



Informe de viabilidad del servicio de Piscina en el Campus de Vera

El servicio de Piscina en el Campus de Vera se viene gestionando, ininterrumpidamente, desde hace unos 30 años en la modalidad del Contrato de Gestión de Servicios Públicos.

Tras la última modificación de la legislación de contratos y ante la desaparición de este tipo de contrato, el art. 15 de Ley de Contratos del Sector Público (LCSP), define el Contrato de Concesión de Servicios como aquel en virtud del cual se encomienda a un tercero, a título oneroso, la gestión de un servicio de su competencia, consistiendo la contrapartida en el derecho a explotar el servicio o a percibir un precio.

Resultando que, tanto el objeto del contrato como las características del servicio de Piscina se corresponden con lo previsto en el art. citado, procede, por una parte, calificar el contrato como de Concesión de Servicios y, por otra, la apertura de un nuevo proceso de licitación a fin de adecuar la gestión del servicio a la nueva regulación.

En el marco de las actuaciones preparatorias de este contrato, el art. 285.2 de la LCSP establece que la tramitación de los contratos de concesión de servicios requerirá la previa realización y aprobación de un estudio de viabilidad del mismo o, en su caso, un estudio de viabilidad económico-financiera.

El hecho de que el servicio haya funcionado satisfactoriamente durante muchos años, es un indicador de su viabilidad. Ello, no obstante, hay otros factores que conviene tener en cuenta a la hora de determinar la viabilidad del servicio.

De acuerdo con el objeto del contrato, se trata, exclusivamente, de la explotación del servicio, es decir, que el concesionario “sólo” debe gestionarlo. En ningún caso, el contrato exige que el concesionario tenga que hacer frente a la ejecución y financiación de las obras necesarias para la adaptación del local. Tampoco las instalaciones e, incluso, el equipamiento del local. Se trata, en definitiva, de una especie de contrato “llave en mano”.

Además, no existen ayudas públicas para la explotación del servicio, ni tampoco, obviamente, ayudas a la construcción, lo cual hace más fácil y sencilla la gestión. El hecho de que el concesionario no tenga que financiar, previamente, gasto alguno favorece la viabilidad.

De lo expuesto anteriormente, cabe concluir que es viable la prestación del servicio de Piscina en el Campus de Vera, gestionado, de forma indirecta, por la Universitat Politècnica de València a través del contrato de Concesión de Servicios, siempre y



cuando las condiciones de explotación del servicio sean similares a las actuales y, en cualquier caso, en condiciones de exclusividad.

Acreditada la viabilidad del servicio y no siendo exigible, de acuerdo con lo dispuesto en el art. 285.2 de la LCSP, la realización de un estudio económico-financiero, incluimos, a continuación, los datos relativos al ejercicio económico de 2023, cerrado con resultado positivo, como un dato más en favor de la viabilidad del servicio de Piscina en el Campus de Vera.

Valencia, a la fecha de la firma

Josep Antoni Claver Campillo

Secretario General



ANEXO

Análisis de costes

Se han tenido en cuenta para su análisis los resultados obtenidos por las anteriores concesionarias en los periodos inmediatamente anteriores a este informe.

Se analizan los gastos de personal que incluyen tanto los sueldos y salarios como la seguridad social a cargo de la empresa contando que actualmente existen trabajando en la concesión 21 personas de las cuales hay, 10 trabajadores a jornada completa, 6 a más de media jornada y 5 de menos de media jornada y una persona como administradora de la propia sociedad concesionaria.

Se han tenido en cuenta, los aprovisionamientos, cánones, así como los gastos necesarios para el funcionamiento de la actividad.

Análisis de ingresos

La demanda de uso del servicio de la Piscina se fundamenta en el número de personas que forman la comunidad universitaria, así como el número de visitantes que tiene la misma.

Aunque la demanda real, así como el gasto medio por usuario es de difícil previsión en cuanto a la dependencia de la calidad/precio de los bienes ofertados, en este estudio se han analizado los ingresos de los anteriores concesionarios y se ha realizado una media de los últimos tres años.

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 la explotación.



GASTOS		
Concepto		
	Importes	Porcentaje
Sueldos y salarios	233.078,00	62,01
Seguridad social a cargo de la empresa	56.000,00	14,90
Arrendamientos y cánones	2.000,00	0,53
Reparaciones y conservación	21.000,00	5,59
Servicios profesionales independientes	12.000,00	3,19
Otros servicios	25.000,00	6,65
Primas de seguro	7.000,00	1,86
Servicios bancarios y similares	2.000,00	0,53
Publicidad y Propaganda	400,00	0,11
Suministros	5.000,00	1,33
Derechos autor	300,00	0,08
Otros tributos	12.000,00	3,19
Material Oficina	100,00	0,03
Totales	375.878,00	100,00

INGRESOS		
Concepto		
	Importes	Porcentaje
Ventas	390.000,00	100,00
Totales	390.000,00	100,00

RESULTADOS DE LA EXPLOTACIÓN

Ingresos	390.000,00	
Gastos	375.878,00	
Resultado de explotación	14.122,00	

RESULTADOS ANTES DE IMPUESTOS

Resultados de explotación	14.122,00	
Gastos financieros	3.530,50	
RAI	10.591,50	