

EXPEDIENTE PARA CONCESIÓN ADMINISTRATIVA

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD Y PLAN ESTRATÉGICO PARA
ESTUDIO DE VIABILIDAD CONCESIÓN ADMINISTRATIVA
AISLADA PARQUE SG-45-46



**Ayuntamiento
de Las Palmas
de Gran Canaria**

Proyecto

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD Y PLAN ESTRATÉGICO PARA ESTUDIO DE VIABILIDAD CONCESIÓN ADMINISTRATIVA AISLADA PARQUE SG-45-46NIO

Elaborado por:

Consultora para el Desarrollo Exterior Canario (en adelante, CODEXCA)

Contratado por:

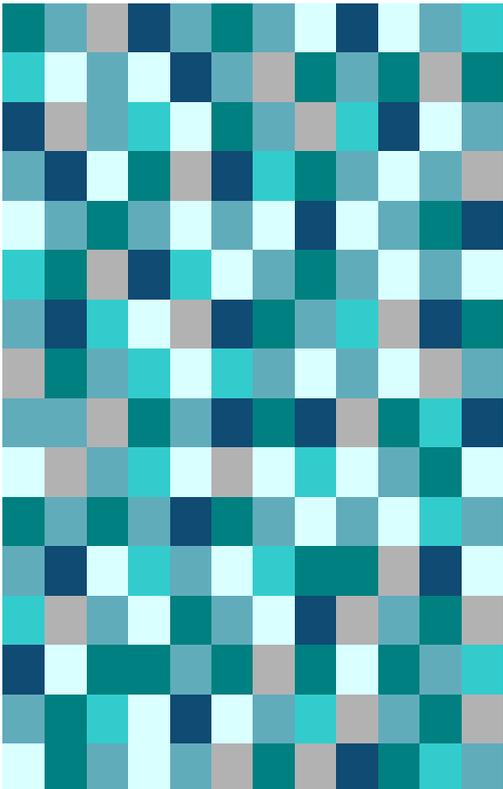
Área de Urbanismo del Ayuntamiento de Las Palmas de Gran Canaria

Fecha:

Junio de 2017

Tabla de Contenido

1	Antecedentes y objeto del documento	4
2	Características esenciales de la concesión administrativa	7
2.1	Finalidad, justificación de la obra y características esenciales (art.128 2 a).....	8
2.2	Valoración de los datos e informes existentes que hagan referencia al planeamiento sectorial, territorial o urbanístico (art.128 2 c)	10
2.3	Estudio de impacto ambiental (art.128 2 d)	15
2.4	Justificación de la solución elegida (art.128 2 e)	15
2.5	Riesgos operativos y tecnológicos (art.128 2 f).....	16
2.6	Estudios de seguridad y salud (art.128 2 h)	16
3	Previsiones sobre la demanda de uso, incidencia económica y rentabilidad (art.128 2 b)	17
3.1	Análisis descriptivo de las partidas de inversión (art.128 2 g)	18
3.2	Análisis descriptivo de las partidas de explotación	19
3.2.1	Estimación de gastos de explotación.....	20
3.2.2	Estimación de ingresos de explotación	28
3.3	Análisis de Viabilidad económico financiera	40
3.3.1	Metodología de presentación de las cuentas anuales.....	40
3.3.2	Metodología de estimación de crecimiento de anual de las cuentas.	42
3.4	Criterios y resultados de viabilidad económico-financiera	43
4	Resultados y conclusiones	44
5	Anexos	46



01.

ANTECEDENTES Y OBJETO DEL DOCUMENTO

El presente informe se realiza a petición del Área de Urbanismo Ayuntamiento de Las Palmas de Gran Canaria con el fin de estimar los elementos de inversión y explotación que determinen el precio óptimo de una concesión administrativa, tanto para el erario público como para el futuro operador.

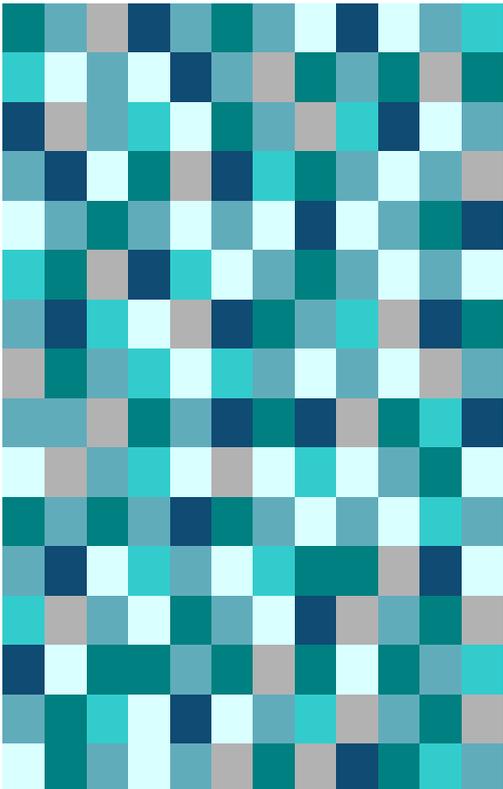
Este elemento se torna como básico para el proceso de licitación para la realización del expediente de concesión administrativa para un restaurante de comida rápida en la parcela aislada del parque SG-45-46 en Tamaraceite. El inmueble a construir objeto de este informe es una edificación aislada con servicios específicos de prestación de servicios en sala y en vehículos. Como requisitos básicos del Real Decreto Legislativo 3/2011, de 14 de noviembre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Contratos del Sector Público, en su artículo 128, destaca que el estudio de viabilidad deberá contener, al menos, los datos, análisis, informes o estudios que procedan sobre los puntos siguientes:

- a) Finalidad y justificación de la obra, así como definición de sus características esenciales.
- b) Previsiones sobre la demanda de uso e incidencia económica y social de la obra en su área de influencia y sobre la rentabilidad de la concesión.
- c) Valoración de los datos e informes existentes que hagan referencia al planeamiento sectorial, territorial o urbanístico.
- d) Estudio de impacto ambiental cuando éste sea preceptivo de acuerdo con la legislación vigente. En los restantes casos, un análisis ambiental de las alternativas y las correspondientes medidas correctoras y protectoras necesarias.
- e) Justificación de la solución elegida, indicando, entre las alternativas consideradas si se tratara de infraestructuras viarias o lineales, las características de su trazado.
- f) Riesgos operativos y tecnológicos en la construcción y explotación de la obra.
- g) Coste de la inversión a realizar, así como el sistema de financiación propuesto para la construcción de la obra con la justificación, asimismo, de la procedencia de ésta.
- h) Estudio de seguridad y salud o, en su caso, estudio básico de seguridad y salud, en los términos previstos en las disposiciones mínimas de seguridad y salud en obras de construcción.

Por todo ello, el objeto de este estudio es el de realizar un análisis de viabilidad para determinar el precio de la concesión administrativa relativa a la explotación de dicho inmueble.

Las fuentes empleadas en la elaboración del estudio de viabilidad han sido:

- Información proporcionada por el Ayuntamiento de Las Palmas de Gran Canaria, concretamente de la Concejalía de Urbanismo.
- Estadísticas oficiales (ISTAC, INE, UNIFICA, etc.).
- Memorias técnicas de la parcela, planes de movilidad urbana y características de los viales anexos.
- Diversos estudios de mercado de restauración, hábitos de consumo y estructura sectorial de actividades anexas en la parcela.
- Empresas explotadoras de servicios similares.
- Trabajos de campo para la estimación de la demanda.



02.

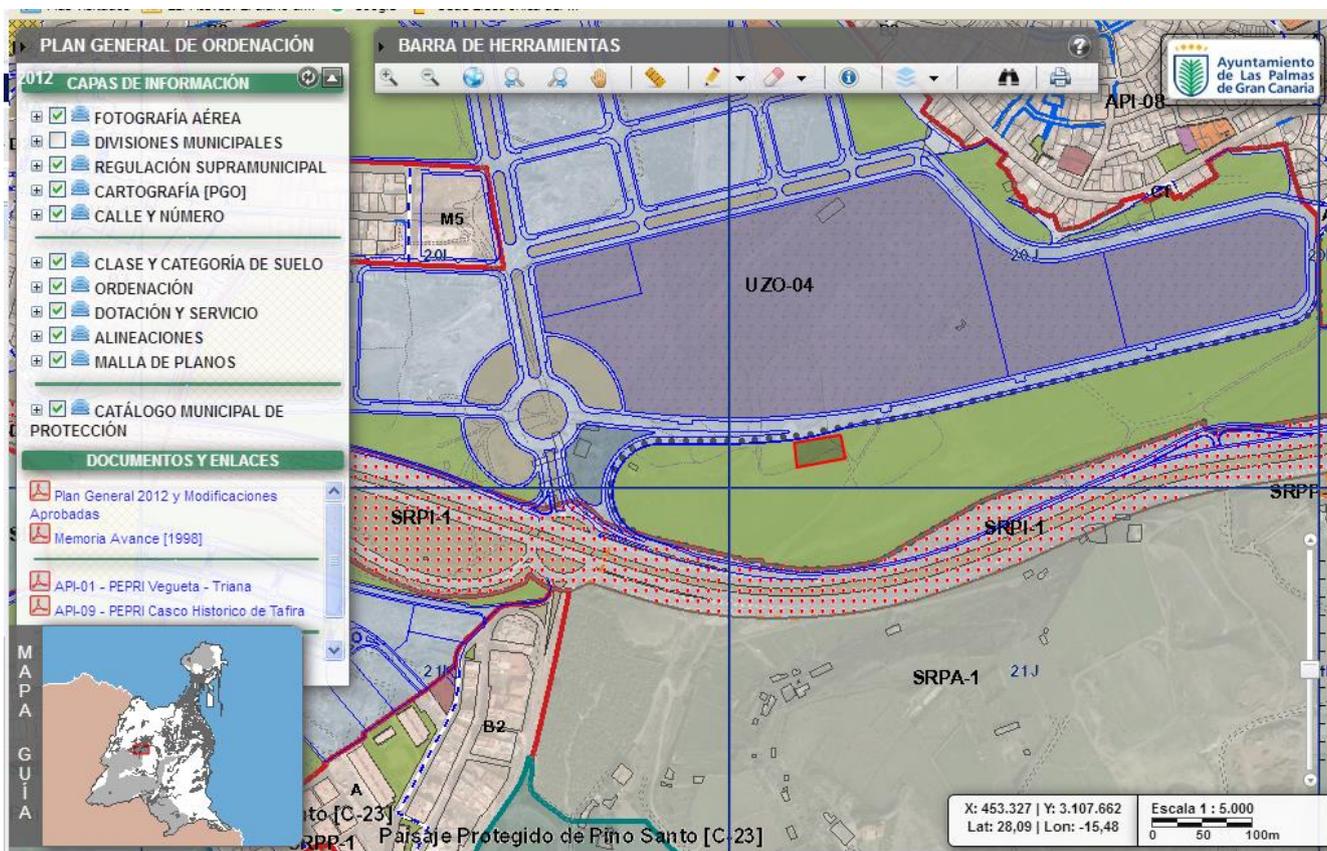
CARACTERÍSTICAS ESENCIALES DE LA CONCESIÓN ADMINISTRATIVA

2.1 FINALIDAD, JUSTIFICACIÓN DE LA OBRA Y CARACTERÍSTICAS ESENCIALES (ART.128 2 A)

La parcela objeto de concesión se ubica en el ámbito del Sistema General SG-45 con las siguientes superficies:

- Superficie de parcela : 1.500,00 m²
- Superficie ocupada: 350,00 m²
- Superficie construida: 350,00 m²

A continuación se muestra la situación de la parcela y de la posición en esta de la instalación a analizar según la localización cartográfica en el Geoportal Municipal y en fotografía aérea:





La tipología de instalación a realizar en la parcela en cuestión responde a una serie de estándares de estructura, espacios libres, servicios de ocio, servicios de restauración y área comensales. Tal y como se detalla en el presente informe, la parcela a concesionar posee un total de 1.500 metros cuadrados, de los cuales, la superficie construida con el restaurante cubrirá una superficie de 350 metros cuadrados en una planta y el resto de espacio estará dotado de espacios libres, terrazas, ajardinamientos, acceso para servicio en vehículo y aparcamientos.

En el proceso de licitación de la construcción, además de todos los códigos constructivos, se exigirán los máximos estándares de calidad, tecnología, diseño y uso de materiales, y sistemas productivos respetuosos con el medio ambiente. En el presente informe se analizarán el conjunto de las inversiones previstas a realizar a corto plazo como contraparte a la generación de beneficios anuales que posteriormente se desglosarán. Las partidas de inversión en las que se han agrupado las inversiones son:

1. **Obra civil y construcción.** Contempla la obra civil en todos sus ámbitos y las construcciones externas e internas de edificabilidad.

2. **Instalaciones y maquinaria de cocina.** Contempla todas las instalaciones técnicas así como toda la maquinaria y equipamiento productivo de cocinas y de gestión de ventas.
3. **Mobiliario y otros enseres.** Contempla el mobiliario, la decoración y otros enseres productivos de las habitaciones.

Las inversiones para acometer se desglosarán en cada uno de los subgrupos anteriormente citados y desglosados en las memorias técnicas de construcción de los licitadores que se estima que asciendan a 1.685.000 euros.

2.2 VALORACIÓN DE LOS DATOS E INFORMES EXISTENTES QUE HAGAN REFERENCIA AL PLANEAMIENTO SECTORIAL, TERRITORIAL O URBANÍSTICO (ART.128 2 C)

Las características urbanísticas del SG-45 vienen determinadas en la Ficha de Área Diferenciada, que se acompaña.

El SG-45 consta relacionado en el Inventario de Bienes y Derechos de esta Corporación con el número 2.111 del epígrafe 1A, bien de naturaleza de dominio público adscrito al uso público, siendo el título que acredita la propiedad municipal el de Certificación Administrativa de fecha 11 de abril de 2016, suscrita por el Secretario General Técnico de la Junta de Gobierno de la Ciudad de Las Palmas de Gran Canaria, don Felipe Mba Ebebele, de la Resolución del Concejal de Gobierno del Área de Urbanismo, número 9018/2016 de 4 de abril, por la que se acepta la cesión urbanística obligatoria y gratuita. Inscrito en el Registro de la Propiedad repartido en dos fincas, en el Registro número Tres el 84 por ciento de la superficie identificado con la finca 6.538 obrante al folio 179 del tomo 3.160, libro 73 y en el Registro número Cinco el 16 por ciento de la superficie identificado con la finca 108.965 obrante al folio 60 del tomo 3.314, libro 1.367.

El acceso a la parcela se realiza desde el vial 5 del proyecto de urbanización del ámbito de ordenación diferenciada del sector UZO-04 "Tamaraceite Sur".

La parcela motivo de concesión se ubica en el Sistema General "Parque Urbano Tamaraceite Sur" (SG-45), según el plano de Regulación del Suelo y la Edificación RS-20J del Plan General vigente. Dicho planeamiento establece la ordenación directa del ámbito en la ficha correspondiente al SG-45 del Anexo de Áreas Diferenciadas y en el Anexo del Plan Parcial UZO-04 "Tamaraceite Sur" que incorpora el mismo, por lo que no se requiere de la tramitación de

ningún instrumento de planeamiento previo a los proyectos de ejecución necesarios para su desarrollo.

En la primera se determina que el uso cualificado del ámbito es el de Espacio Libre y se contempla entre los usos compatibles el Terciario Recreativo que pretende instalarse. Además, la parcela sobre la que se establece la concesión que nos ocupa se ubica en la zona susceptible de acoger los usos compatibles previstos, según las Directrices de Ordenación establecidas en la referida ficha.

Por otra parte, en el apartado de Determinaciones Específicas de la ficha SG-45 se establece que los parámetros urbanísticos de aplicación a dicho ámbito serán los establecidos por el Plan Parcial UZO-04 "Tamaraceite Sur" incorporado como anexo en el Plan General. Veamos:

ORDENANZA SG-45 EL.- ESPACIO LIBRE DE SISTEMA GENERAL

II.2.4.1.- Aplicación.

Es de aplicación a la manzana SG-45

II.2.4.2.- Parámetros tipológicos y volumétricos.

a) *No se permite la parcelación. La parcela de aplicación es la grafiada en el plano de zonificación*

b) *Posición de la edificación:*

1.- La edificación que eventualmente la Administración municipal determine realizar en los espacios libres para un mejor uso público del mismo (Bares, cafeterías, baños etc.) podrá posicionarse en la parcela con total libertad proyectual, sin otras limitaciones que las que deriva de los parámetros urbanísticos establecidos en el apartado c) siguiente.

c) Las condiciones de superficie de manzana, edificabilidad, ocupación, número de plantas y dotación mínima de aparcamientos son las que se reflejan en el cuadro adjunto.

Manzana o Submanzana	Superficie de Manzana o submanzana.	Ordenanza	Nº de Planta o Altura Reguladora Máx.	Ocupación	Edificabilidad Residencial máx.(m2c)	Edif. Terciario complementario	Edificabilidad Total de la Manzana (m2c)	Coefficiente de Edificabilidad Relativa de manzana (m2c/m2s)	Nº mínimo de plazas aparcamiento	Nº Unidades de "viviendas equivalentes"
SG-45	93.501	EL Categoría IV	15	10	0	Según Normas PGO	14.025	0,15	Según Normas PGO	0
TOTAL	93.501						14.025			0

d) El resto de parámetros de aplicación serán los establecidos por el PGO en el Capítulo 4.1, Título IV, de las Normas Urbanísticas de la Ordenación Pormenorizada, Norma para las parcelas calificadas como Espacio Libre en lo referente a parámetros tipológicos y volumétricos en la Categoría IV.

e) El proyecto de ordenación del SG deberá respetar el cauce del barranco, canalizándose en aquellos puntos donde sea absolutamente necesario y procurando una integración ambiental y

estética con el resto del parque. Deberán preverse puntos de conexión peatonal que permita la continuidad del parque.

II.2.4.3.- Parámetros de usos.

Los parámetros de aplicación serán los establecidos por el PGO en el Capítulo 4.1, Título IV, de las Normas Urbanísticas de la Ordenación Pormenorizada, Norma para las parcelas calificadas como Espacio Libre, en lo referente a parámetros de usos, en la categoría IV.

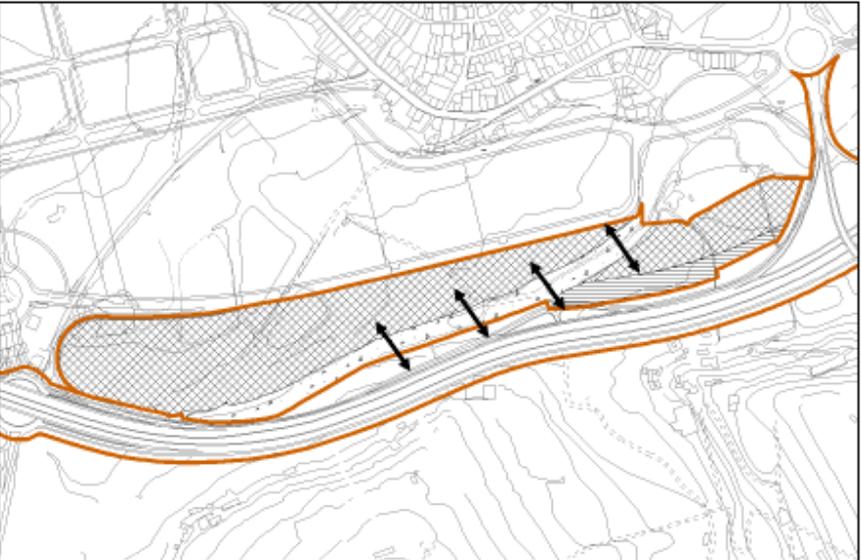
ÁREAS DIFERENCIADAS		SG-45
Denominación: "PARQUE URBANO TAMARACEITE SUR"		hoja 1 de 3
Tipo de Sistema General: Espacio Libre	Superficie del área: 9,35 Ha	
Clase de suelo: Suelo Urbanizable		
Categoría de suelo: Suelo Urbanizable Sectorizado Ordenado,		
Instrumento de ordenación: Ordenación Directa - Adaptación Plena del PGO [Nueva Actuación]		
Sector urbanístico: 15 Tamaraceite		
Hojas RSGS: 20-J		

Este documento sólo tiene valor orientativo. No es vinculante, ni generará derechos. En esta misma página web se puede obtener la versión digitalizada mediante firma electrónica por la secretaría general del Ayuntamiento de Las Palmas de Gran Canaria.

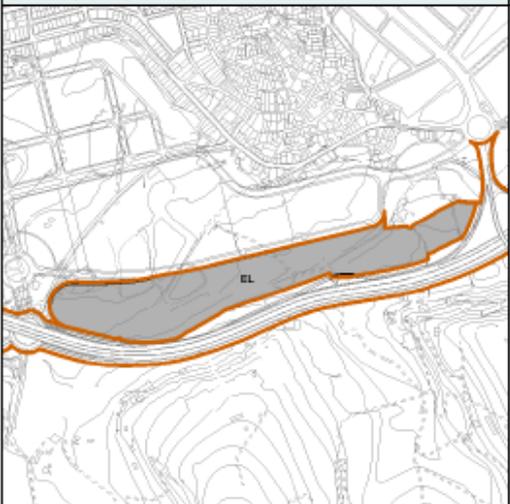
ADAPTACIÓN PLENA AL TRI-LOTENC Y LAS DIRECTRICES DE ORDENACIÓN (Ley 19/2003)
 Documento que integra el aprobado provisionalmente por acuerdo del Pleno de 23 de marzo de 2011, con el de 13 de septiembre de 2012; y con el adoptado el 8 de noviembre de 2012, por el que se acuerda la submatrición de los condicionantes de la publicación del actuario de la CD T/MAC de 29 de octubre de 2012, de aprobación definitiva de la Adaptación Plena del PGO de Las Palmas de Gran Canaria.

Anexo a las Normas Urbanísticas | Sistemas Generales

■ P.G.O. de Las Palmas de Gran Canaria ■ Adaptación Plena al TRI-LOTENC y las Directrices de Ordenación (Ley 19/2003) ■ Octubre de 2012

<p>Este documento sólo tiene valor orientativo. No es vinculante, ni generará derechos. En esta misma página web se puede obtener la versión diligenciada mediante firma electrónica por la secretaría general del Ayuntamiento de Las Palmas de Gran Canaria.</p>	<p>ÁREAS DIFERENCIADAS SG-45</p> <p>Denominación: "PARQUE URBANO TAMARACEITE SUR" hoja 2 de 3</p>
	<p>DIRECTRICES DE LA ORDENACIÓN</p>
<p>ADAPTACIÓN PLENA AL TR-LOTENC y LAS DIRECTRICES DE ORDENACIÓN (Ley 19/2003) Documento que integra el aprobado provisionalmente por acuerdo del Pleno de 23 de marzo de 2011, con el de 13 de septiembre de 2012, y con el adoptado el 8 de noviembre de 2012, por el que se acuerda la submatricación de los condicionantes de la publicación del acuerdo de la COTIMAC de 29 de octubre de 2012, de aprobación definitiva de la Adaptación Plena del PGO de Las Palmas de Gran Canaria.</p>	
<p>Gran parque urbano que bordea el casco de Tamaraceite que ayuda a reducir el impacto de la circulación al tiempo que establece una conexión entre el Parque de la Mayoría al norte y el parque agroambiental de San Lorenzo, configurándose dicho entorno como el gran pulmón verde de la zona.</p> <p>El sistema de Ejecución será público por Expropiación.</p>	<p>Permitir conexiones peatonales que relación en las áreas de esparcimiento.</p> <p>La superficie total para el cómputo de Sistema General de Espacios Libres a efectos del cumplimiento del artículo 32.2.A.7 del TR-LOTENC00 es de 93.501,48 m².</p>
<ul style="list-style-type: none">  Área destinadas a la organización de todas aquellas determinaciones para su correcto uso como parque dadas sus buenas condiciones de accesibilidad y topográficas, convirtiéndose en una zona que puede ofrecer una mayor capacidad lúdica, recreativa, cultural y deportiva. El proyecto deberá localizar áreas para convertirlos en áreas de sombra producida por árboles de porte.  Acondicionar mediante tratamientos paisajísticos los espacios colindantes a las vías de circulación rodada y tratamiento de hadera de Bananco.  Deberá conservarse en la manera de lo posible el cauce original del Bananco de Tamaraceite así como sus condiciones naturales permitiendo su canalización en aquellos puntos necesarios para mantener la continuidad peatonal del Parque. 	<p>DETERMINACIONES AMBIENTALES</p> <p>El entorno destinado a zona verde o espacio libre debe desarrollarse mediante el uso predominante del arbolado y matosidad en condiciones de moderada densidad y equilibrado consumo hídrico.</p> <p>La selección de las especies irá en función del diseño de la calidad e integración paisajística de la dotación, debiendo incluirse la palmera canaria en rincones singulares y enclaves relevantes del área.</p> <p>A los efectos de impulsar el uso social del ámbito en materia de esparcimiento al aire libre, el diseño tendrá en cuenta una adecuada red de accesos peatonales y zonas de carril-bici.</p> <p>Debe entenderse vinculante la disposición del tramo anexo a la Circunvalación con carácter de espacio libre arbolado, a los efectos de minimizar la contaminación acústica resultante del funcionamiento de la vía.</p> <p>El cauce del Bananco de Tamaraceite deberá tratarse ambientalmente e integrarse en la ordenación conjunta del Parque Urbano.</p>
<p>■ P.G.O. de Las Palmas de Gran Canaria ■ Adaptación Plena al TR-LOTENC y las Directrices de Ordenación (Ley 19/2003) ■ Octubre de 2012</p>	

Anexo a las Normas Urbanísticas | Sistemas Generales

Este documento sólo tiene valor orientativo. No es vinculante, ni generará derechos. En esta misma página web se puede obtener la versión diligenciada mediante firma electrónica por la secretaría general del Ayuntamiento de Las Palmas de Gran Canaria.	ÁREAS DIFERENCIADAS		SG-45
	Denominación: "PARQUE URBANO TAMARACEITE SUR "		hoja 3 de 3
	DETERMINACIONES PARA LA GESTIÓN		
Titularidad del suelo: Privada			
Obtención: Incluido en UZO-04			
Organismo/s actuante/s:			
DETERMINACIONES DE ORDENACIÓN			
Edificabilidad máxima:		Ocupación máxima:	Altura máxima:
Superficie del área ordenada: 93.501 m ²		Superficie de Espacios Libres: 93.501 m ²	
Calificación: Espacios Libres		Superficie Dotaciones:	
Instrumento de ejecución: Proyecto de Ejecución de Sistemas		Superficie Viario:	
Uso principal: Espacio Libre			
Usos Compatibles: Cultural, Deportivo, Tercio Recreativo			
ADAPTACIÓN PLENA AL TRI-LOTENC Y LAS DIRECTRICES DE ORDENACIÓN (Ley 19/2003) Documento que integra el aprobado provisionalmente por acuerdo del Pleno de 23 de marzo de 2011, con el de 13 de septiembre de 2012, y con el adoptado el 8 de noviembre de 2012, por el que se acuerda la subanación de los condicionantes de la publicación del acuerdo de la COTIMAC de 29 de octubre de 2012, de aprobación definitiva de la Adaptación Plena del PGO de Las Palmas de Gran Canaria.	ORDENACIÓN PORMENORIZADA		DETERMINACIONES ESPECÍFICAS
			Los parámetros urbanísticos serán los establecidos por el Plan Parcial UZO-04Tamaraceite Sur para el área.
OBSERVACIONES			
La superficie total para el cómputo de Sistema General de Espacios Libres a efectos del cumplimiento del artículo 32.2.A.7 del TRI-LOTENC00 es de 93.501 m ² .			
P.G.O. de Las Palmas de Gran Canaria Adaptación Plena al TRI-LOTENC y las Directrices de Ordenación (Ley 19/2003) Octubre de 2012			

Anexo a las Normas Urbanísticas | Sistemas Generales

2.3 ESTUDIO DE IMPACTO AMBIENTAL (ART.128 2 D)

Los proyectos deberán atender las determinaciones que, en su caso, le sean de aplicación, reguladas en la legislación estatal y regional en materia de evaluación de impacto ambiental y documentación asociada. Por tanto, se exigirán en su caso en el proceso de licitación.

2.4 JUSTIFICACIÓN DE LA SOLUCIÓN ELEGIDA (ART.128 2 E)

La instalación objeto de este estudio se edificará en suelo urbano destinado por los planes municipales a usos que anteriormente se citan. Asimismo, la solución elegida permite la realización simultánea de actividades de diversa índole, ampliando de manera efectiva la oferta y facilitando al usuario el beneficio que los servicios propuestos aportan.

Con los datos demográficos que disponemos y analizaremos posteriormente, entendemos que las dimensiones del edificio son las necesarias para dar cabida a la demanda de los potenciales usuarios. Las dimensiones se ajustan a una estimación sobre los requerimientos de los potenciales explotadores de la instalación basados en otras instalaciones similares situadas en la isla.

Dados los criterios de eficiencia en el gasto e inversión derivados de la situación normativa de las corporaciones locales y la importante inversión inicial a realizar en el citado parque, se hace necesario buscar situaciones alternativas de colaboración público privadas. Esto, unido a la eficiencia de gestión privada que se desarrolla en otras áreas de ocio del municipio hace aconsejable la concesión administrativa para la construcción y explotación de esta instalación.

Como se ha analizado, se sitúa en una zona de la ciudad en la que la demanda ocio y restauración será superior a la oferta, lo que da cuenta de la necesidad de este tipo de instalaciones para los ciudadanos. El objetivo no es otro que la dinamización social y económica de la zona y la cobertura de las necesidades de oferta para el conjunto de actividades que se atraerán en la zona.

Al comparar la solución elegida con la situación actual donde la parcela se encuentra sin ningún tipo de uso, se comprueban los claros beneficios que la misma aporta. Se concluye, por lo tanto, que la solución adoptada de concesión administrativa que pre financie instalaciones de uso público, constituyen la mejor alternativa posible.

2.5 RIESGOS OPERATIVOS Y TECNOLÓGICOS (ART.128 2 F)

El llevar a cabo la obra de un edificio de las características que en este estudio de viabilidad se plantea y del parque, requiere una importante labor de análisis de todos los impactos que pueden derivarse y que afectan al entorno de la parcela donde se va a emplazar el edificio. Por otra parte, es de destacar que no es una instalación que pueda considerarse peligrosa desde el punto de vista medioambiental.

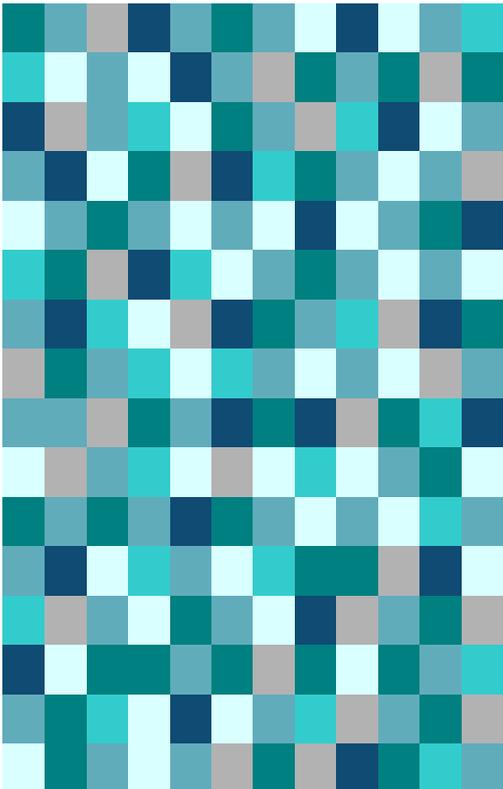
Hay que hacer mención a ciertos aspectos que van a ser comunes a todas las fases de construcción, como:

1. Circulación y presencia continua de maquinaria pesada en la misma obra y alrededores, pasillos de circulación y zonas de acceso a la parcela (hormigoneras, excavadoras, etc.). Además del riesgo para las personas y vehículos, pueden verse afectados los pavimentos y firmes del entorno debido al peso de la maquinaria pesada. Hay considerar, la importancia de la coordinación durante la ejecución de la obra, en lo referente a desvíos de tráfico y los correspondientes trastornos a viandantes y vehículos.
2. Presencia de elementos de vallado para delimitar toda la parcela en obras y evitar la entrada de personas ajenas a la obra, eliminando así cualquier percance o peligro.
3. Alteración de instalaciones de abastecimiento de agua, telefonía, etc. que se hallan activas en la zona de trabajo y las cuales se ha de trabajar en ellas para integrarlas a la nueva parcela. Esto conlleva a paradas de servicio o desvíos provisionales.

Igualmente, es necesario coordinar las actuaciones para permitir la posterior explotación de las instalaciones, pensando en la comodidad al usuario, accesos entre dependencias, zonas comunes, etc.

2.6 ESTUDIOS DE SEGURIDAD Y SALUD (ART.128 2 H)

Se exigirá un estudio de Seguridad y Salud referente a la instalación objeto de estudio al adjudicatario de la concesión administrativa.



03.

PREVISIONES SOBRE LA DEMANDA DE USO, INCIDENCIA ECONÓMICA Y RENTABILIDAD (ART.128 2 B)

3.1 ANÁLISIS DESCRIPTIVO DE LAS PARTIDAS DE INVERSIÓN (ART.128 2 G)

La tipología de instalación a realizar en la parcela en cuestión responde a una serie de estándares de estructura, espacios libres, servicios de ocio, servicios de restauración y área comensales. Tal y como se detalla en el presente informe, la parcela a concesionar posee un total de 1.500 metros cuadrados, de los cuales, la superficie construida con el restaurante cubrirá una superficie de 350 metros cuadrados en una planta y el resto de espacio estará dotado de espacios libres, terrazas, ajardinamientos, acceso para servicio en vehículo y aparcamientos.

En el proceso de licitación de la construcción, además de todos los códigos constructivos, se exigirán los máximos estándares de calidad, tecnología, diseño y uso de materiales y sistemas productivos respetuosos con el medio ambiente. En el presente informe se analizarán el conjunto de las inversiones previstas a realizar a corto plazo como contraparte a la generación de beneficios anuales que posteriormente se desglosarán. Así pues, se determinará la evaluación de la viabilidad económica y financiera de la empresa en su actividad. Las partidas de inversión en las que se han agrupado las inversiones son:

- **Obra civil y construcción.** Contempla la obra civil en todos sus ámbitos y las construcciones externas e internas de edificabilidad.
- **Instalaciones y maquinaria de cocina.** Contempla todas las instalaciones técnicas así como toda la maquinaria y equipamiento productivo de cocinas y de gestión de ventas.
- **Mobiliario y otros enseres.** Contempla el mobiliario, la decoración y otros enseres productivos de las habitaciones.

PARTIDAS DE INVERSIÓN	COSTOS
EDIFICIOS Y CONSTRUCCIONES	800.000 €
Construcciones	800.000 €
INSTALACIONES y MAQUINARIA	700.000 €
Instalaciones del edificio y entorno	200.000 €
Maquinaria y elementos de cocina	500.000 €
MOBILIARIO	185.000 €
Mobiliario y decoración.	140.000 €
Enseres y otros	45.000 €
TOTAL	1.685.000 €

Elaboración propia (2016)

Las inversiones para acometer se desglosarán en cada uno de los subgrupos anteriormente citados y desglosados en las memorias técnicas de construcción de los licitadores. En la tabla anterior, se presenta un cuadro resumen del conjunto de las inversiones a ejecutar según estimaciones de las actividades objeto del presente estudio:

3.2 ANÁLISIS DESCRIPTIVO DE LAS PARTIDAS DE EXPLOTACIÓN

En este capítulo se pretenden describir las partidas de ingresos y gastos de la explotación a las que estará sometida la actividad normal desarrollada en la parcela objeto del presente estudio.

Como se ha explicado anteriormente, la actividad principal que se llevará a cabo en el establecimiento será la explotación de un restaurante de comida rápida que ocupará una superficie de 350 metros cuadrados en una planta, con lo que tendrá espacio de entorno a 200 comensales.

Para realizar la base de los cálculos de estimación de la actividad principal, se ha tomado como referencia la actividad de restaurantes de la misma tipología en la isla de Gran Canaria, en la isla de Tenerife, estudios sectoriales realizados por distintos fondos de inversión especializados en comida rápida, así como los Franchise Disclosure Document de McDonald's, Burger King y KFC Corporation. De manera complementaria se han tratado datos estadísticos oficiales (ISTAC e INE), diversos estudios del mercado de restauración rápida en España (EAE Business School, El gasto en comida rápida 2015 de EAE Business School, el Informe del Consumo Alimentario en España 2016 del Ministerio de Agricultura y Pesca, Alimentación y Medio Ambiente; etc.), artículos de investigadores y expertos del sector, así como trabajos de campo diversos.

Para el desarrollo del análisis se ha fijado un año tipo inicial, y posteriormente, se han estimado los crecimientos en costes e ingresos según las tendencias de demanda estimadas, las necesidades de insumos, las tendencias esperadas de crecimiento de actividad y la evolución de precios y grados de rotación para de cada una de las partidas de explotación. Para este supuesto de viabilidad se estima un periodo de inversión inicial de un año para la realización de las obras.

Es importante también destacar que el conjunto de los datos, trata al establecimiento de restauración como una actividad económica independiente al núcleo de actividades del grupo empresarial al que pertenecerá, para así, y por criterio de prudencia, situar a la explotación en las máximas sobreestimaciones de costes y subestimaciones de ingresos para que, en el caso de que la instalación resulte viable en las peores condiciones se determine la viabilidad económica de la misma para los ratios estimados de rentabilidad, y por tanto, el precio de licitación tenga posibilidades de incrementarse.

A efectos de estimación de rentabilidades, ingresos y gastos se han considerado la realización de un análisis de sensibilidad para el conjunto de variables de ingresos y gastos; ya que, estos distintos comportamientos afectarán principalmente a las partidas de ingresos y los gastos de la concesión administrativa, ya que, el establecimiento presenta una estructura de costes fundamentada principalmente en costes fijos, costes variables tasados y coste marginales mínimos.

3.2.1 Estimación de gastos de explotación

Los gastos estimados en los que se incurre en el funcionamiento normal de la instalación son los que se explican a continuación, en los cuales, se especifica los criterios de crecimiento para cada concepto. Los grandes bloques de generación de gastos de explotación son:

- Gastos de personal
- Gastos financieros
- Gastos de aprovisionamiento
- Gastos de suministros operativos
- Gastos de mantenimiento y reparaciones
- Gasto de concesión administrativa
- Gastos de publicidad y promoción
- Otros gastos.

La estimación de gastos se ha realizado a partir del análisis realizado por dos vías, la primera mediante la comparativa de gastos de distintos estudios de comportamientos de costes de restaurantes de comida rápida de esta categoría (Burger King, McDonalds, Kentucky Fried Chicken; y otros restaurantes de comida rápida de varias tipologías) y en segundo lugar mediante información de diversa índole trabajada en fases de campo del presente servicio, en

concreto, mediante análisis de dos instalaciones de la misma tipología en el municipio de Santa Lucía de Tirajana y Telde.

3.2.1.1 Gastos de personal

En este estudio se ha querido estimar que la sociedad explotadora es una empresa independiente y, por tanto, con todas las necesidades inherentes a la actividad normal de la misma. Es decir, no se tiene en consideración personal ajeno a la explotación en caso que la empresa explotadora tenga personal en otros establecimientos e utilice economías de escala en sus recursos.

En general, se requiere personal para las áreas o departamentos de dirección y gerencia, asistentes de dirección (gestión operacional y de actividad procedimental), encargados de restaurante (dirección de equipos y control de necesidades operativas), encargados de área (dirección de equipos de trabajo en las distintas áreas) y el equipo de restaurante (trabajadores de cocina, front desk y sala).

Con la distribución por departamento tomado como fuentes de información diversos restaurantes similares y la estimación realizada en diferentes estudios del sector anteriormente mencionados, hay que tener en cuenta que el restaurante tendrá una capacidad de en torno a 200 comensales, un importante volumen de ventas relacionado con el servicio a vehículos y una rotación de mesas no superior a 25 minutos.

Se prevé que la demanda se mantiene constante a lo largo del todo el periodo pues se prevé la explotación del espacio en cuestión por una franquicia de reconocido prestigio que no precisará un periodo considerable de reconocimiento de la demanda, la cual se estima de gran potencial como se puede observar en el apartado de análisis de los ingresos de la explotación.

La tipología media de personal para este tipo de instalaciones según las áreas se detallan a continuación siguiendo la siguiente distribución, aunque la idiosincrasia del de la zona puede generar mayor demanda en determinadas actividades (servicio a vehículos) se toman de referencia las instalaciones estudiadas en diversos municipios canarios. Se puede estimar un empleo medio en distintas categorías y carga horaria de entre 60-70 personas.

DISTRIBUCIÓN DE PERSONAL POR DE ÁREAS PRODUCTIVAS (EDIFICIO AISLADO DE RESTAURACIÓN DE COMIDA RÁPIDA)	
Área de gerencia y dirección (dirección y apoyo a la dirección)	4%
Área de operaciones y control (encargados de restaurante)	4%
Área de dirección operativa (encargados de área)	8%
Área de producción y atención al cliente (cocineros y camareros)	85%

Elaboración propia.

1. **Un área de gerencia y dirección**, además de la gestión y dirección del establecimiento con los distintos niveles productivos, se encarga de las relaciones externas del establecimiento con los distintos interlocutores públicos y privados. Según fuentes consultadas, para este departamento se estima un personal equivalente al 4% del total y son contratos a tiempo completo.
2. **Un área de operaciones y control**. Esta área se encarga de asegurar el desarrollo del turno asignado (apertura, medio o cierre), respetando y haciendo respetar los procedimientos operacionales, de calidad, higiene y seguridad alimentaria, así como las buenas prácticas de gestión de recursos humanos, logrando de esta los objetivos de calidad y rendimiento del servicio. Personal equivalente al 4% del total con contratos laborales a tiempo completo.
3. **Un área de dirección operativa por departamentos productivos** que coordinará el servicio de cocina, front desk y servicio a vehículos, y servicios de sala y eventos, así como en los diferentes eventos puntuales y promociones que se realizan de manera eventual. Personal equivalente al 8% del total con contratos laborales a tiempo completo y parcial.
4. **Un departamento de producción que abarca las labores de** cocina, gestión operacional y de inventario, atención al cliente, limpieza y otras tareas. El personal es el equivalente al 85% del total con contratos laborales prorrateados porque la tónica habitual en esta área en restaurantes de comida rápida es que hay una alto nivel de contratos parciales de 16 horas semanales y de extras a tiempo parcial; de tal manera que aunque se estima un equivalente a unas 40 personas a tiempo completo en esta área, se prevé una contratación de hasta 68 personas en esta área.

En este estudio se consideran 365 días laborales al año con lo que se requerirán distintos turnos en casi todos las áreas. El primer turno se desarrollará de 07:30h a 15:30h y el segundo de 15:30h a 23:30h, y finalmente, el tercero de 23:30 a 07:30.

El gasto anual en mano de obra se detalla según número de empleados por categoría y salario bruto anual (salario y cargas sociales). Las estimaciones de personal se han realizado a

partir de entrevistas personales a la gerencia de algunas instalaciones similares situadas en Gran Canaria, diversas consultas a entes de gestión de estadísticas laborales y el análisis de ratio de empleados exigido por diversas cadenas de comida rápida.

NÚMERO DE EMPLEADOS POR INSTALACIÓN			
	Producción	Dirección y encargados	Total
Instalación 1. En centro comercial	26	6	32
Instalación 2. En centro comercial	28	6	34
Instalación 3. En local comercial	24	4	28
Instalación 4. En chalet en zona Aparcamiento CC	65	6	71
Instalación 5. En chalet en zona Aparcamiento CC	62	7	69

Fuente: Entrevistas directas y otras fuentes.
Elaboración propia, 2017.

Al margen de la información cualitativa y cuantitativa recogida en los trabajos de campo se ha tomado de referencia los costes de personal en el Convenio de Hostelería de la Provincia de Las Palmas (BOP 17/03/2017).

A partir de los datos mencionados se ha elaborado una estimación de los costes de empleados por área aplicando a las tablas del convenio las cargas salariales y complementos. Para ello, se ha realizado una distribución del personal de cada departamento por categoría y se ha establecido un coste de salario medio. Asimismo, con el propósito de facilitar este análisis se ha establecido una agrupación de los diferentes niveles salariales en tres categorías (A, B y C), de la siguiente manera: **Categoría A:** incluye los niveles I y II; **Categoría B:** incluye los niveles III y IV; **Categoría C:** Resto de categorías.

A continuación, se presenta la estimación de los costes de empleados mensual:

DESGLOSE DE EMPLEADOS POR CATEGORÍA								
Departamentos	Empleados	Categoría A		Categoría B		Categoría C		TOTAL
		Nº	Salario Medio	Nº	Salario Medio	Nº	Salario Medio	
Dirección y gerencia	2	1	2.447,30 €	1	1.847,28 €	0	- €	4.294,58 €
Operaciones y control	2	2	1.828,61 €	0	- €	0	- €	3.657,23 €
Dirección operativa	4	2	1.495,08 €	1	1.396,76 €	1	1.159,98 €	5.546,89 €
Producción	44	4	1.155,84 €	5	1.060,45 €	35	966,40 €	43.749,61 €
TOTAL	52	9		7		36		57.248,31 €

Elaboración Propia. Fuentes: varias.

El coste empresa anual estipulado para el primer año de explotación del centro se estima en torno a 700.000 euros/año.

3.2.1.2 Gastos financieros (Art.128 2 g)

Esta partida incluye los gastos financieros se generan por los préstamos bancarios en los que se ha incurrido para la realización de las inversiones, más la financiación del capital circulante necesario para el funcionamiento normal de la explotación.

En cuanto a la forma de financiación de las inversiones antes detalladas, se prevé la realización de una combinación de créditos bancarios y fondos propios según las necesidades de liquidez requerida en cada una de las fases de ejecución física del proyecto.

Es importante señalar que la estimación de los porcentajes de aportación provenientes créditos bancarios, ha sido calculada en función de experiencias generales que figuran en memorias anuales de distintas franquicias de este tipo. Además, se ha previsto que el coste financiero generado por la financiación no recibirá tipos de interés preferenciales a los que pudiera tener acceso la empresa, este hecho se realiza por el criterio general sobreestimación de gastos producidos por el negocio, y en el caso que se mejoras en las condiciones repercutiría sobre la propia rentabilidad del arrendatario. En definitiva, se entiende que la inversión podría no ser financiada pero se sitúan este parámetro de costes con el fin de dar una imagen conservadora del proceso inversor en análisis.

Para las características de los préstamos en el periodo de financiación se ha estimado la financiación del 20% de la inversión a realizar y se ha tomado como referencia a las reflejadas en los préstamos otorgados por el Instituto de Crédito Oficial:

- a) Periodo de amortización de 10 años sin carencia
- b) Tipo de interés de 5,07%

Según un análisis estadístico realizado en del sector y del movimiento de capital circulante de la empresa se estiman unos gastos de financiación del circulante prácticamente inapreciable sobre la cifra de ventas de la empresa (0,9% de las ventas).

En cuanto a las inversiones de reposición del inmovilizado una vez agotada su vida útil y fracciones amortizativas, se prevén realizar las inversiones de capital propio de recapitalización

o aquellos fondos extraídos de la propia actividad del negocio y que, en cada cierre de ejercicio, se decidan destinar a una provisión de fondos de reposición del inmovilizado material.

3.2.1.3 Gastos de aprovisionamientos

Para determinar los gastos derivados del aprovisionamiento de materias primas en el restaurante, es importante hacer una pequeña introducción sobre el proceso productivo que se realiza en franquicias y restaurantes de comida rápida de la tipología esperada en la parcela en cuestión.

Con el fin de simplificar el análisis a pesar de las distintas tipologías de productos finales, se realiza una explicación sobre las características procedimentales para la venta de hamburguesas, aunque el resto de productos lleva procedimientos muy similares, en general se realizan procesos en tres fases; estas son:

- **Fase de producción:** En esta primera fase se suele presentar contratos con proveedores exclusivos en función de las cadenas con el fin de preservar los niveles de calidad y estandarización de los productos. Estos grandes productores presentan un sistema compra de carne a determinadas granjas perfectamente monitorizadas para posteriormente centralizar la materia prima en procesos industriales perfectamente estandarizados para determinar un productos con unas características muy concretas.
- **Fase de almacenamiento y distribución:** La segunda fase del proceso productivo consiste en el almacenamiento y conservación de los productos semiterminados y su posterior distribución a los puntos de venta, los restaurantes. Como es evidente todos los sistemas de logística están perfectamente identificados para evitar problemas en la red de distribución.
- **Fase de transformación y venta en el restaurante:** El personal encargado del restaurante recibe el pedido correspondiente de producto cerciorandose de que en el transporte se han respetado las condiciones de seguridad necesarias, como el mantenimiento de la temperatura por debajo a 18°C. Así mismo, se realiza todo el sistema de trazabilidad de la red de distribución. Por otro lado, en cuanto a la gestión del almacén del establecimiento hay que decir que el método de valoración de existencias seguido es el denominado como FIFO (First In First Out).

Una vez en el restaurante, se lleva a cabo el proceso de transformación correspondiente; cocinado, condimentación, colocación de ésta sobre el pan tostado y condimentado y envasado.

Por tanto, a efectos del cálculo de costes se estima en este tipo de negocio los aprovisionamientos son aquellos productos para la elaboración de los menús (cárnicos, vegetales, pan, bebidas y salas) además de contenedores, papel, productos de cartón, bolsas, servilletas y otros envases y embalajes de un solo uso. La estimación de coste asciende a un 3% de las ventas en cuanto a envases y embalajes y al 27% del precio de venta de materia prima transformable de consumo. Para el resto de ingresos adicionales se estima un coste de aprovisionamientos del 9% sobre las ventas

3.2.1.4 Gastos de Suministros Operativos:

En la partida de gasto de suministros energéticos se engloban los costes derivados de agua, energía eléctrica, gases y otros combustibles, considerando que el sistema de producción estará activo durante 30 jornadas laborales / mes.

Para las estimaciones de consumo de consumibles energéticos se han calculado los consumos energéticos de maquinaria e instalaciones, así como los de agua y telefonía mediante el ratio medio obtenido del análisis comparativo con otros establecimientos similares en cuanto al volumen de negocio y tipología de servicios. En concreto, se estima el gasto medio en un 1,2% de los ingresos ya ajustado al tarifario de Canarias y a las distintas informaciones recogidas en los trabajos de campo. Por tanto, se concluye que el gasto medio anual asciende a unos 25.000 euros para el primer año de actividad.

3.2.1.5 Gastos de reparación y mantenimiento:

Los gastos vinculados a reparación y mantenimiento de las instalaciones se presentan como un gasto de funcionamiento muy habitual dado el importante volumen de ventas y la operativa constata de las instalaciones. Al margen de los costes de personal en el ámbito de las actividades de mantenimiento que realiza el propio equipo de venta en los cambios de turno existe un destacable gasto habitual de material, subcontratas y pequeñas inversiones que se consideran como fijas en el tiempo.

Las actividades de mantenimiento se pueden dividir en aquellas preventivas dirigidas al mantenimiento y previsión de posibles incidencias (aspecto ya estudiado e incorporado a las labores propias del personal) y, por otro lado, las acciones correctivas ante las incidencias detectadas que se suelen realizar con subcontratas. Los costes derivados de estas acciones serán importantes dado el alto volumen de usuarios del establecimiento.

Adicionalmente en esta partida se ha incluido el monto total anualizado de gastos de utensilios, bandejas y otros elementos fungibles utilizados en el proceso productivo, así como gastos de reposición de algunos elementos.

Por tanto, para la instalación en estudio se ha estimado un gasto medio anualizado correspondiente al 2,1% de la cifra de venta del establecimiento. La actualización anual sobre este concepto se realiza mediante la tasa de crecimiento del IPC, estimándose el mismo consumo para cualquiera que sea el escenario aplicado de ventas.

3.2.1.6 Gastos de Concesión Administrativa:

El monto financiero que cobrará la administración local por la explotación del suelo en cuestión en el que se desarrolla la actividad se compone de un canon fijo de actividad sea cual sea el nivel de rentabilidad del negocio. Entendiendo que este el objetivo de cálculo del presente informe se detalla las conclusiones en apartados posteriores que concluye en un importe anualizado fijo sin indexación al IPC por un valor de 109.380 euros anuales.

3.2.1.7 Publicidad y promoción:

La tipología de restaurantes que se analizan en el presente estudio presentan planes de marketing y publicidad de muy diferente tipo. Aún así, las acciones que aplican se basan principalmente en tres grandes grupos, publicidad audiovisual en televisión y radio; publicidad en imagen de cartelería interior, exterior, buzoneo, etc. y acciones de marketing variadas como bonos descuentos, patrocinios, actividades lúdicas etc.

La estructura de gastos de este tipo y en función de la marca del restaurante (franquiciables, en explotación directa por parte de la cadena franquiciadora, o de marca independiente) se imputa o bien a la estructura de gastos del propio establecimiento o bien en forma de canon

para promoción y publicidad a la matriz de la franquicia. En cualquier caso, dado el enfoque de estimación de gastos de explotación, en el presente estudio se imputa una partida tipo que, según los análisis de campo realizados, asciende normalmente a un nivel del 3,9% de las ventas brutas.

3.2.1.8 Otros Gastos:

En este apartado se engloba un amplio conjunto de conceptos de gastos de estructura producidos en el funcionamiento normal de la instalación. Para cada uno de ellos se ha estimado un porcentaje de gasto anual atendiendo al análisis explicado al principio del capítulo.

Los gastos de estructura son:

1. **Licencias y sistemas de gestión:** Los potenciales explotadores de la instalación en análisis tienen unos sistemas de gestión procedimental, de softwares informáticos (inventarios, ventas, calibrage, etc.) con unos costes fijos anuales que se actualiza según el IPC general.
2. **Seguros, impuestos y tasas:** Se considera una cantidad fija que se actualiza anualmente con el IPC general.
3. **Gastos de administración y servicios exteriores:** incluye los gastos de suministro de oficina, de funcionamiento, compra de material de venta, comunicaciones, etc. Se corrige anualmente con la facturación y con un corrector del IPC general.
4. Finalmente se desarrolla un concepto adicional de **gastos extraordinarios** con la filosofía de estimar cualquier situación negativa de coyuntura que justifica niveles de gasto superiores a los estimados en los conceptos descritos.

Se estiman unos gastos anuales en este concepto del 5% de los gastos anuales de explotación actualizándose con el IPC anualmente.

3.2.2 Estimación de ingresos de explotación

En este epígrafe se realizan las estimaciones de ingresos de la instalación mediante un análisis detallado del potencial de demanda y de los hábitos de consumo de ésta, en función

de las líneas de actividad empresarial a desarrollar. Todo el análisis se realiza bajo un criterio de subestimación de ingresos como garantía de viabilidad del proyecto en las peores estimaciones de comportamiento.

En este apartado se realizan las estimaciones derivadas por la **actividad principal** del establecimiento, la restauración de comida rápida. Igualmente se estiman los ingresos medios de **actividades complementarias** como son los eventos y otras actividades como la venta de café y bollería.

3.2.2.1 Análisis de la demanda

La previsión de la demanda que tendrá la instalación en su conjunto se realiza un análisis doble de contraste; en primer lugar un análisis gravitacional para los distintos focos de atracción de la demanda y en paralelo un análisis de campo en instalaciones similares.

Para la estimación con un modelo gravitacional, se ha realizado previamente una aproximación a la población de la zona en la que se ubicará la edificación, así como los distintos focos de atracción de potencial demanda en la zona. En este sentido, a continuación se determinaran los tres focos de generación de demanda; esto es, la demanda potencial de la población urbana, la población que se desplaza a realizar compras y otras actividades a la importante área comercial del entorno y, finalmente, la población media diaria que transita por la autovía y que por tanto podrá generar demanda dadas la facilidades de venta mediante servicios a vehículos además de los amplios espacios de aparcamiento.

De manera paralela, y con el fin de contrastar las conclusiones de este análisis de demanda, se ha realizado un amplio trabajo de campo de recogida de información en dos restaurantes de similares características en Gran Canaria con el fin de estimar el consumo medio semanal.

3.2.2.1.1 Demanda potencial de la zona urbana de influencia

Hay que indicar que el municipio de Las Palmas de Gran Canaria es el más poblado de la isla. Así, el padrón municipal de 2016 indica que el 44,84% de la población de la isla reside en la capital de la isla, o sea 378.998 personas.

A continuación, nos centraremos en estudiar la población de la zona donde se encontrará situado la instalación analizada. Estudiando el área poblacional así como las vías de acceso al mismo, estimamos que la zona de atracción de la instalación serán las áreas poblacionales de Risco Negro, Ciudad del Campo, Cruz del Ovejero, La Galera, Isla Perdida, Lomo Los Frailes, Piletas, La Suerte y Tamaraceite. Asimismo, se tendrá en consideración la atracción que el nuevo centro generará sobre el resto de barrios de la ciudad por su privilegiada situación desde el punto de vista de la conectividad y de oferta comercial. Seguidamente, se muestra la población de este sector dividida tanto por la población empadronada como la población estacional según las estimaciones de la Consejería de Hacienda del Gobierno de Canarias (UNIFICA):

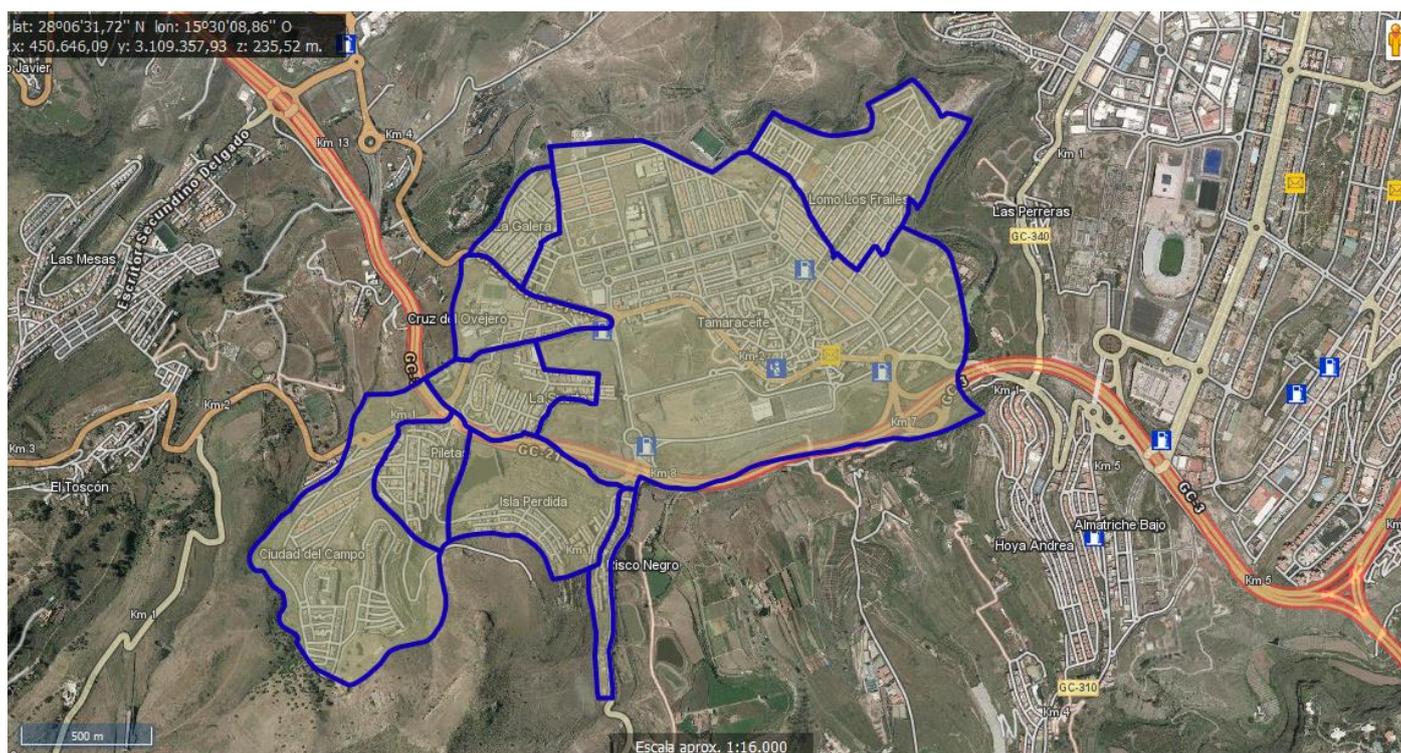
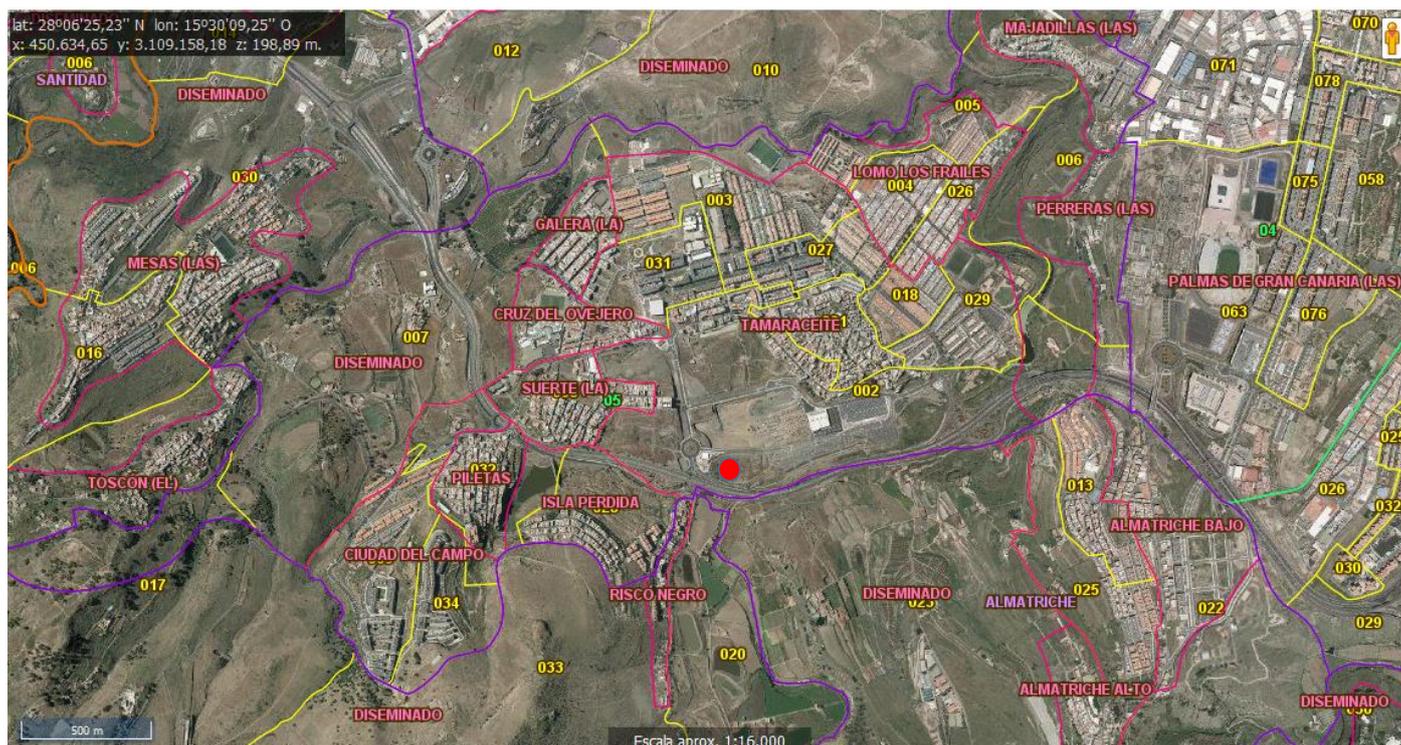
POBLACIÓN POR ENTIDAD POBLACIONAL		
Entidad Poblacional	Población Padrón	Población Estacional
Risco Negro	441	2.448
Ciudad del Campo	3.716	16.863
Cruz del Ovejero	403	2.118
La Galera	972	1.940
Isla Perdida	1.102	1.624
Lomo los Frailes	4.726	8.012
Piletas	1.388	2.414
La Suerte	1.204	2.086
Tamaraceite	12.844	52.602
TOTAL	26.796	90.107

Fuente: Fuente: Unifica. Consejería de Hacienda del Gobierno de Canarias (2016).
 Elaboración propia.

*La operación estadística Estimaciones de población estacional constituye una estimación de las cargas de población que soporta cada municipio y mide el número de personas que hay en un municipio de media anual y trimestral. En el cálculo se incluyen las personas que tienen algún tipo de vinculación o relación con el municipio, ya sea porque residen, trabajan, estudian o pasan algún período de tiempo en él.

Observamos que los núcleos poblacionales con más habitantes de la zona de atracción son Tamaraceite y Ciudad del Campo. La zona de estudio se considera estable en términos poblacionales ya que son barrios ya establecidos y con escasas posibilidades de extensión en el corto plazo. Por ello, el crecimiento poblacional de la zona se considerará inapreciable desde el punto de vista estadístico.

En el siguiente mapa se señala la ubicación de la futura instalación (en un círculo en rojo) así como las entidades poblacionales circundantes que se han tomado en consideración para el estudio poblacional en el que se basa la previsión de demanda.



En el estudio de la demanda de este tipo de centros, los porcentajes de absorción con respecto a la población de la zona, varían en función si es área de influencia directa o indirecta. Las actividades a desarrollar en la construcción atraerán una mayor población cuando más cerca se encuentre del lugar de residencia pues al incrementar la distancia, aumenta la probabilidad de que la población acuda a otros centros con características similares.

Análogamente en el presente estudio se tendrán en consideración la población del municipio de Arucas por la cercanía y facilidad de conectividad con la iniciativa en análisis.

3.2.2.1.2 Demanda potencial por la atracción comercial de zonas comerciales

Los centros comerciales en España en general y en Canarias en particular, presentan distintas tipología y configuraciones en función de su ubicación, de su especialización, el perfil de la demanda y de los núcleos principales de atracción (hipermercados, cines, etc.). Esta estructura comercial ha tenido un protagonismo notable en el sector distributivo español durante las tres últimas décadas. Su impacto ha ido más allá de la vertiente comercial y se advierte una influencia, por ejemplo, en la reconfiguración de la economía del ocio o la conformación reciente de algunas ciudades.

En Canarias, es a partir de 1992 cuando en Las Palmas de Gran Canaria empieza este proceso de transformación que afecta no sólo a la estructura comercial, sino que lleva aparejado un proceso de cambio en el tejido urbano, utilizado para revitalizar determinadas zonas de la ciudad, estructurar y crear nuevos puntos de referencia. La importante influencia en escasamente 25 años ha cambiado sustancialmente los hábitos de consumo y sobre todo de ocio configurándose estos centros como elementos centrales de confluencia de personas, tráfico y desarrollo urbano.

Para el cálculo de la potencial demanda derivada de la puesta en marcha de la zona comercial de Tamaraceite, se ha tomado de referencia la carga media de afluencia calculada por la Asociación Nacional de Centros Comerciales y de Ocio de España y diversos encuentros y entrevistas con los principales centros de la ciudad (C.C. Las Arenas, C.C. La Ballena, C.C. El Muelle, C.C. y de Ocio 7 Palmas, C.C. Las Ramblas y C.C. La Minilla), dejando fuera del análisis las estructuras de grandes superficies que responden sólo al modelo de hipermercados o los Centros Comerciales en otros municipios que presentan escasa relevancia de afluencia intermunicipal.

El análisis se realiza tomando de referencia el promedio de visitas por metro cuadrado de superficie bruta alquilable (SBA) de los Centros Comerciales españoles, este dato combinado con el volumen de afluencia calculado con absoluta precisión de estos centros denotan una información promedio concreta que a nivel nacional se sitúa en 116,78 personas por metros

cuadrado de SBA. Se toma de referencia este dato como criterio de subestimación dado que en Canarias la afluencia es porcentualmente mayor que en el resto del territorio nacional.

NÚMERO DE VISITAS AL AÑO A C.C DE GRAN CANARIA			
Centro Comercial	Superficie Bruta Alquilable (SBA)	Número visitas promedio al año	Número visitas promedio al día
Las Terrazas	90.000	10.510.396	28.796
Las Arenas	67.489	7.881.512	21.593
ALISIOS	60.000	7.006.931	19.197
Atlántico	52.000	6.072.673	16.637
El Mirador	46.439	5.423.247	14.858
La Ballena	42.065	4.912.442	13.459
7 Palmas	38.000	4.437.723	12.158
El Muelle	34.117	3.984.257	10.916
La Minilla	6.843	799.140	2.189
Las Ramblas	5.600	653.980	1.792

Fuente: Asociación Nacional de Centro Comerciales y de Ocio de España (2014) y entrevistas. Elaboración propia, 2017.

Teniendo en cuenta este análisis un nivel de afluencia mínima en torno a los 7 millones de visitantes anuales, lo que suponen unas 19.200 personas al día de promedio.

3.2.2.1.3 Demanda potencial por el tránsito rodado en la zona

El tercer elemento de atracción potencia de demanda para la instalación en estudio es la generada por el flujo de vehículos en la Autovía Tamaraceite-San Lorenzo, vía que se ha convertido como alternativa de circunvalación para los vehículos dirección Las Palmas de GC - Arucas y viceversa.

Para la estimación de generación de demanda por esta vía, teniendo en cuenta el potencial número de clientes de servicios del restaurante que se desvían de su viaje para consumir en el restaurante (bien en el interior, bien en el servicio de vehículos), se estima teniendo en cuenta dos datos objetivos:

- Según la Consejería de Obras Públicas, Infraestructuras y Deporte del Cabildo Insular de Gran Canaria, la Intensidad media diaria (IMD) se sitúa en 20.888 vehículos/día
- Según Plan de Movilidad Sostenible PMUS de Las Palmas de Gran Canaria (2012), la ocupación media por vehículo se sitúa en 1,21 personas.

Por tanto se estima una demanda potencial anual derivado de flujo de tráfico de la vía de 9.225.185 personas

3.2.2.1.4 Estimación de Demanda por análisis gravitacional

Aceptaremos como hipótesis general que la instalación que estamos estudiando, susceptible de concesión administrativa, origina una demanda por gravitación comercial y de servicios, es decir, generada por las actividades que se desarrollan en él y en el entorno cercano consolidable comercialmente.

En primer lugar hay que precisar que el hecho de que se combinen varias actividades dentro del mismo espacio físico de las parcelas comerciales circundantes, nos hace suponer que los usuarios de una de las actividades podrán ser los mismos que las de otras ubicadas en el área de influencia. Por ejemplo, la persona que acuda al centro comercial a realizar actividades de todo tipo también podría ser cliente del espacio de restauración en cuestión. Así, estableceremos el supuesto de que la demanda de cualquiera de las actividades desarrolladas en la instalación se verá afectada por las demandas del resto de actividades. Dicho lo cual, parece apropiado que estimemos la demanda conforme al modelo de gravitación comercial y de servicios de Huff. Con este método se estimará que porcentaje de la población de los barrios situados en el sector de Tamaraceite acudirá a dicha instalación ubicada en su propio barrio y que proporción de población de otros barrios atraerá esta nueva infraestructura.

Inicialmente, el modelo define el área de atracción como un espacio geográfico cuya población se dirige, con fuerte preponderancia, a un punto de importancia en el citado espacio para la realización de actividades, en este caso, puramente comerciales y de ocio. Los habitantes de una zona se desplazan preferentemente a su cabecera y no a otro lugar, en razón a diversas causas, como son el tiempo de viaje o calidad de las comunicaciones y el equipamiento comercial y de ocio. El punto sobre el cual gravita la población del área de atracción se llama cabecera de área o núcleo central. Las áreas de atracción pueden tener una o varias subáreas que son zonas geográficas cuya población acude a realizar las actividades (comerciales o deportivas) a un determinado punto – cabecera de subárea – mientras que a su vez, toda subárea es atraída por la cabecera de área que tiene un grado mayor de intensidad y especialización. En el caso que nos ocupa, el área de atracción se identificará con la totalidad

del municipio de Las Palmas de Gran Canaria mientras que las subáreas estarán formadas por los diversos barrios de la ciudad. Tomaremos como cabecera el nuevo centro a construir.

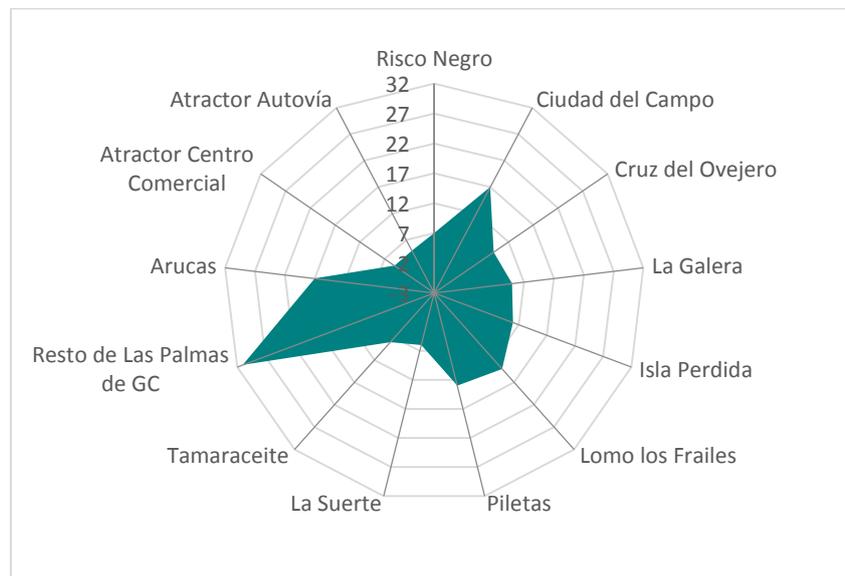
En definitiva, lo que este modelo expresa es la atracción que ejerce el equipamiento de una determinada cabecera de área o subárea "j" sobre el consumidor o usuario medio de un barrio "i". Como estamos evaluando la probabilidad de atracción debida a varias actividades, tendremos un sumatorio de varios factores expresado en los siguientes términos probabilísticos:

$$P_{ij} = \frac{S_{1j}^{\alpha} T_{ij}^{-\beta} + S_{2j}^{\alpha} T_{ij}^{-\beta}}{\sum_{k=1}^n S_k^{\alpha} T_{ik}^{-\beta}}$$

- P_{ij} = Probabilidad de que un consumidor/usuario de un barrio i (punto de origen) se desplace a una zona j determinada (punto de destino).
- S_{1j} = Metros cuadrados de superficie de uso de las instalaciones deportivas ubicadas en el barrio j.
- S_{2j} = Metros cuadrados de superficie del espacio destinado a servicios ubicados en el barrio j.
- S_k = Metros cuadrados de superficie (de uso de instalaciones deportivas y de servicios) ubicadas en el barrio k.
- α = Parámetro que refleja la sensibilidad del cliente al equipamiento existente.
- β = Parámetro que refleja la sensibilidad del cliente al tiempo de desplazamiento.
- n = Número de barrios considerados por el consumidor como otros posibles centros de atracción, además del barrio j.
- T_{ij} = Tiempo empleado en el desplazamiento para llegar de la base i del consumidor al barrio j.
- T_{ik} = Tiempo empleado en el desplazamiento para llegar de la base i del consumidor al barrio k.

Los parámetros α y β se calculan en base a datos empíricos y toman el valor de 1 y 2 respectivamente.

Veamos gráficamente la distancia origen-destino entre los barrios considerados de influencia directa, influencia indirecta y otros atractores anteriormente destacados.



Isócrona de Demanda; Elaboración Propia. 2017

A continuación se presentan una tabla con los resultados del análisis. La utilización de este modelo pretende estimar la demanda anual que genera la instalación objeto de estudio. Se han calculado las probabilidades en función de las actividades que se desarrollarán en la instalación directamente o complemento a las actividades comerciales de la zona. Además, se han desagregado las probabilidades de atracción de los diferentes barrios de manera agrupada (se consideran los núcleos poblacionales cercanos anteriormente citados, el resto del municipio con una área de influencia más y el municipio vecino de Arucas como otra área de influencia por su conectividad directa con la instalación).

Así, la primera columna hace referencia a las zonas generadoras de potencial demanda (tanto física por atracción propia de demanda como la autovía y la zona comercial, como geográfica). En las dos siguientes columnas estimamos cuales son las probabilidades de que una persona de cualquiera de las zonas en el modelo acuda al restaurante de manera independiente a las otras actividades, ajustándose los tiempos estimados en relevamiento de datos de campos con una estructura de centralización de isocronas. El cálculo de la probabilidad de atracción de la apertura de la nueva instalación se ha estimado según la distancia origen-destino mostrada en el gráfico anterior. De este modo, la probabilidad de atracción será mayor cuanto menor sea la distancia que separan en término medio las zonas. La medida utilizada ha sido la isocrona, línea que une puntos que están a la misma distancia en tiempo de un lugar determinado.

Consideraremos una absorción del 20% de la población de cada barrio que se encuentre en una isocrona de 5 minutos con respecto a la ubicación de la nueva área, una absorción del 12% de la que se encuentra en una isocrona de 10 minutos, del 8% sobre la isocrona de 15 minutos, en una isocrona de 30 minutos se dará una probabilidad del 2%, una absorción del 11% de los visitantes al centro comercial y del 2% del flujo de vehículos.

Para hallar la probabilidad de atracción de la apertura del restaurante objeto de este estudio se han tenido en cuenta distintos factores. La existencia de oferta de restauración de comida rápida en los orígenes, la existencia de servicios a vehículos y/o problemáticas de aparcamiento en sus orígenes, la existencia de grandes atractores de demanda complementaria a la actividad estudiada y finalmente la probabilidad de consumo de comida rápida. En este sentido, es de destacar que según el estudio EAE Business School titulado "El gasto en comida rápida 2015", Canarias es una de las comunidades autónomas con mayor nivel de consumo de comida rápida (1,4 veces más que la media nacional), lo que supone que la media por habitante es de 6,7 consumos anuales de media.

Se debe señalar que en los barrios considerados de atracción directa en este estudio, existen instalaciones de atracción de este tipo aunque muchas no reúnen las mismas características que tendrá la nueva área comercial con lo que constituyen una competencia directa.

Además, se ha estimado que la conexión directa a través de una línea de transporte público influirá en la probabilidad de atracción. De modo que la posibilidad de acudir a la instalación utilizando una línea de guaguas con conexión directa repercutirá en una mayor demanda. Asimismo, se ha considerado que la probabilidad de atracción de los residentes de los barrios considerados de influencia directa que no cuenten con infraestructuras comerciales de gran afluencia aumentará con la construcción de las nuevas instalaciones.

A continuación se muestra el cuadro de estimaciones de probabilidades en función de los distintos aspectos anteriormente detallados así como del componente probabilístico derivado del tiempo de desplazamiento.

CUADRO DE ESTIMACIONES DE PROBABILIDADES							
Barrios	Tiempo (min.)	Isocrona Probabilidad		Diferencias tiempo	Probabilidad	Demanda Potencial	Demanda Estimada
Risco Negro	7	5	20	2	17,4	2.448	426
Ciudad del Campo	17	15	8	2	5,4	16.863	911
Cruz del Ovejero	9	10	12	1	10,7	2.118	227
La Galera	10	10	12	0	12	1.940	233
Isla Perdida	11	10	12	1	10,7	1.624	174
Lomo los Frailes	14	15	8	1	6,7	8.012	537
Piletas	13	15	8	2	5,4	2.414	130
La Suerte	6	5	20	1	18,7	2.086	390
Tamaraceite	8	5	20	3	16,1	52.602	8.469
Resto de Las Palmas de GC	31	30	2	1	0,7	359.203	2.514
Arucas	17	15	7	2	4,4	37.056	1.630
Atractor Centro Comercial	3	5	11	0	11	7.006.931	770.762
Atractor Autovía	3	5	2	0	2	9.225.185	184.504
TOTAL						16.718.482	970.907

Elaboración propia. 2017

Por tanto analizados los parámetros recogidos y teniendo en cuenta los datos anteriormente citados podemos afirmar que la demanda potencial del restaurante asciende a un total de 970.907 consumos anuales; por tanto la demanda está garantizada aunque en la estimación de ingresos se toman criterios de escenarios de demanda baja para determinar la viabilidad económica del proyecto en el peor de los casos.

3.2.2.1.5 Estimación de Demanda por trabajos de campo

Tal y como se ha explicado anteriormente, al margen de la estimación por análisis gravitacional, se ha realizado un trabajo de campo en restaurantes de similares características en Gran Canaria (comida rápida con servicio para vehículos), y se han recogido los consumos a lo largo de semanas con tres nivel de demanda; demanda valle, demanda pico y demanda media para cada restaurante

DEMANDA DIARIA									
Día	Demanda Valle		Demanda Media		Demanda Pico		MEDIA A	MEDIA B	TOTAL
	Rest. A	Rest. B	Rest. A	Rest. B	Rest. A	Rest. B			
Lunes	522	567	572	673	600	696	565	650	607
Martes	570	632	644	624	662	703	628	644	636
Miércoles	631	701	692	703	718	754	682	714	698
Jueves	782	907	922	912	1031	970	909	924	917
Viernes	1017	1018	1107	1083	1173	1136	1098	1078	1088
Sábado	908	921	989	1116	1039	1117	979	1064	1021
Domingo	739	846	828	906	936	1101	829	935	882
TOTAL	5169	5592	5753	6016	6160	6476	5690	6008	5849

Elaboración propia. 2017

Como se puede observar en la tabla se estiman en consumo por día en los dos restaurantes y se estima una media con una consideración de 12 semanas pico al año, 14 semanas valle y 26 semanas de demanda media. Esta estimación se realiza mediante entrevistas realizadas a responsables de instalaciones de este tipo, por tanto, se estima la cantidad de 5.849 servicios a la semana o lo que es lo mismo 304.144 al año, valor que supone menos de un tercio de la estimación potencial calculada por el método gravitacional.

Dado los criterios conservadores que se recomiendan en este tipo de análisis se decide optar por esta estimación de esta demanda frente a la del análisis gravitacional que determina valores mayores alcanzables por el negocio.

3.2.2.2 Ingresos de la actividad

Para la estimación de los ingresos del restaurante se ha determinado dos líneas de negocio paralelas, la primera de ellas es la venta de comida rápida en formato de productos individuales y en formato de menús (tanto para adultos como para niños) y, por otra parte la actividad complementaria de área de café, bollería y celebraciones de grupo.

Teniendo en cuenta la estimación de demanda anterior se estima la cantidad de consumos anuales medios de la actividad principal y un volumen demanda estimado de entorno al 29% de clientes que demandan la actividad complementaria y otros pequeños servicios complementarios. Paralelamente, en el trabajo de campo se estima un consumo medio por persona de 5,45 euros para la actividad de restaurantes y 3,85 euros para la actividad complementaria.

VENTAS DIARIAS					
Día	Ventas restaurante	Ventas complementarias	Ingresos restaurante	Ingresos complementarias	TOTAL
LUNES	31.582	9.159	172.120 €	36.910 €	209.030 €
MARTES	33.083	9.594	180.303 €	38.665 €	218.968 €
MIÉRCOLES	36.295	10.526	197.808 €	42.419 €	240.227 €
JUEVES	47.666	13.823	259.782 €	55.709 €	315.491 €
VIERNES	56.560	16.402	308.252 €	66.104 €	374.356 €
SÁBADO	53.105	15.400	289.421 €	62.065 €	351.486 €
DOMINGO	45.853	13.297	249.898 €	53.590 €	303.488 €
TOTAL	304.144	88.202	1.657.584 €	355.463 €	2.013.047 €

Elaboración propia. 2017

Por todo ello, según la actividad media estimada anteriormente, se concluyen unos ingresos de 2.031.047 euros anuales. Esta partida crecerá anualmente según la tasa de crecimiento del IPC.

3.3 ANÁLISIS DE VIABILIDAD ECONÓMICO FINANCIERA

El análisis de viabilidad ha sido realizado mediante un método dinámico de generación de flujos de ingresos y gastos, en el que marco temporal del análisis se ha planteado como el propio objetivo del estudio para determinar, según criterios económicos, el precio del arrendamiento, fijando una rentabilidad atractiva para los licitadores del procedimiento.

Analizando marcos temporales, se pueden realizar criterios de comparación entre años y analizar en euros constantes del año base, o año inicial de comienzo de la actividad, la rentabilidad real de la inversión en función de los años de explotación de la actividad y el periodo de recuperación de la inversión.

3.3.1 Metodología de presentación de las cuentas anuales.

El formato empleado para la presentación de cálculos es una cuenta estimativa de explotación para 20 años dado que el conjunto de franquicias de este tipo de negocios y los contratos de explotación se realizan sobre este marco temporal. El primer año representa el año de construcción, por lo que se imputan los gastos en inversión y los gastos financieros de la primera fase.

El cuadro de cálculo se divide en los siguientes grupos:

1. **Conceptos de la inversión inicial en infraestructuras;** se divide en inversiones en obra civil, instalaciones, mobiliario, maquinaria y equipamientos varios.
2. **Conceptos de ingresos:** se agrupan en los siguientes items:
 - Ingresos por actividad principal: actividad de restauración de comida rápida
 - Ingresos por otras actividades: celebraciones, actos, venta de otros artículos como café y bollería industrial
3. **Conceptos de gastos:** se agrupan en los siguientes conceptos:

- Gastos de personal
- Gastos financieros
- Gastos de aprovisionamiento
- Gastos de suministros operativos
- Gastos de mantenimiento y reparaciones
- Gasto de concesión administrativa
- Gastos de publicidad y promoción
- Otros gastos.

4. En el último bloque se expresan los componentes de cálculo para cada periodo, estos son:

- ✓ Beneficio Bruto de la Explotación: Calculado mediante la diferencia de ingresos y gastos brutos de la explotación.
- ✓ Amortizaciones: Los elementos que integran este futuro activo fijo de la explotación padecen una depreciación anual debida a su utilización física, a la acción del progreso económico o al simple paso del tiempo. Para la valoración de este proceso de depreciación anual o amortización, se ha tomado la tabla oficial de coeficientes anuales de amortización, aprobada por el Real Decreto 634/2015, de 10 de julio.

Se utiliza el método de amortización lineal con los coeficientes que abajo se presentan, las tasas amortizativas y periodos amortizativos utilizados son iguales o inferiores a los máximos permitidos por Decreto Ley. Dado el amplio número de items en cada uno de los conceptos de inversión se ha realizado una media ponderada de los mismos y se ha agrupado en los siguientes conceptos:

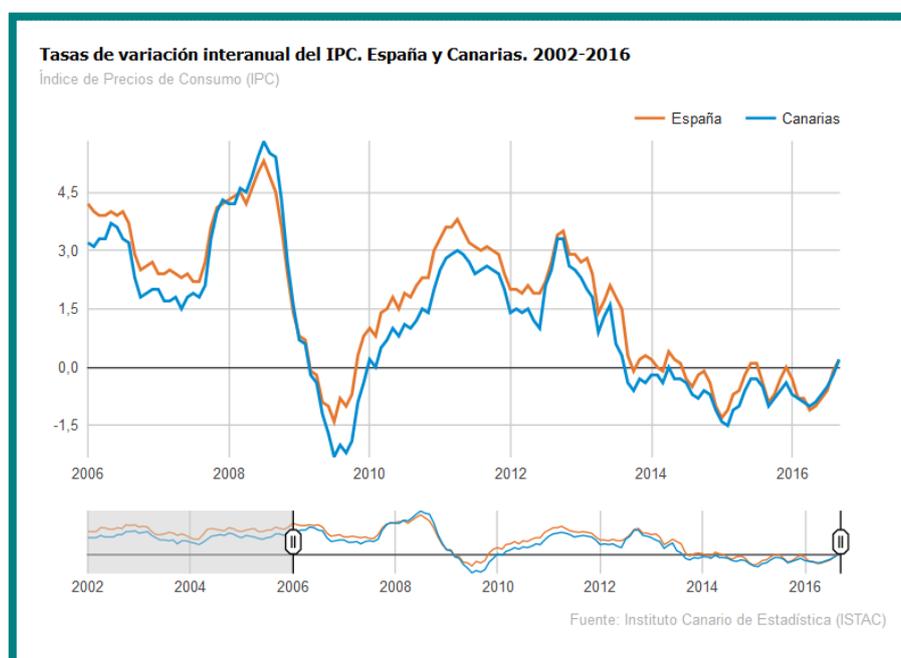
CONCEPTO	Periodo Amortizativo.
Edificios y Construcciones.	20 años
Instalaciones y maquinaria.	18 años
Mobiliario y otros enseres.	20 años

- ✓ Beneficio Neto: es el beneficio generado por explotación después de corregir la base imponible mediante las amortizaciones y aplicando los niveles impositivos estipulados en el impuesto de sociedades.

- ✓ Cash Flow Operacional: Son los flujos de caja producidos por los ingresos y gastos de la empresa y las amortizaciones del inmovilizado.
- ✓ Cash Flow de la Propiedad: Son los flujos de caja generados por las inversiones realizadas (inversiones iniciales e inversiones de renovación de inmovilizado una vez agotada su vida útil), los principales de los préstamos recibidos y, finalmente, los montos de las amortizaciones del principal de los préstamos recibidos.
- ✓ Cash Flow Neto: Es la acumulación de los dos conceptos anteriores.
- ✓ Cash Flow Acumulado: Es el flujo de caja generado a lo largo del año en cuestión y los anteriores

3.3.2 Metodología de estimación de crecimiento de anual de las cuentas.

Uno de los aspectos más importantes para estimar con la mayor precisión posible los flujos de caja a lo largo del periodo del estudio, es el análisis del progreso de crecimiento de los precios y volúmenes de consumo imputado a los ingresos y gastos de la explotación. Para ello, se realiza la media de los últimos diez años del Índice de Precios al Consumo (IPC) en Canarias, tomando como fuente el Instituto Nacional de Estadística (ISTAC).



Por tanto, la tasa de crecimiento interanual analizada es el 1.6%. Para el análisis pormenorizado del escenario estimado se puede observar la cuota de explotación en el capítulo de anexos.

3.4 CRITERIOS Y RESULTADOS DE VIABILIDAD ECONÓMICO-FINANCIERA

El objetivo fundamental del estudio es determinar el precio de la concesión administrativa en un marco temporal del determinado, con una rentabilidad media esperada del negocio lo suficientemente atractiva para la iniciativa privada para afrontar la inversión en la construcción y explotación de la actividad económica. Los criterios para la determinación de la viabilidad de la instalación desde el punto de vista económico y financiero se han estimado en un marco dinámico de estimación de ingresos y gastos un periodo temporal de 20 años.

Los coeficientes calculados como método de valoración dinámica de viabilidad económica financiera se han calculado con el objetivo para cada escenario de generar una **Tasa Interna de Retorno (TIR)** de la actividad superior a un 20%, criterio lo suficientemente atractivo para generar iniciativas empresariales y fácilmente incrementable por la filosofía conservadora de estimaciones de ingresos y gastos. Esta rentabilidad elegida es sustancialmente superior a la rentabilidad media de sector de restauración de comida rápida. Esta tasa refleja la tasa de descuento que hace el valor actualizado neto igual a cero; es decir, es el valor que representa la rentabilidad relativa actual de la inversión.

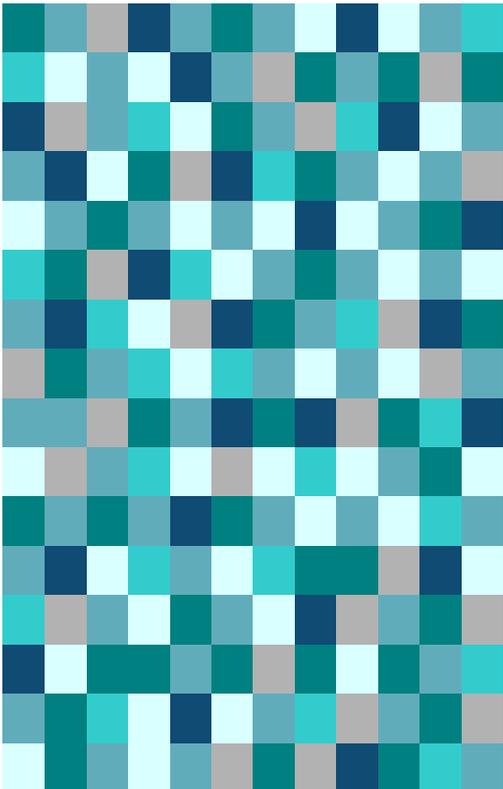
Una vez determinada el precio del arrendamiento se calcula el **Valor Actualizado Neto (VAN)** en ese periodo, que es el valor que representa la diferencia entre los cobros, los pagos y las inversiones inicial y de renovación, actualizadas al primer año del arrendamiento; y el **Pay Back** o periodo de recuperación de la inversión.

Los resultados observados son los que se presentan a continuación:

Tasa Interna de Retorno: 21,48%.

Valor Actualizado Neto: 5.045.480 €

Pay Back: 4,08 años



04.

RESULTADOS Y CONCLUSIONES

Teniendo en cuenta que el establecimiento objeto del estudio es un restaurante de comida rápida con servicio a vehículos y habiéndose analizado en detalle establecimientos similares, diferentes análisis sectoriales y recogida de un amplio número de datos en trabajos de campo

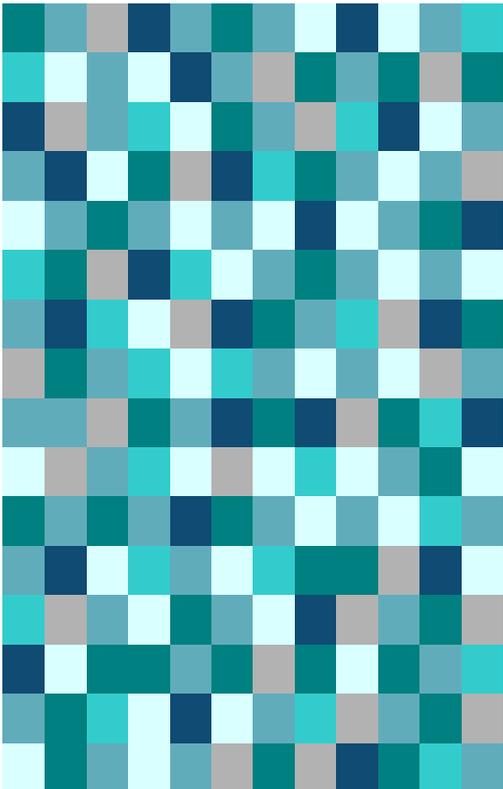
Y analizando las estimaciones de funcionamiento de las instalaciones para diferentes escenarios, teniendo en cuenta que este trabajo pretende hacer un análisis exhaustivo de la viabilidad económica y financiera, y que por ello, no ha sido objeto valorar otros beneficios sociales que genera el desarrollo de la iniciativa; y teniendo en cuenta las siguientes hipótesis de base:

- La inversión analizada es la detallada en las estimaciones de edificaciones similares en España, sin considerarse posibles ampliaciones u otras necesidades de infraestructuras o equipamiento que podrían incrementar el coste total.
- Se parte de una hipótesis de que el periodo de arrendamiento será de 20 años.
- La tipología del restaurante en cuanto a servicios y tipo de restauración está claramente definida.
- Los precios y niveles de demanda en las distintas líneas de negocio se desprenden de estimaciones de mercado.
- Los niveles de financiación ajena y las características de la misma son las reflejadas en el estudio.
- Se mantendrán los niveles de incremento salarial en función del convenio colectivo o en su caso de la evolución del IPC.
- Los niveles de gastos de explotación y estimaciones de demanda son los habituales en las instalaciones de este tipo.

Resulta para una tasa de rentabilidad de la inversión en el periodo de un 21,48% (con rentabilidad anual del 12%) y un periodo de arrendamiento de 20 años, el Valor Actualizado Neto de la inversión es de 5.045.4802 € y que el precio de la concesión ascenderá a:

CIENTO NUEVE MIL TRESCIENTOS OCHENTA EUROS/AÑO (109.380 €/año), los cuales capitalizados al año cero de la concesión ascienden a UN MILLÓN NOVECIENTOS SESENTA Y OCHO MIL NOVECIENTOS TRES EUROS/AÑO (1.968.903 €).

*Octavio Mederos Marrero.
Colegiado nº 855 del Ilustre Colegio Oficial de Economistas de Las Palmas.
Las Palmas de Gran Canaria, Junio de 2017.*



05.

ANEXOS

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
INVERSIONES	1.685.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Edificios y Construcciones	800.000										
Instalaciones y maquinaria	700.000										
Mobiliario y otros enseres.	185.000										
INGRESOS DE EXPLOTACIÓN	-	2.013.047	2.045.256	2.077.980	2.111.228	2.145.007	2.179.327	2.214.197	2.249.624	2.285.618	2.322.188
Ingresos por ventas		1.662.138	1.688.732	1.715.752	1.743.204	1.771.095	1.799.432	1.828.223	1.857.475	1.887.194	1.917.390
Otras actividades		350.909	356.524	362.228	368.024	373.912	379.895	385.973	392.149	398.423	404.798
GASTOS DE EXPLOTACIÓN	126.469	1.605.270	1.629.204	1.653.521	1.678.227	1.703.329	1.728.832	1.754.743	1.781.069	1.807.816	1.834.991
Gastos de Personal		686.980	697.971	709.139	720.485	732.013	743.725	755.625	767.715	779.998	792.478
Gastos Financieros	17.089	33.296	33.829	34.370	34.920	35.479	36.047	36.624	37.210	37.805	38.410
Gastos de Aprovisionamiento		530.223	538.707	547.326	556.083	564.981	574.020	583.205	592.536	602.016	611.649
Gastos de Suministros Operativos		24.157	24.543	24.936	25.335	25.740	26.152	26.570	26.995	27.427	27.866
Gastos de Mantenimiento y Reparaciones		42.274	42.950	43.638	44.336	45.045	45.766	46.498	47.242	47.998	48.766
Gastos de Concesión Administrativa	109.380	109.380	109.380	109.380	109.380	109.380	109.380	109.380	109.380	109.380	109.380
Gastos de Publicidad y Promoción		78.308	79.560	80.833	82.127	83.441	84.776	86.132	87.510	88.911	90.333
Otros gastos de explotación		100.652	102.263	103.899	105.561	107.250	108.966	110.710	112.481	114.281	116.109
BENEFICIO BRUTO	- 126.469	407.777	416.052	424.459	433.000	441.678	450.495	459.453	468.555	477.801	487.196
Amortizaciones	88.139	88.139	88.139	88.139	88.139	88.139	88.139	88.139	88.139	88.139	88.139
BENEFICIOS ANTES DE IMPUESTOS	- 214.608	319.638	327.913	336.320	344.861	353.539	362.356	371.314	380.416	389.663	399.057
Impuestos	-	79.910	81.978	84.080	86.215	88.385	90.589	92.829	95.104	97.416	99.764
BENEFICIO NETO	- 214.608	239.729	245.935	252.240	258.646	265.155	271.767	278.486	285.312	292.247	299.293
CASH FLOW OPERACIONAL	- 126.469	327.868	334.074	340.379	346.785	353.293	359.906	366.625	373.451	380.386	387.432
Inversión Inicial y de renovación	1.685.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Prestamos	337.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Amortizaciones Principal Prestamos	33.700	33.700	33.700	33.700	33.700	33.700	33.700	33.700	33.700	33.700	-
CASH FLOW PROPIEDAD	- 1.381.700	- 33.700	- 33.700	- 33.700	- 33.700	- 33.700	- 33.700	- 33.700	- 33.700	- 33.700	-
CASH FLOW NETO	- 1.508.169	294.168	300.374	306.679	313.085	319.593	326.206	332.925	339.751	346.686	387.432
CASH FLOW ACUMULADO	- 1.508.169	- 1.214.002	- 913.628	- 606.949	- 293.864	25.729	351.935	684.860	1.024.610	1.371.296	1.758.728

	AÑO 11	AÑO 12	AÑO 13	AÑO 14	AÑO 15	AÑO 16	AÑO 17	AÑO 18	AÑO 19	AÑO 20
INVERSIONES	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Edificios y Construcciones										
Instalaciones y maquinaria										
Mobiliario y otros enseres.										
INGRESOS DE EXPLOTACIÓN	2.359.343	2.397.092	2.435.446	2.474.413	2.514.003	2.554.227	2.595.095	2.636.617	2.678.802	2.721.663
Ingresos por ventas	1.948.068	1.979.237	2.010.905	2.043.079	2.075.768	2.108.981	2.142.724	2.177.008	2.211.840	2.247.229
Otras actividades	411.275	417.855	424.541	431.334	438.235	445.247	452.371	459.609	466.962	474.434
GASTOS DE EXPLOTACIÓN	1.862.601	1.890.653	1.919.153	1.948.109	1.977.529	2.007.419	2.037.788	2.068.642	2.099.991	2.131.840
Gastos de Personal	805.158	818.040	831.129	844.427	857.938	871.665	885.612	899.781	914.178	928.805
Gastos Financieros	39.024	39.649	40.283	40.928	41.582	42.248	42.924	43.611	44.308	45.017
Gastos de Aprovisionamiento	621.435	631.378	641.480	651.744	662.172	672.766	683.531	694.467	705.579	716.868
Gastos de Suministros Operativos	28.312	28.765	29.225	29.693	30.168	30.651	31.141	31.639	32.146	32.660
Gastos de Mantenimiento y Reparaciones	49.546	50.339	51.144	51.963	52.794	53.639	54.497	55.369	56.255	57.155
Gastos de Concesión Administrativa	109.380	109.380	109.380	109.380	109.380	109.380	109.380	109.380	109.380	109.380
Gastos de Publicidad y Promoción	91.778	93.247	94.739	96.255	97.795	99.359	100.949	102.564	104.205	105.873
Otros gastos de explotación	117.967	119.855	121.772	123.721	125.700	127.711	129.755	131.831	133.940	136.083
BENEFICIO BRUTO	496.742	506.440	516.293	526.303	536.474	546.808	557.307	567.974	578.812	589.823
Amortizaciones	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000
BENEFICIOS ANTES DE IMPUESTOS	296.742	306.440	316.293	326.303	336.474	346.808	357.307	367.974	378.812	389.823
Impuestos	74.185	76.610	79.073	81.576	84.119	86.702	89.327	91.994	94.703	97.456
BENEFICIO NETO	222.556	229.830	237.219	244.728	252.356	260.106	267.980	275.981	284.109	292.367
CASH FLOW OPERACIONAL	422.556	429.830	437.219	444.728	452.356	460.106	467.980	475.981	484.109	492.367
Inversión Inicial y de renovación	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Prestamos										
Amortizaciones Principal Prestamos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
CASH FLOW PROPIEDAD	-									
CASH FLOW NETO	422.556	429.830	437.219	444.728	452.356	460.106	467.980	475.981	484.109	492.367
CASH FLOW ACUMULADO	2.181.284	2.611.114	3.048.334	3.493.061	3.945.417	4.405.523	4.873.503	5.349.484	5.833.592	6.325.959