

PLA DIRECTOR URBANÍSTIC DE REORDENACIÓ DE L'ÀMBIT DEL CENTRE RECREATIV I TURÍSTIC DE VILA-SECA I SALOU

Document d'aprovació provisional

- 0. DOCUMENT COMPRENSIU
- I. MEMÒRIA
 - I.1 MEMÒRIA D'INFORMACIÓ
 - I.2 MEMÒRIA D'ORDENACIÓ
- II. NORMATIVA URBANÍSTICA
- III. PLÀNOLS D'INFORMACIÓ I D'ORDENACIÓ
- IV. ESTUDI AMBIENTAL ESTRATÈGIC
- V. ESTUDI D'AVUACIÓ DE LA MOBILITAT GENERADA I ESTUDI DE TRÀNSIT
- VI. AVALUACIÓ ECONÒMICA I FINANCERA I INFORME DE SOSTENIBILITAT ECONÒMICA**
- VII. ANNEXOS:
 - VII.1 ESTUDI DE RISCOS GEOLÒGICS I GEOTÈCNICS
 - VII.2 ESTUDI D'INUNDABILITAT
 - VII.3 PLA D'ADAPTACIÓ AL CANVI CLIMÀTIC
 - VII.4 INFORMES
 - VII.5 DADES REGISTRALS
 - VII.6 ESTUDI HIDROLÒGIC SECTORS NORD I CTI
 - VII.7 ESTUDI D'INTEGRACIÓ PAISATGÍSTICA
 - VII.8 ESTUDI D'IMPACTE ECONÒMIC I TURÍSTIC SOBRE EL TERRITORI
- VIII. INFORME DE PARTICIPACIÓ



ÍNDEX

I. EL MARC SOCIOECONOMIC I ÉSCENARIS PROSPECTIUS

- Situació socioeconòmica i entorn comarcal
- Salou, capital de la marca turística Costa Daurada
- L'aeroport de Reus, una infraestructura amb un gran potencial
- El parc de Port Aventura
- Justificació econòmica de la proposta del CRT

II. AVALUACIÓ ECONÒMICA - FINANCERA

- Marc legal d'aplicació
- Proposta metodològica
- Paràmetres urbanístics del PDU
- Determinació dels valors de l'actuació
- Viabilitat del sector de Complexes Turístics Integrals (CTI)
- Viabilitat del sector Nord i del sector Centre de Convencions
- Conclusions de la viabilitat econòmica de l'operació
- Annexes del treball

III. SOSTENIBILITAT ECONÒMICA DEL PDU

- Objecte de l'informe
- Paràmetres urbanístics del PDU
- L'ingrés corrent potencial derivat dels nous sectors construïts
- L'impost directe sobre béns immobles
- L'impost directe sobre vehicles de tracció mecànica
- L'impost directe sobre increment del valor dels terrenys de naturalesa urbana
- L'impost directe sobre activitats econòmiques
- L'impost indirecte sobre construccions, instal·lacions i obres
- Les taxes i prestació de serveis
- Les transferències corrents
- La despesa corrent potencial derivada dels nous sectors construïts
- La despesa de personal
- La despesa en béns corrents i serveis
- La despesa en Transferències corrents
- Altres despeses indirectes
- La despesa de capital del PDU i les inversions reals
- Balanç de l'impacte del PDU en les finances públiques

ANNEXOS

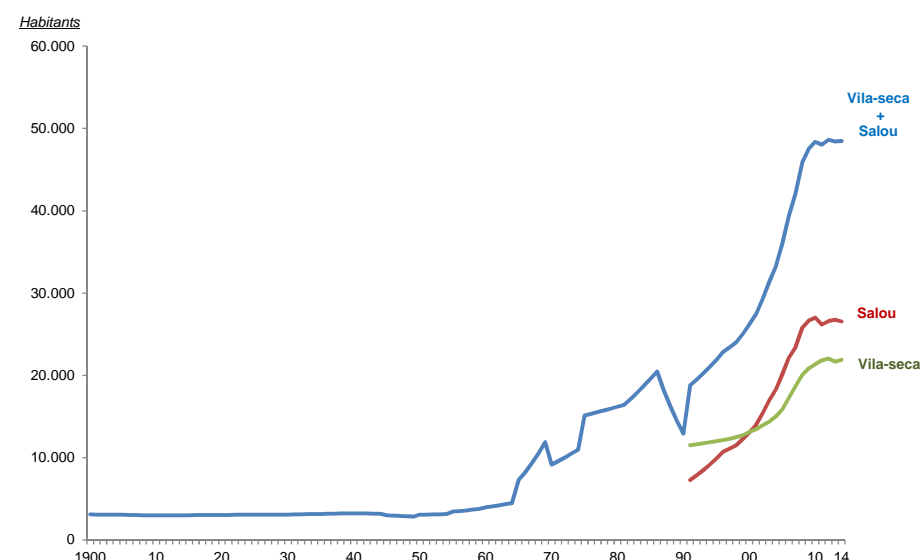
I. EL MARC SOCIOECONÒMIC TERRITORIAL

Situació socioeconòmica i entorn comarcal

Vila-seca i Salou, que fins a mitjans dels anys 80 constituïen un únic municipi, conforma a hores d'ara un nucli turístic i residencial que ha consolidat la capitalitat de Salou com a centre d'oci i serveis de la marca Costa Daurada.

Amb una població de 48.500 habitants (26.500 a Salou i 22.000 a Vila-seca) és un dels àmbits amb major dinamisme demogràfic del Camp de Tarragona. Una zona que ha crescut amb molta força des dels anys 60 gràcies a unes bones comunicacions, l'estació de l'AVE i una destacada activitat industrial i turística, que han estat els motors del seu desenvolupament econòmic.

Evolució de la població de l'àmbit de Vila-seca i Salou



Font: Elaboració pròpia a partir de les dades d'Idescat

D'una altra banda, la seva localització, al costat de la ciutat de Tarragona, i les seves qualitats climàtiques i ambientals l'han transformada en una destinació residencial privilegiada.

L'atracció de nous residents, en nombre superior a la creació d'ocupació, ha canviat els fluxos de mobilitat laboral, que han esdevingut ràpidament negatius en el darrer període, una tendència que s'ha produït a la zona de Vila-seca i Salou i a la comarca en general.

A nivell turístic, és una destinació i un referent vacacional per la diversitat de l'oferta i la qualitat i quantitat de les seves infraestructures. A més, acull el complex Port Aventura, el principal agent dinamitzador de la Costa Daurada i un dels centres d'oci més importants del litoral mediterrani.

A nivell formatiu, la franja de població de 25 a 50 anys del Tarragonès té una mitjana de formació superior a la catalana.

Salou mostra un perfil diferenciat respecte Vila-seca. D'acord amb les estadístiques del Cens del 2011, la població de Salou compresa entre els 25/50 anys¹, té una mitjana de 12,2 anys de formació front als 10,9 del global català, amb un nivell particularment elevat de titulats universitaris, que supera espectacularment a Vila-seca i és superior a la del conjunt del Tarragonès.

En canvi, la població de Vila-seca es troba per sota del nivell de formació català i de la comarca, tot i que destaca pel seu nivell en Formació Professional.

Nivell de formació de la població el 2011

(franja de població de 25 a 50 anys)

Nivell d'instrucció assolit	Vila-seca	Salou	Tarragonès	Catalunya
Fins ESO	53,0%	39,3%	48,6%	51,8%
Batxillerat Superior	10,1%	19,9%	12,8%	13,5%
FP mitjà i superior	21,8%	15,2%	16,7%	14,3%
Títol Universitari	15,0%	25,6%	21,8%	20,3%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Anys de formació	10,74	12,2	11,17	10,87

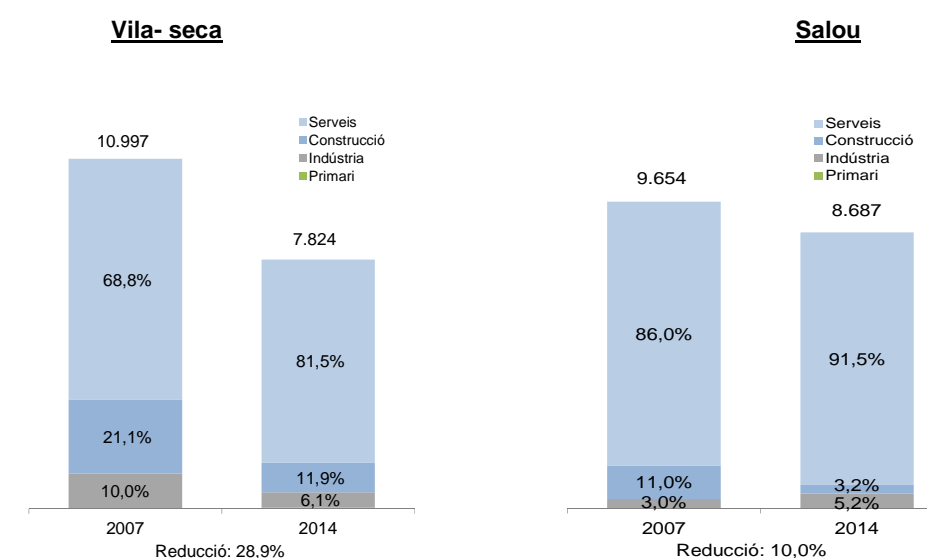
Font: Elaboració pròpia a partir de les dades d'Idescat

L'elevat pes del sector de la construcció al Tarragonès ha fet que durant la crisi, la taxa d'atur es situés per sobre la mitjana catalana, com ha passat a d'altres comarques turístiques.

La reducció de l'ocupació a nivell comarcal ha estat important en el període 2007-2014, i especialment intensa en la construcció, sobretot la residencial, mentre que els serveis han aguantat amb prou resiliència.

Canvis en la distribució de l'ocupació per sectors

Mitjana anual 2007-2014



Font: Elaboració pròpia a partir de les dades del Departament de Treball

¹Es considera que aquesta franja representa la població en edat laborat que desenvolupa les activitats emergents a un territori.

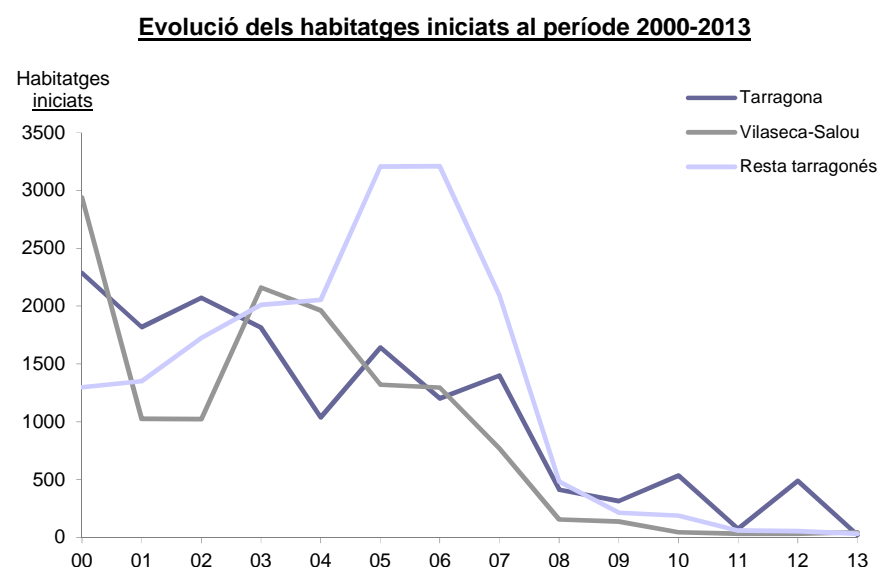
Aquest factor ha fet que la caiguda hagi estat molt elevada a Vilaseca, que ha perdut un 28,9% dels seus llocs de treball, molt per sobre de la mitjana catalana i comarcal, que ha estat, en aquest període, del 14,9% i el 14,6% respectivament.

La caiguda a Salou ha estat inferior però també important, d'un 10,0%.

L'especialització residencial i turística del conjunt format per Vila-seca i Salou es posa de manifest en l'estructura del seu parc d'habitatges. Segons dades del cens del INE de 2011, aquest territori tenia al voltant de 48.900 habitatges, prop del 30% dels que té la comarca.

Es compona majoritàriament de blocs plurifamiliars amb més de 10 habitatges, el 70% dels quals van ser edificats abans del 1990. Aproximadament el 55% del parc és de 2a residència. En el darrer decenni s'ha donat un intens procés de transformació de 2a a 1a residència, doncs el percentatge era del 76% l'any 2001.

El nombre d'habitatges iniciats es va desplomar bruscament a partir de l'any 2006. Atès que la crisi ha colpit especialment la 2a residència, a l'entorn de Vila-seca/Salou s'ha passat d'iniciar una mitjana de més de 1.550 habitatges/any del 2000 al 2007, a una atonia pràcticament total que encara es manté.



Font: Idescat

Salou, capital de la marca turística Costa Daurada

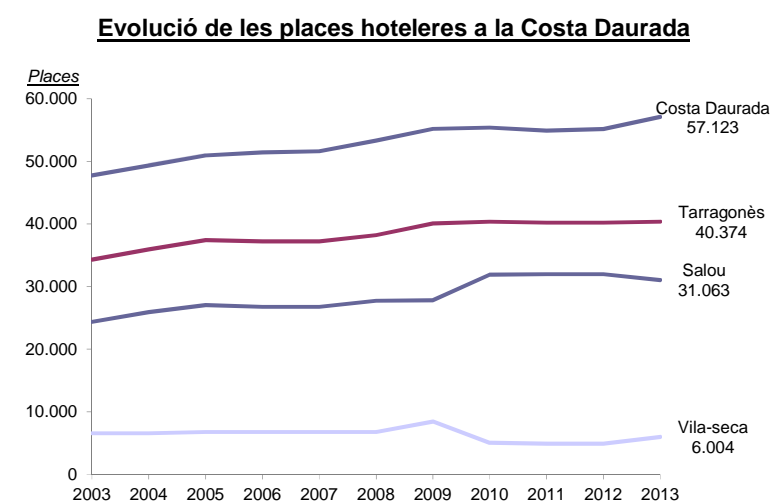
Costa Daurada és la segona marca turística catalana, amb més de 280 hotels i més de 57.000 places hoteleres, que l'any 2013 va rebre 4,7 milions de visitants i 18 milions de pernотacions.

El turisme estranger representa el 53% del total, amb una gran diversitat de procedència. Al 2013, el turisme rus es va situar per primera vegada al capdavant dels mercats internacionals en nombre de visitants, amb el 12%, ex aequo amb el francès (12%), el britànic (10%), l'holandès (6%), l'alemany (4%), el belga (2%) i l'irlandès (2%).

Pel que fa a la demanda nacional, la major proporció de visitants són catalans, un 27%, seguit dels aragonesos i bascos, que representen un 8% cadascun, la comunitat de Madrid amb un 5% i Navarra, també amb un 5%. La resta està molt distribuïda.

Es tracta d'una demanda turística de classe mitjana, bàsicament familiar, d'entre 35 a 44 anys, i que es desplaça amb vehicle propi. Les segones residències i les cases de familiars o d'amics han constituït l'allotjament principal per a una tercera part dels visitants. Tres quartes parts dels turistes repeteixen destinació i les rutes catalanes de proximitat han estat les més visitades (Tarragona ciutat, Cambrils, Barcelona, Salou i Reus).

Les places hoteleres de la Costa Daurada han experimentat un creixement proper al 20% a la darrera dècada. Al voltant del 67% es localitzen als municipis de Vila-seca i, especialment, a Salou que, amb més de 30.000 places és el segon municipi de Catalunya amb major oferta, després de Barcelona.

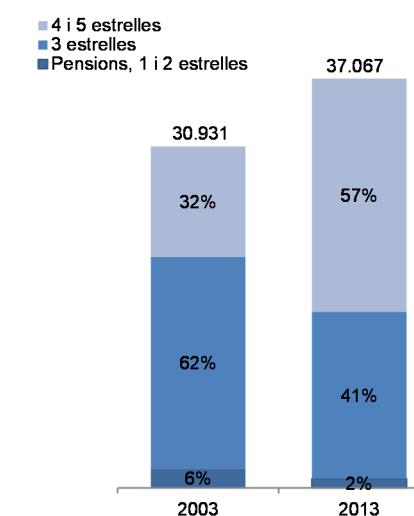


Font: Idescat

Tots dos municipis han fet un gran esforç per millorar la qualitat de l'oferta hotelera, l'augment de les categories superiors (4 estrelles) i la pràctica desaparició de les pensions i els hotels de 1 i 2 estrelles.

El principal objectiu d'aquesta marca turística és diversificar l'oferta d'oci i les activitats complementaries per tal d'ampliar la temporada i reduir l'estacionalitat que caracteritza l'oferta d'allotjament de la zona.

Evolució de les places hoteleres per categories a Vila-seca/Salou en la darrera dècada



Font: Idescat.

L'aeroport de Reus, una infraestructura amb un gran potencial

Aquesta important marca turística compta amb el suport d'una gran infraestructura que és l'aeroport de Reus, dedicat a ús exclusivament civil des de l'any 1998.

A partir del 2003 van començar a operar de forma continuada les companyies de baix cost, especialment en els mesos d'estiu i, el 2004, ja es va superar el milió de passatgers.

Per afrontar el creixement de l'aeroport, Aena ha dut a terme nombroses actuacions d'ampliació i reforma de les instal·lacions. Així, el 2005 es posava en marxa un nou edifici destinat a les arribades i el 2008 un nou edifici destinat a la facturació. El 2010 s'estrenava la nova zona d'embarcament, el que permet una operativitat de 3.000 passatgers/hora i 19 aeronaus/hora, amb el que té un potencial per **absorbir un moviment de 9 milions de passatgers a l'any**.

De tota manera, l'obertura de l'aeroport de Barcelona als vols xàrter, ha acabat, almenys momentàniament, amb la seva esplèndida evolució i, tot i que el turisme a les comarques tarragonines ha experimentat una evolució positiva, el nombre de viatgers a l'aeroport no ha deixat de caure, especialment des del 2012, situant-se l'any 2014 en poc més de 850.000 passatgers.²

El parc de Port Aventura

Impulsat i construït per Anhauser-Busch, Fecsa i la Caixa, el parc temàtic Port Aventura va obrir les seves portes el 1995 i en el seu primer any de funcionament va rebre 2,7 milions de visitants.

Uns anys després, Universal Studios es va convertir en soci majoritari i, en el període 2000-2003, va posar en marxa dos hotels temàtics i noves atraccions.

El 2005, La Caixa, mitjançant la seva filial Critería, es fa de nou amb la propietat del parc. Quatre anys després, el 2009 el grup Investindustrial (de l'empresa italiana Carlo Umberto Bonomi propietari del parc d'atraccions italià de Gardaland), assumeix el 50% de la propietat, així com la seva gestió, i, el 2012, compra la resta. Finalment, el 2013, el fons KKR compra el 49,9%, mentre Investindustrial manté el 50,1% restant.

Malgrat els continus canvis de propietat i que no s'han concretat els ambiciosos projectes inicials, com la creació d'un parc temàtic del cinema, Port Aventura és un referent entre els principals parcs d'atraccions europeus. La seva evolució ha estat contínua, amb noves atraccions en gairebé totes les temporades i, des de l'estiu del 2014, acull el Circ de Soleil.

Xifres bàsiques de Port Aventura 2013

Extensió	825 hectàrees
Empleats	1.900 persones
Hotels	4 (tots de 4 estrelles)
Habitacions	2.000 habitacions
Pernoctacions	900.000 pernoctacions
Atraccions	39 atraccions
Centres de convencions	1 (13.000 m ²)
Visitants	3,4 milions
Mercat internacional	35%
Facturació el 2012	181 milions
Beneficis nets el 2012	17,1 milions

Font: Port Aventura

El Parc compta amb 4 grans hotels, que s'han anat construint gradualment des del 2002, fins a superar les 2.000 habitacions, un centre de convencions i un parc aquàtic.

Port Aventura és l'únic parc d'oci espanyol a la llista dels 20 més visitats d'Europa, en el 6è lloc del rànquing elaborat per la *Themed Entertainment Association*. L'any 2014 va arribar als 4 milions de visitants. Gairebé 2/3 parts dels visitants són catalans o de la resta de l'estat.

Principals parcs d'atraccions europeus per nombre de visitants 2013

	Visitants (milions)
Disneyland (París)	10,4
Europa Park (Rust-Alemanya)	4,9
Walt Disney Studios (París)	4,4
Efteling (Kaatsheuvel - Holanda)	4,0
Stardis Tivoli (Copenhague - Dinamarca)	4,0
Port Aventura (Tarragona - Espanya)	3,4
Liseberg (Gotenham - Suecia)	2,8
Gardaland (Castellnovo de la Gardet - Italia)	2,7
Alton Towers (Staffordshire - Anglaterra)	2,4
Legoland (Windsor - Anglaterra)	2,0
Thorpe Parc (Suney - Anglaterra)	1,8
Phantasialand (Brüll - Alemanya)	1,8

Font: The Global Attractions Attendance Report 2013. Informe anual TEA/AECOM.

El 2015 es preveu inaugurar l'ampliació en curs de l'hotel Gold River i pel 2016 està en projecte la posada en servei del Parc temàtic dedicat a la marca Ferrari, similar al Ferrari World d'Abu Dabi, que aniria acompanyat del primer hotel de 5 estrelles del món tematitzat per aquesta marca, amb 250 habitacions.

Justificació econòmica de la proposta de reordenació del CRT

En aquest entorn, la proposta de localitzar un complex turístic integrat afegix valor i rendibilitat als equipaments i infraestructures de primer ordre que funcionen a la zona, com l'aeroport, els parcs temàtics i tota l'estructura turística de la Costa Daurada. En un moment en què, com s'explica amb més detall a l'annex, la indústria del joc està experimentant un procés de transformació a nivell mundial.

El model de les antigues aglomeracions de casinos ha quedat obsolet i ha evolucionat cap a complexes conformats per grans hotels temàtics amb una variada oferta de lleure, restauració, espectacles, centres de convencions i entreteniment, amb capacitat per atreure una elevada diversitat de turisme familiar, d'esdeveniments i de negoci.

Actualment, els principals operadors d'aquest model turístic consideren que un dels valors afegits de l'obertura de casinos resideix en la seva capacitat per augmentar la quota global del mercat turístic en conceptes "nongaming", el segment del qual s'espera un rendiment superior en els pròxims anys. Mentrestant, el joc en línia es troba en plena expansió.

La competència d'aquest mercat és mundial i, actualment, es considera que Espanya, Xipre i Eslovènia són els països europeus més ben posicionats per aconseguir captar aquestes inversions, en un intent d'impulsar el turisme i les economies locals.

²Aquesta possibilitat ja s'esmentava a l'estudi: **Impacte econòmic de l'aeroport de Reus**, Gabinet Estudis Econòmics, per encàrrec d'Aeroports de Catalunya, 2009.

II. AVALUACIÓ ECONÒMICA - FINANCERA

Marc legal d'aplicació

L'objectiu d'aquest apartat és analitzar la viabilitat financera de les actuacions previstes en el *Pla Director Urbanístic (PDU) del Centre Recreatiu Turístic (CRT) de Vila-seca i Salou*, a l'empara del que preveu la legislació sectorial i urbanística vigent, així com la resta de disposicions legals que li són d'aplicació.

El text refós de la Llei d'urbanisme de Catalunya, aprovat pel Decret legislatiu 1/2010, del 3 d'agost regula, a l'article 56, els continguts dels Plans directores urbanístics (PDU), que inclou, entre altres, les bases tècniques i econòmiques per al seu desenvolupament.

La Llei 3/2012, de 22 de febrer, de modificació del text refós de la Llei d'urbanisme de Catalunya, introdueix un nou tipus de Plans directores urbanístics, els regulats a l'apartat g) de l'article 56, que són els que tenen una delimitació i l'ordenació de sectors d'interès supramunicipal per a l'execució directa d'actuacions d'especial de rellevància social o econòmica o de característiques singulars.

Els referits PDU de delimitació i l'ordenació de sectors d'interès supramunicipal han d'establir l'ordenació detallada del sòl amb el nivell i la documentació pròpia d'un pla urbanístic derivat.

El PDU *CRT de Vila-seca i Salou* entra dins d'aquesta categoria i exigeix fer una anàlisi de la viabilitat de posar-lo en marxa.

Proposta metodològica

Amb independència de què l'operador urbanístic, l'immobiliari i l'explotador del centre puguin ser o no el mateix, la valoració econòmica de l'operació a efectes de determinar-ne la viabilitat econòmica, l'obtenim analitzant les dues operacions diferenciades que són necessàries per a disposar del producte immobiliari acabat:

- D'una banda, l'**operació immobiliària**, que consisteix en adquirir sòl urbanitzat, construir i vendre el producte immobiliari final.
- D'altra, l'**operació de sòl**, que consisteix en adquirir sòl sense urbanitzar, fer la urbanització i vendre aquest sòl a un promotor immobiliari o a l'usuari final.

S'utilitza un mètode dinàmic, és a dir, amb una periodificació dels costos i beneficis previstos.

Es parteix d'un estudi de mercat que avalua el preu de venda dels productes immobiliaris amb les diferents activitats que es contemplen per a cada zona del PDU. A partir d'aquí, s'estimen els costos necessaris per edificar, concepte que comprèn els costos d'execució material, el benefici industrial, la gestió i comercialització, així com una taxa de rendibilitat que s'ha definit partint de les recomanacions del Ministerio de Hacienda.

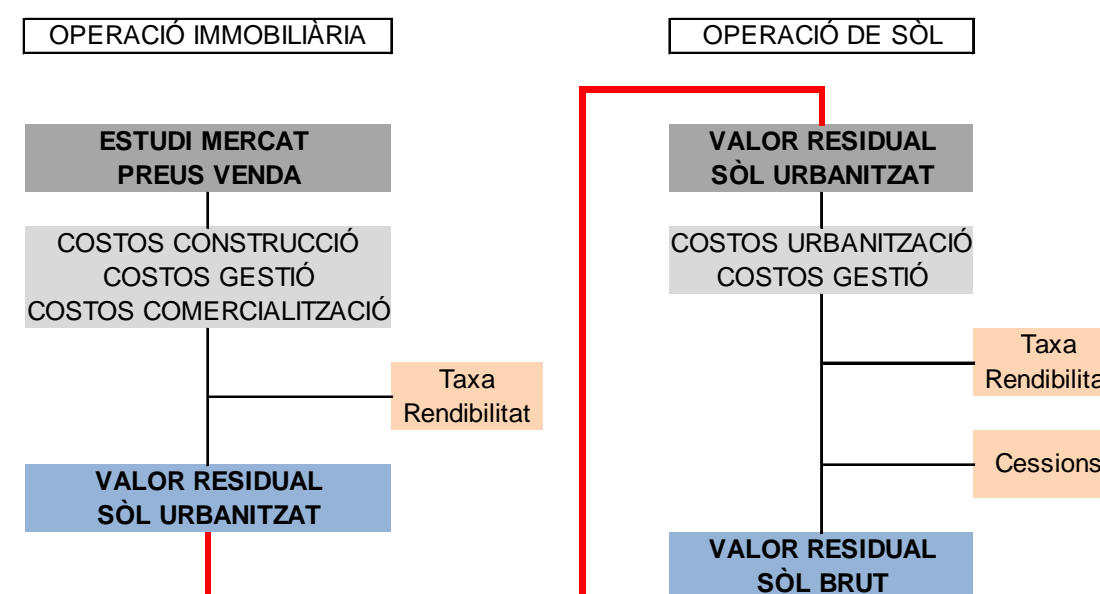
Això permet obtenir un valor residual del sòl urbanitzat, és a dir, el preu màxim que es pot arribar a pagar per garantir la viabilitat de l'operació immobiliària.

Un cop obtingut el valor del sòl urbanitzat, es fa la mateixa operació aplicada al sòl. Es tenen en compte, per tant, els costos d'urbanització i gestió, així com una taxa de rendibilitat i la cessió d'aprofitament mig prevista a les administracions actants.

El resultat és un valor residual del sòl brut, és a dir, el màxim que es pot arribar a pagar per la compra del sòl abans d'urbanitzar-lo. Aquest és l'element definitiu que permet valorar la viabilitat de l'operació.

Com que el punt de partida de cada anàlisi és el valor de venda final de cada diferent producte, aquest inclou tots els elements necessaris per el seu desenvolupament.

Model d'obtenció del valor del sòl



Font: Elaboració pròpia

Paràmetres urbanístics del PDU

La superfície del PDU CRT Vila-seca i Salou es distribueix entre els municipis de Vila-seca i de Salou. Segons les condicions d'explotació que regeixen el Consorci del CRT, els ingressos i despeses municipals es reparteixen a raó d'un terç per Vila-seca i dos terços per Salou.

El PDU ordena el desenvolupament de 3 sectors discontinus, amb una superfície total de 117,7 ha. Aquests sectors són l'objecte d'aquest anàlisi i es distribueixen de la següent manera:

Sectors que ordena el PDU CRT de Vila-seca i Salou

Sector	Superfície	%	Zones aprofitament	%	Sistemes	%
Sector CTI	1.017.110,00 m ² sòl	86,37	383.707,00 m ² sòl	73,54	633.403,00 m ² sòl	96,58
Sector Nord	108.339,00 m ² sòl	9,20	87.892,00 m ² sòl	16,84	20.447,00 m ² sòl	3,12
Centre de Convencions	52.188,00 m ² sòl	4,43	50.188,00 m ² sòl	9,62	2.000,00 m ² sòl	0,30
Total PDU	1.177.637,00 m²sòl	100,00	521.787,00 m²sòl	100,00	655.850,00 m²sòl	100,00

Font: INCASOL, 2016

El sector Complexes Turístics Integrats (CTI), amb una superfície de 101,7 ha distribuïdes entre els municipis de Vila-seca i Salou. Es preveu edificar un sostre de 745.000 m² destinats principalment a activitats relacionades amb el turisme: hotels, casino, comercial i oci, amb els serveis i aparcaments corresponents.

El sector Nord, amb una superfície de 10,8 ha situades al municipi de Salou. Es preveu edificar un sostre de 50.000 m² destinat a serveis hotelers, dels quals 1.385 m² corresponen al planejament actual i la resta són l'increment previst al PDU.

El sector Centre de Convencions, amb una superfície de 5,2 ha situades al municipi de Salou. El PDU preveu una ampliació de l'actual centre de convencions, amb un increment de sostre de 10.000 m² que s'afegeixen als 14.612 m² que li atorga el planejament actual, destinats a usos de centre de convencions i hotelers.

Paràmetres d'aprofitament urbanístic dels sectors que ordena el PDU del CRT de Vila-seca i Salou

Sector	Sostre aprofitament							TOTAL *
	Hoteler	Casino	Comercial	Oci	Altres	CC/Hoteler	%	
	m ² sostre	m ² sostre	m ² sostre	m ² sostre	m ² sostre	m ² sostre		
Sector CTI	425.000	30.000	50.000	120.000	120.000	0	93%	745.000
Sector Nord*	50.000	0	0	0	0	0	6%	50.000
Centre de Convencions*	0	0	0	0		24.612	1%	24.612
Total PDU	475.000	30.000	50.000	120.000	120.000	24.612	100%	819.612

*Inclou el sostre del planejament vigent més l'increment previst en el PDU.
Font: INCASOL, 2016

Determinació dels valors de l'actuació

La metodologia habitual per avaluar la viabilitat d'una operació urbanística consisteix en avaluar el balanç entre els ingressos que genera, en base a uns preus de referència elaborats a partir d'una anàlisi de mercat, i els costos que cal assumir, entre els quals es troben els costos de construcció de cada producte immobiliari a edificar.

La singularitat i la novetat dels usos que es preveuen dins el CRT comporta una gran complexitat en l'anàlisi dels costos i preus a aplicar al model de viabilitat. Val a dir que no existeix un mercat d'aquests negocis, pel que s'han treballat diverses aproximacions. En primer lloc, s'ha desenvolupat una investigació sobre el marc econòmic de referència d'aquest model de complex turístic, a partir de la qual es disposa dels preus d'algunes transaccions i inversions realitzades a nivell internacional.

A continuació, s'ha fet un estudi de mercat dels principals usos previstos (hoteler i comercial) que, tot i l'escassetat de la mostra, serveix per aportar un marc de referència sobre els valors amb els quals es fan operacions a la zona.

Els costos de construcció s'han elaborat tenint en compte les opinions de diferents operadors immobiliaris consultats, que s'han contrastat, posteriorment, amb els resultats de l'aplicació dels barems del Col·legi d'Arquitectes de Catalunya.

El model elaborat no entra a valorar la llicència dels casinos. S'entén que són dos conceptes diferents i en aquest cas, del que es tracta és de garantir la viabilitat de la promoció immobiliària i de sòl del PDU.

³S'ha trobat un únic solar hoteler en venda, a la zona turística de Salou, a un preu de 9.750.000 €. Tenint en compte la seva edificabilitat, resulta a un preu de repercussió de 1.100 €/m² sostre.

⁴Per exemple, es ven a la zona una instal·lació hotelera de 4*, de segona mà actualitzada i en una bona localització, amb un preu de repercussió de 3.700 €/m². Val a dir que es tracta d'un hotel que ha reduït recentment el seu preu de venda de 9 a 7 milions, pel que es considera actualment ben situat a nivell de mercat, segons els operadors consultats.

L'oferta hotelera s'ha avaluat a partir d'un estudi de mercat de l'oferta disponible a l'àrea, molt restringida, i de contactes amb operadors hotelers i amb APIs de la zona.

Dins el sector hoteler, la Costa Daurada es considera una plaça cara, especialment per l'elevat preu del sòl turístic, i Salou és una de les destinacions hoteleres estrella de l'àrea.³

Segons els operadors consultats, els preus de venda d'instal·lacions hoteleres de categoria 4 estrelles, noves o actualitzades i en bones localitzacions de l'àrea, es mourien a uns preus de repercussió d'uns 3.500 euros/m².⁴

Per a establiments de 5 estrelles Gran Luxe, els preus de venda augmentarien, segons el criteri dels operadors, fins els 4.500 euros/m² ja que cal tenir en compte que un hotel d'aquesta categoria ofereix un equipament de més qualitat i també una major superfície mitjana de repercussió per habitació, sobretot pel major nombre de serveis, salons, restaurants, botigues, aparcament, etc...⁵

En quant als **costos de construcció**, els operadors hotelers consideren que l'estructura bàsica d'un edifici hoteler costa uns 1.500 euros/m², als quals cal afegir uns 600 euros/m² per un equipament de categoria 4* i el doble per equipar un hotel amb categoria superior. Tot plegat, resulta que el cost de construcció hoteler es situaria entre 2.100 euros/m² pels més turístics i 2.700 euros/m² per aquells de més luxe.

Com es pot apreciar al quadre adjunt, aquests valors són molt similars als que s'obtenen utilitzant els barems del COAC.

Costos de construcció producte hoteler segons barems del COAC

<p>Pressupost de contrata*: PEM (MB x Cg x Ct x Cq x Cu) /0,75</p> <p>Valoració cost construcció/m² HOTEL 5*GL: 482x 0,95x 1,20x 1,20x 3,00= 1.978 /0,75= 2.637 euros/m²</p> <p>Valoració cost construcció/m² HOTEL 4*: 482x 0,95x 1,20x 1,10x 2,60= 1.571/0,75= 2.095 euros/m²</p> <p>On: PEM: Pressupost d'execució material, MB 2016: 482 €/m², Cg: Coeficient geogràfic, Ct: Coeficient tipològic, Cq: Coeficient de qualitat, Cu: Coeficient d'ús</p> <p>*A nivell genèric, es considera que el PEM representa el 75% del pressupost de contracta.</p>

Tenint en compte el mateix anàlisi, en el **sector Nord** s'han utilitzat com a cost de construcció i preu de venda els que correspondrien a un hotel turístic de categoria 4 estrelles, és a dir, un cost de construcció de 2.100 euros/m² i un preu de mercat de 3.500 euros/m², model que, a més, s'ha comprovat que existeix en oferta a la zona.

Pel **model específic dels CTI** s'estima que els hotels integrats en aquests complexos seran de les categories més elevades, de 5 estrelles GL o superior, amb un cost de construcció de producte hoteler complet de 2.700 euros/m² i un preu de mercat que s'ha avaluat en uns 4.500 euros/m².

El producte comercial s'ha valorat a partir d'un estudi de mercat que ha localitzat ofertes de diferents locals i un edifici comercial de qualitat situat a la zona més cèntrica i comercial de Salou, amb un preu

⁵Aquest criteri també es constata a l'*Informe del Mercado Hotelero 2014*, elaborat per Tinsa a partir de dades oficials facilitades per el INE, que valora que la diferència entre un hotel de 4 estrelles i un de 5 radica en la qualitat de l'equipament i dels espais complementaris, que poden arribar a multiplicar fins a 1,50 la mitjana de superfície construïda per habitació.
Font: Elaboració pròpia a partir de l'anàlisi de mercat

de venda d'uns 3.500 euros/m², que es consideren una mostra vàlida dels preus de referència a la zona més turística.⁶

Mostra d'edificis comercials en venda:

Edifici comercial centric a Salou: Edificio comercial planta baja 218 m² 1^a2^o+cubierta. Preu de repercussió: 3.500 €/m²

Local Comercial Carrer Berlin (de). Salou **Platja de Llevant**

3.150 €/m² Local comercial de 40 m². situado muy cerca del paseo jaimé I.

Local Comercial en Carrer Barbastre (de), 13. Salou **Platja Capellans**

3.119 €/m² Local de 169m² + 220m² de terraza esquinera.

Restaurante en Avinguda Baix Camp, s/n. Cambrils **Ponent**

4.667 €/m² Se vende restaurante con piscina privada

Restaurante Cap de Sant Pere. Cambrils **Vilafortuny**

3.667 €/m² Bar-restaurante a escasos metros de una de las mejores playas

Font: Elaboració pròpia a partir de l'anàlisi de mercat

La construcció de la superfície comercial del PDU, aplicant els barems del COAC per a usos comercials de qualitat elevada, s'estima a un cost de 1.210 euros/m².

La resta d'usos que incorpora el PDU s'ha valorat segons una tipologia d'usos mixtes, de molt elevada qualitat en el seu conjunt, que aglutina l'oferta de serveis d'oci i negocis que complementa l'allotjament. El cost de construcció s'equipara a la categoria hotelera més elevada, excepte la superfície destinada a comerç, que s'ha avaluat segons l'estudi de mercat de les ofertes comercials situades al centre de Salou, i la de serveis i altres (aparcaments, etc...) que s'ha avaluat a un valor de construcció de 400 euros/m² i a 450 euros/m² de venda.

El resultat és que s'estima un preu de venda ponderat pel PDU de 3.776 euros/m² i un preu de construcció ponderat de 2.227 euros/m².

Preus i costos utilitzats a l'elaboració del model de viabilitat del PDU

	Cost construcció	Preu venda
Hotel sector Nord	2.100	3.500
Centre Convencions/Hotel GL	2.700	4.500
Hotel GL sector CTI	2.700	4.500
Comercial CTI	1.210	3.500
Oci CTI	2.700	4.500
Serveis CTI	400	450
Usos ponderats CTI	2.230	3.781
Usos ponderats PDU	2.227	3.776

Font: Elaboració pròpia a partir de l'anàlisi de mercat

⁶Com a referència de zones de les quals es disposa d'informació actualitzada, segons l'Informe de Mercados Comerciales de Forcadell, els locals situats en una segona línia comercial (no turística i al marge de les àrees Prime) de Barcelona es situen a una mitjana de 3.250 euros/m². El mateix informe estima un preu de lloguer mig de 16 euros/m² i una rendibilitat neta del 6% per aquesta categoria de locals.

Altres despeses que intervenen en l'operació són les d'urbanització que té assignades cada sector. Són les següents:

Despeses d'urbanització previstes

	Sector CTI	Sector Nord	Centre Convencions	Suma
Dotació de serveis	24.165.610 €	2.132.870 €	273.664 €	26.572.143 €
Urbanització interna vials i zones verdes	64.219.287 €	3.062.074 €	142.500 €	67.423.861 €
SUBTOTAL 1	88.384.896 €	5.194.944 €	416.164 €	93.996.004 €
Increment sostre total àmbit CRT:	800.945 m ² st	742.592 m ² st	48.353 m ² st	10.000 m ² st
% de sostre respecte al total de l'àmbit	92,71%	6,04%	1,25%	100%
Despeses d'urbanització externes dels sectors i mobilitat: accessos des d'A-7 i vial nord	26.887.199 €	1.750.728 €	362.072 €	29.000.000 €
Despeses d'urbanització externes dels sectors i mobilitat entorn C-31B	19.525.670 €	1.271.391 €	262.939 €	21.060.000 €
Despeses mesures correctores d'inundabilitat (fora àmbit CRT)	1.854.290 €	120.740 €	24.971 €	2.000.000 €
Despesa d'urbanització externa exclusiva S. Nord i CC (Tram vial confrontant)	0 €	806.323 €	166.757 €	973.080 €
Total Despeses d'urbanització externes dels sectors i mobilitat	48.267.159 €	3.949.181 €	816.740 €	53.033.080 €
SUBTOTAL 2	136.652.055 €	9.144.125 €	1.232.904 €	147.029.084 €
Dèficit explotació transport públic de superfície	8.715.161 €	567.477 €	117.361 €	9.400.000 €
TOTAL	145.367.216 €	9.711.602 €	1.350.265 €	156.429.084 €
Reserva per possibles imprevistos	29.232.784 €	1.948.398 €	269.735 €	31.450.916 €
TOTAL	174.600.000 €	11.660.000 €	1.620.000 €	187.880.000 €

Font: INCASOL, 2016

Viabilitat del sector de Complexes Turístics Integrals (CTI)

El sector CTI es considera la zona més atractiva del PDU i una actuació d'especial rellevància territorial. Es tracta d'una operació singular, que desenvolupa un centre d'oci d'unes característiques úniques a Catalunya i a Europa. Per tant, s'espera que esdevingui un pol d'atracció singular que ha d'impulsar l'oferta turística i afavorir nous projectes d'inversió, amb un gran impacte econòmic i de creació d'ocupació.

Els principals usos de l'àrea són els hotelers, centres de convencions, comercials, de lleure i espectacles, joc i apostes, amb uns estàndards de qualitat molt elevats, com és habitual en aquesta tipologia de complexes.

Distribució dels usos previstos als CTI que ordena

el PDU CRT de Vila-seca i Salou

Ús	m ² sostre	%
Hoteler	425.000	57%
Casino	30.000	4%
Comercial	50.000	7%
Oci	120.000	16%
Altres	120.000	16%
Total	745.000	100%

Font: INCASOL, 2016

L'assignació de llicències per a gestionar els casinos, que són un element clau de l'operació, no forma part d'aquest estudi de viabilitat econòmica. La gestió de les llicències és una competència del Departament d'Economia i Finances de la Generalitat de Catalunya.

Un segon informe consultat, *On Point Retail Market Report*, Jones Lang Lasalle, 2013, equipara aquest nivell de renda a locals comercials en zones privilegiades de poblacions mitjanes, amb un preu de venda similar.

Per les característiques de l'operació i la seva dimensió, s'ha efectuat una anàlisi dinàmica segons la programació definida en el gràfic adjunt.

Programació de l'operació
(Percentatge per cada un dels anys previstos)

	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>6</u>
Compra sòl	100%	0%	0%	0%	0%	0%
Enderrocs	100%	0%	0%	0%	0%	0%
Indemnitzacions	100%	0%	0%	0%	0%	0%
Urbanització	30%	30%	20%	20%	0%	0%
Cost construcció	0%	30%	30%	20%	20%	0%
Cost Gestió	0%	25%	25%	25%	25%	0%
Cost Comercial	0%	25%	25%	25%	25%	0%
Venda promig	0%	0%	25%	25%	25%	25%

Font: Elaboració pròpia

Tal i com s'ha explicat prèviament, s'han utilitzant els següents preus de venda i costos de construcció:

Preus i costos de l'operació

	<u>Cost construcció</u>	<u>Preu venda</u>
Centre Convencions CTI	2.700	4.500
Hotel GL sector CTI	2.700	4.500
Comercial CTI	1.210	3.500
Oci CTI	2.700	4.500
Serveis CTI	400	450
Usos ponderats CTI	2.230	3.781

Font: Elaboració pròpia

I les hipòtesis següents sobre l'operació immobiliària:

Costos de gestió. Inclou els costos necessaris per efectuar l'operació, tant els de caire administratiu com fiscal. En aquest cas, i tenint en compte la gran dimensió de les operacions, s'han estimat en un 6% sobre el cost de l'operació immobiliària.

Costos de comercialització. S'han estimat en un 2% del preu final del sòl.

Rendibilitat. S'ha considerat una rendibilitat de l'operació xifrada en un 13,90%. Aquesta rendibilitat s'ha basat en les recomanacions del Ministerio de Hacienda⁷, que per valoracions d'actuacions en matèria immobiliària suggereix partir d'una taxa lliure de risc, com podria ser el bo espanyol a 10 anys que actualment se situa en un tipus d'interès del 1,40%⁸, afegint una taxa de risc que es calcula en funció dels usos previstos i suposa un diferencial del 12,50%.

Tots els càlculs s'han fet en euros reals del 2014, per la qual cosa no s'ha hagut de fer cap previsió d'inflació. Els valor de rendibilitat obtinguts corresponen per tant a una rendibilitat real.

Atesos els valors anteriors, el càlcul del valor màxim que es pot pagar pel sòl urbanitzat es calcularia de la següent manera:

$$V_{su} = \sum_{i=1}^N P_{fi} - C_{ci} - C_{gi} - C_{comi} - R_{pi}$$

on:

V_{su} = Valor sòl urbanitzat
P_{fi} = Preu venda del producte final
C_c = Costos de construcció del producte final
C_g = Costos de gestió
C_{com} = Costos de comercialització
R_p = Rendibilitat del promotor
i = Cadascun dels anys previstos per la promoció

Tenint en compte que els costos de gestió equivalen al 6% dels costos de construcció i dels costos del sòl urbanitzat, que els costos de comercialització equivalen al 2% del preu de venda final, i que la rendibilitat equival al 13,90% de la suma de tots els costos necessaris per fer l'operació (costos del sòl urbanitzat, de construcció, de gestió i de comercialització), es pot obtenir el preu del sòl urbanitzat amb la següent formulació:

$$V_{su} = \sum_{i=1}^N \frac{P_{fi} - [(1 + 0,139 + 0,06 + (0,139 * 0,06))C_{ci}] - [(1 + 0,139)C_{comi}]}{(1 + 0,139)}$$

Tenint en compte els costos d'urbanització assignats al sector i efectuant aquestes operacions s'obté què, segons el **mètode residual dinàmic**, el valor de repercussió del sòl urbanitzat seria el següent:

. en el sector CTI, el preu de repercussió del sòl urbanitzat seria de 598,98 €/m² de sostre construït.

S'han valorat uns **costos d'urbanització** de 174'6 milions d'euros, que es detallen més endavant.

Costos de gestió. S'han quantificat en un 6% sobre els costos totals de l'operació.

Costos de comercialització, que s'han estimat en un 2% del preu final del sòl.

Rendibilitat. S'ha considerat una rendibilitat de l'operació xifrada en un 13,00%. Igual que en el cas anterior, aquesta xifra s'ha basat en les recomanacions del Ministerio de Hacienda, que per valoracions d'actuacions en matèria immobiliària suggereix partir d'una taxa lliure de risc, com podria ser el bo espanyol a 10 anys que actualment se situa en un tipus d'interès del 1,4%⁹, afegint una taxa de risc que es calcula en funció dels usos previstos i suposa un diferencial del 11,6%.

⁷Vegeu l' ORDEN ECO/805/2003, del Ministerio de Hacienda de 27 de març del 2003.

⁸Mitjana a partir del tipus vigent des del 1 de gener de 2015 fins el 27 d'abril de 2015.

⁹ Mitjana a partir del tipus vigents des del 1 de gener de 2015 fins el 27 d'abril de 2015.

Igual que s'ha fet amb la promoció immobiliària, i atesos els valors anteriors, el càlcul del valor màxim que es pot pagar pel sòl brut o sense urbanitzar es calcularia de la següent manera:

$$Vsb = \sum_{i=1}^N Vsui - Cui - Cgi - Cli - Ccomi - Rpi$$

on:
 Vsb = Valor sòl sense urbanitzar
 Vsui = Valor del sòl urbanitzat
 Cu = Costos d'urbanització
 Cg = Costos de gestió
 Ci = Costos indemnització
 Ccom = Costos de comercialització
 Rp = Rendibilitat del promotor de sòl
 i = Cadascun dels anys previstos per la promoció

Com que la normativa preveu una cessió del 15% del nou aprofitament a l'administració actuant, els ingressos per la venda de sòl només es podran aplicar al 85% del sòl, mentre que els costos correspondran al 100% de la parcel·la considerada.

Tenint en compte això, els valors obtinguts són els següents:

Valor del sòl urbanitzat. És el resultat de multiplicar el valor del sòl urbanitzat de cada sector, obtingut en l'apartat anterior, pel 85% de la superfície del sòl productiu. A aquesta xifra cal afegir el valor del 15% de l'aprofitament cedit a l'administració actuant.

Tenint en compte que els costos de gestió equivalen al 6% dels costos d'urbanització, que els costos de comercialització equivalen al 2% del preu de venda final del sòl, i que la rendibilitat equival al 13,00%, amb la suma de tots els costos necessaris per fer l'operació (costos del sòl brut, d'urbanització, indemnitzacions, de gestió i de comercialització), es pot obtenir el preu del sòl brut amb la següent formulació:

$$Vsb = \sum_{i=1}^N \frac{Vsui - [(1 + 0,13 + (0,13 * 0,06))Cui -][(1 + 0,13 + (0,13 * 0,06))Cli] - [(1 + 0,13)Ccomi]}{(1 + 0,13 + (0,13 * 0,06))}$$

Efectuant aquestes operacions s'obté que, segons el **mètode residual dinàmic**:

en el sector CTI, el preu de repercussió del sòl brut seria de 155,79 €/m² de sostre construït.

L'administració actuant promourà aquest desenvolupament urbanístic, tant bon punt s'hagi resolt l'adjudicació de les llicències abans esmentades mitjançant concurs públic.

Es tracta, per tant, d'una operació viable, ja que cobreix la totalitat dels costos i genera les cessions que marca la normativa urbanística.

Viabilitat del sector Nord i del sector Centre de Convencions

Pels sectors Nord i Centre de Convencions, s'ha fet la mateixa anàlisi, basada en el mercat immobiliari i amb les mateixes hipòtesis.

Per tant, efectuant les operacions, s'obté que, segons el **mètode residual dinàmic**, els valors de repercussió del sòl urbanitzat serien els següents:

- **en el sector Nord, el valor de repercussió seria de 403,19 €/m² de sostre construït.**
- **en el sector Centre de Convencions, el valor de repercussió seria de 462,69 €/m² de sostre construït.**

Igual que s'ha fet amb la promoció immobiliària, i atesos els valors anteriors, el càlcul del valor màxim que es pot pagar pel sòl brut es calcula de la mateixa manera, tenint en compte que la normativa preveu una cessió del 15% del nou aprofitament a l'administració actuant, i que s'han valorat uns **costos d'urbanització**, de 11'66 milions d'euros pel sector Nord i de 1'42 milió d'euros pel sector Centre de Convencions.

Efectuant aquestes operacions s'obté que, segons el **mètode residual dinàmic**:

- **en el sector Nord, el valor de repercussió del sòl brut seria de 38,56 €/m² de sostre construït.**
- **en el sector Centre de Convencions, el valor de repercussió del sòl brut seria de 25,44 €/m² de sostre construït.**

Com ja s'ha comentat anteriorment, les despeses s'han imputat sobre el 85% de l'aprofitament, ja que el 15% restant correspon a les cessions a les administracions actuants.

Conclusions de la viabilitat econòmica de l'operació

Tenint en compte els resultats anteriors, es tracta d'una operació viable per tots els sectors considerats.

S'ha considerat una rendibilitat de l'operació immobiliària i una rendibilitat de l'operació de sòl, per separat, sent les dues viables.

L'administració actuant promourà aquest desenvolupament urbanístic, tant bon punt s'hagi resolt l'adjudicació de les llicències abans esmentades mitjançant concurs públic.

Resultats de la viabilitat dels sectors del PDU

Rendibilitat mínima exigida	<u>Sector CTI</u>	<u>Sector Nord</u>	<u>Centre</u>	
			<u>Convencions</u>	<u>PDU</u>
TIR promoció del Sòl	13,00%	13,00%	13,00%	13,00%
TIR promoció Immobiliària	13,90%	13,90%	13,90%	13,90%
Estimació del valor del sòl				
Cost urbanització	174.600.000	11.660.000	1.620.000	187.880.000
Preu sòl urbanitzat	446.239.883	20.159.572	4.626.894	471.026.350
euros/m ² sostre	598,98	403,19	462,69	585,13
euros/m ² sòl	438,73	186,08	88,66	399,98
Preu sòl brut	116.061.909	1.927.760	1.271.837	119.261.856
euros/m ² sostre	155,79	38,56	25,44	148,15
euros/m ² sòl	114,11	17,79	24,37	101,27

Font: Elaboració pròpia

Tal i com preveu la normativa, la cessió del 15% del nou aprofitament a l'administració actuant tindrà els valors següents, que serà en parcel·la o bé en compensació econòmica, segons ho determini el projecte de reparcel·lació:

Valor del 15% AM per l'administració actuant

Sector CTI	66.935.982
Sector Nord	3.023.936
Centre Convencions	694.034
PDU	70.653.952

Font: Elaboració pròpia

Annexes del treball

Complementàriament, a l'**annex 1** s'ha fet una explotació de la informació disponible sobre els Complexes Turístics Integrats arreu del món, especialment a Las Vegas, Macau i Singapur, per tal de definir alguns paràmetres referents a la dimensió i capacitat d'allotjament dels complexos, la distribució de les superfícies segons els diferents usos i el nivell de les inversions realitzades.

Per tal d'aprofundir en el funcionament del mercat específic dels CTI, a nivell global, s'ha recollit la informació bàsica del sector del joc i s'han analitzat les seves principals característiques, evolució, factors condicionants i perspectives.

En l'**annex 2** es mostra el detall dels models dinàmics utilitzats.

III. SOSTENIBILITAT ECONÒMICA DEL PDU

- **Objecte de l'informe**

L'objecte de la Memòria de sostenibilitat econòmica és valorar l'impacte que tindrà el PDU, un cop ja estigui desenvolupat i en ple funcionament, sobre les finances públiques dels ajuntaments afectats. Cal tenir en compte que, un cop en marxa, les activitats ubicades generaran un pagament d'impostos i taxes municipals. D'altra banda, aquestes noves zones exigiran unes despeses de manteniment i la prestació de tota una sèrie de serveis, que hauran d'assumir els ajuntaments.

Per tant, i en els termes en els que ho estableix la normativa urbanística catalana, l'informe de sostenibilitat que es presenta a continuació pretén estimar si els ingressos derivats del nou desenvolupament que obtindran el municipis afectats, , seran suficients per cobrir el manteniment dels serveis municipals que es generin a les noves zones, sota les hipòtesis del mantenint de la pressió fiscal i dels estàndards de serveis actuals. És a dir, si el nou desenvolupament s'autofinançarà i serà, en conseqüència, **sostenible**.

L'anàlisi se centra en els municipis afectats, en aquest cas els de Vila-seca i de Salou, que és on es porten a terme les actuacions del PDU.

La memòria de sostenibilitat se circumscriu a ingressos i despeses corrents. Pel que fa a les inversions i el seu finançament ja s'han tractat en el capítol anterior quan s'ha fet l'anàlisi de viabilitat del PDU. A més, es tracta d'inversions que es fan fora de l'òrbita municipal.

En definitiva, l'indicador de sostenibilitat econòmica ve definit pel balanç fiscal positiu entre els ingressos corrents derivats de les noves operacions i les noves activitats localitzades en l'àmbit del PDU i les despeses generades pel cost dels serveis, pel manteniment de les infraestructures creades i pel funcionament dels nous equipaments. Si es comparen els ingressos i les despeses s'obté el balanç que representa la posta en marxa del PDU per a les administracions locals. Per concloure que és econòmicament sostenible, els ingressos corrents derivats del PDU hauran de cobrir les despeses que comporta i generar un estalvi net.

Atès que es tracta d'una previsió, cal establir unes hipòtesis, que en aquest cas són les següents:

- No es defineix un horitzó temporal precís. Es fan els càlculs quan l'actuació estigui totalment acabada i a ple rendiment, amb una total ocupació de la zona.
- Els càlculs es fan en euros constants del 2014.
- No es preveuen canvis en la pressió fiscal municipal. Per tant, els tipus impositius es mantindran constants, igual que les taxes per càpita i la resta de fonts de finançament.
- No cal fer cap previsió sobre l'evolució de la resta del municipi. L'anàlisi es centra estrictament sobre l'àrea delimitada pel PDU.

Per efectuar aquesta anàlisi s'ha partit de les liquidacions pressupostàries municipals recents. S'analitzen les liquidacions, en lloc dels pressupostos, ja que aquestes reflecteixen els ingressos i despeses realitzats¹⁰.

¹⁰Per tal de poder estimar i projectar les despeses i ingressos de la nova ordenació urbanística, i per assegurar la fiabilitat de la informació, s'ha de disposar d'una base que reflecteixi totes les despeses, imputades temporalment a l'exercici al que han estat devengades i que hagin estat aplicades comptablement a les finalitats a les que realment responen.

¹¹Val a dir però, que no tots els ingressos es cobren ni totes les obligacions es paguen. Així, la utilització d'aquest criteri consolida les quantitats pendents de cobrament i les que resten per pagar sempre que s'hagin generat en el període considerat. I explica perquè, en determinats exercicis, la petició de crèdits no s'adequa als ingressos i despeses que s'han efectuat, ja que incorpora també els

Pels pressupostos liquidats s'han utilitzat els criteris de comptabilitzar com a ingressos els drets reconeguts i, com a despeses, les obligacions reconegudes. Aquest concepte és el que millor recull l'evolució real del pressupost, ja que incorpora les actuacions que s'han generat en cada període¹¹.

- **Paràmetres urbanístics del PDU**

En el capítol anterior s'ha definit l'àmbit d'actuació del PDU. En aquest apartat es mostra la seva distribució a escala municipal.

El PDU afecta a dos municipis, a Vila-seca i a Salou. El PDU desenvolupa tres sectors: Sector CTI, Sector Nord i Sector Centre de Convencions. A nivell d'afectació pressupostària, es preveuen 1.017.110 m² al primer sector, amb aprofitament hotelier/casino/comercial/oci i altres, 108.339 m² al segon, destinat a aprofitament hotelier i 52.188 m² al tercer sector, amb un increment d'aprofitament per a convencions i congressos també respecte al que ja tenia. L'increment de sostre que preveu el PDU és, respectivament, de 745.000 m² al CTI, 48.615 m² al Nord i 10.000 m² d'increment al Centre de Convencions.¹²

Paràmetres urbanístics del PDU CRT

Sector	Superfície	%	Zones aprofitament	%	Sistemes	%
Sector CTI	1.017.110,00 m ² sòl	86,37	383.707,00 m ² sòl	73,54	633.403,00 m ² sòl	96,58
Sector Nord	108.339,00 m ² sòl	9,20	87.892,00 m ² sòl	16,84	20.447,00 m ² sòl	3,12
Centre de Convencions	52.188,00 m ² sòl	4,43	50.188,00 m ² sòl	9,62	2.000,00 m ² sòl	0,30
Total PDU	1.177.637,00 m²sòl	100,00	521.787,00 m²sòl	100,00	655.850,00 m²sòl	100,00

Font: INCASOL, 2016

Per calcular la sostenibilitat de l'operació per a les finances municipals, l'anàlisi s'ha centrat en aquests dos municipis i en les superfícies i aprofitaments que poden generar ingressos als municipis.

- **L'ingrés corrent potencial derivat dels nous sectors construïts**

La posada en funcionament del sector afectarà els ingressos corrents dels ajuntaments, per la via de la recaptació per impostos i taxes. Els pressupostos municipals es financen, en una part, pels **ingressos** obtinguts per els fons propis dels Ajuntaments (bàsicament impostos) i, en una altra, a partir de finançament extern (subvencions, convenis, etc). Per tant, són uns diners que depenen de les actuacions que es portin a terme i de la disponibilitat d'altres agents.

L'estimació dels ingressos i despeses futurs parteix de la situació actual per tal d'assegurar, al menys, el mateix estàndard de serveis i la mateixa pressió fiscal, si bé es poden contemplar modificacions

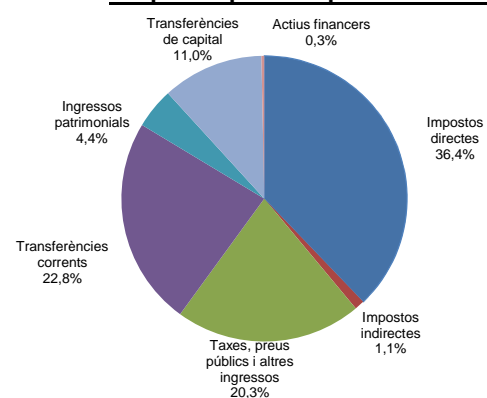
desfasaments de tresoreria entre drets i obligacions generats i ingressos i cobraments realment efectuats. Aquesta és la diferència amb el criteri de caixa, que recull els ingressos i les despeses que s'han produït realment al llarg de l'any.

¹²Al sector Nord es preveu edificar un sostre de 50.000 m² dels quals 1.385 m² corresponen al planejament actual i la resta son l'increment previst. El PDU preveu també una ampliació de l'actual Centre de Convencions, amb un increment de sostre de 10.000 m² que s'afegeixen als 14.612 m² que li atorga el planejament actual.

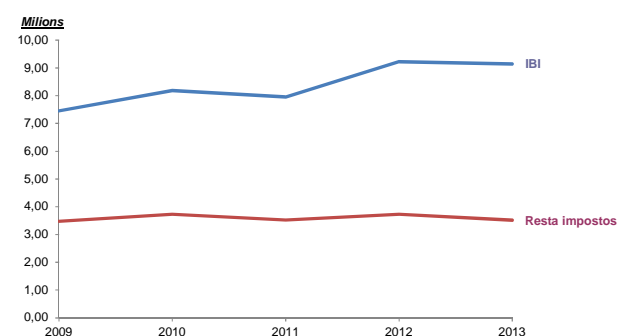
en funció de les necessitats i de les polítiques municipals. Pel que fa als municipis inclosos dins el PDU, la situació és la següent:

Ajuntament de Vila-seca: Pel que fa als ingressos, la liquidació del pressupost de 2013 els situava en 31,2 milions d'euros.

Distribució dels ingressos a la liquidació del pressupost del període 2009-13



Evolució de la recaptació per impostos



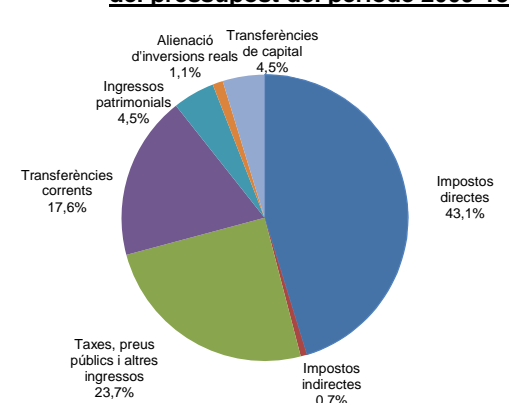
Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de MUNICAT

Els impostos i taxes van representar, en el període 2009-13, un 60,3% dels ingressos no financers. L'IBI és el més important, i de fet el 2013 va representar un 72,2% de la recaptació impositiva total.

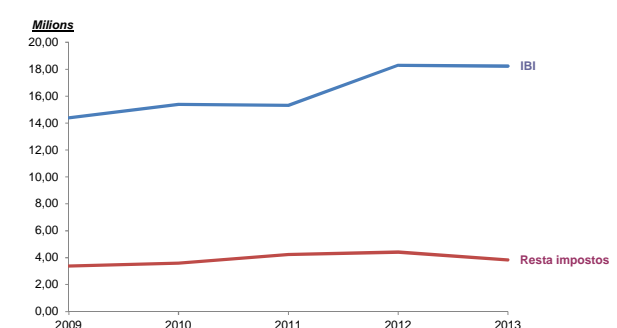
Les taxes, contribucions especials i quotes d'urbanització van aportar un 20,3% dels ingressos totals d'aquell període, i les transferències corrents un 22,8%, que corresponen quasi totalment a la participació en els ingressos estatals. Els crèdits van significar un 11% dels ingressos totals, fet que es correspon amb la necessitat de finançar l'esforç inversor.

Ajuntament de Salou: La liquidació del pressupost de 2013 situava els ingressos en 45,3 M d'euros.

Distribució dels ingressos a la liquidació del pressupost del període 2009-13



Evolució de la recaptació per impostos



Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de MUNICAT

Els impostos i taxes són la partida principal. Prenent com a referència la globalitat del període 2009-13, signifiquen un 67,5% dels ingressos no financers. L'IBI és el més important, i de fet el 2013 va representar un 82,7% de la recaptació impositiva total, percentatge que a més ha anat creixent en els darrers anys.

Les taxes, contribucions especials i quotes d'urbanització, van aportar un 23,7% dels ingressos totals d'aquell període, i les transferències corrents un 23,1%, que corresponen quasi totalment a la participació en els ingressos estatals. Els crèdits van significar un 4,9% dels ingressos totals, fet que es correspon amb la necessitat de finançar l'esforç inversor.

Sobre aquestes bases es fa una estimació dels ingressos derivats del PDU. Com ja s'ha comentat, es planteja fer un escenari tendencial sense modificacions estructurals dels tipus impositius o de la dotació de serveis.

En el càlcul d'ingressos futurs cal tenir en compte que una part dels mateixos és conjuntural i d'altres són permanents donat que deriven de l'existència d'un patrimoni construït, privat i públic i del funcionament de l'activitat econòmica. En tots els casos, però, l'import final depèn de les bases fiscals (dimensió del fet imposable) i del tipus de gravamen (preu), així com de les exempcions i bonificacions que fixa la Llei Municipal (DL 2/2003) i les ordenances fiscals de cada municipi.

En aquesta anàlisi ens centrarem en aquells ingressos permanents, ja que són els que marquen la sostenibilitat de l'operació.

Igualment, cal tenir present que, en la fase d'urbanització i construcció, són especialment rellevants els ingressos conjunturals mentre que, una vegada construït i ocupat, els ingressos més significatius són els permanents, especialment l'IBI que, com acabem de veure, és la principal font impositiva dels municipis.

Atesa l'existència d'un consorci supramunicipal creat per la gestió de la zona de Port Aventura, s'ha mantingut el repartiment vigent actualment, de manera que 1/3 dels ingressos correspondran a Vilaseca i 2/3 a Salou.

• L'impost directe sobre béns immobles

Es tracta de l'impost municipal més important. Grava la propietat dels béns immobles, tant de naturalesa rústica com urbana i de característiques especials així com les concessions administratives sobre els propis immobles o sobre els serveis públics al que es troben afectes.

La base de l'impost és el valor del bé, que inclou el valor del sòl més el de les construccions que s'hi ubiquin. El cadastre determina el valor de cadascun dels immobles localitzats a cada municipi, que és el que s'anomena valor cadastral.

Per a la determinació del valor cadastral es tenen en compte els següents criteris:

- La localització de l'immoble, les circumstàncies urbanístiques que afectin el sòl i la seva aptitud per a la producció.
- Les circumstàncies i valors de mercat.
- El cost d'execució material de les construccions, els beneficis de la contracta, honoraris professionals tributs que graven la construcció, l'ús, la qualitat i l'antiguitat dels edificis, així com el caràcter historicoartístic o altres condicions de les edificacions.
- Les despeses de producció i beneficis de l'activitat empresarial de promoció, o els factors que corresponguin en els supòsits d'inexistència de la indicada promoció.
- Això no obstant, el valor cadastral dels immobles no podrà superar el valor de mercat, entenent per valor de mercat el preu més probable pel que es podria vendre l'immoble.
- No estan subjectes a l'impost:

Les carreteres, els camins, les altres vies terrestres i els béns del domini públic marítim-terrestre i hidràulic, sempre que siguin d'aprofitament públic i gratuït.

Els següents béns immobles propietat dels ajuntaments: Els de domini públic afectes a ús públic. Els de domini públic afectes a un servei públic gestionat directament per l'Ajuntament i els béns patrimonials, excepte quan es tracti d'immobles cedits a tercers mitjançant contraprestació.

Els béns propietat de l'Estat, de les Comunitats Autònomes i de les entitats locals.

Per calcular la recaptació de l'IBI, s'ha fet el següent exercici, en base a la informació disponible.

. S'ha analitzat el valor cadastral dels immobles de cada ajuntament distingint entre residencial i no residencial a partir de les estadístiques de la Base de Dades Municipal de Caja España

. S'ha analitzat la superfície de les parcel·les edificades a cada municipi a partir de la mateixa font estadística.

. S'ha fet una estimació de les diferències entre el valor cadastral dels bens residencials i dels no residencials a partir de la publicació "*Valors bàsics dels immobles urbans*" de l'Agència Tributària de Catalunya.

. S'ha assignat a les noves superfícies derivades del PDU una recaptació tributària de l'IBI per m² en funció dels actuals valors diferencials de cada municipi.

. S'ha elaborat un sol escenari d'acord amb la tipologia edificativa i d'usos del PDI i els valors que s'han considerat en l'anàlisi de viabilitat del PDU.

Aplicant aquesta metodologia a les actuacions previstes s'obtenen les següents previsions anuals de recaptació d'IBI:

- Vila-seca: 587.000 € anuals, és a dir, un 6,42% de la recaptació actual.
- Salou: 1.175.000 € anuals, és a dir un 6,44% de la recaptació actual.

- **L'impost directe sobre vehicles de tracció mecànica**

L'impost de vehicles de tracció mecànica, grava la propietat dels vehicles aptes per a la circulació en vies públiques (cotxes, motos, camions...) sigui quina sigui la seva classe i categoria.

Es basa en unes tarifes que fixen una quota en funció de la potència i de la classe i tipus de vehicles.

La posta en marxa del PDU implicarà l'arribada de noves empreses, serveis i activitats que necessitaran vehicles, ja siguin lleugers o pesants. Igualment, en funció de l'increment demogràfic que poguessin comportar en els respectius municipis, degut a la creació de nous llocs de treball, podria també donar-se un augment dels vehicles d'ús personal.

Atès els comentaris anteriors, es tracta de dades difícils d'avaluar, i que ens faria entrar en el tema dels impactes demogràfics del PDU. Per tant, i seguint un criteri de prudència, en aquest apartat no es fa cap estimació sobre els efectes del PDU sobre aquest impost.

- **L'impost directe sobre increment del valor dels terrenys de naturalesa urbana**

L'Impost sobre l'Increment del Valor dels Terrenys de Naturalesa Urbana s'aplica en el moment de la transmissió dels terrenys de qualsevol títol o de la constitució o transmissió de qualsevol dret real de gaudi o limitatiu del domini dels immobles o dels terrenys i grava l'increment del valor cadastral d'aquell sòl (no de la construcció, si n'hi ha) des del moment de la seva adquisició fins al de la seva venda, amb un màxim de vint anys.

No estan sotmesos a aquest impost els béns que tinguin la consideració de rústics a efectes de l'impost de béns immobles. Amb el desenvolupament del PDU, en una primera fase s'estima que hi haurà ingressos inicials conseqüència de les transaccions a una primera venda. Posteriorment, una possible estimació no és calculable, ja que en ser propietats de primera adquisició no podem calcular una fluctuació d'aquest valor de cara a les finances municipals.

En aquest cas, s'ha optat per no tenir en compte els efectes del PDU sobre aquest impost, atès que no estarà en funció de l'ús de les noves zones definides, sinó pels canvis en les implantacions i per les expectatives de l'evolució dels preus immobiliaris.

- **L'impost directe sobre activitats econòmiques**

L'impost d'Activitats Econòmiques grava l'exercici d'activitats econòmiques en el terme municipal. Si bé fins a la reforma de la Llei d'Hisendes Locals de 2002 afectava a tot tipus d'activitats empresarials, professionals o artístiques, actualment es limita només a les grans empreses, entenent com a grans empreses aquelles que tinguin un import net de la xifra de negocis (import de facturació (vendes o prestació de serveis), superior a 1.000.000€, IVA exclòs).

Les tarifes les fixa la legislació estatal per a cada tipus d'activitat empresarial i els ajuntaments tenen capacitat per incrementar les quotes, dins d'uns límits fixats per llei, que depenen de la grandària del municipi i també poden aplicar índex correctors en funció del tipus de zona de la ciutat o via pública on està radicada l'activitat.

Als efectes d'aquest impost es consideren activitats empresarials les ramaderes, quan tinguin caràcter independent, les mineres, industrials, comercials i de serveis.

En funció del volum de negoci s'apliquen diferents coeficients de ponderació i en cap cas les quotes resultants d'aplicar les tarifes poden excedir del 15 % del benefici mitjà previst de l'activitat gravada. Per fixar-les, s'ha de tenir en compte la superfície dels locals on es duuguin a terme les activitats gravades.

Si bé la llei preveu unes bonificacions obligatòries i d'altres de potestatives, l'aplicació de les mateixes no es pot tenir en consideració fins que no s'implantïn les respectives empreses.

En el cas de Vila-seca, la recaptació del 2013 per aquest concepte va situar-se en 1,6 milions d'euros, i en el de Salou va ser d'uns 0,8 milions d'euros.

Per estimar els efectes del PDU sobre aquest impost s'ha quantificat el pes que té el nou sostre definit pel planejament sobre la superfície dedicada a activitats productives a cada municipi¹³, i s'ha aplicat el mateix percentatge a la recaptació de l'IAE.

El PDU defineix un volum de sòl destinat a activitats productives que equival a un 13% de l'actual. En base a això, es pot considerar que els ingressos per IAE derivats de la nova zona es situaran a Vila-seca en uns 102.000 euros anuals. En el cas de Salou, es pot considerar que els ingressos per IAE derivats de la nova zona seran d'uns 203.000 euros anuals.

¹³Les dades de la superfície dels establiments procedeix d'Idescat. Es tracta d'una dada força antiga, ja que data del 2002, però que es pot considerar com una referència, ja que es anterior a les recents etapes d'expansió i crisi.

- **L'impost indirecte sobre construccions, instal·lacions i obres**

Es tracta d'un tribut indirecte el fet imposable del qual està constituït per la realització, dins del terme municipal de qualsevol construcció, instal·lació i/o obra per a la qual s'exigeixi obtenir la llicència d'obres o urbanística corresponent, s'hagi obtingut o no la llicència sempre que l'expedició d'aquesta correspongui a l'ajuntament de la imposició.

La posada en marxa del nou planejament incideix en la xifra recaptada. La base imposable d'aquest impost està constituïda pel cost real i efectiu de la construcció, la instal·lació o l'obra, considerant que el cost real i efectiu de l'obra serà el pressupost d'execució material que consta a la fitxa de característiques del projecte visat pel Col·legi Oficial d'Arquitectes, quedant-ne fora l'impost sobre el valor afegit, les taxes, preus públics i altres prestacions patrimonials de caràcter públic local relacionades, en el seu cas, amb la construcció, instal·lació o obra, els honoraris de professionals i el benefici empresarial del contractista i les despeses generals.

La quota de l'impost serà el resultat d'aplicar a la base imposable el tipus de gravamen, que tant en el cas de Vila-seca com en el de Salou, és del 4,00%¹⁴.

La posada en marxa del PDU implicarà construir el sostre previst en aquest planejament. En el capítol anterior, quan s'ha realitzat una anàlisi de viabilitat de l'actuació, s'han utilitzat uns preus de construcció de les edificacions, depenent de la tipologia edificativa.

Utilitzant aquests valors, i tenint en compte el sostre previst i els tipus impositius que s'acaben d'especificar, la posada en funcionament del PDU podria aportar uns 95 milions d'euros conjuntament per a ambdós ajuntaments. A aquesta xifra caldria afegir la derivada de les obres d'urbanització, en el cas que fossin actuacions subjectes a aquest gravamen.

Aquesta recaptació no és anual, sinó que s'aconseguirà al llarg del període de posta en marxa del PDU. Com no es tracta d'un ingrés recurrent, sinó puntual, no forma part de l'anàlisi de sostenibilitat, però posa en relleu la importància d'algunes figures durant la fase de posada en funcionament de les actuacions.

Un cop en funcionament el PDU hi haurà alguns ingressos per ICIO deguts a les obres de rehabilitació que es portin a terme però, novament per un criteri de prudència, no s'han tingut en compte.

- **Les taxes i prestació de serveis**

Tenen la consideració de taxes les prestacions patrimonials que estableixin les entitats locals per:

- La utilització privativa o l'aprofitament especial del domini públic local.
- La prestació d'un servei públic o la realització d'una activitat administrativa en règim de dret públic de competència local que es refereixi de manera particular al subjecte passiu, l'afecti o el beneficiï quan els administrats no les hagin de sol·licitar o rebre de manera voluntària o quan no les presti o realitzi el sector privat.

Les taxes van vinculades a la contraprestació d'un servei específic.

A diferència dels impostos, no existeixen tipus màxims ni mínims, per la qual cosa dota d'autonomia tributària als governs municipals.

En general, l'import de les taxes per la prestació d'un servei o per la realització d'una activitat no pot excedir, en el seu conjunt, el cost real o previsible del servei o l'activitat de què es tracti o, si no, del valor de la prestació rebuda.

Per determinar l'import esmentat s'han de prendre en consideració els costos directes i indirectes, que inclouen els de caràcter financer, amortització de l'immobilitzat i, si s'escau, les necessaris per garantir el manteniment i un desenvolupament raonable del servei o activitat per la prestació o realització del qual s'exigeix la taxa, tot això amb independència del pressupost o organisme que ho satisfaci.

El manteniment i desenvolupament raonable del servei o activitat de què es tracti es calcula d'acord amb el pressupost i projecte aprovats per l'òrgan competent.

A diferència dels impostos, el rendiment dels quals no està vinculat a cap despesa determinada de l'Ajuntament o a cap servei municipal, les taxes i les contribucions especials, i en menor mesura els preus públics, es justifiquen en serveis o activitats determinats de l'Ajuntament o en beneficis obtinguts de l'activitat o béns municipals, i el seu rendiment, tret del cas dels preus públics, s'ha d'aplicar a finançar les activitats o serveis que justifiquen.

Les taxes municipals més típiques són les de la recollida de la brossa, les de clavegueres, les de tramitació de llicències, les certificacions o altres actuacions administratives o les d'utilització privada del subsòl o vol de la via pública per les empreses de serveis en xarxa.

En aquest cas, no es publica la informació sobre quina part de les taxes abonen les empreses ni per quins conceptes. Per tant, el que s'ha fet és suposar que l'efecte del PDU serà similar al de la resta d'impostos.

És a dir, s'ha considerat que la recaptació de taxes ho farà en la mateixa proporció que s'ha estimat anteriorment pels ingressos derivats de l'IBI i l'IAE degut a la posada en funcionament del PDU.

Tenint en compte aquesta hipòtesi, les taxes derivades del PDU se situarien, en el cas de Vila-seca, en 302.000 € euros anuals. A Salou, suposarien uns 545.00 € anuals.

- **Les transferències corrents**

Aproximadament una quarta part dels ingressos municipals procedeixen de transferències d'altres administracions que, per imperatiu constitucional, es donen en funció del nombre d'habitants.

Les transferències incondicionades de l'Estat als ajuntament s'actualitzen en funció del creixement dels ingressos de l'Estat i cada any es concreten en els Pressupostos Generals de l'Estat.

La participació en els tributs de l'Estat es reflexa, dins dels capítols d'ingressos i juntament amb altres partides, en el capítol de les transferències corrents.

La Generalitat de Catalunya també disposa d'una línia de transferències incondicionades als Ajuntaments: el Fons de Cooperació Local de Catalunya.

Els criteris de distribució que fixen els Pressupostos de la Generalitat de Catalunya per a aquestes participacions són també de caràcter objectiu, en funció dels indicadors de despesa, garantint a cada municipi una participació mínima, de manera que aquesta distribució de fons beneficia els municipis més petits i demogràficament menys poblats.

Per tant, el criteri principal que defineix aquestes transferències és el demogràfic. El PDU es centra en activitats de serveis i no s'ha fet cap previsió sobre la incidència demogràfica d'aquestes

¹⁴Es preveu una bonificació del 90% a favor de les construccions, instal·lacions o obres que afavoreixin les condicions d'accés i habitabilitat dels discapacitats i una bonificació del 95% per a les construccions, instal·lacions o obres que siguin declarades d'especial interès o utilitat

municipal per concórrer-hi circumstàncies socials, culturals, històric artístiques o de foment de l'ocupació que ho justifiquin. Cap d'aquestes situacions es aplicable al PDU que s'està analitzant.

actuacions. Atès tot això, no s'han tingut en compte nous ingressos per transferències derivats del nou planejament.

- **La despesa corrent potencial derivada dels nous sectors construïts**

D'acord amb el Decret Legislatiu 2/2003, de 28 d'abril, pel qual s'aprova el text refós de la Llei municipal i de règim local de Catalunya, en el seu article 66 s'estableix que el municipi, per a la gestió dels seus interessos i en l'àmbit de les seves competències, pot promoure tota mena d'activitats i prestar tots els serveis públics que contribueixin a satisfer les necessitats i les aspiracions de la comunitat.

La citada Llei Municipal, (art. 67), estableix uns serveis mínims que s'han de prestar. En concret: enllumenat públic, recollida de residus, neteja viària, abastament domiciliari d'aigua potable, clavegueres, accés als nuclis de població, pavimentació i conservació de les vies públiques i control d'aliments i begudes.

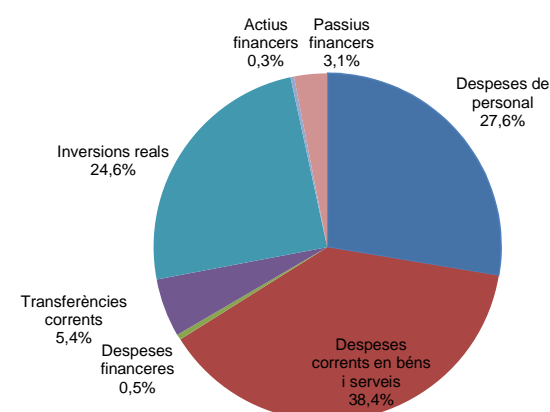
La posada en funcionament del nou planejament implica que els ajuntaments s'han de fer càrrec dels serveis i el manteniment dels nous àmbits, amb el que comporta d'increment de les despeses. Per tant, han de ser assumits per l'administració local, fet que incidirà indirectament en altres partides pressupostàries, com la de personal o de compra de bens i serveis.

La prestació de serveis es pot realitzar de forma directa o indirecta, mitjançant les formules previstes en Reglament d'Obres i Serveis de les entitats locals, aprovat mitjançant el Decret 179/1995, de 13 de juny i en alguns casos juntament amb la gestió es realitza la corresponent concessió administrativa que inclou el manteniment de la infraestructura.

Igual que s'ha fet anteriorment en el cas dels ingressos, s'ha partit de la situació pressupostària dels darrers anys per tal de fer les estimacions corresponents als efectes de la posta en marxa del PDU.

Ajuntament de Vila-seca: La liquidació del pressupost municipal de l'any 2013 es va tancar amb unes despeses de 26 milions d'euros.

Distribució de les despeses del període 2009-13



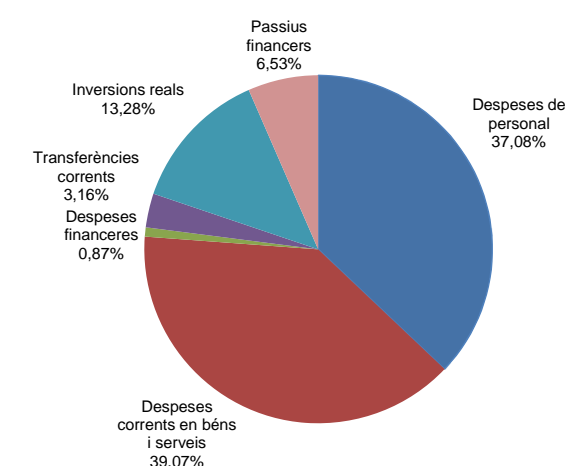
Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de MUNICAT.

Si es consideren globalment les xifres del període 2009-13, un 72% del total de despesa va correspondre al que s'anomenen partides corrents, que formen el conjunt de despeses necessàries pel funcionament habitual de l'Administració Municipal, inclosos els serveis que dona, i que per tant tenen un comportament més estable al llarg del temps (personal, compra de bens i serveis, càrrega financera -interessos i amortització dels crèdits vius- i transferències corrents). El 28% restant correspon a les despeses de capital, és a dir a la inversió i passius financers, partides que tenen un component més variable en funció dels programes i les necessitats de cada moment.

Un 38,4% del pressupost es destina a la compra de bens i serveis, és a dir, a la gestió diària de la ciutat, i un altre 27,6% a despeses de personal. Les subvencions, dirigides bàsicament a entitats locals, representen un altre 5,4%, mentre que el pagament d'interessos financers absorbeixen un 0,5%. Les amortitzacions de crèdits signifiquen el 3,1% de la despesa total. En termes per càpita, i descomptades les operacions financeres, la despesa corrent ha estat de 1.377 euros per habitant.

Ajuntament de Salou: La liquidació del pressupost municipal de l'any 2013 es va tancar amb unes despeses de gairebé 39 milions d'euros.

Distribució de les despeses del període 2009-13



Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de MUNICAT

Si es consideren globalment les xifres del període 2009-13, un 80,2% del total va correspondre al que s'anomenen partides corrents, que formen el conjunt de despeses necessàries pel funcionament habitual de l'Administració Municipal, inclosos els serveis que dona, i que per tant tenen un comportament més estable al llarg del temps (personal, compra de bens i serveis, càrrega financera -interessos i amortització dels crèdits vius- i transferències corrents). El 19,8% restant correspon a les despeses de capital, és a dir a la inversió i passius financers, partides que tenen un component més variable en funció dels programes i les necessitats de cada moment.

Un 39,07% del pressupost es destina a la compra de bens i serveis, és a dir, a la gestió diària de la ciutat, i un 37,1 a despeses de personal. Les subvencions, dirigides bàsicament a entitats locals, representen un altre 3,2%, mentre el pagament d'interessos financers absorbeixen un 0,9%. Les amortitzacions de crèdits signifiquen el 6,5% de la despesa total.

En termes per càpita, i descomptades les operacions financeres, la despesa corrent ha estat de 1.370 euros per habitant.

- **La despesa de personal**

Tot i que dins els costos de manteniment dels diferents àmbits previstos al PDU s'inclou la despesa del personal que el realitza, la gestió dels serveis a les empreses que s'instal·lin a la zona requerirà que els ajuntaments dediquin personal per atendre les noves necessitats (serveis tècnics, de control, concessió de llicències i permisos, resolució de problemes, seguretat, etc...).

Atès que no es disposa d'informació suficient per saber quina part de l'actuació dels tècnics municipals es dedica a activitats que tenen a veure amb els residents i quina part a les activitats econòmiques, el que s'ha fet és distribuir-ho en funció del valor cadastral, que diferencia entre residencial i altres usos, epígraf aquest relacionat amb les activitats productives.¹⁵

S'ha extret d'aquest càlcul el percentatge de recursos que l'administració municipal destina a serveis socials bàsics, ja que aquests van destinats exclusivament a persones i no a activitats productives. S'ha utilitzat com a referència els treballs fets per la Diputació de Barcelona, que estima que els municipis d'aquest àmbit territorial destinen un 5,3% de les seves despeses corrents a aquests serveis socials bàsics, sent aquest percentatge el que s'ha utilitzat en l'estimació feta per aquests municipis.¹⁶

En funció d'aquesta distribució s'ha avaluat posteriorment el pes que representa el PDU sobre el valor de les activitats ja existents, i aquest és el percentatge que s'ha utilitzat per mesurar les noves necessitats de despeses de personal degudes al nou planejament. Aquesta estimació s'ha considerat suficient, ja que les despeses de personal de gestió són molt poc sensibles a la qualitat i la tipologia sectorial de les activitats que s'instal·lin en els municipis.

En el cas de Vila-seca, s'obté un increment de les despeses de personal de 340.000, és a dir, un 4,2% de les despeses actuals de personal.

En el cas de Salou, la xifra se situa en 680.000, és a dir, un 4,4% de les despeses actuals de personal.

Es lògic pensar, i això també és aplicable a l'apartat següent, que amb l'augment dels serveis prestats per l'ajuntament a partir de la posada en funcionament del PDU es produiran economies d'escala que abaratiran el cost dels serveis per càpita, però això queda en general compensat per les millores que es van introduint en la qualitat dels serveis.

Cal fer la reflexió que aquesta és un xifra molt elevada, ja que s'ha fet un repartiment de la dedicació del personal del Ajuntament en funció dels actius econòmics del municipi. L'experiència ens diu que això no és cert, ja que la dedicació als temes relacionats amb la població (educació, urbanisme, serveis en general...) és més elevada, però s'ha preferit utilitzar un escenari negatiu pel projecte, en el sentit de carregar el màxim de costos pressupostaris, ja que és la manera d'assegurar la sostenibilitat de l'actuació.

- **La despesa en béns corrents i serveis**

El pressupost municipal en el capítol de bens i serveis es pot veure afectat per la necessitat de donar serveis a les noves zones.

Si s'aplica el mateix mètode que en el cas de les despeses de personal que s'ha vist en l'apartat anterior, les necessitats de nous costos derivats del PDU es poden xifrar en el cas de Vila-seca en 468.000 euros anuals i a Salou d'uns 936.000 euros anuals.

Es tracta de xifres superiors a les derivades de l'estricta manteniment que s'ha vist anteriorment. De tota manera, s'ha preferit utilitzar aquesta darrera xifra, seguint el mateix criteri conservador que s'ha comentat en l'apartat anterior, que ens porta a assegurar la sostenibilitat de l'actuació.

- **La despesa en transferències corrents**

Aquest concepte correspon a transferències de l'administració municipal a entitats que gestionen serveis municipals. En el cas del PDU no es preveu cap partida d'aquestes característiques.

- **Altres despeses indirectes**

L'anàlisi anterior sobre els efectes del PDU sobre el pressupost de despeses municipals s'ha fet sobre la base de la globalitat dels costos.

Per tant, ja inclou les despeses indirectes, com ho mostra el fet que les despeses siguin molt superiors, per exemple, a les derivades de l'estricta manteniment de les zones d'activitat.

- **La despesa de capital del PDU: les inversions reals**

A la memòria de sostenibilitat no s'han de tenir en compte les inversions, ja que es tracta d'actuacions puntuals i no recurrents.

- **Balanç de l'impacte del PDU en les finances públiques**

Tenint en compte les estimacions que s'han fet anteriorment sobre els ingressos i costos derivats del PDU s'arriba a les següents consideracions.

Ingressos i costos del PDU per l'ajuntament de Vila-seca

<i>Ingressos</i>	

IBI	587.000
IAE	102.000
Taxes	302.000

	991.000
Despeses	

Personal	340.000
Bens i serveis	468.000

	808.000
Benefici	183.000

Font: Elaboració pròpia

¹⁵Per fer-ho s'han utilitzat les dades subministrades per la base de dades dels municipis espanyols que elabora "Caja España"

¹⁶ Aquest percentatge s'ha obtingut a partir dels "Cercles de comparació intermunicipal en serveis socials", que recull el treball elaborat per les àrees de Benestar Social i Hisenda i Recursos Interns de la Diputació de Barcelona el 2011.

En el cas de Vila-seca, i sumant els ingressos corresponents a l'IBI, IAE i les taxes derivades del PDU s'obté que els ingressos se situen en gairebé 1 milions d'euros anuals.

Pel que fa a les despeses corrents, tenint en compte l'increment derivat de donar serveis al PDU, se situarien al voltant de 800 mil euros anuals.

Ingressos i costos del PDU per l'ajuntament de Salou

<i>Ingressos</i>	

IBI	1.175.000
IAE	203.000
Taxes	545.000

	1.923.000
<i>Despeses</i>	

Personal	680.000
Bens i serveis	936.000

	1.616.000
Benefici	307.000

Font: Elaboració pròpia

En el cas de Salou, els ingressos pels mateixos conceptes estarien en uns 1,9 milions euros anuals, mentre les despeses se situarien en uns 1,6 milions euros anuals.

Per tant, pels dos municipis, el PDU és **econòmicament sostenible** i incideix de manera considerable en la recaptació d'impostos i en el volum d'activitats que es generarà a cada municipi.

Les estimacions que s'han fet són conservadores, tant per la banda dels ingressos **com especialment de les despeses, que s'han estimat en funció del valor de les noves instal·lacions**. És molt probable que les despeses finalment no siguin tan elevades, gràcies a les economies d'escala municipals i a què, realment, la major part dels recursos municipals es destinen a les persones residents, més que a les activitats productives i de serveis. S'ha preferit fer-ho així per assegurar que l'actuació sigui sostenible a escala municipal.

També és més que segur que l'impacte del PDU sobre l'increment de població generi majors ingressos a cada municipi. De totes maneres, l'anàlisi s'ha limitat exclusivament als ingressos generats dins les noves zones d'activitat econòmica previstes pel PDU.

ANNEX 1

UNA APROXIMACIÓ AL MON DELS COMPLEXES TURÍSTICS INTEGRATS

El mercat del joc és un fenomen universal, si bé en determinades cultures està més desenvolupat que en altres. El joc en casinos és habitual en els EEUU i la zona d'Àsia del Pacífic, mentre que a Europa i a Espanya està poc desenvolupat i els jocs més populars són les loteries, seguit de les màquines escurabutxaques fora dels casinos.

La indústria del joc es troba en un moment de transformació a nivell mundial, amb la tecnologia, el turisme i els impostos com a factors determinants dels canvis que poden fer que la xifra global de recaptació augmenti fins a superar els 500.000 milions de dòlars el 2016, segons l'informe del Global Betting & Gaming Consultants (GBGC).

El joc en línia es troba en plena expansió mundial, per les millores constants en tecnologia, preus i velocitat de l'oferta d'Internet. Si el 2013 ja va generar 40.000 milions de \$ d'ingressos, s'estima que el 2017 arribarà als 50.000 milions.

A nivell turístic, el canvi de model es va iniciar a partir dels anys 90's, quan apareix un nou concepte empresarial, els mega resorts, que barregen grans hotels temàtics amb una variada oferta de lleure, restauració, espectacles i entreteniment, conservant el denominador comú del joc i del casino.

Progressivament, aquests resorts han anat incorporant, centres de convencions, galeries comercials i de restauració, teatres, sales d'espectacles i altres complements d'oci com piscines i spa, parcs temàtics, etc., constituint un model de Complexes Turístics Integrats (CTI) que s'ha exportat internacionalment.

La composició d'aquests complexos amplia considerablement el volum i la tipologia de turistes que pot atreure un format de casino tradicional i fa créixer la despesa en altres conceptes "nongaming", de manera que, hores d'ara, es considera que el joc no arriba a suposar més del 40% d'ingressos del total d'aquests tipus de complexos.

D'aquí que els principals operadors considerin que un dels valors de l'obertura de casinos resideix en la seva capacitat per augmentar la quota global de negoci turístic, el segment del qual s'espera un rendiment superior en els pròxims anys.

La competència d'aquest mercat és mundial i, actualment, Àsia concentra el major nombre de projectes i noves instal·lacions en marxa, especialment a l'àrea del Pacífic.

Alguns dels més grans operadors busquen oportunitats per invertir a Europa, on encara no s'ha instal·lat aquest model. Es considera que Espanya, Xipre i Eslovènia són els països més actius per aconseguir captar aquestes inversions, en un intent d'impulsar el turisme i les economies locals. A tal efecte, els seus governs han adaptat les seves lleis, especialment pel que fa a les taxes que graven la recaptació del joc.

El mercat del joc a nivell mundial

La indústria del joc va generar l'any 2013 uns ingressos bruts totals (GGY-gross gambling yield) de 451.000 milions de dòlars a nivell mundial, amb un increment del 4,4% respecte l'any anterior, segons dades del Global Betting & Gaming Consultants (GBGC).

En quant al joc en casinos, els principals consumidors són els EEUU i la zona d'Àsia del Pacífic, que el 2013 van assolir conjuntament uns ingressos bruts de 99.000 milions de dòlars. Darrerament, la concentració de grans complexos integrats a Macau, Filipines i Vietnam estan fent augmentar espectacularment la participació asiàtica i s'espera que, el 2015, aquesta zona hagi esdevingut ja el primer mercat mundial. Per consum per càpita, el primer país és Austràlia, seguit de Singapur.

Europa és la regió que més ha disminuït la seva quota de participació, per l'impacte de la crisi econòmica. El principal mercat europeu és Itàlia.

Despesa en casinos comercials, 2012



Font: Morgan Stanley, publicat a The Economist

Espanya, ocupa la 12^a posició en consum de joc a nivell mundial i el sisè a nivell europeu. Aquesta indústria està poc desenvolupada en quant a casinos, i els jocs més populars són les loteries, seguit de les màquines escurabutxaques fora dels casinos.

El model americà

La tradició del joc està molt arrelada a la cultura americana i el joc en casinos presenta uns nivells molt elevats d'acceptació general entre la població. Segons un sondeig d'opinió pública realitzat l'any 2013 per VP Comunicacions i Peter D. Hart, el 85 % dels nord-americans adults considera acceptable aquesta activitat, percentatge que augmenta fins el 89% entre els enquestats de 21-39 anys i només baixa al 82% en els majors de 60 anys.

El casino és una activitat per adults majors de 21 anys i, segons les enquestes d'opinió pública, el 32% dels nord-americans han anat a jugar a un casino el 2013. Els adults joves, d'entre 21-35 anys d'edat, presenten la taxa més alta de visitants i un 39% d'aquest planeja tornar-hi en els mesos següents. També són els que més participen en altres activitats complementàries.

Tot plegat explica que la despesa que han realitzat els consumidors americans en els casinos comercials durant 2012 sigui destacable i superior, per exemple, a la que van fer en activitats a l'aire lliure, tot i que molt menys que en electrònica o restaurants.

Despesa en casinos comercials vs. altres opcions, 2012

	(En milers de milions de \$)	
Electrònica de consum	204.0	44,5%
Restaurants	202.2	44,4%
Casinos comercials	37.3	8,6%
Activitats a l'aire lliure	11.4	2,5%

Font: American Gaming Association; Consumer Electronics Association; National Restaurant Association; Outdoor Industry Association

L'American Gaming Association (AGA) és la que representa la indústria dels casinos comercials a nivell nacional, un segment de la indústria del joc.

El país compta amb una ampla xarxa de casinos que aplega casi 1.400 establiments distribuïts per 40 dels 50 estats americans, sense comptar els operadors de jocs electrònics.

Com a "Casinos comercials" s'inclouen els terrestres, els fluvials i els hipòdroms, amb les seves diferents llicències i tipologies. Els casinos tribals dels indígenes americans són actualment els majoritaris, amb 466 establiments, seguit dels casinos "compactes", es a dir, amb la tipologia implantada a Las Vegas, que n'aplega uns 464.

L'impacte social i econòmic dels casinos dels indis americans ha estat molt important i s'estima que ha provocat canvis positius en aquestes comunitats, com la tornada dels joves indis a les reserves, l'augment del 26% en l'ocupació i una disminució del 14% de l'índex de pobresa.

Les tribus indígenes són nacions sobiranes sota la llei federal i, a mesura que el govern federal els hi va conferir el control sobre el seu desenvolupament econòmic i es va aprovar la Llei Reguladora d'Indian Gaming, el 1988, van començar a introduir els jocs d'atzar de casino a gran escala, que s'han desenvolupat a gran velocitat. Fins el punt que, en aquests moments, la meitat de les tribus índies han obert casinos als seus territoris, molts d'ells en zones rurals.

En general, els titulars de llicències de joc són els propietaris i els operadors de les màquines. Hi ha excepcions. Per exemple, els hipòdroms dels estats de Delaware, Maryland, Nova York, Ohio, Rhode Island i Virgínia Occidental, són de propietat estatal i operen amb una estructura reguladora i una fiscalitat diferent. Una altra excepció és Maine, on l'Estat aplica un impost de l'1 per cent sobre la suma total d'apostes abans d'impostos.

Segons les dades de AGA, la despesa total dels consumidors en els casinos comercials ha estat de 37.340 milions de dòlars l'any 2012, amb una contribució d'impostos de 8.600 milions¹⁷. Aquest establiments generen una ocupació de 332.000 persones, amb uns ingressos salarials de 13.200 milions de dòlars.

Ingressos dels principals mercats de casinos als USA el 2012

(en milions de \$)

1. Las Vegas Strip, Nev.	6.207
2. Atlantic City, N.J.	3.052
3. Chicagoland, Ill./Ind.	2.243
4. Detroit, Mich.	1.417
5. Connecticut	1.230
6. Philadelphia, Pa.	1.167
7. St. Louis, Mo./Ill.	1.108
8. Gulf Coast, Miss.2	1.095
9. The Poconos, Pa.3	902
10. Tunica/Lula, Miss.	822

Font: The Innovation Group

L'evolució d'aquest mercat ha estat molt positiva en els darrers anys. Així, els ingressos bruts del joc van pujar, el 2012, un 4,8% respecte a l'any anterior, el que a la seva vegada ha representat un augment dels impostos generats del 8,5% anual.

Es considera que en el 2012 s'ha recuperat de l'impacte de la crisi fins assolir el segon nivell més alt en la seva història, només per sota de 2007, l'últim any abans de la recessió econòmica.

Els majors increments de negoci es van generar a Kansas, un 603,7%, Maryland, un 142,6%, Maine, un 66,9% i Nova York, un 43,1%, per l'obertura de noves instal·lacions.

Per contra, l'augment de la competència, amb l'aparició de nous casinos a la regió de l'Atlàntic mitjà, i la reducció del turisme arran de l'huracà Sandy ha fet que Nova Jersey (Atlantic City) hagi experimentat una de les majors caigudes de visitants i, en conseqüència, en ingressos bruts.

Complementàriament, el sector associat de les empreses manufactures i de desenvolupament tecnològic de jocs electrònics ha arribat a produir per valor de 13.000 milions \$ en 2012, el seu nivell més alt, un 5.7 % superior al del 2011, segons les dades de l'Associació de Fabricants d'Equips de Joc (AGEM). Ha donat ocupació directa a uns 31.200 treballadors, amb un increment del 3% en el darrer any i uns ingressos salarials de 2.300 milions, amb uns 73.300 \$ de salari mitjà anual, significativament superior al mitjà dels EUA, de 45.790 \$ (Bureau of Labor Statistics).

Es preveu que el mercat continuï el seu patró de creixement a curt i mig termini, sobretot en els jocs electrònics, els favorits de tres cinquenes parts dels visitants dels casinos, i que proporcionen un percentatge molt important dels seus ingressos. De fet, alguns casinos de Iowa i Dakota del Sud reben el 90% dels ingressos de les màquines mentre que els de Nevada, amb el 62 %, són els que tenen la proporció més petita.

Las Vegas: la capital del joc

La ciutat de Las Vegas, amb uns 600.000 habitants el 2013, es localitza al sud de l'estat de Nevada, dins una conurbació metropolitana que avui supera els 2 milions d'habitants, la que més ha crescut a la darrera dècada als Estats Units.

La seva principal força econòmica radica en el turisme del joc. De fet, l'estat de Nevada compta amb 265 casinos terrestres dels 464 que té el país, o sia el 58% del total, amb una recaptació que supera els 10.800 milions de dòlars a l'any.

Las Vegas és la destinació del turisme del joc més visitada dels EE.UU, amb una concentració de més de 150.000 habitacions, entre hotels i motels, i prop de 40 milions de turistes anuals l'any 2013, segons les estadístiques del LVCVA (Las Vegas Convention and Visitors Authority).

La seva trajectòria va començar a partir dels anys 30 del segle XX, quan es van construir una sèrie de casinos i hotels amb el joc com a principal atracció.

A partir dels anys 90's apareix un nou concepte empresarial, els mega resorts, que barregen grans hotels temàtics amb una variada oferta de lleure, restauració, espectacles i entreteniment, conservant el denominador comú del joc i del casino. Els resorts incorporen també centres de convencions, galeries comercials i de restauració, teatres i d'altres complements d'oci com piscines i spa, etc.. Un model que posteriorment s'ha exportat internacionalment.

La concentració territorial de l'oferta és un element clau del model Las Vegas. Els principals establiments es localitzen en una franja de l'ample Bulevard Sud, l'Strip, aproximadament d'uns 6,5 km de llargada, que s'ha anat estenent per algunes vies adjacents fins a configurar l'anomenat Districte dels Resorts, amb una amplada aproximada d'un km des de l'eix principal.

Actualment 18 dels 25 hotels més grans del món, d'entre 3.000/5.000 habitacions cadascun, es localitzen en aquest reduït espai, amb una oferta conjunta de més de 100.000 habitacions i 53 casinos- resorts, amb més de 350.000 m² dedicats al joc i 760.000 m², o sia més del doble, a convencions.

Segons les enquestes del LVCVA, el 89% dels visitants pernocten a la ciutat. Un 40% van a las Vegas per vacances o plaer, mentre que un 15% s'hi desplacen específicament a jugar. El preu mitjà de l'habitació és de 111 dòlars per nit i l'estada mitjana és de 3,3 nits i 4,4 dies per viatge.

En la seva estada a Las Vegas, cada visitant gasta una mitjana de 280 \$ per menjar i beguda, 60 \$ per al transport local, 140 \$ en compres i 40 \$ en espectacles. El 72% dels visitants assisteixen a

¹⁷ Els ingressos obtinguts són després d'abonar els premis i abans d'abonar impostos i fer front a les seves despeses d'explotació.

espectacles durant la seva estada, un percentatge en continu augment des del 2009. El grau de satisfacció amb l'estada és del 89%.

Distribució de la despesa mitjana per estada dels visitants de Las Vegas Strip, 2013

	\$	%
Hotel	370	26
Menjar i beure	280	20
Compres	140	10
Joc	530	37
Espectacles i transport interior	100	7
TOTAL	1.420	100

Font: Las Vegas Convention and Visitors Authority

El 14% dels visitants ho fan per motius professionals: convencions, fires o negocis, ja que la ciutat ha aconseguit passar de les 700 reunions empresarials i congressos de l'any 1989 a més de 22.000 l'any 2013 amb més de 5 milions de delegats.

L'edat mitjana dels visitants és de 45,8 anys, el 80% és turisme prové dels propis Estats Units, i el 26% concretament del Sud de Califòrnia. El 71% dels visitants juga durant la seva estada, un percentatge però que baixa des de l'any 2009, quan ho feien el 83%. Entre els que juguen, la seva despesa mitjana en joc per estada és de 530 dòlars.

El 50% dels visitants utilitzen els seus propis vehicles i el 42% arriba per via aèria. L'aparcament, majoritàriament en edificis de pisos, resulta bàsic. El 64% va utilitzar Internet per planificar el seu viatge, reservar el seu hotel o el seu desplaçament.

Amb aquestes dades, els ingressos de joc al Comtat de Clark han estat de 9.700 milions de dòlars l'any 2013 i, només a Las Vegas Strip, de 6.500 milions de dòlars.

La lluita per localitzar-se a l'Strip fa que aquesta zona tingui un índex de renovació hotelera continu i molt intens. Així, des dels anys 80's s'han enderrocats més de 28 hotels per donar pas a noves instal·lacions i, segons les previsions del Construction Bulletin del LVCVA, entre 2015 i 2017 es preveu que s'incorporaran 5.000 habitacions més a l'oferta d'allotjament, amb una inversió de més de 6.000 milions de dòlars, tant per ampliacions com per renovació hotelera, comercial i d'espais de convencions.

La majoria d'espectacles i atraccions es fan als mateixos hotels, que compten amb els seus propis teatres. Fins a 5 hotels ofereixen diferents espectacles estables del Cirque du Soleil i la resta presenten musicals de Broadway, actuacions d'estrelles famoses o els principals combats de boxa del país. Altre element que entra en competició per atreure la demanda de visitants són les piscines i spa, que s'han transformat en veritables complexes de relax. De totes maneres, les dades del LVCVA denoten un ús minoritari de les mateixes.

A nivell comercial i de restauració hi ha una oferta molt variada. Els 5 complexes hotelers més grans tenen galeries amb 150/200 establiments cadascun, amb zones de diferents categories, des de botigues de luxe a outlets. També es troben algunes grans botigues temàtiques, per exemple la botiga de regals més gran del món especialitzada en cultura pop.

Tot i que s'ha fet un gran esforç per atraure un públic familiar i per oferir atraccions pels joves, l'índex de visitants menors de 21 anys no ha pujat per sobre del 10%. En conseqüència, el parc aquàtic Wet'n Wild, inaugurat el 1985, va tancar el 2004, el parc d'atraccions Grand Adventures, obert el 1993, va tancar el 2000 i, finalment, el parc temàtic sobre pirates Treasure Island també va tancar el 2003.

Una altra oferta que tampoc ha quallat i ha anat tancant han estat els camps de golf, de manera que en resten pocs i només per a ús exclusiu dels clients de cada hotel.

Els analistes creuen que l'Script de Las Vegas continuarà creixent, amb uns 500.000 visitants més respecte les dades del 2014, que va assolir un record de 41,1 milions de visitants.

Preus de venda dels casinos de LV

<i>casino</i>	<i>data venda</i>	<i>milions de \$</i>
Cosmopolitan	2014	1.730
LVH	2014	170
M Resort	2011	230
Planet hollywood	2010	860
Fountainbleau	2010	156
Treasure Island	2009	775
Tropicana	2009	440
Gold Spike	2008	21
Gold Spike	2007	16
Stratosphere/A. Charlie	2007	1.300
Sahara	2007	350
South Coast	2006	512
Tropicana	2006	2.750
Hard Rock	2006	770
Riviera	2006	400
Golden Nugget	2005	295
Imperial Palace	2005	370
Las Vegas Hilton	2004	280
Golden Nugget	2004	215
Aladdin	2003	635

Font: LV Revealed. December 2014.

Segons l'informe Gaming Resum 2014 de la Junta de Control de Joc de l'Estat de Nevada, els ingressos totals dels casinos de l'Script van augmentar un 5%, fins arribar a 16.000 milions de dòlars, dels quals el 36,7% corresponen al joc, el 26% a l'allotjament hoteler, el 15% a restaurants, el 7,5 a la venda d'alcohol i el 14,8 a les altres àrees d'oci i les botigues.

Amb aquestes perspectives, Las Vegas continua invertint en instal·lacions alienes al joc, per tal d'oferir més atraccions familiars per ocupar el temps que els visitants passen fora dels casinos, en restaurants, clubs, discoteques, centres comercials, per espectacles, parcs temàtics, etc...

Es constata, doncs, el bon funcionament del model de complex turístic compacte, que configura una oferta variada d'atraccions, amb el joc ja força per sota del 40% d'ingressos del total.

Principals inversions previstes a l'Strip LV

casino	data	milions de \$	concepte
The Cromwell	2014	185	Renovació i 188 habitacions més
Sahara Hotel	2014	415	Nova obertura- 1.600 habitacions
The LinQ hotel & Casino	2014	230	Nova obertura- 850 habitacions
The LinQ hotel & Casino	2014	550	Nova obertura centre convencions
Downtown Summerlin	2014	1.000	Retail Shopping Mall
Wyndhan Desert Blue	2015	172	Nova obertura
World Market Center	2015	1.000	Nova obertura galeria comercial
Caesars Palace	2015	38	Nova obertura Nigthclub
The Gran Bazaar Shops	2015	50	Nova obertura galeria comercial
Galleria at Sunset	2015	24	Nova obertura 6 restaurants
MGM Resort	2015	20	Festival Rock in Rio.
Tropicana Las Vegas	2015	100	Nova obertura galeria comercial
MGM Arena	2016	375	Nou centre espectacles 20.000 seients
Mandalay casino	2016	66	Renovació c. convencions i nou parking
Monte Carlo	2016	50	Performance space
Resort World LV	2017	4.000	Nova obertura- 3.000 habitacions

Font: LV Convention and Visitors Authority

**El model d'Atlàntic City**

Atlàntic City, amb uns 35.000 habitants, es localitza a la costa de l'estat de Nova Jersey, a unes 2 hores en cotxe des de Nova York en direcció nord. La ciutat està experimentant un procés de dispersió residencial i ha perdut el 2,4% de la seva població en favor d'Atlàntic County, la seva àrea metropolitana, que ha experimentat un creixement del 12,6% en el decenni 2000-2010, fins arribar als 275.000 habitants.

Amb un clima relativament similar al de Catalunya, el turisme és un dels principals sectors econòmics i fins el 47 % de la força laboral d'Atlàntic County està directa o indirectament relacionada.

Atlàntic City compta amb 7 dels 10 millors camps de golf de Nova Jersey i amb el "Boardwalk", anomenat el passeig marítim d'Amèrica, construït el 1870, que National Geogràfic Traveler recentment va classificar com el millor de la nació pels seus quatre quilòmetres de platja verge i les seves instal·lacions de primer nivell.

A partir del 1978 es van obrir els primers casinos legals, es va construir molta segona residència i es va transformar en un lloc de lleure i vacances de rics i famosos. A finals dels anys 90 era una de les destinacions turístiques de platja més populars dels EE.UU., amb l'afegit que, per la seva important oferta de casinos, es considerava l'alternativa de Las Vegas a la costa est.

Els casinos no es troben concentrats com a Las Vegas, sinó distribuïts en diferents avingudes del centre i de la marina, tot i que cinc d'ells estan al mateix passeig marítim.

El joc representa el 67% de les despeses dels visitants de casinos, que han anat disminuint mentre augmentaven els ingressos per habitació i en altres entreteniments.

Ingressos dels casinos d'Atlàntic City el 2014

(en milions de \$)

ATLANTIC CITY	recaptació 2014	m2 casino	habitacions	recaptació per m2 casino	recaptació per habitació
Bally's	224.900.000	9.671	1749	23.256	128.588
Borgata	643.000.000	14.891	3567	43.180	180.264
Caesars	330.600.000	13.076	1141	25.283	289.746
Golden Nugget	172.000.000	6.526	727	26.354	236.589
Harrah's	365.360.000	14.452	2590	25.282	141.066
Resorts Atlantic	139.300.000	7.545	942	18.461	147.877
Tropicana	274.627.000	11.518	2079	23.843	132.096
Trump Taj majal	215.900.000	14.864	2010	14.525	107.413
total	2.365.687.000*	92.544	14805		
mitjanes	295.710.875	11.568	1.851	25.023	170.455

*Només s'han comptabilitzat els casinos que no han tancat durant aquest any.

Font: Elaboració pròpia a partir de Monthly gross revenue report, Atlàntic City Casino Industry i altres fonts.

La crisi, els efectes de l'huracà Sandy i la posta en marxa d'altres casinos a Nova York i a la costa est, Maryland, Pennsylvania i Delaware, un cop liberalitzat el joc, han afectat el seu flux turístic. Així, dels 12 casinos que hi havia el 2013, amb 17.000 habitacions, a final del 2014 en restaven en funcionament 8, amb 13.000 habitacions. Com a conseqüència, el setembre del 2014 the Greater Atlantic City tenia un 13,8 % d'aturats, una de les taxes de desocupació més elevades del país.

Els ingressos bruts dels casinos d'Atlàntic City han estat de 2.745 milions de dòlars l'any 2014, una mica més de la meitat dels 5.200 milions de l'any 2006, el màxim registrat, segons les dades presentades davant la Divisió de Jocs d'Atzar. Tot i així, tenen uns 33.000 empleats, generen 28,5 milions de visitants i paguen 218 milions d'impostos.

Segons les dades de l'estudi del perfil turístic elaborat per Lloyd D. Levenson Institute of Gaming, Hospitality and Tourism, l'any 2012, el 38% dels visitants van a Atlàntic City de vacances i el 27% va a jugar, específicament. El 93% dels visitants són repetidors i el 70% s'allotgen en els hotels-casino, amb una estada mitjana de 2 nits. El 82% són adults que viatgen sense nens, i el 74% juguen durant la seva estada, en general per sota de 250 dòlars per viatge.

Al llarg de la seva estada a la ciutat, cada visitant gasta una mitjana de 154 \$ per menjar i beguda i 43 \$ en altres compres o activitats.

Distribució de la despesa mitjana per estada dels visitants d'Atlàntic City, 2013

	\$	%
Hotel	195	34
Menjar i beure	154	27
Compres i altres	43	7
Joc	185	32
TOTAL	577	100

Font: Atlantic City Tourism Indicators. NJ Department of Law and Safety.

L'estratègia de futur passa per reorientar-se cap a un turisme més diversificat i per atreure noves inversions i activitats, que no tinguin una relació tan exclusiva i directa amb els jocs d'atzar.

Entre els principals projectes que impulsa el CRDA (Casino Reinvestment Development Authority's) cal esmentar la posta en marxa de noves atraccions, nous centres comercials, la rehabilitació del mercat públic, que comptarà amb ofertes dels agricultors, comerciants i restauradors locals, concerts gratis a la platja, l'Atlàntic City Airshow, l'elecció de Miss Estats Units, la DO dels vins AC Boardwalk i el reforçament de la temporada de convencions, pel que compta amb el Centre de Convencions Atlantic City i el Boardwalk Hall, els principals escenaris d'esdeveniments i congressos de la ciutat.

A nivell privat, els casinos existents també estan invertint. El Tropicana esta realitzant una inversió de renovació de 35 milions de dòlars, el Harrah Resort està construint un nou Centre de Conferències amb una inversió de 126 milions de dòlars, programat per obrir al 2015. Finalment, el Caesars Entertainment, el Borgata i Golden Nugget han invertit 40, 50 i 150 milions respectivament en remodelacions i millores.

Complementàriament, l'estat de Nevada ha decidit atorgar les llicències de jocs en línia únicament als casinos terrestres, per tal d'ajudar a revitalitzar aquestes instal·lacions, tal i com també es fa a Bèlgica, que va ser el país promotor d'aquesta iniciativa.

El model asiàtic

La posta en marxa dels grans complexos asiàtics de Macau ha significat canvis radicals en la distribució dels ingressos del joc a nivell mundial i s'estima que, el 2020, Àsia pot tenir un creixement explosiu, amb uns ingressos que poden arribar als 90.000 milions de dòlars.

Macau, la única Regió Administrativa de la Xina on els casinos són legals, ha facilitat la implantació de les principals empreses nord-americanes, la majoria de les quals operen també a Las Vegas. MGM Resorts International, Las Vegas Sands Corp. i Wynn Resorts, Limited han construït, des de l'any 2004, grans complexos integrals amb casinos a Macau i tenen en marxa nous desenvolupaments.

L'entrada d'aquestes companyies a la Xina es considera part d'una estratègia de canvi de model, impulsada pel govern xinès, per millorar el control sobre el joc i l'evasió de divises i per instaurar complexos integrals de consum, de forma controlada dins el seu territori, amb la seva barreja de restauració, comerç, joc i lleure.

El seu domini actual s'enfrontarà a importants rivals en els propers anys. Així, el mercat de Singapur, on els clients xinesos es senten menys controlats que a Macau, s'està convertint en un dels principals competidors. A més, es multipliquen els nous projectes de casinos en països veïns, des de Corea del Sud, que esta preparant grans complexos amb casinos per atreure els turistes xinesos i Filipines, on Gran Manila Bay Entertainment City ha posat en marxa quatre complexos integrals que es completaran l'any 2016. Malàisia, Austràlia i Sri Lanka són altres mercats que estan en expansió.

A Rússia s'han previst casinos a la zona especial de Primorie, al costat de Vladivostok, i sembla que Crimea podria transformar-se en la nova zona de casinos del Mar Negre.

Al Japó, el parlament nipó esta debatent la possibilitat de legalitzar els casinos, probablement el 2020, amb els Jocs Olímpics. Es tracta d'autoritzar la construcció de complexos integrals a Tokio i Osaka, amb un mercat valorat entre els 30.000 i 10.000 milions de dòlars, que es situaria en segon lloc del món després de Macau.

L'expansió de Macau

Macau és una petita regió, situada a la costa sud de Xina, al costat de la província de Canton i a 70 km de Hong Kong. Macau va ser la primera base europea a l'Extrem Orient, l'any 1557, i també l'última en tornar al control de Pequín, el 1999, amb un estatus transitori com a regió administrativa especial de la República Popular Xina.

Quasi cinc segles sota administració portuguesa han conformat una ciutat històrica, que compta amb un centre urbà que és una fusió d'arquitectura i realitat social portuguesa i xinesa, declarat Patrimoni de la Humanitat per la UNESCO.

El joc ha estat vinculat a Macau des de fa més de 3 segles, quan la ciutat era coneguda com "Montecarlo de l'Orient" i "Las Vegas d'Orient" i la seva economia està, doncs, basada fonamentalment en el turisme i en el joc.

La seva situació geogràfica, en una zona pròxima a grans concentracions de població, a una hora i mitja en ferri ràpid, de Hong Kong i Shenzhen i a menys de cent cinquanta quilòmetres de Canton, fa que rebí majoritàriament visitants d'Hong Kong i de la Xina continental. Macau és l'únic lloc de la Xina on es permet jugar legalment a jocs d'atzar i aquest fet, unit al creixent poder adquisitiu de la seva població, ha generat un creixement econòmic espectacular de la ciutat en els últims anys, que alhora s'ha traduït en un important creixement demogràfic per l'arribada de població procedent del continent.

Las Vegas Strip versus Cotai Strip, Macau, 2013

	<i>Las Vegas</i>	<i>Macau</i>
Nombre de casinos	53	35
Ingressos bruts anuals del joc (milions \$)	6.500	45.000
Capacitat hotelera (habitacions)	110.000	28.000
Preu mitjà per habitació i nit	111	185
Visitants anuals (milions)	40,1	29,3
Visitants que pernocten (%)	89	48
Estada mitjana (nits)	3,3	1,4

Font: Elaboració pròpia a partir de diverses fonts.

A partir de la nova legislació reguladora del joc de l'any 2002, i de les noves concessions, es va permetre l'entrada de capital estranger i d'empreses nord-americanes, acabant amb el monopoli de la família Ho que és encara el major operador, amb 20 casinos.

El resultat és que, actualment, la ciutat té 35 casinos en funcionament, 23 dels quals de tipologia tradicional, amb el Casino Lisboa com a principal representant, que han aprofitat solars aïllats del centre històric per assentar-se dins els carrers d'estil portuguès.

Els altres 12 són grans complexes integrats inaugurats entre el 2004 i el 2006, que s'han localitzat a la franja de Cotai, l'istme artificial que s'ha construït per unir les illes de Taipa i Coloane, tot seguint el model de l'Strip de Las Vegas, fins i tot amb rèpliques dels casinos allà construïts. De fet, la majoria de les grans empreses del joc de Las Vegas operen també a Macau.

Les concessions van ser atorgades a la Sociedad de Jogos de Macau ("SJM"), Galaxy Casino i Wynn Resorts, que posteriorment varen fer sub-concessions a Venecians Macau, MGM Grand Paradise i Melco PBL Jogos.

Per concessionaris, el SJM té 20 casinos i el 2011 va ingressar 9.700 milions de dòlars. Galaxy en té 6 i va ingressar 4.800 milions de dòlars. Altres cadenes importants són els Venetians amb 4 casinos, el Melco Crown, amb 3, i el Wynn i la MGM que en tenen 1 cadascun d'ells.

A nivell d'oferta d'allotjament, Macau compta amb 69 hotels, amb més de 28.000 habitacions, o sia una mitjana de 405 habitacions per hotel, si bé els nous tenen com a mínim 1.400 habitacions cadascun.

Es tracta d'una estructura hotelera de gran qualitat, 28 hotels són de 5 estrelles, el que representa el 67% de les habitacions, 14 hotels de quatre estrelles, amb el 21% de les habitacions, i la resta de 3 i 2 estrelles.

El 2013 van rebre més de 29,3 milions de visitants, amb un augment del 4% respecte l'any anterior. El 90% dels visitants eren xinesos, el 64% procedent del Continent, el 23% de Hong Kong i el 3% de Taiwan. El 10% restant eren visitants internacionals, sobretot russos i vietnamites.

El 48% dels visitants pernocten als hotels i el 52% són visitants d'un dia. La majoria arriben per terra i mar i només el 6,7% ho fan amb avió. El mesos de major afluència són agost, juliol i desembre, coincidint amb les vacances.

L'ocupació hotelera mitjana ha estat del 83,1%, amb un total de 10,7 milions de pernoctacions el 2013. Els visitants que més pernocten són els de Xina Continental i Hong Kong, amb una estada mitjana de 1,4 nits. El preu mitjà de les habitacions es situa en 185 dòlars.

Els xinesos són els que tenen més capacitat de despesa, 320 dòlars, seguits dels de Singapur, amb 220 dòlars. Les compres es destinen especialment a joies, rellotges, productes d'alimentació locals i roba.

Entre 2008 i 2012, els ingressos del joc de Macau van créixer en un 29% a l'any de mitjana. El 2013, els ingressos bruts del Joc van representar 45.000 milions de dòlars, amb un creixement del 18,6 % en relació a l'any anterior, segons les dades del Gaming Inspection and Coordination Bureau de

Macau (DICJ). Per contra, l'any 2014 els ingressos han caigut un 2,4%, tendència que va continuar el 2015.

El futur de Macau es considera que presenta un gran potencial, especialment si es confirmen les intencions del govern xinès de transformar-lo en un grandios mercat massiu per al turisme familiar, aprofitant la barreja d'usos lúdics aliens al joc que ofereixen els nous complexes, com el comerç minorista, restaurants i entreteniment.

La seva proximitat i fàcil accés a la Xina continental, la millora dels accessos aeroportuaris a Hong Kong, amb la construcció d'una sèrie de ponts que connectaran Macau amb l'enorme aeroport internacional, i la posta en marxa diverses línies ferroviàries d'alta velocitat al sud del país l'han posat a l'abast d'un mercat de més de 100 milions de persones.

Per les seves reduïdes dimensions, només 29,2 km², s'ha previst l'extensió de les condicions de zona econòmica especial, amb exempcions d'impostos i subsidis, a la illa de Hengquin, tres vegades més gran que Macau.

De fet, Galaxy Entertainment, ja té projectes a la zona i Chimelong Group, una empresa xinesa que té el major parc d'atraccions del país, està invertint \$ 2.000 milions en un parc temàtic marí, que obrirà a finals de 2015, i que seria el primer d'una sèrie de deu, amb l'objectiu de convertir l'illa en "l'Orlando de la Xina". Els espectacles previstos inclouen combats de boxa, cerimònies de Bollywood, entreteniments de DreamWorks i un hotel dissenyat per Versace.

La indústria dels casinos a nivell europeu

Segons les xifres de la European Casino Association (ECA) els 23 països membres de la UE han generat uns ingressos consolidats de 6.580 milions d'€ el 2012, un 6,5 % menys que l'any anterior. França, amb 195 casinos, va generar el 35 % del total, mentre que Alemanya, Suècia, Holanda, Itàlia, Grècia, Espanya i Portugal, representen entre el 4 i el 10%.

Vuit països han estat capaços de fer créixer els ingressos, altres 12 han tingut una disminució lleu i encara es mantenen contraccions profundes a Grècia, Itàlia i Suïssa.

Itàlia i Grècia arrossegueu les conseqüències de la recessió econòmica. Suïssa ha patit per la fortalesa del franc suís i la forta competència dels casinos dels països fronteres, el que ha ocasionat una contracció de l'11 %.

A més a més del malestar econòmic generalitzat, els casinos d'Europa s'han vist afectats per la prohibició de fumar i per la competència dels casinos on line.

Com esta passant amb altres mercats regulats, l'aparició dels operadors de casinos en línia és un factor que esta aixecant polèmica. D'una banda, pel seu impacte en el mercat dels casinos terrestres i, d'altra, pels menors impostos amb els que estan gravats els operadors online.

A Dinamarca, per exemple, només abonen una quarta part del que paguen els casinos terrestres, una situació que ha estat sancionada pel regulador de la competència de la Comissió Europea i que resta pendent d'apel·lació als Tribunals.

En canvi, Bèlgica ha estat un país pioner en atorgar les concessions de llicències de joc en línia als operadors dels casinos, per tal de protegir les inversions territorials.

Aquest model, anomenat "llicència plus", que s'està adoptant també en alguns estats nord-americs, no s'ha generalitzat a la resta de països europeus, que rebutgen obligar als operadors en línia a associar-se amb els casinos i operadors terrestres.

De totes maneres, en alguns països, com per exemple a Itàlia, han estat els propis casinos els que han procurat associar-se amb els operadors en línia dominants, especialment per oferir les seves instal·lacions per a la celebració de campionats i esdeveniments, una estratègia que ha tingut èxit

Les perspectives a Espanya

A Espanya, la loteria nacional propietat de l'Estat (LAE) i les màquines escurabutxaques en bars i sales de joc són, amb diferència, els jocs més populars. El 2012 representaven el 75% del total del mercat del joc, gairebé 9.000 milions d'euros d'ingressos bruts.

Els 43 casinos existents van ingressar uns 300 milions d'euros, l'any 2012, amb una caiguda propera al 10% en comparació a l'any anterior. De fet, la indústria del joc ha anat disminuït des de l'any 2007, quan els ingressos van ser gairebé del doble. Com a d'altres països, aquesta tendència a la baixa s'ha vist accelerada per la crisi, la prohibició de fumar i la competència del joc en línia.

L'ocupació roman estable, en aproximadament 6.000 persones, gràcies en part als incentius fiscals de les comunitats autònomes que estableixen les regulacions i impostos, així com els terminis de les licitacions.

La comunitat autònoma de Madrid, que cobrava el 22% d'impostos si el GGR anual estava per sota dels 2 milions d'euros i el 45% si era superior a 5 milions, el 2012 ha reduït aquesta taxa al 10% per a tots els casinos que es localitzin en complexos integrats.

Catalunya també planteja la mateixa reducció, per competir territorialment, que s'aplicaria a partir de l'obertura dels complexos de l'àrea de Vilaseca-Salou, mentre que Astúries, Castella i Lleó, La Rioja i Múrcia han introduït un tipus impositiu reduït per als casinos que mantenen un nombre d'empleats.

La regulació dels jocs d'atzar en línia es fa a nivell nacional, des de la Direcció General d'Ordenació del Joc (DGJ) del Ministeri de Finances. El 2012 va llicenciar 54 operadors que es van repartir gairebé 300 llicències de productes. El seu tipus impositiu és del 25% del GGR, inferior a la tarifa que es cobra actualment a la majoria dels casinos.

Expectatives d'inversions. Alguns dels grans operadors del món busquen oportunitats per invertir en complexos turístics integrats a Europa, un model que encara no s'ha instal·lat a nivell europeu i que s'espera que pugui revolucionar la forma en què els casinos són percebuts en el continent.

Actualment, Espanya, Xipre i Eslovènia són els països més actius per aconseguir captar inversions internacionals en aquest camp, en un intent d'impulsar el turisme i les economies locals.

Al sud de Xipre s'ha autoritzat recentment la instal·lació de casino-ressorts, fins ara prohibits, com a part d'un pla d'estímul econòmic i es concediran llicències internacionals amb un procediment d'urgència. S'estima que aquesta política permetrà atreure mig milió de turistes, en gran part d'Europa i de l'Orient Mitjà, i crear 3.000 llocs de treball.

Eslovènia també ha accelerat els seus plans per generar projectes a gran escala i contempla condicions específiques per tal de liberalitzar les restriccions per les inversions estrangeres, que limiten la propietat dels casinos al 49%.

QUADRE 1: ANALISI DE COSTOS*

CASINO-HOTEL RESORTS	habitacions	m2 casino	m2 casino/hab	m2 centre conv.	m2 cc/hab	cost en \$	m2 sostre	m2 sostre/hab	cost/m2 sostre	cost/habitació
Aria at City Center Las Vegas	4.004	13.935	3,5	27.870	7,0		961.100	240,0		
Galaxy Macau	2.200	52.000	23,6			1.900.000.000	550.000	250,0	3.454,5	863.636,4
The Venetian Macau	3.000	51.000	17,0	111.000	37,0	2.400.000.000	975.000	325,0	2.461,5	800.000,0
Wynn Macau	1.008	24.646	24,5			1.200.000.000				1.190.476,2
City of Dreams Macau	1.627	39.000	24,0	16.300	10,0					
MGM Grand Macau	600	13.500	22,5	222.000	370,0	1.250.000.000				2.083.333,3
Resort World Sentosa Singapur	1.840	15.000	8,2			4.930.000.000	325.000	176,6	15.169,2	2.679.347,8
Marina Bay Sands Singapur	2.560	15.000	5,9	23.000	9,0	4.200.000.000	929.000	362,9	4.521,0	1.640.625,0
MITJANES	2.073	29.869	14,4	94.293	40,9	2.646.666.667	2.486.100	270,7	2.810,5	991.480,6

El cost és del total de la instal·lació, amb tots els equipaments incorporats
Font: Elaboració pròpia a partir de diverses fonts

QUADRE 2: DISTRIBUCIÓ DE SUPERFÍCIES ALS RESORTS

CASINO-HOTEL RESORTS	rooms	m2 jac	m2 jac/room	m2 centre conv.	m2 cc/rooms	m2 shops	m2 shops/rooms
BALLY'S	2.814	6.224	2,2	16.258	5,8		
BELLAGIO	3.933	10.776	2,7	8.361	2,1		
CAESARS PALACE	3.960	11.984	3,0	15.700	4,0		
CIRCUS CIRCUS	3.774	9.987	2,6			3.716	1,0
ENCORE AT WYNN	2.034	10.312	5,1	5.574	2,7		
EXCALIBUR	3.991	9.290	2,3	1.114	0,3		
FLAMINGO	3.626	8.547	2,4				
FREMONT	447	2.972	6,6	680	1,5		
GOLD COAST	711	11.148	15,7	2.787	3,9		
GOLDEN NUGGET	2.605	3.530	1,4	3.437	1,3		
HARD ROCK HOTEL	1.500	9.290	6,2	5.574	3,7		
HARRAH'S	2.526	9.290	3,7	2.322	0,9		
HOOTERS	696	2.787	4,0				
LUXOR	4.408	11.148	2,5	1.456	0,3		
MAIN STREET STATION	406	2.678	6,6				
MANDALAY BAY	3.211	12.541	3,9	157.935	49,2		
MARDI GRAS HOTEL & CASINO	314	185	0,6	325	1,0		
MGM GRAND	6.852	16.000	2,3	35.000	5,1	10.683	1,6
MIRAGE	3.044	9.290	3,1	15.793	5,2		
MONTE CARLO HOTEL & CASINO	3.248	8.361	2,6				
NEW YORK - NEW YORK	2.023	7.803	3,9	1.950	1,0		
ORLEANS	1.885	12.541	6,7	3.716	2,0		
PALACE STATION	1.011	4.645	4,6	1.858	1,8		
PALAZZO	3.066	9.754	3,2	176.515	57,6		
PALMS CASINO RESORT	703	4.645	6,6	2.879	4,1		
PARIS LAS VEGAS	2.916	7.896	2,7	13.006	4,5		
PLANET HOLLYWOOD	2.567	9.290	3,6	6.967	2,7		
PLAZA	1.033	7.432	7,2	2.043	2,0		
RIO	2.563	9.290	3,6	14.864	5,8		
RIVIERA	2.075	9.290	4,5	13.006	6,3		
SLS LAS VEGAS HOTEL & CASINO	1.612	4.645	2,9	2.787	1,7		
STRATOSPHERE	2.427	9.290	3,8	1.579	0,7		
THE COSMOPOLITAN OF LAS VEGAS	2.995	9.290	3,1	13.935	4,7	3.344	1,1
THE D LAS VEGAS	638	4.645	7,3	743	1,2		
THE LINQ HOTEL AND CASINO	2.256	9.290	4,1	3.716	1,6		
TREASURE ISLAND	2.885	8.825	3,1			4.459	1,5
TROPICANA LAS VEGAS	1.502	4.645	3,1	5.574	3,7		
VENETIAN	4.027	11.148	2,8	176.515	43,8		
WESTGATE LAS VEGAS	3.000	6.874	2,3	18.580	6,2		
WESTIN LAS VEGAS	826	4.645	5,6	1.858	2,2		
WYNN LAS VEGAS	2.716	10.219	3,8	18.580	6,8		
ARIA AT CITYCENTER LV	4.004	13.935	3,5	27.870	7,0	46.451	11,6
Casino Galaxy Macau	2.200	52.000	23,6				
The Venetian Macau	3.000	51.000	17,0	111.000	37,0	149.000	49,7
Casino Wynn Macau	1.008	24.646	24,5			5.000	
City of Dreams Macau	1.627	39.000	24,0	16.300	10,0		
MGM Grand Macau	600	13.500	22,5	222.000	370,0		
Marina Bay Sands Singapur	2.560	15.000	5,9				
CASINO-HOTEL RESORTS	2.371	13.469	5,7	28.978	12,2	31.808	13,4

Font: Elaboració pròpia a partir de diverses fonts

ANNEX 2

RESULTATS DETALLATS DEL MODEL DINÀMIC

Model promoció immobiliària

Sector CTI		TIR amb impostos		13,90%		Preu sòl		446.239.883 €		Sostre construir		745.000,00 m ²		Preu repercussió		598,98 €/m ² de sostre		
COSTOS	1	2	3	4	5	6	7	Acumulat										
Compra sòl	0	133.871.965	133.871.965	89.247.977	89.247.977	0	0	446.239.883										
Cost construcció	0	498.300.000	498.300.000	332.200.000	332.200.000	0	0	1.661.000.000										
Cost Gestió	0	94.825.795	94.825.795	63.217.196	63.217.196	0	0	316.085.982										
Cost Comercial	0	0	16.899.000	16.899.000	11.266.000	11.266.000	0	56.330.000										
TOTAL	0	726.997.760	743.896.760	501.564.173	495.931.173	11.266.000	0	2.479.655.865										
INGRESSOS	1	2	3	4	5	6	7	Acumulat										
Venda promig	0	0	844.950.000	844.950.000	563.300.000	563.300.000	0	2.816.500.000										
TOTAL	0	0	844.950.000	844.950.000	563.300.000	563.300.000	0	2.816.500.000										
FLUXOS PROJECTE	1	2	3	4	5	6	7	Acumulat										
Pèrdues anys anteriors	0	0	-726.997.760	-625.944.519	-282.558.692	-215.189.865	0	-1.850.690.836										
Pèrdues acumulades anys anteriors	0	-726.997.760	-625.944.519	-282.558.692	-215.189.865	336.844.135	0	-1.513.846.702										
Impost societats	0	0	0	0	0	-84.211.034	0	-84.211.034										
FLUXOS DE CAIXA FINAL	0	-726.997.760	101.053.240	343.385.827	67.368.827	467.822.966	0	252.633.101										

Rendibilitat abans impostos		Rendibilitat després impostos	
VAN	149.318.662	VAN	89.953.207
taxa de descompte	6%	taxa de descompte	6%
TIR	13,90%	TIR	11,01%

Model promoció sòl

Sector CTI		TIR amb impostos		13,00%		Preu sòl		116.061.909 €		Sostre construir		745.000,00 m ²		Preu repercussió		155,79 €/m ² de sostre		Sòl parcel·la		1.017.110,00		Preu compra sòl		114,11 €/m ² de sòl brut											
COSTOS	1	2	3	4	5	6	7	Acumulat																											
Compra sòl	116.061.909	0	0	0	0	0	0	116.061.909																											
Enderrocs	0	0	0	0	0	0	0	0																											
Indemnitzacions	767.424	0	0	0	0	0	0	767.424																											
Urbanització	52.380.000	52.380.000	34.920.000	34.920.000	0	0	0	174.600.000																											
Cost gestió	10.152.560	3.142.800	2.095.200	2.095.200	0	0	0	17.485.760																											
Cost comercialització	0	2.275.823	2.275.823	1.517.216	1.517.216	0	0	7.586.078																											
TOTAL	179.361.892	57.798.623	39.291.023	38.532.416	1.517.216	0	0	316.501.170																											
INGRESSOS	1	2	3	4	5	6	7	Acumulat																											
Venda promig	0	113.791.170	113.791.170	75.860.780	75.860.780	0	0	379.303.900																											
TOTAL	0	113.791.170	113.791.170	75.860.780	75.860.780	0	0	379.303.900																											
FLUXOS PROJECTE	1	2	3	4	5	6	7	Acumulat																											
Fluxe anys anterior	-179.361.892	-179.361.892	-123.369.346	-48.869.199	-11.540.834	0	0	-363.141.272																											
Resultat abans impostos	-179.361.892	-123.369.346	-48.869.199	-11.540.834	62.802.730	0	0	-300.338.542																											
Impost societats	0	0	0	0	-15.700.683	0	0	-15.700.683																											
FLUXOS DE CAIXA FINAL	-179.361.892	55.992.547	74.500.147	37.328.364	74.343.564	0	0	62.802.730																											

Rendibilitat abans impostos		Rendibilitat després impostos	
VAN	28.296.992	VAN	16.564.528
taxa de descompte	6%	taxa de descompte	6%
TIR	13,00%	TIR	10,32%

Model promoció immobiliària

								TIR amb impostos	13,90%			
								Preu sòl	20.159.572	€		
								Sostre construir	50.000,00	m²		
								Preu repercussió	403,19	€/m² de sostre		
PAU - Nord (Ferrari)												
COSTOS	1	2	3	4	5	6	7	Acumulat				
Compra sòl	0	6.047.872	6.047.872	4.031.914	4.031.914	0	0	20.159.572				
Cost construcció	0	26.250.000	26.250.000	26.250.000	26.250.000	0	0	105.000.000				
Cost Gestió	0	4.844.681	4.844.681	4.542.287	4.542.287	0	0	18.773.936				
Cost Comercial	0	0	712.600	712.600	712.600	712.600	712.600	3.563.000				
TOTAL	0	37.142.553	37.855.153	35.536.802	35.536.802	712.600	712.600	147.496.508				
INGRESSOS	1	2	3	4	5	6	7	Acumulat				
Venda promig	0	0	35.630.000	35.630.000	35.630.000	35.630.000	35.630.000	178.150.000				
TOTAL	0	0	35.630.000	35.630.000	35.630.000	35.630.000	35.630.000	178.150.000				
FLUXOS PROJECTE	1	2	3	4	5	6	7	Acumulat				
Pèrdues anys anteriors		0	-37.142.553	-39.367.705	-39.274.507	-39.181.308	-4.263.908	-159.229.981				
Pèrdues acumulades anys anteriors	0	-37.142.553	-39.367.705	-39.274.507	-39.181.308	-4.263.908	30.653.492	-128.576.489				
Impost societats	0	0	0	0	0	0	-7.663.373	-7.663.373				
FLUXOS DE CAIXA FINAL	0	-37.142.553	-2.225.153	93.198	93.198	34.917.400	27.254.027	22.990.119				
									Rendibilitat abans impostos		Rendibilitat després impostos	
									VAN	13.055.899	VAN	7.959.318
									taxa de descompte	6%	taxa de descompte	6%
									TIR	13,90%	TIR	11,11%

Model promoció sòl

								TIR amb impostos	13,00%			
								Preu sòl	1.927.760 €			
								Sostre construir	50.000,00 m²			
								Preu repercussió	38,56 €/m² de sostre			
								Sòl parcel·la	108.339,00			
								Preu compra sòl	17,79 €/m² de sòl brut			
PAU - Nord (Ferrari)												
COSTOS	1	2	3	4	5	6	7	Acumulat				
Compra sòl	1.927.760	0	0	0	0	0	0	1.927.760				
Enderrocs	0	0	0	0	0	0	0	0				
Indemnitzacions	103.376	0	0	0	0	0	0	103.376				
Urbanització	3.498.000	3.498.000	2.332.000	2.332.000	0	0	0	11.660.000				
Cost gestió	331.748	209.880	139.920	139.920	0	0	0	821.468				
Cost comercialització	0	102.814	102.814	68.543	68.543	0	0	342.713				
TOTAL	5.860.885	3.810.694	2.574.734	2.540.463	68.543	0	0	14.855.317				
INGRESSOS	1	2	3	4	5	6	7	Acumulat				
Venda promig	0	5.140.691	5.140.691	3.427.127	3.427.127	0	0	17.135.637				
TOTAL	0	5.140.691	5.140.691	3.427.127	3.427.127	0	0	17.135.637				
FLUXOS PROJECTE	1	2	3	4	5	6	7	Acumulat				
Pèrdues anys anteriors												
Pèrdues acumulades anys anteriors	-5.860.885	1.329.997	2.565.957	886.665	3.358.585	0	0	2.280.319				
Pèrdues anys anteriors												
Pèrdues acumulades anys anteriors	-5.860.885	-5.860.885	-4.530.887	-1.964.930	-1.078.266	0	0	-13.434.968				
Impost societats	0	0	0	0	-570.080	0	0	-570.080				
FLUXOS DE CAIXA FINAL	-5.860.885	1.329.997	2.565.957	886.665	2.788.505	0	0	1.710.239				
									Rendibilitat abans impostos		Rendibilitat després impostos	
									VAN	1.021.035	VAN	595.038
									taxa de descompte	6%	taxa de descompte	6%
									TIR	13,00%	TIR	10,29%

Model promoció immobiliària

Centre Convencions								TIR amb impostos	13,90%
								Preu sòl	4.626.894
								Sostre construir	10.000,00
								Preu repercussió	462,69
								€	m²
								€/m² de sostre	
COSTOS	1	2	3	4	5	6	7	Acumulat	
Compra sòl	0	1.388.068	1.388.068	925.379	925.379	0	0	4.626.894	
Cost construcció	0	6.750.000	6.750.000	6.750.000	6.750.000	0	0	27.000.000	
Cost Gestió	0	1.220.710	1.220.710	1.151.307	1.151.307	0	0	4.744.034	
Cost Comercial	0	0	180.000	180.000	180.000	180.000	180.000	900.000	
TOTAL	0	9.358.779	9.538.779	9.006.686	9.006.686	180.000	180.000	37.270.929	
INGRESSOS	1	2	3	4	5	6	7	Acumulat	
Venda promig	0	0	9.000.000	9.000.000	9.000.000	9.000.000	9.000.000	45.000.000	
TOTAL	0	0	9.000.000	9.000.000	9.000.000	9.000.000	9.000.000	45.000.000	
FLUXOS PROJECTE	1	2	3	4	5	6	7	Acumulat	
TOTAL	0	-9.358.779	-538.779	-6.686	-6.686	8.820.000	8.820.000	7.729.071	
Pèrdues anys anteriors		0	-9.358.779	-9.897.557	-9.904.243	-9.910.929	-1.090.929	-40.162.436	
Pèrdues acumulades anys anteriors	0	-9.358.779	-9.897.557	-9.904.243	-9.910.929	-1.090.929	7.729.071	-32.433.365	
Impost societats	0	0	0	0	0	0	-1.932.268	-1.932.268	
FLUXOS DE CAIXA FINAL	0	-9.358.779	-538.779	-6.686	-6.686	8.820.000	6.887.732	5.796.804	
		Rendibilitat abans impostos			Rendibilitat després impostos				
		VAN	3.291.615		VAN	2.006.547			
		taxa de descompte	6%		taxa de descompte	6%			
		TIR	13,90%		TIR	11,11%			

Model promoció sòl

Centre Convencions								TIR amb impostos	13,00%
								Preu sòl	1.271.837 €
								Sostre construir	50.000,00 m²
								Preu repercussió	25,44 €/m² de sostre
								Sòl parcel·la	52.188,00
								Preu compra sòl	24,37 €/m² de sòl brut
COSTOS	1	2	3	4	5	6	7	Acumulat	
Compra sòl	1.271.837	0	0	0	0	0	0	1.271.837	
Enderrocs	0	0	0	0	0	0	0	0	
Indemnitzacions	103.376	0	0	0	0	0	0	103.376	
Urbanització	486.000	486.000	324.000	324.000	0	0	0	1.620.000	
Cost gestió	111.673	29.160	19.440	19.440	0	0	0	179.713	
Cost comercialització	0	23.597	23.597	15.731	15.731	0	0	78.657	
TOTAL	1.972.886	538.757	367.037	359.171	15.731	0	0	3.253.583	
INGRESSOS	1	2	3	4	5	6	7	Acumulat	
Venda promig	0	1.179.858	1.179.858	786.572	786.572	0	0	3.932.860	
TOTAL	0	1.179.858	1.179.858	786.572	786.572	0	0	3.932.860	
FLUXOS PROJECTE	1	2	3	4	5	6	7	Acumulat	
TOTAL	-1.972.886	641.101	812.821	427.401	770.841	0	0	679.277	
Pèrdues anys anteriors		-1.972.886	-1.331.785	-518.964	-91.563	0	0	-3.915.198	
Pèrdues acumulades anys anteriors	-1.972.886	-1.331.785	-518.964	-91.563	679.277	0	0	-3.235.920	
Impost societats	0	0	0	0	-169.819	0	0	-169.819	
FLUXOS DE CAIXA FINAL	-1.972.886	641.101	812.821	427.401	601.021	0	0	509.458	
		Rendibilitat abans impostos			Rendibilitat després impostos				
		VAN	306.383		VAN	179.484			
		taxa de descompte	6%		taxa de descompte	6%			
		TIR	13,00%		TIR	10,32%			