



Universidad Autónoma
de Madrid

*Estudio de viabilidad económico-financiera del contrato de
concesión de servicios de la Tienda de Informática de la
Universidad Autónoma de Madrid*



INDICE

CONTRATO DE CONCESIÓN DE SERVICIOS	2
OBJETO Y JUSTIFICACIÓN DEL ESTUDIO	2
DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD.....	3
ESTUDIO DE LA VIABILIDAD ECONÓMICO-FINANCIERA.....	3
ESTIMACIÓN DE GASTOS	3
ESTIMACIÓN DE INGRESOS	3
ESTIMACIÓN DE BENEFICIOS	6
VIABILIDAD ECONÓMICO-FINANCIERA DE LA CONCESIÓN	7
ANEXOS.....	8

CONTRATO DE CONCESIÓN DE SERVICIOS

El presente contrato tiene la calificación de **contrato de concesión de servicios** de conformidad con lo dispuesto en el **artículo 15 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 (LCSP en adelante).

De conformidad con lo dispuesto en su **artículo 15**, el **contrato de concesión de servicios** es aquel en virtud del cual 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.

Este 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.

Así, la elección de este modelo de contratación se encuentra justificada en las siguientes ventajas cuantitativas y cualitativas:

1º. La UAM es propietaria de las instalaciones donde presta el servicio, sin embargo, no dispone del personal en plantilla necesario para desempeñar la gestión del mismo.

2º. La transferencia del riesgo operacional hacia una empresa especializada en la prestación de este tipo de servicios permite a la UAM que la actividad se siga realizando con las garantías necesarias y minimiza el impacto que pudiera derivarse de la gestión propia por las variaciones en la demanda.

3º. No se hace necesaria ninguna otra inversión distinta de la meramente destinada a la reposición de los elementos o contemplada, en su caso, en el PPT o en los aspectos a valorar en materia de inversión en los criterios de valoración, según su período normal de amortización.

OBJETO Y JUSTIFICACIÓN DEL ESTUDIO

De conformidad con lo dispuesto en el artículo **285.2 LCSP**, la tramitación de un expediente de concesión de servicios “...irá precedida de la realización y aprobación de un **estudio de viabilidad** de los mismos o en su caso, de un **estudio de viabilidad económico-financiera**, que tendrán carácter vinculante en los supuestos en que concluyan en la inviabilidad del proyecto...”

En dicho precepto no se precisa en qué casos se podrá optar por una u otra posibilidad. Por ello, acudimos a lo dispuesto, por analogía, en el artículo **247 de la LCSP**, correspondiente a las actuaciones preparatorias del contrato de concesión de obras. En virtud de lo dispuesto en su apartado sexto, “...se podrá **acordar motivadamente la sustitución del estudio de viabilidad** a que se refieren los apartados anteriores **por un estudio de viabilidad económico-financiera** cuando por la naturaleza y finalidad de las obras o por **la cuantía de la inversión requerida considerara que éste es suficiente...**”

Debido a la **limitada cuantía de la inversión requerida**, se considera **suficiente** la elaboración del presente **estudio de viabilidad económico-financiera**.

En el presente documento se desarrollan los aspectos más importantes que configuran la concesión, exponiendo sus características, realizando una valoración y justificando la viabilidad económica del servicio que se va a prestar en esta Universidad.

DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD

La Universidad Autónoma de Madrid desarrolla sus actividades en dos diferentes Campus: el de Cantoblanco y el de Medicina. En el primero de ellos, se encuentra ubicada la Plaza Mayor que dispone de un local destinado a la venta de material informático; en el Campus de Medicina no se dispone de local, por lo que se fomentará la venta de estos productos por los sistemas de venta on-line que se consideren más apropiados para dar un buen servicio a dicha Facultad.

Estos servicios se prestan en un local de **116,32 metros cuadrados** (se adjunta plano).

Las personas usuarias del servicio a prestar son: los estudiantes, el personal docente e investigador (PDI), y el personal técnico, de gestión, y de administración y servicios (PTGAS) de la UAM, así como también el personal de las instituciones y empresas externas que tienen su sede ubicada en el Campus de Cantoblanco, entre ellas se encuentran edificios del CSIC, del Parque Científico, de la Fundación de la Universidad y las dos residencias de estudiantes, también se deben tener en cuenta el personal que trabaja en contratatas como el servicio de limpieza, mantenimiento y jardinería.

A título meramente informativo el número de estudiantes, **PDI y PTGAS de la UAM** durante el **curso académico 2023/2024** es el siguiente:

CURSO	23/24
ESTUDIANTES	29.900
PDI	3.255
PTGAS	1.086
TOTAL	34.241

ESTUDIO DE LA VIABILIDAD ECONÓMICO-FINANCIERA

ESTIMACIÓN DE INGRESOS

Para la estimación de ingresos se tienen en cuenta las siguientes variables:

- Número de potenciales usuarios.
- Periodos de explotación.
- Estimación de utilización del servicio.

POTENCIALES USUARIOS

Tomando los datos del **curso académico 2023/2024**, y considerando que a esta instalación tienen acceso todos los usuarios de la Universidad, tanto para el personal de la propia Universidad, como para los estudiantes que cursan sus estudios en ella, el número potencial de usuarios es el siguiente:

COLECTIVO	TOTALES
ESTUDIANTES	29.900
PDI	3.255
PTGAS	1.086

No obstante, a dichas cifras se les deben aplicar diversos coeficientes reductores en base a las consideraciones que a continuación se indican.

En lo que se refiere a los estudiantes, las nuevas formas de venta on-line y los hábitos de consumo, hacen que la demanda de productos de la tienda de informática no sea muy numerosa, en consecuencia, aplicamos un coeficiente del 0,5 %.

El PDI, es el colectivo con más potencial de uso de estas instalaciones, sobre todo el personal investigador que dispone de partidas presupuestarias adicionales que les permiten adquirir material informático necesario para sus proyectos de investigación. por lo que les aplicamos un coeficiente del 10 %.

El PTGAS, es un colectivo que suele utilizar la tienda de informática para compras particulares, dado que se ofrecen precios competitivos con descuentos, pero también se deben considerar las peticiones de material que se realizan desde las unidades administrativas y departamentos de cuyos pedidos son responsables el PTGAS, por lo tanto, se aplica un coeficiente del 5 %.

De la aplicación de los coeficientes indicados resultan las siguientes cifras de **potenciales usuarios**:

COLECTIVO	NÚMERO
ESTUDIANTES	150
PDI	326
PTGAS	54
TOTALES	530

PERIODO DE EXPLOTACIÓN

Para el cálculo de los ingresos de la explotación se toma el número de días de prestación de servicios, que se determinan partiendo del calendario académico y distinguiéndose, por tanto, dos períodos dentro de cada curso académico, el lectivo y el no lectivo, no computándose en ninguno de ellos los fines de semana, días festivos, y vacaciones anuales, puesto que el servicio permanece cerrado.

Teniendo en cuenta los anteriores criterios, se obtienen los siguientes datos:

PERIODO	DÍAS LABORABLES
LECTIVO	167
NO LECTIVO	44
TOTAL	211

UTILIZACIÓN DEL SERVICIO

En cuanto a la utilización del servicio hay que diferenciar el tipo de producto o servicio que se requiere, se han establecido 4 tipos: consumibles; tóner/cartuchos para impresoras; material informático como ordenadores portátiles, CPU, impresoras, pantallas; y atenciones de servicio técnico.

PERSONAL

Por lo que respecta al personal, se parte de la premisa de que los servicios de la tienda de informática los utiliza el 2 % para consumibles y tóner/cartuchos, un 0,5 % para material informático y un 4 % para servicio técnico en período lectivo; en periodo no lectivo los porcentajes serían: 1 % para consumibles y tóner-cartuchos, un 0,5 para material informático y un 2 % para servicio técnico.

ESTUDIANTES

En cuanto a los estudiantes se considera que un 0,5 % en Consumibles, tóner/cartuchos y material informático, y un 4 % en servicio técnico, hacen uso de los servicios de la tienda de informática en el período lectivo. En el periodo no lectivo, no hay usuarios de este colectivo.

De la aplicación de los porcentajes y criterios indicados al número potencial de usuarios, se obtiene la siguiente **estimación de ingresos**:

PERIODO	TIPO DE SERVICIO	USUARIOS		DÍAS EXPLOTACIÓN	PRECIO	TOTAL
		PERSONAL	ESTUDIANTES			
Lectivo	Consumibles	7,596	0,748	167	5	6.966,923
	Tóner-Cartuchos	7,596	0,748	167	85	118.435,983
	Mat. Informático	1,899	0,748	167	325	143.638,788
	Servicio Técnico	15,192	5,980	167	40	141.428,960
No lectivo	Consumibles	3,798	0	44	50	835,580
	Tóner-Cartuchos	3,798	0	44	85	14.204,520
	Mat. Informático	1,899	0	44	325	27.155,700
	Servicio Técnico	7,596	0	44	40	13.368,960
TOTAL						466.035,293

15% de ingresos personal ajeno (CSIC, Fundación, Parque Científico, Contratas, Residencia) **69.905,294**
TOTAL INGRESOS ESTIMADOS: **535.940,586**

ESTIMACIÓN DE GASTOS

La explotación del servicio conlleva una serie de gastos que se detallan a continuación.

PERSONAL

La plantilla destinada a la prestación del servicio deberá aportarla el concesionario, para realizar los cálculos del coste del personal y la cuota patronal se ha considerado que debe existir una plantilla de al menos 1 persona en la oficina, una persona para la prestación del servicio técnico, y otra persona para recogida en origen y servicio de material en destino, ambas a tiempo parcial en función de los encargos recibidos.

CANON

La finalidad principal de la tienda de informática en el ámbito universitario debe ser la de un servicio a disposición de los alumnos, personal docente y personal administrativo. Por tanto, y si bien este tipo de servicio puede generar unos ingresos para la universidad, éste no constituye el objetivo primordial.

El canon se fija en un importe de 4.000 €

PRODUCTOS DE CONSUMO

Estos datos se obtienen de la potencial venta de productos ofertados, para los que se estima un beneficio medio del 17 %.

TELÉFONO Y LECTRICIDAD

Se añade una partida, de gastos telefónicos y otra de electricidad.

OTROS GASTOS

Asimismo, se estima un 0,5 % de la totalidad de gastos para imprevistos.

RESUMEN DE GASTOS

De acuerdo con lo anteriormente indicado los **importes anuales estimados de los gastos** de explotación del servicio son los siguientes:

Conceptos	Importe anual
Sueldos y salarios	31.420,000
Seguridad Social	10.368,600
Canon	4.000,000
Productos de consumo	444.830,690
Teléfono	700,000
Electricidad	2.400,00
Otros gastos	2.468,600
Total, gastos	496.187,880

ESTIMACIÓN DE BENEFICIOS

El beneficio neto estimado de la actividad es el que figura en el siguiente cuadro:

CALCULO BENEFICIOS	IMPORTES
INGRESOS ESTIMADOS	535.940,590
GASTOS ESTIMADOS	496.187,880
BENEFICIOS ESTIMADOS	39.752,700

VIABILIDAD ECONÓMICO-FINANCIERA DE LA CONCESIÓN

De los datos anteriores se concluye la viabilidad económica del servicio, dado que los ingresos estimados son suficientes para dar cobertura a los gastos que genera la actividad, y permiten obtener unos beneficios acordes con los normales de mercado.

VALOR ESTIMADO DEL CONTRATO

De conformidad con lo dispuesto en el **artículo 101.1.b) LCSP**

*“...En el caso de los contratos de concesión de obras y de **concesión de servicios**, el órgano de contratación tomará el **importe neto de la cifra de negocios, sin incluir el Impuesto sobre el Valor Añadido**, que, según sus estimaciones, generará la empresa concesionaria durante la ejecución del mismo como contraprestación por las obras y los servicios objeto del contrato, así como de los suministros relacionados con estas obras y servicios...”*

En consecuencia, el valor estimado del Contrato asciende a: **2.679.702,93 €uros** (teniendo en cuenta que los años de contrato son 2+1+1+1).

ANEXOS