

Ref.: SAL  
Expte.: 17-GSP-01

**Salvador Álvarez León**, Técnico Municipal de este Il. Ayuntamiento de Mogán, Coordinador de las Áreas de Servicios Centrales, de Acción Social y Sociocomunitaria, y del Área de Urbanismo, Promoción Turística y Seguridad, en relación con el acto público celebrado el pasado 21 de diciembre de 2017, en el Salón de Actos de este Ilustre Ayuntamiento de Mogán, a los efectos de aclarar a los licitadores interesados en el procedimiento de contratación tramitado para llevar a cabo la adjudicación del "Servicio público de recogida y transporte de residuos del término municipal de Mogán", REF:17-GSP-01) cualquier cuestión suscitada tiene a bien informar de lo acontecido en dicho acto.

### DUDAS PLANTEADAS EN LA REUNIÓN CELEBRADA EL 21 de diciembre de 2017

**Respecto a la inversión en las instalaciones y % de reducción sobre el valor pendiente de amortizar a los 10 años de concesión.**

**-CONSULTA:** Según el anejo 5 del proyecto de explotación no se incorpora ninguna partida económica para la amortización de la instalación que el concesionario deberá proceder a construir, por lo que entendemos que será el Ayuntamiento el que asuma la inversión de dichas instalaciones.

**-Ayuntamiento (Técnico municipal D. Salvador Álvarez León):** No. La inversión a realizar en las instalaciones corresponde al concesionario. El estudio económico del proyecto de explotación prevé una partida económica para instalaciones, por un importe que coincide con el que luego se prevé destinar a la amortización de las instalaciones a construir.

**-CONSULTA:** El importe total son esos 2 millones al que hay que añadirle el 6% de dirección de obra y redacción de proyecto. Al no facilitarse unidades de obra ni precios descompuestos, ¿qué ocurriría en el caso de que el coste de la construcción de las instalaciones superarse el precio que nos dan?

**-Joaquín Betancor González** (Redactor del Proyecto de explotación y Pliego de Prescripciones Técnicas) : El pliego al respecto establece, en la prescripción 37, lo siguiente: "*Salvo las causas previstas en la legislación vigente, el Ayuntamiento de Mogán no asumirá incremento alguno en el presupuesto de ejecución de las obras, incluyendo sus posibles modificados, por encima del presupuesto del proyecto básico de las instalaciones, no dándole derecho, dichas modificaciones presupuestarias, a un incremento de su retribución o de la cantidad a percibir a la finalización de la concesión en concepto de cantidad pendiente de amortizar respecto de lo indicado en su oferta.*"

**-CONSULTA:** En el art. 37 del PPT se establece que el concesionario elaborará un proyecto de ejecución adaptado a la realidad de su construcción final, pero establece que salvo causas previstas en la legislación vigente no se asume incremento alguno en el presupuesto sobre el proyecto básico de las instalaciones (en el primer párrafo habla de que el proyecto básico es el incorporado al expediente), por lo tanto debemos de asumir que el precio de ejecución presupuestado en dicho proyecto básico es de 2.158.362,50 € que se incrementan en un 6% por redacción de proyecto y dirección de obra pasando a ser de un total de 2.287.864,25€.

Por otro lado en el apartado 40 del PPT se habla de la amortización de las mismas y se establece el periodo de 38 años, además de la devolución al concesionario del valor pendiente de amortizar al 10 año de contrato (valor sobre el cual se puede ofertar mejora).

Por lo tanto las dudas son las siguientes:

¿Debe de asumir el concesionario dentro de su cuenta de explotación la partida correspondiente para el pago de los costes de amortización y financiación anuales derivados de la construcción de las instalaciones, amortizadas a 38 años? Es decir, ¿añadimos un concepto de amortización de las instalaciones a 38 años dentro de nuestra cuenta de explotación?. Nosotros amortizamos las instalaciones a 38 años, entonces al año 10 de contrato el Ayuntamiento devuelve al concesionario el importe que quede por amortizar de esas instalaciones.

**-Joaquín:** Sí, los licitadores tienen que indicar en su oferta cuál es esa cantidad (criterio de adjudicación 1.2)

**-CONSULTA:** Dado que según lo expuesto no se incrementará el presupuesto del proyecto básico de construcción, ¿quién nos garantiza que la construcción de dichas instalaciones se realizará en el valor presupuestado si en el proyecto incorporado al pliego no aparecen descompuestos o unidades de obra previstas?, ¿quién asume dicho presupuesto si su elaboración sobrepasa lo estipulado en el proyecto básico?

Por último hay que proponer un porcentaje de reducción sobre el valor pendiente de amortizar a los 10 años de concesión, **valor calculado para 38 años (ya que solo se amortiza a partir del segundo año) y con un tipo de financiación del 1%**. (Según el proyecto de explotación que acompaña al PPT se habla de que las inversiones en maquinaria se calculan con un tipo del 4% frente a este 1% para la instalación). *(este último apartado es solo un comentario para ver lo desfavorable de los cálculos realizados)*

**-Ayuntamiento:** Se consultó a operadores del mercado y les preguntamos qué tipo se aplicaba a este tipo de operaciones, su respuesta fue que lo normal es un 4%, siendo un 2% para inversiones en mobiliario, si es para otro tipo de conceptos como son los terrenos puede llegar incluso al 0%. Pusimos un 4% para darles un margen de maniobra para que valorasen en su conjunto la oferta que estaban haciendo, ya que la Ley de desindexación dificulta que se realicen revisiones de precios, por lo que se creó una situación en la que el concesionario pudiese obtener los resultados adecuados. El 1% de la nave se especificó porque se sobreentiende que el concesionario será una empresa grande, y las empresas grandes operan en el mercado a este tipo.

**-Joaquín:** Son dos tipos de financiación distintos porque son inversiones distintas.

**-CONSULTA:** Recogida adicional de otro tipo de residuos.

Según apartado 15.4 del PPT se establece que el Ayuntamiento de Mogán podrá ordenar al concesionario la recogida especial de residuos admisibles en los complejos ambientales u otros centros de tratamiento sin que la realización de estos servicios otorgue al concesionario derecho a percepción económica adicional alguna. ¿De qué tipo de residuos hablamos? ¿En qué cantidad podemos estimar dichos residuos?

**-Joaquín:** No está especificado. Es una prescripción que se redactó previendo situaciones excepcionales que se puedan dar con la finalidad de que el servicio cubriese ese tipo de eventualidades muy excepcionales y ocasionales, pero sin previsión de que se pueda transformar en algo habitual. El PPT indica, para la tranquilidad del concesionario, que la realización de estos trabajos no será retribuable únicamente en caso de realización excepcional y ocasional de los mismos.

**-CONSULTA:** Acerca de la retribución por precios unitarios y unidades generadoras.

Se habla de que mensualmente se facilitarán las altas y bajas y según dichas unidades generadoras se procederá a retribuir al concesionario. Por lo tanto, la disminución del número de unidades lleva al cobro de un menor canon, pero en ningún caso y dado que este registro se actualizará mensualmente es posible proceder a reorganizar el servicio, por lo que la empresa tendrá los mismos costes de personal y maquinaria pero recibirá menor retribución por los mismos.

**-Joaquín:** Es el riesgo operacional de esta concesión.

**-Ayuntamiento:** Hay que comprender el servicio como un conjunto compuesto por el proyecto de explotación, el reglamento, el pliego y las ordenanzas. Para que el concesionario tenga garantías el Ayuntamiento tiene la intención de crear un servicio de vigilancia. El temor y el riesgo está en que no todas las potenciales unidades generadoras estén usando el servicio, por lo que ustedes pueden estimar un porcentaje de bajas de unidades generadoras.

**-Joaquín:** El concesionario tendrá que entregar su plan económico financiero de la concesión (prescripción 23), y dentro del capítulo de ingresos "tendrá en cuenta, asimismo, la minoración de los ingresos correspondiente a aquellas unidades generadoras, a las que haya considerado, que se gestionarán por sus medios algunas de las fracciones de residuos", sabiendo que en el municipio ya operan otras entidades prestando servicio y que los usuarios tendrán la oportunidad de unirse a la concesión o no. Le corresponde a los licitadores decidir o estimar los ingresos que van a tener.



**-Ayuntamiento:** La intención de Ayuntamiento es generar una ordenanza de limpieza que estipulará exigencias para los que no sean usuarios del servicio porque potencialmente podrán utilizarlos. Tendrán que presentar una documentación en unos plazos determinados, y en caso de no cumplir con estos plazos serán automáticamente incluidos dentro del padrón de la concesión. Además, los servicios a prestar tendrán la obligación de ser acordes a los de la concesión. El servicio de inspección ha de controlar el comportamiento del usuario.

**-Joaquín:** En la prescripción 1 se dice que, *"Si bien es cierto que, como tal concesión, el concesionario tendrá la facultad de proponer su modelo para atender la demanda que estime, adscribiendo los medios de todo tipo que precise para ello, no es menos cierto que, como servicio público, la estructura de medios que adscriba el concesionario deberá ser capaz de atender a todos los usuarios potenciales de la concesión"*

**-Gestión Mogán, SL( Félix Rivero Riecker (Gerente)):** Es importante considerar que los contribuyentes tienen que acreditar a 30 de diciembre que disponen de un servicio que gestione sus residuos para poder salir del padrón para todo el año. Esto es importante considerarlo de cara a la planificación.

**-Joaquín:** Se está trabajando en la ordenanza de gestión, pero existe un reglamento del servicio que es el que verdaderamente regula cómo se relacionan los usuarios con la concesión. En él se regulan los procedimientos a seguir para entrar o salir de la concesión.

**-CONSULTA:** respecto a las ordenanzas, ¿cuándo estarían disponibles?

**-Ayuntamiento:** La intención del Ayuntamiento es contar con todas las partes integrantes del servicio antes de que éste sea adjudicado.

En lo relativo a la **RETRIBUCIÓN MARGINAL DECRECIENTE**, en primer lugar el concesionario en su oferta propone un % de incremento de unidades generadoras para los que se mantienen los precios unitarios propuestos y no supone una modificación del contrato (criterio 1.3.). Según el apartado 27.1.4 los incrementos de unidades generadoras se pagarán así:

Desde 0% hasta 10% al 100% de los precios unitarios adjudicados al concesionario.

Del 10% hasta el % de incremento de unidades generadoras ofertado por el licitador (crit. 1.3) se pagará al 30% de los precios unitarios adjudicados.

A partir del % de unidades generadoras que se asumen ofertado por el licitador se supone el umbral a partir del cual dará lugar a modificación del contrato.

**-Joaquín:** Sí. Se entiende que el porcentaje que ofertan está planteado en base a los medios que van a adscribir y la cantidad de residuos que pueden gestionar con los mismos, que tiene que estar entre un 20% y un 50% del número de unidades generadoras indicados en el PPT, ya que entendemos que, si el número de unidades generadoras crece más de un 50% se ha de contemplar la modificación del contrato. Esto dependerá de la oferta que presente el concesionario. En caso de que el incremento porcentual ofertado por el concesionario sea superior al 50% o inferior al 20%, se le aplicará un incremento porcentual del 35%.

Según la valoración del criterio 1.3. el % mínimo será de un 20% y el máximo de un 50%, valores por encima y por debajo se puntuarán con 0 puntos, en todo caso se aplicará un incremento porcentual del 35%, por lo tanto entendemos:

- Valores entre 0 y 20% pasarán a tener 0 puntos y se procederá a aplicar un valor porcentual de unidades generadoras que se asumen con los precios unitarios establecidos del 35%.
- Valores entre 20% y 35% tendrán la puntuación correspondiente a la fórmula del criterio 1.3 pero igualmente se aplicará un valor porcentual de unidades generadoras que se asumen con los precios unitarios establecidos del 35%.
- A partir del 35% y hasta el 50% la puntuación correspondiente y % de unidades que se oferta.
- Valores sobre el 50% puntuación 0 puntos y un incremento porcentual del 50%.

Si yo oferto un porcentaje de unidades generadoras entre un 20 y un 35% el porcentaje sobre el precio unitario de retribución es del 30% del precio que yo oferte, por lo que a partir del 35% hasta el 50 me dan la puntuación que corresponda por fórmula y el porcentaje sobre las unidades que se oferten de retribución.

**-Joaquín:** La cláusula 10.3 del PCAP sobre "Criterios de adjudicación", establece como criterio 1.3 el mayor incremento porcentual en el número de unidades generadoras de residuos receptoras del servicio, en el que

se mantienen los precios unitarios contractuales y no supone causa de modificación del contrato. A este respecto establece que el incremento ofertado deberá estar comprendido entre el 20% y el 50%, aplicándose dicho incremento ofertado en caso de resultar adjudicatario el licitador. Por su parte, los licitadores que oferten un incremento porcentual superior al 50%, o inferior al 20%, recibirán 0 puntos y se le aplicará, en caso de resultar adjudicatario, un incremento porcentual del 35%.

**-Joaquín:** El incremento mínimo del 20% se ha calculado considerando que el municipio tiene una cierta estacionalidad en la que la cantidad de residuos puede variar en torno al 20%, por lo que se ha considerado que ese 20% se debe poder absorber con los medios que los licitadores tienen que prever en el dimensionamiento del servicio.

Factor relativo al precio medio del tratamiento de los residuos

Tras la lectura del punto 27.1.5 del PPT, queda claro que en todo caso el Ayuntamiento traslada una pequeña parte del incremento del precio medio de tratamiento de los residuos al adjudicatario del servicio de recogida, cuando el PPT en su artículo 25 establece que el ayuntamiento asumirá el coste de tratamiento de los residuos.

Según la fórmula:

Cuando habla de *i* se refiere al año que se revisa el coste, *i-1* año anterior y 1 año de inicio de contrato, así tenemos:

$P_i$  = precio unitario de cada tipología de unidad generadora en el año de cálculo.

$P_{i-1}$  = precio unitario de cada tipología de unidad generadora en el año anterior al cálculo.

$C_1$  = Coste promedio del tratamiento primer año de contrato.

$C_{i-1}$  = Coste promedio del tratamiento en el año anterior al cálculo.

$T_{i-1}$  = Toneladas recogida en el año anterior.

Por lo tanto si procedemos a realizar un ejemplo para ver cómo influye esta fórmula en los precios unitarios por unidad generadora tenemos.

En primer lugar fijamos un precio promedio de tratamiento de residuos y establecemos un incremento anual de dichos precios del 1% (estos valores se toman como ejemplos simplemente para ver como afectan).

Posteriormente tomamos como cálculo el precio establecido en el pliego para las unidades generadoras tipo A, hoteles y apartoteles (por habitación) y locales profesionales, todos ellos según pliego a 59,35€.

Fijamos una producción de toneladas anuales de unas 25.380 Tn (valor que tampoco es que influya demasiado en la fórmula), así tendremos:

Ejemplo		posible incremento del precio Inc.	precio promedio tratamiento Inc.
AÑO 1	2017		50,00 €
AÑO 2	2018	1%	50,50 €
AÑO i-1	2019	1%	51,01 €
AÑO i	2020	1%	51,52 €
	2021	1%	52,03 €

**EJEMPLO DE LA PRIMERA REVISIÓN TERCERA ANUALIDAD (1 SOBRE LA QUE SE REvisa ESTE FACTOR)**

	$P_i$	unidades generadoras de este tipo	PRECIO TOTAL	
$P_i$ = P.U. VIVIENDAS APARTAMENTOS TIPO A	59,35 €	27098	1.608.266,30 €	
$C_1$ = PRECIO PROMEDIO TRATAMIENTO DE LOS RESIDUOS PRIMER AÑO DE CONCESIÓN	50,00 €			
$C_{i-1}$ = PRECIO PROMEDIO TRATAMIENTO DE LOS RESIDUOS AÑO ANTERIOR AL QUE SE REvisa (2019)	51,01 €			
$T_{i-1}$ = TONELADAS DEL AÑO ANTERIOR (Ejemplo las del 2015 del proyecto de explotación)	25.380,00			
Como no se revisaría hasta el 2020 el $P_{i-1}$ de los primeros años será el de la licitación	<b>59,20 €</b>	27098	1.604.164,11 €	-4.102,19 €

**POSIBLE SEGUNDA REVISIÓN CUARTA ANUALIDAD (2 SOBRE LA QUE SE REvisa ESTE FACTOR)**

$P_{i-1}$ = AÑO ANTERIOR	<b>59,20 €</b>			
$C_1$ = PRECIO PROMEDIO TRATAMIENTO DE LOS RESIDUOS PRIMER AÑO DE CONCESIÓN	50,00 €			
$C_{i-1}$ = PRECIO PROMEDIO TRATAMIENTO DE LOS RESIDUOS AÑO ANTERIOR AL QUE SE REvisa (2020)	51,52 €			
$T_{i-1}$ = TONELADAS DEL AÑO ANTERIOR (INCREMENTO LAS ANTERIORES UN 1%)	25.633,80			
$P_i$ para el año de cálculo	<b>58,97 €</b>	27098	1.597.934,10 €	10.232,20 €

Dado que no se revisa hasta la tercera anualidad esa primera revisión toma el P.U. el ofertado (en el ejemplo se toma el del pliego 59,35€) el precio promedio del año 1 de tratamiento de residuos (50€), el precio promedio del año anterior, segunda anualidad (51,01€) y tomamos las toneladas del año anterior (como ejemplo hemos tomado las de los residuos del proyecto de explotación para el 2015), así vemos que se pasa de un 59,35€ a 59,20€ es decir el P.U. se reduce respecto al posible ofertado en un 0,26%, si nos vamos a la segunda vez que se revisan estos factores que sería la cuarta anualidad, respecto al del año inicial que sería el contractual esta reducción pasa a ser de un 0,64%.

Estos porcentajes y los valores tomados son ejemplos, simplemente se realizan para comprobar como anualmente este valor se reduce, se revisa a la baja y que será mayor cuanto mayor incremento o subida sufran los precios de tratamiento de los residuos.

Por lo tanto y siempre que el coste de tratamiento sea superior al del primer año de contrato este precio sufrirá una disminución, a no ser que dicha fórmula esté mal planteada y la intención del ayuntamiento no



haya sido esta disminución (esta revisión sería favorable desde el momento en que  $C_1$  pase a ser no el coste del primer año de contrato sino el coste del año en que se revisa el precio).

**-Joaquín:** *"En caso de variación de alguna de las tasas de tratamiento de residuos consideradas en el cálculo del precio promedio durante la primera anualidad, se considerará, a efectos de cálculo, el valor de dicha tasa durante la primera anualidad"* (prescripción 27.1 PPT). Es decir, que el incremento de las tasas de tratamiento que pudieran producirse durante la vigencia de la concesión no tendrán efecto sobre el cálculo del precio promedio. La intención es minimizar el coste que soporta el Ayuntamiento por el tratamiento de los residuos, por lo que se pretende que se aumente la recogida selectiva y por tanto un ahorro en costes. El Ayuntamiento de Mogán busca un colaborador que contribuya a mejorar la situación de gestión de residuos del municipio. Si el trabajo del concesionario mejora año a año, el coste de tratamiento de residuos irá en disminución.

**-CONSULTA:** Respecto a la viabilidad económica de la oferta, para las unidades generadoras como son los grandes productores, los licitadores no disponemos de garantías para realizarles la recogida, ya que pueden contratar el servicio con otras empresas.

**-Joaquín:** Realmente, a día de hoy, una gran parte del servicio no lo presta el Ayuntamiento, sino que ya existen otros gestores que lo realizan.

**-Ayuntamiento:** Hay que tener en cuenta, respecto a la próxima ordenanza, que la ley 22/2011 establece que los grandes productores tienen la capacidad de gestionar ellos mismos sus residuos. El Ayuntamiento no dispone de potestad para obligar a los grandes productores a contratar el servicio con él.

**-Joaquín:** Está previsto, en el pliego, que los grandes productores de alguna fracción se pueden gestionar ellos mismos sus propios residuos de la fracción que gestionan por sí mismo, aplicándoles por ello un descuento en el precio en los términos que establezca la ordenanza fiscal.

**-CONSULTA:** En ese caso perdemos retribución por no recogerles la fracción que generan y también por los SIGs

**-Joaquín:** No se pierde, se deja de ganar porque no hay nada garantizado. Se entiende que hay riesgo.

**-Ayuntamiento:** Los licitadores tienen que tener en cuenta que se compite con el mercado.

**-Joaquín:** Los licitadores tienen que estimar el número de usuarios de la concesión, teniendo en cuenta que a día de hoy hay otras entidades que prestan el servicio y a partir de ahí tienen que estimar sus ingresos en ese escenario.

**-CONSULTA:** No se contempla revisión de precios y se supone que el servicio se puede autofinanciar por los SIGs y por la valorización, etc.

**-Joaquín:** No es autofinanciación, pero sí se considera que la retribución procedente de los SIG y de la valorización del material es susceptible de aumentar fácilmente y el incremento de ingresos producido puede suplir el incremento de costes que pueda tener la concesión. Se aclara que no es autofinanciación porque la retribución de los SIGs que se ha considerado en el proyecto de explotación es pequeña.

**-CONSULTA:** poniéndonos en un escenario negativo en el que no exista reciclaje y se escapen todos los grandes productores se perdería dinero.

**-Joaquín:** Dejando a un lado las situaciones extremas, la clave está en que el concesionario debe tener un papel activo en el aumento en la separación en origen de los residuos con la colaboración del Ayuntamiento. La realidad que se contempla es que, en un escenario en el que el concesionario tenga un papel activo, su retribución será mayor.

**-Gestión Mogán, SL:** Es comprensible la preocupación por los productores que se pueden ir, pero realmente por ordenanza aproximadamente calculamos que vamos a recuperar unas 5000 unidades a la hora de elaborar el censo. El censo puede mejorar porque se trata de una ordenanza nueva que hará que todas las unidades estén dadas de alta. Actualmente no se dispone de un censo en el que figuren todas las unidades generadoras con sus respectivos gestores, pero cuando entre en vigor la nueva ordenanza se dispondrá de toda la información con la finalidad de poder controlar que la gestión de los residuos se está realizando correctamente, ya sea por empresas externas o por el Ayuntamiento.

**-CONSULTA:** el censo tiene que estar elaborado al inicio de la adjudicación, entendiéndose que los que quieran estar fuera de la adjudicación municipal han de manifestarlo. Puede haber un gran productor que contrate el servicio por fuera y tendrá que cumplir con unas determinadas condiciones.

**-Gestión Mogán, SL:** Sí. Si la unidad generadora se incorpora nueva se le cobrará desde el inicio del trimestre, de manera que las altas se puedan organizar para el concesionario de manera eficiente. Asimismo, los que quieran salir han de manifestarlo antes del 30 de diciembre para poder planificar al año.

**Joaquín:** El artículo 23 del reglamento establece cómo pueden salir los usuarios de la concesión y dice:

*"Los grandes productores de alguna de las fracciones indicadas con anterioridad, podrán gestionar por sí mismo dicha fracción, entregando el resto de las fracciones al servicio municipal. En cualquier caso, los productores comerciales que deseen gestionar por sí mismo alguna de las fracciones de residuos deberán comunicarlo con carácter previo y surtirá efectos una vez transcurridos tres meses desde dicha comunicación, para lo cual aportarán la siguiente documentación:*

- *Contrato suscrito con gestor autorizado de residuos para la gestión del mismo.*
- *Documento de aceptación del residuo emitido por gestor autorizado para tratamiento finalista o reciclaje del mismo.*

*Asimismo, deberán conservar en el establecimiento, durante el periodo que legalmente se establezca, copia vigente de la anterior documentación, y la documentación acreditativa de las entregas realizadas a gestor autorizado"*

El concesionario cobrará por unidades generadoras a las que se les preste el servicio. Lo que afecte al porcentaje que ustedes oferten es en los precios unitarios, no en las unidades generadoras. Si el número de unidades se incrementa por encima del porcentaje que ustedes digan se revisará el contrato, pero si el número que varía de unidades generadoras entra dentro de lo previsto ofertado por ustedes, no influirá.

**-CONSULTA:** ¿Puede una unidad generadora utilizar los dos medios de recogida?

**-Joaquín:** Si es gran productor de una fracción, se la puede gestionar por sí mismo pudiendo entregar al servicio de recogida municipal el resto de fracciones, y por eso al productor se le puede aplicar una reducción del coste de la recogida y tratamiento de la fracción que gestione por su cuenta en función de lo que establezca la ordenanza fiscal, aplicándosele este descuento también al concesionario en los términos establecidos en el PPT.

**-CONSULTA:** en la edificación llama la atención que la valoración de costes de la parte del desmonte es un tanto baja, cuando se considera por nuestra parte que es una cuestión bastante complicada.

**-Ayuntamiento:** Al ser un proyecto básico, será el ejecutivo presentado por ustedes el que determine la realidad.

**-CONSULTA:** Respecto a la nave, el riesgo que se asume es el importe, metiendo en el presupuesto anual los costes de amortización. La distribución de las partidas realmente la asumirá el concesionario.

**-Joaquín:** Sí. El concesionario reflejará todo ello en su plan económico-financiero de la concesión.

**-CONSULTA:** ¿Las unidades generadoras publicadas en el pliego son las actuales? ¿Cada cuanto se actualiza?

**-Gestión Mogán, SL:** El censo es bastante exacto ahora mismo. Se actualizará trimestralmente con la entrada en vigor de la nueva ordenanza.

**-Ayuntamiento:** El censo se transformará en padrón tributario.

**-CONSULTA:** Respecto al exceso de unidades generadoras y los precios que las empresas tienen que ofertar, ¿el precio marginal se aplica mensual o anualmente?

**-Joaquín:** Se aplicará mensualmente, de modo que si un mes se incrementa el número de usuarios de la concesión y este incremento está dentro del porcentaje que el licitador oferte, en lugar de tener 32000 personas se pasan a las 38000 y está dentro del porcentaje que el licitador oferte, hasta los 32000 más el 10% se cobrará ese mismo mes. Se entiende que el número de unidades generadoras no variará significativamente, sino que serán puntuales.

Una parte importante de los ingresos vienen de entidades que ya tienen los servicios contratados con otras empresas, teniendo con éstos periodos de vigencia. Sería interesante saber qué rigidez hay dentro de los contratos suscritos con otras empresas para saber cómo han de hacerse las estimaciones.

**-Ayuntamiento:** Lo tendremos en cuenta e intentaremos conseguir esos datos.

**-CONSULTA:** Se fomentará la libre competencia pero el licitador tendrá que competir contra empresas que pueden fijar su precio, no pudiendo nosotros hacer esto.

**-Ayuntamiento:** La competencia en el precio tendrá que residir en un mejor servicio por parte del adjudicatario .

**-Joaquín:** El concesionario establecerá los precios unitarios ofertando un porcentaje de baja sobre los precios de licitación, y los precios que resulten con esa baja son los que se trasladarán a la ordenanza fiscal, "a los que se añadirán los costes de tratamiento de los residuos que soporta el Ayuntamiento de Mogán, así como los costes en que pueda incurrir el Ayuntamiento de Mogán para la gestión y recaudación de las tasas, que corresponder. en todo momento a este último" (prescripción 30 del PPT). Si el precio adjudicado al concesionario es caro, será el propio concesionario mismo el que se ponga fuera de mercado. Lo que es cierto es que el concesionario no puede renegociar si otra empresa ofrece un precio más bajo a los productores de residuos comerciales o domésticos industriales.

**-CONSULTA:** Puede darse el caso de que las empresas que ya tengan contratos tengan que renunciar a sus contratos.

**-Joaquín:** No tiene por qué. Como se dijo anteriormente, los grandes productores no estarán obligados a elegir entre entregar todos los residuos al servicio municipal o gestionar todos los residuos por si mismo, sino que tendrán la potestad de tener varios gestores para las distintas fracciones de recogida que generen de las que sean grandes productores, aplicándosele una reducción de la tasa por cada fracción que gestione por si mismo.

**-CONSULTA:** ¿el Ayuntamiento tiene la potestad de salirse del convenio que tiene con el cabildo respecto al vidrio y obligar al adjudicatario a prestar ese servicio a coste?

**-Joaquín:** Esta circunstancia está prevista como causa de modificación del contrato (cláusula 27 del PCAP), debiendo prever los licitadores en sus ofertas esta posibilidad. El concesionario tendrá que prestar el servicio "con los medios materiales adscritos por el concesionario a la prestación del servicio". Asimismo, "el concesionario asumirá el parque de contenedores que se ponga a su disposición", retribuyéndose al

concesionario con las compensaciones económicas previstas en el convenio que se suscriba. También es mencionable como causa de modificación del contrato, el pago por la cantidad de residuos generados por los grandes productores de residuos comerciales en el caso de modificación de la ordenanza fiscal en tal sentido, con el ánimo de que los grandes productores vean premiado su esfuerzo de minimizar la generación de residuos.

**OTRAS APRECIACIONES DE LAS CUALES SE DESPRENDERIA EL RIESGO Y NO GARANTIA DE LA VIABILIDAD ECONOMICA DEL SERVICIO. Comentar y confirmar:**

**1.- Número de unidades generadoras a las que se prestará servicio.**

De las 32.572 unidades generadoras, todos los relacionados con Grandes Productores no se garantiza que se vaya a realizar su recogida, ya que pueden contratarlo con otros operadores, por lo que *nuestra estimación de ingresos anuales*, base para el dimensionamiento de nuestros servicios, inversiones en maquinaria y contratación de personal puede disminuir en base a la reducción del número de unidades generadoras (Grandes Productores)

Según indica la prescripción 1 del PPT "la estructura de medios que adscriba el concesionario deberá ser capaz de atender a todos los usuarios potenciales de la concesión". Hay que aclarar también que no se garantiza que se vaya a realizar la recogida, no sólo de los grandes productores, sino de cualquier productor de residuos comerciales o domésticos industriales, que pueden gestionarse sus residuos. La diferencia, a los efectos, entre los grandes productores de una fracción y los que no lo son, es que los grandes productores de una fracción pueden gestionarse por sí mismo esta fracción (manteniendo la recogida por parte del servicio municipal del resto de fracciones) mientras que, los que no son grandes productores de ninguna fracción, si tendrán que escoger entre entregar todas las fracciones al servicio municipal de recogida o gestionar todas por sí mismo.

**2.- Fracciones a recoger a los Grandes Productores.**

Dentro de la recogida a estas unidades generadoras de Grandes Productores tampoco se garantiza que haya que recoger la totalidad de las fracciones, es decir pueden optar por la recogida de la fracción rechazo pero no la del papel-cartón, envases, etc.. que pueden autogestionarse, por lo que los posibles ingresos de las aportaciones económicas con sistemas de responsabilidad ampliada (SIGs) también disminuyen.

Es importante destacar que estos grandes generadores son los grandes productores de este tipo de residuos

**Cierto. Existe esa posibilidad. También existe la posibilidad de mejorar la recogida selectiva de aquellos productores que no realizan separación alguna actualmente.**

**3.- Hay que asumir el incremento de unidades generadoras con los precios contractuales hasta un 35%.**

Es decir aunque optemos por obtener 0 puntos en este apartado y por tanto perder puntos frente al resto de licitadores, porque nuestra oferta puede estar ajustadas a producciones y unidades generadoras, es decir no se asume un incremento de unidades productoras con los mismos precios unitarios ofertado, nos obligan a asumir un 35% del incremento de unidades generadoras.

**Cierto. En caso de ofertar un incremento porcentual inferior al 20%, y resultar adjudicatario, al concesionario se le asignará un incremento porcentual del 35%.**

**4.- Incrementos de unidades generadora ente el 10 y el 35%**

Para este incremento de unidades por encima del 10% y hasta el 35% umbral que directamente marca el pliego según el criterio 1.3 , el precio unitario por el que se pasarían a cobrar el servicio realizado a esas unidades sería del 30% del precio unitario adjudicado. (artículo 27.1.4) (es importante reflejar que una posible justificación del ayuntamiento para esta reducción del pago por unidad generadora se basa en que se puede realizar con los mismos medios planificados, esto puede ser cierto en cuanto a inversiones a realizar, pero no así en cuanto a los costes tanto de personal o maquinaria, sin entrar en detalles de nuestra oferta según el proyecto de explotación anexo al PPT si sumamos solo los costes de personal y maquinaria

esto supone un 71% del total de costes, por lo que el pago solo del 30% de la tasa es muy escaso para cubrir costes de horas extras, nuevas rutas, combustibles, mayor coste de mantenimientos, etc...)

**La retribución del exceso de unidades generadoras por encima del 10% respecto del número indicado en el PPT, y hasta el incremento porcentual ofertado por el concesionario (que será el 35% solo si es el incremento porcentual ofertado, o si el incremento ofertado es inferior al 20% o superior al 50%) se realizará a razón del 30% de los precios unitarios.**

#### **5.- Factor relativo al precio de tratamiento**

Como ya se ha visto los incrementos del precio promedio de tratamiento de residuos revisan nuestro precio unitario ofertado a la baja a partir de la tercera anualidad (solo se incrementaría estos precios en el caso de que el coste promedio de tratamiento bajase de un año a otro, algo bastante improbable), por lo tanto una pequeña parte del posible incremento de coste de tratamiento para el ayuntamiento pasa a soportarse por el concesionario del servicio de recogida.

**Según establece la prescripción 27.1 del PPT, "En caso de variación de alguna de las tasas de tratamiento de residuos consideradas en el cálculo del precio promedio durante la primera anualidad, se considerará, a efectos de cálculo, el valor de dicha tasa durante la primera anualidad". El factor relativo al precio del tratamiento ha de mejorar la retribución en caso de mejora en la recogida segregada de residuos objeto del contrato, fruto de una gestión eficiente del servicio. Sólo un empeoramiento de la recogida segregada de residuos provocaría un factor menor de la unidad.**

#### **6.- Revisión de precios**

Tal y como indica el pliego no existe revisión de precios ya que se considera se podrá autofinanciar mediante aportaciones de los sistemas de responsabilidad ampliada (SIGs), ingresos por valorización de los residuos.

Como ya hemos visto en ningún caso estos se garantizan, al no asegurar la recogida de grandes productores, las fracciones a recoger de estos, etc...

**Existe un gran margen de mejora en la segregación de residuos de aquellos productores que actualmente no lo hacen.**

En este apartado, 28 del PPT, hablan también como revisión de precios del factor relativo al tratamiento, lo que es sorprendente cuando ya hemos visto que este valor decrece los precios unitarios propuestos (a no ser que el coste promedio de los residuos baje de un año a otro).

**El factor relativo al precio medio de tratamiento no es una revisión de precios motivada por costes del concesionario, sino un factor que prima la mejora del precio medio de soporta el ayuntamiento de Mogán por el tratamiento de los residuos.**

Por lo tanto no solo no se revisan sino que además los precios ofertados pueden incluso bien sea por reducción de unidades generadoras, por cantidad de residuos o por la influencia del tratamiento de los residuos. No pudiendo además el concesionario esgrimir esto como argumento a un posible desequilibrio económico-financiero de la concesión (artículo 27.3).

**Efectivamente. Existe ese riesgo.**

Es todo cuanto tengo a bien informar a los efectos oportunos

En Mogán a 2 de enero de 2018.

EL TECNICO MUNICIPAL

Fdo.: SALVADOR ALVAREZ LEON