



CONTRATO DE CONCESIÓN DE SERVICIOS PARA LA EXPLOTACION DE UNA LAVADORA Y UNA SECADORA EN REGIMEN DE AUTOSERVICIO EN EL HOSPITAL UNIVERSITARIO LA PAZ

MEMORIA ECONÓMICA Y JUSTIFICATIVA.

ESTUDIO DE VIABILIDAD ECONOMICO-FINANCIERA

1. OBJETO Y NECESIDAD DEL CONTRATO

El presente contrato tiene por objeto la instalación y explotación de una máquina lavadora y una secadora apilada, dotadas de dispositivo de pago y suministro automático de detergente y suavizante (en adelante, *las MAQUINAS*), destinadas a su uso en la planta 7ª del Hospital Maternal (en adelante 7HM) del Hospital Universitario La Paz (en adelante, HULP).

Los espacios destinados a la prestación del servicio se encuentran situados en la planta 7HM, área donde se concentran pacientes y familiares cuya estancia prolongada genera necesidades básicas adicionales, entre ellas la posibilidad de lavar y secar ropa personal. Esta necesidad se intensifica cuando la duración del ingreso impide a los acompañantes desplazarse al exterior para realizar estas tareas.

La instalación y explotación de las MAQUINAS permite cubrir adecuadamente estas necesidades, facilitando a los usuarios una mayor autonomía, comodidad y capacidad de gestión de su ropa personal. La medida se alinea con los principios de humanización de la asistencia sanitaria, contribuyendo a mejorar la calidad de la estancia hospitalaria de los familiares que acompañan a los pacientes.

Mediante este contrato se pretende dar continuidad a los servicios actualmente existentes, considerados esenciales para garantizar la adecuada atención y soporte a los familiares de los pacientes ingresados durante periodos largos de tiempo.

Para garantizar la correcta prestación del servicio que se pretende contratar es necesaria una especial cualificación que sólo las empresas del sector pueden proveer de una manera eficaz. El HULP carece de personal y medios adecuados para realizar este tipo de prestaciones. Además, de proceder a la contratación de personal especializado y de los medios materiales se incurriría en un elevado coste para el HULP, por lo que resulta necesario acudir al tipo de contratación de concesión de servicios regulado en la Ley de Contratos del Sector Público (en adelante LCSP).

El alcance del contrato se limita a la explotación exclusiva de las MAQUINAS por parte de los familiares de pacientes ingresados en las plantas del Hospital Materno/Infantil del HULP.

2. PROCEDIMIENTO DE CONTRATACION

La contratación de Las prestaciones objeto del contrato se hará a través de un procedimiento público que garantice a los licitadores un tratamiento igualitario y no discriminatorio y al HULP la contratación del servicio con la mejor relación calidad/precio. La explotación se realizará por parte del adjudicatario, atendiendo a los pliegos de condiciones y a la oferta del mismo.

Conforme a lo indicado en el artículo 15 de la LCSP, 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 contraprestación 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.

Este contrato se configura como una concesión de servicios dado que el derecho de explotación de las MAQUINAS implica la transferencia a la empresa concesionaria del riesgo operacional, que abarca tanto el riesgo de demanda como el de suministro, al ser abonados los servicios directamente por los usuarios y en consecuencia, la demanda del servicio puede ser insuficiente y de ello se pueden derivar consecuencias económicas negativas para el contratista y no está garantizado que, en condiciones normales de funcionamiento, el contratista vaya a cubrir los costes en que incurra como consecuencia de la prestación de los servicios que son objeto de este contrato.

La elección de este modelo tendrá las siguientes ventajas:

- El HULP dispone de las instalaciones donde realizar el servicio, pero no del personal en plantilla necesario para desempeñar la gestión del mismo.

- La transferencia del riesgo operacional hacia una empresa especializada en la prestación de este tipo de servicios permite al HULP que la actividad se siga realizando con las garantías necesarias y se minimice el impacto que pudiera derivarse de la gestión propia por las variaciones en la demanda.
- Para poner en marcha el servicio hace falta una inversión inicial cuyo coste debe ser asumido por el adjudicatario.

3. DIVISION EN LOTES

La prestación integra elementos comunes, suministro de detergente, suavizante, instalaciones, equipamiento, mantenimiento y demás recursos asociados que exigen una gestión unificada por un único adjudicatario, sin que resulte posible su segregación o ejecución por lotes independientes.

4. PRECIO, CANON Y VALOR ESTIMADO DEL CONTRATO

El presente contrato **no genera gasto alguno para la Administración**. El adjudicatario hará suyos los beneficios obtenidos de la prestación del servicio, con sujeción a los precios de venta al público ofertados, los cuales se entienden integrados por todos los impuestos y gastos asociados.

Asimismo, el adjudicatario deberá abonar anualmente a la Administración un canon variable por la explotación del servicio. Dicho canon se determinará aplicando un porcentaje del 16 % sobre la facturación anual obtenida por el concesionario (sin IVA). El importe resultante de la aplicación del citado porcentaje constituirá la base imponible del canon, sobre la cual se aplicará el IVA correspondiente, que será repercutido en la factura emitida al efecto.

El canon tiene por finalidad garantizar que la explotación del servicio no genere coste alguno al HULP, compensando el consumo de suministros necesarios para la prestación del servicio, así como asegurar un precio final accesible para los usuarios, evitando incrementos derivados de cánones excesivos que pudieran desvirtuar la función social del servicio.

Para la determinación del canon se ha realizado un cálculo de los costes de agua y electricidad asociados a los ciclos de lavado y secado, tomando como referencia los datos disponibles para el ejercicio 2025, que ascienden a 332,32 €/año. Este importe se ha comparado con los ingresos del periodo (2.114,09 €/año), obteniéndose un porcentaje del 16 %, que será el aplicado durante toda la ejecución del contrato. El detalle de dichos cálculos figura en el estudio de viabilidad económico-financiera del expediente.

La aplicación de un canon proporcional a los ingresos del adjudicatario implica:

- Equilibrio económico de la concesión, ya que el canon aumenta si la explotación genera mayores ingresos y disminuye si estos descienden, evitando desequilibrios artificiales.
- Ausencia de riesgos para el HULP, puesto que el adjudicatario contribuye en función del uso real de las máquinas, garantizando la cobertura de costes sin afectar a la viabilidad del servicio.
- Facilitación de la concurrencia, evitando que un canon fijo y elevado desincentive la participación cuando el volumen real de ingresos resulte incierto.

El canon así calculado es proporcionado y no altera el equilibrio económico del contrato, ya que permite al concesionario mantener un margen suficiente para garantizar la viabilidad de la explotación sin trasladar sobrecostes al usuario.

Valor estimado del contrato: 10.570,45 euros y se ha calculado en función de lo indicado en el artículo 101.1.b de la LCSP: “ A todos los efectos previstos en esta ley, el valor estimado de los contratos será determinado como sigue: ...b) En el caso de los contratos de obras y concesión de servicios el órgano de contratación tomara 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...”

5. CRITERIOS DE SOLVENCIA Y VISITA OBLIGATORIA A LAS INSTALACIONES

Solvencia económica y financiera: La exigencia de un volumen anual de negocios de 1,5 veces el valor estimado del contrato (art. 87.1.a LCSP) garantiza:

- El licitador cuenta con la estabilidad económica suficiente para asumir un contrato que se ejecuta a riesgo y ventura y que incluye la instalación, mantenimiento, reposición, gestión de incidencias y suministro de productos necesarios para el funcionamiento de las máquinas.
- La correcta prestación del servicio, ya que se requiere una estructura empresarial estable, con capacidad de absorber posibles incidencias, averías, sustituciones de equipos o variaciones de demanda sin comprometer el servicio.
- Garantiza que la empresa dispone de solvencia económica real y demostrada, evitando riesgos de incumplimiento o interrupción del servicio en un entorno hospitalario donde la continuidad es indispensable.

Solvencia técnica y profesional: Estos requisitos garantizan un servicio seguro, ordenado y sostenible:

- La acreditación de servicios previos similares (art. 90.1.a LCSP) garantiza que las empresas licitadoras disponen de experiencia real y contrastada en la instalación y explotación de máquinas de autoservicio de lavado y secado, asegurando tiempos de respuesta adecuados, mantenimiento especializado y gestión eficiente en un entorno sensible como el hospitalario.
- La exigencia de certificaciones ISO 9001 (gestión de calidad) e ISO 14001 (gestión ambiental), en el caso de que los licitadores no puedan acreditar servicios previos similares se justifica por la necesidad de asegurar procedimientos normalizados de mantenimiento, atención al usuario y resolución de incidencias, así como garantizar el cumplimiento de la normativa ambiental y de residuos en la manipulación y uso de detergentes, suavizantes, etc.

Justificación de la visita obligatoria a las instalaciones: La visita obligatoria se fundamenta en que el espacio disponible para la instalación de las máquinas se encuentra situado en una planta de hospitalización del Hospital Maternal, donde no se

pueden realizar obras. Además, el espacio destinado a las máquinas presenta dimensiones muy concretas y restrictivas (medidas irregulares, con distintas alturas), siendo imprescindible que cada licitador verifique in situ:

- La compatibilidad de las máquinas ofertadas con el espacio real.
- Las condiciones de acceso, ventilación, conexiones eléctricas e hidráulicas.
- Los condicionantes físicos que afectan directamente al montaje y al cronograma de instalación.

Esta visita evita ofertas técnicamente inviables, garantiza la igualdad entre licitadores y reduce futuros riesgos de incumplimiento, retrasos o reclamaciones. Por ello, su cumplimiento es obligatorio y su ausencia implica exclusión de la licitación.

6. CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN

Los criterios de valoración incluidos en el Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares, en adelante (PCAP), son tanto de costes como cualitativos ya que ambos son necesarios para la evaluación y posterior adjudicación de la prestación que ofrezca la mejor relación calidad/precio.

Los criterios de adjudicación definidos son adecuados, proporcionados y directamente relacionados con el objeto del contrato. Permiten valorar tanto los elementos económicos fundamentales como aspectos técnicos y operativos esenciales para garantizar un servicio fiable, eficiente y de calidad en el entorno hospitalario. Además, son proporcionados y se ajustan a los determinados en el art. 145 de la LCSP.

La ponderación de los criterios de costes es superior a la de los cualitativos debido a que en el PPT se establecen ya unas condiciones mínimas para la prestación del servicio, que son suficientes para que el mismo se desarrolle con la calidad necesaria. La valoración de los criterios cualitativos supondrá puntuar más aquellos aspectos de la prestación cuya calidad sea superior a los requisitos mínimos solicitados y al resto de ofertas de los licitadores.

Para la valoración del expediente se han establecido los siguientes criterios:

Criterios relacionados con los costes (hasta 60 puntos): En este criterio se valorarán los precios a pagar por la administración por cada una de las ingestas del paciente (desayuno, comida, merienda, cena y extras), así como los precios que abonarán los trabajadores o usuarios del HCIII en la cafetería o en las máquinas expendedoras.

Para la valoración se aplicará una fórmula proporcional que premia las ofertas más económicas dentro de los límites máximos establecidos.

Los distintos ítems a valorar se harán mediante la siguiente formula:

$$PL = PM_{\text{áx}} \times (BL / BM)$$

Donde:

PL = Puntuación otorgada al licitador.

PM_{áx} = Puntuación máxima de cada concepto.

BL: Baja licitador.

BM = mayor baja de todas las presentadas

Siendo: Baja = Precio de licitación – oferta económica del licitador

La fórmula establecida en el PCAP asignará puntos de manera proporcional a la oferta económica de los licitadores penalizando en la puntuación a las ofertas menos ventajosas económicamente.

La fórmula seleccionada, basada en una regla de tres inversa, resulta adecuada para la valoración económica del expediente por los siguientes motivos:

- Proporcionalidad: la puntuación se asigna en función directa de la baja realizada por cada licitador, garantizando que una mayor baja económica se traduzca en una mayor puntuación. Favorece así la competitividad entre ofertas.
- Equidad: permite valorar todas las bajas de forma proporcional, evitando distorsiones o saltos injustificados entre ofertas similares.
- Simplicidad y transparencia: es una fórmula fácilmente comprensible y aplicable. Facilita que los licitadores puedan prever de manera clara cómo influirá su oferta económica en la puntuación final.

2. Criterios cualitativos por juicio de valor (máximo 10 puntos)

La valoración de la Memoria Técnica permite tener en cuenta elementos esenciales para la correcta prestación del servicio en un entorno hospitalario, como son:

- Calidad, prestaciones y adecuación de las máquinas propuestas.
- Sistemas de gestión de incidencias, diagnóstico y mantenimiento preventivo.
- Gestión de incidencias por parte de los usuarios.
- Recursos humanos, suministros necesarios y procedimientos de limpieza.
- Sistemas de pago.

Estos aspectos inciden de forma directa en la continuidad del servicio, experiencia del usuario, seguridad y minimización de interrupciones, lo que resulta particularmente importante en áreas hospitalarias.

La graduación (excelente, notable, buena, no aporta) permite valorar de forma proporcional la calidad técnica ofertada, asegurando una selección basada en propuestas que aportan elementos de valor añadido respecto a lo previsto en el pliego y al resto de ofertas.

Este criterio contribuye a mejorar la eficiencia global del contrato, al priorizar propuestas con mejores sistemas tecnológicos, preventivos y organizativos, reduciendo el riesgo de fallos y el coste indirecto de las incidencias.

3. Criterios cualitativos por aplicación de fórmulas (máximo 30 puntos)

El objeto del contrato es un servicio esencial para los acompañantes de los pacientes ingresados, cuya correcta continuidad y disponibilidad resulta imprescindible para garantizar su utilidad social y su adecuada integración en el entorno hospitalario.

En este contexto, los criterios de valoración incluidos en los apartados 11.3.1 y 11.3.2 del PCAP se han incluido con el fin de mejorar la atención a los usuarios, así como la disminución de los tiempos de solución de posibles incidencias. Los criterios que se han incluido son los que a continuación se detallan:

11.3.1. Criterio: Mejora en el tiempo mínimo de atención al usuario: El Pliego de Prescripciones Técnicas (PPT) exige que el adjudicatario disponga de un sistema de gestión de reclamaciones e incidencias operativo los 365 días del año, garantizando un horario mínimo de atención presencial o telefónica de 7 horas diarias (de 10:00 a 17:00). Asimismo, requiere la presencia de personal formado que atienda este servicio. La utilización de este criterio implica:

1. Relación directa con el objeto del contrato ya que mejorar el horario de atención aumenta la accesibilidad y disponibilidad del servicio, lo cual es esencial en un entorno hospitalario con elevada afluencia y horarios variables de los usuarios.
2. Impacto directo en la satisfacción del usuario y en la eficacia del servicio. La atención por personal formado permite gestionar adecuadamente reclamaciones, incidencias y consultas, evitando interrupciones en el servicio y mejorando la percepción de seguridad y confianza.

La escala de valoración (7 h → 0 puntos, 9 h → 5 puntos, 12 h → 10 puntos, 14 h o más → 15 puntos) es un criterio objetivo, proporcional y verificable. Permite comparar ofertas de forma objetiva y fomenta la competencia en mejoras efectivas sin distorsionar la igualdad entre licitadores y contribuye a la mejor ejecución del contrato.

11.3.2. Criterio: Mejora en el tiempo máximo de solución de averías: El PPT exige que, ante una avería, la máquina debe ser reparada o reemplazada en un plazo máximo de 48 horas, plazo que no puede superarse. La utilización de este criterio implica:

- A. Relación directa con la disponibilidad del servicio ya que la reducción del tiempo máximo de reparación incide directamente en la continuidad del servicio y en su funcionamiento efectivo.
- B. Reducir el plazo de reparación a 24 h o incluso 12 h disminuye significativamente los períodos en los que el servicio pudiera no estar operativo, evitando molestias a los usuarios y garantizando un nivel adecuado de calidad.

La escala establecida (48 h: 0 puntos; 24 h: 10 puntos; 12 h: 15 puntos) permite valorar de manera objetiva la capacidad real de los licitadores y contribuye a la correcta ejecución del contrato ya que la reparación rápida es un elemento esencial para garantizar el cumplimiento del objeto contractual, evitando interrupciones prolongadas que afectarían negativamente a los usuarios del hospital.

7. CONDICIONES ESPECIALES DE EJECUCION DEL CONTRATO

Las condiciones especiales de ejecución incorporadas en el presente expediente encuentran pleno amparo en el artículo 202.2 de la Ley 9/2017, de Contratos del Sector Público (LCSP), que permite a los órganos de contratación introducir cláusulas de carácter medioambiental, social o de innovación vinculadas a la ejecución del contrato.

Además, estas condiciones se ajustan a los principios y obligaciones derivados de la Ley 1/2024, de 17 de abril, de Economía Circular de la Comunidad de Madrid, que promueve la reducción de residuos, la reutilización de productos y la transición hacia sistemas productivos sostenibles.

Dado que la actividad contractual implica:

- A. Instalación de maquinaria con embalajes, piezas y materiales diversos.
- B. Uso continuado de detergentes, suavizantes y otros productos químicos envasados.
- C. Manejo de equipos que, al finalizar el contrato, deben ser retirados o gestionados responsablemente.
- D. Generación de residuos en un entorno hospitalario, donde la seguridad y correcta gestión ambiental son esenciales.

Se establecen como condiciones especiales de ejecución las que se detallan a continuación:

1. Todos los embalajes utilizados deberán ser reciclables y su retirada será responsabilidad del adjudicatario, la segregación de los residuos generados se hará de acuerdo a la legislación vigente.
2. Los envases de los productos necesarios para el funcionamiento de las MAQUINAS deberán ser reciclables y su retirada será responsabilidad del adjudicatario, la segregación de los residuos generados se hará de acuerdo a la legislación vigente.
3. Al termino del contrato el adjudicatario priorizará la reutilización o reacondicionamiento de los equipos.

Dichas condiciones especiales guardan una relación directa y clara con la ejecución del contrato ya que afectan a actividades inherentes a la prestación (embalajes, envases, mantenimiento de máquinas y retirada final) y responden a prácticas responsables en un contexto sanitario donde la correcta gestión de residuos es esencial.

Además, son proporcionadas, económicamente asumibles y mejoran la eficiencia del contrato al optimizar la gestión ambiental y operativa del servicio (reducen el volumen de residuos que debe gestionar el HULP, garantizan el cumplimiento de la normativa vigente, favorecen la economía circular mediante la reutilización o reacondicionamiento de equipos)

8. POLIZA DE SEGURO

El objeto del contrato incluye: Instalación de maquinaria eléctrica industrial (lavadora y secadora apilada), explotación continua de las máquinas en un espacio público, servicio a familiares de pacientes, uso de equipos que consumen energía, generan calor y manejan agua, detergentes, suavizantes y sistemas electrónicos de pago. Todas estas actividades implican riesgos significativamente superiores al importe económico del contrato, tales como:

- Daños materiales al edificio, instalaciones o bienes del HULP.
- Daños personales a usuarios por posibles accidentes (quemaduras, resbalones, atrapamientos, fallos eléctricos).

- Daños derivados de fugas de agua, incendios o fallos eléctricos.
- Daños económicos causados por interrupción del servicio u otros perjuicios indirectos.

La empresa adjudicataria es responsable del mantenimiento y de la seguridad de la actividad que presta, por tanto, debe asumir las consecuencias derivadas de su explotación. La póliza de responsabilidad civil garantiza que la empresa puede asumir económicamente estos riesgos, sin trasladarlos al HULP, por lo que la exigencia de la misma al adjudicatario del contrato se encuentra plenamente justificada por la naturaleza del servicio, el entorno en el que se presta y el tipo de riesgos asociados

El riesgo económico real asociado a un siniestro no guarda relación con el importe del contrato, sino con las posibles consecuencias indemnizables, por ello, aunque el contrato tenga un valor estimado de 10.570,45 euros, los daños potenciales pueden ser muy superiores, especialmente al tratarse de una planta de hospitalización dentro de un edificio (suelos, techos, conducciones, instalaciones eléctricas y áreas contiguas), por lo que la cuantía asegurada (150.000 € por siniestro) resulta adecuada, proporcionada y necesaria para proteger los intereses del HULP y de terceros.

9. MODIFICACION DEL CONTRATO

De conformidad con lo establecido en la LCSP, se prevé la posibilidad de incorporar modificaciones al contrato dentro de los límites legalmente permitidos y siempre que dichas modificaciones hayan sido previstas de manera clara, precisa e inequívoca en los pliegos.

El objeto del contrato está claramente establecido en los pliegos que rigen la licitación. Sin embargo, las necesidades del HULP pueden requerir, durante la vigencia del contrato, la instalación de equipos adicionales en otras plantas o zonas del HULP o de sus centros adscritos ya que el HULP es un complejo hospitalario de gran extensión y elevada actividad asistencial, sujeto a variaciones permanentes en la ocupación y en la distribución de servicios. La instalación de máquinas de autoservicio de lavado y/o

secado en otras áreas del hospital o de sus centros adscritos puede resultar necesaria para:

- Atender incrementos puntuales o estables de demanda.
- Facilitar el acceso al servicio en zonas alejadas de la ubicación inicial.
- Adaptar el servicio a reorganizaciones internas, obras, ampliaciones o cambios en los flujos asistenciales.
- Asegurar la disponibilidad del servicio en unidades que lo requieran expresamente.

Por ello, se prevé la posibilidad de que el adjudicatario deba instalar una lavadora y/o una secadora adicional en otras zonas o plantas del HULP o de sus centros adscritos, garantizando así la continuidad y suficiencia del servicio sin superar el alcance razonable del contrato original ni alterar su naturaleza. Este límite cuantitativo asegura que la modificación no altera la naturaleza del contrato ni supone una variación sustancial de su objeto.

10. ESTUDIO DE VIABILIDAD

1.- Objeto y planteamiento del estudio.

El Estudio de Viabilidad se redacta de conformidad con lo establecido en el artículo 285.2 de la LCSP. Su finalidad es definir, desde una perspectiva tanto técnica como económica, las actuaciones realizadas para determinar la viabilidad económica y financiera de la concesión de servicios relativa a la instalación y explotación de una máquina lavadora y una secadora apilada, dotadas de dispositivo de pago y sistema automático de suministro de detergente y suavizante, ubicadas en la planta 7ª del Hospital Maternal del HULP.

El Estudio de Viabilidad está realizado sobre la duración del contrato (cinco años), nombrando como inicio del contrato el año uno y así sucesivamente hasta el año cinco. El año uno será el periodo en el cual se tenga que proceder a la instalación de las MAQUINAS.

Los datos con los que se ha elaborado el estudio de viabilidad son los que dispone el HULP y las hipótesis del modelo son las consideradas más adecuadas, tanto de

inversiones como de ingresos y gastos, a lo largo de la ejecución del contrato, determinando un escenario base que genere unos resultados considerados igualmente como más probables.

La modalidad de contrato que se utilizará es la de concesión de servicios que de acuerdo con el artículo 15 de la LCSP, es aquel mediante el cual uno o varios poderes adjudicadores encomiendan, a título oneroso, a una o varias personas físicas o jurídicas, la gestión de un servicio cuya prestación sea de su titularidad o competencia, y cuya contrapartida consiste en el derecho a explotar el servicio objeto del contrato, o en dicho derecho acompañado de la percepción de un precio.

El derecho de explotación de los servicios implicará la transferencia al concesionario del riesgo operacional ya que:

- No se establece que la Administración concedente abone cantidad alguna como contraprestación por los servicios prestados por el concesionario, sino que la retribución fijada como contrapartida deriva del rendimiento que pueda obtener de la explotación del servicio, respetando los términos exigidos en el PPT, a través de los precios que perciba directamente de los usuarios en concepto de precio por la utilización de los servicios.
- La Administración no garantiza a la concesionaria una remuneración fija o rentabilidad mínima, ni que vaya a recuperar todos los costes en los que incurra.

Por lo tanto, el riesgo operacional se transfiere al adjudicatario, puesto que implica un riesgo de exposición a las incertidumbres del mercado y en este caso concreto, abarca el riesgo de demanda que depende de la demanda real que hagan los usuarios de los servicios objeto del contrato.

Por último, precisar que, en esta concesión de servicios, habida cuenta del plazo de ejecución de la misma y los usuarios estimados no se considera que sean previsibles riesgos particulares en el sentido previsto en el artículo 285.1.c), que precisen de una distribución a priori de los mismos entre las partes.

En este marco, la elección del modelo de concesión de servicios se encuentra plenamente justificada por las siguientes **ventajas cualitativas y cuantitativas**:

1. El HULP es titular de las instalaciones donde debe prestarse el servicio, pero no dispone de los recursos humanos ni materiales necesarios para realizar directamente las prestaciones objeto del contrato, lo que hace necesaria su externalización mediante un operador especializado.
2. La transferencia del riesgo operacional a un operador económico con experiencia en este tipo de servicios garantiza que la actividad pueda desarrollarse con las debidas garantías de continuidad, calidad y seguridad, reduciendo al mismo tiempo el impacto que podrían generar, para el HULP, las variaciones en la demanda o en la operatividad del servicio si se gestionara internamente.
3. La puesta en marcha del servicio requiere una inversión inicial, incluyendo la provisión, instalación y configuración de las máquinas y sistemas asociados, inversión que debe ser asumida íntegramente por el adjudicatario, conforme al régimen jurídico propio de las concesiones de servicios.

2.- Estimación de la demanda.

A efectos del estudio de viabilidad, se considera un modelo en el que el servicio se seguirá prestando en las instalaciones actuales, atendiendo a lo indicado en los pliegos de condiciones y en la oferta presentada por el adjudicatario. Los usuarios del servicio serán familiares de pacientes ingresados.

La estimación de la demanda anual de ciclos de lavado y secado presenta una elevada incertidumbre, dado que depende directamente del uso real que hagan los usuarios del servicio. En la actualidad, este servicio es gestionado por una empresa externa, por lo que la información disponible por parte del HULP se limita a los datos registrados durante el ejercicio 2025: **493 ciclos de lavado y 529 ciclos de secado**. Estos valores se tomarán como referencia para el presente estudio de viabilidad, asumiendo que permanecerán constantes a lo largo de todo el periodo de ejecución del contrato.

3.- Inversión necesaria y amortización.

Para la ejecución del objeto del contrato, el adjudicatario deberá instalar una lavadora-secadora apilada. En la valoración de la inversión necesaria se han tomado como referencia los precios de mercado de equipos equivalentes a los que actualmente prestan el servicio, lo que ha permitido estimar un coste de adquisición de la maquinaria de aproximadamente 7.000 euros.

La amortización de este equipamiento se ha calculado considerando una vida útil de 10 años, aplicando a cada ejercicio del contrato la cuota correspondiente. Esta metodología resulta adecuada dado que, una vez finalizada la vigencia contractual, los bienes podrán seguir utilizándose en la actividad productiva del adjudicatario o podrán ser enajenados por su valor residual.

4.- Estimación de la facturación anual.

Para la elaboración del estudio de viabilidad, se ha estimado que la facturación correspondiente al primer año ascenderá a 2.114,09€, manteniéndose constante a lo largo de la ejecución del contrato. Esta cifra resulta de multiplicar el número de ciclos de lavado y secado realizados durante el ejercicio 2025 por el precio máximo de licitación sin IVA. Hay que señalar que los precios utilizados son máximos de licitación, los cuales previsiblemente serán mejorados por los licitadores.

	Precio maximo de licitacion sin IVA (€)	IVA 21% (€)	Precio maximo de licitacion con IVA (€)	Puntuacion Maxima	Ciclos año 2025	Ingresos sin IVA
Precio Lavado (con detergente y suavizante)	2,60 €	0,55 €	3,15 €	30 puntos	493	1.283,43 €
Precio Secado	1,57 €	0,33 €	1,90 €	30 puntos	529	830,66 €
						2.114,09 €

5.- Gastos estimados asociados a la ejecución del contrato.

Para la modelización económico-financiera se adopta una hipótesis prudente de **inflación** del 4 % anual. Aunque las previsiones del Banco de España y del Banco Central Europeo sitúan la inflación española en niveles próximos al 2 % en el medio plazo —tal y como recogen sus informes y proyecciones macroeconómicas— se opta deliberadamente por un escenario conservador.

De acuerdo con el Banco de España (Boletín Económico, marzo de 2026), las previsiones del BCE estiman que la inflación media alcanzará el 2,6 % en 2026 y el 2 % en 2027, lo que supone revisiones al alza de 0,7 y 0,1 puntos porcentuales, respectivamente, respecto a las previsiones de diciembre. No obstante, estas proyecciones están sujetas a una elevada incertidumbre, en gran parte asociada a la volatilidad del shock energético. De hecho, los escenarios alternativos elaborados por el BCE bajo supuestos de mayor persistencia del shock elevan la inflación hasta el 4,4 % en 2026 y el 4,8 % en 2027.

A la vista de este contexto y con el fin de reforzar la robustez del análisis, se considera adecuado adoptar una hipótesis del 4 % de inflación durante toda la ejecución del contrato. Este enfoque permite evitar la infraestimación de costes y proporciona un marco más sólido frente a posibles escenarios adversos.

<https://www.bde.es/f/webbe/SES/Secciones/Publicaciones/InformesBoletinesRevistas/BoletinEconomico/25/T4/Fich/be2504-it.pdfsitúan>.

<https://www.bde.es/f/webbe/SES/Secciones/Publicaciones/InformesBoletinesRevistas/BoletinEconomico/26/T1/Fich/be2601-it.pdf>

Son los que se detallan a continuación:

1. Consumo de agua y electricidad

- Agua: Según la información disponible en fichas técnicas de lavadoras de características similares, el consumo estimado es de aproximadamente 45 litros por ciclo. Para la valoración económica de este consumo se han utilizado las tarifas de suministro de agua facilitadas por el Servicio de Mantenimiento del HULP, correspondientes a finales del año 2025.
- Electricidad: A partir del análisis de las fichas técnicas de equipos equivalentes, se estima que una lavadora de estas características presenta un consumo eléctrico de 0,054 kWh por ciclo, mientras que la secadora requiere entre 3,82 y 4,65 kWh por ciclo. A efectos del presente estudio, se ha optado por considerar el valor medio dentro de dicho rango fijando un consumo de 4,235 kWh por ciclo de secado. Para la valoración económica de este consumo se han utilizado las tarifas de suministro de electricidad facilitadas por el Servicio de Mantenimiento del HULP, correspondientes a finales del año 2025.

AGUA	CICLOS 2025	LITROS/AÑO	€/LITRO	TOTAL €/ AÑO
LAVADORA 45 litros por ciclo)	493	22.185,00	0,0019	42,15 €
ELECTRICIDAD	CICLOS 2025	KWh/AÑO	€/KWh	TOTAL €/ AÑO
LAVADORA (0,054 Kw/h ciclo)	493	26,62	0,128	3,41 €
SECADORA (aprox. 4,235 Kw/h ciclo)	529	2.240,32	0,128	286,76 €
TOTAL				290,17 €
TOTAL AGUA Y LUZ				332,32 €

El coste total anual estimado derivado del consumo de agua y electricidad para el primer año del contrato asciende a 332,32 €, lo que representa un 16% de la facturación anual prevista (2.114,09 €). Este importe se configura como el canon que deberá abonar el adjudicatario para compensar el suministro de fluidos proporcionado por el HULP.

A efectos del estudio de viabilidad, la cifra correspondiente al año 1 se proyecta para los ejercicios restantes del contrato aplicando la tasa de inflación del 4 % adoptada en el modelo.

2. Consumo de suministros (detergente, suavizante, etc.). Según la información disponible, se estima que una lavadora-secadora de estas características consume una garrafa de 20 litros de detergente y suavizante por cada 250 ciclos. Aplicando esta proporción a las cifras de ciclos utilizadas como base del estudio de viabilidad, el consumo anual ascendería a 224,00 € anuales, considerando el precio unitario de los productos necesarios para la operación del equipo.

LAVADORA	CICLOS 2025	GARRAFAS/ AÑO	€/GARRAFA	TOTAL AÑO
DETERGENTE (Aprox. 250 ciclos 1 garrafa de 20 lt.)	493	2	68	136,00 €
SUAUZANTE (Aprox. 250 ciclos 1 garrafa de 20 lt.)	493	2	44	88,00 €
TOTAL				224,00 €

A efectos del estudio de viabilidad, la cifra correspondiente al año 1 se proyecta para los ejercicios restantes del contrato aplicando la tasa de inflación del 4 % adoptada en el modelo.

3. Gastos Generales (seguros, mantenimiento, etc.). La empresa adjudicataria deberá afrontar otros gastos imprescindibles para el desarrollo de su actividad, tales como gastos administrativos, de estructura, seguros, etc. A los efectos del

estudio se aplica un porcentaje del 15 % en concepto de gastos generales, tomando como referencia técnica el rango del 13-17 % recogido en el artículo 131 del RGLCAP.

A efectos del estudio de viabilidad, la cifra correspondiente al año 1 se proyecta para los ejercicios restantes del contrato aplicando la tasa de inflación del 4 % adoptada en el modelo.

Aplicando los datos y estimaciones anteriores obtendríamos la siguiente cuenta de resultados:

CUENTA DE RESULTADOS						
Períodos	1	2	3	4	5	TOTAL
Ingresos						
Ingresos por ciclos de Lavado y Secado	2.114,09 €	2.114,09 €	2.114,09 €	2.114,09 €	2.114,09 €	10.570,45 €
Total ingresos	2.114,09 €	2.114,09 €	2.114,09 €	2.114,09 €	2.114,09 €	10.570,45 €
Gastos						
Consumo de Agua y Luz	-338,25 €	-351,78 €	-365,86 €	-380,49 €	-395,71 €	-1.832,09 €
Suministros	-224,00 €	-232,96 €	-242,28 €	-251,97 €	-262,05 €	-1.213,26 €
Gastos Generales (seguros, mantenimiento, etc.)	-317,11 €	-329,80 €	-342,99 €	-356,71 €	-370,98 €	-1.717,59 €
Total gastos	-879,37 €	-914,54 €	-951,12 €	-989,17 €	-1.028,74 €	-4.762,94 €
Margen de Explotación	1.234,72 €	1.199,55 €	1.162,97 €	1.124,92 €	1.085,35 €	5.807,51 €
Amortización inversión	-700,00 €	-700,00 €	-700,00 €	-700,00 €	-700,00 €	-3.500,00 €
BAI	534,72 €	499,55 €	462,97 €	424,92 €	385,35 €	2.307,51 €
Impuesto Sociedades	-133,68 €	-124,89 €	-115,74 €	-106,23 €	-96,34 €	-576,88 €
BDI	401,04 €	374,66 €	347,22 €	318,69 €	289,02 €	1.730,63 €
					Rentabilidad	16%

Vistos los resultados de la cuenta de explotación, podemos observar que el beneficio después de impuestos se sitúa en el 16 %, lo que nos permite afirmar que el potencial beneficio es adecuado y el negocio cumple con los parámetros de rentabilidad generalmente exigidos.

El SUBDIRECTOR DE GESTIÓN Y S.S.G.G.