

# Incrementando la eficiencia de las licitaciones públicas con la contabilidad social

Ramón Bernal Uribarrena

**RESUMEN:** Con la aprobación de la Ley 9/2017, de Contratos del Sector Público, se presenta en el Estado Español una oportunidad para incorporar la valoración de otros resultados en los procesos de contratación pública, ampliando la perspectiva más allá de los económicos, tenidos en cuenta de manera habitual hasta la fecha. La contratación pública supone casi el 20% del PIB en España, de ahí el interés de este trabajo, centrado en facilitar una herramienta que incorpore una perspectiva más amplia en los procesos de valoración, permitiendo una contratación pública más eficiente socialmente. Las teorías tienden a la inclusión de los aspectos sociales y medioambientales en la actualidad, pero hasta el momento no existen trabajos que aborden explícitamente los aspectos sociales.

En un estudio previo, en el que han participado 71 expertos españoles (Bernal, San-Jose & Retolaza, 2019), la objetivación de los procesos de licitación pública se ha identificado como una de las principales propuestas de mejora para los mismos. Este trabajo, utilizando el modelo de Contabilidad Social, desarrollado por Retolaza, San-Jose y Ruiz-Roqueñi, identifica el valor social que generaría cada una de las propuestas presentadas por las empresas a un proceso de licitación concreto, permitiendo su incorporación al proceso de valoración con similares criterios que los conceptos cuantificables que el proceso ya recogía. El resultado muestra que el modelo de Contabilidad Social facilita la objetivación en la incorporación del valor social a las licitaciones públicas, favoreciendo el avance hacia una perspectiva más amplia de los mismos.

**PALABRAS CLAVE:** Licitaciones Públicas, Métricas sociales, Impacto Social, Eficiencia Social, Contabilidad Social.

**CLAVES ECONLIT:** H49, M41, M48.

**Cómo citar este artículo/How to cite this article:** BERNAL, R. (2020): "Incrementando la eficiencia de las licitaciones públicas con la contabilidad social", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 100, 239-276. DOI: 10.7203/CIRIEC-E.100.18109.

**Correspondencia:** Ramón Bernal Uribarrena, ramonbernal@lantegibatuak.eus, Fundación Lantegi Batuak / UPV-EHU, ORCID: 0000-0002-4916-1556.

# Expanded abstract

## Improving efficiency in public procurement processes with the social accounting

### Objectives

Current legislation allows including social issues in public contracting processes, which account for more than 15% of GDP in European Countries, hence the interest of this study, which defines the procedures for a socially efficient public procurement.

Procurement procedures conducted from the public sector not only have the objective to provide goods and services, but they are also, or they should be, a tool for developing public policies, oriented to create value for different stakeholders. Nowadays, criteria used in evaluating the results generated in public contracting processes is incomplete, taking in consideration basically economic aspects. This evaluation is made from a limited perspective, hindering decision-making practices that could improve the total value created for the society in general. The objective of this study is to facilitate the inclusion of social value in public tenders with the Social Accounting model, developed by Retolaza, San-José and Ruiz-Roqueñi, identifying value generated in these processes for the different stakeholders, which would provide information from a wider perspective, helping in maximizing total value.

### Theoretical Framework

Previously, European directives specified that public contracts should be awarded to the lowest bidder or the bidder with the economically most advantageous tender (Bergman & Lundberg, 2013). However, even though obtaining the best quality/price relationship, probably they are not optimizing the value for the community. This problem arises because we would be analyzing value from a narrow economic view of business (Freeman, 2006), considering price as an optima indicator for value. It is necessary to consider a global perspective of the created or destroyed value, contemplating other externalities generated. Public procurement is a set of relationships among different stakeholders, which, at some particular point along the process development, may be more important than another. In the developing of this activity, it is necessary an appropriate understanding of the value creation process to maximize these stakeholder interests.

McCrudden (2004) considers how governments currently attempt to use contracts to produce desired social policy outcomes through public procurement. Administration attempts to combine these two functions: participating in the market as purchaser and at the same time regulating it by using its purchasing power to advance conceptions of social justice. It is also a paper of the Public procurement to contribute to the improvement of labor standards and employment conditions.

A new Law, 9/2017, was approved in Spain following this new interest in incorporating a wider analysis of the value created in the procurement process, indicating that in all Public procurement “social and environmental criteria” should be incorporated, in a “transverse and perceptive” way, being related with the object of the clauses of the contract. These social clauses incorporated in the Spanish new law, have their origin in the concept of “Social Responsible Public procurement”, defined by the European Community as the procurement practices that have in consideration one or more of the following aspects: job opportunities, decent work, social and labor rights observance, social inclusion, equal of opportunity, providing accessibility for everyone and social criteria considered. This new framework should become an important part of the sustainable development strategy, opening an opportunity to encourage the participation of the Social Economy organizations in it, aiming to contribute to different social and environmental objectives (Mendoza J., 2019).

There is a relevant output variability that is not usually taken into consideration in the Public bids: Quality, territorial impact, savings in public funds, social innovation, risks, and emotional value (Retolaza et al, 2015). There are other costs and benefits, but not identified in monetary terms, that also need to be considered, as, impact in employment, social and equal opportunities, environmental impact, that is, value generated in these processes for the different stakeholders.

## Methodology / Proposed Model

Repeatedly mentioned in previous comments, it is necessary to offer a tool to evaluate procurement processed led by public actors, taking into consideration an integrated value analysis, which collect economic, but also social values, generated to the stakeholders, giving a wider view of the whole process. The Social Accounting model provides a starting point for this project (Retolaza, San Jose & Ruiz-Roqueñi 2015). This methodology is supported in the Stakeholder theory (Freeman 1984), analyzing in terms of those involved, who affect and are affected, required to identify the value created by the procurement process.

We contemplate the design of a social efficiency model, based in the indicated Social Accounting model, that could be applied to the Public Procurement. During a previous phase of the project, a Delphi technique with an online questionnaire has been utilized in order to gather improvement proposals to incorporate to public procurement processes proposed by experts from University, Public Administration and Companies, all around Spain. These experts confirmed the existence of a growing consensus for the need to include social value in public tenders. They identified 35 potential research issues related to the social impact of public procurement, considering the creation of tools to improve the objectivation of additional criteria, limiting discretion during the assessment procedure, to be of particular potential value.

In the current phase of the project, supported in a case study, we have incorporated the Social Accounting model to a specific public procurement process, managed by the local administration “Viviendas Municipales de Bilbao”, already evaluated and awarded. We incorporate this new concept, social value to be created in the development of the activity of the contract, in a new calculation of the evaluation process, with the same conditions and structure as the other quantifiable criterion, economic proposal. In this process, we have calculated social integrated value created by the companies participating in the process in the previous year and,

by applying a ratio of social value created for each euro of revenue, estimated social value that they will create developing the activity of the procurement process and assigned a valuation to any of the proposals.

To finalize the process, we have completed again the evaluation process, with the previous analyzed criteria, technical and economic proposals, and this new one, social value to be generated in the activity, integrated with the same structure and evaluation method than the other concepts.

## Results

As indicated in the introduction, this project aimed to change the perspective in which public procurement processes had been working, from a price-based bidding model to an analysis of the results from a stakeholder perspective view. This new tool provides information to orient public procurement to work on the efficiency of the outputs in relation to inputs.

In this case study, we have tested how this additional concept, social value to be generated by the organization awarded with the public tender, can be incorporated in the evaluation procedure. This information generated in the process will improve the transparency of the procedure and increase the alternatives to create cross and specific value, with no limitation. Public procurement will focus on purpose, on creating value for the stakeholders, and not in minimizing the cost of the products or services.

## Limitations of the investigation

It would be necessary to contrast the results from this case study in other public procurement processes to generalize conclusions. In this analysis, we have only evaluated “market social value” to be created by the different organizations, as “no market social value” information was not available for the evaluation.

Another limitation of the introduced analysis is how to evaluate organizations of recent foundation, not having completed a whole accounting exercise, as they would not provide the ratio of social value created in the previous year for the estimation of results in case of being awarded.

## Practical conclusions

Theoretical implications correspond to a perspective change, price-based bidding model is substituted with public procurement systems, where the results are analyzed from a stakeholder perspective view and the efficiency of the outputs in relation to inputs is considered the main goal. Our findings suggest the need to develop an objective social accounting system, capable of calculating, in a standard and predictable way, the social value generated to the various interest groups and society in general, and consequentially, looking for the option that would maximize total value created.

**Keywords:** Public Procurement, Social Metrics, Social Impact, Social Efficiency, Social Accounting.

# 1. Introducción

Con la aprobación de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público, se presentó en el Estado Español una oportunidad para incorporar la valoración de otros resultados en los procesos de contratación pública, ampliando la perspectiva más allá de los económicos, tenidos en cuenta de manera habitual hasta la fecha.

Nos encontramos ante un panorama legislativo marcado por la denominada «Estrategia Europa 2020», dentro de la cual se adjudica un papel clave a la contratación pública, a la que se identifica como uno de los instrumentos, basados en el mercado interior, que deben ser utilizados para conseguir un crecimiento inteligente, sostenible e integrador, garantizando al mismo tiempo un uso con mayor racionalidad económica de los fondos públicos. Con este fin aparecen las Directivas comunitarias 2014/24/UE, sobre contratación pública y la 2014/25/UE, relativa a la contratación por entidades que operan en los sectores del agua, la energía, los transportes y los servicios postales, y la más novedosa, ya que carece de precedente en la normativa comunitaria, la 2014/23/UE, relativa a la adjudicación de contratos de concesión. Se completa así un desarrollo normativo orientado a incrementar la eficiencia del gasto público, facilitar la participación de las pequeñas y medianas empresas en la contratación pública, así como permitir que los poderes públicos empleen la contratación en apoyo de objetivos sociales comunes.

La licitación pública supone casi el 20% del PIB en España, de ahí el interés de este trabajo, centrado en facilitar una herramienta que incorpore una perspectiva más amplia en los procesos de valoración de las alternativas presentadas por las empresas licitadoras, permitiendo una contratación pública más eficiente socialmente. Las teorías tienden a la inclusión de los aspectos sociales y medioambientales en la actualidad, pero hasta el momento no existen trabajos que aborden explícitamente los aspectos sociales.

## 2. Estado de la cuestión

Los objetivos que inspiran la regulación contenida en la mencionada Ley 9/2017 son, en primer lugar, lograr una mayor transparencia en la contratación pública, y, en segundo lugar, conseguir una mejor relación calidad/precio. Se incorporan por un lado mercados con porcentajes reservados para garantizar la contratación de colectivos en riesgo de exclusión, y, por otro lado, las cláusulas sociales, sustituyendo la mención de “la oferta económicamente más ventajosa” por “la mejor relación calidad/precio”. Se apunta también al interés de tener en consideración los valores sociales y se presenta como una buena oportunidad para el desarrollo y la incorporación de un modelo para su evaluación.

Este cambio prueba que está consolidada la convicción de que la inclusión de estas cláusulas ofrece una mejor relación calidad/precio en el desarrollo de la contratación, además de una mayor eficiencia en la gestión de los fondos públicos. Estas cláusulas sociales, incorporadas

en esta ley española, tienen su origen en el concepto de “Contrataciones Públicas Socialmente Responsables” (CPSR), definidas en 2011 por la Comisión Europea como “las operaciones de contratación que tienen en cuenta uno o más de los siguientes aspectos sociales: oportunidades de empleo, trabajo digno, cumplimiento con los derechos sociales y laborales, inclusión social (incluidas las personas con discapacidad), igualdad de oportunidades, diseño de accesibilidad para todos, consideración de los criterios de sostenibilidad, incluidas las cuestiones de comercio ético y un cumplimiento voluntario más amplio de la responsabilidad social de las empresas (RSE), a la vez que se respetan los principios consagrados en el Tratado de la Unión Europea (TUE) y las Directivas de contratación”.

Se observa un proceso de continuo avance hacia el acuerdo en la necesidad de incorporar este valor social a los valores financieros generados en el desarrollo de su actividad por una Organización, más aún una Administración Pública, identificando la importancia de evaluar en términos cuantitativos conceptos como la calidad, riesgo, retorno social, innovación social y valor emocional en los procesos de compra pública (Retolaza et al., 2015). Se entiende necesario desarrollar un modelo que permita estandarizar y articular esta evaluación, facilitando su adecuada aplicación.

Este modelo debería responder a los requerimientos previamente indicados; facilitar la integración del valor total generado por las organizaciones, económico y social, en los mismos términos cualitativos, permitiendo su uso como herramienta en los procesos de compra pública, ofreciendo una mayor visibilidad a la Administración Pública en las tomas de decisiones en estos procesos. Los gestores de estas licitaciones de compra pública deberían disponer de una herramienta testada, que garantice la ecuanimidad del proceso y su correcta aplicación, y que adicionalmente les pueda ofrecer una visión más amplia del valor estimado como resultado del proyecto.

Esta nueva Ley de Contratos del Sector Público, 9/2017, ofrece espacio frecuentemente para su interpretación, lo que puede provocar que existan distintos criterios a la hora de ejecutarla (Mendoza, J., 2018). Dicha disparidad de criterios genera una inseguridad jurídica, que puede resolverse con las recomendaciones de las Juntas Consultivas de los distintos ámbitos administrativos; o a posteriori, con las resoluciones de los Tribunales Administrativos de Contratación y órganos similares. Pero, en cualquier caso, esta situación de falta de seguridad jurídica no parece el contexto más adecuado para el desarrollo de la aplicación de esta legislación.

En este trabajo queremos centrarnos en la resolución de este problema, en la propuesta de mejora en la objetivación de los procesos de licitación pública, la necesidad de solventar las dificultades que se encuentran en su aplicación y tratar de ofrecer garantías jurídicas a la valoración de los nuevos criterios incorporados en los mismos, conceptos como la calidad, riesgo, retorno social, innovación social y valor emocional, permitiendo una adecuada y neutral valoración en el momento que se incorporan al proceso.

Existen varias líneas de investigación que sustentan el interés en este trabajo. Por un lado, una creciente demanda para mejorar la eficiencia en los procesos de compra pública (Falagario et al., 2012), la incorporación de aspectos sociales, además de los económicos, en la valoración de estos procesos (Retolaza et al., 2015c) y el planteamiento de poder usar las licitaciones

públicas para conseguir resultados social y medioambientalmente eficientes, (Mendoza, Román & Hernández, 2019). Se avanza hacia la sostenibilidad de las contrataciones desde una perspectiva más amplia que la meramente económica (Walker y Brammer 2009; 2012), pero la apuesta de una administración por la contratación pública sostenible no garantiza su implementación, de hecho, la aplicación de estas políticas en la práctica parece no mantenerse en el tiempo, mostrando que todavía hay diferentes barreras que superar (Grandia & Kruyen, 2020)

En el momento actual, la nueva legislación y las nuevas exigencias de la sociedad demandan una mejora en la inclusión de los aspectos sociales en las licitaciones públicas, que pueda permitir un desarrollo estratégico de políticas en esa dirección, como ya se recoge en el trabajo de Akhavan y Beckmann (2017). En esta línea, mencionar el trabajo que está desarrollando Fundación Lantegi Batuak, pionera en el desarrollo del modelo de Contabilidad Social (Retolaza et al, 2014), identificando el valor social que genera a cada uno de los distintos municipios y comarcas en los que desarrolla su gestión, orientada a la generación de oportunidades laborales para personas con discapacidad. Los resultados de este trabajo permiten a cada una de estas administraciones disponer de esta información desde una perspectiva del total de valor generado, desglosándolo por el valor que se genera para cada grupo de interés (Figura 1). Esta visión de la actividad de las organizaciones a través del valor por ellas generado, debería ser utilizada para la toma de decisiones en el desarrollo de políticas que busquen maximizar los resultados para el conjunto de la sociedad.

Se podría plantear, por ejemplo, un avance desde la reserva de cuotas en mercados para colectivos con necesidades especiales, a trabajar en la identificación del valor adicional que el trabajo de estas organizaciones con estos colectivos genera para la sociedad y tenerlos en cuenta en los procesos de licitación. También permitiría poder estimar el valor que las intervenciones de las distintas administraciones desarrollan generan en un territorio concreto, lo que les puede orientar a la incorporación de determinados criterios en los procesos de licitación.

**Figura 1.** Cálculo del valor social por grupo de interés que la actividad de Fundación Lantegi Batuak genera al municipio de Bilbao

### Valor Social Integrado - Bilbao



Este trabajo pretende avanzar en el establecimiento de un sistema objetivo de valoración que facilite la incorporación del valor social al económico, posibilitando así el avance hacia una contratación pública más eficiente socialmente; demanda actual de la sociedad. Para el desarrollo del mismo, vamos a hacer inicialmente una revisión de la literatura sobre contratación pública, indicamos posteriormente la metodología que vamos a utilizar en el proceso, los resultados, y finalmente las conclusiones del mismo.

## 3. Revisión de la literatura

El mercado de la licitación pública tiene una dimensión considerable. Las compras del Sector Público suponen aproximadamente el 15% del total a nivel mundial, (Bajari & Lewis (2011), lo que indica la importancia de una eficiente asignación de los diferentes procesos de contratación gestionados. Este porcentaje se incrementa al 19% en los países de la Comunidad Europea, y representa un 18,5% del PIB de España (European Commission, 2018).

En consecuencia, podemos afirmar que la contratación pública ofrece un gran potencial como herramienta para el desarrollo social y la aplicación de políticas económicas. McCrudden (2004) indica el doble papel de la administración pública, participando en el mercado como comprador y, al mismo tiempo, tratando de regularlo a través del uso de su poder de compra para avanzar en conceptos de justicia social. La contratación pública tiene el potencial de ser una poderosa herramienta de política pública para traccionar el desarrollo social y medioam-

biental (Grandía & Meehan, 2017), actuar sobre temas como la reducción del desempleo de larga duración, la mejora de las condiciones laborales y la prevención del cambio climático (Grandía, 2017; Preuss, 2009), pero todavía carece de una gestión estratégica consolidada, que permita evaluar su impacto y éxito (Grandía, 2017). Walker y Brammer (2012), definen la contratación sostenible como los procesos que son coherentes con los principios del desarrollo sostenible, vivir dentro de los límites de adecuada gestión medioambiental y promover una buena gobernanza. En esa misma línea, Frith (2014) y Loosemore (2016) llegan a la conclusión de que la “Social Value Act”, normativa del Parlamento del Reino Unido, permitirá la inclusión de aspectos sociales, incluso éticos, además de los económicos en el desarrollo de los procesos de contratación pública.

Por otro lado, el trabajo de Akhavan y Beckmann (2017) que definen las licitaciones sostenibles como la construcción multidimensional combinando tres ejes: social, ambiental y gobernanza. Estos ejes llevan a crear un modelo en el que se desarrollan un total de seis categorías (1) integración interna y gobernanza; selección de proveedores con un enfoque ya sea en (2) aspectos sociales o (3) ambientales; desarrollo de proveedores con énfasis en aspectos (4) sociales o (5) ambientales; y (6) gobierno externo y colaboración entre organizaciones. Ellos defienden que estas seis categorías proporcionan un marco valioso para analizar cómo los aspectos sobre la sostenibilidad pueden integrarse en las prácticas y estrategias de las contrataciones. Otro trabajo de gran relevancia es el realizado por Hoejmoose y Adrien-Kirby (2012) que realiza uno de los primeros análisis sistemáticos de la literatura sobre la contratación social y ambientalmente responsable (SERP), al proporcionar un enfoque cuantitativo y cualitativo.

En este sentido, señalar que existen varios autores que han investigado el tema con el prisma del medioambiente. Testa et al. (2016) identifica la compra pública como el mecanismo más apropiado para que las administraciones públicas promuevan comportamientos medioambientalmente responsables, que ayuden a mitigar el cambio climático. Por otro lado, Terman & Smith (2018) y Bratt et al. (2013) concluyen que la aplicación de criterios medioambientales en los procesos de licitación pública favorece el desarrollo y la aplicación de políticas sostenibles y Witjes & Lozano (2016) que apuntan que la colaboración entre compradores y proveedores a través de las licitaciones públicas puede derivar en modelos económicos medioambientalmente más sostenibles.

Por el contrario, y a pesar de la nueva legislación y la importancia social que tienen las contrataciones, y las públicas en concreto, son pocos los trabajos que han incluido los aspectos sociales. Entre ellos, ya hemos destacado a McCrudden (2004) que analiza el uso de las licitaciones públicas para generar valor social, el trabajo de Grandía & Kruyen (2020), que evalúa las políticas de compra pública desde los tres pilares de la sostenibilidad; social, medioambiental y económico, y un análisis explícito sobre las cláusulas sociales (Witjes y Lozano, 2016). El trabajo de Retolaza et al. (2015c) apunta a que en el caso de las licitaciones públicas no sólo deberían valorarse los aspectos económicos, sino también los sociales y se propone un modelo que integre valores complementarios al económico, los cuales se identificarían mediante cuatro fuentes complementarias de información sobre el valor generado: distribución del valor

económico, valor social específico, inclusión del riesgo potencial, y valor emocional. Este estudio plantea que a largo plazo la opción más eficiente consistiría en desarrollar y homogeneizar una contabilidad social para el conjunto de organizaciones.

Actualmente los principales instrumentos de cara a la aplicación de estas políticas son los mercados reservados y las cláusulas sociales, especialmente estas últimas, por su mayor capacidad de aplicación. Estas cláusulas son estipulaciones adicionales para el cumplimiento de las obligaciones de los contratos, no referidas a las especificaciones para la ejecución del contrato. Se abre una oportunidad para potenciar la participación de las organizaciones de la Economía Social en su interés de contribuir al logro de objetivos sociales y medioambientales (Mendoza, 2019), pero para ello es necesario ofrecer seguridad jurídica, superar la complejidad y subjetividad de la normativa aplicable, permitiendo un desarrollo adecuado de los procesos de licitación pública (Pastor, 2016). Esta necesidad de seguridad jurídica es un problema que interesa directamente a todos los ciudadanos (Luna Serrano, 2015), concepto que ha sido, y sigue siendo, muchas veces mencionado, alegado y hasta vilipendiado, pero pocas analizado con profundidad (Ávila y Criado Sánchez, 2012). Es necesario superar la complejidad y subjetividad de la normativa aplicable, para permitir un desarrollo adecuado de los procesos de licitación pública (Pastor, 2016)

Los resultados de un reciente estudio en España entre expertos de licitación pública, del ámbito académico, entidades licitadoras y de las propias administraciones, (Bernal, San José, Retolaza, 2019) confirman un creciente consenso en la necesidad de incorporar el valor social generado por las actividades realizadas por la Administración Pública en el desarrollo de los procesos de contratación. Este trabajo identifica 35 temas potenciales para el desarrollo de investigación relacionada con el impacto social de la compra pública, de las que se destacan seis propuestas de mejora consensuadas como relevantes: (P5) Desarrollo de herramientas que mejoren la objetivación de los procesos, limitando la discreción durante el proceso de valoración, (P6) Impulso del desarrollo de herramientas de seguimiento de los resultados, (P7) Trabajar en la información y formación de las personas responsables en la gestión y toma de decisiones en las licitaciones públicas, facilitándoles el conocimiento de las distintas herramientas disponibles y legislación aplicables, (P8) Acciones de sensibilización sobre nuevas propuestas, para reducir la inercia en la gestión administrativa y superar la resistencia al cambio, (P10) Impulsar la transparencia en los procesos, facilitando el acceso a la información de los mismos, y (P12) Promover la incorporación de las TICs en los procesos de contratación pública. Se consensua asimismo la agrupación de las propuestas en cuatro marcos: conceptual-valoración, competencial, procesual y socio-económico. Por último, se establecen los niveles de adecuación de los mecanismos de mejora detectados en las fases previas: cláusulas medioambientales, mercados reservados, valoración de impacto social y compra pública innovadora.

Se confirma así, con el reconocimiento por parte de este grupo de expertos en licitación pública de España, de la importancia de avanzar en la objetivación de los procesos y en el desarrollo de herramientas de seguimiento de resultados como factores clave para la mejora de la eficiencia de la compra pública. Se plantea un cambio en la perspectiva, donde el modelo basado en la subasta en precio se sustituye por compra pública en la que la eficiencia de los

outputs en función de los inputs es considerada el objetivo principal y, consecuentemente, es posible priorizar la optimización de resultados. Este paso, que permitiría lograr una contratación pública sostenible, debería basarse sobre la perspectiva de maximizar el valor generado para la sociedad en su conjunto

Este modelo debería responder a los requerimientos previamente indicados; facilitar la integración del valor total generado por las organizaciones, económico y social, en los mismos términos cualitativos, permitiendo su uso como herramienta en los procesos de compra pública, ofreciendo una mayor visibilidad a la Administración Pública en las tomas de decisiones en estos procesos. Los gestores de estos procesos de compra pública deberían disponer de una herramienta testada, que garantice la ecuanimidad del proceso y su correcta aplicación, y que adicionalmente les pueda ofrecer una visión más amplia del valor estimado como resultado del proyecto.

## 4. Estudio de caso: análisis de un proceso de licitación incorporando el valor social

Al objeto de poder avanzar en esa propuesta de mejora para la eficiencia de los procesos de contratación pública, vamos a analizar en un estudio de caso cómo se podría incorporar esta perspectiva adicional, el valor social que se estima generará la empresa adjudicataria en el desarrollo de la actividad objeto de la licitación, al proceso de valoración de las distintas propuestas. Para ello, utilizaremos el modelo de Contabilidad Social, desarrollado por Retolaza, San-José y Ruiz-Roqueñi (2015a), incorporando el cálculo del valor social que generaría cada una de las organizaciones que participan en la licitación en el proceso inicial de valoración, de manera que permita objetivar, evaluar y realizar el seguimiento de los resultados.

Este modelo de contabilidad social, MOVAS, se ha abordado desde la investigación conjunta, inicialmente de la UPV/EHU y la Universidad de Deusto, a la que se han ido incorporando otras Universidades, desarrollando un sistema estándar que es capaz de valorar, de forma objetiva y comparable, el valor social integrado generado, o destruido, por cualquier tipo de organización, y refleja no solo el valor generado para los accionistas, sino también el generado para otros grupos de interés, tales como administración, sociedad, proveedores, clientes... Ya se ha aplicado por centenares de organizaciones de distintos sectores, actividades y personalidad jurídica. La asociación GEAccounting ([geaccounting.org](http://geaccounting.org)) se encarga de promover el desarrollo y la utilización de la contabilidad social, así como de generar un sistema de registro y certificación de la implementación de la misma por parte de las entidades usuarias.

El método que vamos a utilizar es el análisis de caso, incorporando el modelo propuesto, MOVAS, a los criterios de valoración de un proceso concreto de contratación pública ya licitado y adjudicado, al objeto de poder testar si permite incorporar la evaluación del valor social con

criterios objetivos y cuantificables. El método de análisis de caso es una estrategia metodológica de investigación científica, útil en la generación de resultados que posibilitan el desarrollo de las teorías existentes o el surgimiento de nuevos paradigmas científicos (Martínez, P, 2006). Facilita en cualquier caso una primera aproximación al objeto de la investigación, siendo necesario consolidar las conclusiones en posteriores análisis de otras licitaciones (Hamel, Dufour & Fortin, 1993).

Lo consideramos apropiado para esta investigación porque esa característica, el poder facilitar el análisis desde una nueva perspectiva, diferente a las trabajadas hasta ahora, permitirá testar esta exploración inicial, que pueda ser validada en el futuro con el contraste en más procesos de licitación o con la aplicación directa en uno de ellos.

En el desarrollo de este análisis de caso desarrollaremos las siguientes fases:

- Seleccionaremos inicialmente una licitación pública ya adjudicada, indicando los criterios de valoración utilizados, cómo se ha desarrollado el proceso de evaluación y la definitiva selección de la empresa adjudicataria del servicio.
- Posteriormente, planteamos la incorporación de un nuevo criterio a los que recogía el proceso, valor social que generaría cada empresa en el desarrollo de la actividad objeto de licitación, y, al objeto de centrar el análisis solo en este nuevo criterio, mantendremos la evaluación ya realizada para los criterios no cuantificables y para la oferta económica. A este nuevo concepto le concederemos una puntuación máxima idéntica a la que recibe la oferta económica, equiparando así la ponderación que recibirían ambos criterios cuantificables.
- Para completar el análisis, utilizando el modelo de Contabilidad Social, MOVAS, estimaremos el valor social integrado (VSI) que cada una de las empresas licitadoras generaría en caso de resultar seleccionada, las evaluaremos y simularemos cómo hubiera resultado el proceso de evaluación en este escenario. Esto nos permitirá testar si efectivamente el criterio del valor social generado puede ser cuantificado e incorporado a la licitación de manera objetiva.

Para la aplicación práctica, consideramos necesario disponer de la mayor información posible, tanto de las cláusulas que regulan el proceso, identificación de las empresas licitadoras, así como de las valoraciones otorgadas en la evaluación ya realizada. Podremos así integrar la propuesta del valor social con la misma estructura de evaluación al proceso, manteniendo la objetividad en el desarrollo del mismo.

Una vez definidos los pasos a realizar en el análisis de caso, procedemos a revisar la información que facilitan distintas administraciones públicas en el perfil del contratante, al objeto de identificar un proceso ya adjudicado, del que se pueda disponer de información completa, detalle de evaluación, identificación de las empresas licitadoras y que recoja criterios de valoración no cuantificables, así como el precio, criterio cuantificable.

Tras el análisis de los procesos de contratación que han ido licitando distintas administraciones, el proceso seleccionado corresponde a la entidad Viviendas Municipales de Bilbao (<https://www.bilbao.eus/servlet/Satellite/vvmm/es/inicio-0>), organismo autónomo local,

adscrito al área de Vivienda del Ayuntamiento de Bilbao, cuyo origen se remonta al año 1.918, que gestiona un parque de más de 4.000 viviendas en este municipio.

El proceso de contratación que vamos a analizar es el orientado a proveer a Viviendas Municipales de Bilbao de los servicios de: *“Oficina Técnica y de Gestión de proximidad para la regeneración urbana integral y rehabilitación del Barrio de Otxarkoaga en el marco del programa ‘Orain Otxar’”*.

Este proceso, identificado con el número de expediente 2019/PROM/30 aparece publicado en el perfil del contratante de Viviendas Municipales en la web del Ayuntamiento de Bilbao, resolviéndose su adjudicación en enero de 2020, tal y como se recoge, de manera pública, en la información que aquí se incorpora. Esta licitación plantea un plazo de desarrollo de 1 año, prorrogable por 2 más y recoge un presupuesto máximo de gasto anual de 125.000 €, completando un valor estimado total de 375.000 €.

Como se indican en las cláusulas del proceso de licitación, figura 2, los criterios de valoración de las ofertas van a ser los siguientes:

- Criterios no cuantificables por fórmulas, 45% (45 puntos), valorándose la idoneidad del equipo de trabajo, el enfoque metodológico y la propuesta de aseguramiento de la calidad.
- Criterios cuantificables por fórmulas, 55% (55 puntos), donde se adjudica una puntuación en función de su propuesta económica.

Tal y como recoge la documentación recogida en la web de la entidad, una vez alcanzado el plazo se presentaron cuatro empresas al concurso abierto: AH Asociados, Arquitectura Sin Fronteras, Gestión Integral del Suelo, S.L y la Factoría, gestión y consultoría.

**Figura 2.** Ficha resumen del proceso de licitación de Viviendas Municipales de Bilbao


**Bilbao Etxebizitzak**  
 Viviendas Municipales

---

**CARÁTULA DEL PLIEGO DE CLÁUSULAS ADMINISTRATIVAS PARTICULARES PARA CONTRATOS DE SERVICIOS PROCEDIMIENTO ABIERTO I. ELEMENTOS DEL CONTRATO**

**1. NÚMERO DE EXPEDIENTE.**  
**2019/PROM/30**

**2. PROMOTOR DE EXPEDIENTE.**  
**AREA DE PROMOCION**

**3. ÓRGANO DE CONTRATACIÓN.**  
 Consejo de Dirección del Organismo Autónomo Local Viviendas Municipales de Bilbao

**4. OBJETO DEL CONTRATO.**  
 Servicio correspondiente a la Oficina Técnica y de Gestión de proximidad para la regeneración urbana integral y rehabilitación del Barrio de Otxarkoaga en el marco del programa "Orain Otxar".  
 Forma parte de las acciones aprobadas en el programa denominado **HIROSS4ALL** (846707) correspondiente a las convocatorias **H2020-LC-SC3-EE-2018 - BUILDING A LOW-CARBON, CLIMATE RESILIENT FUTURE: SECURE, CLEAN AND EFFICIENT ENERGY**, cofinanciado por la Unión Europea,  
 ①Código CPV: Código principal 71356200-0 Asistencia Técnica

**CONTRATO RESERVADO: NO**

**PLAZO DURACIÓN DEL CONTRATO.**  
 -Plazo de duración del contrato: 12 meses, prorrogables sucesivamente por 12 mensualidades, hasta alcanzar un máximo de 36 meses.

**VALOR ESTIMADO DEL CONTRATO.**  
 A los efectos de publicidad y procedimiento de adjudicación aplicable, el valor estimado del contrato asciende a (IVA EXCLUIDO) : TOTAL VALOR ESTIMADO 375.000 € (IVA excluido)

**CRITERIOS DE VALORACIÓN DE OFERTAS**

- . CRITERIOS NO CUANTIFICABLES POR FÓRMULAS. 45% (45 puntos)
  - Idoneidad del equipo, enfoque metodológico y propuesta de calidad
- . CRITERIOS CUANTIFICABLES POR FÓRMULAS. 55% (55 puntos)
  - Fórmula matemática:  
 $P_{Lic} = U_{Tm} O_{Lic} * T_1$

Tras la validación de que las 4 empresas cumplen los oportunos requisitos exigidos para contratar, se procede a la evaluación de las propuestas. Los resultados de la valoración de los distintos criterios del proceso ofrecen los siguientes resultados, que resumimos en la figura 3.

**Figura 3.** Valoración propuestas proceso licitación 2019/PROM/30

Licitadores	Alonso Hernández Asociados	Arquitectos Sin Fronteras	Factoría Gestión	Gestión Integral
Idoneidad del equipo de trabajo	15	8,5	6	7,5
Enfoque metodológico	12,5	11,25	6	6
Propuesta de aseguramiento de la calidad	15	11,25	7,5	6
<b>Criterios no cuantificables</b>	<b>42,5</b>	<b>31</b>	<b>19,5</b>	<b>19,5</b>
Propuesta económica	119.900€	124.369€		
<b>Criterios cuantificables</b>	<b>47,9</b>	<b>46,18</b>		
Puntuación	90,4	77,18		

Las propuestas técnicas de las empresas Gestión Integral del Suelo, S.L y Factoría gestión y consultoría son consideradas insuficientes por el personal técnico evaluador, al no haber llegado al umbral mínimo de puntuación en esos criterios no cuantificables y no se entra a valorar su propuesta económica. Una vez completada la valoración, es la propuesta presentada por la empresa Alonso Hernández y Asociados Arquitectura SL la adjudicataria del proceso.

Este modelo de proceso de licitación y valoración de las ofertas, una vez realizado el análisis de la propuesta técnica, se realiza básicamente desde una perspectiva económica de cara a la elección de la alternativa que se considera más apropiada. Esto, como venimos comentando, limita el alcance del desarrollo de la aplicación de políticas públicas que las administraciones deberían tratar de desarrollar a través de su intervención en el mercado, más allá de la mera provisión de bienes y servicios.

Nuestra propuesta sería ampliar la perspectiva, incluyendo en este proceso de valoración de las propuestas licitadoras un tercer nivel de criterio, el valor social que estimamos van a generar estas organizaciones en el desarrollo del objeto de la licitación en caso de que fueran adjudicatarias de la misma. Para ello, como hemos indicado previamente, vamos a aplicar el modelo de Contabilidad Social, que nos permitirá calcular el importe de este concepto e incorporarlo en el proceso de valoración de la licitación.

Siguiendo las fases que hemos planteado para el análisis de caso, proponemos ampliar los criterios de valoración del proceso, de manera que nos permita ampliar la perspectiva de evaluación. Incorporamos así este nuevo criterio del valor social, sin alterar la puntuación ya realizada para los criterios no cuantificables y para la oferta económica. Para realizar la nueva evaluación, mantenemos la puntuación máxima que se conceden a los criterios ya evaluados y proponemos una puntuación máxima para el valor social, la misma que se concede a la oferta

económica, ambos como criterios cuantificables. Con esta estructura se mantendría el umbral mínimo de 50% de puntuación para los criterios cuantificables, que recoge la Ley 9/2017, incluso si elimináramos uno de los dos que ahora recogemos. La nueva propuesta de valoración quedaría definida así:

- Criterios no cuantificables por fórmulas. 29% (45 puntos), valorándose la idoneidad del equipo de trabajo, el enfoque metodológico y la propuesta de aseguramiento de la calidad
- Criterios cuantificables por fórmulas, 35,5% (55 puntos), donde se adjudica una puntuación en función de su propuesta económica.
- Criterios cuantificables por fórmulas, 35,5% (55 puntos), donde se adjudica una puntuación en función de valor social que la empresa va a generar en el desarrollo del proceso.

La puntuación máxima que se podría conseguir las ampliamos a 155 puntos, sin alterar la valoración ya realizada, como hemos indicado, para la propuesta técnica y oferta económica, aunque si se reduce la participación de cada una en la evaluación final.

Y como última fase del análisis de caso, presentamos la propuesta para, aplicando el modelo de Contabilidad Social, determinar el Valor Social Integrado (VSI) que cada empresa generaría en el caso de resultar licitadora y utilizando la misma estructura de valoración que ya planteaban las cláusulas del proceso para el criterio cuantificable, otorgar la puntuación a cada una. Este cálculo del VSI generado por cada empresa, lo haremos sobre la base del último ejercicio contable anterior al proceso de licitación del que disponemos información pública, en nuestro caso, el año 2018. Aplicamos para ello los datos de los estados financieros (cuenta de pérdidas y ganancias y balance de situación) al modelo de cálculo, MOVAS al objeto de estimar ese importe (Etxarri et al, 2018)

El modelo de Contabilidad Social presenta el dato de valor social desde dos diferentes ecosistemas. El primero, Valor Social de Mercado, es el que genera una organización a través de su actividad económica, su participación en el mercado; el que se deriva de los puestos de trabajo y salarios que genera, las compras a proveedores, ventas a clientes, contribuciones a la Administración Pública a través de impuestos, cotizaciones sociales... El segundo, Valor Social de no Mercado, es el que se genera a través de aquellas acciones que no llevan implícita transacción monetaria, acciones sobre grupos de interés concretos; a las personas trabajadoras, por ejemplo, a través de acciones formativas, de desarrollo profesional, o la sociedad, a través de la cohesión social que la regeneración urbana integral del barrio, objeto del contrato, pudiera generar.

Con la información que disponemos en este momento para analizar este proceso, nos centraremos solo en el Valor Social de Mercado para la valoración de las ofertas. Disponiendo así de los estados financieros de las empresas licitadoras, anexo 1, aplicando los datos de la cuenta de Pérdidas y Ganancias y el Balance de Situación al modelo de cálculo MOVAS; nos va a facilitar obtener una estructura de datos como presentamos a modo de ejemplo en la figura 4, con los datos de una de las empresas.

**Figura 4.** VSI generado en 2018 por Alonso Hernández y Asociados Arquitectura SL

	Sociedad	Administración pública	Trabajadores	Clientes/ Usuarios	Financiadores	Organización
Valor económico distribuido	1.028.095€	363.595€	234.346€		1.139€	429.015€
Valor inducido proveedores (explotación)	282.117€	146.440€	78.101€		24.903€	34.733€
Valor inducido proveedores (inversión)	29.899€	17.099€	8.875€		1.156€	2.769€
Valor específico de activo	1.339.351€			1.339.351€		
Valor social de mercado (VES)	2.679.463€	527.134€	321.322€	1.339.351€	27.198€	466.517€
<b>Valor social no mercado [VSNM]</b>	<b>0€</b>	<b>0€</b>	<b>0€</b>	<b>- €</b>		
<b>Valor social integrado bruto [VSI Bruto]</b>	<b>2.679.463€</b>	<b>527.134€</b>	<b>321.322€</b>	<b>1.339.351€</b>	<b>27.198€</b>	<b>466.517€</b>

Al solo disponer de la información de Valor Social de Mercado, este coincide con el VSI, presentando el generado por esta empresa a través de su actividad en el ejercicio 2018, cálculo que completamos para el resto de las empresas que participan en el proceso, como se recoge en el anexo 2. El modelo facilita también el valor que se genera a distintos grupos de interés, pero ese detalle no lo vamos a utilizar en el trabajo, ya que haremos el análisis desde una perspectiva global del total de valor generado a la sociedad. El dato del VSI que genera cada empresa es el que indicamos en la figura 5.

**Figura 5.** VSI que ha generado cada empresa en 2018

Cálculo del VSI de 2018	Alonso Hernández Asociados	Arquitectos Sin Fronteras	Factoría Gestión	Gestión Integral
VSI	2.679.463 €	3.187.755 €	2.831.762 €	8.059.559 €

Partiendo de esta información, en la siguiente fase, buscamos estimar cuál sería el VSI que generaría cada empresa derivado del desarrollo de la actividad concreta objeto de licitación,

en caso de ser la adjudicataria del proceso. Para ello, partiendo de los datos de cada empresa recogidos en la figura 4, lo dividimos por el total de ingresos que generó en el ejercicio analizado, como indica la figura 6. Esto nos permitirá obtener la ratio de VSI que generan las empresas por cada 1€ de ingresos que obtiene, figura 7, y ponderar así sus resultados, obteniendo el VSI que generarían cada una de ellas en caso de ser adjudicatarias:

**Figura 6. Ratio ponderación**

$$\text{Ratio de ponderación (Valor social generado por 1 € de ingresos)} = \frac{\text{Valor social generado en el ejercicio anterior}}{\text{Ingresos de la empresa en el ejercicio anterior}}$$

**Figura 7. Ratio ponderación calculado para cada empresa licitadora**

Ratio ponderación (VSI generado por 1 € de ingresos)	Alonso Hernandez Asociados	Arquitectos Sin Fronteras	Factoría Gestión	Gestión Integral
=	2,0006	1,7943	1,7553	1,9069

El cálculo de esta ratio nos va a permitir comparar de manera homogénea la estimación del VSI que cada una de estas propuestas generaría en el caso de resultar la mejor valorada e incorporarlo en el proceso de valoración. Aplicando la ratio al valor estimado del contrato licitado, obtenemos como resultado el VSI que cada empresa generaría en el desarrollo de esta actividad. Desarrollamos el mismo calculo para los distintos conceptos de valor generado que recoge el modelo MOVAS, obteniendo una información por empresa como la que presentamos a modo de ejemplo en la figura 8 para una de las propuestas, y que replicamos para el resto, como recoge el anexo 3.

Indicamos, a modo de ejemplo, el cálculo del VSI ponderado para la primera de las empresas analizadas (Alonso Hernández Asociados):

$$\text{VSI ponderado} = \text{Ratio ponderación} \times \text{valor estimado del contrato} = (2.679.463/1.339.351) \times 375.000 = 750.213 \text{ €}$$

**Figura 8.** VSI que generaría la propuesta de Alonso Hernández y Asociados Arquitectura SL en caso el desarrollo de la actividad objeto de licitación

	Sociedad	Adminis- tración pública	Trabajado- ras	Cientes/ Usuarios	Financiado- res	Organi- zación
Valor económico distribuido	287.853€	101.802€	66.614€	0€	319€	120.118€
Valor inducido proveedores (explotación)	78.989€	41.001€	21.867€	0€	6.972€	9.725€
Valor inducido proveedores (inversión)	8.371€	4.787€	2.485€	0€	324€	775€
Valor específico de activo	375.000€	0€	0€	375.000€	0€	0€
Valor social de mercado (VES)	750.213€	147.590€	89.966€	375.000€	7.615€	130.618€
<b>Valor social no mercado [VSNM]</b>	<b>0€</b>	<b>0€</b>	<b>0€</b>	<b>- €</b>	<b>0€</b>	<b>0€</b>
<b>Valor social integrado bruto [VSI Bruto]</b>	<b>750.213€</b>	<b>147.590€</b>	<b>89.966€</b>	<b>375.000€</b>	<b>7.615€</b>	<b>130.618€</b>

Una vez obtenido este cálculo para todas las propuestas, figura 9, que recogemos en detalle en el anexo 3, pasaríamos a incorporarlas en la licitación, realizando la valoración cuantitativa de cada una de ellas. Para ello, planteamos mantener el mismo criterio que se venía indicado de aplicación para la propuesta económica en las cláusulas del proceso, adecuando a las características el concepto que ahora valoramos.

**Figura 9.** Cálculo del VSI que generaría cada empresa en el desarrollo de la actividad objeto del proceso de licitación

Cálculo del VSI de 2018	Alonso Hernández Asociados	Arquitectos Sin Fronteras	Factoría Gestión	Gestión Integral
VSI	2.679.463 €	3.187.755 €	2.831.762 €	8.059.559 €

Inicialmente descartamos en el cálculo del valor social la aplicación del concepto de “umbral de temeridad”, que considera como ofertas con valores anormales o desproporcionados aquellas en las que la cuantía sea inferior en más de un 10% a la media aritmética de las ofer-

tas admitidas, y plantea su descarte si se comprueba que son anormalmente bajas porque vulneran la normativa sobre subcontratación o no cumplen las obligaciones aplicables en materia medioambiental, social o laboral.

La regulación de la baja temeraria indica en qué supuestos la Administración puede denegar la adjudicación en aquellas propuestas en las que presuma que la oferta no podrá cumplirse, evitando que con posterioridad a la adjudicación se produzcan revisiones de precios o incumplimientos de las condiciones mínimas requeridas en el proceso (I Reig, 2010). No tiene sentido la aplicación de este concepto en el cálculo del valor social a generar en el modelo de cálculo que hemos planteado, al derivarse su evaluación de la aplicación de una ratio al importe total del contrato y no de una propuesta de desarrollo a futuro de la empresa, por lo que lo descartamos del proceso de cálculo.

Por otro lado, al tener una evaluación en sentido inverso al precio, esto es, va a ser mejor valorada la oferta con una estimación mayor, la fórmula de cálculo que planteamos se aplicará también en este sentido opuesto. Mantenemos la estructura de la fórmula utilizada en la oferta económica:

**VSI licitación = (VSI/VSI max) \* T1**, donde :

- VSI licitación es el VSI estimado que generaría en los 3 años el licitador en caso de adjudicarle el proyecto
- T1: Puntuación máxima por este concepto, 55 puntos
- VSI max: Es la propuesta que genera un mayor VSI

La aplicación de este fórmula a los datos indicados para cada empresa, nos genera el cuadro de valoración para este criterio de valor social que recoge la figura 10.

**Figura 10.** Cálculo de la puntuación de cada empresa en función del VSI

<b>Cálculo del VSI para las propuestas</b>	<b>Alonso Hernández Asociados</b>	<b>Arquitectos Sin Fronteras</b>	<b>Factoría Gestión</b>	<b>Gestión Integral</b>
VSI	2.679.463 €	3.187.755 €	2.831.762 €	8.059.559 €
Puntuación	55,00	49,33	48,26	54,42

Tenemos un nuevo criterio, ya evaluado y puntuado, lo que nos permite hacer una nueva valoración general de las propuestas presentadas por las empresas licitantes a este proceso. Como hemos indicado, mantenemos las valoraciones iniciales, tanto de la propuesta técnica, por un máximo de 45 puntos, como de la oferta económica, por un máximo de 55 puntos. Ahora a la puntuación de cada empresa, sumamos la puntuación en función del criterio de valor social que generarían. Al igual que en el proceso anterior, si la propuesta técnica se considera insuficiente, no se tendrán en cuenta el resto de las puntuaciones.

El resultado, como indica la figura 11, mantiene la propuesta de Alonso Hernández y Asociados como la mejor valorada en el proceso, pero en este caso, recogiendo que su oferta, además de una buena valoración técnica y económica, sería la que mayor valor social generaría, a través del empleo, compras a proveedores y aportación a la administración por medio de impuestos y cotizaciones sociales.

**Figura 11.** Nueva valoración de las propuestas incorporando el valor social

Licitadores	Alonso Hernández Asociados	Arquitectos Sin Fronteras	Factoría Gestión	Gestión Integral
Idoneidad del equipo de trabajo	15	8,5	6	7,5
Enfoque metodológico	12,5	11,25	6	6
Propuesta de aseguramiento de la calidad	15	11,25	7,5	6
<b>Criterios no cuantificables</b>	<b>42,5</b>	<b>31</b>	<b>19,5</b>	<b>19,5</b>
Propuesta económica	119.900€	124.369€		
<b>Criterios cuantificables</b>	<b>47,9</b>	<b>46,18</b>		
<b>VSI</b>	<b>750.213€</b>	<b>672.855€</b>		
<b>Criterios cuantificables</b>	<b>55,00</b>	<b>49,33</b>		
<b>TOTAL PUNTUACIÓN</b>	<b>145,40</b>	<b>126,51</b>		

Una vez planteada la forma de incorporar esta nueva perspectiva del valor social en los procesos de licitación, consideramos muy importante ofrecer seguridad jurídica a los agentes que van a desarrollarlos en la práctica (Pastor, 2016), a través del desarrollo de herramientas que mejoren la objetivación de los mismos, limitando la discreción durante el proceso de valoración (Bernal, San-Jose & Retolaza, 2019). Un modelo que permita incorporar este nuevo criterio, manteniendo una estructura de valoración y puntuación similar a los ya utilizados, limitaría la complejidad del proceso, facilitando su aplicación.

El proceso de análisis que hemos realizado no ha requerido de presentación de datos por parte de las empresas licitadoras, pero en la medida que se avanzara en la aplicación de esta perspectiva social, se podría plantear a estas empresas que registrarán o incluso certificarán su propio análisis de VSI, al objeto de que ya estuviera disponible para el órgano evaluador, como ya sucede con las “Clasificaciones de Contratistas” por ejemplo. Esto permitiría una aplicación más directa de las evaluaciones y permitiría avanzar en reducir la subjetividad de la normativa aplicable, favoreciendo un desarrollo más avanzado de los procesos de licitación pública.

En función de la información que esta contabilidad social ofreciera, se abriría la perspectiva de que el órgano que presenta el proceso licitador pueda tener una valoración, tanto de la propuesta técnica y económica, como del valor social generado, e incluso la distribución del mismo en un territorio concreto, datos que pudieran ser de interés para la administración en la aplicación de políticas económicas.

## 5. Conclusiones

Como hemos venido destacando, el principal objetivo de este proyecto es establecer un mecanismo para optimizar la eficiencia de la contratación pública como instrumento de desarrollo social. Se trata de superar la limitación que la objetivación de los resultados conlleva a estos procesos, siguiendo así las propuestas de mejora del grupo de expertos en licitación pública del ámbito de las Universidades, Administraciones Públicas y Organizaciones Privadas, que participó en el estudio sobre el tema desarrollado en el marco de un trabajo de investigación de la UPV/EHU en 2019 (Bernal, San José & Retolaza).

El modelo de Contabilidad Social, en la medida que permite recoger una evaluación en términos cuantitativos de conceptos como el valor de mercado; generado por la actividad económica que desarrolla la organización, así como el valor de no mercado; la calidad, riesgo, retorno social, innovación social y el valor emocional, en los procesos de compra pública, va a facilitar esta objetivación, favoreciendo ese avance hacia una visión más amplia de los mismos.

A través del análisis de caso de un proceso concreto de licitación pública, el trabajo de "Oficina Técnica y de Gestión de proximidad para la regeneración urbana integral y rehabilitación del Barrio de Otxarkoaga en el marco del programa "Orain Otxar", desarrollada por Viviendas Municipales de Bilbao, y ya adjudicada en enero de 2020, hemos comprobado que se puede ampliar al proceso de evaluación esta nueva perspectiva, incorporando al proceso el valor social que cada propuesta generaría en caso de resultar adjudicada.

El modelo de Contabilidad Social nos permite realizar esta valoración manteniendo la misma estructura de cálculo que se utiliza para la propuesta económica, facilitando la objetividad del proceso. Esta valoración se ha podido desarrollar partiendo de la información de los estados financieros de las empresas licitadoras, lo que ofrece una objetividad y rigurosidad al proceso de cálculo, al ser estos los datos económicos presentados por cada organización al registro que le corresponde. Se facilita asimismo la aplicación práctica, ya que como hemos presentado en el caso analizado, la publicidad registral o la publicación en el portal de transparencia de estos datos económicos, permite la evaluación de este criterio incluso sin que las empresas realicen propuesta alguna.

Los resultados de esta investigación son muy alentadores, permitiendo inicialmente una sencilla incorporación e integración del criterio de valor social a generar en un proceso de licitación, que venía siendo reclamado de forma consensuada. Pero se presentan limitaciones en su alcance, inicialmente sería necesario contrastar este análisis en más procesos de compra pública, para poder generalizar sus conclusiones. Además, como hemos ido indican-

do, solo se ha podido calcular el valor de mercado en el análisis de caso, al no disponer de la información del valor de no mercado que cada una de estas empresas genera en su actividad. Otra limitación del análisis planteado es cómo evaluar a empresas de reciente creación, que no han completado un ejercicio contable, ya que no se dispondría de la ratio de VSI que han generado en el año precedente para la estimación del valor social que aportarían en caso de ser adjudicatarias.

De cara al futuro, se apuntan interesantes desarrollos de la aplicación del modelo de Contabilidad Social a la mejora de la eficiencia de la licitación pública. Poder avanzar en el desarrollo de estándares sectoriales, que permitiría tener el cálculo, tanto del valor de mercado como del de no mercado, que generan las organizaciones de cada sector. Esto permitiría que las entidades que estuviesen interesadas en licitar puedan ir registrando y certificando ese cálculo, para poder así ser aplicado directamente en cada nuevo proceso.

Otra línea interesante de desarrollo es la identificación del total de valor generado por cada empresa, el que se genera en un determinado territorio. Eso le facilitaría información a la administración licitante, no solo del valor social que cada propuesta prevé generar derivado de su proceso de contratación, sino de cuanto de ese importe va a corresponder a un determinado territorio. Esta información se puede considerar interesante en algunos procesos, pudiéndose orientar a la administración en la toma de decisiones, de cara a maximizar el valor que su actuación genera al conjunto de la sociedad.

**Financiación:** *Esta investigación ha sido financiada por la UPV/EHU, Lantegi Batuak y GEAccounting a través del Proyecto US20/11*

**Conflicto de interés:** *El autor declara no tener conflicto de interés alguno. Los financiadores no han participado en el diseño del estudio, en la recopilación, análisis e interpretación de los datos, en la redacción del artículo o en la decisión de publicar los resultados.*

## Bibliografía

AECA (2000): *Indicadores de Gestión para las entidades públicas*, documento nº 16.

AECA (2002): *Indicadores para la gestión Empresarial*, Working Paper nº 17, AECA Press, Madrid

AKHAVAN, R.M. & BECKMANN, M. (2017): A configuration of sustainable sourcing and supply management strategies. *Journal of Purchasing and Supply Management*, 23(2), 137-151.

APARICIO, A.G. (2013): "El análisis coste-beneficio como herramienta para una gestión pública basada en evidencias", *Economía Industrial*, 390, 23-32

ÁVILA, H. (2012): *Teoría de la seguridad jurídica*, trad. L. Criado Sánchez, Madrid: Marcial Pons.

BAJARI, P., & LEWIS, G. (2011): *Procurement Contracting with Time Incentives: Theory and Evidence*, Q. J. Econ., 126, 1173-1211.

BERGMAN, M.A. & LUNDBERG, S. (2013): "Tender evaluation and supplier selection methods in public procurement", *Journal of Purchasing and Supply Management*, 19 (2), 73-83.

BERNAL, R., SAN-JOSE, L., & RETOLAZA, J.L. (2019): "Improvement Actions for a More Social and Sustainable Public Procurement: A Delphi Analysis", *Sustainability*, 11(15), 4069.

BRATT, C., HALLSTEDT, S., ROBÈRT, K.H., BROMAN, G. & OLDMARK, J. (2013): "Assessment of criteria development for public procurement from a strategic sustainability perspective", *Journal of Cleaner Production*, 52, 309-316.

CNMC (2015): PRO/CNMC/001/15: *Análisis de la contratación pública en España: oportunidades de mejora desde el punto de vista de la competencia*, www.cnmc.es.

EDLER, J. & GEORGHIOU, L. (2007): "Public procurement and innovation Resurrecting the demand side", *Research Policy*, 36 (7), 949-963.

ETXARRI, E.E., DE MENDIGUREN CASTRESANA, J.C.P., MOLINA, L.D. & AMOZARRAIN, A.E. (2018): "Valor social de las cooperativas sociales: aplicación del modelo poliédrico en la cooperativa para la acogida de menores Zabalduz S. Coop", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 93, 155-180

EUROPEAN COMMISSION (2018): Public Procurement. Revisado 4 abril de 2019. Disponible en: [https://ec.europa.eu/growth/single-market/public-procurement\\_en](https://ec.europa.eu/growth/single-market/public-procurement_en).

FALAGARIO, M., SCIANCALEPORE, F., COSTANTINO, N., & PIETROFORTE, R. (2012): "Using a DEA-cross efficiency approach in public procurement tenders", *European Journal of Operational Research*, 218(2), 523-529.

FISHMAN, C. (2006a): "The Wal-Mart effect and a decent society: who knew shopping was so important?", *The Academy of Management Perspectives*, 20 (3), 6-25.

FISHMAN, C. (2006b): *The Wal-Mart effect: how the world's most powerful company really works -and how it's transforming the American economy*, Penguin.

FREEMAN, R.E. (2006): "The Wal-Mart effect and business, ethics, and society", *Academy of Management Perspectives*, 20 (3), 38-40.

FONS, D.M. (2009): *Cláusulas sociales, libre competencia y contratación pública*, Fundación Alternativas.

FONS, D.M. (2015): *Las restricciones a las Cláusulas Sociales en la Contratación Pública impuesta por la libre prestación de servicios*, Comentario a la STJUE de 18 de Septiembre de 2014, asunto C-549/13.

FRITH, L. (2014): "Social enterprises, health-care provision and ethical capital", *Social Enterprise Journal*, 10(2), 105-120

GLOBAL REPORTING INITIATIVE [GRI] (2013): Sustainability Reporting Guidelines 4, Reporting Principles and standar Disclosures.

GRANDIA, J. (2017): "Public procurement in Europe". In: Ongaro, E., Van Thiel, S. (Eds.), *Public Administration and Public Management in Europe*. Palgrave MacMillan, Basingstoke, London, United Kingdom, 363-380.

GRANDIA, J., & MEEHAN, J. (2017): "Public procurement as a policy tool: using procurement to reach desired outcomes in society". *Int. J. Public Sect. Manag.* 30 (4), 302-309. <https://doi.org/10.1108/IJPSM-03-2017-0066>.

GRANDIA, J. & KRUYEN, P. (2020): *Journal of Purchasing and Supply Management*, <https://doi.org/10.1016/j.pursup.2020.100627>

HAMEL, J., DUFOUR, S., & FORTIN, D. (1993): *Case study methods*, (Vol. 32), Sage.

HOEJMOSE, S.U. & ADRIEN-KIRBY, A.J. (2012): "Socially and environmentally responsible procurement: A literature review and future research agenda of a managerial issue in the 21st century", *Journal of Purchasing and Supply Management*, 18(4), 232-242

I REIG, C.P. (2010): "La regulación de la baja temeraria en los procedimientos de contratación. Fundamentación actual e historia normativa", *Revista de Administración Pública*, 181, 301-332.

KANAPINSKAS, V., PLYTNIKAS, Ž. & TVARONAVI IEN, A. (2014): "Sustainable Public Procurement: Realization of the Social Aspect in Republic of Lithuania", *Verslas: teorija ir praktika*, 1 (4), 302- 315).

LEY 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público, Jefatura del Estado «BOE» núm. 272, de 9 de noviembre de 2017 Referencia: BOE-A-2017-12902.

LOOSEMORE, M. (2016): "Social procurement in UK construction projects", *International journal of project management*, 34(2), 133-144.

LUNA SERRANO, A. (2015): *La seguridad jurídica y las verdades oficiales del derecho. La seguridad jurídica y las verdades oficiales del derecho*, 1-457.

MARTÍNEZ CARAZO, P. (2006): El método de estudio de caso: estrategia metodológica de la investigación científica *Pensamiento & Gestión*, núm. 20, julio, 2006, pp. 165-193 Universidad del Norte Barranquilla, Colombia.

MCCRUDDEN, C. (2004): Using public procurement to achieve social outcomes. *Natural Resources Forum*, 28, 4, pp. 257-267.

MENDOZA, J. (2018): *La contratación pública responsable: una propuesta para su implementación*.

MENDOZA J., ROMÁN, C. & HERNÁNDEZ, M. (2019): "Social Economy and Public Procurement: the reserved procurements tool", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 97, 213-244. DOI: 10.7203/CIRIECE. 97.14657.

MULGAN, G. (2010): "Measuring Social Value", *Stanford Social Innovation Review*, 8(3), 38-43.

OLSEN, S. & GALIMIDII, B. (2008): *Catalog of approaches to Impact Measurement: Assessing Social Impact in Private Ventures*, The Rockefeller Foundation.

OLSEN, S. & NICHOLLS, J. (2005): "A Framework for Approaches to SROI", *Draft for Haas Social Metrics Conference Reviewers* (Working Paper).

PASTOR, J.A. (2016): "Contratos del sector público y derecho de la Unión", *Revista de administración pública*, 200, 83-102.

PERERA ALDAMA, L. & ZICARI, A. (2012): "Value-added reporting as a tool for sustainability: a Latin American experience. Corporate Governance", *The international journal of business in society*, 12, (4), 485-498

PREUSS, L. (2009): "Addressing sustainable development through public procurement: the case of local government", *Supply Chain Manag. Int.*, J. 14 (3), 213-223.

RETOLAZA, J.L., RUIZ-ROQUEÑI, M., ARAUJO, A. & MUGARRA, A. (2008): "Eficiencia en las empresas de inserción y apoyo público", *Zerbitzuan: Gizarte zerbitzuetarako aldizkaria. Revista de servicios sociales*, 44, 39-54.

RETOLAZA J.L. & SAN-JOSE, L. (2011): "Social economy and stakeholder theory, an integrative framework for socialization of the capitalism", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 73, 193-213.

RETOLAZA, J.L., SAN-JOSE, L. & RUIZ-ROQUEÑI, M. (2014a): "Ontological Stakeholder View: An Innovative Proposition", *Global Business Review*, 15 (1), 25-36.

RETOLAZA, J.L., SAN-JOSE, L. & RUIZ-ROQUEÑI, M. (2015a): "Monetarizing the social value: theory and evidence", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 83, 43-62.

RETOLAZA, J.L.R., RUIZ-ROQUEÑI, M., SAN-JOSE, L. & BARRUTIA, J. (2014): "Cuantificación del valor social: propuesta metodológica y aplicación al caso de Lantegi Batuak", *Zerbitzuan: Gizarte zerbitzuetarako aldizkaria = Revista de servicios sociales*, 55, 17-33.

RETOLAZA, J. L., SAN-JOSE, L., RUIZ-ROQUEÑI, M., ARAUJO, A., AGUADO, R., URIONABARRENETXEA, S. & ALCAÑIZ, L. (2015c): "Incorporando el valor social en las licitaciones públicas: un modelo integral", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 85, 55-82.

RETOLAZA, J.L., SÁNCHEZ, P., TARIFA, P., RUIZ-ROQUEÑI, M., SAN-JOSÉ, L. & AYUSO, L. (2015b): *Análisis del valor social de la Fundación Formació i Treball: Una aproximación monetaria al cálculo del valor social*, Cátedra Mango, Documento de trabajo nº 22, Barcelona.

RETOLAZA, J.L., SAN-JOSÉ, L. & RUIZ-ROQUEÑI, M. (2016): *Social Accounting for Sustainability: Monetizing the Social Value*, Berlin Heidelberg: Springer.

RUIZ-ROQUEÑI, M. & RETOLAZA, J.L. (2005): "La auditoría social como instrumento de posicionamiento de la economía solidaria", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 53, 285-304.

RUIZ-ROQUEÑI, M., RETOLAZA, J.L. & MUGARRA, A. (2007): "Cláusulas sociales y mercados tutelados: herramientas para la competitividad de las empresas de inserción", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*

SOCIAL VALUE ACT (2013): <https://www.gov.uk/government/publications/social-value-act-information-and-resources/social-value-act-information-and-resources>

SOCIAL VALUE ACT: REVIEW REPORT (2015): <https://www.gov.uk/government/consultations/social-value-act-review>

STULZ, R. (1990): "Managerial discretion and optimal financing policies", *Journal of financial Economics*, 26 (1), 3-27.

TERMAN, J. & SMITH, C. (2018). Putting your money where your mouth is: green procurement as a form of sustainability. *Journal of Public Procurement*, 18(3), 202-216.

TESTA, F., GRAPPIO, P., GUSMEROTTI, N. M., IRALDO, F., & FREY, M. (2016). Examining green public procurement using content analysis: existing difficulties for procurers and useful recommendations. *Environment, Development and Sustainability*, 18(1), 197-219..

U.E. (2014): Directiva 2014/24/UE del Parlamento europeo y del Consejo de 26 de febrero de 2014 sobre contratación pública y por la que se deroga la Directiva 2004/18/CE, Diario Oficial de la Unión Europea de 28 de Marzo de 2014, 65-241.

U.E. (2015): La evaluación del impacto y la eficacia de la legislación de la U.E. sobre contratación pública.

UYARRA, E. & FLANAGAN, K. (2010): "Understanding the innovation impacts of public procurement", *European Planning Studies*, 18 (1), 123-143

WALKER, H. & BRAMMER, S. (2009): "Sustainable procurement in the United Kingdom public sector", *Supply Chain Management: An International Journal*, 14(2), 128-137.

WALKER, H. & BRAMMER, S. (2012): "The relationship between sustainable procurement and e-procurement in the public sector", *International Journal of Production Economics*, 140(1), 256-268.

WITJES, S. & LOZANO, R. (2016): "Towards a more Circular Economy: Proposing a framework linking sustainable public procurement and sustainable business models", *Resources, Conservation and Recycling*, 112, 37-44.

# Anexo 1

## Cuentas de Pérdidas y Ganancias y Balances de situación de las empresas licitadoras

### Alonso Hernández Asociados Arquitectura SL

Perdidas y Ganancias	2018	2017
<b>Ingresos de la actividad propia</b>	<b>1.339.351</b>	<b>656.782</b>
Cuotas asociados		
Aportaciones usuarios		
Ingresos promociones, patrocinadores		
Subvenciones, donaciones y legados imputables al ejercicio		
<b>Gastos por ayudas y otros</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Ayudas monetarias		
Ayudas no monetarias		
Gastos colaboraciones		
Reintegro subvenciones, donaciones y legados		
<b>Variación existencias product termin.</b>	<b>-104.036</b>	<b>175.599</b>
<b>Trabajos realizados por la entidad para su actividad</b>	<b>142.103</b>	<b>101.435</b>
<b>Aprovisionamientos</b>	<b>-309.843</b>	<b>-115.284</b>
<b>Otros ingresos de la actividad</b>	<b>45.205</b>	<b>95.794</b>
<b>Gastos de personal</b>	<b>-450.444</b>	<b>-346.471</b>
<b>Otros gastos de la actividad</b>	<b>-186.751</b>	<b>-298.636</b>
<b>Amortización del inmovilizado</b>	<b>-163.641</b>	<b>-196.664</b>
<b>Subvenciones, donaciones y legados de cptal imputables al ejer</b>	<b>77.602</b>	<b>0</b>
Excesos provisiones	0	0
Deterioro y resultado por enajenación inmov	0	0
<b>Otros resultados</b>	<b>3.909</b>	<b>9.993</b>
<b>EXCEDENTE DE LA ACTIVIDAD</b>	<b>393.455</b>	<b>82.548</b>
<b>Ingresos financieros</b>	<b>6</b>	<b>8</b>
<b>Gastos financieros</b>	<b>-1.133</b>	<b>-416</b>
Variaciones de valor razonable en instrumentos financieros	0	0
Diferencias de cambio	0	8
<b>Deterioro y resultado por enajenación de ins financieros</b>	<b>-103.591</b>	<b>0</b>
<b>Otros ingresos y gastos de carácter financiero</b>	<b>6.119</b>	<b>0</b>
<b>EXCEDENTE DE LAS OPERACIONES FINANCIERAS</b>	<b>-98.599</b>	<b>-400</b>
<b>EXCEDENTE ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>294.856</b>	<b>82.148</b>
<b>Impuestos sobre beneficios</b>	<b>29.482</b>	<b>17.804</b>
<b>EXCEDENTE DEL EJERCICIO</b>	<b>324.338</b>	<b>99.952</b>

Balance	2018	2017	Balance	2018	2017
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>1.532.731</b>	<b>1.246.375</b>	<b>PATRIMONIO NETO</b>	<b>3.753.717</b>	<b>3.435.705</b>
Inmovilizado intangible	239.477	200.918	<b>Fondos Propios</b>	3.597.850	3.273.513
Bienes patrimonio histórico			Capital social + prima emisión	1.057.750	1.057.750
Inmovilizado material	104.887	90.902	Reservas	2.560.268	2.560.268
Inversiones inmobiliarias	862.722	525.318	Excedentes de ejercicios anteriores	-344.506	-444.458
Inversiones entidad grupo y asoci a L/P	325.645	429.237	Excedente del ejercicio	324.338	99.953
Inversiones financieras a L/P			<b>Ajustes por cambio de valor</b>		
			Subvenc, donaciones y legados de capital	155.867	162.192
			<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>39.327</b>	<b>39.145</b>
			Provisiones a L/P	5.998	5.998
			<b>Deudas a L/P</b>		
			Deudas con entidades de crédito		
			Acreedores por arrendamiento financiero		
			Otras deudas a L/P		
			<b>Deudas con entidades del grupo y asociadas L/P</b>		
			Pasivos por impuesto diferido	33.329	33.147
			<b>Periodificación a L/P</b>		
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>2.641.501</b>	<b>2.627.606</b>	<b>PASIVO CORRIENTE</b>	<b>381.188</b>	<b>399.131</b>
Existencias	884.725	988.761	Provisiones a c/P		
Usuarios y otros deudores de activ propia			<b>Deudas a C/P</b>	105.653	101.720
Deudores comerciales y otras cuentas cobrar	344.778	362.938	Deudas con entidades de crédito		
Inversiones entidad grupo y asoci a C/P	1.175.018	1.158.377	Acreedores por arrendamiento financiero		
Inversiones financieras a C/P	23.093		Otras deudas a C/P	105.653	101.720
Periodificaciones C/P	13.306	2.061	<b>Deudas con entidades del grupo y asociadas C/P</b>		
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	200.581	115.469	<b>Beneficiarios - acreedores</b>		
			Acreedores comerciales y cuentas a pagar	275.535	297.411
			Proveedores		
			Otros acreedores	275.535	297.411
			<b>Periodificación a L/P</b>		
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>4.174.232</b>	<b>3.873.981</b>	<b>TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO</b>	<b>4.174.232</b>	<b>3.873.981</b>

## Arquitectura Sin Fronteras

Perdidas y Ganancias	2018	2017
<b>Ingresos de la actividad propia</b>	<b>1.776.620</b>	<b>1.281.672</b>
Cuotas asociados	79.476	72.546
Aportaciones usuarios	0	0
Ingresos promociones, patrocinadores	528	2.179
Subvenciones, donaciones y legados imputables al ejercicio	1.696.616	1.206.947
<b>Gastos por ayudas y otros</b>	<b>-3.417</b>	<b>-5.791</b>
Ayudas monetarias	0	0
Ayudas no monetarias	0	0
Gastos colaboraciones	0	0
Reintegro subvenciones, donaciones y legados	-3.417	-5.791
<b>Variación existencias product termin.</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Trabajos realizados por la entidad para su actividad</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Aprovisionamientos</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Otros ingresos de la actividad</b>	<b>0</b>	<b>39.200</b>
<b>Gastos de personal</b>	<b>-80.038</b>	<b>-113.017</b>
<b>Otros gastos de la actividad</b>	<b>-1.649.296</b>	<b>-1.165.168</b>
<b>Amortización del inmovilizado</b>	<b>-1.833</b>	<b>-6.325</b>
Subvenciones, donaciones y legados de cptal imputables al ejer	0	0
Excesos provisiones	0	0
Deterioro y resultado por enajenación inmov	0	0
<b>EXCEDENTE DE LA ACTIVIDAD</b>	<b>42.036</b>	<b>30.571</b>
<b>Ingresos financieross</b>	<b>243</b>	<b>275</b>
<b>Gastos financieros</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Variaciones de valor razonable en instrumentos financieros	0	0
Diferencias de cambio	0	0
Deterioro y resultado por enajenación de ins financieros	0	0
<b>EXCEDENTE DE LAS OPERACIONES FINANCIERAS</b>	<b>243</b>	<b>275</b>
<b>EXCEDENTE ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>42.279</b>	<b>30.846</b>
Impuestos sobre beneficios	0	0
<b>EXCEDENTE DEL EJERCICIO</b>	<b>42.279</b>	<b>30.846</b>

## INCREMENTANDO LA EFICIENCIA DE LAS LICITACIONES PÚBLICAS CON LA CONTABILIDAD SOCIAL

Balance	2018	2017	Balance	2018	2017
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>863</b>	<b>2.311</b>	<b>PATRIMONIO NETO</b>	<b>240.705</b>	<b>199.968</b>
Inmovilizado intangible			Fondos Propios	240.705	198.426
Bienes patrimonio histórico			Fondo social	11.643	11.643
Inmovilizado material	863	2.311	Reservas	186.783	155.937
Inversiones mobiliarias			Excedentes de ejercicios anteriores		
Inversiones entidad grupo y asoci a L/P			Excedente del ejercicio	42.279	30.845
Inversiones financieras a L/P			Ajustes por cambio de valor		
			Subvenc, donaciones y legados de capital		1.542
			PASIVO NO CORRIENTE	0	0
			Provisiones a L/P		
			Deudas a L/P		
			Deudas con entidades de crédito		
			Acreeedores por arrendamiento financiero		
			Otras deudas a L/P		
			Deudas con entidades del grupo y asociadas L/P		
			Pasivos por impuesto diferido		
			Periodificación a L/P		
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>3.316.919</b>	<b>1.870.651</b>	<b>PASIVO CORRIENTE</b>	<b>3.077.078</b>	<b>1.672.994</b>
Existencias	6.117		Provisiones a c/P		
Usuarios y otros deudores de activ propia			Deudas a C/P	1.166	28.501
Deudores comerciales y otras cuentas cobrar	1.889.956	1.018.878	Deudas con entidades de crédito		
Inversiones entidad grupo y asoci a C/P			Acreeedores por arrendamiento financiero		
Inversiones financieras a C/P			Otras deudas a C/P	1.166	28.501
Periodificaciones C/P			Deudas con entidades del grupo y asociadas C/P		
Efectivo y otros activos liquidos equivalentes	1.420.846	851.773	Beneficiarios - acreedores		
			Acreeedores comerciales y cuentas a pagar	12.332	69.859
			Proveedores		7.987
			Otros acreedores	12.332	61.872
			Periodificación a L/P	3.063.580	1.574.634
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>3.317.782</b>	<b>1.872.962</b>	<b>TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO</b>	<b>3.317.782</b>	<b>1.872.962</b>

## Factoría de Gestión

Perdidas y Ganancias	2018	2017
<b>Ingresos de la actividad propia</b>	<b>1.613.222</b>	<b>1.154.133</b>
Cuotas asociados		
Aportaciones usuarios		
Ingresos promociones, patrocinadores		
Subvenciones, donaciones y legados imputables al ejercicio		
<b>Gastos por ayudas y otros</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Ayudas monetarias	0	0
Ayudas no monetarias	0	0
Gastos colaboraciones	0	0
Reintegro subvenciones, donaciones y legados	0	0
<b>Variación existencias product termin.</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Trabajos realizados por la entidad para su actividad</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Aprovisionamientos</b>	<b>-950.981</b>	<b>-518.207</b>
<b>Otros ingresos de la actividad</b>		<b>0</b>
<b>Gastos de personal</b>	<b>-424.064</b>	-230.178
<b>Otros gastos de la actividad</b>	<b>-100.946</b>	<b>-34.360</b>
<b>Amortización del inmovilizado</b>	<b>-1.329</b>	<b>-1.206</b>
Subvenciones, donaciones y legados de cptal imputables al ejer	0	0
Excesos provisiones	0	0
Deterioro y resultado por enajenación inmov	0	0
<b>EXCEDENTE DE LA ACTIVIDAD</b>	<b>135.902</b>	<b>370.182</b>
<b>Ingresos financieross</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Gastos financieros</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Variaciones de valor razonable en instrumentos financieros	0	0
Diferencias de cambio	0	0
Deterioro y resultado por enajenación de ins financieros	0	0
<b>EXCEDENTE DE LAS OPERACIONES FINANCIERAS</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>EXCEDENTE ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>135.902</b>	<b>370.182</b>
<b>Impuestos sobre beneficios</b>	<b>33.832</b>	<b>92.386</b>
<b>EXCEDENTE DEL EJERCICIO</b>	<b>102.070</b>	<b>277.796</b>

## INCREMENTANDO LA EFICIENCIA DE LAS LICITACIONES PÚBLICAS CON LA CONTABILIDAD SOCIAL

Balance	2018	2017	Balance	2018	2017
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>2.496</b>	<b>3.248</b>	<b>PATRIMONIO NETO</b>	<b>949.961</b>	<b>838.458</b>
Inmovilizado intangible			Fondos Propios	949.961	838.458
Bienes patrimonio histórico			Fondo social	3.012	3.012
Inmovilizado material	2.250	3.002	Reservas	835.447	556.454
Inversiones mobiliarias			Excedentes de ejercicios anteriores		
Inversiones entidad grupo y asoci a L/P			Excedente del ejercicio	111.502	278.992
Inversiones financieras a L/P			Ajustes por cambio de valor		
Activos por impuesto diferido	246	246	Subvenc, donaciones y legados de capital		
			PASIVO NO CORRIENTE	0	0
			Provisiones a L/P		
			Deudas a L/P		
			Deudas con entidades de crédito		
			Acreeedores por arrendamiento financiero		
			Otras deudas a L/P		
			Deudas con entidades del grupo y asociadas L/P		
			Pasivos por impuesto diferido		
			Periodificación a L/P		
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>1.400.124</b>	<b>1.347.676</b>	<b>PASIVO CORRIENTE</b>	<b>452.659</b>	<b>512.466</b>
Existencias			Provisiones a c/P		
Usuarios y otros deudores de activ propia			Deudas a C/P	77.771	62.889
Deudores comerciales y otras cuentas cobrar	713.527	890.680	Deudas con entidades de crédito		
Inversiones entidad grupo y asoci a C/P			Acreeedores por arrendamiento financiero		
Inversiones financieras a C/P	352.517	27.323	Otras deudas a C/P	77.771	62.889
Periodificaciones C/P			Deudas con entidades del grupo y asociadas C/P		
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	334.080	429.673	Beneficiarios - acreedores		
			Acreeedores comerciales y cuentas a pagar	374.888	449.577
			Proveedores		
			Otros acreedores		
			Periodificación a L/P		
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>1.402.620</b>	<b>1.350.924</b>	<b>TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO</b>	<b>1.402.620</b>	<b>1.350.924</b>

## Gestión Integral

Perdidas y Ganancias	2018	2017
<b>Ingresos de la actividad propia</b>	<b>4.226.598</b>	<b>4.114.954</b>
Cuotas asociados		
Aportaciones usuarios		
Ingresos promociones, patrocinadores		
Subvenciones, donaciones y legados imputables al ejercicio		
<b>Gastos por ayudas y otros</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Ayudas monetarias	0	0
Ayudas no monetarias	0	0
Gastos colaboraciones	0	0
Reintegro subvenciones, donaciones y legados	0	0
<b>Variación existencias product termin.</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Trabajos realizados por la entidad para su actividad</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Aprovisionamientos</b>	<b>-1.947.802</b>	<b>-1.730.633</b>
<b>Otros ingresos de la actividad</b>	<b>444.589</b>	<b>0</b>
<b>Gastos de personal</b>	<b>-1.631.337</b>	<b>-1.517.000</b>
<b>Otros gastos de la actividad</b>	<b>-883.041</b>	<b>-729.341</b>
<b>Amortización del inmovilizado</b>	<b>-40.331</b>	<b>-42.367</b>
Subvenciones, donaciones y legados de cptal imputables al ejer	0	0
Excesos provisiones	-12040	2002
Deterioro y resultado por enajenación inmov	-30520	1000
<b>EXCEDENTE DE LA ACTIVIDAD</b>	<b>126.116</b>	<b>98.615</b>
<b>Ingresos financieross</b>	<b>51.348</b>	<b>42.146</b>
<b>Gastos financieros</b>	<b>-27.874</b>	<b>-37.870</b>
Variaciones de valor razonable en instrumentos financieros	0	0
Diferencias de cambio	0	0
Deterioro y resultado por enajenación de ins financieros	0	0
<b>EXCEDENTE DE LAS OPERACIONES FINANCIERAS</b>	<b>23.474</b>	<b>4.276</b>
<b>EXCEDENTE ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>149.590</b>	<b>102.891</b>
Impuestos sobre beneficios	1.463	29.568
<b>EXCEDENTE DEL EJERCICIO</b>	<b>148.127</b>	<b>73.323</b>

## INCREMENTANDO LA EFICIENCIA DE LAS LICITACIONES PÚBLICAS CON LA CONTABILIDAD SOCIAL

Balance	2018	2017	Balance	2018	2017
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>2.904.623</b>	<b>2.674.712</b>	<b>PATRIMONIO NETO</b>	<b>5.285.735</b>	<b>5.137.608</b>
Inmovilizado intangible	483.048	42.540	<b>Fondos Propios</b>	5.285.735	5.137.608
<b>Bienes patrimonio histórico</b>			Fondo social	2.003.570	2.003.570
Inmovilizado material	68.497	264.571	Reservas	3.134.038	3.060.715
Inversiones mobiliarias			Excedentes de ejercicios anteriores		
Inversiones entidad grupo y asoci a L/P	2.334.146	2.339.599	Excedente del ejercicio	148.127	73.323
Inversiones financieras a L/P	9.979	17.586	<b>Ajustes por cambio de valor</b>		
Activos por impuesto diferido	8.953	10.416	<b>Subvenc, donaciones y legados de capital</b>		
			<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>915.060</b>	<b>357.775</b>
			Provisiones a L/P		
			Deudas a L/P		
			Deudas con entidades de crédito		
			Acreeedores por arrendamiento financiero		
			Otras deudas a L/P	915.060	357.775
			<b>Deudas con entidades del grupo y asociadas L/P</b>		
			<b>Pasivos por impuesto diferido</b>		
			Periodificación a L/P		
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>5.420.235</b>	<b>4.895.388</b>	<b>PASIVO CORRIENTE</b>	<b>2.124.063</b>	<b>2.074.717</b>
Existencias			Provisiones a C/P		
Usuarios y otros deudores de activ propia			Deudas a C/P	761.520	1.018.709
Deudores comerciales y otras cuentas cobrar	1.539.718	2.045.255	Deudas con entidades de crédito		
Inversiones entidad grupo y asoci a C/P	2.530.581	1.737.949	Acreeedores por arrendamiento financiero		
Inversiones financieras a C/P	929.800	970.504	Otras deudas a C/P	761.520	1.018.709
Periodificaciones C/P			<b>Deudas con entidades del grupo y asociadas C/P</b>	<b>90.124</b>	
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	420.136	141.680	<b>Beneficiarios - acreedores</b>		
			Acreeedores comerciales y cuentas a pagar	1.272.419	1.056.008
			Proveedores		
			Otros acreedores		
			Periodificación a L/P		
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>8.324.858</b>	<b>7.570.100</b>	<b>TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO</b>	<b>8.324.858</b>	<b>7.570.100</b>

## Anexo 2

### Cálculo del VSI para cada una de las empresas licitadoras

#### AH Asociados

	SOCIEDAD	ADMINISTRACIÓN PÚBLICA	TRABAJADORAS	CLIENTES / USUARIOS	FINANCIADORES	ORGANIZACIÓN
VALOR ECONOMICO DISTRIBUIDO	1.028.095 €	363.595 €	234.346 €		1.139 €	429.015 €
VALOR INDUCIDO PROVEEDORES [EXPLOTACIÓN]	282.117 €	146.440 €	78.101 €		24.903 €	34.733 €
VALOR INDUCIDO PROVEEDORES [INVERSIÓN]	29.899 €	17.099 €	8.875 €		1.156 €	2.769 €
VALOR ESPECÍFICO DE ACTIVO	1.339.351 €			1.339.351 €		
VALOR SOCIAL DE MERCADO [VES]	2.679.463 €	527.134 €	321.322 €	1.339.351 €	27.198 €	466.517 €
VALOR SOCIAL NO MERCADO [VSNM]	0 €	0 €	0 €	- €		
<b>VALOR SOCIAL INTEGRADO BRUTO [VSIBruto]</b>	<b>2.679.463 €</b>	<b>527.134 €</b>	<b>321.322 €</b>	<b>1.339.351 €</b>	<b>27.198 €</b>	<b>466.517 €</b>

#### Arq Sin Fronteras

	SOCIEDAD	ADMINISTRACIÓN PÚBLICA	TRABAJADORAS	CLIENTES / USUARIOS	FINANCIADORES	ORGANIZACIÓN
VALOR ECONOMICO DISTRIBUIDO	474.162 €	384.750 €	41.640 €		243 €	44.112 €
VALOR INDUCIDO PROVEEDORES [EXPLOTACIÓN]	936.973 €	486.359 €	259.392 €		82.707 €	115.356 €
VALOR INDUCIDO PROVEEDORES [INVERSIÓN]	0 €	0 €	0 €		0 €	0 €
VALOR ESPECÍFICO DE ACTIVO	1.776.620 €			1.776.620 €		
VALOR SOCIAL DE MERCADO [VES]	3.187.755 €	871.109 €	301.032 €	1.776.620 €	82.950 €	159.468 €
VALOR SOCIAL NO MERCADO [VSNM]	0 €	0 €	0 €	- €		
<b>VALOR SOCIAL INTEGRADO BRUTO [VSIBruto]</b>	<b>3.187.755 €</b>	<b>871.109 €</b>	<b>301.032 €</b>	<b>1.776.620 €</b>	<b>82.950 €</b>	<b>159.468 €</b>

#### FactGestion

	SOCIEDAD	ADMINISTRACIÓN PÚBLICA	TRABAJADORAS	CLIENTES / USUARIOS	FINANCIADORES	ORGANIZACIÓN
VALOR ECONOMICO DISTRIBUIDO	620.935 €	287.483 €	220.621 €		0 €	112.831 €
VALOR INDUCIDO PROVEEDORES [EXPLOTACIÓN]	597.605 €	310.201 €	165.441 €		52.751 €	73.575 €
VALOR INDUCIDO PROVEEDORES [INVERSIÓN]	0 €	0 €	0 €		0 €	0 €
VALOR ESPECÍFICO DE ACTIVO	1.613.222 €			1.613.222 €		
VALOR SOCIAL DE MERCADO [VES]	2.831.762 €	597.684 €	386.062 €	1.613.222 €	52.751 €	186.405 €
VALOR SOCIAL NO MERCADO [VSNM]	0 €	0 €	0 €	- €		
<b>VALOR SOCIAL INTEGRADO BRUTO [VSIBruto]</b>	<b>2.831.762 €</b>	<b>597.684 €</b>	<b>386.062 €</b>	<b>1.613.222 €</b>	<b>52.751 €</b>	<b>186.405 €</b>

#### GestInteg

	SOCIEDAD	ADMINISTRACIÓN PÚBLICA	TRABAJADORAS	CLIENTES / USUARIOS	FINANCIADORES	ORGANIZACIÓN
VALOR ECONOMICO DISTRIBUIDO	2.190.663 €	1.074.271 €	848.711 €		79.222 €	188.458 €
VALOR INDUCIDO PROVEEDORES [EXPLOTACIÓN]	1.608.215 €	834.783 €	445.219 €		141.957 €	197.997 €
VALOR INDUCIDO PROVEEDORES [INVERSIÓN]	34.083 €	19.491 €	10.117 €		1.318 €	3.157 €
VALOR ESPECÍFICO DE ACTIVO	4.226.598 €			4.226.598 €		
VALOR SOCIAL DE MERCADO [VES]	8.059.559 €	1.928.546 €	1.304.047 €	4.226.598 €	222.497 €	389.611 €
VALOR SOCIAL NO MERCADO [VSNM]	0 €	0 €	0 €	- €		
<b>VALOR SOCIAL INTEGRADO BRUTO [VSIBruto]</b>	<b>8.059.559 €</b>	<b>1.928.546 €</b>	<b>1.304.047 €</b>	<b>4.226.598 €</b>	<b>222.497 €</b>	<b>389.611 €</b>

# Anexo 3

## Cálculo del VSI ponderado para cada una de las empresas licitadoras

*AH Asociados*

	SOCIEDAD	ADMINISTRACIÓN PÚBLICA	TRABAJADORAS	CLIENTES / USUARIOS	FINANCIADORES	ORGANIZACIÓN
VALOR ECONOMICO DISTRIBUIDO	287.853 €	101.802 €	65.614 €	0 €	319 €	120.118 €
VALOR INDUCIDO PROVEEDORES [EXPLOTACIÓN]	78.989 €	41.001 €	21.867 €	0,00 €	6.972 €	9.725 €
VALOR INDUCIDO PROVEEDORES [INVERSIÓN]	8.371 €	4.787 €	2.485 €	0,00 €	324 €	775 €
VALOR ESPECÍFICO DE ACTIVO	375.000 €	0 €	0 €	375.000 €	0 €	0 €
VALOR SOCIAL DE MERCADO [VES]	750.213 €	147.590 €	89.966 €	375.000 €	7.615 €	130.618 €
VALOR SOCIAL NO MERCADO [VSNM]	0 €	0 €	0 €	- €	0 €	0 €
<b>VALOR SOCIAL INTEGRADO BRUTO [VSIbruto]</b>	<b>750.213 €</b>	<b>147.590 €</b>	<b>89.966 €</b>	<b>375.000 €</b>	<b>7.615 €</b>	<b>130.618 €</b>

*Arquitectos Sin Fronteras*

	SOCIEDAD	ADMINISTRACIÓN PÚBLICA	TRABAJADORAS	CLIENTES / USUARIOS	FINANCIADORES	ORGANIZACIÓN
VALOR ECONOMICO DISTRIBUIDO	100.084 €	81.211 €	8.789 €	0 €	51 €	9.311 €
VALOR INDUCIDO PROVEEDORES [EXPLOTACIÓN]	197.772 €	102.658 €	54.751 €	0,00 €	17.457 €	24.349 €
VALOR INDUCIDO PROVEEDORES [INVERSIÓN]	0 €	0 €	0 €	0,00 €	0 €	0 €
VALOR ESPECÍFICO DE ACTIVO	375.000 €	0 €	0 €	375.000 €	0 €	0 €
VALOR SOCIAL DE MERCADO [VES]	672.855 €	183.869 €	63.540 €	375.000 €	17.509 €	33.660 €
VALOR SOCIAL NO MERCADO [VSNM]	0 €	0 €	0 €	- €	0 €	0 €
<b>VALOR SOCIAL INTEGRADO BRUTO [VSIbruto]</b>	<b>672.855 €</b>	<b>183.869 €</b>	<b>63.540 €</b>	<b>375.000 €</b>	<b>17.509 €</b>	<b>33.660 €</b>

*FactGestion*

	SOCIEDAD	ADMINISTRACIÓN PÚBLICA	TRABAJADORAS	CLIENTES / USUARIOS	FINANCIADORES	ORGANIZACIÓN
VALOR ECONOMICO DISTRIBUIDO	144.339 €	66.827 €	51.284 €	0 €	0 €	26.228 €
VALOR INDUCIDO PROVEEDORES [EXPLOTACIÓN]	138.916 €	72.108 €	38.457 €	0,00 €	12.262 €	17.103 €
VALOR INDUCIDO PROVEEDORES [INVERSIÓN]	0 €	0 €	0 €	0,00 €	0 €	0 €
VALOR ESPECÍFICO DE ACTIVO	375.000 €	0 €	0 €	375.000 €	0 €	0 €
VALOR SOCIAL DE MERCADO [VES]	658.254 €	138.934 €	89.742 €	375.000 €	12.262 €	43.331 €
VALOR SOCIAL NO MERCADO [VSNM]	0 €	0 €	0 €	- €	0 €	0 €
<b>VALOR SOCIAL INTEGRADO BRUTO [VSIbruto]</b>	<b>658.254 €</b>	<b>138.934 €</b>	<b>89.742 €</b>	<b>375.000 €</b>	<b>12.262 €</b>	<b>43.331 €</b>

*Gestinteg*

	SOCIEDAD	ADMINISTRACIÓN PÚBLICA	TRABAJADORAS	CLIENTES / USUARIOS	FINANCIADORES	ORGANIZACIÓN
VALOR ECONOMICO DISTRIBUIDO	194.364 €	95.313 €	75.301 €	0 €	7.029 €	16.721 €
VALOR INDUCIDO PROVEEDORES [EXPLOTACIÓN]	142.687 €	74.065 €	39.502 €	0,00 €	12.595 €	17.567 €
VALOR INDUCIDO PROVEEDORES [INVERSIÓN]	3.024 €	1.729 €	898 €	0,00 €	117 €	280 €
VALOR ESPECÍFICO DE ACTIVO	375.000 €	0 €	0 €	375.000 €	0 €	0 €
VALOR SOCIAL DE MERCADO [VES]	715.075 €	171.108 €	115.700 €	375.000 €	19.741 €	34.568 €
VALOR SOCIAL NO MERCADO [VSNM]	0 €	0 €	0 €	- €	0 €	0 €
<b>VALOR SOCIAL INTEGRADO BRUTO [VSIbruto]</b>	<b>715.075 €</b>	<b>171.108 €</b>	<b>115.700 €</b>	<b>375.000 €</b>	<b>19.741 €</b>	<b>34.568 €</b>