ESTUDIO DE VIABILIDAD DEL EQUIPAMIENTO

A.R/K NACIMIENTO DEL SEGURA

CONTENIDO

1 Introducción y metodología 3
2 Análisis comercial del equipamiento 4
2.1 Perfiles de clientes prioritarios 4
2.2 Objetivos de captación de usuarios 5
3 estados financieros previsionales 6
3.1 Inversiones requeridas 6
3.2 Generación de ingresos 7
3.3 Estructura de costes 8
3.4 Cuentas de explotación previsionales 10
3.5 Balances previsionales 11
3.6 Financiación 14
4 Análisis de viabilidad del equipamiento 14
5 Resumen de los aspectos más relevantes del estudio de viabilidad 18
5.1 Inversiones a acometer 18
5.2 Procedencia del importe neto de la cifra de negocio 18
5.3 Plazo de recuperación de la inversión privada 19
5.4 Plazo de adjudicación 19
5.5 Participación de la Agencia de Medio Ambiente y Agua 19
5.6 Canon de explotación 19
5.7 Ficha resumen de condiciones de concesión 20
6 Bibliografía 21

1 INTRODUCCIÓN Y METODOLOGÍA

El Estudio de Viabilidad del equipamiento se ha elaborado partiendo de la información primaria aportada por el personal de la Agencia de Medio Ambiente y Agua y colaboradores, y la información secundaria procedente de:

- "Turismo de Naturaleza, año 2016", de la colección Demanda Turística en Andalucía. Segmentos turísticos (Empresa Pública para la Gestión del Turismo y del Deporte en Andalucía, 2016).
- Instituto Nacional de Estadística (Instituto Nacional de Estadística, 2018).
- Información del programa ALDEA de las consejerías de Educación y Medio Ambiente y Ordenación del Territorio (Servicio de Educación Ambiental y Formación, 2016).
- Datos de alumnos de primaria y secundaria por provincia ofrecidos por el Instituto de Estadística y Cartografía de Andalucía (IECA, 2018).
- "Evaluar el potencial turístico" realizado en el marco del programa Leader II (Zimmer & Grassmann, 1996).

Para la estimación del mercado potencial y objetivo de cada equipamiento, se ha diseñado una metodología específica descrita en el informe *"Metodología para el cálculo del mercado potencial y objetivo"* facilitado como entregable a la Agencia de Medio Ambiente y Agua.

Partiendo de una caracterización de la oferta de servicios de los equipamientos de la red, se han definido las tipologías de usuarios para el dimensionamiento del mercado potencial:

- Turistas que pernoctan.
- Turistas que no pernoctan (excursionistas).
- Usuarios de programas de educación ambiental.

Recurriendo a las fuentes secundarias citadas se ha dimensionado el número de usuarios potenciales para cada provincia andaluza.

Partiendo de los datos estadísticos de usuarios de los equipamientos de la red, se calculó la cuota teórica de cada equipamiento en relación al mercado potencial provincial.

Para el cálculo del mercado objetivo, se ha diseñado un índice de atractivo turístico (*IATe*) del destino concreto en el que se ubica el equipamiento teniendo en consideración:

- I1 Infraestructuras generales: estado de las comunicaciones, accesibilidad, cobertura…
- I2 Infraestructuras turísticas: existencia y estado de infraestructuras turísticas -alojamiento, información, servicios específicos
- I3 Interés y relevancia de la oferta complementaria (gastronomía, patrimonio cultural, paisaje...) en relación a la de otros destinos alternativos de la provincia
- I4 Vertebración de la oferta para el desarrollo de productos (existencia o no de estructuras formales o informales de cooperación, proactividad de los operadores…)
- I5 Nivel de competencia del entorno cercano

Con el *IATe* y por comparación con la cuota de mercado provincial captada por los 10 equipamientos con mejor comportamiento, se realizó una primera estimación del mercado objetivo para cada equipamiento.

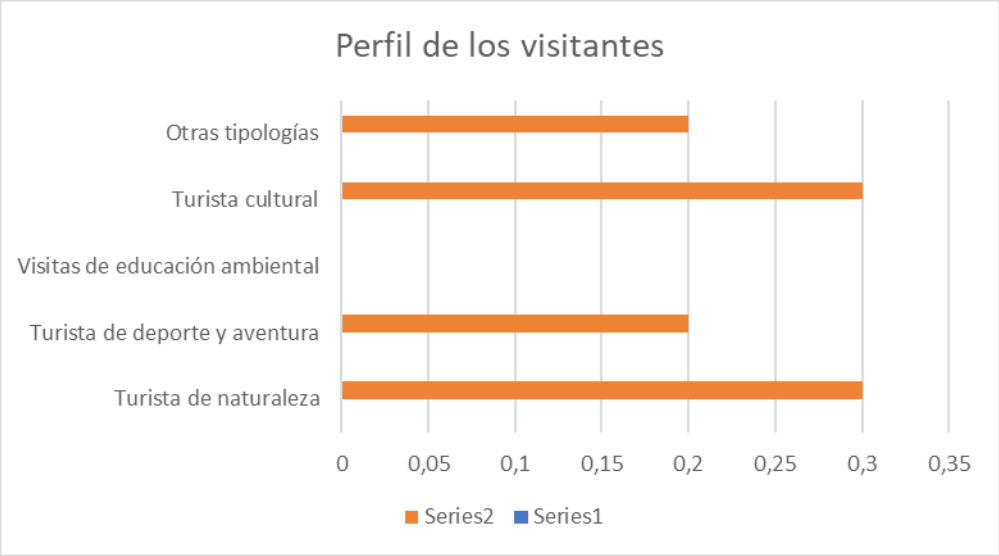
Dicha cifra, fue posteriormente corregida al alza o a la baja en función de la intensidad competitiva para un mismo tipo de servicio teniendo en cuenta el número de oferentes y la relación de estos con el mercado potencial.

Dado que de gran parte de los equipamientos se dispone de estadísticas del número de usuarios, la estimación de mercado objetivo ha sido revisada considerando ésta haciendo uso del cálculo del mercado objetivo revisado para la estimación de la cifra neta de negocio de los estados financieros previsionales.

2 ANÁLISIS COMERCIAL DEL EQUIPAMIENTO

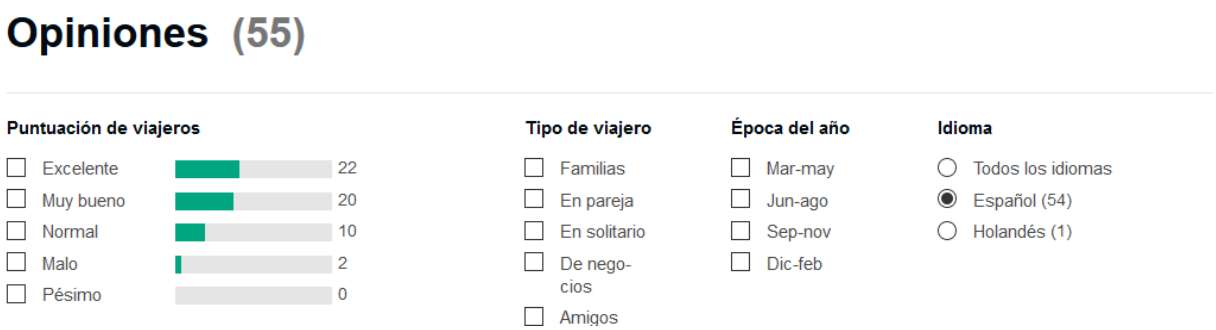
2.1 PERFILES DE CLIENTES PRIORITARIOS

Partiendo de información de colaboradores y el conocimiento y análisis de la zona, se consideran los siguientes perfiles de usuarios.



Las visitas al destino son mayoritariamente programadas, teniendo en consideración la ubicación de este, sin embargo, el propio destino es bastante popular y está posicionado en sistemas de información turística relevantes (trip advisor) con valoraciones y comentarios que aportan valiosa información sobre el atractivo del lugar desde el punto de vista de los visitantes, las limitaciones, la anterior gestión del quiosco, momento de las visitas, comportamiento de los visitantes, etc.

Ilustración 1 Consulta a la plataforma Trip Advisor



2.2 OBJETIVOS DE CAPTACIÓN DE USUARIOS

Teniendo en cuenta el potencial del equipamiento y según el análisis realizado con la metodología descrita en el epígrafe 1, se propone un objetivo de captación de usuarios.

OBJETIVOS DE CAPTACIÓN	Año de refe-rencia	2019	2020	2021	2022	2023	Objeti-vo
Servicios de restauración		3.000	3.500	4.100	4.900	6.000	6.000
% crecimiento			17%	17%	20%	22%	

3 ESTADOS FINANCIEROS PREVISIONALES

Partiendo de la información primaria recabada y las estimaciones de mercado objetivo a captar, se han elaborado los estados financieros previsionales para un horizonte temporal de cinco años. Los criterios adoptados para realizar dicha estimación son los siguientes:

- Las inversiones en activos fijos realizadas en el primer ejercicio de análisis.
- La financiación de las inversiones maximizando el apalancamiento financiero (deuda bancaria) en función de las necesidades de tesorería.

3.1 INVERSIONES REQUERIDAS

Para la generación de los estados financieros previsionales, se han considerado las siguientes inversiones **asumidas por el gestor**.

Sección	Mobiliario / instalación	Descripción	Estimación €	Plazo máximo de ejecución desde inicio de contrato
kiosco/bar	Instalación	Limpieza integral y pintura interior/exterior	300	2 meses
	Instalación	Reformas y acondicionamiento (cocina)	864	2 meses
	Mobiliario	Dotación de cocina y menaje	4.000	2 meses
	Mobiliario	Mobiliario (sillas, mesas...)	2.000	2 meses
TOTAL			**7.164 €**	

En el análisis económico financiero se consideran de forma adicional las inversiones necesarias para atender las Necesidades Operativas de Fondos[1].

1Necesidades Operativas de Fondos (NOF) = Activo Circulante –Pasivos a corto operativo, ajustando la tesorería calculada en función de los días de caja operativa (tesorería necesaria para atender pagos de un volumen de días promedio de los gastos).

3.2 GENERACIÓN DE INGRESOS

Ingresos del Área Recreativa/Kiosko/Punto de Información

INGRESOS ESTIMADOS	Hipótesis cálculo (n+1)						n+1			n+2			n+3			n+4			n+5		
							% variación	Anual	%	% variación	Anual	%	% variación	Anual	%	% variación	Anual	%	% variación	Anual	%
Alojamiento Camping	Plazas	jornadas/año	Ocupación (%)	€/plaza y jornada	€/mes	€/año															
Atención del servicio de información		Meses			€/mes	€/año															
		12			400	4.800		4.800	100%		4.800	100%		4.800	100%		4.800	100%		4.800	100%
Cafetería / restaurante	Plazas	jornadas/año	Ocupación (%)	€/plaza y jornada	0			18.586	100%	17%	21.683	100%	17%	25.400	100%	20%	30.356	100%	22%	37.171	100%
	60	176	22%	8																	
Tienda	Visitantes anuales	jornadas/año	€/visitante																		
								2.880	100%	13%	3.240	100%	11%	3.600	100%	10%	3.960	100%	9%	4.320	100%
Otros servicios Otros productos																					
Servicios de dinamización y atención ambiental																					
		Nº de grupo	px/monitor	€/px																	
Naturaleza y tu		0	20			0															
Naturaleza para		0	15			0															
Programa propio		0	40			0															
Programa local		0	30			0															
Programa Semilla																					
Total						0															

3.3 ESTRUCTURA DE COSTES

Principales gastos de explotación del Área Recreativa / Kiosko / Punto de Información

NACIMIENTO DEL SEGURA (AR/K)

		Primer ejercicio			Incremento anual %			
	Tipo de Suministro o servicio	**Datos (€/pago)**	**nº pagos anuales**	**Mes inicio**	**2020**	**2021**	**2022**	**2023**
EXENTOS DE IVA	Tributos (IAE, IBI, ICVM,…)							
	Otros gastos exentos (módulos,, SSRETA)							
	Formación							
	Asociaciones							
	Canon							
AFECTOS DE IVA	Alquileres y arrendamientos (canon)	300	1	1	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%
	Seguros instalaciones	800	1	1	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%
	Seguridad instalaciones (extintores)	150	1	1	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%
	Renting (vehículos u otros elementos)							
	Suministros electricidad	70	12	2	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%
	Agua, saneamientos, basuras	50	6	1	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%
	Otros suministros (gas,..)	70	12	1	3,00%	3,00%	3,00%	3,00%
	Telefonía fija/internet	75	12	1	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%
	Telefonía móvil							
	Página web (hosting, mantenimiento,..)	75	6	1	3,00%	3,00%	3,00%	3,00%
	Material oficina	25	6	1	3,00%	3,00%	3,00%	3,00%
	Material publipromocional			1	3,00%	3,00%	3,00%	3,00%
	Publicidad	100	6	1	3,00%	3,00%	3,00%	3,00%
	Gastos de viaje							
	Combustible							
	Asesoría	100	12	1	3,00%	3,00%	3,00%	3,00%
	Reparaciones	40	12	1	3,00%	3,00%	3,00%	3,00%
	Otros imprevistos	70	12	1	3,00%	3,00%	3,00%	3,00%
	Mantenimiento (gas, electricidad)	770	1	1	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%
	Tratamientos (DDD)	200	1	1	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%

Personal

NACIMIENTO DEL SEGURA (AR/K)

		Primer ejercicio			Incremento anual %			
	Nombre, posición o función	**Datos (€/pago)**	**nº pagos anuales**	**Mes inicio**	**2020**	**2021**	**2022**	**2023**
TRABAJADORES	Encargado/a – camarero/a (tiempo parcial)	400	12	1	3,00%	3,00%	3,00%	3,00%
	Informador/a (8 h/sem)	200	12	1	3,00%	3,00%	3,00%	3,00%

3.4 CUENTAS DE EXPLOTACIÓN PREVISIONALES

NACIMIENTO DEL SEGURA (AR/K)

CUENTA DE PERDIDAS Y GANANCIAS PREVISIONAL					
	2019	**2020**	**2021**	**2022**	**2023**
1.Importe neto de la cifra de negocios (ventas/prestación servicios)	26.986	30.083	33.800	38.756	45.571
2.Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	-207	-17	-20	-24	-29
3.Trabajos realizados por la empresa para su activo					
4.Aprovisionamientos	-16.391	-17.734	-19.446	-21.656	-24.611
5.Otros ingresos de explotación					
6.Gastos de personal	-10.200	-10.476	-10.692	-10.908	-11.124
7.Otros gastos de explotación	-390	0	0	0	0
8.Amortización del inmovilizado	-460	-565	-565	-565	-565
9.Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras	0	0	0	0	0
10.Excesos de provisiones					
11.Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado					
12.Diferencia negativa de combinaciones de negocio					
13.Otros resultados					
A) RESULTADO DE EXPLOTACIÓN ∑ (1-13)	**-248**	**1.326**	**3.117**	**5.651**	**9.301**
14.Ingresos financieros	0	0	0	0	0
15.Gastos financieros	-601	-541	-471	-333	-134
16.Variación de valor razonable en instrumentos financieros					
17.Diferencias de cambio					
18.Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros					
B) RESULTADO FINANCIERO ∑ (14 - 18)	**-601**	**-541**	**-471**	**-333**	**-134**
C) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS (A + B)	**-849**	**784**	**2.646**	**5.318**	**9.167**
19. Impuestos sobre beneficios (Impuesto de sociedades)	0	-196	-662	-1.330	-2.292
D) RESULTADO DEL EJERCICIO (C + 19)	**-849**	**588**	**1.985**	**3.989**	**6.875**

3.5 BALANCES PREVISIONALES

NACIMIENTO DEL SEGURA (AR/K)

BALANCE SITUACIÓN PREVISIONAL

ACTIVO		2019	2020	2021	2022	2023
A) ACTIVO NO CORRIENTE		**6.704**	**6.139**	**5.574**	**5.009**	**4.444**
I	Inmovilizado intangible	0	0	0	0	0
II	Inmovilizado material	5.594	5.087	4.580	4.073	3.566
III	Inversiones inmobiliarias	1.111	1.052	994	936	878
IV	Inversiones en empresas del grupo y asociadas a largo plazo	0	0	0	0	0
V	Inversiones financieras a largo plazo	0	0	0	0	0
VI	Activos por impuestos diferidos	0	0	0	0	0
VII	Deudores comerciales no corrientes					
B) ACTIVO CORRIENTE		**1.158**	**508**	**407**	**1.992**	**7.423**
I	Activos no corrientes mantenidos para la venta					
II	Existencias	207	224	243	267	296
III	Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	412	436	463	495	535
1	Clientes por ventas y prestación de servicios	412	436	463	495	535
2	Accionistas (socios) por desembolsos exigidos					
3	Otros deudores	0	0	0	0	0
IV	Inversiones en empresas del grupo y asociadas a corto plazo					
V	Inversiones financieras a corto plazo					
VI	Periodificaciones a corto plazo					
VII	Efectivo y otros activos líquidos equivalentes (Tesorería)	539	-151	-299	1.230	6.592
TOTAL ACTIVO (A+B)		**7.862**	**6.648**	**5.981**	**7.001**	**11.867**

ESTUDIO DE VIABILIDAD DE EQUIPAMIENTO © AGENCIA DE MEDIO AMBIENTE Y AGUA DE ANDALUCÍA - Todos los derechos reservados.

PATRIMONIO NETO Y PASIVO		2019	2020	2021	2022	2023
A) PATRIMONIO NETO		**- 849**	**- 261**	**1.724**	**5.712**	**12.588**
A1) FONDOS PROPIOS		- 849	- 261	1.724	5.712	12.588
I	Capital	-	-	-	-	-
II	Prima de emisión					
III	Reservas	- 849	- 261	1.724	5.712	12.588
IV	Acciones y participaciones en patrimonio propias	-	-	-	-	-
V	Resultados de ejercicios anteriores	-	-	-	-	-
VI	Otras aportaciones de socios					
VII	Resultados del ejercicio					
VIII	Divendendo a cuenta					
A2)	Ajustes por cambios de valor.					
A3)	Subvenciones, donaciones y legados recibidos	-	-	-	-	-
B) PASIVO NO CORRIENTE		**9.833**	**7.556**	**5.162**	**2.645**	**- 0**
I	Provisiones a largo plazo					
II	Deudas a largo plazo	9.833	7.556	5.162	2.645	- 0
1	Deudas con entidades de crédito	9.833	7.556	5.162	2.645	- 0
2	Acreedores por arendamiento financiero					
3	Otras deudas a largo plazo					
III	Deudas con empresas del grupo o asociadas a largo plazo					
IV	Pasivos por impuesto diferido					
V	Periodificaciones a largo plazo					
VI	Acreedores comerciales no corrientes					
VII	Deuda con características especiales a largo plazo					
C) PASIVO CORRIENTE		**- 1.122**	**- 647**	**- 904**	**- 1.357**	**- 721**
I	Pasivos vinculados con activos no corrientes mantenidos para la venta					
II	Provisiones a corto plazo					

III	Deudas a corto plazo	-	872	708	-	-
1	Deudas con entidades de crédito	-	872	708	-	-
2	Acreedores por arrendamiento financiero					
3	Otras deudas a corto plazo	-	-	-	-	-
IV	Deudas con empresas del grupo y asociados a corto plazo					
V	Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	- 1.122	- 1.520	- 1.612	- 1.357	- 721
1	Proveedores	770	823	891	975	1.080
2	Proveedores, empresas del grupo y asociadas					
3	Acreedores varios	292	297	310	419	530
4	Personal (remuneraciones pendientes de pago)					
5	Pasivos por impuesto corriente	- 2.185	- 2.640	- 2.813	- 2.750	- 2.331
6	Otras deudas con las Administraciones Públicas					
7	Anticipos de clientes					
VI	Periodificaciones a corto plazo					
VII	Deuda con características especiales a corto plazo					
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO (A+B+C)		**7.862**	**6.648**	**5.981**	**7.001**	**11.867**

Dado que para el análisis de viabilidad no se ha previsto dotación de recursos propios y la cuenta de pérdidas y ganancias de los primeros ejercicios arroja un resultado negativo, el patrimonio neto de los primeros ejercicios es negativo. Esa situación, desde un punto de vista legal exigiría la ampliación de capital o liquidación de la empresa, no obstante, a efectos de analizar la viabilidad de la explotación del equipamiento, esta circunstancia no es tenida en cuenta.

3.6 FINANCIACIÓN

Se ha considerado financiación bancaria para acometer el proyecto empresarial en las siguientes condiciones.

Cuantía	Mes de formalización	Comisión apertura	Gastos estudio	Mes aplicación gastos	Tipo interés	plazo (meses)
12.000	1	1%	1%	1	5,0%	60

Adicionalmente, dada la estacionalidad de los ingresos, para atender déficits puntuales de tesorería se ha previsto la contratación de una póliza de crédito con las siguientes características.

Tipo	Cuantía Máxima	Mes inicio	Mes fin	Comisión apertura	Gastos estudio	Mes aplicación gastos	Tipo interés s/dispuesto	Tipo interés no disposición
Póliza	10.000	1	60	1%	0,5%	1	7,0%	0,5%

Otras estructuras de financiación podrían mejorar el desempeño económico del proyecto.

4 ANÁLISIS DE VIABILIDAD DEL EQUIPAMIENTO

El análisis de viabilidad del proyecto empresarial parte de las premisas de cálculo descritas y los estados financieros previsionales. Se ha calculado el Valor Actual Neto (VAN) y la tasa interna de rentabilidad (TIR) mediante el descuento de flujo de fondos con los siguientes criterios.

Criterios de cálculo	Valores
Horizonte temporal de proyección (años)	5
Tasa de descuento (k)	17%
Valor residual	Valor entre patrimonio neto al final del periodo de proyección y el calculado como proyección a perpetuidad del último flujo de fondos con tasa de decrecimiento del 2%

Considerando los valores indicados, en la siguiente tabla se presentan los valores del VAN y la TIR.

Podemos concluir que el proyecto es viable con una rentabilidad interna atractiva.

NACIMIENTO DEL SEGURA (AR/K)	EVALUACIÓN DEL PROYECTO					
	AÑO 0	2019	2020	2021	2022	2023
INVERSIÓN PROPUESTA	0	-9.215	-2.499	-2.658	-2.484	-1.950
ADQUISICIÓN						
NOF (extra)		2.047	2.499	2.658	2.484	1.950
DÍAS DE CAJA OPERATIVA*		4				
INVERSIONES		7.164	0	0	0	0
		2019	2020	2021	2022	2023
VENTAS		26.986	30.083	33.800	38.756	45.571
MARGEN BRUTO		19.551	21.410	23.640	26.614	30.703
GASTOS EXPLOTACIÓN		20.400	20.626	20.994	21.296	21.535
INGRESOS DE EXPLOTACIÓN		0	0	0	0	0
B.A.I.		-849	784	2.646	5.318	9.167
IMPUESTO SOCIEDADES (o equiv)		0	196	662	1.330	2.292
B.D.I.		-849	588	1.985	3.989	6.875
Amortizaciones		460	565	565	565	565
Provisiones		0	0	0	0	0
CASH FLOW		-389	1.153	2.550	4.554	7.441
Crecimiento cash-flow (g)			-396%	121%	79%	63%
VALOR RESIDUAL (elegir valor de opciones valor residual)						25.483
TOTAL inv+cf+vr	0	-9.605	-1.346	-108	2.070	30.973
TASA DE DESCUENTO (k)						17%
VAN						**5.104**
TIR						**33%**
OPCIONES PARA VALOR RESIDUAL						
PATRIMONIO NETO		-849	-261	1.724	5.712	12.588
Vr PROYECCIÓN PERPETUA DE ULTIMO CASH FLOW	Vr=CFn(1-g)/(k+g)			0		38.378
g (tasa dectos cash-flows)						2%

Algunas ratios de interés del proyecto:

NACIMIENTO DEL SEGURA (AR/K)	2019	2020	2021	2022	2023	Fórmula
RATIOS RENTABILIDAD						
Retorno sobre fondos propios	100,0%	-225,5%	115,1%	69,8%	54,6%	(Beneficio Neto / Fondos Propios)x 100
Retorno sobre activo	-3,2%	19,9%	52,1%	80,7%	78,4%	(B.A.I.I. / Activo Total) x 100
Margen sobre ventas	72,5%	71,2%	69,9%	68,7%	67,4%	(MB/ cifra neta de negocio) x 100
RATIOS EFICIENCIA						
Rotación del Activo	3,43	4,53	5,65	5,54	3,84	Ingresos de Explotación / Activo Total
Rotación del Circulante	23,31	59,19	82,98	19,46	6,14	Ingresos de Explotación / Activo Corriente
Rotación de Existencias	130,68	134,47	138,97	145,30	153,96	Ingresos de Explotación / Existencias
RATIOS FINANCIEROS						
Liquidez	-0,8	-0,4	-0,2	-1,3	-9,9	(Activo Corriente - Existencias) / Pasivo Exigible a Corto
Disponibilidad	-1,0	-0,8	-0,5	-1,5	-10,3	Activo Corriente / Pasivo Exigible a Corto
Endeudamiento	-10,26	-26,48	2,47	0,23	-0,06	Pasivo Exigible Total / Patrimonio Neto
Apalancamiento Financiero	-11,6	-32,3	3,4	0,5	0,0	Pasivos exigibles de entidades financieras/Recursos propios
PARÁMETROS DE INTERÉS						
Fondo de Maniobra	2.280	1.156	1.311	3.349	8.144	Patrimonio neto+Pasivo no corriente - Activo no corriente
Necesidades operativas de fondos	2.047	2.499	2.658	2.484	1.950	Activo corriente - Pasivos a corto operativos*
Punto de equlibrio	28.157	28.981	30.017	31.012	31.965	Gastos de explotación/% margen bruto
Plazo de recuperación de inversión	--	30,67	13,01	8,57	6,14	Si (suma chasflow<suma inversiones; Sumatorio de inversiones/ Promedio Cashflow; año(n-1)+ABS((suma cashflow(n-1)+suma inversiones(n-1)))/cashflow(n)))

	1	2	3	4	5
Cashflow anual	-9.605	-1.346	-108	2.070	5.490
Cashflow acumulado	-9.605	-10.950	-11.059	-8.989	-3.499

* Para un cálculo ajustado de las NOF es preciso usar la tesorería operativa en vez de la tesorería calculada

Dado que los recursos propios son los generados únicamente por el resultado de la actividad, las ratios relacionados con éstos tienen un valor inusualmente elevado

5 RESUMEN DE LOS ASPECTOS MÁS RELEVANTES DEL ESTUDIO DE VIABILIDAD

5.1 INVERSIONES A ACOMETER

Inversiones del gestor:

Sección	Mobiliario / instalación	Descripción	Estimación €	Plazo máximo de ejecución desde inicio de contrato
kiosco/bar	Instalación	Limpieza integral y pintura interior/exterior	300	2 meses
	Instalación	Reformas y acondicionamiento (cocina)	864	2 meses
	Mobiliario	Dotación de cocina y menaje	4.000	2 meses
	Mobiliario	Mobiliario (sillas, mesas...)	2.000	2 meses
TOTAL			7.164 €	

5.2 PROCEDENCIA DEL IMPORTE NETO DE LA CIFRA DE NEGOCIO

Para la totalidad del periodo proyectado el importe neto de la cifra de negocio tiene la siguiente distribución:

Total del importe neto de la cifra de negocio	175.197	
Importe neto de la cifra de negocio procedente de contratación pública	28.800	16,43 %

5.3 PLAZO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN PRIVADA

Según las previsiones económico financieras realizadas el plazo de recuperación de la inversión evoluciona tal como se indica en la tabla:

Plazo de recuperación de inversión	--	30,67	13,01	8,57	6,14
	1	2	3	4	5
Cashflow anual	-9.605	-1.346	-108	2.070	5.490
Cashflow acumulado	-9.605	-10.950	-11.059	-8.989	-3.499

Siendo este de 6,14 años.

5.4 PLAZO DE ADJUDICACIÓN

Teniendo en consideración las previsiones económico financieras del proyecto se propone establecer un plazo de adjudicación de 6 años.

5.5 PARTICIPACIÓN DE LA AGENCIA DE MEDIO AMBIENTE Y AGUA

Para la estimación de las previsiones económico financieras y análisis de la viabilidad de la explotación del equipamiento, se ha contemplado que todos los costes operativos del kiosco/bar serán asumidos por la empresa gestora tal como se detalla en el epígrafe de estructura de costes 3.3.

Se contempla un apoyo económico por parte de la Agencia de Medio Ambiente y Agua para el servicio de recepción, información y promoción al visitante.

5.6 CANON DE EXPLOTACIÓN

Tal como se ha contemplado en las previsiones económico financieras se ha propuesto un canon de explotación de 300 € anuales, revisados con el 2% anual.

5.7 FICHA RESUMEN DE CONDICIONES DE CONCESIÓN.

Equipamiento	Nacimiento del Segura	Tipología	AR/K
Inversión privada* (€)	7.164,00	Importe Neto Negocio (a 6 años) (€)	221.679,42
Servicios a prestar (los marcados con X)	(X) Recepción, información y promoción ( ) Dinamización (X) Venta de artículos (X) Restauración ( ) Alojamiento ( ) Control de estacionamiento ( ) Transporte de personas viajeras/vehículos ( ) Educación ambiental ( ) Rutas e itinerarios guiados de acceso restringido (X) Otros servicios compatibles a propuesta del ofertante		
Tarifas a satisfacer por la Administración (€/año)	▪ Servicio de recepción, información y promoción: 4.800,00 €		
Plazo de concesión (años)	6		
Canon anual (€/año)	300,00	Actualización anual	2%

*Inversiones en activos fijos, el gestor deberá prever la necesaria financiación del circulante adicional.

5.8 CONCLUSIÓN SOBRE LA VIABILIDAD.

La cifra neta de negocio para el periodo de 6 años se estima en 221.679,42 €. Esta cifra resulta de proyectar el resultado del quinto año del estudio a las siguientes anualidad.

Importe Neto de Negocio a 5 años = 175.197,00 €

Importe Neto de Negocio de quinta anualidad estimada en el estudio = 45.571,00 €

Importe Neto de Negocio de sexta anualidad (actualizando la quinta anualidad con un 2%) = 46.482,42 €

Para el periodo en el que se han realizado las estimaciones de estados financieros previsionales para realizar el análisis de viabilidad (5 años), las previsiones de cifra neta de negocio, basadas en el comportamiento histórico del equipamiento y previsiones de evolución futura, establecen un comportamiento de dicha cifra estable y al alza. En base a esto, es razonable prever un comportamiento similar para el sexto año , pero con prudencia se realiza la estimación sólo con un incremento anual del 2% en la cifra de negocios.

La viabilidad de la explotación del equipamiento viene dada por el Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Rentabilidad (TIR) para el periodo de proyección de los estados financieros (5 años). En el pri-

mer indicador observamos que el VAN ya es de 5.104 € al finalizar el quinto año, dada la estabilidad de generación de cash flow. En el segundo indicador, observamos que la TIR alcanza el 33% al finalizar el periodo de proyección, siendo esta una rentabilidad atractiva al ser muy superior a la de otras alternativas de inversión sin riesgo.

Del análisis de ambos indicadores podemos concluir que el proyecto es viable.

6 BIBLIOGRAFÍA

Empresa Pública para la Gestión del Turismo y del Deporte en Andalucía. (2016). *Turismo de Naturaleza. Año 2016.* Consejería de Turismo y Deporte.

IECA. (marzo de 2018). *IECA*. Obtenido de IECA: http://www.juntadeandalucia.es/institutodeestadisticaycartografia/temas/est/tema_educacion.htm

Instituto Nacional de Estadística. (marzo de 2018). *INE*. Obtenido de INE: http://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/categoria.htm?c=Estadistica_P&cid=1254735576863

Servicio de Educación Ambiental y Formación. (2016). *ALDEA. Programa de educación ambiental de la comunidad educativa. Catálogo 2016/2017.* Consejería de Medio Ambiente y Ordenación del Territorio.

Zimmer, P., & Grassmann, S. (1996). *Evaluar el potencial turístico de un territorio.* Observatorio Europeo Leader.