

ESTUDIO DE VIABILIDAD ECONÓMICO – FINANCIERA DEL EXPEDIENTE CONCESIÓN DE SERVICIOS DE MÁQUINAS EXPEDENDORAS 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 servicio de máquinas expendedoras en la B.A. 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 servicio de máquinas expendedoras en la B.A. de Morón, ofreciendo al personal destinado en las citadas Bases Aéreas el servicio de máquinas expendedoras como servicio de vending. La incidencia que supone esta concesión de servicios puede ser valorada como positiva, tanto para los usuarios como para la Base Aérea, al resultar como complemento al servicio de hostelería en diferentes ubicaciones y con horario ininterrumpido.

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 anual, por lo que esta explotación no supone en principio gasto alguno para la Administración.

4. Inversiones a realizar.

Instalación de máquinas de bebidas frías, máquinas de bebidas calientes y máquinas de alimentos y bebidas (denominadas máquinas combi) en diferentes ubicaciones de esta Base Aérea (relacionadas en el PPT).

5. Previsiones sobre la demanda de uso.

Se estima que el mencionado servicio tendría una demanda constante durante el período anual, estableciendo un alto consumo en días laborales y un consumo menor en fin de semana.

En el interior de la Base, se encuentran cuatro (4) cantinas que ofrecen servicio de hostelería. Estas tienen un horario que se reduce hasta media tarde, y en fin de semana, solo una de ellas en horario de mañanas.

La idiosincrasia de la organización del trabajo en esta Base, con un gran porcentaje de servicios a turnos de 24 horas, crea la necesidad de complementar estos lugares con un servicio extra. A ello se le suma, que debido a la ubicación geográfica de la Base, un importante porcentaje del personal pernocta en ella, acentuando la necesidad de tener un servicio complementario de provisión de alimentos y bebidas al existente por cantinas.

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 para el ejercicio de la actividad.

El adjudicatario estará obligado a cumplir con la política medioambiental del Ejército del Aire y del Espacio. 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 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 dos años, con posibilidad de ser prorrogado tres años más. 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, el concesionario asumirá la instalación de las máquinas relacionadas en el PPT.

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.

11. Previsión de cuenta de resultados y rentabilidad.

Estimación de los ingresos y costes asociados a la actividad. Se manifiesta que estos datos son meras estimaciones, pudiendo variar la realidad en cuanto estimación de ingresos o costes, debiendo a hacer frente el concesionario a estas variaciones conforme al principio de riesgo y ventura del empresario.

	ESTIMACIÓN ANUALES	INGRESOS	ESTIMACIÓN ANUALES	COSTES
Ingresos anuales estimados	20.000 €			
Canon (luz y agua)			100€	
Productos alimenticios y bebidas			6.000€	
Servicios profesionales independientes (gestoría)			300€	
Combustible			1.000€	
Sueldos y salarios			2.917,46€	
Mantenimiento y repuestos de las máquinas			5.000€	
Costes Totales anuales estimados			15.517,46 €	
Beneficio/Pérdida estimado anual	4.482,54 €			

*Para la estimación del coste de la partida sueldos y salarios, se ha tomado como referencia el salario establecido para el Nivel 1, Tabla Salarial para “Cafés, *cafés bares de categoría especial, whiskerías, cervecerías, chocolaterías y heladerías*”, Convenio Colectivo del sector de hostelería provincia de Sevilla con vigencia desde el 1 de enero de 2022 al 31 de diciembre de 2024. El reponedor dedicaría en principio una jornada a la semana a reponer los productos alimenticios y bebidas.

Para la estimación del beneficio estimado, no se ha tenido en cuenta el IVA y demás cargas fiscales de aplicación.

Los criterios de adjudicación pretenden conseguir una oferta de calidad y un precio ajustado, así como el compromiso por el adjudicatario de mejorar las instalaciones, la calidad del servicio y la variedad de productos ofertados.

En el estudio de viabilidad de esta concesión, no se contemplan ayudas para la explotación del servicio, ni ejecución de obras relacionadas con el mismo.

Con una promoción adecuada, una explotación diligente, una atención personalizada y una oferta de servicios, incluidas comidas, se prevé que la explotación cubra los costes, dejando 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 aumentarán.

En la Base Aérea de Morón, a 21 de Febrero de 2024

El Jefe Accidental de la Escuadrilla de
Personal