

URL de verificación:

Código Seguro de Verificación:

DIR3 Órgano: L02000010

Sello de tiempo: 27/06/2024 11:54

Página: 1/21

<https://sede.dip-caceres.es/carpetaCiudadano/Enlaces.do?id=validacion&cveValidacion=DIPCC-PF20CB0090X14LN8BCGYGVSLXLX8QED>
DIPCC-PF20CB0090X14LN8BCGYGVSLXLX8QED | Este documento es Copia Auténtica según el artículo 27 de la Ley 39/2015, de 1 de Octubre
Firmantes: MARTA CLEMENTE POLO - JEFE SECCION ECONOMICO-FINANCIERA (DIPUTACION DE CACERES)
FERNANDO LOPEZ SALAZAR - DIRECTOR (DIPUTACION DE CACERES)

ESTUDIO DE VIABILIDAD ECONÓMICO-FINANCIERA PARA LA CONCESIÓN DE LA EXPLOTACIÓN DEL ALOJAMIENTO RURAL “CASA DE LAS NOGALAS” EN MONTÁNCHÉZ



ESTUDIO DE VIABILIDAD ECONÓMICO-FINANCIERA DE LA CONCESIÓN DE LA EXPLOTACIÓN DEL ALOJAMIENTO RURAL “CASA DE LAS NOGALAS” EN MONTÁNCHÉZ

1. Objeto y justificación del estudio.

El presente estudio constituye una actuación previa a la contratación de la concesión del servicio de hostelería y restauración, a que se dedica el local con que cuenta el Ayuntamiento de Montánchez, situado en la calle Virgen de los Remedios, nº 11.

En este documento se desarrollan los aspectos más importantes que configuran la concesión del servicio, exponiendo las características, realizando una valoración y justificando la viabilidad económica del servicio que se va a prestar en esta Entidad Local.

El presente Estudio de Viabilidad Económico-Financiera se redacta de conformidad con la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público, por la que se transponen al ordenamiento jurídico español las Directivas del Parlamento Europeo y del Consejo 2014/23/UE y 2014/24/UE, de 26 de febrero de 2014 (en adelante LCSP), norma que exige que en los contratos de concesión de servicios, la tramitación del expediente vaya precedida de la realización y aprobación de un estudio de viabilidad de los mismos, vinculante si concluye en la inviabilidad de un proyecto.

Tal y como recoge el artículo 285 en su punto segundo, en los contratos de concesión de servicios la tramitación del expediente irá precedida de la realización y aprobación de un estudio de viabilidad de los mismos o, en su caso, de un estudio de viabilidad económico-financiera. No se estipula, no obstante, en qué casos se podrá optar por una opción u otra.

El contenido de dicho Estudio, por analogía, será el establecido en el artículo 247.2 de la LCSP, correspondiente a las actuaciones preparatorias del contrato de concesión de obras.

Es por ello que, para determinar la idoneidad de una u otra figura de estudio, atenderemos a lo establecido en el artículo 247.6 de la LCSP, que especifica que siempre que sea de forma motivada «*por la naturaleza de la obra, por su finalidad o por la cuantía de la inversión requerida*», se podrá sustituir la elaboración de un estudio de viabilidad por uno de la viabilidad económico-financiera del proyecto en cuestión.

En consecuencia, la LCSP establece la posibilidad de acordar la sustitución del *estudio de viabilidad* por un *estudio de viabilidad económico-financiera* cuando se considere suficiente en atención a la naturaleza y finalidad de la obra o cuantía de la inversión requerida.

Teniendo en cuenta que en la concesión del servicio de explotación de hostelería y restauración no se prevé la realización de obras o inversiones de cuantía significativa, -más allá de aquellas obras de reforma puntuales que el concesionario de forma voluntaria desee realizar- se estima suficiente la realización de un análisis de Viabilidad Económico- Financiera.

2. Finalidad y justificación del servicio.

El turismo predominante en España es por excelencia el Turismo de “Sol y Playa”, pero poco a poco se ha ido introduciendo en el mercado otro tipo de alternativas turísticas como el turismo cultural, de aventura y naturaleza en el entorno rural.

Nuestra Comunidad Autónoma y especialmente la Provincia de Cáceres ofrecen un entorno rural único, con paisajes paradisíacos y parajes protegidos, una gran amplitud climática y numerosas especies endémicas, lo que supone un reclamo de ámbito mundial para la captación de estos viajeros.



Por ello, debido al auge turístico de visitantes que eligen destinos relacionados con actividades que se desarrollan en el medio rural y en áreas naturales, surge la necesidad de prestar atención a esta nueva demanda y elaborar instrumentos para ello.

En la actualidad, encontramos un turista cada vez más preocupado por el medio ambiente y deseoso de disfrutar del entorno natural que podemos ofrecer desde nuestros municipios rurales, de ahí la importancia de potenciar herramientas que favorezcan la consolidación de Montánchez como destino turístico.

La finalidad del contrato propuesto es la gestión indirecta, mediante concesión de servicios, de un servicio de restauración de titularidad de esta Entidad, siendo este susceptible de explotación económica por particulares.

Con éste se pretende:

- ✓ Contribuir al aumento de plazas hoteleras de calidad en el municipio de Montánchez
- ✓ Favorecer la creación de un producto turístico de calidad que aumente el número de visitantes y la tasa de pernoctaciones.
- ✓ Mejorar la empleabilidad mediante la creación de puestos de trabajo.
- ✓ Dotar de contenido edificios públicos.
- ✓ Mayores ingresos para el Ayuntamiento a través del canon a percibir del concesionario.

3. Justificación de las ventajas que aconsejan la utilización del contrato de concesión de servicios.

Las distintas fórmulas organizativas para llevar a cabo las actividades y servicios públicos de las Administraciones Locales están reguladas en el art. 85 de la Ley 7/1985 de Régimen Local

La elección de la fórmula organizativa idónea de entre las previstas en estos preceptos, ha de justificarse según la naturaleza de las actividades a desempeñar, la sostenibilidad económica y financiera, así como los intereses públicos locales implicados.

Las posibilidades se dividen en dos modos sustanciales: la gestión de forma directa o la gestión de forma indirecta, cuya diferenciación radica en el hecho de si la responsabilidad en la prestación de la actividad recae directamente en el propio Ayuntamiento o se traslada a un tercero que es designado por la entidad municipal.

Considerando que se trata de un servicio susceptible de contraprestación económica, dado el fin marcadamente económico de la gestión y explotación del mismo y la necesidad de contar con una autonomía patrimonial y funcional para su gestión, se optaría por la gestión indirecta mediante alguna de las fórmulas previstas en la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público.

Conforme al artículo 15 de la LCSP, el contrato de concesión de servicios es aquel en virtud del cual uno o varios poderes adjudicadores encomiendan, a título oneroso, a una o varias personas, naturales o jurídicas, la gestión de un servicio cuya prestación sea de su titularidad o competencia, y cuya contrapartida venga constituida bien por el derecho a explotar los servicios objeto del contrato o bien por dicho derecho acompañado del de percibir un precio.

Este derecho de explotación de los servicios implica la transferencia al concesionario del riesgo operacional, abarcando el riesgo de demanda, el de suministro, o ambos.



Se entiende por riesgo de demanda el que se debe a la demanda real de los servicios objeto del contrato y riesgo de suministro el relativo al suministro de los servicios objeto del contrato, en particular el riesgo de que la prestación de los servicios no se ajuste a la demanda.

La exposición del concesionario al riesgo de mercado constituye el factor clave para haber optado por el contrato de concesión de servicio frente al contrato de servicios, puesto que constituye un incentivo fundamental para que el contratista trate de poner todos los medios a su alcance con objeto de obtener la mayor afluencia posible y rentabilizar la explotación ofreciendo un servicio de calidad. La asunción del riesgo por el concesionario redundará en la buena gestión del establecimiento lo que incidirá en una mayor satisfacción de los usuarios.

Por otro lado, a través del contrato de concesión de servicio, el Ayuntamiento percibirá ingresos a través del canon que recibe del concesionario sin que ello suponga, en principio, gasto alguno para la corporación, mientras que, a través de un contrato de servicio, el Ayuntamiento no percibiría canon y, además, tendría que abonar el precio de la administración del Hotel restaurante y asumir el coste operacional.

4. Inversiones a realizar

4.1. Edificio e instalaciones

El edificio se encuentra en un adecuado estado de conservación y óptimo para su uso, no obstante, puede ser necesario realizar labores de limpieza y pintura en alguna zona de las instalaciones del edificio.

Igualmente, se prevé que el concesionario deberá realizar las labores de mantenimiento, revisión, adaptación o mejora que en cada momento vengan impuestas por normas de carácter técnico y generales, o aquellas de reforma o mejora que, sin que suponga la ampliación de la superficie ocupada originariamente, desee realizar el concesionario con carácter voluntario, siempre que obtengan la preceptiva autorización del Ayuntamiento.

Todas las mejoras técnicas y estructurales que formen parte de las obligaciones contraídas por el adjudicatario, deberán ser supervisadas e informadas por el técnico municipal.

4.2. Mobiliario y otros elementos del inmovilizado.

La instalación cuenta con un continente dotado por el Ayuntamiento y por anterior concesionario, cuyo valor de tasación asciende a 50.415,50 euros y que se entrega con el edificio, siendo obligación del concesionario su devolución o sustitución por otro similar de equivalente valor, a la finalización de la explotación.

No obstante, será responsabilidad del concesionario dotar las instalaciones de mobiliario, utillaje, loza, cubertería, cristalería, lencería y demás elementos necesarios para el desarrollo de sus distintas actividades. Esta dotación deberá estar detallada en la oferta de explotación.

El mobiliario y el resto de elementos del inmovilizado deberá estar instalado y en funcionamiento durante los tres meses siguientes al comienzo de la actividad y deberá ser inventariado junto al resto de elementos entregado por el Ayuntamiento.

El concesionario deberá dotar las correspondientes cantidades para la amortización del inmovilizado de forma que, a la finalización del contrato, se entregue la instalación en perfecto estado de uso y con el valor inicial con que cuenta en el inventario una vez incorporada la aportación que el concesionario realice en su propuesta de explotación.

No obstante, las reparaciones importantes que supongan un incremento de capacidad, rendimiento, eficiencia o alargamiento de la vida útil del bien, siempre que cuenten con la



aprobación del Ayuntamiento, serán computadas por su valor contable a los efectos e la liquidación del contrato.

5. Previsiones sobre la demanda de uso.

Las estimaciones de la demanda se han realizado considerando la evolución que el sector turístico ha experimentado en los últimos años.

En base a la oferta potencial disponible, se establecen tasas de ocupación que oscilan entre el 10% de ocupación en las temporadas valle, hasta el 80% en los picos de mayor actividad, ello debido a una demanda marcada por su fuerte estacionalidad.

La actividad de la explotación se ha sectorizado en cuatro líneas de servicio que han sido objeto de estudio diferenciado pero que se desarrollarán conjuntamente, de forma que todas ellas resultan significativas para la viabilidad del negocio. Esto no es óbice para que el concesionario incorpore otras líneas de negocio que implementen la actividad económica. No obstante, la incorporación de nuevas líneas de negocio deberá cumplir los requisitos legalmente establecidos, ser lícitas y ser autorizadas por el consistorio con carácter previo a su efectiva puesta en marcha.

En el estudio económico se han analizado las líneas de servicio que cuentan con autorización municipal, que son la de hotel, de restaurante-mesón, terraza-jardín y bodega.

En el medio plazo, se ha asociado la evolución del volumen de negocio de la actividad a la tendencia que ha experimentado el turismo en Extremadura en los últimos ejercicios de los que tenemos datos. El último estudio publicado por el "Observatorio del Turismo en Extremadura" estima que el volumen de turistas totales alojados en 2023 representa un aumento del 2,40% en su comparativa con 2022. Esta cifra, supone un aumento de 44.963 viajeros totales, pasando de 1.869.922 viajeros totales del año 2022 a los 1.914.885 del año 2023.

VIJEROS TOTALES														
CONJUNTO DE ESTABLECIMIENTOS TURÍSTICOS	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
TOTAL VIAJEROS ALOJADOS EN LOS MESES DE ENERO A DICIEMBRE	1.383.539	1.535.553	1.452.276	1.423.362	1.494.321	1.624.795	1.707.458	1.769.155	1.855.868	1.938.240	837.777	1.356.729	1.869.922	1.914.885
Variación respecto al año anterior		10,99%	-5,42%	-1,99%	4,99%	8,73%	5,09%	3,61%	4,90%	4,44%	-56,78%	61,94%	37,83%	2,40%
Variación % 2023 con los años anteriores	38,40%	24,70%	31,85%	34,53%	28,14%	17,85%	12,15%	8,24%	3,18%	-1,20%	128,57%	41,14%	2,40%	



Fuente: Elaboración a partir de datos del INE definitivos 2012-2022 y provisionales 2023



8. Costes del concesionario.

La estructura de gastos se ha sectorizado en cuatro líneas de servicio que son Hotel, Restaurante-Mesón, Terraza-Jardín y Bodega, a las que se imputarán los distintos conceptos de gasto presentes en la actividad.

Al objeto de simplificar el estudio se han agrupado los gastos a que tendrá que hacer frente el concesionario en los siguientes bloques que, a continuación, se detallan.

- Costes fijos amortizables

El concesionario deberá dotar la instalación del mobiliario y otros elementos necesarios para el desarrollo de su plan de explotación, que será objeto de detalle en su oferta económica.

La dotación propuesta, junto con la entregada por el Ayuntamiento, constituyen el inmovilizado que deberá ser objeto de la correspondiente amortización de forma que, una vez transcurrido el periodo de explotación, este sea revertido al Ayuntamiento en perfecto estado de uso y con un valor neto equivalente.

El edificio y el terreno no son objeto de amortización puesto que no se transfiere al negocio objeto del estudio. El gasto asociado a este bien puesto a disposición del concesionario, se significa con el canon de explotación que recibe el ayuntamiento por la puesta a disposición del bien patrimonial y la concesión del negocio.

Los valores tomados para el estudio están calculados en base a precios constantes del ejercicio actual, por lo que se ha considerado una amortización lineal del inmovilizado.

La imputación parcial de los mismos se ha realizado en base a la importancia relativa de cada unidad de inmovilizado sobre la línea de negocio; en los casos que no fue posible su determinación, se atendió a la superficie que ocupa cada una de las actividades o al volumen de negocio de la misma.

- Costes de estructura

Los costes de estructura, junto a los amortizables, constituirán la estructura de costes fijos de la explotación. Por los motivos antes expuestos, se considera que permanecerán estables a lo largo del periodo objeto del presente estudio.

La imputación parcial de los mismos se ha realizado en los términos anteriormente referidos.

- Costes de personal

Para la prestación de los servicios previstos se ha considerado suficiente la plantilla compuesta por un/a gerente/a, un cocinero/a, un ayudante de cocina, un camarero/a, un ayudante de camarero y un auxiliar de limpieza con un 60% de dedicación.

El personal realizará tareas en todas las líneas de actividad, de forma que se ha considerado la imputación parcial de cada trabajador de forma diferenciada y a cada una de las líneas de servicio, en base a su capacitación personal y sus funciones. En relación a la gerencia, en el presente estudio se le ha supuesto un perfil de "restaurador", de forma que pueda prestar apoyo en los distintos servicios y, especialmente, en el de catas guiadas y eventos.

En cuanto a la política salarial se ha considerado ajustar los salarios al actual Convenio Provincial de Hostelería de Cáceres 2021-2025.

Se ha estimado que la plantilla puede atender un volumen de ocupación de la actividad prevista de forma que, a partir de la obtención de estos niveles del estudio, se deberá



incrementar con personal "extra" hasta un volumen equivalente al 25% de los ingresos extraordinarios esperados.

Por este motivo la evolución de los costes de personal, en los ejercicios siguientes, estará asociado a la evolución de los ingresos, y éstos a su vez, están referenciados a la evolución del sector turístico en Extremadura.

Sin embargo, debido a las características del negocio objeto de estudio y a la actual regulación del mercado laboral, la reducción del volumen de actividad no permite suponer una reducción de la plantilla.

- Costes de servicios y suministros

Dentro de los servicios y suministros se han considerado los términos variables de luz y gas, así como una partida alzada de jardinería o los gastos en animación o servicios financieros.

Se ha estimado el gasto en consumo eléctrico y gas para abastecer la demanda prevista. A partir de la obtención de estos niveles, se deberá incrementar al ritmo que evolucionan los ingresos esperados.

La evolución de los gastos en servicios y suministros se ha asociado a la evolución de los ingresos futuros, de forma que irán aumentando en la misma progresión.

- Costes de materia prima

Al objeto de sintetizar los conceptos de gasto corriente, la materia prima de todas las líneas de actividad se han identificado tres grandes bloques que son alimentación, aménities y productos de limpieza.

Los gastos de aménities y productos de limpieza se han imputado en base a la importancia que tienen cada uno sobre las distintas líneas de servicio, sin embargo, la partida de alimentación se ha calculado como el importe correspondiente al 5% de los ingresos por alojamiento y el 25% del resto de líneas de servicio.



3. COSTES DE PERSONAL

Conceptos	SyS	SS	Coste		Hotel		Restaurante		Terraza - Jardín		Bodega
Costes variables											
Personal	91.154,40	28.257,86	119.412,26		21.526,50		68.537,47		21.637,32		7.710,97
Gerente/a	17.052,00	5.286,12	22.338,12	25,0%	5.584,53	40,0%	8.935,25	25,0%	5.584,53	10,0%	2.233,81
Cocinero/a	16.428,00	5.092,68	21.520,68	10,0%	2.152,07	85,0%	18.292,58	0,0%	-	5,0%	1.076,03
Ayudante de cocina	15.864,00	4.917,84	20.781,84	10,0%	2.078,18	85,0%	17.664,56	0,0%	-	5,0%	1.039,09
Camarero/a	16.428,00	5.092,68	21.520,68	10,0%	2.152,07	50,0%	10.760,34	35,0%	7.532,24	5,0%	1.076,03
Ayudante de camarero	15.864,00	4.917,84	20.781,84	10,0%	2.078,18	50,0%	10.390,92	35,0%	7.273,64	5,0%	1.039,09
Asistente de limpieza (60% jornada)	9.518,40	2.950,70	12.469,10	60,0%	7.481,46	20,0%	2.493,82	10,0%	1.246,91	10,0%	1.246,91

4. COSTES DE SERVICIOS Y SUMINISTROS COSTES DE MATERIA PRIMA

Conceptos	Coste		Hotel		Restaurante		Terraza - Jardín		Bodega
Costes Servicios y Suministros	12.300,00		2.790,00		5.300,00		3.720,00		490,00
Servicios	2.700,00		150,00		200,00		2.340,00		10,00
Servicio de jardinería	1.000,00	10,0%	100,00	10,0%	100,00	80,0%	800,00	0,0%	-
Servicio de animación sociocultural y actuaciones	1.500,00	0,0%	-	0,0%	-	100,0%	1.500,00	0,0%	-
Gastos financieros	200,00	25,0%	50,00	50,0%	100,00	20,0%	40,00	5,0%	10,00
Suministros	9.600,00		2.640,00		5.100,00		1.380,00		480,00
Suministro de luz	4.800,00	35,0%	1.680,00	40,0%	1.920,00	20,0%	960,00	5,0%	240,00
Suministro de gas	3.600,00	15,0%	540,00	75,0%	2.700,00	5,0%	180,00	5,0%	180,00
Agua, alcantarillado y basura	1.200,00	35,0%	420,00	40,0%	480,00	20,0%	240,00	5,0%	60,00

5. COSTES DE MATERIA PRIMA

Conceptos	Coste		Hotel		Restaurante		Terraza - Jardín		Bodega
Materia prima	75.595,19		2.865,88		58.208,75		11.626,56		2.894,00
Alimentación (calculado como % de los ingresos)	74.001,19	5,0%	1.771,88	45,0%	57.858,75	25,0%	11.526,56	25,0%	2.844,00
Aménities (coste por unidad de facturación)	594,00	100,0%	594,00	0,0%	-	0,0%	-	0,0%	-
Productos de limpieza e higiene	1.000,00	50,0%	500,00	35,0%	350,00	10,0%	100,00	5,0%	50,00



Línea / Servicio	Días / año	Serv. diarios	Menú degustación
Servicio 2. Restaurante - Mesón			
Precio medio		-	22,50
Fin de semana T. Alta	26	10,00	5.850,00
Diario T. Alta	51	-	-
Fin de semana T. Baja	71	-	-
Diario T. Baja	140	-	-
Fiestas locales	25	10,00	5.625,00
Previsión		-	11.475,00

El restaurante contará con una variada carta de productos y platos típicos que renovará trimestralmente.

Línea / Servicio	Días / año	Serv. diarios	Menú Carta
Servicio 2. Restaurante - Mesón			
Precio medio		-	20,00
Fin de semana T. Alta	26	14,00	7.280,00
Diario T. Alta	51	8,00	8.160,00
Fin de semana T. Baja	71	4,00	5.680,00
Diario T. Baja	140	4,00	11.200,00
Fiestas locales	25	10,00	5.000,00
Previsión		-	37.320,00

Debido a la tendencia de la restauración actual, se incorpora un servicio de tappería, que pretende dar servicio a un amplio conjunto de la población, que accede a la restauración de manera más informal y a un coste más accesible.

Se pretende que esta línea sea la preferida del horario nocturno.

Línea / Servicio	Días / año	Serv. diarios	Servicio de tappería
Servicio 2. Restaurante - Mesón			
Precio medio		-	12,00
Fin de semana T. Alta	26	15,00	4.680,00
Diario T. Alta	51	-	-
Fin de semana T. Baja	71	8,00	6.816,00
Diario T. Baja	140	-	-
Fiestas locales	25	20,00	6.000,00
Previsión			17.496,00

El servicio de barra complementa los ingresos y está dirigido, fundamentalmente al cliente local.



Línea / Servicio	Días / año	Serv. diarios	Servicio de Barra
Servicio 2. Restaurante - Mesón			
Precio medio		-	2,00
Fin de semana T. Alta	26	120,00	6.240,00
Diario T. Alta	51	60,00	6.120,00
Fin de semana T. Baja	71	70,00	9.940,00
Diario T. Baja	140	40,00	11.200,00
Fiestas locales	25	160,00	8.000,00
Previsión			41.500,00

Línea / Servicio	
Servicio 2. Restaurante - Mesón. Total ingresos	128.575,00

3. Servicio Terraza – Jardín

El jardín será una pieza fundamental de la actividad concesional durante los periodos estivales o las fiestas locales, atrayendo a locales y visitantes. Se espera poder contar con ella a pleno rendimiento durante, al menos, 160 días a lo largo del año.

Línea / Servicio	T_Alta	T_Baja	Festividades
Servicio 3.Terraza - Jardín			
Días / año	75	60	25
Número de mesas	20	15	25
Ocupación media (personas x mesa)	3,5	3	3
Ocupación media (rotación)	150 %	75 %	250 %
Consumo medio	3,00	3,00	3,50
Previsión	23.625,00	6.075,00	16.406,25

4. Servicio Bodega

El servicio cata estará guiado por el gerente o especialista de la explotación y permite compaginar la cultura del vino y la difusión de los productos de la tierra. Igualmente, se prestarán servicios personalizados para la celebración de actos lúdicos y culturales.

Línea / Servicio	Catas guiadas	Eventos
Servicio 4.Bodega		
Número medio asistentes	12	25
Servicios anuales	12,00	18,00
Precio medio	16,50	20,00
Previsión	2.376,00	9.000,00



10.Previsión de cuenta de resultados y rentabilidad

	Servicio 1. Hotel	Servicio 2. Restaurante	Servicio 3. Terraza - Jardín	Servicio 4. Bodega	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS	35.437,50	128.575,00	46.106,25	11.376,00	221.494,75	232.642,82	244.351,98	256.650,48	269.567,97
COSTES	35.255,66	127.947,19	40.813,55	12.994,95	217.011,36	223.575,10	229.883,75	236.509,92	243.469,59
COSTES FIJOS AMORTIZABLES	3.175,81	2.293,37	1.431,43	861,75	7.762,36	7.762,36	7.762,36	7.762,36	7.762,36
COSTES DE ESTRUCTURA	4.897,48	6.465,10	2.398,24	1.038,23	14.799,05	14.799,05	14.799,05	14.799,05	14.799,05
COSTES DE PERSONAL	21.526,50	68.537,47	21.637,32	7.710,97	119.412,26	122.199,28	124.541,11	127.000,81	129.584,31
COSTES DE SERVICIOS Y SUMINISTROS	2.790,00	5.300,00	3.720,00	490,00	12.300,00	12.919,07	13.569,30	14.252,26	14.969,59
COSTES DE MATERIA PRIMA	2.865,88	45.351,25	11.626,56	2.894,00	62.737,69	65.895,34	69.211,93	72.695,44	76.354,28
RENTABILIDAD BRUTA DE EXPLOTACIÓN	181,84	627,81	5.292,70	- 1.618,95	4.483,39	9.067,72	14.468,23	20.140,56	26.098,39
CÁNON DE EXPLOTACIÓN PAGO DIRECTO					4.500,00	4.500,00	4.500,00	4.500,00	4.500,00
RENTABILIDAD ANTES DE IMPUESTOS					- 16,61	4.567,72	9.968,23	15.640,56	21.598,39

Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10	Año 11	Año 12	Año 13	Año 14	Año 15
283.135,62	297.386,14	312.353,90	328.075,01	344.587,38	361.930,83	380.147,20	399.280,42	419.376,63	440.484,31
250.779,55	258.457,42	266.521,73	274.991,93	283.888,44	293.232,72	303.047,31	313.355,88	324.183,29	335.555,66
7.762,36	7.762,36	7.762,36	7.762,36	7.762,36	7.762,36	7.762,36	7.762,36	7.762,36	7.762,36
14.799,05	14.799,05	14.799,05	14.799,05	14.799,05	14.799,05	14.799,05	14.799,05	14.799,05	14.799,05
132.297,84	135.147,95	138.141,50	141.285,72	144.588,19	148.056,88	151.700,16	155.526,80	159.546,04	163.767,58
15.723,03	16.514,38	17.345,57	18.218,59	19.135,55	20.098,67	21.110,25	22.172,76	23.288,74	24.460,88
80.197,27	84.233,68	88.473,26	92.926,21	97.603,29	102.515,76	107.675,49	113.094,92	118.787,10	124.765,79
32.356,07	38.928,72	45.832,17	53.083,08	60.698,94	68.698,11	77.099,89	85.924,54	95.193,34	104.928,65
4.500,00	4.500,00	4.500,00	4.500,00	4.500,00	4.500,00	4.500,00	4.500,00	4.500,00	4.500,00
27.856,07	34.428,72	41.332,17	48.583,08	56.198,94	64.198,11	72.599,89	81.424,54	90.693,34	100.428,65



Rendimientos obtenidos por el Ayuntamiento

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
CÁNON DE EXPLOTACIÓN PAGO DIRECTO	4.500,00	4.500,00	4.500,00	4.500,00	4.500,00
CÁNON DE EXPLOTACIÓN PARA LA DOTACIÓN DE LA INVERSIÓN INICIAL	3.100,00	3.100,00	3.100,00	3.100,00	3.100,00
REVERSIÓN OBTENIDA POR EL AYUNTAMIENTO	7.600,00	7.600,00	7.600,00	7.600,00	7.600,00

Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10	Año 11	Año 12	Año 13	Año 14	Año 15
4.500,00	4.500,00	4.500,00	4.500,00	4.500,00	4.500,00	4.500,00	4.500,00	4.500,00	4.500,00
3.100,00	3.100,00	3.100,00	3.100,00	3.100,00	3.100,00	3.100,00	3.100,00	3.100,00	3.100,00
7.600,00	7.600,00	7.600,00	7.600,00	7.600,00	7.600,00	7.600,00	7.600,00	7.600,00	7.600,00

Recuperación de la Inversión por el concesionario

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Reversión anual	- 14,12	3.882,56	8.473,00	13.294,48	18.358,63
Reversión acumulada	- 14,12	3.868,44	12.341,44	25.635,92	43.994,54
Rentabilidad de la inversión	-100,05 %	-87,52 %	-60,19 %	-17,30 %	41,92 %

Como se observa en el gráfico, el concesionario recupera la inversión cuando la rentabilidad se iguala a cero, obteniendo rendimientos positivos sobre la inversión inicial a partir de la tercera anualidad.

11. Posibles ayudas.

El sector de la hostelería y la restauración, como el resto de servicios, no es objeto prioritario de subvenciones públicas, siendo la mayor parte de las existentes para la realización de inversiones en infraestructuras o para el aumento de la capacidad hotelera. Por este motivo y al tratarse de la explotación de una concesión administrativa, no se han contemplado en el estudio.

No obstante, existen líneas de ayudas para la financiación de gastos de seguridad social de trabajadores por cuenta ajena o para la incorporación como trabajadores autónomos. También existen líneas de financiación prioritaria.

Debido a la heterogeneidad de estructuras societarias y circunstancias personales de los posibles concesionarios, no hemos considerado adecuado tener en cuenta estas ayudas públicas, circunstancia que sí deberán considerar los licitadores en su propuesta de plan de negocio.

12. Evaluación del riesgo operacional

Riesgo operacional es aquél que puede provocar pérdidas debido a errores humanos, procesos internos inadecuados o defectuosos, fallos en los sistemas y como consecuencia de acontecimientos externos.

Como hemos indicado anteriormente, la concesión del derecho de explotación de los servicios implica la transferencia al concesionario del riesgo operacional, abarcando el riesgo de demanda, el de suministro, o ambos.

Tanto el artículo 14 de la LCSP 2017, como el artículo 5.1 b) de la Directiva 2014/23/UE, establecen que el concesionario asume un riesgo operacional cuando, en condiciones normales de funcionamiento, no esté garantizada la recuperación de las inversiones realizadas con ocasión de la explotación de las obras que sean objeto de la concesión.

En este sentido, el riesgo de explotación económica de la concesión debe entenderse como el riesgo de exposición a las incertidumbres del mercado, que puede traducirse en el riesgo de enfrentarse a la competencia de otros operadores, el riesgo de un desajuste entre la oferta y la demanda de los servicios, el riesgo de insolvencia de los deudores de los precios por los servicios prestados, el riesgo de que los ingresos no cubran íntegramente los gastos de explotación, o incluso el riesgo de responsabilidad por un perjuicio causado por una irregularidad en la prestación del servicio.

Con esta concesión se pretende, por tanto, evitar la exposición del Ayuntamiento al riesgo de un mercado muy especializado, en el que resulta determinante la gestión de un operador cualificado y experimentado en el sector de la hostelería y la restauración, que pueda transferir su "Know-how" al negocio.

Igualmente, la asunción del riesgo por el concesionario redundará en la buena gestión del establecimiento, lo que incidirá en una mayor satisfacción de los usuarios, ya que el concesionario tratará de poner todos los medios a su alcance con objeto de obtener la mayor afluencia posible y rentabilizar la explotación ofreciendo un servicio de calidad.

No obstante, al objeto de evaluar la importancia del riesgo que podría suponer para la Corporación la asunción del riesgo de operar directamente la explotación el servicio, se han estudiado otros dos escenarios con las siguientes características:

- Supuesto 2

Disminución de la previsión de ocupación hotelera en temporada alta desde el 75% hasta el 70%.

Disminución de la previsión de prestación del resto de servicios en un 5%.

Ingresos del concesionario



Línea / Servicio	T_Alta	T_Baja
Servicio 1. Hotel		
Número de habitaciones	5	5
Precio habitación	75,00	50,00
Ocupación	70,00 %	15,00 %
Duración temporada	90	270
Previsión	23.625,00	10.125,00

Línea / Servicio	Días / año	Serv. diarios	Menú del día
Servicio 2. Restaurante - Mesón			
Precio medio		-	12,00
Fin de semana T. Alta	26	-	-
Diario T. Alta	51	11,40	6.976,80
Fin de semana T. Baja	71	-	-
Diario T. Baja	140	7,60	12.768,00
Fiestas locales	25	-	-
Previsión		-	19.744,80

Línea / Servicio	Días / año	Serv. diarios	Menú degustación
Servicio 2. Restaurante - Mesón			
Precio medio		-	22,50
Fin de semana T. Alta	26	9,50	5.557,50
Diario T. Alta	51	-	-
Fin de semana T. Baja	71	-	-
Diario T. Baja	140	-	-
Fiestas locales	25	9,50	5.343,75
Previsión		-	10.901,25

Línea / Servicio	Días / año	Serv. diarios	Menú Carta
Servicio 2. Restaurante - Mesón			
Precio medio		-	20,00
Fin de semana T. Alta	26	13,30	6.916,00
Diario T. Alta	51	7,60	7.752,00
Fin de semana T. Baja	71	3,80	5.396,00
Diario T. Baja	140	3,80	10.640,00
Fiestas locales	25	9,50	4.750,00
Previsión		-	35.454,00

Línea / Servicio	Días / año	Serv. diarios	Servicio de telería
Servicio 2. Restaurante - Mesón			
Precio medio		-	12,00
Fin de semana T. Alta	26	14,25	4.446,00
Diario T. Alta	51	-	-
Fin de semana T. Baja	71	7,60	6.475,20
Diario T. Baja	140	-	-
Fiestas locales	25	19,00	5.700,00
Previsión			16.621,20

Línea / Servicio	Días / año	Serv. diarios	Servicio de Barra
Servicio 2. Restaurante - Mesón			
Precio medio		-	2,00
Fin de semana T. Alta	26	114,00	5.928,00
Diario T. Alta	51	57,00	5.814,00
Fin de semana T. Baja	71	66,50	9.443,00
Diario T. Baja	140	38,00	10.640,00
Fiestas locales	25	152,00	7.600,00
Previsión			39.425,00

Línea / Servicio		
Servicio 2. Restaurante - Mesón. Total ingresos		122.146,25

Línea / Servicio	T_Alta	T_Baja	Festividades
Servicio 3. Terraza - Jardín			
Días / año	75	60	25
Número de mesas	20	15	25
Ocupación media (personas x mesa)	3,5	3	3
Ocupación media (rotación)	142 %	71 %	238 %
Consumo medio	3,00	3,00	3,50
Previsión	22.443,75	5.771,25	15.585,94

Línea / Servicio	Catas guiadas	Eventos
Servicio 4. Bodega		
Número medio asistentes	12	25
Servicios anuales	11,40	17,10
Precio medio	16,50	20,00
Previsión	2.257,20	8.550,00

URL de verificación: <https://sede.dip-caceres.es/carpetaCiudadano/Enlaces.do?id=validacion&cve=validacion=DIPCC-PF20CB0090X4LN8BCGYGVSXLX8QED>
 Código Seguro de Verificación: DIPCC-PF20CB0090X4LN8BCGYGVSXLX8QED | Este documento es Copia Auténtica según el artículo 27 de la Ley 39/2015, de 1 de Octubre
 FIRMANTE: MARTA CLEMENTE POLO - JEFE SECCION ECONOMICO-FINANCIERA (DIPUTACION DE CACERES)
 FIRMANTES: FERNANDO LOPEZ SALAZAR - DIRECTOR (DIPUTACION DE CACERES)
 DIR3 Órgano: L02000010
 Sello de tiempo: 27/06/2024 11:54
 Página: 17/21



Previsión de cuenta de resultados y rentabilidad

	Servicio 1. Hotel	Servicio 2. Restaurante	Servicio 3. Terraza - Jardín	Servicio 4. Bodega	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS	33.750,00	122.146,25	43.800,94	10.807,20	210.504,39	221.099,30	232.227,47	243.915,72	256.192,26
COSTES	35.255,66	127.947,19	40.813,55	12.994,95	217.011,36	223.436,81	229.629,26	236.133,38	242.964,86
COSTES FIJOS AMORTIZABLES	3.175,81	2.293,37	1.431,43	861,75	7.762,36	7.762,36	7.762,36	7.762,36	7.762,36
COSTES DE ESTRUCTURA	4.897,48	6.465,10	2.398,24	1.038,23	14.799,05	14.799,05	14.799,05	14.799,05	14.799,05
COSTES DE PERSONAL	21.526,50	68.537,47	21.637,32	7.710,97	119.412,26	122.060,99	124.286,63	126.624,28	129.079,58
COSTES DE SERVICIOS Y SUMINISTROS	2.790,00	5.300,00	3.720,00	490,00	12.300,00	12.919,07	13.569,30	14.252,26	14.969,59
COSTES DE MATERIA PRIMA	2.865,88	45.351,25	11.626,56	2.894,00	62.737,69	65.895,34	69.211,93	72.695,44	76.354,28
RENTABILIDAD BRUTA DE EXPLOTACIÓN	- 1.505,66	- 5.800,94	2.987,39	- 2.187,75	6.506,97	2.337,51	2.598,20	7.782,34	13.227,40
CÁNON DE EXPLOTACIÓN PAGO DIRECTO					4.500,00	4.500,00	4.500,00	4.500,00	4.500,00
RENTABILIDAD ANTES DE IMPUESTOS					11.006,97	6.837,51	1.901,80	3.282,34	8.727,40

Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10	Año 11	Año 12	Año 13	Año 14	Año 15
269.086,70	282.630,12	296.855,20	311.796,24	327.489,28	343.972,16	361.284,65	379.468,50	398.567,56	418.627,89
246.297,18	249.797,22	253.473,43	257.334,66	261.390,22	265.649,92	270.124,00	274.823,27	279.759,06	284.943,28
7.762,36	7.762,36	7.762,36	7.762,36	7.762,36	7.762,36	7.762,36	7.762,36	7.762,36	7.762,36
14.799,05	14.799,05	14.799,05	14.799,05	14.799,05	14.799,05	14.799,05	14.799,05	14.799,05	14.799,05
131.658,47	134.367,16	137.212,17	140.200,38	143.338,99	146.635,56	150.098,06	153.734,83	157.554,64	161.566,71
15.723,03	16.514,38	17.345,57	18.218,59	19.135,55	20.098,67	21.110,25	22.172,76	23.288,74	24.460,88
76.354,28	76.354,28	76.354,28	76.354,28	76.354,28	76.354,28	76.354,28	76.354,28	76.354,28	76.354,28
22.789,51	32.832,89	43.381,77	54.461,58	66.099,05	78.322,25	91.160,65	104.645,23	118.808,49	133.684,61
4.500,00	4.500,00	4.500,00	4.500,00	4.500,00	4.500,00	4.500,00	4.500,00	4.500,00	4.500,00
18.289,51	28.332,89	38.881,77	49.961,58	61.599,05	73.822,25	86.660,65	100.145,23	114.308,49	129.184,61

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
CÁNON DE EXPLOTACIÓN PAGO DIRECTO	4.500,00	4.500,00	4.500,00	4.500,00	4.500,00
CÁNON DE EXPLOTACIÓN PARA LA DOTACIÓN DE LA INVERSIÓN INICIAL	3.100,00	3.100,00	3.100,00	3.100,00	3.100,00
REVERSIÓN OBTENIDA POR EL AYUNTAMIENTO	7.600,00	7.600,00	7.600,00	7.600,00	7.600,00

Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10	Año 11	Año 12	Año 13	Año 14	Año 15
4.500,00	4.500,00	4.500,00	4.500,00	4.500,00	4.500,00	4.500,00	4.500,00	4.500,00	4.500,00
3.100,00	3.100,00	3.100,00	3.100,00	3.100,00	3.100,00	3.100,00	3.100,00	3.100,00	3.100,00
7.600,00	7.600,00	7.600,00	7.600,00	7.600,00	7.600,00	7.600,00	7.600,00	7.600,00	7.600,00

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Reversión anual	- 9.355,93	- 5.811,89	- 1.616,53	2.789,99	7.418,29
Reversión acumulada	- 9.355,93	- 15.167,81	- 16.784,34	- 13.994,35	- 6.576,06
Rentabilidad de la inversión	-130,18 %	-148,93 %	-154,14 %	-145,14 %	-121,21 %

- Supuesto 3

Mejora de la previsión de ocupación hotelera en temporada alta desde el 75% hasta el 80%.

Mejora de la previsión de prestación del resto de servicios en un 5%.

Ingresos del concesionario



Línea / Servicio	T_Alta	T_Baja
Servicio 1. Hotel		
Número de habitaciones	5	5
Precio habitación	75,00	50,00
Ocupación	80,00 %	15,00 %
Duración temporada	90	270
Previsión	27.000,00	10.125,00

Línea / Servicio	Días / año	Serv. diarios	Menú del día
Servicio 2. Restaurante - Mesón			
Precio medio		-	12,00
Fin de semana T. Alta	26	-	-
Diario T. Alta	51	12,60	7.711,20
Fin de semana T. Baja	71	-	-
Diario T. Baja	140	8,40	14.112,00
Fiestas locales	25	-	-
Previsión		-	21.823,20

Línea / Servicio	Días / año	Serv. diarios	Menú degustación
Servicio 2. Restaurante - Mesón			
Precio medio		-	22,50
Fin de semana T. Alta	26	10,50	6.142,50
Diario T. Alta	51	-	-
Fin de semana T. Baja	71	-	-
Diario T. Baja	140	-	-
Fiestas locales	25	10,50	5.906,25
Previsión		-	12.048,75

Línea / Servicio	Días / año	Serv. diarios	Menú Carta
Servicio 2. Restaurante - Mesón			
Precio medio		-	20,00
Fin de semana T. Alta	26	14,70	7.644,00
Diario T. Alta	51	8,40	8.568,00
Fin de semana T. Baja	71	4,20	5.964,00
Diario T. Baja	140	4,00	11.200,00
Fiestas locales	25	10,50	5.250,00
Previsión		-	38.626,00

Línea / Servicio	Días / año	Serv. diarios	Servicio de tappería
Servicio 2. Restaurante - Mesón			
Precio medio		-	12,00
Fin de semana T. Alta	26	15,75	4.914,00
Diario T. Alta	51	-	-
Fin de semana T. Baja	71	8,40	7.156,80
Diario T. Baja	140	-	-
Fiestas locales	25	21,00	6.300,00
Previsión			18.370,80

Línea / Servicio	Días / año	Serv. diarios	Servicio de Barra
Servicio 2. Restaurante - Mesón			
Precio medio		-	2,00
Fin de semana T. Alta	26	126,00	6.552,00
Diario T. Alta	51	63,00	6.426,00
Fin de semana T. Baja	71	73,50	10.437,00
Diario T. Baja	140	42,00	11.760,00
Fiestas locales	25	168,00	8.400,00
Previsión			43.575,00

Línea / Servicio	
Servicio 2. Restaurante - Mesón. Total ingresos	134.443,75

Línea / Servicio	T_Alta	T_Baja	Festividades
Servicio 3. Terraza - Jardín			
Días / año	75	60	25
Número de mesas	20	15	25
Ocupación media (personas x mesa)	3,5	3	3
Ocupación media (rotación)	158 %	79 %	250 %
Consumo medio	3,00	3,00	3,50
Previsión	24.806,25	6.378,75	16.406,25

Línea / Servicio	Catas guiadas	Eventos
Servicio 4. Bodega		
Número medio asistentes	12	25
Servicios anuales	12,60	18,90
Precio medio	16,50	20,00
Previsión	2.494,80	9.450,00



Previsión de cuenta de resultados y rentabilidad

	Servicio 1. Hotel	Servicio 2. Restaurante	Servicio 3. Terraza - Jardín	Servicio 4. Bodega	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS	37.125,00	134.443,75	47.591,25	11.944,80	231.104,80	242.736,55	254.953,74	267.785,84	281.263,79
COSTES	35.255,66	127.947,19	40.813,55	12.994,95	217.011,36	223.696,02	230.106,28	236.839,16	243.910,93
COSTES FIJOS AMORTIZABLES	3.175,81	2.293,37	1.431,43	861,75	7.762,36	7.762,36	7.762,36	7.762,36	7.762,36
COSTES DE ESTRUCTURA	4.897,48	6.465,10	2.398,24	1.038,23	14.799,05	14.799,05	14.799,05	14.799,05	14.799,05
COSTES DE PERSONAL	21.526,50	68.537,47	21.637,32	7.710,97	119.412,26	122.320,20	124.763,64	127.330,06	130.025,65
COSTES DE SERVICIOS Y SUMINISTROS	2.790,00	5.300,00	3.720,00	490,00	12.300,00	12.919,07	13.569,30	14.252,26	14.969,59
COSTES DE MATERIA PRIMA	2.865,88	45.351,25	11.626,56	2.894,00	62.737,69	65.895,34	69.211,93	72.695,44	76.354,28
RENTABILIDAD BRUTA DE EXPLOTACIÓN	1.869,34	6.496,56	6.777,70	1.050,15	14.093,44	19.040,53	24.847,47	30.946,68	37.352,86
CÁNON DE EXPLOTACIÓN PAGO DIRECTO					4.500,00	4.500,00	4.500,00	4.500,00	4.500,00
RENTABILIDAD ANTES DE IMPUESTOS					9.593,44	14.540,53	20.347,47	26.446,68	32.852,86

Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10	Año 11	Año 12	Año 13	Año 14	Año 15
295.420,10	310.288,91	325.906,08	342.309,29	359.538,08	377.634,02	396.640,75	416.604,10	437.572,23	459.595,72
247.495,62	251.260,74	255.215,36	259.369,03	263.731,75	268.314,05	273.126,98	278.182,15	283.491,76	289.068,60
7.762,36	7.762,36	7.762,36	7.762,36	7.762,36	7.762,36	7.762,36	7.762,36	7.762,36	7.762,36
14.799,05	14.799,05	14.799,05	14.799,05	14.799,05	14.799,05	14.799,05	14.799,05	14.799,05	14.799,05
132.856,91	135.830,67	138.954,11	142.234,75	145.680,51	149.299,70	153.101,04	157.093,71	161.287,34	165.692,03
15.723,03	16.514,38	17.345,57	18.218,59	19.135,55	20.098,67	21.110,25	22.172,76	23.288,74	24.460,88
76.354,28	76.354,28	76.354,28	76.354,28	76.354,28	76.354,28	76.354,28	76.354,28	76.354,28	76.354,28
47.924,48	59.028,17	70.690,72	82.940,26	95.806,34	109.319,97	123.513,77	138.421,95	154.080,48	170.527,11
4.500,00	4.500,00	4.500,00	4.500,00	4.500,00	4.500,00	4.500,00	4.500,00	4.500,00	4.500,00
43.424,48	54.528,17	66.190,72	78.440,26	91.306,34	104.819,97	119.013,77	133.921,95	149.580,48	166.027,11

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
CÁNON DE EXPLOTACIÓN PAGO DIRECTO	4.500,00	4.500,00	4.500,00	4.500,00	4.500,00
CÁNON DE EXPLOTACIÓN PARA LA DOTACIÓN DE LA INVERSIÓN INICIAL	3.100,00	3.100,00	3.100,00	3.100,00	3.100,00
REVERSIÓN OBTENIDA POR EL AYUNTAMIENTO	7.600,00	7.600,00	7.600,00	7.600,00	7.600,00

Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10	Año 11	Año 12	Año 13	Año 14	Año 15
4.500,00	4.500,00	4.500,00	4.500,00	4.500,00	4.500,00	4.500,00	4.500,00	4.500,00	4.500,00
3.100,00	3.100,00	3.100,00	3.100,00	3.100,00	3.100,00	3.100,00	3.100,00	3.100,00	3.100,00
7.600,00	7.600,00	7.600,00	7.600,00	7.600,00	7.600,00	7.600,00	7.600,00	7.600,00	7.600,00

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Reversión anual	8.154,43	12.359,45	17.295,35	22.479,67	27.924,94
Reversión acumulada	8.154,43	20.513,87	37.809,22	60.288,90	88.213,83
Rentabilidad de la inversión	-73,70 %	-33,83 %	21,97 %	94,48 %	184,56 %



Conclusiones

El Ayuntamiento de Montánchez cuenta con un bien patrimonial que se encuentra en un suficiente estado de conservación y no necesita ninguna actuación para su puesta en marcha como establecimiento hotelero y de actividades de restauración.

La puesta en servicio de este bien pretende contribuir al fortalecimiento del sector turístico en la localidad, al tiempo que permite la conservación del patrimonio cultural y dotar a la corporación de fondos extraordinarios para la prestación de servicios a sus vecinos.

Las instalaciones cuentan con una localización estratégica, junto al museo Alwin Vanderlinde, que le posiciona como potencial receptor de turismo cultural, junto al tradicional de naturaleza. Esta posición, y la calidad de las instalaciones, permiten estimar unas previsiones de ocupación por encima de la media local y suficiente para la sostenibilidad de la explotación en los términos del estudio de viabilidad propuesto.

No obstante, la alta especialización del sector recomienda concesionar la explotación del servicio en manos de un operador privado con experiencia en el sector y, a ser posible, con arraigo en la zona. Este tipo de perfil permitiría mejorar la cadena de valor de los productos autóctonos y engranar su actividad con los empresarios y empresarias de la comarca que desarrollan otras actividades complementarias, como el turismo de naturaleza o las actividades cinegéticas.

Acompañan al estudio de viabilidad los Supuestos 2 y 3 que muestran diferentes escenarios y la sensibilidad de esta explotación a variaciones significativas de la demanda.

En el Supuesto 2, ante una disminución de la demanda, encontramos rendimientos negativos durante los dos primeros ejercicios, volviéndose positivos a partir del tercero, aunque no acumula, en el intervalo de estudio, flujos suficientes para rentabilizar la inversión. La recuperación de la inversión, que no se producirá hasta el séptimo u octavo año, no hace atractiva la inversión.

En cualquier caso, la baja rentabilidad y los resultados negativos de los dos primeros ejercicios suponen un gran peligro para la estabilidad financiera de la actividad, que sería difícilmente superable.

En el supuesto 3 se plantea un escenario de incremento de la demanda que, como se observa, mejora sustancialmente las expectativas económicas del negocio, recuperándose la inversión en el primer semestre del tercer ejercicio y aportando importantes beneficios en los siguientes.

Los suscribientes del presente estudio entendemos que la selección de un concesionario cualificado, solvente y experimentado podría conseguir mejorar las expectativas de negocio, mejorando las previsiones iniciales de nuestro estudio.

Vº Bº, El Director de Área,

La Jefa de Sección

Fdo.: Fernando López Salazar

Fdo.: Marta Clemente Polo

