

MEMORIA ECONÓMICA DEL CONTRATO ADMINISTRATIVO DE CONCESIÓN DEL SERVICIO DE GESTIÓN DE LAS MARQUESINAS DEL TRANSPORTE URBANO COMARCAL

Expte. 2016/PCD-GEN-MCP/000421

1.- OBJETO DE LA MEMORIA

Constituyen el objeto de la presente memoria:

- El Plan de Explotación del servicio y el análisis de su viabilidad
- La determinación del valor estimado del contrato
- La justificación de diversos aspectos de contenido económico o similar a incluir en el Pliego de Condiciones Administrativas.

2. ANTECEDENTES

El 1 de mayo de 2007 entró en vigor la vigente concesión de mobiliario del TUC, contrato con duración de 10 años los cuales vencerán en próximo mes de abril de 2017. El contrato al que se refiere esta Memoria tiene por objeto, por lo tanto, la explotación por un nuevo periodo de tiempo de un servicio que viene prestándose con anterioridad, con las especificidades y modificaciones que se recogen en los correspondientes pliegos.

Consecuentemente, los datos económicos recogidos en esta Memoria responden a la experiencia e información disponibles de la explotación real del servicio, sobre los que se han aplicado, además de las adaptaciones necesarias a los nuevos requerimientos, las hipótesis de evolución que en cada caso se han considerado razonables.

3.- DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO

El servicio de gestión de las marquesinas del Transporte Urbano Comarcal comprende la limpieza, conservación, reposición, mantenimiento y explotación publicitaria de marquesinas, postes y demás mobiliario urbano en parada, así como el suministro de aquellas otras unidades que, por necesidad de la prestación del servicio de autobús urbano, se hagan necesarias y aparezcan reflejadas en el correspondiente pliego y/o en la oferta presentada por el adjudicatario.

El parque actual está compuesto por 310 marquesinas instaladas, 255 postes y 100 paneles de información en tiempo real, totalizando 296 paneles de publicidad a dos caras.

La descripción y contenido del servicio, así como las características y previsiones del mobiliario urbano al que se refiere, se encuentran recogidas con detalle en el correspondiente Pliego de Prescripciones Técnicas del contrato.

4.- PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DEL CONTRATO

El contrato tiene una duración prevista de 3 años, con una posible prórroga de otros dos años y su comienzo está fijado para el 1º de mayo de 2017.

La retribución del concesionario la constituyen los ingresos derivados de la explotación publicitaria del mobiliario urbano incluido en el ámbito del servicio. Las tarifas aplicables serán las que en cada momento resulten propias del libre mercado publicitario y de la consiguiente estrategia empresarial del adjudicatario, por lo que no forman parte de la oferta a presentar por los licitadores.

La oferta “económica”, susceptible de valoración objetiva, vendrá dada por la cantidad de inversión anual, sea de reposición o de nueva instalación, que el licitador pone a disposición de la Mancomunidad de la Comarca de Pamplona, medida en “unidades de actuación”. Dada la diversa tipología del mobiliario en el que puede materializarse esta inversión, se ha establecido una tabla de equivalencias a “unidades de actuación” de cada tipo de mobiliario, con el doble objeto de homogeneizar las ofertas a efectos de su valoración y de adecuar su posterior ejecución a las necesidades que en cada momento plantee el Transporte Urbano Comarcal. Esta tabla es la siguiente:

- Marquesina normal: 28 u. a.
- Marquesina doble: 37 u. a.
- Marquesina estrecha: 23 u. a.
- Poste: 5 u. a.
- Panel de información: 9 u. a.

De esta forma, cada licitador ofertará el número de “unidades de actuación” que se compromete a ejecutar como parte de la prestación por la concesión de la explotación publicitaria del mobiliario. La oferta se expresará en términos anuales y será igual para cada uno de los periodos anuales del contrato, incluidos los de la posible prórroga. La Mancomunidad de la Comarca de Pamplona determinará en cada periodo el destino de las inversiones (tipo y ubicación de las inversiones) hasta completar el número de unidades de actuación comprometidas por el adjudicatario, quedando a riesgo y ventura de éste, de su capacidad de comprar y/o producir a precios más ventajosos, el coste real de la inversión. La oferta habrá de ser como mínimo de 450 unidades de actuación/año, lo que constituye el equivalente al “presupuesto base de licitación”, admitiéndose únicamente las ofertas que igualen o superen esta cantidad.

El contrato no contempla ningún tipo de retribución complementaria por parte de la Mancomunidad ni tampoco la exigencia por parte de ésta de ningún tipo de canon por la concesión del servicio.

5. PLAN DE EXPLOTACIÓN DEL SERVICIO

5.1. Hipótesis y metodología

En el Plan de Explotación se fija como horizonte temporal el de la duración máxima prevista del contrato, es decir, las cinco anualidades resultantes de añadir a las tres que constituyen la duración inicial del contrato las dos de su posible prórroga.

Por simplicidad y mejor comprensión, el análisis se divide en periodos anuales completos (cada una de las cinco anualidades citadas), independientemente de que no se correspondan con las fechas de inicio y fin de un año natural.

En aras a esta misma simplicidad, los datos se expresan en los valores monetarios previstos para 2017, no contemplándose para las futuras anualidades variación alguna por efecto del IPC por cuanto, al no preverse tampoco variaciones de actividad en ninguna de las magnitudes recogidas, el valor actual de las mismas permanecería invariable al aplicar la correspondiente tasa de descuento, que compensaría exactamente cualesquiera que fueran los índices de evolución del IPC que pudieran estimarse.

Tal y como se indica en el apartado de “Antecedentes”, la estructura de explotación del servicio y los valores asignados a cada variable se fundamentan en la información recabada a lo largo de la explotación de la actualmente vigente concesión de este servicio.

5.2. Ingresos del servicio

Se estiman en 600.938,- euros/año.

Este importe se ha calculado sobre la base de los ingresos considerados “normales” en el informe económico que sirvió de base al acuerdo de la Asamblea General de 19 de junio de 2014 acerca del restablecimiento del equilibrio económico de la concesión, solicitado por el actual adjudicatario. En dicho informe se alcanzaba a estimar en 535.025,- los ingresos considerados “normales” para el año 2013 (con un notable grado de prudencia, aun asumiendo el momento de depresión del mercado) en el ámbito de la concesión. Partiendo de esta referencia, y aplicando los índices de evolución del mercado de publicidad exterior en los últimos ejercicios, se llega a estimar el importe citado para el ejercicio 2017:

Año	Variación		Ingresos "normales" estimados
2013			535.025
2014	Real	3,4%	553.216
2015	Real	3,4%	572.025
2016	Previsión	3,4%	591.474
2017	Previsión	1,6%	600.938

Para todas las anualidades del contrato se toma el valor estimado para el ejercicio 2017, por cuanto, aun cuando se observa una recuperación del mercado, los informes consultados evidencian una ralentización de este crecimiento que hacen cuestionar

incluso el crecimiento del presente 2016. En todo caso, esta previsión responde al criterio de prudencia que debe presidir la confección un Plan de Explotación, correspondiendo a los posibles licitadores, en base a su mejor conocimiento del mercado en el que operan, ajustar a través de sus ofertas las posibles expectativas de crecimiento.

5.3. Gastos de comercialización

Gastos y comisiones por la venta de los espacios publicitarios. Se estiman en un 10% de la cifra de ventas

5.4. Gastos de limpieza, mantenimiento, explotación y generales

Comprenden el resto de los gastos de explotación del servicio, salvo los de inversión.

Se estiman en 289.811,94 euros/año para todo el periodo del contrato. Habida cuenta que la mayor parte de la inversión prevista se destinará a sustituir mobiliario antiguo, se entiende que el incremento neto previsto para del volumen total del mobiliario no alcanza a modificar sustancialmente los gastos de su mantenimiento y gestión.

El importe estimado resulta de la actualización, en función de la variación del IPC, de los valores que sirvieron de base en el procedimiento de restablecimiento del equilibrio económico de la actual concesión, anteriormente citado.

5.5. Costes de inversión

Son los costes derivados de la ejecución de las inversiones, o “unidades de actuación”, comprometidas por el adjudicatario del contrato. El Plan de Explotación se calcula sobre la base de las 450 unidades de actuación que conforman el presupuesto base de licitación, con un valor estimado, a valores de 2017, de 500,- euros por unidad de actuación, lo que dan un total de 225.000,- euros para cada una de las anualidades.

5.6. Costes de amortización

No se consideran al estar incluidos los importes brutos de las inversiones

5.7. Plan de explotación

Tomando las estimaciones desarrolladas en los apartados anteriores, resulta el siguiente Plan de Explotación para el total de la vigencia máxima prevista del contrato:

	Año 1	Año 2	Año 3	Total periodo ordinario	Año 4	Año 5	Total contrato con prórroga
INGRESOS							
Publicidad	600.938,00	600.938,00	600.938,00	1.802.814,00	600.938,00	600.938,00	3.004.690,00
GASTOS CORRIENTES							
Costes comerciales 10% sobre ventas	60.093,80	60.093,80	60.093,80	180.281,40	60.093,80	60.093,80	300.469,00
Costes mantenimiento	289.811,94	289.811,94	289.811,94	869.435,82	289.811,94	289.811,94	1.449.059,70
INVERSIONES							
Inversión (s/precios oferta)	225.000,00	225.000,00	225.000,00	675.000,00	225.000,00	225.000,00	1.125.000,00
TOTAL	574.905,74	574.905,74	574.905,74	1.724.717,22	574.905,74	574.905,74	2.874.528,70
Resultados BAI	26.032,26	26.032,26	26.032,26	78.096,78	26.032,26	26.032,26	130.161,30

De lo anterior se desprende que, aun bajo hipótesis prudentes de evolución del contrato y en particular de los ingresos por ventas, resulta para cada una de las anualidades un resultado positivo que supone un 4,3% del importe de las ventas, lo que constituye una razonable tasa de beneficio industrial, y viene a corroborar la viabilidad económica del servicio en los términos en los que se plantea su concesión.

6. VALOR ESTIMADO DEL CONTRATO

En las concesiones de servicios el valor estimado del contrato viene determinado por el valor actual de los ingresos estimados que percibirá o podrá percibir el concesionario vinculados a la explotación del servicio durante todo el periodo de la concesión, menos el valor actual del canon que en su caso haya de satisfacer el concesionario a la Administración durante el mismo período.

En el presente caso, y dado que no está prevista la exigencia de ningún tipo de canon por parte de la administración concedente, el valor estimado del contrato vendrá dado por el valor actual de los ingresos derivados de la explotación publicitaria del mobiliario urbano incluido en el ámbito del servicio, que constituyen la retribución del concesionario, a lo largo del periodo máximo de duración del contrato, es decir, las cinco anualidades resultantes de añadir a las tres que constituyen la duración inicial del contrato las dos de su posible prórroga.

Así, y conforme a las previsiones recogidas en el Plan de Explotación del Servicio, el valor estimado del contrato queda fijado en **3.004.690,- euros**.

7. JUSTIFICACIÓN DE DIVERSOS ASPECTOS DE CONTENIDO ECONÓMICO O SIMILAR A INCLUIR EN EL PLIEGO DE CONDICIONES ADMINISTRATIVAS.

7.1. Solvencia económica

Se propone que la solvencia económica contemple la exigencia de que el licitador acredite un “Importe Neto de la Cifra de Negocios” superior a 1.223.168,00,- € en al menos 2 de los 3 últimos ejercicios cerrados.

Esta condición se fija atendiendo a las referencias y recomendaciones establecidas en la Directiva 2014/24/UE sobre contratación pública (“considerando” 83) aplicadas con el mismo espíritu de prudencia frente a las restricciones injustificadas, de manera que la cifra exigida supone exactamente el doble del valor estimado de una anualidad del contrato, entendiendo que, dadas las características y flujos económicos del servicio, la mayor o menor duración del contrato no tiene por qué comportar un incremento proporcional de la capacidad económico-financiera del adjudicatario para su correcta ejecución.

7.2. Valoración de la oferta económica o de “inversión anual”

Tal y como se describe en el apartado 4 de esta Memoria, la oferta económica habitual en otro tipo de contratos se sustituye aquí por un compromiso de inversión anual en términos de “unidades de actuación”.

Se propone que la valoración objetiva de estas ofertas se realice aplicando la fórmula habitualmente empleada en las licitaciones convocadas por la Mancomunidad, adaptada a las circunstancias particulares de este contrato:

- La unidad de valoración no es monetaria, sino las citadas “unidades de actuación/año” en las que está previsto se concreten las ofertas.
- Se invierten los términos de la valoración, ameritando una mayor puntuación las ofertas que superen en mayor medida la oferta fijada como “base de licitación” mínima, al contrario de lo que sucede en las habituales valoraciones basadas en el precio.

Con ello, la fórmula de valoración se expresaría en los siguientes términos:

La puntuación de la oferta económica se obtendrá en base a la siguiente fórmula:

$$P_i = 45 * (O_i - 450) / \text{Máx} [112 \text{ ó } (O_{\text{max}} - 450)]$$

Dónde:

P_i: Puntos de valoración del precio resultantes de cada oferta, (máx. 45 puntos).

O_i: Oferta a valorar, expresada unidades de actuación/año ofertadas.

O_{max}: Oferta más alta de entre las presentadas por todos los licitadores.

Máx [112 ó (O_{max} - 450)]: Si la oferta máxima de entre las presentadas (O_{max}) fuera superior a 562 unidades de actuación/año, se aplicará el exceso sobre 450 de esa oferta máxima como divisor en la valoración de todas las ofertas; en caso de que la oferta máxima resultara igual o inferior a dichas 562 unidades de actuación/año, el

divisor tomará siempre el valor de 112, con independencia del valor alcanzado por la oferta máxima presentada.

7.3. Ofertas anormalmente altas o temerarias

Se propone igualmente adaptar los criterios habituales para la determinación de la presunción de “oferta anormalmente baja” al caso presente, en el que la temeridad de la oferta derivaría de su carácter de “anormalmente alta”.

Se propone la siguiente redacción:

Podrá presumirse que una oferta es anormalmente alta o temeraria, estándose a lo dispuesto en la LFC, respecto al procedimiento y consideraciones a seguir para resolver la admisibilidad o rechazo de dicha oferta, cuando se encuentre en los siguientes supuestos:

Si concurre un solo licitador, cuando su oferta sea superior al presupuesto base de licitación u oferta mínima exigida en más de 25 unidades porcentuales.

Si concurren dos licitadores, la que sea superior en más de 20 unidades porcentuales a la otra oferta.

Si concurren tres licitadores, las que sean superiores en más de 10 unidades porcentuales a la media aritmética de las ofertas presentadas. No obstante, se excluirá para el cómputo de dicha media la oferta de menor valor cuando sea inferior en más de 10 unidades porcentuales a dicha media. En cualquier caso, se considerará desproporcionada las ofertas que superen las 25 unidades porcentuales.

Si concurren cuatro o más licitadores, las que sean superiores en más de 10 unidades porcentuales a la media aritmética de las ofertas presentadas. No obstante, si entre ellas existen ofertas que sean inferiores a dicha media en más de 10 unidades porcentuales, se procederá al cálculo de una nueva media sólo con las ofertas que no se encuentren en el supuesto indicado. En todo caso, si el número de las restantes ofertas es inferior a tres, la nueva media se calculará sobre las tres ofertas de mayor cuantía.

8. OTRAS CONSIDERACIONES: IMPLICACIONES PRESUPUESTARIAS PARA LA MANCOMUNIDAD DE LA COMARCA DE PAMPLONA.

Tal y como se configuran los mecanismos económicos del contrato, carece de implicaciones presupuestarias, sean de gastos o ingresos, para la Mancomunidad de la Comarca de Pamplona, por lo que no se requiere ningún tipo de actuación o previsión a este respecto.

Pamplona, 18 de noviembre de 2016
Manuel Lumbreras Navas
Interventor
(Documento firmado electrónicamente)