

# **ESTUDIO DE VIABILIDAD ECONÓMICO – FINANCIERA DEL EXPEDIENTE PARA LA EXPLOTACIÓN DEL BAR – CAFETERÍA DE LA POLICÍA DE LA BASE AÉREA DE MORÓN**

## **1. Objeto y justificación del estudio**

Como actuación previa a la contratación de una concesión del servicio para la explotación del bar-cafetería de la policía de la Base Aérea de Morón, se redacta el presente estudio de viabilidad económico - financiera.

En este documento se desarrollan los aspectos más importantes que configuran la concesión del servicio, exponiendo las características y realizando una valoración y justificación de la viabilidad económica del servicio que se va a prestar en la Unidad.

El presente Estudio de Viabilidad Económico - Financiera se redacta de conformidad con la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público, por la que se transponen al ordenamiento jurídico español las Directivas del Parlamento Europeo y del Consejo 2014/23/UE y 2014/24/UE, de 26 de febrero de 2014 (en adelante LCSP), norma que exige que en los contratos de concesión de servicios la tramitación del expediente vaya precedida de la realización y aprobación de un estudio de viabilidad de los mismos, que será vinculante si concluye en la inviabilidad del proyecto.

## **2. Finalidad y justificación del servicio**

La finalidad del contrato es la explotación del bar - cafetería de la policía de la Base Aérea de Morón, con el que se pretende:

- Ofrecer alimentos y bebidas al personal de la Base Aérea de Morón.
- Aportar una mayor calidad del servicio para una mayor satisfacción de los usuarios, constituyendo un espacio para el esparcimiento de los mismos.

La incidencia que supone esta concesión de servicios puede ser valorada como positiva, tanto para los usuarios como para la Base Aérea.

## **3. Justificación de las ventajas que aconsejan la utilización del contrato de concesión de servicios**

Tal y como establece el artículo 15 de la LCSP, el contrato de concesión de servicios es aquel en cuya virtud uno o varios poderes adjudicadores encomiendan a título oneroso a una o varias personas, naturales o jurídicas, la gestión de un servicio cuya prestación

sea de su titularidad o competencia, y cuya contrapartida venga constituida bien por el derecho a explotar los servicios objeto del contrato o bien por dicho derecho acompañado del de percibir un precio.

Conforme al artículo 14, apartado 4, el derecho de explotación de los servicios implica la transferencia al concesionario del riesgo operacional, abarcando el riesgo de demanda, el de suministro, o ambos. Se entiende por riesgo de demanda el que se debe a la demanda real de los servicios objeto del contrato y riesgo de suministro el relativo al suministro de los servicios objeto del contrato, en particular el riesgo de que la prestación de los servicios no se ajuste a la demanda.

La exposición del concesionario al riesgo de mercado constituye el factor clave para haber optado por el contrato de concesión de servicio frente al contrato de servicios, ya que constituye un incentivo fundamental para que el contratista ponga todos los medios a su alcance con el objetivo de obtener la mayor afluencia posible y rentabilizar la explotación ofreciendo un servicio de calidad a los usuarios. La asunción del riesgo por el concesionario redundará en la buena gestión del establecimiento lo que incidirá en una mayor satisfacción de los usuarios.

Además, a través del contrato de concesión de servicio, el contratista deberá abonar un canon trimestral, por lo que esta explotación no supone en principio gasto alguno para la Administración.

#### **4. Inversiones a realizar**

No se prevé que el concesionario realice ningún tipo de inversión u obra en las instalaciones del bar - cafetería para realización de dicha actividad, salvo aquellos mantenimientos, revisiones, adaptaciones o mejoras que, sin que supongan la ampliación de la superficie ocupada originariamente, desee realizar el concesionario con carácter voluntario y sin coste alguno para la Administración. Incidir que se cede el uso del continente en sí mismo, sin contenido ninguno, por lo que se puede considerar como inversión los materiales y maquinarias necesarias para la realización de la actividad de forma satisfactoria.

## **5. Previsiones sobre la demanda de uso**

Los usuarios del bar - cafetería será el personal de la Base Aérea de Morón, que en estos momentos ronda las 1.500 personas. Estas instalaciones no están abiertas al público en general.

La demanda no vinculada al uso diario de los trabajadores, dependerá de algunos factores como la calidad/precio del servicio prestado por el concesionario, el trato dado a los usuarios, el servicio ofrecido, etc.

La demanda real así como el gasto medio por usuario es de difícil previsión. En todo caso, cabe suponer que el concesionario pondrá todos los medios a su alcance con objeto de obtener la mayor demanda posible y rentabilizar su explotación.

Se estima una media de usuarios diarios de 100 personas, contando solamente con los días laborales.

En cuanto a la competencia y el factor proximidad, existen cuatro bares – cafeterías más ubicados dentro de la Unidad. El bar-cafetería de la policía está ubicado dentro de la Base Aérea.

El bar-cafetería tiene una demanda más o menos constante durante periodo laboral. El aumento de esta demanda también varía en función de la calidad de los servicios prestados por el concesionario.

Teniendo en cuenta las limitaciones expuestas, se plantea un escenario de demanda del servicio formada por una demanda fija constituida por los trabajadores de la Base Aérea y resto de Unidades desplegadas en ella. Y por otro lado, una demanda variable en función de los factores mencionados anteriormente.

## **6. Estudio de impacto ambiental**

No se estima necesario la realización de Estudio de impacto ambiental, ya que no se prevé incidencia ambiental negativa sobre el entorno. Las instalaciones disponen de las

condiciones higiénico - sanitarias y demás requisitos para el ejercicio de la actividad.

El adjudicatario estará obligado a cumplir con la política medioambiental del Ejército del Aire. Todos sus trabajadores aceptarán dicha política, y la asumirán como propia.

El adjudicatario será responsable de la retirada de todos los residuos y embalajes que se generen por la prestación del servicio.

#### **7. Prevención de riesgos laborales**

El contratista deberá cumplir obligatoriamente con lo requerido en materia de seguridad y salud laboral tanto por la legislación aplicable como por las normas internas del organismo contratante. De un modo explícito, los licitadores deberán hacer constar en sus ofertas la aceptación de lo requerido en el párrafo anterior.

La Oficina de Prevención de Riesgos Laborales (OPRL) de la Base Aérea de Morón velará por el cumplimiento de la legislación aplicable por parte de los trabajadores.

#### **8. Riesgos operativos y tecnológicos y duración de la concesión:**

La duración de la concesión será de cuatro años, con posibilidad de ser prorrogado por otros dos. Durante los años que dura la concesión y según establece la ley, la empresa concesionaria asumirá el riesgo de acuerdo con los escenarios planteados en su oferta económica.

#### **9. Coste y financiación de la inversión**

De acuerdo con lo estipulado en el punto 4 del presente estudio, no se prevé que el concesionario tenga que llevar a cabo inversiones u obras, salvo posibles mejoras que ofrezcan los licitadores en el procedimiento de adjudicación, que será a su cargo.

#### **10. Costes del concesionario.**

El concesionario no tendrá que hacer frente a los gastos de luz y de agua de las instalaciones, ni tampoco deberá abonar alquiler por el uso del local que se le cederá para la prestación del

servicio concedido durante la duración de la concesión. Pero sí que tendrá que hacerse cargo del resto de costes que afecten a su actividad.

En particular, el único coste fijo que se considera como resarcimiento a la Administración por los costes de local, agua y electricidad, será el canon por la prestación del servicio en régimen de concesión. A estos efectos, se considera que habrá de ser una cantidad reducida y de pago trimestral, para facilitar la rentabilización del servicio.

### **11. Previsión de cuenta de resultados y rentabilidad**

Considerando como premisa de partida una demanda diaria de unas 100 personas, a 3,5 € de gasto promedio y contando solamente los días laborales (fuera fin de semana y festivos), se estiman unos ingresos relacionados en la siguiente tabla.

	Estimación de ingresos anuales	Estimación de costes anuales
Ingresos anuales estimados	84.000,00 €	
Compras y aprovisionamientos		39.000,00 €
Material de limpieza		200,00 €
Canon		800,00 €
Servicios profesionales independientes (gestoría)		400,00 €
Sueldos y salarios		37.968,84 €
Costes Totales anuales estimados		78.368,84 €
<b>Beneficio / Pérdida</b>	<b>5.631,16 €</b>	

\*Ingresos anuales sin IVA

Los cálculos de sueldos y salarios se han calculado conforme al Convenio Colectivo: Sector Hostelería para la provincia de Sevilla. El establecimiento se clasifica dentro de los establecimientos de la sección 3ª (restaurante de 1 tenedor, Tabernas con Comidas, Colectividades, Pizzerías, Hamburgueserías, Bagueterías, Bocadillerías y Self- Service). Para dicho cálculo partimos de tres trabajadores de cuarto nivel.

Con una promoción adecuada, una explotación diligente, una atención personalizada y una oferta de servicios, se prevé que la explotación cubra los costes e incluso deje un margen normal de beneficios. En base a experiencias anteriores, se ha comprobado que

si el servicio prestado por el adjudicatario es de calidad, la demanda prevista se incrementa al aumentar la afluencia de consumidores y por tanto los beneficios de la explotación aumentan.

11. **Posibles ayudas.**

No se prevén ayudas o subvenciones públicas.

El Teniente Jefe de SEINT de la B.A. Morón

- Elías Mérida Pérez -