesto base de licitación y aquí te explicamos dónde estuvieron los errores y cómo deberían calcularse realmente estos costes.

La dimensión del contrato: Los datos sobre la mesa

Para entender el problema, primero hay que ver el tamaño del reto. Estos eran los números y condiciones sobre los que las empresas debían ofertar:

- Duración: 1 año inicial + 3 posibles prórrogas (4 años en total).
- Volumen: 7.340 horas de servicio anuales estimadas.
- Presupuesto Base Licitación (PBL): 132.231,40 € netos (137.520,65 € con el IVA rectificado al 4%).
- Precios por hora bailando: El pliego técnico original hablaba de 21,80 €/h. Tras un ajuste administrativo, el precio oficial de salida bajó a 18,73 €/h. La empresa que se presentó ofertó 18,34 €/h.
- Condiciones extra: El servicio se estaba prestando mediante gestión directa (personal interino), por lo que no había subrogación de personal.

Con estas cartas sobre la mesa, veamos por qué la partida estaba perdida antes de empezar.

1. El primer tropiezo: ¿Qué convenio aplicamos?

El error más grave de los pliegos fue el marco laboral elegido. El pliego calculaba los costes basándose en el *VIII Convenio Marco Estatal de Servicios de Atención a las Personas Dependientes y Desarrollo de la Promoción de la Autonomía Personal*.

Sin embargo, para un servicio que se presta en la Comunidad Valenciana, es de obligado cumplimiento aplicar el convenio autonómico: el Convenio colectivo para las empresas que tengan adjudicada mediante contrato con alguna administración pública la gestión de residencias de tercera edad, servicios de atención a las personas dependientes y desarrollo de la promoción de la autonomía personal, centros de día, centros mujer 24 horas,

centros de acogida y servicio de ayuda a domicilio de titularidad pública y gestión privada en la Comunitat Valenciana (Código 80000305011997).

Este detalle lo cambia todo, ya que los costes salariales son distintos. Además, como este convenio autonómico se encuentra actualmente en negociación, cualquier estudio económico prudente debe incluir una estimación de subida salarial (nosotros calculamos un 2,5% anual para blindar los 4 años del contrato).

2. La trampa matemática del IVA y el efecto dominó

El segundo problema vino de un error inicial en el tipo impositivo. Al principio, el Ayuntamiento calculó el presupuesto aplicando un IVA del 21%. Cuando se dieron cuenta de que a este servicio le correspondía el IVA superreducido del 4%, emitieron una rectificación.

El problema fue *cómo* hicieron esa rectificación. En lugar de mantener el precio bruto por hora que habían calculado (los 21,80 €/h) y recalcular el presupuesto total hacia arriba, lo que hicieron fue mantener fijo el presupuesto neto total (132.231,40 €). ¿El resultado de la división? El precio real por hora oficial bajó en picado hasta los **18,73 €/hora** (con IVA).

El efecto dominó: La única empresa que se presentó (*Ayuda Familiar Castellón S.L.*) ajustó márgenes ofertando una baja del 2,10%, dejando el precio en 18,34 €/hora. Sin embargo, al percatarse de la confusión con el IVA y hacer sus propios números reales, la empresa comunicó al Ayuntamiento que ese precio no cubría el coste del servicio, justificó que el presupuesto base era insuficiente y renunció formalmente a la oferta. La licitación quedó desierta.

¿Cómo se debería haber calculado el precio por hora?

En SAD Consulting no nos quedamos solo en el diagnóstico. Para que una licitación sea atractiva para las empresas y segura para el Ayuntamiento (evitando sobrecostes), hay que hacer las cuentas adaptadas a la realidad del municipio.

Al ser un servicio sin subrogación, nosotros hemos calculado el precio ideal utilizando medias reales del sector y adaptándolas a la realidad de Náquera:

- Los costes salariales: Partimos del salario base del convenio autonómico correcto más la Seguridad Social. Como desconocemos el Tiempo de Desplazamiento (TD) real y otras variables, imputamos medias del sector y las adaptamos a la dispersión geográfica y al número de habitantes de Náquera. Lo mismo hacemos con el kilometraje y una estimación lógica de absentismo (bajas, vacaciones, etc.).
- Los costes indirectos: Un servicio de calidad necesita gestión. Hemos incluido la imputación parcial de los costes de una oficina ubicada en

la provincia de Valencia (suponiendo que desde esa oficina se gestionan más servicios para diluir el coste). Además, imputamos el coste de un coordinador con titulación en Trabajo Social (estimado a un 30% de jornada para las 7.340 horas anuales), el gasto en material y EPIS, la prevención de riesgos laborales, licencias de software, gastos financieros, etc.

- Gastos Generales y Beneficio Industrial: Finalmente, aplicamos los porcentajes justos de GG y BI para asegurar que la empresa adjudicataria tenga un margen razonable que garantice la supervivencia del contrato.

El veredicto final: Tras procesar todas estas variables, el precio ordinario de licitación debería rondar los **25,30 €/hora (IVA excluido)** para que el contrato sea viable y seguro durante sus 4 años de vida.

¿Necesitas ayuda con tu próxima licitación?

El caso de Náquera es solo un ejemplo de lo fácil que es que un desajuste en los pliegos acabe echando por tierra meses de trabajo administrativo y deje a los ciudadanos sin un servicio estable.

Si formas parte de una Administración Pública y quieres asegurarte de que tu próximo pliego tiene un estudio económico impecable, o si eres una Empresa del sector y necesitas auditar unos pliegos antes de presentar tu oferta, estamos aquí para ayudarte.

En SAD Consulting somos especialistas exclusivos en la viabilidad económica del Servicio de Ayuda a Domicilio. Contacta con nosotros y hablemos de cómo podemos dar seguridad a tus números.

18 de junio de 2026

Fdo.: José Rubén García Martínez

SAD CONSULTING