



Concello da Coruña

Estudio de Viabilidad
Económico-Financiera

**Campo Municipal de Golf
Torre de Hércules**



Concello da Coruña

CONCELLO DA CORUÑA
SERVICIO MUNICIPAL DE DEPORTES
Calle Manuel Murguía s/n., 15011, A Coruña
Tlf.: 981 18 98 00
www.coruna.gal

Coordinación de Contenidos
Wayedra Sport Solutions
www.wayedra.com
consultoria@wayedra.com

Equipo Redactor y Técnico
Jaime Torres Pinazo
José Luis Hernández Wilmot

Diseño y Maquetación
Wayedra Sport Solutions

noviembre de 2025. A Coruña



ÍNDICE

I. MEMORIA EXPOSITIVA

I.1.	JUSTIFICACIÓN DEL ESTUDIO	5
I.2.	OBJETIVOS DEL ESTUDIO.....	6
I.3.	DESCRIPCIÓN DE LA INSTALACIÓN DEPORTIVA	7
I.4.	ANÁLISIS DE RIESGOS ASOCIADOS	8
I.5.	VENTAJAS DE LA CONCESIÓN DE SERVICIOS	12

II. PREVISIONES SOBRE LA DEMANDA DE USO

II.1.	INTRODUCCIÓN	15
II.2.	ANÁLISIS DE LA REALIDAD.....	15
II.3.	ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA.....	21
II.3.1.	PRINCIPALES CAMPOS EN PROXIMIDAD	21
II.4.	ESTABLECIMIENTO DEL ÁREA DE DEMANDA.....	24
II.5.	ESTIMACIÓN DE USUARIOS	26
II.6.	PREVISIONES SOBRE LA INCIDENCIA ECONÓMICA Y SOCIAL.....	27

III. CONCRECIONES DE PLANES RELATIVOS A LA GESTIÓN

III.1.	PLAN GENERAL DE GESTIÓN	31
III.2.	PROGRAMA DE ACTIVIDADES Y SERVICIOS DEPORTIVOS.....	33
III.3.	PROGRAMA DE MANTENIMIENTO Y LIMPIEZA.....	35
III.4.	PROGRAMA DE ATENCIÓN A USUARIOS	38
III.5.	ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS.....	39

IV. ESTUDIO ECONÓMICO-FINANCIERO

IV.1.	INTRODUCCIÓN	44
IV.2.	TARIFAS.....	45
IV.3.	ESTIMACIÓN DE INGRESOS.....	47
IV.4.	INVERSIONES.....	54
IV.5.	CÁLCULO DE LOS GASTOS DE EXPLOTACIÓN	55
IV.6.	RESULTADO Y DETERMINACIÓN DEL CANON	59

ANEXO 1.	CÁLCULO DE CONSUMO ELÉCTRICO.....	67
-----------------	--	-----------



Parte I: Memoria Expositiva



I.1. JUSTIFICACIÓN DEL ESTUDIO

Como actuación previa a la contratación del servicio de explotación para el Campo Municipal de Golf Torre de Hércules de A Coruña, se redacta el presente estudio de viabilidad económico-financiera.

El objeto del presente estudio es exponer un plan de viabilidad ofreciendo una visión general de los aspectos económicos y financieros más significativos de gestión de dicha instalación deportiva para la contratación del servicio de explotación de este centro deportivo destinado a la práctica de la actividad física, el deporte y otras actividades complementarias.

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

El presente Estudio de Viabilidad Económico-Financiera se redacta de conformidad con la *Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público, por la que se transponen al ordenamiento jurídico español las Directivas del Parlamento Europeo y del Consejo 2017/23/UE y 2014/24/UE, de 26 de febrero de 2014* (en adelante LCSP).

La misma enumera el contrato de concesión de servicios dentro de los contratos administrativos típicos en su *artículo 12* y lo define en el *Artículo 15.1* que señala que *"El contrato de concesión de servicios es aquel en cuya virtud uno o varios poderes adjudicadores encomiendan a título oneroso a una o varias personas, naturales o jurídicas, la gestión de un servicio cuya prestación sea de su titularidad o competencia, y cuya contrapartida venga constituida bien por el derecho a explotar los servicios objeto del contrato o bien por dicho derecho acompañado del de percibir un precio"*.

Es importante destacar que el derecho de explotación de los servicios implicará, como elemento fundamental diferenciador de este tipo contractual frente al contrato de servicios, la transferencia al concesionario del riesgo operacional, en los términos señalados en el apartado cuarto del *artículo 14 de la LCSP*.

El artículo 285.2 de la Ley 9/2017 de 8 de noviembre de Contratos del Sector Público (LCSP) establece que *"en los contratos de concesión de servicios la tramitación del expediente irá precedida de la realización y aprobación de un estudio de viabilidad de los mismos o en su caso, de un estudio de viabilidad económico-financiera, que tendrán carácter vinculante en los supuestos en que concluyan en la inviabilidad del proyecto"*.

Por tanto, el objetivo del presente informe es la determinación de la viabilidad económica del contrato de explotación del Campo Municipal de Golf Torre de Hércules, ello como trámite preceptivo (actuación preparatoria) para la iniciación del expediente de contratación correspondiente.

De acuerdo con lo anterior, el presente estudio carece de valor contractual respecto a los licitadores, resultando que la información contenida en el mismo se realiza conforme a las prescripciones legales y al objeto de poder determinar la viabilidad del contrato, siendo responsabilidad única y exclusiva de los licitadores el realizar, en relación con la preparación de su oferta, el estudio, cálculo y diseño de la explotación. De igual modo, cualquier error, imprecisión u omisión de cualquier dato, será asumido por el licitante, sin que pueda reclamar nada a la Administración, puesto que se transfiere íntegramente el riesgo operacional de la explotación.



La finalidad de este proyecto como documento de análisis, es aportar elementos de juicio para la toma de decisiones sobre su ejecución o sobre el apoyo que debiera prestar para su realización.

Todas las conclusiones obtenidas en este estudio se basan en la información actual sobre datos socioeconómicos y situación del sector, demanda y oferta, en el municipio de A Coruña y zona de influencia, siendo una mera hipótesis del rendimiento que se podría obtener en la instalación deportiva. En cualquier caso, las conclusiones del presente trabajo son orientativas, dado que las circunstancias y elementos que han servido de base en el estudio pueden cambiar inesperadamente en el futuro por causas imprevisibles. En este sentido, el presente plan de viabilidad no generará ningún derecho de reclamación por su cumplimiento o no, que dependerá de la gestión y profesionalización de la empresa adjudicataria, y que deberá realizar su propio plan de viabilidad.

I.2. OBJETIVOS DEL ESTUDIO

En cuanto al aspecto técnico y económico, este documento analiza los condicionantes del proyecto previsto, contribuyendo a la toma de decisiones.

El Campo Municipal de Golf Torre de Hércules se gestionará externamente mediante un contrato de concesión de servicios. En este escenario, resulta fundamental la elaboración de un Estudio Económico-Financiero que determine la viabilidad y sostenibilidad de la explotación.

El objetivo del presente Estudio de Viabilidad es analizar todas las variables que determinen la rentabilidad del contrato, asegurando su factibilidad desde un punto de vista económico-financiero.

La explotación de los servicios implicará la transferencia al concesionario del riesgo operacional, lo que supone que la gestión y rentabilidad dependerán de su capacidad para atraer y mantener una base sólida de usuarios.

El presente estudio tiene como finalidad proporcionar datos económico-financieros que permitan evaluar:

- La capacidad financiera de una empresa potencialmente interesada en la concesión para llevar a cabo el proyecto con una relación óptima entre precio y calidad en la oferta de servicios.
- La sostenibilidad del negocio en función de las tarifas ofertadas y la generación de ingresos adicionales dentro de las instalaciones.
- La viabilidad económica del cumplimiento de las obligaciones del concesionario en cuanto al mantenimiento y conservación de las instalaciones.

Los objetivos generales del contrato incluyen:

- Optimizar el servicio prestado, garantizando calidad y disponibilidad.
- Fomentar la eficiencia en los costes sin comprometer la calidad del servicio.



- Incentivar al adjudicatario a maximizar el rendimiento de la concesión de los distintos servicios ofrecidos.

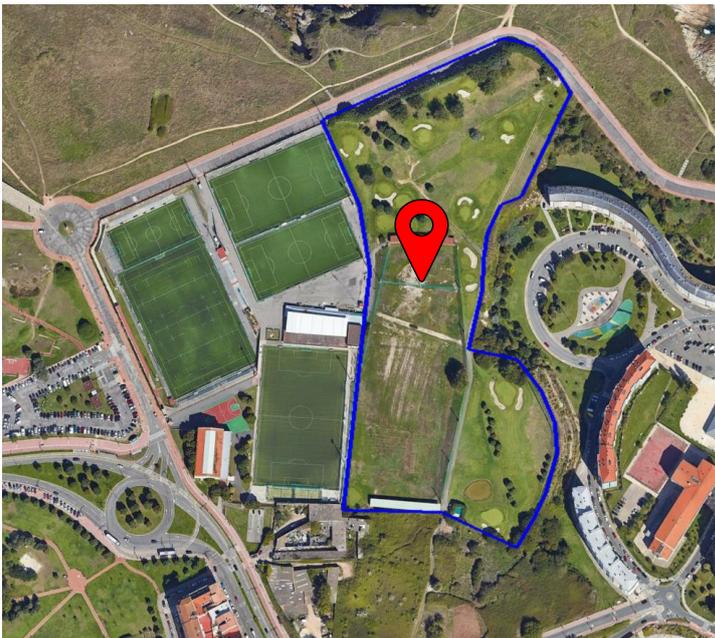
De manera secundaria también persigue los siguientes:

- Conocer y determinar las condiciones de viabilidad del modelo de explotación propuesto.
- Estimación de las necesidades de financiación privada.
- Impacto en la capacidad o necesidad de financiación por parte de la administración licitante.
- Transferir adecuadamente los riesgos del proyecto hacia la iniciativa privada atendiendo a los dos criterios fundamentalmente: riesgo de primer establecimiento y disponibilidad y/o demanda.
- Elaboración del modelo de viabilidad económico-financiera del proyecto.
- Aportar mayor transparencia.

Los resultados de este documento deben ser considerados como una referencia preliminar. Todas las conclusiones se basan en datos actuales del sector, la demanda y la oferta en la zona de influencia, así como datos históricos de la instalación. Sin embargo, estas proyecciones son orientativas, ya que factores imprevistos pueden afectar la viabilidad del negocio en el futuro.

I.3. DESCRIPCIÓN DE LA INSTALACIÓN DEPORTIVA

El presente apartado recoge información sobre la instalación, así como su ubicación. El Campo Municipal de Golf Torre de Hércules se encuentra ubicado en La Ciudad Deportiva la Torre, con dirección en la calle Doctor Vázquez Iglesias 2 (A Coruña), con referencia catastral 8739001NJ4083N0001QG.





La instalación cuenta con los siguientes espacios deportivos:

- Dos zonas para la práctica del juego corto con dos obstáculos de arena asociados a las mismas.
- Campo de juego de 9 hoyos con distancias comprendidas entre los 50 y los 120 metros, con diferentes obstáculos de arena y agua.
- Dos zonas de prácticas con 34 puestos entre ambas y una distancia entre ellas de 120 metros.
- Dos zonas para la práctica del putt.

HOYOS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Mtros.	10	11	12	13	14	15	16	17	18	Mtros.	TOTAL	HANDICAP	NETO
DISTANCIAS	62	76	110	58	85	114	103	96	68	772	62	76	110	58	85	114	103	96	68	772	1544		
PAR	3	3	3	3	3	3	3	3	3	27	3	3	3	3	3	3	3	3	3	27	54		
HANDICAP	13	9	5	17	11	3	1	7	15	ida	14	10	6	18	12	4	2	8	16	vuelta			

En cuanto a espacios complementarios, se hará uso del edificio existente en la Ciudad Deportiva de La Torre (titularidad y gestión del Servicio de Deportes del Concello da Coruña), con acceso y recepción diferenciados para el campo de golf (gestionados por el adjudicatario del presente contrato) y aseos y vestuarios compartidos con el resto de espacios deportivos.



I.4. ANÁLISIS DE RIESGOS ASOCIADOS

Los riesgos existentes son los correspondientes a la explotación de los servicios deportivos llevados a cabo en la instalación deportiva.

La entidad concesionaria deberá asumir, en cualquier caso, los siguientes riesgos:

I.4.1. RIESGO DE DISPONIBILIDAD

La Decisión de la Oficina Estadística de la Comunidad Europea (Eurostat) sobre “el tratamiento de las Asociaciones Público-Privadas” incluye el “riesgo de disponibilidad” entre los riesgos que recomienda tener en cuenta, junto con el “riesgo de demanda” y el



“riesgo de construcción”, para determinar si los activos incluidos en una asociación público-privada se tienen que considerar activos no públicos y, por lo tanto, contabilizar fuera del balance de las administraciones públicas.

En concreto, recomienda que los activos incluidos en una asociación público-privada se clasifiquen como no públicos, si el socio privado asume el “riesgo de construcción” y, al menos, o bien el “riesgo de disponibilidad”, o bien el “riesgo de demanda”.

Además, define “riesgo de disponibilidad en el cual la responsabilidad del socio es evidente”, se afirma como el “riesgo de no ser capaz de suministrar la cantidad pactada contractualmente o alcanzar la seguridad o los niveles certificados públicamente”, correspondientes a la prestación de servicios a los/as usuarios/as finales, definidos en el contrato; y también como el “riesgo de no alcanzar los estándares de calidad relativos al suministro del servicio, determinados en el contrato, produciendo un fallo evidente del servicio”. Asimismo, señala que la Administración no está obligada a asumir este riesgo si está legitimada para “la aplicación de las penalizaciones cuando el socio incumple sus obligaciones de servicio, y esta debe ser automática y tener un efecto significativo sobre los ingresos/beneficios del socio y no ser puramente cosméticas o simbólicas”.

Más recientemente, el Eurostat (Manual on Government Deficit and Debt. Implementation of ESA 2010 -Edition 2016-), sigue distinguiendo estas tres categorías principales de riesgos y concreta que el “riesgo de disponibilidad”, que cubre el volumen y la calidad de la producción, se refiere a los casos en los cuales se reclama la responsabilidad del socio, a causa de una gestión defectuosa que tiene como resultado un volumen de servicios inferior al acordado contractualmente, o servicios que no cumplan los estándares de calidad especificados en el contrato.

I.4.2. RIESGO DE DEMANDA

El contratista percibirá las tarifas abonadas por los/as usuarios/as del Centro Deportivo, debiendo el adjudicatario asumir el riesgo de demanda por la explotación y gestión de las instalaciones deportivas, toda vez que no se garantiza, en ningún caso, que se completen la totalidad de plazas y servicios deportivos ofertados. Ello significa que el riesgo de impago de los deudores por la prestación de los servicios recae íntegramente en la entidad adjudicataria.

I.4.3. RIESGO TECNOLÓGICO

La asunción por el concesionario del denominado Riesgo Tecnológico, entendido como el riesgo del progreso o del incremento continuo de herramientas, aplicaciones y avances en materia deportiva que se vayan adoptando como consecuencia del avance de la tecnología (por ejemplo, nuevos e innovadores equipos y maquinarias deportivas y equipamiento específico que sustituye a los existentes), además del riesgo de incremento de los costes de explotación y de mantenimiento de las infraestructuras como consecuencia de la revisión y la adaptación a la normativa sobre las instalaciones y los sistemas de seguridad; o el riesgo de que los activos utilizados dejen de ser los más adecuados para la prestación del servicio a lo largo de la duración del contrato, por mejoras técnicas alcanzadas en otros equipamientos.



En el caso que nos ocupa, durante el plazo de vigencia de la explotación del Centro Deportivo, el concesionario debe prestar atención a cuantos avances tecnológicos se vayan produciendo, de tal suerte que asumirá expresamente los costes derivados de la adecuación, adaptación y puesta en funcionamiento de aquellos sistemas que resulten adecuados en aras a satisfacer las necesidades de los/as usuarios/as, así como para cumplir con las normativas que en materia de seguridad, dotación, prevención, equipamiento e instalaciones resulten de aplicación.

I.4.4. RIESGO DE CONSTRUCCIÓN

Este riesgo incluye acontecimientos relacionados con posibles dificultades en la fase de materialización de las inversiones y con el estado de los activos involucrados en el momento en que se empiezan a proporcionar los servicios y que “en la práctica, se relaciona con acontecimientos tales como el retraso en la entrega, el incumplimiento de las normas especificadas, los costes adicionales y cuestiones ambientales, deficiencias técnicas y efectos negativos externos (incluido el riesgo medioambiental) que genere pagos compensatorios a terceros”.

En términos generales, no cabe esperar complicaciones significativas ni durante la etapa de remodelación del centro deportivo ni durante su explotación posterior, debido principalmente a que no se requiere un sistema constructivo complicado y la organización de la obra es la usual en el sector.

Durante la fase constructiva, las complicaciones previstas son aquellas lógicamente derivadas de la realización de las obras, por lo que se deben adoptar las medidas básicas de seguridad y salud que contemplen detalladamente las necesarias actuaciones y los medios para una correcta ejecución de la misma. Se deben asegurar por tanto las disposiciones mínimas de seguridad y salud en las obras.

Sí es necesario prestar especial atención a la normativa sectorial de aplicación, tanto en los aspectos de construcción, en lo referente al código técnico de edificación, como a los higiénico-sanitarios, en lo que a las autorizaciones de apertura y funcionamiento se refiere.

Así mismo, durante el desarrollo de la actividad y mantenimiento de la instalación deportiva se prestará especial vigilancia al riesgo de corrosión de las estructuras, carpintería y elementos metálicos de la instalación por el efecto del ambiente oxidante y la humedad en general. De utilizar elementos metálicos, se tendrá especial cuidado en la elección de materiales para garantizar su buen comportamiento ante este tipo de ambiente.

En cuanto a la fase de explotación, el pliego de prescripciones técnicas que ha de regir la misma, detallará el funcionamiento y requisitos que ha de cumplir el adjudicatario para llevar a cabo dicha explotación, siempre de acuerdo con la legislación vigente y conservando el Concello da Coruña los poderes de policía necesarios para asegurar el correcto funcionamiento de los servicios y la capacidad de actuación e intervención si ello fuera necesario.



I.4.5. MEDIDAS DE MITIGACIÓN DE LOS RIESGOS

Para abordar los riesgos mencionados anteriormente, se llevarán acabo las siguientes acciones para mitigar cada uno de los riesgos identificados:

Acciones para mitigar el **Riesgo de Disponibilidad:**

1. Establecer Cláusulas de Penalización: Incorporar en el contrato cláusulas que impongan penalizaciones automáticas y significativas por incumplimientos en los niveles de servicio establecidos.
2. Monitoreo Continuo: Implementar un sistema de monitoreo continuo que garantice que el concesionario cumpla con todos los estándares de disponibilidad y calidad especificados.
3. Auditorías Regulares: Realizar auditorías periódicas para asegurar que se alcanzan los niveles de servicio y calidad acordados.

Acciones para mitigar el **Riesgo de Demanda:**

1. Investigación de Mercado: Realizar estudios de mercado detallados para entender mejor las necesidades y preferencias de los usuarios.
2. Estrategias de Marketing: Desarrollar e implementar estrategias de marketing efectivas para atraer y retener a los usuarios.
3. Flexibilidad en la Oferta: Ajustar la oferta de servicios según la respuesta del mercado y las tendencias observadas.

Acciones para mitigar el **Riesgo Tecnológico:**

1. Actualizaciones Tecnológicas Planificadas: Establecer un cronograma para actualizaciones tecnológicas periódicas que consideren los avances en el sector.
2. Capacitación Continua: Asegurar que el personal esté constantemente capacitado en las nuevas tecnologías y prácticas del sector.

Acciones para mitigar el **Riesgo de Construcción:**

1. Gestión Efectiva del Proyecto: Utilizar herramientas y metodologías de gestión de proyectos para monitorizar el avance y resolver problemas rápidamente.
2. Selección Cuidadosa de Contratistas: Elegir contratistas con reconocida solvencia en proyectos similares.
3. Seguros y Garantías: Obtener seguros adecuados y garantías de construcción para protegerse contra sobrecostos y defectos.



I.5. VENTAJAS DE LA CONCESIÓN DE SERVICIOS

La elección de la concesión de servicios como modalidad contractual para la gestión del Campo Municipal de Golf Torre de Hércules se justifica tanto por sus ventajas cuantitativas como por sus ventajas cualitativas, en comparación con otras fórmulas contractuales. Este modelo permite compatibilizar la inversión privada en la mejora y modernización de la instalación con el mantenimiento de la titularidad y control público del servicio, garantizando la eficiencia en la gestión, la sostenibilidad económica y la calidad en la prestación.

Ventajas cuantitativas

- Transferencia del riesgo operativo al concesionario: la explotación del campo de golf se realiza a riesgo y ventura de la entidad adjudicataria, que asume las posibles variaciones en la demanda, la evolución de los costes y los factores de mercado. Ello libera al Concello da Coruña de la incertidumbre asociada a la gestión directa y asegura una mayor estabilidad presupuestaria.
- Menor impacto sobre las arcas municipales: la inversión inicial y las reposiciones programadas serán asumidas íntegramente por el concesionario, sin necesidad de aportaciones públicas, lo que reduce significativamente la carga financiera municipal y permite destinar los recursos a otros fines de interés general.
- Rentabilidad social sin incremento del gasto público: el servicio genera un retorno social y económico para la ciudadanía (actividad deportiva, empleo, promoción del turismo y del entorno natural) sin comprometer el presupuesto público, al financiarse mediante los ingresos de la propia explotación.
- Fomento de la eficiencia y el control del gasto: al depender la rentabilidad del operador de su capacidad de gestión, la estructura de costes se optimiza de forma natural, garantizando un uso más eficiente de los recursos y un mejor mantenimiento de la instalación.

Ventajas cualitativas

- Mejora de la calidad del servicio y de la experiencia del usuario: la gestión privada permite la implantación de procedimientos técnicos avanzados, sistemas de mantenimiento más eficaces y estrategias de atención al usuario más ágiles, lo que redundará en una mejor percepción del servicio.
- Aprovechamiento del conocimiento especializado (know-how): las entidades privadas que operan instalaciones deportivas de características similares aportan experiencia, tecnología y capacidad de innovación, factores que difícilmente pueden alcanzarse mediante la gestión directa municipal.



Concello da Coruña

- Agilidad en la gestión y en la toma de decisiones: la empresa concesionaria dispone de una estructura operativa flexible que le permite adaptarse rápidamente a las fluctuaciones de la demanda, contratar personal o realizar compras sin los procedimientos administrativos propios del sector público.
- Impulso a la inversión y modernización continuada: el modelo concesional asegura la incorporación de recursos privados para la renovación de equipamientos, la mejora energética y la sostenibilidad del campo, garantizando un servicio actualizado a lo largo de toda la concesión.
- Equilibrio entre control público y eficiencia privada: aunque la gestión se encomienda a un operador privado, el Concello da Coruña mantiene las facultades de supervisión y control, asegurando que la explotación se desarrolle conforme a los principios de calidad, accesibilidad y sostenibilidad establecidos en el contrato.

La concesión de servicios con inversión constituye, en este caso, la fórmula más adecuada para garantizar la viabilidad económica, la calidad del servicio y la sostenibilidad a largo plazo del Campo Municipal de Golf Torre de Hércules, combinando la eficiencia de la gestión privada con la garantía del interés público bajo la tutela del Concello da Coruña.



Parte II: Previsiones sobre la demanda de uso



II.1. INTRODUCCIÓN

La demanda del mercado está definida por las decisiones de los consumidores sobre la adquisición de los servicios ofrecidos en la nueva instalación en estudio. La metodología de cálculo de los posibles usuarios de esta instalación estará dispuesta en diferentes fases que se exponen en el estudio.

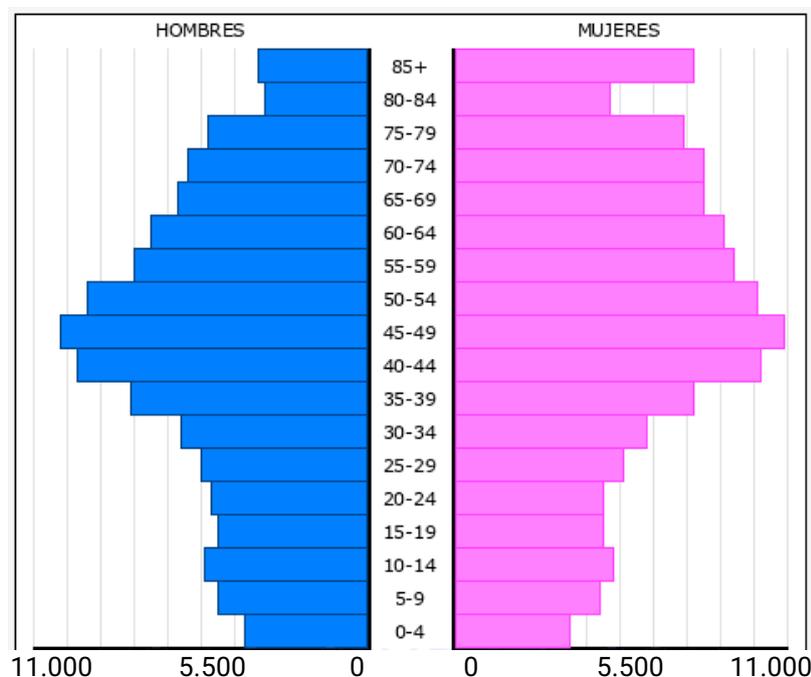
En el presente apartado se realiza un estudio de la demanda de uso de las instalaciones mediante el análisis sociodemográfico de la población objetivo dentro del área de cobertura de los espacios deportivos que la componen para determinar la rentabilidad del servicio teniendo en cuenta la estimación de usuarios que acogerá el Campo Municipal de Golf Torre de Hércules.

II.2. ANÁLISIS DE LA REALIDAD

Mediante este análisis se pretende conocer a fondo la realidad del municipio A Coruña y alrededores, tanto en lo que respecta a la población como a los hábitos y usos deportivos y culturales del municipio.

II.2.1. ANÁLISIS DEMOGRÁFICO

Tal y como se observa en la siguiente pirámide de población, la distribución por edades de la población de A Coruña se compone, mayormente, de estructura familiar con progenitores en edad media e hijos en adolescencia:



Población total del municipio: 249.255

Población hombres: 115.426

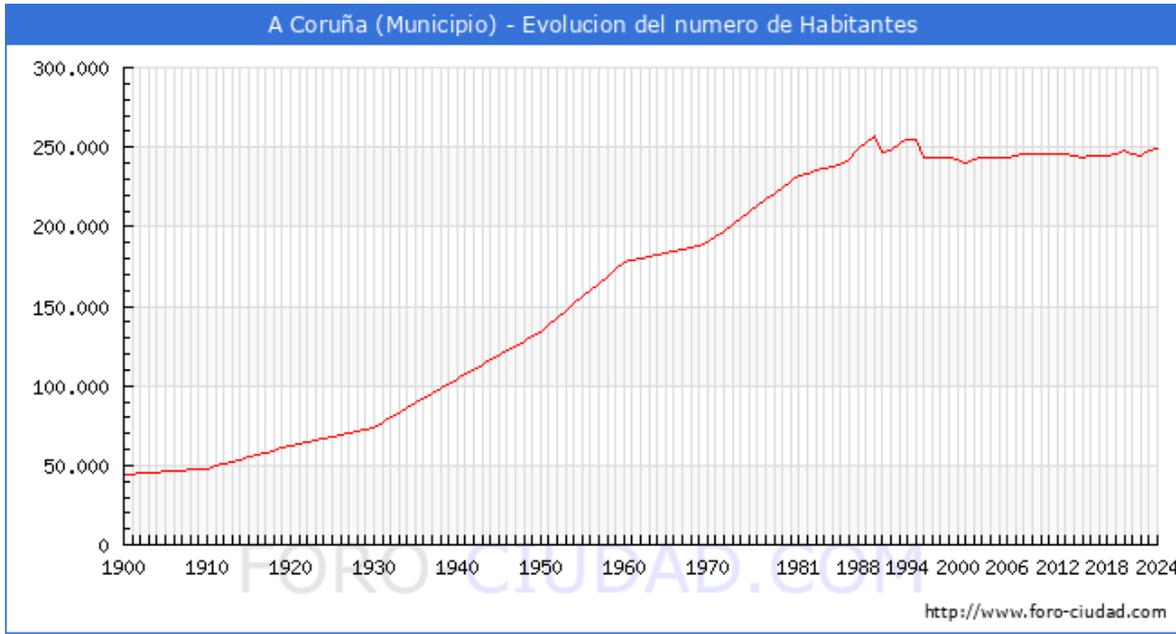
Población mujeres: 133.829



Concello da Coruña

La media de edad de los habitantes de A Coruña es de 46,92 años, 1,08 años mas que hace un lustro que era de 45,84 años.

Segun los datos publicados por el INE a 1 de Enero de 2024 el número de habitantes en A Coruña capital es de 249.255, 1.879 habitantes mas que el en el año 2023. En el grafico siguiente se puede ver cuantos habitantes tiene A Coruña a lo largo de los años.



Respecto a la distribución espacial, el municipio de A Coruña está compuesto por los siguientes núcleos poblacionales:

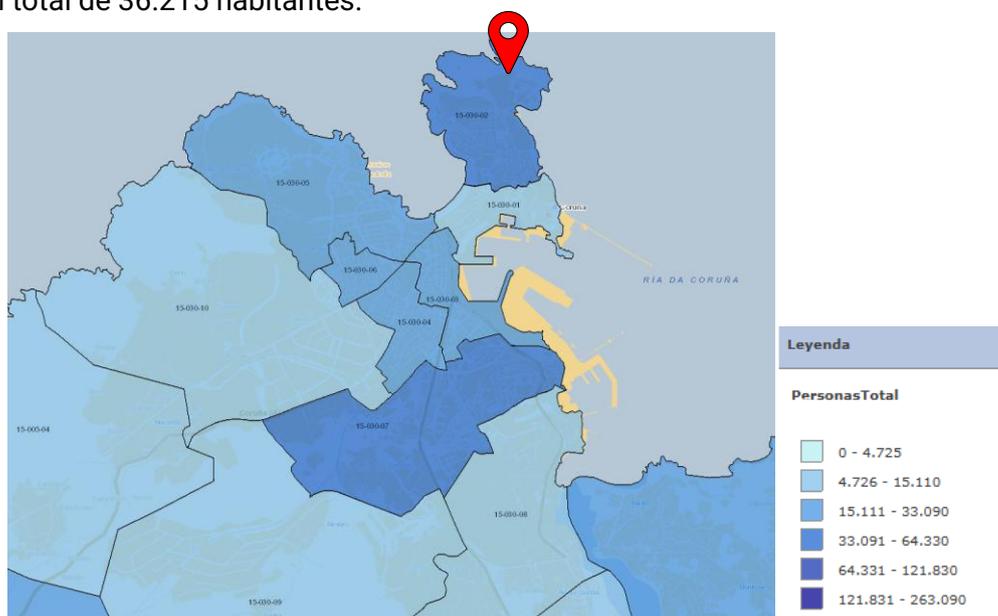
<i>Unidad Poblacional</i>	<i>Población Total</i>	<i>Hombres</i>	<i>Mujeres</i>
00000 CORUÑA (A)	249255	115426	133829
000100 CORUÑA (A)	213758	98101	115657
010000 ELVIÑA (SAN VICENTE DE)	17094	8416	8678
010100 CASTRO DE ELVIÑA	498	264	234
010200 SAN VICENTE DE ELVIÑA	604	291	313
010300 FEÁNS	1278	642	636
010400 FONTAÍÑA	60	27	33
010500 MESOIRO	8376	4164	4212
010600 PALAVEA	1511	718	793
010700 PASAJE AL BURGO	127	56	71
010800 PEDRALONGA	612	301	311
010900 PEDRO FERNÁNDEZ	195	97	98
011000 PEÑARREDONDA	255	120	135
011200 RÍO DE QUINTAS	436	213	223
011300 SANTA GEMA	694	331	363
011400 VIO	24	10	14
011500 ZAPATEIRA	2424	1182	1242
020000 OZA (SANTA MARÍA DE)	6727	3166	3561
020200 CASABLANCA	22	10	12
020300 CASANOVA DE EIRÍS	3011	1421	1590
020400 CASTAÑO DE EIRÍS	52	12	40
020500 CERNADAS (LAS)	268	127	141



Concello da Coruña

020700	CURRAMONTES	693	329	364
020800	EIRÍS DE ABAJO	104	46	58
020900	EIRÍS DE ARRIBA	292	140	152
021300	MADOSA (LA)	61	31	30
021400	MONSERRAT	1448	672	776
021500	MONTE MERO	15	8	7
021700	JUBIAS (LAS)	761	370	391
040000	VIÑAS (SAN CRISTÓBAL DAS)	8505	4061	4444
040200	BIRLOQUE (EL)	1822	856	966
040300	CABANA (LA)	1160	567	593
040400	CANCES	165	80	85
040600	FONTENOVA	11	5	6
040800	MARTINETE	1096	522	574
040900	MOURA (LA)	39	19	20
041200	SAN CRISTÓBAL DAS VIÑAS	107	55	52
041300	SAN JOSÉ	3	1	2
041600	SOMESO	1057	520	537
041800	GRELA (LA)	2879	1357	1522
041900	SILVA (LA)	166	79	87
050000	VISMA (SAN PEDRO DE)	3171	1682	1489
050100	BENS	128	58	70
050400	COMEANDA	89	31	58
050900	GRAMELA	1	1	0
051200	MAZAÍDO	121	97	24
051300	NOSTIÁN	50	26	24
051600	PENA MOA	76	36	40
051700	PORTIÑO (EL)	542	261	281
052000	ROSALES (LOS)	N.E.	N.E.	N.E.
052100	SAN PEDRO DE VISMA	2164	1172	992

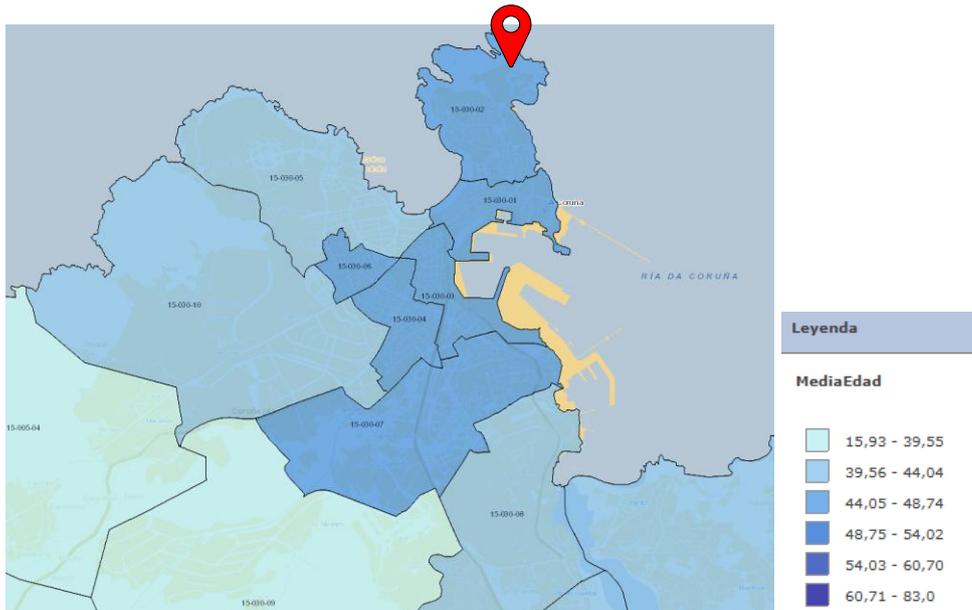
Actualmente la densidad de población en A Coruña es de 6.466,6 habitantes por kilómetro cuadrado. Su densidad, con respecto a la superficie, se presenta a continuación por secciones censales, siendo la zona de la instalación una de las más densas del municipio con un total de 36.215 habitantes:





El Campo Municipal de Golf Torre de Hércules se encuentra ubicado en una zona de desarrollo con densidad poblacional alta. Esto afectará al cálculo de la demanda de usos ya que la densidad de población puede maximizar su uso y beneficios, contribuyendo al bienestar económico, social y ambiental de la comunidad.

Respecto a la distribución de la población en función de la edad, se presenta el siguiente mapa:



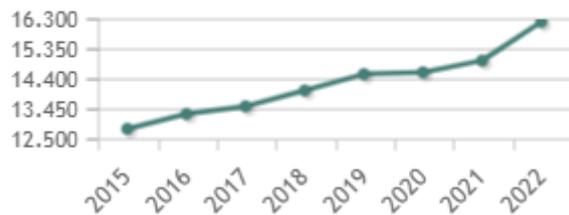
Se observa que, la zona que circunda a la instalación tiene la población de edad media-alta, lo cual redundará positivamente en la estimación del público objetivo ya que es la población más común en la práctica del golf.

II.2.2. ANÁLISIS DE NIVEL DE VIDA

En este apartado se van a analizar distintos indicadores económicos que esclarecerán el nivel de vida que tienen los habitantes de A Coruña, lo cual afectará directamente al estudio de viabilidad.

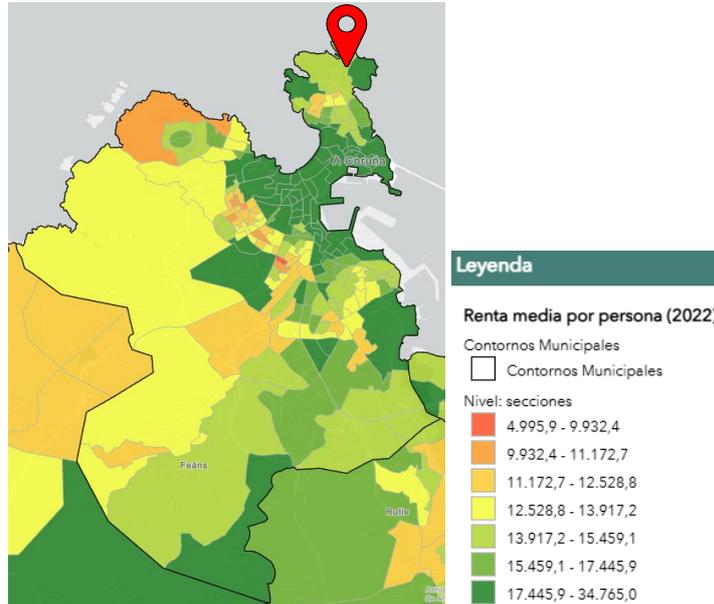
La renta media neta en el municipio de A Coruña se situó en 16.190 euros en los últimos datos del INE (2022). Esta tabla muestra la evolución, que continúa en crecimiento.

Fecha: 2022
Dato: 16.190 €



La renta media neta en el municipio de A Coruña se sitúa como una de las más altas de la provincia, entre las tres primeras, y la cuarta a nivel de la comunidad autónoma.

A continuación, se presenta un mapa del municipio con la distribución por zonas del municipio en función de la renta media, mostrando valores medio-altos en la zona en la que se localiza la instalación deportiva:



Según los últimos datos publicados por el SEPE, el número total de parados en el municipio es de 12.637, de los cuales 5.506 son hombres y 7.131 mujeres.

Las personas mayores de 45 años con 7.627 parados son el grupo de edad más afectado por el paro, seguido de los que se encuentran entre 25 y 44 años con 4.552 parados, el grupo menos numeroso son los menores de 25 años con 458 parados.

Por sectores, se aprecia que en el sector servicios es donde mayor número de parados existe en el municipio con 9.644 personas, seguido de las personas sin empleo anterior con 1.411 parados, la industria con 725 parados, la construcción con 716 parados y por último la agricultura con 141 parados.

Febrero 2025	Total Parados	Variación			
		Mensual		Anual	
		Absoluta	Relativa	Absoluta	Relativa
Total	12637	+21	0,17 %	-901	-6,66 %
HOMBRES	5506	-12	-0,22 %	-433	-7,29 %
MUJERES	7131	+33	0,48 %	-468	-6,16 %
MEÑORES DE 25 AÑOS:	458	0	0 %	-89	-16,27 %
HOMBRES	248	+13	5,53 %	-40	-13,89 %
MUJERES	210	-13	-5,83 %	-49	-18,02 %
ENTRE 25 Y 44 AÑOS	4552	+20	0,44 %	-274	-5,68 %
HOMBRES	1905	+129289	6,549,59 %	-131	-6,25 %
MUJERES	2587	+29	1,13 %	-143	-5,24 %
MAYORES DE 45 AÑOS	7627	+1	0,01 %	-538	-6,59 %
HOMBRES	3293	-16	-0,48 %	-262	-7,37 %
MUJERES	4334	+17	0,39 %	-276	-5,69 %
SECTOR:					
AGRICULTURA	141	-4	-2,76 %	-37	-20,79 %
INDUSTRIA	725	-5	-0,68 %	-130	-15,20 %
CONSTRUCCIÓN	716	-32	-4,28 %	-97	-11,93 %
SERVICIOS	9644	+23	0,24 %	-584	-5,71 %
SIN EMPLEO ANTERIOR	1411	+39	2,84 %	-53	-3,62 %

II.2.3 ENTIDADES DEPORTIVAS Y GOLF

La práctica del golf en Galicia, según los últimos datos oficiales de la Federación Gallega de Golf (FGG) correspondientes a diciembre de 2024, muestra un total de 12.633 licencias federativas, de las cuales 9.063 pertenecen a hombres y 3.570 a mujeres. Este volumen evidencia una comunidad consolidada y en crecimiento, con una base importante de jugadores distribuidos en las cuatro provincias gallegas, aunque con una especial concentración en la provincia de A Coruña.

Distribución provincial de licencias federativas

- A Coruña: 6.216 licencias (aproximadamente el 49,2% del total gallego)
- Pontevedra: 3.776 licencias (29,9%)



Concello da Coruña

- Ourense: 697 licencias (5,5%)
- Lugo: 620 licencias (4,9%)
- Independientes (sin club): 1.324 licencias (10,5%)

La provincia de A Coruña lidera claramente la práctica del golf en Galicia, tanto por número de jugadores como por número de clubes federados. Esta concentración hace especialmente relevante el análisis del potencial de uso del Campo Municipal de Golf de la Torre en el municipio de A Coruña.

Clubes más relevantes en el área de influencia

Dentro del área coruñesa, destaca especialmente el Club de Golf La Coruña (RCG La Coruña - GC02), con 1.808 licencias federadas, y el Campo Municipal de Golf Torre Hércules (CMG Torre Hércules - GC20), que cuenta con 898 licencias. Ambos clubes representan el núcleo más significativo de actividad golfística en el entorno inmediato de la ciudad. Además, clubes cercanos como el Hércules C.G. (671 licencias), Val de Rois (496 licencias) y Miño Artabro (319 licencias) refuerzan el tejido golfístico comarcal.

El papel del Campo Municipal de Golf de la Torre

El Campo Municipal de Golf de la Torre se configura como una infraestructura clave para democratizar el acceso a este deporte en el municipio. Sus 898 licencias activas muestran una masa social relevante, aunque con margen de crecimiento en comparación con clubes privados como el RCG La Coruña. Su carácter municipal, junto con una política de precios más accesibles, lo convierte en una herramienta estratégica para:

- Captar nuevos usuarios, especialmente entre jóvenes y personas sin vinculación previa a clubes tradicionales.
- Ofrecer un espacio de iniciación y formación deportiva, gracias a su proximidad, accesibilidad y menor barrera económica.
- Atraer a clubes escolares, asociaciones deportivas y personas adultas en programas municipales de envejecimiento activo.

Además, cabe destacar que la oferta del campo municipal puede ser complementaria al resto de instalaciones, configurando un ecosistema diverso que abarca desde la iniciación al alto rendimiento amateur.

Potencial de crecimiento

A nivel regional, Galicia cuenta con una ratio aproximada de 4,6 licencias por cada 1.000 habitantes, muy por debajo de comunidades como Madrid, Cataluña o Andalucía. Esto implica que existe un amplio margen para fomentar la práctica del golf, sobre todo si se promueve desde lo público. En este sentido, el Campo Municipal de Golf de la Torre tiene una posición estratégica para contribuir al crecimiento del deporte, aprovechando:

- Su ubicación urbana y accesibilidad.
- Las sinergias con programas escolares y municipales.
- La promoción de actividades deportivas para todos los públicos.



LICENCIAS FEDERACIÓN GALLEGA DE GOLF																								
LICENCIAS F.G.G A 31/12/2024		MAYOR				SENIOR				JÚNIOR		CADETE		INFANTIL		ALEVIN		BENJAM		PRO		TOTAL		TOTAL
CLUBES		HOMBRES		MUJERES		HOMBRES		MUJERES		MASC	FEM	MASC	FEM	MASC	FEM	MASC	FEM	MASC	FEM	MASC	FEM	MASC	FEM	
		C/H	S/H	C/H	S/H	C/H	S/H	C/H	S/H															
INDEPENDIENTE GC00		303	50	65	19	570	50	142	24	26	5	12	1	12	8	13	6	10	3	5	0	1.051	273	1.324
R.C.G. LA CORUÑA	GC02	328	36	153	24	453	18	221	12	80	59	32	47	28	38	36	42	102	87	11	1	1.124	684	1.808
C.M.G. TORRE HÉRCULES	GC20	233	4	55	2	388	3	146	2	10	8	8	4	11	0	12	0	8	3	1	0	678	220	898
R.A.C. SANTIAGO	GC03	112	48	32	35	218	58	100	38	19	12	9	8	15	10	20	11	26	9	3	1	528	256	784
HÉRCULES C.G.	GC54	131	2	32	3	358	5	87	4	12	5	6	3	6	4	4	3	2	1	3	0	529	142	671
C.G. VAL DE ROIS	GC08	82	9	27	3	206	14	72	5	23	8	7	2	4	5	7	2	12	5	3	0	367	129	496
MIÑO C.G. ARTABRO	GC63	49	5	21	0	133	3	58	1	7	3	5	0	8	2	4	1	4	13	2	0	220	99	319
GOLF DE XAZ	GC67	37	1	31	3	97	4	42	3	16	7	7	2	9	6	5	5	17	12	0	0	193	111	304
C.G. CAMPOMAR	GC06	70	2	7	1	144	4	43	0	7	8	1	1	1	3	2	1	0	0	1	0	232	64	296
BARBANZA PITCH&PUTT	GC61	57	1	15	1	86	1	17	1	5	7	7	4	6	5	8	4	15	4	1	0	187	58	245
C.G. PADERNE	GC59	39	6	18	3	79	12	28	3	8	1	4	0	2	5	8	4	7	6	0	0	165	68	233
TAMBRE GOLF	GC66	32	2	4	0	49	2	17	0	2	0	1	0	1	0	0	0	4	0	0	0	93	21	114
COMPOSTELA PITCH&PUTT	GC68	19	0	2	0	18	3	5	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	41	7	48
PROVINCIA A CORUÑA		1.189	116	397	75	2.229	127	836	69	190	118	87	71	91	78	106	73	197	140	25	2	4.357	1.859	6.216
C.G. LUGO	GC53	49	6	17	6	142	11	36	8	9	6	4	4	5	2	6	5	7	1	0	1	239	86	325
G.B. AUGAS SANTAS	GC14	20	2	3	1	78	3	16	2	2	1	0	0	2	0	0	0	0	0	1	0	108	23	131
C.G. RIO CABE	GC57	21	1	3	0	60	0	7	0	3	1	1	0	0	0	0	0	3	1	0	0	89	12	101
C.G. EL PILAR-SARRIA	GC15	13	0	2	0	24	1	5	1	2	0	5	1	2	0	0	1	5	1	0	0	52	11	63
PROVINCIA LUGO		103	9	25	7	304	15	64	11	16	8	10	5	9	2	6	6	15	3	1	1	488	132	620
REAL MONTEALEGRE C.G.	GC07	115	7	39	5	266	10	85	6	10	5	12	4	12	7	14	5	9	12	2	0	457	168	625
C.G. ORENSE	GC04	10	3	4	0	45	4	5	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	62	10	72
PROVINCIA OURENSE		125	10	43	5	311	14	90	7	10	5	12	4	12	7	14	5	9	12	2	0	519	178	697
C.G. CHAN DO FENTO	GC05	179	81	34	41	411	67	108	42	16	9	22	7	20	8	16	12	32	13	2	0	846	274	1.120
R.A.C. VIGO	GC01	128	24	50	17	249	19	110	18	23	13	21	7	17	7	13	12	22	14	5	0	521	248	769
GOLF RIA VIGO	GC55	110	50	32	29	273	45	124	19	11	5	11	7	6	6	7	8	10	3	4	0	527	233	760
R.C.G. LA TOJA	GC51	111	13	76	11	170	6	110	10	28	23	12	6	18	6	14	10	16	20	2	0	390	272	662
G.B. MONDARIZ	GC10	92	17	12	2	218	27	62	12	3	6	1	4	1	0	2	2	2	1	1	0	364	101	465
PROVINCIA PONTEVEDRA		620	185	204	100	1.321	164	514	101	81	56	67	31	62	27	52	44	82	51	14	0	2.648	1.128	3.776
TOTAL GALICIA		2.340	370	734	206	4.735	370	1.646	212	323	192	188	112	186	122	191	134	313	209	47	3	9.063	3.570	12.633

II.3. ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

La presencia de múltiples campos de golf en el entorno metropolitano de A Coruña configura un ecosistema competitivo diverso y consolidado, en el que conviven clubes privados, instalaciones residenciales y campos de carácter municipal. En este contexto, resulta fundamental analizar el posicionamiento del Campo Municipal de Golf de la Torre en relación con otras instalaciones cercanas, identificando tanto las posibles sinergias como los factores diferenciales que pueden condicionar la captación y fidelización de usuarios. Este análisis permite valorar con mayor precisión el papel que desempeña el campo municipal como puerta de entrada al golf en la ciudad y como complemento a la oferta existente.

II.3.1. PRINCIPALES CAMPOS EN PROXIMIDAD

En el área metropolitana de A Coruña existen los siguientes campos relevantes:

- Real Club de Golf de La Coruña (Zapateira).
- Hércules Club de Golf (Arteixo).
- Golf Xaz (Oleiros).
- Miño Club de Golf Ártabro.
- Club de Golf Campomar (Narón).
- Otros campos cercanos: Val de Rois, Paderne, Tambre Golf, Compostela Pitch & Putt, aunque con menor impacto directo.



Campo / Club	Carácter	Nº de hoyos	Nivel de acceso	Puntos fuertes	Elementos competitivos frente a Torre
Real Club de Golf de La Coruña	Club privado	18	Restringido (socio)	Historia, torneos, calidad, servicios	Alta exigencia técnica y precio
Hércules Club de Golf	Club privado	18	Accesible & escuela	Localización, entorno, formación	Mayor recorrido, experiencia mayor
Golf Xaz	Club residencial	18	Accesible	Instalaciones deportivas integradas	Versatilidad y oferta no solo golf
Miño Club de Golf Ártabro	Club priv-visita	18	Abierto	Naturaleza, torneo y reciente subvención	Alejamiento logístico, entorno rural
Club de Golf Campomar	Club de 9 hoyos	9	Muy accesible	Partidas rápidas, entorno natural	Menor complejidad técnica, tamaño
Municipal Torre de Hércules	Público / Municipal	Pitch & Putt 9 hoyos	Muy accesible	Acceso inmediato, precios bajos, iniciación urbana	Fácil inicio, menor recorrido competitivo

II.3.2. INFLUENCIA SOBRE EL CAMPO MUNICIPAL TORRE DE HÉRCULES

La existencia de numerosos campos de golf en los alrededores de A Coruña ejerce una influencia directa sobre la dinámica de uso y el perfil de usuarios del Campo Municipal de Golf Torre de Hércules. Analizar esta influencia resulta clave para entender su posicionamiento dentro del sistema deportivo local, su capacidad para captar nuevos jugadores y su papel como instalación accesible y formativa frente a la oferta de clubes privados y residenciales. A continuación, se detallan los principales factores que condicionan su funcionamiento y proyección futura.

1. **Complemento local a clubes privados:** su condición municipal lo hace una opción de entrada al golf, ideal para principiantes, niños, cursos de iniciación o jugadores ocasionales interesados en probar el deporte antes de comprometerse con clubes privados.
2. **Ventaja competitiva en precio y accesibilidad:** con tarifas muy bajas (~12 € por 9 hoyos) comparado con 40-150€ en otros campos, resulta atractivo para quienes buscan practicar sin barreras económicas.
3. **Sinergia con programas formativos:** permite canalizar potenciales usuarios hacia escuelas deportivas municipales. Si se coordinan con clubes mayores, puede actuar como rampa de acceso para captar nuevos usuarios.
4. **Limitaciones técnicas y perfil:** al tratarse de un campo de par 3 de 9 hoyos, no es adecuado para quien busca experiencia completa de 18 hoyos o un recorrido más técnico, lo que hace que muchos usuarios eventualmente migren a clubes como La Coruña, Hércules o Xaz.
5. **Fidelización y retención:** su proximidad urbana y bajos costes favorecen la repetición frecuente, pero será fundamental ofrecer incentivos (torneos municipales, bonos, eventos sociales) para que parte de ese flujo derive hacia licencias federativas o clubes.

II.3.3. IMPACTO Y POSICIONAMIENTO

El Campo Municipal de Golf de la Torre ocupa un nicho estratégico en la oferta golfística local: es el punto de entrada más accesible para nuevos jugadores en A Coruña. Su competencia directa con campos privados se da sobre todo en ámbitos distintos: los campos de 18 hoyos ofrecen calidad, desafío técnico y experiencia completa, mientras que el Campo Municipal de Golf de La Torre ofrece accesibilidad, formación y comunidad.

Para ampliar su influencia, sería recomendable:

- Potenciar convenios con clubes privados para flujo conjunto de alumnos, los cuales deben ser autorizados por la administración.
- Organizar actividades propias (torneos municipales, clases infantiles, escuela de verano).
- Mejorar visibilidad local como punto de partida para nuevos jugadores.
- Fomentar la migración progresiva hacia licencias y clubes federados



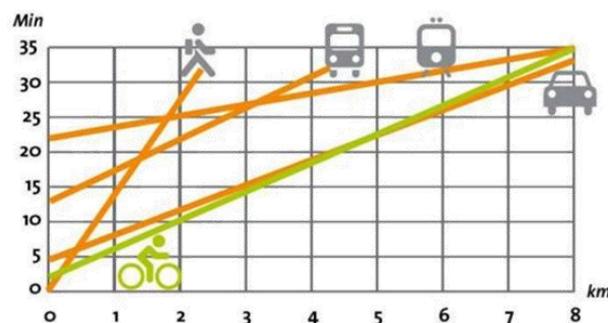
II.4. ESTABLECIMIENTO DEL ÁREA DE DEMANDA

Para determinar la población a la que puede dar cabida cada instalación deportiva del estudio es preciso determinar el área de influencia que, a su vez, estará categorizado en diferentes subáreas en función de la cercanía a la misma o de la accesibilidad con vehículo.

II.4.1. GEOLOCALIZACIÓN DE LAS INSTALACIONES DEPORTIVAS

Con los objetivos propuestos en el Estudio Económico, se ha considerado necesario el análisis territorial que implica la propuesta de añadir la variable de localización, es necesario integrar una metodología que permita integrar y gestionar toda la información generada por el presente documento.

Con accesibilidad territorial se puede entender la mayor o menor facilidad de acceso que un punto sobre el territorio puede tener hacia cada una de las instalaciones deportivas. Se debe tener en cuenta que, estas áreas generadas van a variar en función del modo de transporte que se use, ya que la distancia y el tiempo para recorrerla variará de un modo a otro.



Esta accesibilidad se medirá como el tiempo de desplazamiento de una persona, según un modo de transporte elegido, por el camino más corto hacia la instalación más próxima.

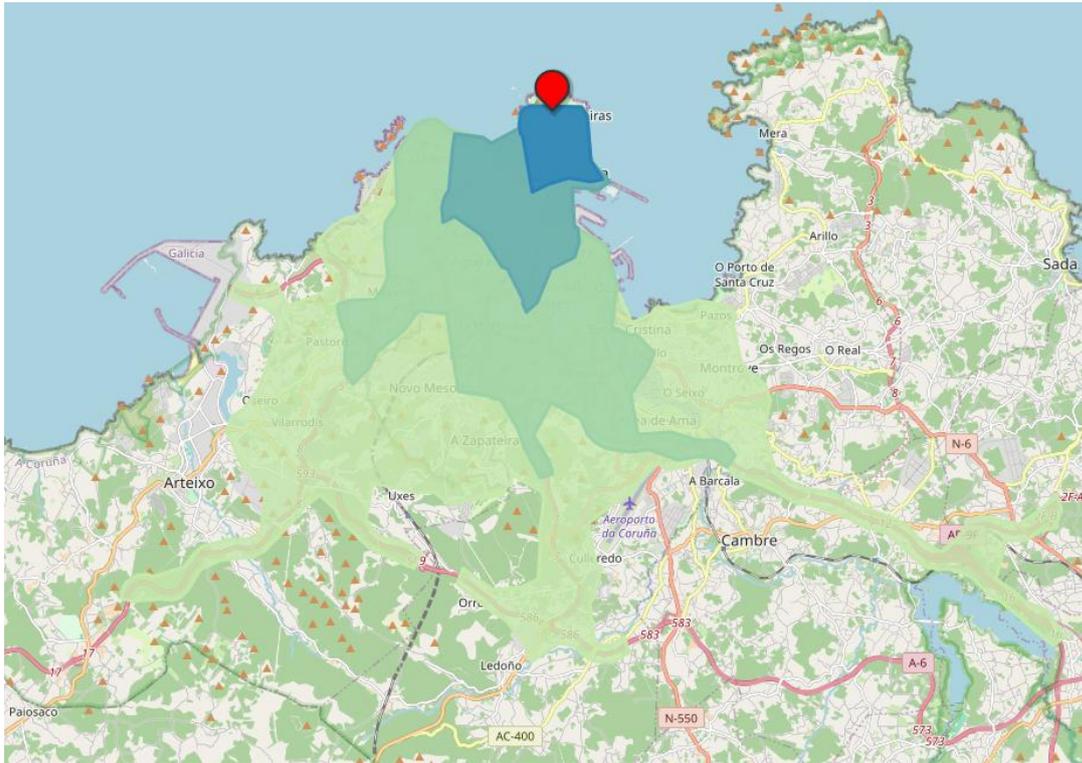
II.4.2. ÁREAS DE ALCANCE Y POBLACIÓN CUBIERTA

Para calcular el área de influencia se utiliza una cobertura que, colocando en el acceso principal de la instalación deportiva, permite ver de forma muy rápida el área de influencia y por lo tanto las secciones censales o núcleos poblacionales a satisfacer.

La distribución de estas áreas de influencia permitirá un análisis multivariable en la determinación de déficit de los espacios deportivos.

En las siguientes páginas se presentan las áreas de influencia determinadas por la instalación deportiva analizada con la representación de las isocronas a 20 minutos, en vehículo, con polígono y con capa de base OpenStreetMap.

Respecto al alcance de su área de influencia se presenta en siguiente mapa de isócronas el alcance de la instalación dividido en subáreas por tramos de 5 minutos de diferencia en el desplazamiento:



Para determinar la población a la que puede dar cabida la instalación es preciso determinar el área de influencia que, a su vez, estará categorizado en diferentes subáreas en función de la cercanía a la misma o de la accesibilidad con vehículo.

Así, se distinguen cuatro tipos de subáreas de demanda:

Desplazamiento	Subáreas	Distancia medida en tiempo de desplazamiento
Desplazamiento en vehículo	Subárea 1	0-5 minutos
	Subárea 2	5-10 minutos
	Subárea 3	10-15 minutos
	Subárea 4	15-20 minutos

Esta herramienta determina el número de habitantes que alcanza cada subárea, pudiendo así determinar la población que se encuentra dentro del área de influencia de la instalación, siendo este el público potencial:

SUBAREAS	DESPLAZAMIENTO	POBLACIÓN
Subárea 1	0-5 minutos	37.076
Subárea 2	5-10 minutos	118.602
Subárea 3	10-15 minutos	100.583
Subárea 4	15-20 minutos	40.364
TOTAL		296.625



II.5. ESTIMACIÓN DE USUARIOS

El cálculo de la estimación de usuarios para una instalación deportiva se basa en la aplicación de diferentes niveles de penetración sobre la población existente dentro del área de cobertura de la instalación. Este análisis permite obtener una aproximación fundamentada sobre la demanda esperada de los servicios ofrecidos, considerando diversos factores que influyen en la captación de usuarios.

II.5.1. PÚBLICO POTENCIAL

El primer nivel de análisis corresponde al público potencial, que se define como la población residente en el área de cobertura de la instalación y que puede estar interesada en la oferta deportiva. Para determinar este grupo, se aplican los siguientes índices de corrección sobre la población total:

- **Porcentaje de la población que practica golf:** se estima el número de personas interesadas específicamente en esta modalidad deportiva (Anuario de Estadísticas Deportivas 2024, Ministerio de Educación, Formación Profesional y Deportes).
- **Competencia de otras actividades deportivas:** se analiza la presencia de disciplinas alternativas que puedan captar a potenciales usuarios de la instalación, pero que no sean ofrecidas en la misma.

II.5.2. PÚBLICO OBJETIVO

A partir del público potencial identificado, se establece el público objetivo, que representa a aquellos individuos que, además de tener interés en la oferta deportiva, están dispuestos a acudir específicamente a esta instalación. Para determinarlo, se consideran los siguientes factores:

- **Competencia con otras instalaciones deportivas:** se analiza la existencia de otros centros que ofrezcan servicios similares dentro del área de influencia.
- **Distancia al centro:** se evalúa el impacto de la ubicación de la instalación en la decisión de los usuarios de desplazarse hasta ella.

II.5.3. ESTIMACIÓN DE USUARIOS

Finalmente, se estima el número de usuarios que efectivamente utilizarán los servicios de la instalación. Para ello, se aplica un índice de penetración sobre el público objetivo, lo que permite definir las posibles ventas en distintos escenarios:

- **Escenario pesimista:** representa una baja captación de usuarios debido a factores como competencia elevada, baja accesibilidad o menor interés en la oferta.
- **Escenario realista:** considera un nivel de captación moderado basado en experiencias previas y en la demanda promedio de instalaciones similares.
- **Escenario optimista:** refleja un alto nivel de penetración en el público objetivo, con una mayor atracción y fidelización de usuarios.



Este índice de penetración es clave para evaluar la capacidad de la instalación de convertir a su público objetivo en usuarios efectivos, proporcionando una media estimada de usuarios mensuales que permitirá la planificación operativa y financiera del centro deportivo.

II.5.4. HIPÓTESIS DE ESTIMACIÓN DE USUARIOS

Se presenta a continuación los cálculos realizados para la hipótesis de estimación de usuarios que albergará la instalación deportiva en estudio:

HIPÓTESIS DE ESTIMACIÓN DE USUARIOS									
POBLACIÓN CUBIERTA	Subárea 1		Subárea 2		Subárea 3		Subárea 4		TOTAL
	37.076		118.602		100.583		40.364		296.625
PÚBLICO POTENCIAL	Subárea 1		Subárea 2		Subárea 3		Subárea 4		TOTAL
<i>Indicador de corrección</i>									
Modalidad golf	1,2%	445	1,2%	1423	1,2%	1207	1,2%	484	3560
Competencia otras act. deportivas	95%	423	95%	1352	95%	1147	95%	460	3382
Subtotal Público Potencial	423		1352		1147		460		3382
PÚBLICO OBJETIVO	Subárea 1		Subárea 2		Subárea 3		Subárea 4		TOTAL
<i>Indicador de corrección</i>									
Competencia otras inst. deportivas	95%	402	85%	1149	75%	860	50%	230	2411
Distancia	100%	402	75%	862	70%	602	60%	138	1865
Subtotal Público Objetivo	402		862		602		138		2004
ESTIMACIÓN DE USUARIOS	PESIMISTA		REALISTA		OPTIMISTA				
<i>Índice de penetración</i>	70%		80%		90%				
Público Objetivo captado (usuarios)	1402		1603		1803				

Será sobre el escenario realista de estimación de usuarios sobre el que se llevará a cabo los siguientes apartados del estudio, con un total de **1.603 usuarios** anuales que harán uso de los distintos servicios ofertados, entre los que se encuentran abonados, cursillistas y entradas puntuales.

La estimación de usuarios realizada se ha planteado con criterios prudentes, considerando la demanda estable de abonados y usuarios locales. No obstante, esta cifra puede fluctuar positivamente en determinados periodos del año, coincidiendo con los meses de mayor afluencia turística en la ciudad de A Coruña, cuando se incrementa el número de visitantes que buscan actividades deportivas y de ocio al aire libre. Este factor estacional puede traducirse en un aumento puntual de usuarios no recurrentes, especialmente entre turistas nacionales y extranjeros que eligen el campo de golf como complemento a su estancia, aportando así un valor añadido a la explotación y una mayor dinamización del servicio durante la temporada alta.

II.6. PREVISIONES SOBRE LA INCIDENCIA ECONÓMICA Y SOCIAL

El Campo Municipal de Golf Torre de Hércules supone una incidencia positiva para el municipio, tanto en la eficiencia en la gestión del servicio, como para la generación y mantenimiento de empleo desde un punto de vista social, además de permitir la práctica de la actividad deportiva, tanto desde el punto de vista de aprendizaje como de práctica habitual de deportes.



Este impacto positivo recae principalmente sobre los aspectos que se relacionan a continuación:

II.6.1. EN CLAVE ECONÓMICA

- La generación de empleo directo e indirecto en la ejecución de las obras y en la explotación del servicio, así como en la adquisición de material y equipamiento asociado a la explotación.
- La actividad inducida en empresas relacionadas con las actividades del complejo inmobiliario, tales como empresas de reparaciones y conservación, empresas de desratización y control de plagas, empresas de mantenimiento, etc.
- La actividad económica de la zona con una notable ampliación de su oferta comercial y de servicio acorde con el elevado flujo diario en la zona de personas usuarias de la instalación deportiva.
- La llamada a nuevas inversiones en infraestructuras y servicio como consecuencia de la activación económica de la zona y el incremento del consumo.
- Ahorro de tiempo a los/as usuarios/as por la reorganización de la oferta deportiva y de los aspectos administrativos necesarios para la práctica del deporte en las instalaciones.

II.6.2. EN CLAVE MUNICIPAL

- Mejora de los servicios, mejora de la información facilitada al usuario, etc.
- Ahorro de gastos municipales a través de la ganancia de eficiencia que supone la economía de escala.
- El incremento del patrimonio público municipal, pues el bien, en este caso la obra, revierte sin coste a la propia administración a la finalización del contrato, sin derecho a indemnización alguna por este concepto a favor de la entidad concesionaria, que deberá entregarla en perfecto estado de funcionamiento y con todas sus obras, materiales, dependientes, bienes muebles e inmuebles y demás elementos de la concesión, perfectamente conservados y con capacidad de prestar el servicio.

II.6.3. EN CLAVE DE SALUD

- La mejora de la salud ciudadana. El sedentarismo es el origen de más del 80% de las enfermedades que podemos encontrar en una sociedad desarrollada. Esto contrastado por estudios de las mejores universidades del mundo, que la práctica de ejercicio físico reduce el riesgo de padecer cualquier enfermedad y especialmente aquellas relacionadas con el sistema cardiovascular y la obesidad. Pero el deporte no solo supone una mejora del estado físico, también tiene un indudable efecto en la salud mental y estado psicológico, sobre la motivación y la proactividad, y ayudando al individuo en su autorrealización y proyección social.



- El ahorro en la sanidad pública. Contrastados los beneficios para la salud de la práctica habitual de ejercicio físico, se reduce el riesgo e incidencia de la enfermedad en las personas que lo practican. De este modo, si hay menos enfermedad, habrá menos necesidad de atención sanitaria y por tanto un menor coste en la prestación del servicio.

II.6.4. EN CLAVE SOCIAL

- Mayor oferta de ocio y esparcimiento ciudadano y familiar. El estado de bienestar nos conduce a disponer de un mayor tiempo de ocio y esto implica la necesidad de espacios destinados a este consumo. Un lugar donde todos los miembros de una familia pueden compartir tiempo y actividades, o espacio para el esparcimiento de los mayores donde pueden desarrollar hábitos de vida para vivir más y mejor, un lugar de confort para los padres que saben que sus hijos pueden estar ocupando su tiempo de ocio y diversión en un entorno saludable. Un lugar para vivir, convivir, integrarse y socializar.
- Mayor accesibilidad a servicios de calidad.
- Potenciación de los valores asociados al deporte. La práctica deportiva instala en la conciencia del deportista valores sociales que se preservan. Estos son la tolerancia, el esfuerzo, la solidaridad, la competitividad y el juego limpio. Valores que más allá del deporte permiten generar modelos de conducta individual que finalmente se traducen en una sociedad mejor.
- Homogeneización de la demanda.
- Mayor oferta de los servicios.
- Mejora de la calidad del servicio ofertado.
- Incremento de la práctica deportiva, así como de las actividades de ocio y familiares.
- Incremento de la participación ciudadana en las actividades deportivas que se organicen.
- Incremento de las actividades competitivas.
- Atracción de la población de otras localidades.
- Creación de puestos de trabajo.



Parte III: Concreciones de planes relativos a la gestión



III.1. PLAN GENERAL DE GESTIÓN

III.1.1. INTRODUCCIÓN

La gestión del Campo Municipal de Golf Torre de Hércules constituye una oportunidad para poner en valor una infraestructura deportiva singular, de titularidad pública, orientada tanto a la promoción de la actividad física como al desarrollo de la práctica deportiva especializada en golf. Desde una perspectiva integral, la propuesta de gestión se concibe como un servicio de interés general que, además de garantizar el uso y mantenimiento adecuados del equipamiento, permita maximizar su aprovechamiento social, técnico y económico.

El modelo de gestión planteado responde a una visión moderna, eficiente y sostenible de la gestión de instalaciones deportivas municipales, integrando los principios de:

- Satisfacción de la ciudadanía y atención personalizada a los usuarios.
- Mantenimiento técnico-legal conforme a normativa vigente.
- Optimización de los recursos materiales, humanos y financieros.
- Diversificación de la oferta de servicios deportivos y de valor añadido.
- Sostenibilidad ambiental, eficiencia energética y uso racional del espacio.
- Coordinación fluida con el Ayuntamiento y mecanismos de control de calidad.

En este sentido, el presente documento recoge una planificación detallada de los principales programas que estructurarán la actividad del contrato: el programa de actividades y servicios, el programa de mantenimiento y limpieza, el programa de atención a usuarios y la organización de los recursos humanos, todo ello bajo un enfoque orientado a resultados y al cumplimiento de los objetivos establecidos por el Concello da Coruña en los pliegos del contrato.

III.1.2. CRITERIOS DE UTILIZACIÓN

La utilización del Campo Municipal de Golf Torre de Hércules estará regida por criterios de eficiencia, equidad, sostenibilidad y fomento de la participación. La instalación, como infraestructura pública, deberá garantizar el acceso en condiciones de igualdad a los distintos segmentos de población, equilibrando el uso deportivo, recreativo, formativo y social del espacio.

Se definen los siguientes principios rectores de uso:

- **Prioridad del interés general:** se garantizará el uso de la instalación por parte de ciudadanos/as, asociaciones y entidades deportivas locales, sin perjuicio de la posibilidad de desarrollar actividades complementarias que generen valor añadido para la instalación y contribuyan a su sostenibilidad económica.
- **Accesibilidad y universalidad:** se promoverá el acceso a personas de todas las edades, niveles técnicos y capacidades, incluyendo la integración de programas específicos para personas mayores, personas con discapacidad o en situación de vulnerabilidad social.



- **Compatibilización de usos:** se organizarán los horarios y espacios de manera que permitan la convivencia de distintos tipos de uso: formación (escuelas de golf), práctica libre, competiciones, eventos promocionales y actividades de dinamización.
- **Optimización del uso:** se adoptarán medidas para maximizar la ocupación del campo y de las instalaciones auxiliares, evitando infrautilizaciones y promoviendo una gestión flexible en función de la demanda.
- **Uso responsable y preservación del entorno:** dada la localización y características del campo, se impulsarán campañas de concienciación para un uso respetuoso con las instalaciones, el entorno natural y las normas de convivencia.

Estos criterios serán desarrollados de manera transversal en el resto de los programas incluidos en esta propuesta de viabilidad, con el objetivo de asegurar una explotación técnica, económica y socialmente equilibrada del equipamiento.

El acceso por parte de los usuarios a los servicios disponibles en la instalación deportiva se realizará mediante:

- **Abonos.**
- **Entradas puntuales.**
- **Inscripción en cursos.**
- **Inscripción en competiciones.**

III.1.3. MODELO DE GESTIÓN

El modelo de gestión que se propone no solo responde a los requisitos establecidos por el Concello da Coruña, sino que se alinea con las políticas municipales en materia de promoción del deporte, salud y sostenibilidad ambiental. Además, garantiza el cumplimiento de las obligaciones establecidas en la Ley 9/2017, de Contratos del Sector Público, especialmente en lo relativo a la prestación eficiente de los servicios públicos y la transferencia efectiva del riesgo operacional.

La propuesta incide especialmente en:

- **La orientación a la ciudadanía,** con una oferta diversificada de actividades que responde a las necesidades detectadas por el propio Ayuntamiento y los usuarios habituales del campo.
- **La eficiencia operativa,** mediante la profesionalización del servicio, la digitalización de procesos y la implantación de sistemas de control de calidad y evaluación continua.
- **La sostenibilidad económica,** reduciendo la dependencia de aportaciones públicas a través de una planificación realista y escalonada de ingresos y gastos, y una política tarifaria acorde al mercado local.
- **La sostenibilidad medioambiental,** con planes de uso eficiente del agua, gestión de residuos y mantenimiento de zonas verdes bajo criterios de jardinería sostenible.

Este enfoque integral refuerza la viabilidad técnica del contrato, garantiza la calidad de los servicios prestados y asegura la máxima rentabilidad social del Campo Municipal de Golf Torre de Hércules.



III.2. PROGRAMA DE ACTIVIDADES Y SERVICIOS DEPORTIVOS

El presente programa constituye uno de los pilares fundamentales de la explotación del Campo Municipal de Golf Torre de Hércules. La planificación de actividades tiene como objetivo maximizar el uso de las instalaciones por parte de distintos perfiles de usuarios, fomentar la práctica del golf en la ciudadanía y asegurar la sostenibilidad social y económica del servicio.

El diseño de la oferta de servicios deportivos responde a criterios de accesibilidad, progresividad técnica, segmentación por niveles y franjas de edad, y dinamización del calendario deportivo anual. Además, se contempla la compatibilidad de las actividades formativas y competitivas con el uso libre del campo, de modo que se garantice un equilibrio entre el servicio público y el aprovechamiento deportivo especializado.

III.2.1. OBJETIVOS DEL PROGRAMA DEPORTIVO

El programa deportivo del Campo Municipal de Golf Torre de Hércules se diseña en coherencia con los objetivos del contrato de gestión y en consonancia con las políticas deportivas del Concello da Coruña. De este modo, los objetivos generales del programa son los siguientes:

- **Fomentar la práctica regular del golf** como actividad física saludable entre la ciudadanía, mediante una oferta diversificada y accesible.
- **Desarrollar una estructura formativa continua**, desde la iniciación hasta el perfeccionamiento, adaptada a los distintos perfiles de usuarios (edad, nivel, frecuencia de práctica).
- **Favorecer el acceso al golf en condiciones de igualdad**, incorporando programas orientados a la infancia, la juventud, personas mayores y colectivos específicos.
- **Impulsar la organización de eventos y competiciones** que posicionen al campo como espacio de referencia deportiva a nivel local y autonómico.
- **Promover la fidelización de usuarios** mediante actividades complementarias, clases individuales, bonos de uso y programas de atención personalizada.
- **Coordinar el calendario de actividades de manera eficiente**, garantizando la convivencia entre el uso libre del campo y el desarrollo de cursos, clases y eventos.

Estos objetivos se integran de forma transversal en todas las actividades planificadas y constituyen un eje estratégico para la sostenibilidad del proyecto.

III.2.2. OFERTA DE ACTIVIDADES Y SERVICIOS

Cursos municipales

Los cursos municipales son actividades dirigidas que se ofertan de forma periódica a través del sistema de inscripción pública. Están orientados a facilitar el acceso al golf a la población general y se imparten en grupos reducidos con planificación estructurada.

Características principales:

- Duración habitual de un trimestre por curso.
- Niveles diferenciados: iniciación, medio y avanzado.



<ul style="list-style-type: none">• Turnos disponibles en diferentes franjas horarias (mañana/tarde).• Grupos homogéneos por nivel técnico.• Organización según Bases Reguladoras Municipales.
Entrada puntual al campo de juego
Se permite el acceso al campo para juego libre mediante la adquisición de entradas puntuales.
Este servicio está destinado a usuarios con licencia federativa en vigor, respetando el reglamento de uso del campo y las normas de seguridad y convivencia establecidas.
Clases individuales
El servicio de clases individuales permite una atención personalizada a personas usuarias que deseen mejorar su técnica o iniciarse con un acompañamiento exclusivo. Serán impartidas por personal técnico titulado, con posibilidad de contratación puntual o mediante bonos de varias sesiones.
Características: <ul style="list-style-type: none">• Duración estándar: 45 a 60 minutos por sesión.• Adaptación del contenido técnico al perfil del alumno.• Programación flexible en función de la disponibilidad del campo y del técnico.• Servicio compatible con el uso de zonas de prácticas.
Cursos por edad y nivel
Además de los cursos municipales generales, se ofertarán cursos específicos por tramos de edad y nivel técnico, con especial atención a los siguientes colectivos:
<ul style="list-style-type: none">• Escuela infantil y juvenil (menores de 6 a 17 años): programas de iniciación y tecnificación deportiva con enfoque lúdico y progresivo. Adaptación metodológica en función del desarrollo madurativo.• Adultos (18-64 años): actividades estructuradas para usuarios principiantes y aficionados intermedios. Incorporación de sesiones prácticas en el campo.• Personas mayores (+65 años): programas adaptados a las capacidades funcionales y motivaciones de este colectivo, priorizando la seguridad, la socialización y la salud.
Competiciones
La organización de competiciones constituye una dimensión estratégica del programa deportivo, tanto por su valor técnico como por su potencial de dinamización y atracción de usuarios externos.
Se plantea una planificación de competiciones propia que incluirá: <ul style="list-style-type: none">• Torneos sociales.• Competiciones abiertas federadas y no federadas.• Torneos temáticos por edades o niveles.• Ligas internas de usuarios del campo.• Competiciones escolares y juveniles en coordinación con centros educativos.

III.2.3. HORARIOS DE APERTURA Y ACTIVIDADES

El Campo de Golf Torre de Hércules mantiene un horario de apertura amplio y continuado a lo largo de todo el año, con el objetivo de garantizar la máxima disponibilidad para las personas usuarias y favorecer la práctica deportiva en diferentes franjas horarias.

El horario general de funcionamiento es el siguiente:

- De lunes a domingo: de 08:00 a 22:00 horas.



Este horario se mantiene de forma ininterrumpida durante todo el año, con las siguientes excepciones en fechas señaladas:

- 24 y 31 de diciembre: apertura especial en horario reducido de 08:00 a 14:00 horas.
- 25 de diciembre (Navidad) y 1 de enero (Año Nuevo): el campo permanecerá cerrado al público durante toda la jornada.

Considerando estas particularidades, el número total de horas de apertura anual es de 5.066 horas.

III.3. PROGRAMA DE MANTENIMIENTO Y LIMPIEZA

La adecuada conservación y limpieza del Campo Municipal de Golf Torre de Hércules resulta esencial para garantizar la calidad de la experiencia deportiva, la seguridad de las personas usuarias y la preservación de la instalación a medio y largo plazo. El presente programa integra las actuaciones de mantenimiento preventivo, correctivo y de limpieza, tanto en las zonas de juego como en el edificio principal.

La planificación se basa en criterios técnicos, normativos y de eficiencia operativa, siguiendo estándares de calidad y referencias nacionales e internacionales en gestión de campos de golf, así como la normativa vigente en materia de prevención de riesgos laborales, higiene y seguridad.

III.3.1. MANTENIMIENTO DEL CAMPO DE GOLF

El mantenimiento del campo de golf comprenderá actuaciones específicas y diferenciadas por zona, teniendo en cuenta la estacionalidad, la climatología y las necesidades técnicas de cada superficie de juego.

3.1.1. Greens

- Siega diaria o en días alternos según estación (altura de corte recomendada 3-5 mm).
- Aireación y pinchados periódicos para favorecer la oxigenación y el drenaje.
- Recebado con arena calibrada tras aireaciones.
- Fertilización programada con productos autorizados, ajustada a análisis de suelo.
- Control de enfermedades fúngicas e insectos según Plan de Gestión Integrada de Plagas (RD 1311/2012).

3.1.2. Tees de salida

- Siega frecuente (2-3 veces por semana).
- Nivelación y reparación de impactos de bola.
- Resiembra periódica para garantizar densidad.
- Señalización y rotación de zonas de salida para preservar el césped.



3.1.3. Calles (fairways)

- Siega semanal o quincenal según crecimiento.
- Fertilización y control de malezas.
- Aireación anual y resiembra parcial en zonas deterioradas.

3.1.4. Rough y zonas naturales

- Corte periódico para controlar altura y densidad.
- Mantenimiento de lindes y bordes.
- Integración de zonas de vegetación autóctona para biodiversidad.

3.1.5. Bunkers

- Rastrillado diario y perfilado de bordes.
- Reposición periódica de arena de calidad homologada.
- Comprobación y reparación de drenajes internos.

3.1.6. Lagos y sistemas de riego

- Limpieza de vegetación y residuos.
- Revisión semanal de bombas, aspersores y conducciones.
- Control de calidad del agua.
- Ajuste de programación de riego según evapotranspiración y condiciones climáticas.

3.1.7. Zonas de prácticas

- Mantenimiento del césped y elementos de prácticas.
- Sustitución de redes y material dañado.
- Recogida, nivelación y reposición de bolas en la zona de approach y putting green.

III.3.2. MANTENIMIENTO DEL EDIFICIO PRINCIPAL

El edificio principal (que alberga recepción, oficina, almacén y vestuario) se someterá a un plan de mantenimiento preventivo y correctivo que abarque las instalaciones y acabados.

3.2.1. Instalaciones eléctricas e iluminación

- Revisión trimestral de cuadros, protecciones y cableado.
- Sustitución de luminarias defectuosas y promoción de iluminación LED de bajo consumo.
- Cumplimiento del Reglamento Electrotécnico para Baja Tensión (RD 842/2002).

3.2.2. Instalaciones de fontanería y saneamiento

- Revisión semestral de tuberías, grifería y sanitarios.
- Limpieza preventiva de desagües.



- Control de legionela según RD 487/2022, especialmente en vestuarios.

3.2.3. Climatización y ventilación

- Mantenimiento de equipos conforme a RITE (RD 1027/2007).
- Limpieza de filtros y conductos.
- Control de temperaturas y humedad.

3.2.4. Elementos constructivos

- Reparación de desperfectos en pavimentos, paredes y carpinterías.
- Pintura preventiva y correctiva en zonas de tránsito y oficina.

III.3.3. LIMPIEZA OPERATIVA

La limpieza se programará en función del uso y la estacionalidad, garantizando el cumplimiento de normativas higiénico-sanitarias.

3.3.1. Limpieza del campo de golf

- Retirada diaria de residuos.
- Limpieza de caminos, boxes y mobiliario (bancos, papeleras, señalética).
- Mantenimiento visual de la instalación en óptimas condiciones.

3.3.2. Limpieza del edificio principal

- Limpieza diaria de recepción, almacenes y vestuarios.
- Desinfección de superficies de contacto frecuente.
- Vaciado de papeleras y reposición de consumibles.
- Limpieza periódica de cristales y elementos decorativos.

III.3.4. CONTROL DE CALIDAD Y REGISTRO DE OPERACIONES

Todas las operaciones de mantenimiento y limpieza se documentarán en un **Plan de Mantenimiento Asistido por Ordenador (GMAO)** que permitirá:

- Planificar y registrar tareas.
- Emitir partes de trabajo.
- Llevar un histórico de intervenciones.
- Facilitar el control por parte del Concello da Coruña.

III.3.5. FRECUENCIAS Y CALENDARIO

El conjunto de tareas se programará en un **Calendario Anual de Mantenimiento y Limpieza**, diferenciando frecuencias (diarias, semanales, mensuales, estacionales y anuales), que deberá aportar el adjudicatario al comienzo del contrato



III.3.6. MAQUINARIA, MATERIAL Y HERRAMIENTAS

El adjudicatario dispondrá al servicio toda la maquinaria y herramientas necesarias y específicas para el buen desarrollo del programa de mantenimiento y limpieza, debiendo comprometerse al mantenimiento de las mismas en condiciones óptimas en toda la duración del contrato. Así mismo, se encargará de disponer al personal de todo el material, uniformidad y EPIs necesarios para el desarrollo de sus funciones.

III.4. PROGRAMA DE ATENCIÓN A USUARIOS

El Campo Municipal de Golf Torre de Hércules debe garantizar un servicio de atención a usuarios que cumpla con los más altos estándares de calidad en la prestación de servicios deportivos municipales. Este programa tiene como finalidad asegurar que toda persona usuaria reciba una atención personalizada, accesible y eficiente, tanto de forma presencial como a través de los canales telemáticos habilitados, y que disponga de información actualizada sobre actividades, reservas, alquileres e inscripciones.

III.4.1. ATENCIÓN PRESENCIAL EN LA RECEPCIÓN

La recepción del edificio principal será el punto neurálgico de la interacción con los usuarios. En ella se centralizará el control de accesos, la gestión de reservas, el alquiler de material deportivo y la atención a consultas de carácter general y específico. La operativa de este servicio se organizará para que, en todo momento en el horario de apertura de la instalación, exista una persona destinada a la atención al público, debidamente formada en protocolos de acogida, atención al cliente y procedimientos internos de gestión.

El personal de recepción desempeñará funciones de información sobre la oferta de actividades y servicios, tramitación de inscripciones a cursos y competiciones, gestión de alquiler de equipamiento, así como la resolución de incidencias menores. Además, se encargará del control y registro de entradas, velando por el cumplimiento de las normas de uso del campo y de las zonas auxiliares. La presencia continua de este recurso humano garantiza la seguridad, la atención inmediata y el acompañamiento del usuario en todas las fases de su experiencia en la instalación.

III.4.2. CANALES DE COMUNICACIÓN Y ATENCIÓN REMOTA

El servicio de atención no se limitará al ámbito presencial, sino que se complementará con canales de comunicación a distancia que permitan a los usuarios resolver gestiones y acceder a información sin necesidad de desplazarse físicamente. Entre estos canales se encuentra la atención telefónica, que se prestará dentro del horario de apertura y que ofrecerá respuesta directa a solicitudes de información, reservas de uso del campo o de clases, e inscripciones a eventos.

Asimismo, la instalación dispondrá de una página web actualizada y una aplicación móvil específica o integrada en el sistema de gestión del concesionario, desde las que los usuarios podrán consultar información en tiempo real sobre horarios, disponibilidad de



reservas, calendario de competiciones y normativa de uso. Estas plataformas permitirán también la tramitación telemática de reservas de salidas, alquiler de material y compra de entradas o bonos, así como el pago seguro mediante pasarela bancaria homologada.

El sistema estará diseñado para enviar confirmaciones automáticas de reservas y recordatorios de actividades, así como para gestionar listas de espera de forma automática. Todo ello se implementará con el objetivo de reducir la carga de trabajo presencial y optimizar la experiencia de usuario.

III.4.3. GESTIÓN DE RESERVAS, ALQUILERES E INSCRIPCIONES

La gestión integral de las reservas de uso del campo, alquiler de equipamiento e inscripciones a cursos y competiciones se llevará a cabo mediante un software de gestión centralizado que integre todos los canales de atención. Este sistema permitirá que cualquier reserva realizada por teléfono, web o aplicación quede registrada de forma inmediata en el mismo entorno, evitando duplicidades y garantizando la exactitud de la información sobre disponibilidad.

Para el alquiler de material, el sistema permitirá asignar el equipamiento al usuario y registrar su devolución, controlando el inventario en tiempo real y detectando incidencias como pérdidas o daños. Las inscripciones a cursos y competiciones podrán formalizarse tanto de forma presencial como online, con la emisión de justificantes y facturación automática. Este procedimiento asegurará la trazabilidad de todas las operaciones y facilitará la elaboración de informes periódicos de uso y ocupación de la instalación.

El objetivo de este modelo de gestión es ofrecer al usuario una experiencia homogénea y fluida, con independencia del canal utilizado para interactuar con la instalación. La coordinación entre el personal de recepción y los sistemas digitales garantizará que todas las solicitudes se atiendan de forma ágil, segura y conforme a la normativa vigente, contribuyendo a la fidelización de los usuarios y a la eficiencia operativa del servicio.

III.5. ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS

III.5.1. INTRODUCCIÓN

Los Recursos Humanos vinculados a la gestión operativa, deben asegurar en todo momento la adecuada prestación de los servicios deportivos ofertados en la programación de la misma, en las condiciones de seguridad, calidad y profesionalidad exigidas en los pliegos de condiciones técnicas y administrativas.

Con carácter general, la empresa adjudicataria de la gestión y explotación de las instalaciones deportivas, deberá organizar la prestación de los servicios en estas instalaciones siguiendo unos principios básicos de estructuración:

La organización de recursos humanos propuesta para la gestión del Campo Municipal de Golf Torre de Hércules se ha diseñado de forma rigurosa, atendiendo a las necesidades



reales del servicio y garantizando una cobertura adecuada en todas las áreas de actividad: atención al público, mantenimiento del campo, enseñanza y gestión administrativa. Asimismo, la propuesta cumple íntegramente con la obligación de subrogación del personal actualmente adscrito al servicio, conforme a lo dispuesto en los pliegos de licitación y en la normativa laboral aplicable, asegurando la continuidad de los puestos de trabajo, la preservación de los derechos laborales y una transición ordenada hacia el nuevo modelo de gestión concesional.

III.5.1.1 Área de Gestión

Área organizativa encargada de facilitar y atender de forma exclusiva el bienestar de los usuarios del centro, intentando en todo momento perfeccionar los procesos de atención y comunicación, resolución de quejas y reclamaciones, etc. para asegurar una experiencia óptima de los usuarios en la instalación.

- Perfiles profesionales: personal de atención al público, administración y coordinación de la instalación deportiva.

III.5.1.2 Área Deportiva

Área encargada del desarrollo del Programa Deportivo y actividades complementarias ofertadas en la instalación deportiva.

- Perfiles profesionales: técnicos deportivos.

III.5.1.3 Área de Soporte

Área encargada de aportar soporte al servicio, con funciones complementarias y logísticas, que permiten un desarrollo óptimo y eficiente de los objetivos principales de la instalación.

- Perfiles profesionales: personal de mantenimiento y limpieza.

III.5.2. PERFILES NECESARIOS PARA LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO

Se establece a continuación una propuesta de fichas profesiográficas, de manera enunciativa y no limitativa, de cada uno de los posibles perfiles que se pudieran crear y considerando que una misma persona pueda asumir más de un perfil de manera parcial o total:

JEFE/A DE CAMPO			
Área:	Gestión	Horas anuales:	1.657
Perfil:	Titulación universitaria en Ciencias de la Actividad Física y del Deporte, Gestión Deportiva o titulación equivalente. Formación complementaria en gestión de instalaciones de golf. Experiencia mínima de 3 años en coordinación de servicios deportivos y gestión de equipos de golf.		
Tareas:	Planificación y supervisión de todas las actividades y servicios. Coordinación del personal y elaboración de turnos. Seguimiento de indicadores de calidad. Interlocución con el Concello. Coordinación de eventos y competiciones. Gestión de incidencias. Supervisión del mantenimiento y limpieza.		



Concello da Coruña

Convenio:	Convenio de instalaciones deportivas y gimnasios de la CCAA de Galicia. Grupo 1.
-----------	--

OFICIAL ADMINISTRATIVO/A			
Área:	Gestión	Horas anuales:	3.314
Perfil:	Formación profesional de grado medio o superior en administración y gestión. Experiencia mínima de 2 años en gestión administrativa.		
Tareas:	Gestión de documentación, facturación y cobros. Control de inscripciones y reservas. Tramitación de contratos y compras. Elaboración de informes administrativos.		
Convenio:	Convenio de instalaciones deportivas y gimnasios de la CCAA de Galicia. Grupo 4.1.		

AUXILIAR ADMINISTRATIVO/A			
Área:	Gestión	Horas anuales:	1.752
Perfil:	Formación básica en administración. Experiencia mínima de 1 año en tareas administrativas o de atención al cliente.		
Tareas:	Atención telefónica y presencial. Registro de datos y archivo. Apoyo en gestión de reservas y cobros. Apoyo en la recepción de la instalación.		
Convenio:	Convenio de instalaciones deportivas y gimnasios de la CCAA de Galicia. Grupo 4.2.		

MONITOR/A DE GOLF			
Área:	Deportiva	Horas anuales:	1.544
Perfil:	Técnico/a Deportivo/a en Golf (nivel 1 o 2) o titulación equivalente expedida u homologada por la Real Federación Española de Golf. Experiencia mínima de 2 años en enseñanza del golf en diferentes niveles y edades.		
Tareas:	Impartición de clases y cursos de golf. Diseño y desarrollo de programas de enseñanza por nivel y edad. Asesoramiento técnico a jugadores. Organización y arbitraje de competiciones. Colaboración en eventos de promoción.		
Convenio:	Convenio de instalaciones deportivas y gimnasios de la CCAA de Galicia. Grupo 4.1.		

ASISTENTE/A DE GOLF			
Área:	Deportiva	Horas anuales:	4.492
Perfil:	Formación en golf acreditada (escuela federativa o certificación equivalente). Experiencia en atención a jugadores y apoyo en campos de golf.		
Tareas:	Apoyo en el campo y en la zona de prácticas. Asistencia en el montaje de clases y eventos. Preparación y recogida de material. Apoyo en el control de reservas y en la atención básica a usuarios.		
Convenio:	Convenio de instalaciones deportivas y gimnasios de la CCAA de Galicia. Grupo 3.2.		



PERSONAL DE MANTENIMIENTO (SERVICIOS GENERALES)			
Área:	Soporte	Horas anuales:	4.383
Perfil:	Formación profesional en mantenimiento de instalaciones deportivas de golf o similar. Conocimientos en maquinaria de golf y riego. Experiencia mínima de 2 años en mantenimiento de campos de golf.		
Tareas:	Mantenimiento del campo de golf (greens, tees, calles, bunkers, riego). Revisión y reparación de instalaciones. Operación y mantenimiento de maquinaria. Apoyo en mejoras de infraestructuras.		
Convenio:	Convenio de instalaciones deportivas y gimnasios de la CCAA de Galicia. Grupo 4.1.		

LIMPIADORES/AS			
Área:	Soporte	Horas anuales:	200
Perfil:	Experiencia previa en limpieza de instalaciones deportivas o de uso público. Conocimientos básicos en productos y técnicas de limpieza.		
Tareas:	Limpieza diaria de edificio (recepción, oficinas, vestuarios) y zonas de uso común. Limpieza periódica de cristales, mobiliario y elementos exteriores. Apoyo en limpieza de zonas técnicas si es necesario.		
Convenio:	Convenio de instalaciones deportivas y gimnasios de la CCAA de Galicia. Grupo 5.		

JARDINERO/A			
Área:	Soporte	Horas anuales:	1.657
Perfil:	Formación en jardinería o mantenimiento de zonas verdes. Experiencia mínima de 2 años en cuidado de césped deportivo y ornamental.		
Tareas:	Mantenimiento de zonas ajardinadas, arbolado y setos del campo de golf y áreas exteriores. Plantación, riego, poda y abonado. Control fitosanitario y retirada de residuos vegetales.		
Convenio:	Convenio de instalaciones deportivas y gimnasios de la CCAA de Galicia. Grupo 5.		



Parte IV: Estudio Económico - Financiero



IV.1. INTRODUCCIÓN

En el estudio de viabilidad económico-financiera del Campo Municipal de Golf Torre de Hércules de A Coruña, se han contemplado los siguientes apartados:

- Estimación de los ingresos potenciales.
- Cálculo de los gastos de explotación.
- Estimación de inversión inicial.
- Cuenta previsional de resultados (modelo de viabilidad económico – financiera).

Se ha realizado sobre una hipótesis de 14 años acorde a la amortización de la inversión.

La estimativa parte de los distintos cálculos e indicadores conseguidos en los análisis de mercado realizados con anterioridad, así como en los estudios de costes de explotación avanzados por el equipo de consultores especialistas, una vez estudiadas las necesidades de suministros, materiales diversos, personal, etc. y realizada una comparativa con centros deportivos de similares características.

Las estimaciones de viabilidad se concretarán en un escenario de explotación realista, atendiendo a los factores de riesgo que la puesta en marcha y explotación de esta instalación, con un ritmo de consumo de productos y actividades lógico, basado en los indicadores de actividad estudiados para nuestra comunidad autónoma, y basados en la experiencia en otras instalaciones de similar contexto.

Así, en la evolución económica que se propone, se considera la estimación de IPC futura, de la cual también depende el incremento de las tablas salariales del Convenio Colectivo, y el incremento de ventas que suele observarse en el sector, manteniendo siempre el principio de prudencia.

A partir de estas premisas, se establecerán las condiciones económicas que pueden facilitar la gestión indirecta de este centro deportivo, mediante la contratación en régimen de explotación de la instalación.



IV.2. TARIFAS

De conformidad con lo dispuesto en el Artículo 267 de la Ley de Contratos del Sector Público, el concesionario tendrá derecho a percibir una retribución por la utilización de los servicios mediante el pago de tarifas por parte de los usuarios o, en su caso, de la Administración, de acuerdo con los términos establecidos en el pliego de cláusulas administrativas particulares.

Las tarifas a abonar por los usuarios serán fijadas por el órgano de contratación en el acuerdo de adjudicación, teniendo carácter de tarifas máximas, lo que permitirá al concesionario aplicar tarifas inferiores cuando así lo estime conveniente, en función de su estrategia comercial y de la optimización de la ocupación de la instalación.

Asimismo, el concesionario deberá establecer una separación contable entre los ingresos derivados de las aportaciones públicas y aquellos procedentes de las tarifas abonadas por los usuarios, garantizando la transparencia financiera y el cumplimiento de la normativa vigente en materia de concesiones.

Para el cálculo de ingresos se tendrá en cuenta las siguientes tarifas (IVA incluido) de los servicios ofertados en la instalación deportiva en estudio:

	TARIFAS MÁXIMAS (CON IVA)		
	MENSUAL	ANUAL	PUNTUAL
CURSOS MUNICIPALES			
Curso trimestral infantil (2 horas/semana)			34,28 €
Curso trimestral personas adultas (2 horas/semana)			57,12 €
Curso de verano infantil (10 horas/mes)			17,11 €
Curso de verano personas adultas (10 horas/mes)			34,28 €
INSCRIPCIÓN			
Cuotas de inscripción de mañana (8:00 a 14:00 h.)			28,54 €
Cuota inscripción individual			39,99 €
Cuota inscripción familiar			51,39 €
Cuota inscripción 3ª edad, infantil, juvenil y personas con discapacidad			28,54 €
ABONO			
Cuota de abono individual	29,40 €	352,80 €	
Cuota de abono familiar (2 miembros)	36,75 €	441,00 €	
Cuota infantil (menor 18 años)	15,88 €	190,51 €	
Cuota suplemento familiar (3º y 4º miembro de familia)	7,94 €	95,26 €	
Cuota de mañana (de 8:00 a 14:00 h.)	22,05 €	264,60 €	
Cuota 3ª Edad (≥ 65 años)	22,05 €	264,60 €	
Cuota personas con discapacidad (≥33%)	15,88 €	190,51 €	
Cuota juvenil (18-25 años)	14,70 €	176,40 €	
ENTRADA EN EL CAMPO DE JUEGO			
Abonado (CJ y ZP)			3,00 €



Concello da Coruña

Abonado juvenil hasta 25 años (CJ y ZP)		2,50 €
No abonado (CJ)		12,50 €
No abonado juvenil hasta 25 años (CJ)		9,00 €
No abonado (ZP)		8,50 €
No abonado juvenil hasta 25 años (ZP)		6,00 €
Concertada con otras entidades		8,50 €
INSCRIPCIONES EN COMPETICIONES		
Abonado		13,73 €
Abonado juvenil hasta 25 años		6,84 €
No abonado		22,85 €
No abonado juvenil hasta 25 años		11,44 €
ALQUILER DE EQUIPOS Y MATERIALES		
Ficha 35 bolas abonados		1,50 €
Carrito abonados		1,50 €
Palo suelto abonados		1,20 €
Bolsa carro manual abonados		2,10 €
Ficha 35 bolas no abonados		2,50 €
Carrito no abonados		2,50 €
Palo suelto no abonados		5,00 €
Bolsa carro manual no abonados		14,80 €
Bolas 10 Tarjetas		29,50 €
Bolas 20 Tarjetas		1,50 €
CLASES ESPECIALES 1/2 HORA (€/PERSONA)		
Clase individual personas abonadas		18,45 €
Grupo 2 personas abonadas		15,62 €
Grupo 3 personas abonadas		13,18 €
Grupo 4 personas abonadas		11,17 €
Clase individual personas no abonadas		36,86 €
Grupo 2 personas no abonadas		31,20 €
Grupo 3 personas no abonadas		26,37 €
Grupo 4 personas no abonadas		22,33 €
CLASES CON VIDEO-ANÁLISIS 1 HORA (€/PERSONA)		
Clase individual personas abonadas		39,72 €
Clase 2 personas abonadas		28,37 €
Clase 3 personas abonadas		22,71 €
Clase individual personas no abonadas		79,40 €
Clase 2 personas no abonadas		56,72 €
Clase 3 personas no abonadas		45,37 €
CURSOS POR NIVEL		
18.2.8.1 Nivel Medio		
Personas abonadas		
Integrado en un grupo de 6 a 8 personas y 18 horas		77,26 €



Personas no abonadas			
Integrado en un grupo de 6 a 8 personas y 18 horas			154,50 €
18.2.8.2 Nivel de Perfeccionamiento Hándicap			
Personas abonadas			
Integrado en un grupo de 2 personas y 15 horas			196,14 €
Integrado en un grupo de 3 personas y 20 horas			196,14 €
Integrado en un grupo de 4 personas y 25 horas			196,14 €
Personas no abonadas			
Integrado en un grupo de 2 personas y 15 horas			392,28 €
Integrado en un grupo de 3 personas y 20 horas			392,28 €
Integrado en un grupo de 4 personas y 25 horas			392,28 €
ALQUILER DE TAQUILLAS			
Alquiler mensual	8,50 €		
Alquiler anual		102,00 €	

La estructura tarifaria se mantendrá competitiva respecto a otros centros deportivos de la región durante toda la duración del contrato, asegurando que los precios sigan siendo asequibles para los diferentes segmentos de población, al tiempo que garantizan la viabilidad del servicio a largo plazo.

Las tarifas que se establecen para el uso del Campo Municipal de Golf Torre de Hércules tienen la naturaleza jurídica de **precios privados**, conforme a lo previsto en los artículos 15.1 y 289 de la Ley 9/2017, de Contratos del Sector Público, en relación con el artículo 2.2.b) de la Ley 58/2003, General Tributaria.

Dichas tarifas constituyen la retribución del concesionario derivada del derecho de explotación del servicio, en régimen de riesgo y ventura, y no tienen carácter tributario, al no ser la Administración quien presta directamente el servicio.

IV.3. ESTIMACIÓN DE INGRESOS

La estimación de ingresos está referenciada a los conceptos habituales en la explotación de instalaciones deportivas. Para este cálculo se han tenido en cuenta las tarifas del apartado anterior excluyéndole el IVA, además se parte de los datos históricos de la propia instalación, que suponen una base objetiva del potencial de la instalación, y se estima un rendimiento incrementado debido a las mejoras que se llevarán a cabo, lo cual atraerá a un número mayor de usuarios.

A continuación, se muestran por apartados las distintas partidas de ingresos para un ejercicio anual de la explotación del Campo Municipal de Golf Torre de Hércules.



IV.3.1. INGRESOS POR CURSOS MUNICIPALES

Los cursos municipales tienen una gran acogida en el Campo Municipal de Golf Torre de Hércules, debido a su carácter social de integración en este deporte dada la política de precios y aprendizaje básico para aquellos usuarios que quieren iniciarse en esta modalidad deportiva.

CURSOS MUNICIPALES TRIMESTRALES TEMPORADA										
Grupo	Días	Horario	Plazas	Cursos	Total horas	Capacidad	Ocupación	Ventas	Tarifa	Ventas
ADULTOS +17 INICIACIÓN	Lunes y jueves	9:30-10:30	8	3	72	24	100%	24	47,21 €	1.132,97 €
		10:30-11:30	8	3	72	24	100%	24		1.132,97 €
		11:30-12:30	8	3	72	24	87,5%	21		991,35 €
		19:30-20:30	8	3	72	24	100%	24		1.132,97 €
		20:30-21:30	8	3	72	24	100%	24		1.132,97 €
	Martes y viernes	9:30-10:30	8	3	72	24	87,5%	21		991,35 €
		10:30-11:30	8	3	72	24	87,5%	21		991,35 €
		11:30-12:30	8	3	72	24	100%	24		1.132,97 €
		19:30-20:30	8	3	72	24	100%	24		1.132,97 €
		20:30-21:30	8	3	72	24	100%	24		1.132,97 €
Sábado y domingo	9:30-10:30	8	3	72	24	100%	24	1.132,97 €		
	10:30-11:30	8	3	72	24	100%	24	1.132,97 €		
JUVENIL 12-17 INICIACIÓN	Lunes y jueves	18:00-19:00	8	3	72	24	75%	18	28,33 €	509,97 €
	Sábado y domingo	11:30-12:30	8	3	72	24	75%	18		509,97 €
INFANTIL 6-11 INICIACIÓN	Lunes y jueves	17:00-18:00	8	3	72	24	75%	18	509,97 €	
	Martes y viernes	16:00-17:00	8	3	72	24	75%	18	509,97 €	
	Sábado y domingo	12:30-13:30	8	3	72	24	100%	24	679,96 €	
TOTAL										15.890,61 €

CURSOS MUNICIPALES MENSUALES VERANO										
Grupo	Días	Horario	Plazas	Cursos	Total horas	Capacidad	Ocupación	Ventas	Tarifa	Ingresos
ADULTOS +17 INICIACIÓN	Lunes y jueves	9:30-10:30	8	2	20	16	75%	12	28,33 €	339,98 €
		10:30-11:30	8	2	20	16	75%	12		339,98 €
		11:30-12:30	8	2	20	16	75%	12		339,98 €
		19:30-20:30	8	2	20	16	75%	12		339,98 €
		20:30-21:30	8	2	20	16	75%	12		339,98 €
	Martes y viernes	9:30-10:30	8	2	20	16	75%	12		339,98 €
		10:30-11:30	8	2	20	16	75%	12		339,98 €
		11:30-12:30	8	2	20	16	75%	12		339,98 €
		19:30-20:30	8	2	20	16	75%	12		339,98 €
		20:30-21:30	8	2	20	16	75%	12		339,98 €
Sábado y domingo	9:30-10:30	8	2	20	16	75%	12	339,98 €		
	10:30-11:30	8	2	20	16	75%	12	339,98 €		
JUVENIL 12-17 INICIACIÓN	Lunes y jueves	11:30-12:30	8	2	20	16	75%	12	14,14 €	169,71 €
	Sábado y domingo	11:30-12:30	8	2	20	16	75%	12		169,71 €
INFANTIL 6-11 INICIACIÓN	Martes y viernes	11:30-12:30	8	2	20	16	75%	12	169,71 €	
	Sábado y domingo	12:30-13:30	8	2	20	16	75%	12	169,71 €	
TOTAL										4.758,60 €

Los cursos municipales suponen un total de **1.544 horas anuales** de clases dirigidas con una capacidad máxima de **408 plazas** en cursos trimestrales de temporada y **256 plazas** en cursos mensuales de verano. Se ha estimado una ocupación según las características de cada curso, que en un promedio global supone un **78% de ocupación**.

Los ingresos anuales correspondientes a la partida de cursos municipales se estiman en un total de **20.649,22 €**.



IV.3.2. INGRESOS POR CURSOS PROPIOS

En el presente apartado se realiza una estimación de los ingresos generados por la realización de cursos de nivel, diferenciados de los cursos municipales, que tienen una amplia oferta de posibilidades según las necesidades del usuario.

Como se puede observar, existen cursos de nivel medio, perfeccionamiento y personalizado, con clases particulares o en grupos de 2 a 6 usuarios y con distintas duraciones en horas totales del curso.

CURSOS PROPIOS											
NIVEL	USUARIO	PLAZAS	H. CURSO	CURSOS	TOTAL HORAS	CAPACIDAD	OCUPACIÓN	VENTAS	DISTRIBUCIÓN	TARIFA	INGRESOS
MEDIO	ABONADO	6	18	25	450	150	80%	120	90%	63,85 €	6.895,67 €
MEDIO	NO ABONADO								10%	127,69 €	1.532,26 €
PERFECC.	ABONADO	2	15	70	1050	140	95%	133	98%	162,10 €	21.128,44 €
PERFECC.	NO ABONADO								2%	324,20 €	862,36 €
PERFECC.	ABONADO	3	20	45	900	135	90%	122	98%	162,10 €	19.301,54 €
PERFECC.	NO ABONADO								2%	324,20 €	787,79 €
PERFECC.	ABONADO	4	25	50	1250	200	90%	180	98%	162,10 €	28.594,88 €
PERFECC.	NO ABONADO								2%	324,20 €	1.167,10 €
PERSONAL	ABONADO	1	1	202	202	350	80%	280	70%	32,83 €	6.434,15 €
PERSONAL	NO ABONADO								2%	65,62 €	367,45 €
PERSONAL	ABONADO	2	1	19	19	100	65%	65	10%	23,45 €	656,51 €
PERSONAL	NO ABONADO								3%	46,87 €	393,74 €
PERSONAL	ABONADO	3	1	14	14	100	65%	65	10%	18,77 €	525,58 €
PERSONAL	NO ABONADO								5%	37,49 €	524,91 €
PERSONAL	ABONADO	1	0,5	43	21,5	100	65%	65	63%	15,24 €	624,27 €
PERSONAL	NO ABONADO								2%	30,46 €	39,60 €
PERSONAL	ABONADO	2	0,5	5	2,5	100	65%	65	10%	12,91 €	83,89 €
PERSONAL	NO ABONADO								3%	25,78 €	50,28 €
PERSONAL	ABONADO	3	0,5	4	2	100	65%	65	10%	10,89 €	70,80 €
PERSONAL	NO ABONADO								5%	21,79 €	70,83 €
PERSONAL	ABONADO	4	0,5	2	1	100	65%	65	5%	9,23 €	29,99 €
PERSONAL	NO ABONADO								2%	18,46 €	23,99 €
TOTAL										90.166,03 €	

Los cursos propios propuestos suponen un total de **3.912 horas anuales** de clases dirigidas con una capacidad máxima de **1.075 plazas** entre los distintos tipos de cursos. Se ha estimado una ocupación según las características de cada curso, que en un promedio global supone un **83% de ocupación**.

Los ingresos anuales correspondientes a la partida de cursos municipales se estiman en un total de **90.166,03 €**.

IV.3.3. INGRESOS POR CUOTAS DE ABONADOS

El Campo Municipal de Golf Torre de Hércules de A Coruña tiene muy arraigada en su comunidad una política de abonados puesto que esta condición permite una serie de ventajas que invita al usuario a pertenecer a la instalación por largos periodos temporales.

Según la estimación de usuarios calculada en las previsiones sobre la demanda de usos en capítulos anteriores, se prevé que el 80% de los usuarios sean abonados dados los indicadores históricos de la instalación, perteneciendo el otro 20% a usuarios cursillistas y de entradas puntuales no abonados.

Con esto, se estima un **promedio mensual de 1.283 abonados** a la instalación, que, según su distribución por modalidad de abonados, se calculan los siguientes ingresos anuales:



TOTAL ABONADOS	1283			
Modalidad abono	Mensualidad	Cuotas	Distribución	Ponderación
Individual	24,30 €	12	56%	13,61 €
Familiar (2 miembros)	30,37 €		20%	3,04 €
Suplemento familiar/usuario	6,56 €		2%	0,13 €
Infantil (hasta 18 años)	13,12 €		1%	0,13 €
Juvenil (18-25 años)	12,15 €		1%	0,12 €
3ª edad (+65 años)	18,22 €		14%	2,55 €
Personas con discapacidad (≥33%)	13,12 €		1%	0,13 €
Mañanas (de 8:00 a 14:00)	18,22 €		5%	0,91 €
			Ticket medio	20,62 €
			Ingresos anuales	317.485,62 €

Según la distribución propuesta de abonados, donde predomina el abonado individual (cuota general) seguida del abono familiar y de 3ª edad, se estima un **ticket medio de abonos de 20,62 € mensuales**, lo cual supone unos ingresos anuales de **317.485,62 €**.

IV.3.4. INGRESOS POR INSCRIPCIONES DE ABONADOS

Los ingresos por inscripciones de abonados provienen de aquellos nuevos usuarios en el momento que obtienen la condición de abonado. Teniendo en cuenta que aquellos usuarios que satisfagan la cuota de abono anual no abonarán esta cuota de inscripción, se ha estimado una rotación de usuarios que sí deban abonarla del **10%** sobre el total de abonados.

INSCRIPCIONES	Rotación	10%	
Modalidad inscripción	Tarifa	Distribución	Ponderación
Individual	33,05 €	61%	20,16 €
Familiar	42,47 €	16%	3,40 €
3ª edad, infantil, juvenil y personas con discapacidad	23,59 €	8%	1,89 €
Mañanas	23,59 €	14%	3,30 €
<i>El/la usuario/a que satisfaga la cuota de abono anual, no abonará la cuota de inscripción.</i>	Ticket medio		28,75 €
	Ventas		129
	Ingresos anuales		3.708,17 €

Los ingresos anuales correspondientes a la partida de inscripciones de abonados se estiman en un total de **3.708,17 €**.

IV.3.5. INGRESOS POR USO DE CAMPO DE JUEGO Y ZONA DE PRÁCTICAS

En este apartado se calcula una estimación de ingresos según los usos realizados por usuarios abonados y no abonados para el uso puntual del campo de juego y la zona de prácticas. Se ha estimado un potencial de la instalación de **17.500 usos anuales** que se distribuyen según cada modalidad.



Estimación usos anuales		17500			
Espacio	Modalidad entrada	Tarifa	Distribución	Ventas	Ingresos
CJ y ZP	Abonado	2,48 €	80%	14000	34.710,74 €
CJ y ZP	Abonado juvenil	2,07 €	2%	350	723,14 €
CJ	No abonado	10,33 €	11%	1925	19.886,36 €
CJ	No abonado juvenil	7,44 €	1%	175	1.301,65 €
ZP	No abonado	7,02 €	3%	525	3.688,02 €
ZP	No abonado juvenil	4,96 €	1%	175	867,77 €
CJ y ZP	Concertada entidades	7,02 €	2%	350	2.458,68 €
				TOTAL	63.636,36 €

CJ: Campo de Juego; ZP: Zona de prácticas.

Los ingresos anuales correspondientes a la partida de usos del campo de juego y la zona de prácticas se estiman en un total de **63.636,36 €**.

IV.3.6. INGRESOS POR INSCRIPCIONES EN COMPETICIONES

Dado el histórico de competiciones que se vienen realizando en el Campo Municipal del Golf Torre de Hércules, se estima la celebración de **10 competiciones anuales** que suponen unas **695 inscripciones**.

Inscripción competición	Tarifa	Distribución	Ventas	Ingresos
Abonado	13,73 €	70%	487	6.687,00 €
Abonado juvenil	6,84 €	5%	35	239,49 €
No abonado	22,85 €	22%	153	3.496,13 €
No abonado juvenil	11,44 €	3%	21	240,29 €
TOTAL				10.662,90 €

Los ingresos anuales correspondientes a la partida de inscripciones en competiciones se estiman en un total de **10.662,90 €**.

IV.3.7. INGRESOS POR ALQUILERES

En base a los datos históricos en este concepto y a la disponibilidad actual de los materiales y taquillas que se alquilan en la instalación, se estiman los siguientes ingresos:



Concepto alquiler	Tarifa	Ventas	Ingresos
Palos abonados	1,20 €	916	1.099,20 €
Bolsa abonados	2,10 €	79	165,90 €
Carrito abonados	1,50 €	64	96,00 €
Palos no abonados	2,50 €	513	1.282,50 €
Bolsa no abonados	5,00 €	32	160,00 €
Carrito no abonados	2,50 €	29	72,50 €
Ficha bolas	1,50 €	7579	11.368,50 €
Tarjeta 10 fichas	14,80 €	690	10.212,00 €
Tarjeta 20 fichas	29,50 €	603	17.788,50 €
Taquillas	8,50 €	653	5.550,50 €
TOTAL			47.795,60 €

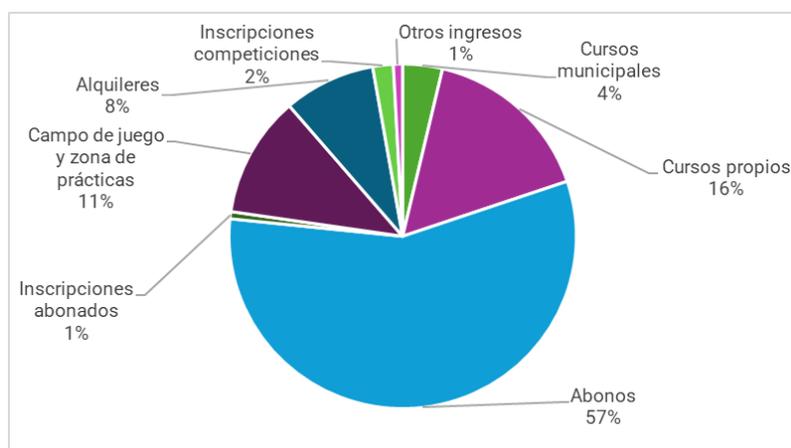
Estas estimaciones están relacionadas y son proporcionales al número de usos reales de la instalación deportiva.

Los ingresos anuales correspondientes a la partida de alquileres se estiman en un total de **47.795,60 €**.

IV.3.8. RESUMEN TOTAL DE INGRESOS

El total de ingresos de los apartados anteriores se estima en los siguientes resultados anuales (IVA excluido):

TOTAL INGRESOS	558.927,32 €
Cursos municipales	20.649,22 €
Cursos propios	90.166,03 €
Abonos	317.485,62 €
Inscripciones abonados	3.708,17 €
Campo de juego y zona de prácticas	63.636,36 €
Alquileres	47.795,60 €
Inscripciones competiciones	10.662,90 €
Otros ingresos	4.823,41 €





IV.3.9. PREVISIÓN DE LA EVOLUCIÓN DE LOS INGRESOS

La previsión de ingresos se ha realizado a partir del modelo de gestión económica propuesto en el plan de explotación, considerando cada una de las partidas de ingresos de forma individualizada: cursos municipales y propios, abonos, inscripciones, alquileres, uso del campo de prácticas y otros conceptos complementarios.

Estas estimaciones se han elaborado teniendo en cuenta tanto la evolución esperada de la demanda como los efectos derivados de las actuaciones de mejora y remodelación de la instalación durante los primeros ejercicios de la concesión.

En el primer año de explotación, se prevé una reducción del 25 % de los ingresos respecto al potencial estimado, motivada por las obras de remodelación y mejora del campo de golf, que, si bien no implicarán un cierre total de la instalación, sí supondrán cierres parciales de algunas zonas y una menor disponibilidad de espacios y servicios durante varios meses.

A partir del segundo año, se prevé un incremento del 35 % respecto al ejercicio anterior, al recuperarse el nivel de funcionamiento normal de la instalación y sumarse un crecimiento adicional del 15 % derivado del impacto positivo de las mejoras ejecutadas, que aumentarán la capacidad de atracción y fidelización de usuarios.

Durante los años tercero y cuarto, se estima un crecimiento más moderado, del 5 % y del 2 %, respectivamente, reflejo de la consolidación del servicio y de una fase de madurez progresiva del mercado local.

A partir del quinto año, los ingresos tenderán a estabilizarse, sin incrementos significativos, salvo en aquellos ejercicios que coinciden con las reposiciones programadas en mantenimiento y renovación de maquinaria e instalaciones (años 7 y 11), en los cuales se prevé un repunte del 2 % anual durante dichos ejercicios.

De forma complementaria, la proyección económica incorpora un incremento periódico de las tarifas del 6 % cada dos años a partir del año 3, con el objetivo de equiparar progresivamente los precios a los niveles medios del mercado en instalaciones públicas de características similares, asegurando un equilibrio entre sostenibilidad económica y accesibilidad para los usuarios. Este incremento estará supeditado en cada periodo a la consecución de objetivos de calidad y buen funcionamiento del servicio (que se concretarán en el pliego).

En conjunto, la evolución prevista presenta un crecimiento sostenido y coherente con la estrategia de posicionamiento y mejora de la instalación, reflejando un escenario prudente en los primeros ejercicios y un comportamiento estable y consolidado en el medio y largo plazo.



IV.4. INVERSIONES

Con el objetivo de garantizar una explotación moderna, eficiente y sostenible del Campo de Golf Torre de Hércules, el adjudicatario llevará a cabo una **inversión global estimada de 1.078.700,00 €**, destinada a la renovación integral y mejora de las principales áreas de la instalación. Estas actuaciones persiguen optimizar la experiencia del usuario, mejorar la eficiencia energética y funcional del complejo, y asegurar la adecuada conservación del campo a largo plazo.

IV.4.1. COSTE DE LAS INVERSIONES

A continuación, se detallan las principales líneas de inversión, así como sus costes asociados:

- **Sustitución de luminaria a tecnología LED – 65.000,00 €**
Esta actuación permitirá reducir de manera significativa el consumo energético de la instalación, mejorando al mismo tiempo la uniformidad lumínica en zonas de práctica y tránsito. La tecnología LED contribuye a disminuir la huella de carbono y los costes de mantenimiento, alineándose con los objetivos de sostenibilidad ambiental.
- **Renovación de maquinaria de limpieza, mantenimiento y bolas – 88.700,00 €**
Se contempla la adquisición de equipos modernos y de alta eficiencia destinados al mantenimiento del campo y a la gestión de bolas en la zona de prácticas. Esta renovación incrementará la productividad del personal técnico, reducirá tiempos de trabajo y optimizará la conservación del césped y las infraestructuras auxiliares.
- **Remodelación del campo de juego – 520.000,00 €**
Esta es la principal inversión prevista, que incluye la mejora del sistema de drenaje, la renovación de superficies de juego, la nivelación de greens y calles, así como la adecuación de bunkers y roughs. El objetivo es elevar los estándares de calidad del recorrido, equiparándolo a los niveles de los principales campos de referencia autonómicos y nacionales.
- **Remodelación de boxes y tees – 160.000,00 €**
Las zonas de práctica (boxes) y los tees de salida se renovarán para mejorar su funcionalidad, confort y durabilidad. Se incorporarán materiales resistentes y diseños más ergonómicos, favoreciendo una experiencia de práctica más atractiva tanto para jugadores iniciados como avanzados.
- **Remodelación del edificio principal – 125.000,00 €**
Esta actuación contempla intervenciones en el edificio principal, mejorando la accesibilidad, la estética y la eficiencia energética mediante soluciones constructivas actualizadas y sostenibles.
- **Construcción de un nuevo almacén de mantenimiento – 30.000,00 €**



Se proyecta la creación de un nuevo espacio específico para almacenamiento de maquinaria y herramientas, con condiciones adecuadas de seguridad, ventilación y operatividad, permitiendo un uso más racional del espacio y una gestión más eficiente del material de mantenimiento.

- **Redacción de proyecto y dirección de obra – 90.000,00 €**

Esta partida incluye la elaboración del proyecto técnico completo, la dirección facultativa y la coordinación de seguridad y salud, garantizando la correcta ejecución de las obras y el cumplimiento de la normativa aplicable en materia técnica y urbanística.

En conjunto, estas actuaciones suponen una modernización integral del complejo deportivo, asegurando su viabilidad y atractivo a largo plazo. La inversión permitirá ofrecer un servicio de mayor calidad, potenciar la sostenibilidad energética y ambiental, y consolidar al Campo de Golf Torre de Hércules como una instalación de referencia en Galicia.

IV.4.2. SISTEMA DE FINANCIACIÓN PROPUESTO

En cuanto la inversión a realizar, se plantea a continuación una financiación del importe mediante Sistema de Amortización Francés:

Total inversión	1.078.700,00 €
Fondos Propios	0,00%
CUANTIA A FINANCIAR	1.078.700,00 €
COSTE DEUDA	4,9%
PLAZO PRESTAMO	14

Sist. Amort. Francés

Periodo	1	2	3	4	5	6	7
Capital vivo inicial	1.078.700	1.023.277	965.139	904.152	840.176	773.066	702.667
Intereses	52.856	50.141	47.292	44.303	41.169	37.880	34.431
Amortización	55.423	58.138	60.987	63.975	67.110	70.399	73.848
Capital vivo final	1.023.277	965.139	904.152	840.176	773.066	702.667	628.819

Periodo	8	9	10	11	12	13	14
Capital vivo inicial	628.819	551.352	470.090	384.845	295.424	201.621	103.221
Intereses	30.812	27.016	23.034	18.857	14.476	9.879	5.058
Amortización	77.467	81.263	85.245	89.422	93.803	98.400	103.221
Capital vivo final	551.352	470.090	384.845	295.424	201.621	103.221	0

PAGOS ANUALES	108.279
PAGOS MENSUALES	9.023
PAGO TOTAL	1.515.905

IV.5. CÁLCULO DE LOS GASTOS DE EXPLOTACIÓN

Los conceptos incluidos entre los gastos propios de este modelo de explotaciones deportivas pasan por el personal vinculado a la prestación de servicios, los materiales fungibles de limpieza, administración, deportivos, mantenimiento general, publicidad y comunicación, entre otros.



IV.5.1. GASTOS DE PERSONAL

Los costes laborales se regirán por lo establecido en la *RESOLUCIÓN de 25 de junio de 2024, de la Secretaría General de Empleo y Relaciones Laborales, por la que se dispone la inscripción en el registro y la publicación del V Convenio colectivo de instalaciones deportivas y gimnasios de la Comunidad Autónoma de Galicia*, normativa aplicable actualmente vigente.

Para la consecución de una óptima estructura de servicios que cubra la oferta deportiva propuesta y donde la calidad del mismo tome importancia para el usuario, se estima el siguiente gasto en personal, según la última tabla anual del convenio, al cual se le aplicarán índices de ajuste (según convenio) en las distintas anualidades de la cuenta de explotación:

Puesto de trabajo	Grupo profesional	Convenio 2026	Pluses de tte.	P. extra	horas al año	Jornadas totales	Salario anual	Seguridad Social	Absentismo	Vacaciones	COSTE TOTAL
Jefe de campo de golf	1	18.934,20 €	1.003,20 €	3.155,76 €	1657	1,00	23.093,16 €	7.620,74 €	1.339,40 €	1.916,73 €	33.970,04 €
Asistente de golf	3.2	15.237,96 €	1.003,20 €	2.539,68 €	4492	2,71	50.913,42 €	16.801,43 €	2.952,98 €	4.225,81 €	74.893,64 €
Oficial de 2ª de mantenimiento	4.1	14.706,00 €	1.003,20 €	2.450,88 €	4383	2,65	48.035,99 €	15.851,88 €	2.786,09 €	3.986,99 €	70.660,94 €
Oficial administrativo	4.1	14.706,00 €	1.003,20 €	2.450,88 €	3314	2,00	36.320,16 €	11.985,65 €	2.106,57 €	3.014,57 €	53.426,96 €
Monitor de golf	4.1	14.706,00 €	1.003,20 €	2.450,88 €	1544	0,93	16.921,64 €	5.584,14 €	981,46 €	1.404,50 €	24.891,74 €
Auxiliar administrativo	4.2	14.706,00 €	1.003,20 €	2.450,88 €	1752	1,06	19.201,24 €	6.336,41 €	1.113,67 €	1.593,70 €	28.245,03 €
Personal de limpieza	5	14.706,00 €	1.003,20 €	2.450,88 €	200	0,12	2.191,92 €	723,33 €	127,13 €	181,93 €	3.224,32 €
Jardinero	5	14.706,00 €	1.003,20 €	2.450,88 €	1657	1,00	18.160,08 €	5.992,83 €	1.053,28 €	1.507,29 €	26.713,48 €
					18999	11,47	214.837,61 €	70.896,41 €	12.460,58 €	17.831,52 €	316.026,13 €

A partir del ejercicio 2026, el Convenio Colectivo de Instalaciones Deportivas y Gimnasios de la Comunidad Autónoma de Galicia (publicado en el *DOG* de 22 de julio de 2024) establece un mecanismo de revisión salarial vinculado a la diferencia entre los incrementos pactados en los años anteriores y el Índice de Precios al Consumo (IPC) acumulado de los ejercicios 2022 a 2025, incorporando posteriormente un incremento adicional del 2,5%.

Este mismo artículo dispone que, para el año 2027, el salario se actualizará con la diferencia entre el IPC del año 2026 y el incremento aplicado del 2,5%, con un tope máximo del 5%, sin perjuicio de los futuros acuerdos que puedan alcanzarse.

En ausencia de información futura sobre el comportamiento real del IPC y de las posibles revisiones que puedan derivarse de la negociación colectiva, se adopta de manera prudente y homogénea un incremento anual del 2,5% a partir del año 2026.

Esta cifra se justifica por las siguientes razones:

- Coherencia normativa: el propio convenio establece el 2,5% como referencia mínima garantizada para el año 2026 y como base para la revisión del año siguiente.
- Criterio de prudencia económica: permite estimar una evolución salarial moderada y realista, evitando tanto la sobrestimación de costes como la infravaloración del impacto presupuestario a largo plazo.



- Estabilidad de la proyección: facilita la elaboración de un modelo financiero previsible y ajustado a los parámetros de actualización habituales en contratos públicos de larga duración.

En consecuencia, el cálculo de la evolución salarial a trece años vista (2026–2038) se realiza aplicando un incremento lineal del 2,5% anual, partiendo de las tablas salariales del convenio correspondientes al ejercicio 2025.

IV.5.2. GASTOS DE EJECUCIÓN

Respecto a este capítulo hay que considerar que el adjudicatario deberá hacerse cargo de la totalidad de costes relacionados con la explotación de las instalaciones y las actividades que se ofrecen. En este apartado se incluyen todos los gastos necesarios para la explotación, a los cuales se les ha estimado las siguientes cuantías (IVA excluido):

Gastos de explotación	54.358,52 €
Productos mantenimiento campo de golf (semillas, abono, recebo...)	8.264,46 €
Productos limpieza	1.652,89 €
Mantenimiento y reposición maquinaria	1.239,67 €
Mantenimiento y reposición instalaciones	2.892,56 €
Gastos administrativos y bancarios	3.305,79 €
Material deportivo, vending torneos...	5.289,26 €
Publicidad y promoción	3.305,79 €
Suministro eléctrico	3.447,00 €
Suministro de agua	5.998,30 €
Combustible	3.057,85 €
Seguros y PRL	2.479,34 €
Software de gestión	2.396,69 €
Servicios externos	4.958,68 €
Vestuario personal	842,98 €
Alarma, material contraincendios	785,12 €
Telefonía e Internet	793,39 €
Formación	1.500,00 €
Consumibles	1.115,70 €
DESA	1.033,06 €

La proyección económica del contrato contempla un incremento anual del 2 % sobre los gastos de explotación a partir del segundo ejercicio, con el fin de reflejar de forma prudente la evolución natural de los costes asociados a la gestión y mantenimiento del campo de golf.

Esta previsión se fundamenta en los siguientes criterios:



1. Criterio de prudencia económica: el 2% representa un valor medio conservador que permite anticipar el incremento esperado de los precios de bienes y servicios utilizados en la explotación (materiales, energía, suministros, mantenimiento y servicios auxiliares), sin sobreestimar los costes futuros.
2. Estabilidad macroeconómica reciente: la evolución del Índice de Precios al Consumo (IPC) en los últimos años muestra una tendencia de estabilización en torno a valores próximos al 2%, especialmente tras el periodo de inflación extraordinaria derivado de la crisis energética. Esta cifra se considera, por tanto, un indicador realista de la inflación estructural a medio y largo plazo.
3. Homogeneidad con criterios de actualización de precios en el sector público: diversas administraciones públicas y organismos de control (como la Oficina Nacional de Evaluación o la Intervención General de la Administración del Estado) recomiendan el uso de tasas moderadas de actualización entre el 2% y el 2,5% en los estudios de viabilidad y proyecciones financieras, cuando no se dispone de fórmulas de revisión automáticas vinculadas a índices oficiales.
4. Equilibrio entre sostenibilidad económica y capacidad de gestión: adoptar un incremento del 2 % anual permite prever el efecto del encarecimiento progresivo de los insumos sin comprometer la rentabilidad ni el equilibrio económico del contrato, garantizando la sostenibilidad del modelo de explotación durante todo el periodo concesional.

En consecuencia, el 2% anual se establece como tasa de actualización uniforme para todos los gastos de explotación (energía, mantenimiento, limpieza, suministros, material deportivo, seguros, etc.), a partir del año posterior al inicio de la actividad, asegurando una proyección económica coherente, realista y financieramente equilibrada.

IV.5.3. OTROS GASTOS

En este tipo de contratos deben incluirse gastos generales de explotación que puedan surgir por cualquier inclemencia y gastos estructurales de la empresa adjudicataria que dará soporte a la gestión del centro, se estimado estos gastos en un 6% y un 5% respectivamente sobre el total del resto de gastos de la explotación.

Otros gastos		38.038,47 €
Gastos generales	5%	18.519,23 €
Gastos estructurales	5%	18.519,23 €

En esta partida de otros gastos se incluirá el pago del **canon** que deberá aportar la entidad adjudicataria al Concello da Coruña, cuya cuantía será determinada en apartados posteriores.



IV.6. RESULTADO Y DETERMINACIÓN DEL CANON

Con las variables anteriores, se presenta el Modelo de Viabilidad Económico-Financiera para la licitación en estudio que supondrá un canon por parte de la entidad adjudicataria de un mínimo de 1.000,00 € anuales durante los 14 años de duración del contrato, que podrá verse aumentado según las ofertas de los licitadores.

IV.6.1. DETERMINACIÓN DEL CANON

El canon concesional constituye la aportación económica anual que la entidad adjudicataria deberá abonar al Concello da Coruña como contraprestación por la explotación del Campo Municipal de Golf Torre de Hércules. Su determinación se ha realizado a partir del análisis de la cuenta de explotación proyectada, considerando la duración total del contrato de catorce años, que coincide con el periodo de recuperación de la inversión (Pay Back) previsto en el modelo económico-financiero.

La metodología empleada para el cálculo del canon parte de una evaluación integral de la viabilidad económica del proyecto, en la que se han proyectado los ingresos y gastos de explotación de forma detallada, así como las inversiones iniciales y reinversiones periódicas que garantizarán la adecuada conservación y modernización de la instalación a lo largo del periodo concesional.

A partir de dichos flujos de caja, se ha determinado el equilibrio financiero del contrato, aplicando una tasa de descuento del coste medio del capital (5,23 %) y analizando los principales ratios financieros de referencia: el Valor Actual Neto (VAN), la Tasa Interna de Rentabilidad (TIR) y la rentabilidad anual media del proyecto.

El canon se ha fijado como resultado de una cuenta de explotación positiva, una vez asegurada la recuperación íntegra de la inversión por parte del adjudicatario y garantizada una rentabilidad razonable, proporcionada al riesgo asumido en la gestión. De este modo, la cuantía del canon no se establece de forma arbitraria, sino que responde a una metodología técnico-financiera objetiva, orientada a alcanzar un equilibrio económico-financiero sostenible entre la entidad gestora y la administración titular de la instalación.

IV.6.2. TASA DE DESCUENTO

El artículo 9 del Real Decreto 55/2017, de 3 de febrero, por el que se desarrolla la Ley 2/2015, de 30 de marzo, de desindexación de la economía española establece que "b es la tasa de descuento, cuyo valor será el rendimiento medio en el mercado secundario de la deuda del Estado a diez años en los últimos seis meses incrementados en un diferencial de 200 puntos básicos. Se tomará como referencia para el cálculo de *dicho rendimiento medio los últimos datos disponibles publicados por el Banco de España en el Boletín del Mercado de Deuda Pública.*"

Teniendo en cuenta el tipo de interés de los mercados de valores españoles a corto y largo plazo, extraído del Banco de España a día 13 de octubre del 2025, siendo los siguientes:



BANCO DE ESPAÑA Eurosistema	Datos anuales (mes de diciembre)			Datos mensuales (media de datos diarios)					
	2022	2023	2024	May 25	Jun 25	Jul 25	Ago 25	Sep 25	Oct 25
Mercados de deuda. Rentabilidades (precios de operaciones cruzadas)									
Rentabilidad letras a 12 meses	2,47	3,28	2,18	1,92	1,91	1,89	1,95	1,96	2,01
Rentabilidad bonos a 3 años	2,53	2,77	2,30	2,16	2,15	2,18	2,22	2,23	2,24
Rentabilidad bonos a 5 años	2,70	2,78	2,46	2,47	2,46	2,50	2,55	2,57	2,55
Rentabilidad obligaciones a 10 años Volatilidad histórica a 3 meses	3,11	3,14	2,89	3,21	3,17	3,24	3,26	3,27	3,23
de las obligaciones a 10 años	19,47	13,88	8,54	8,42	6,29	6,04	5,99	6,34	6,18
Rentabilidad obligaciones a 15 años	3,41	3,62	3,23	3,68	3,57	3,66	3,73	3,73	3,68
Rentabilidad obligaciones a 30 años . . (a)	2,79	4,02	3,79	4,04	3,96	4,08	4,10	4,15	4,08
Rentabilidad acumulada Deuda Pública	---	---	---	---	---	---	---	---	---

Por lo cual, la tasa de descuento sería de:

Mayo 2025	3,21
Junio 2025	3,17
Julio 2025	3,24
Agosto 2025	3,26
Septiembre 2025	3,27
Octubre 2025	3,23
Promedio	3,23

Tasa de descuento 5,23%

El resultando del rendimiento medio en el mercado secundario de la deuda del Estado a 10 años en los últimos seis meses es de **3,23** que incrementado 200 puntos supone una **tasa de descuento de 5,23**.

IV.6.3. PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

El artículo 10 de la citada normativa, en su punto segundo, fija una fórmula matemática para calcular el plazo de recuperación de las inversiones. Según esta fórmula, el período de recuperación de la inversión del contrato será el mínimo valor de n para el que se cumple la siguiente desigualdad:

$$\sum_{t=0}^n \frac{FC_t}{(1+b)^t} \geq 0$$

Donde:

- **t** son los años medidos en números enteros.
- **b** es la tasa de descuento, cuyo valor será el rendimiento medio en el mercado secundario de la deuda del Estado a diez años en los últimos seis meses incrementados en un diferencial de 200 puntos básicos. Se tomará como referencia para el cálculo de dicho rendimiento medio los últimos datos disponibles publicados por el Banco de España en el Boletín del Mercado de Deuda Pública



- **F_{Ct}** es el flujo de caja esperado del año t, definido como la suma de lo siguiente:
 - El flujo de caja procedente de las actividades de explotación, que es la diferencia entre los cobros y los pagos ocasionados por las actividades que constituyen la principal fuente de ingresos del contrato, teniendo en cuenta tanto las contraprestaciones abonadas por los usuarios como por la Administración, así como por otras actividades que no puedan ser calificadas como de inversión y financiación. El flujo de caja procedente de las actividades de explotación comprenderá, entre otros, cobros y pagos derivados de cánones y tributos, excluyendo aquellos que graven el beneficio del contratista.
 - El flujo de caja procedente de las actividades de inversión, que es la diferencia entre los cobros y los pagos que tienen su origen en la adquisición de activos no corrientes y otros activos equivalentes, tales como inmovilizados intangibles (entre ellos, derechos de uso de propiedad industrial o intelectual, concesiones administrativas o aplicaciones informáticas), materiales o inversiones inmobiliarias, así como los cobros procedentes de su enajenación. Aunque no se prevea su efectiva enajenación en el momento de realizar las proyecciones, se incluirá como cobro procedente de las actividades de inversión el valor residual de los activos, entendido como el importe que se podría recuperar al término del contrato o bien de la vida útil del elemento patrimonial, en caso de que ésta finalice con anterioridad, ya sea por su venta en el mercado o por otros medios. Para la determinación del valor residual se analizarán las características de los elementos patrimoniales, tales como su vida útil, usos alternativos, movilidad y divisibilidad.
 - F_{Ct} no incluirá cobros y pagos derivados de actividades de financiación.
 - La estimación de los flujos de caja se realizará sin considerar ninguna actualización de los valores monetarios que componen F_{Ct}.

El instrumento de deuda y el diferencial que sirven de base al cálculo de la tasa de descuento podrán ser modificados por Orden del Ministro de Hacienda y Función Pública, previo informe de la Junta Consultiva de Contratación Administrativa del Estado, para adaptarlo a los plazos y condiciones de riesgo y rentabilidad observadas en los contratos del sector público.

Para el estudio del período de recuperación de la inversión del contrato se han tomado las siguientes consideraciones:

- Valor residual = 0, ya que todas las inversiones quedan amortizadas a la finalización del contrato.
- Para determinar el periodo de recuperación de la inversión no se ha estimado las variaciones ya que el artículo 10 establece que “...La estimación de los flujos de caja se realizará sin considerar ninguna actualización de los valores monetarios que componen F_{Ct}...”

IV.6.4. RESULTADO ECONÓMICO Y RATIOS FINANCIEROS

A continuación, se muestra la tabla de resultados de la concesión:



Concello da Coruña

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10	AÑO 11	AÑO 12	AÑO 13	AÑO 14
TOTAL INGRESOS	419.195,49 €	565.913,92 €	628.164,45 €	640.727,73 €	679.171,40 €	679.171,40 €	733.505,11 €	733.505,11 €	777.515,42 €	777.515,42 €	839.716,65 €	839.716,65 €	890.099,65 €	890.099,65 €
Incremento tarifas			6%		6%		6%		6%		6%		6%	
Índice de crecimiento	-25%	35%	5%	2%	0%	0%	2%	0%	0%	0%	2%	0%	0%	0%
Cursos municipales	15.486,91 €	20.907,33 €	23.207,14 €	23.671,28 €	25.091,56 €	25.091,56 €	27.098,89 €	27.098,89 €	28.724,82 €	28.724,82 €	31.022,81 €	31.022,81 €	32.884,17 €	32.884,17 €
Cursos propios	67.624,52 €	91.293,10 €	101.335,35 €	103.362,05 €	109.563,78 €	109.563,78 €	118.328,88 €	118.328,88 €	125.428,61 €	125.428,61 €	135.462,90 €	135.462,90 €	143.590,67 €	143.590,67 €
Abonos	238.114,22 €	321.454,19 €	356.814,16 €	363.950,44 €	385.787,46 €	385.787,46 €	416.650,46 €	416.650,46 €	441.649,49 €	441.649,49 €	476.981,45 €	476.981,45 €	505.600,34 €	505.600,34 €
Inscripciones abonados	2.781,13 €	3.754,53 €	4.167,52 €	4.250,87 €	4.505,93 €	4.505,93 €	4.866,40 €	4.866,40 €	5.158,38 €	5.158,38 €	5.571,06 €	5.571,06 €	5.905,32 €	5.905,32 €
Campo de juego y zona de prácticas	47.727,27 €	64.431,82 €	71.519,32 €	72.949,70 €	77.326,69 €	77.326,69 €	83.512,82 €	83.512,82 €	88.523,59 €	88.523,59 €	95.605,48 €	95.605,48 €	101.341,81 €	101.341,81 €
Alquileres	35.846,70 €	48.393,05 €	53.716,28 €	54.790,61 €	58.078,04 €	58.078,04 €	62.724,29 €	62.724,29 €	66.487,74 €	66.487,74 €	71.806,76 €	71.806,76 €	76.115,17 €	76.115,17 €
Inscripciones competiciones	7.997,18 €	10.796,19 €	11.983,77 €	12.223,45 €	12.956,85 €	12.956,85 €	13.993,40 €	13.993,40 €	14.833,01 €	14.833,01 €	16.019,65 €	16.019,65 €	16.980,82 €	16.980,82 €
Otros ingresos	3.617,56 €	4.883,70 €	5.420,91 €	5.529,33 €	5.861,09 €	5.861,09 €	6.329,97 €	6.329,97 €	6.709,77 €	6.709,77 €	7.246,56 €	7.246,56 €	7.681,35 €	7.681,35 €
TOTAL GASTOS	408.423,12 €	417.348,63 €	427.856,66 €	438.638,11 €	449.262,66 €	460.146,50 €	520.300,90 €	482.597,72 €	494.295,78 €	506.279,45 €	567.193,72 €	531.004,59 €	543.885,28 €	557.080,59 €
Personal	316.026,13 €	323.926,78 €	332.024,95 €	340.325,58 €	348.833,72 €	357.554,56 €	366.493,42 €	375.655,76 €	385.047,15 €	394.673,33 €	404.540,17 €	414.653,67 €	425.020,01 €	435.645,51 €
Índice de Convenio		2,5%	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%
Sueldos y Salarios	214.837,61 €	220.208,55 €	225.713,77 €	231.356,61 €	237.140,53 €	243.069,04 €	249.145,77 €	255.374,41 €	261.758,77 €	268.302,74 €	275.010,31 €	281.885,57 €	288.932,71 €	296.156,02 €
Seguridad Social	70.896,41 €	72.668,82 €	74.485,54 €	76.347,68 €	78.256,37 €	80.212,78 €	82.218,10 €	84.273,56 €	86.380,39 €	88.539,90 €	90.753,40 €	93.022,24 €	95.347,79 €	97.731,49 €
Absentismo	12.460,58 €	12.772,10 €	13.091,40 €	13.418,68 €	13.754,15 €	14.098,00 €	14.450,45 €	14.811,72 €	15.182,01 €	15.561,56 €	15.950,60 €	16.349,36 €	16.758,10 €	17.177,05 €
Suplencia Vacaciones	17.831,52 €	18.277,31 €	18.734,24 €	19.202,60 €	19.682,66 €	20.174,73 €	20.679,10 €	21.196,08 €	21.725,98 €	22.269,13 €	22.825,86 €	23.396,50 €	23.981,41 €	24.580,95 €
Gastos de explotación	54.358,52 €	54.571,97 €	56.026,55 €	57.527,25 €	58.677,80 €	59.851,35 €	105.598,31 €	62.160,35 €	63.403,55 €	64.671,62 €	110.181,39 €	67.168,68 €	68.512,06 €	69.882,30 €
Índice de IPC		2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
Productos mantenimiento campo de golf (semillas, abono, recebo...)	8.264,46 €	8.429,75 €	8.598,35 €	8.770,31 €	8.945,72 €	9.124,63 €	9.307,13 €	9.493,27 €	9.683,14 €	9.876,80 €	10.074,33 €	10.275,82 €	10.481,34 €	10.690,96 €
Productos limpieza	1.652,89 €	1.685,95 €	1.719,67 €	1.754,06 €	1.789,14 €	1.824,93 €	1.861,43 €	1.898,65 €	1.936,63 €	1.975,36 €	2.014,87 €	2.055,16 €	2.096,27 €	2.138,19 €
Mantenimiento y reposición maquinaria	1.239,67 €	1.264,46 €	1.652,89 €	2.066,12 €	2.107,44 €	2.149,59 €	15.000,00 €	2.192,58 €	2.236,43 €	2.281,16 €	15.000,00 €	2.326,78 €	2.373,32 €	2.420,78 €
Mantenimiento y reposición instalaciones	2.892,56 €	2.950,41 €	3.009,42 €	3.069,61 €	3.131,00 €	3.193,62 €	35.000,00 €	3.257,49 €	3.322,64 €	3.389,10 €	35.000,00 €	3.456,88 €	3.526,02 €	3.596,54 €
Gastos administrativos y bancarios	3.305,79 €	3.371,90 €	3.439,34 €	3.508,13 €	3.578,29 €	3.649,85 €	3.722,85 €	3.797,31 €	3.873,25 €	3.950,72 €	4.029,73 €	4.110,33 €	4.192,53 €	4.276,39 €
Material deportivo, vending torneos...	5.289,26 €	5.395,04 €	5.502,94 €	5.613,00 €	5.725,26 €	5.839,77 €	5.956,56 €	6.075,69 €	6.197,21 €	6.321,15 €	6.447,57 €	6.576,53 €	6.708,06 €	6.842,22 €
Publicidad y promoción	3.305,79 €	3.371,90 €	3.439,34 €	3.508,13 €	3.578,29 €	3.649,85 €	3.722,85 €	3.797,31 €	3.873,25 €	3.950,72 €	4.029,73 €	4.110,33 €	4.192,53 €	4.276,39 €
Suministro eléctrico	3.447,00 €	3.515,94 €	3.586,26 €	3.657,98 €	3.731,14 €	3.805,77 €	3.881,88 €	3.959,52 €	4.038,71 €	4.119,48 €	4.201,87 €	4.285,91 €	4.371,63 €	4.459,06 €
Suministro de agua	5.998,30 €	6.118,27 €	6.240,63 €	6.365,44 €	6.492,75 €	6.622,61 €	6.755,06 €	6.890,16 €	7.027,96 €	7.168,52 €	7.311,89 €	7.458,13 €	7.607,29 €	7.759,44 €
Combustible	3.057,85 €	3.119,01 €	3.181,39 €	3.245,02 €	3.309,92 €	3.376,11 €	3.443,64 €	3.512,51 €	3.582,76 €	3.654,42 €	3.727,50 €	3.802,05 €	3.878,09 €	3.955,66 €
Seguros y PRL	2.479,34 €	2.528,93 €	2.579,50 €	2.631,09 €	2.683,72 €	2.737,39 €	2.792,14 €	2.847,98 €	2.904,94 €	2.963,04 €	3.022,30 €	3.082,75 €	3.144,40 €	3.207,29 €
Software de gestión	2.396,69 €	2.444,63 €	2.493,52 €	2.543,39 €	2.594,26 €	2.646,14 €	2.699,07 €	2.753,05 €	2.808,11 €	2.864,27 €	2.921,56 €	2.979,99 €	3.039,59 €	3.100,38 €
Servicios externos	4.958,68 €	5.057,85 €	5.159,01 €	5.262,19 €	5.367,43 €	5.474,78 €	5.584,28 €	5.695,96 €	5.809,88 €	5.926,08 €	6.044,60 €	6.165,49 €	6.288,80 €	6.414,58 €
Vestuario personal	842,98 €	859,83 €	877,03 €	894,57 €	912,46 €	930,71 €	949,33 €	968,31 €	987,68 €	1.007,43 €	1.027,58 €	1.048,13 €	1.069,10 €	1.090,48 €
Alarma, material contraincendios	785,12 €	800,83 €	816,84 €	833,18 €	849,84 €	866,84 €	884,18 €	901,86 €	919,90 €	938,30 €	957,06 €	976,20 €	995,73 €	1.015,64 €
Telefonía e Internet	793,39 €	809,26 €	825,44 €	841,95 €	858,79 €	875,96 €	893,48 €	911,35 €	929,58 €	948,17 €	967,14 €	986,48 €	1.006,21 €	1.026,33 €
Formación	1.500,00 €	1.530,00 €	1.560,60 €	1.591,81 €	1.623,65 €	1.656,12 €	1.689,24 €	1.723,03 €	1.757,49 €	1.792,64 €	1.828,49 €	1.865,06 €	1.902,36 €	1.940,41 €
Consumibles	1.115,70 €	1.138,02 €	1.160,78 €	1.183,99 €	1.207,67 €	1.231,83 €	1.256,46 €	1.281,59 €	1.307,22 €	1.333,37 €	1.360,04 €	1.387,24 €	1.414,98 €	1.443,28 €
DESA	1.033,06 €	180,00 €	183,60 €	187,27 €	191,02 €	194,84 €	198,73 €	202,71 €	206,76 €	210,90 €	215,12 €	219,42 €	223,81 €	228,28 €
Otros gastos	38.038,47 €	38.849,88 €	39.805,15 €	40.785,28 €	41.751,15 €	42.740,59 €	48.209,17 €	44.781,61 €	45.845,07 €	46.934,50 €	52.472,16 €	49.182,24 €	50.353,21 €	51.552,78 €
Canon	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €
Gastos generales	18.519,23 €	18.924,94 €	19.402,58 €	19.892,64 €	20.375,58 €	20.870,30 €	23.604,59 €	21.890,81 €	22.422,54 €	22.967,25 €	25.736,08 €	24.091,12 €	24.676,60 €	25.276,39 €
Gastos estructurales	18.519,23 €	18.924,94 €	19.402,58 €	19.892,64 €	20.375,58 €	20.870,30 €	23.604,59 €	21.890,81 €	22.422,54 €	22.967,25 €	25.736,08 €	24.091,12 €	24.676,60 €	25.276,39 €
EBITDA	10.772,37 €	148.565,28 €	200.307,79 €	202.089,62 €	229.908,73 €	219.024,90 €	213.204,21 €	250.907,40 €	283.219,64 €	271.235,97 €	272.522,93 €	308.712,06 €	346.214,37 €	333.019,06 €
Préstamo														
Pago principal	55.422,63 €	58.138,34 €	60.987,11 €	63.975,48 €	67.110,28 €	70.398,69 €	73.848,22 €	77.466,78 €	81.262,66 €	85.244,53 €	89.421,51 €	93.803,16 €	98.399,52 €	103.221,09 €
EBIT	- 44.650,25 €	90.426,94 €	139.320,67 €	138.114,14 €	162.798,45 €	148.626,21 €	139.355,99 €	173.440,61 €	201.956,98 €	185.991,44 €	183.101,43 €	214.908,90 €	247.814,86 €	229.797,96 €
Gastos financieros														
Intereses	52.856,30 €	50.140,59 €	47.291,81 €	44.303,44 €	41.168,65 €	37.880,24 €	34.430,71 €	30.812,14 €	27.016,27 €	23.034,40 €	18.857,42 €	14.475,76 €	9.879,41 €	5.057,83 €
BAI	- 97.506,55 €	40.286,35 €	92.028,86 €	93.810,70 €	121.629,81 €	110.745,97 €	104.925,28 €	142.628,47 €	174.940,71 €	162.957,04 €	164.244,01 €	200.433,13 €	237.935,45 €	224.740,13 €
Impuesto de sociedades	- €	- 10.071,59 €	- 23.007,21 €	- 23.452,67 €	- 30.407,45 €	- 27.686,49 €	- 26.231,32 €	- 35.657,12 €	- 43.735,18 €	- 40.739,26 €	- 41.061,00 €	- 50.108,28 €	- 59.483,86 €	- 56.185,03 €
BENEFICIO NETO	- 97.506,55 €	30.214,76 €	69.021,64 €	70.358,02 €	91.222,36 €	83.059,48 €	78.693,96 €	106.971,35 €	131.205,54 €	122.217,78 €	123.183,01 €	150.324,85 €	178.451,58 €	168.555,10 €
Cash flow	- 20.456,55 €	107.264,76 € </												



Este escenario presenta los siguientes indicadores financieros que hacen viable la licitación:

Tasa de descuento	5,23%
VAN	8.263,09 €
TIR	10,12%
Pay Back	14
Rentabilidad media anual	8,65%

IV.6.5. JUSTIFICACIÓN DEL CANON

La determinación del canon concesional se ha realizado tras la elaboración de un modelo económico-financiero completo del contrato de gestión y explotación del Campo de Golf Torre de Hércules, que incluye el análisis detallado de ingresos, gastos de explotación, amortizaciones, reinversiones y flujo de caja durante los catorce años de duración del contrato.

El canon representa la aportación económica anual al Concello da Coruña que la entidad adjudicataria puede asumir sin comprometer el equilibrio económico-financiero de la concesión, garantizando simultáneamente la recuperación de la inversión inicial y una rentabilidad moderada y sostenible acorde con los niveles de riesgo del proyecto.

Interpretación general de los resultados

El análisis financiero se ha efectuado aplicando una tasa de descuento del 5,23 %, que refleja el coste medio ponderado del capital (WACC) ajustado al contexto económico actual.

Los resultados del estudio arrojan los siguientes indicadores principales:

- VAN: 8.263,09€, el concesionario recupera la inversión y obtiene una rentabilidad acorde al riesgo asumido, sin que el proyecto suponga una sobrecompensación económica.
- TIR: 10,12%, es moderada, en términos de inversión privada, especialmente en un proyecto con costes fijos altos (personal, mantenimiento, energía, agua, etc.) y exposición al riesgo de demanda.
- Pay Back: 14 años, se recupera dentro del periodo del contrato.
- Rentabilidad media anual: 8,65%, algo superior al coste de oportunidad del capital (5,23%).

Estos valores muestran un equilibrio financiero sólido, en el que el Valor Actual Neto (VAN) se mantiene positivo, la Tasa Interna de Rentabilidad (TIR) duplica aproximadamente la tasa de descuento y el periodo de recuperación de la inversión coincide con la duración total de la concesión. Este comportamiento confirma la viabilidad y estabilidad del proyecto en términos de rentabilidad y sostenibilidad a largo plazo.

Conclusión sobre la recuperación y rentabilidad

El modelo confirma que la entidad adjudicataria recupera íntegramente la inversión inicial a lo largo del periodo concesional, alcanzando el punto de equilibrio (Pay Back) al final del contrato.



La TIR del 10,12%, superior a la tasa de descuento del 5,23 %, demuestra que el proyecto genera valor añadido y rentabilidad por encima del coste del capital, manteniendo al mismo tiempo un perfil de riesgo asumible.

Asimismo, la rentabilidad media anual del 8,65% evidencia una gestión eficiente y prudente, sin incurrir en márgenes excesivos, lo que garantiza un retorno adecuado y proporcional al esfuerzo inversor y al riesgo operativo asumido por la empresa adjudicataria.

Interpretación económica

Desde un punto de vista económico, los resultados reflejan un modelo equilibrado y sostenible, en el que la explotación permite mantener un flujo de caja positivo durante la mayor parte del periodo, absorbiendo las variaciones derivadas de las fluctuaciones en la demanda.

El canon se ha fijado teniendo en cuenta estos resultados, de modo que la aportación económica anual al Concello da Coruña no comprometa la estabilidad económica de la concesión, sino que se sitúe dentro de los márgenes razonables que permiten al adjudicatario cumplir con sus obligaciones contractuales, mantener la calidad del servicio y acometer las inversiones necesarias.

En consecuencia, el canon definido es el resultado de una cuenta de explotación positiva y equilibrada, derivada de la rentabilidad estructural del proyecto y del principio de proporcionalidad entre la retribución del adjudicatario y el interés público.

Conclusión técnica

Los indicadores financieros obtenidos (VAN positivo, TIR superior al coste del capital, Pay Back ajustado al horizonte concesional y rentabilidad anual moderada) confirman que la cuantía del canon establecida es técnicamente viable y económicamente justificada.

La metodología aplicada garantiza que el canon no compromete la sostenibilidad de la explotación ni la recuperación de la inversión, al tiempo que asegura una compensación justa al Concello da Coruña por la cesión de uso y explotación de la instalación.

En conjunto, el resultado refleja un modelo de concesión equilibrado, atractivo para el operador privado y ventajoso para la administración pública, cumpliendo los principios de eficiencia, proporcionalidad y equilibrio económico-financiero exigidos por la normativa de contratación del sector público. Es decir, el proyecto es rentable, pero no especulativo.

IV.6.6. DURACIÓN DE LA CONCESIÓN Y RIESGO OPERACIONAL

La concesión del Campo de Golf Torre de Hércules tendrá una duración total de catorce años, coincidiendo con el periodo estimado de retorno de la inversión. Durante dicho plazo, la entidad adjudicataria asumirá plenamente el riesgo operativo asociado a la explotación del servicio, de acuerdo con lo establecido en la Directiva 2014/23/UE y en la normativa nacional de contratación del sector público.

El riesgo operativo comprende la exposición del concesionario a las incertidumbres del mercado, derivadas de factores como la evolución de la demanda de uso del campo, la



posible aparición de competidores en el entorno, la morosidad de los usuarios o los cambios en las preferencias deportivas. Dicho riesgo se materializa en la no garantía de recuperar las inversiones ni cubrir los costes de explotación en condiciones normales de funcionamiento, por lo que su correcta gestión resulta esencial para mantener la viabilidad del proyecto.

La elección del modelo concesional se justifica precisamente en esta transferencia del riesgo de demanda y de gestión al adjudicatario, cuya retribución dependerá del nivel de utilización y rendimiento económico de la instalación. La Administración, por su parte, conserva las facultades de control y supervisión del servicio, asegurando el cumplimiento de las obligaciones contractuales y la adecuada prestación al público.

En este sentido, el riesgo operativo asumido por la entidad gestora se considera real, sustancial y no meramente nominal, conforme a lo exigido por la normativa europea, garantizando así la naturaleza concesional del contrato y la sostenibilidad económico-financiera de la explotación.

IV.6.7. ESPECIFICIDADES DEL CONTRATO

Tras el dimensionamiento económico realizado, se resume los siguientes aspectos económicos más relevantes obtenidos:

ESPECIFICACIONES DEL CONTRATO

CONTRATO DE CONCESIÓN DE SERVICIOS PARA LA EXPLOTACIÓN DEL CAMPO MUNICIPAL DE GOLF TORRE DE HÉRCULES. CONCELLO DA CORUÑA

LOTE ÚNICO

Contrato de Concesión de Servicios

Explotación del Campo Municipal de Golf Torre de Hércules de A Coruña

Duración del Contrato

Total Años

Concesión de servicios y explotación

14

Inversión

Importe (€)

Inversión inicial prevista

1.078.700,00 €

Canon

Importe (€)

Aportación mínima anual del adjudicatario

1.000,00 €

Aportación Total mínima

14.000,00 €



Concello da Coruña

Estimación de Ingresos	Importe (€)
Ingresos medios anuales del contrato (IVA excluido)	721.001,29 €
Ingresos totales del contrato (IVA excluido)	10.094.018,04 €

Proyecciones Económicas	Porcentaje (%)
Tipo de interés	4,90%
Tasa de Descuento (Mayo 2025 - Octubre 2025)	5,23%
Seguridad Social ámbito deportivo	33,00%
Absentismo ámbito deportivo	5,80%
Sustituciones Vacaciones	8,30%
Tasa de actualización de gastos en recursos humanos	2,50%
IVA aplicable Tarifas	21,00%
Tasa de actualización anual de gastos operativos	2,00%
Impuesto sobre Beneficios	25,00%
Gastos Generales	5,00%
Gastos Estructurales	5,00%



ANEXO 1. CÁLCULO DE CONSUMO ELÉCTRICO

El cálculo del consumo eléctrico del Campo Municipal de Golf Torre de Hércules se ha llevado a cabo en el marco del estudio de inversiones, dado que una de las actuaciones principales previstas es la sustitución integral de la luminaria actual por tecnología LED. Para determinar con precisión el nuevo coste energético asociado a esta mejora, se ha contado con la colaboración de una empresa especializada en sistemas de iluminación y eficiencia energética, que ha elaborado un estudio técnico específico sobre el comportamiento lumínico y el consumo estimado de la nueva instalación.

Los resultados de dicho informe han permitido cuantificar la reducción prevista en el consumo eléctrico derivada de la mayor eficiencia de las luminarias LED, incorporándose estos valores actualizados a la partida de gastos de suministro eléctrico dentro del estudio económico-financiero. De este modo, se garantiza una estimación realista y fundamentada del ahorro energético que contribuirá a mejorar la sostenibilidad y la viabilidad económica del contrato.

Schröder
Experts in lightability™

SIMULACIÓN DE CÁLCULO DE CONSUMO ENERGÉTICO

18/10/2025

PROYECTO: CAMPO DE GOLF LA TORRE
UBICACIÓN: AYUNTAMIENTO DE A CORUÑA

Luminaria	Zona	Unidades	Potencia Unitaria	Consumo equipos de arranque	TOTAL POTENCIA INSTALADA
BRITELINE GEN3 1 351LEDs 600mA WW 730	LED	23	618 W	0 W	14,214 KW
INDU LINE GEN4 2 174LED 113mA NW840	LED	16	61 W	0 W	0,976 KW
ZYLINDO 24LEDs 500mA WW 730	LED	20	37 W	0 W	0,740 KW
59				TOTAL POTENCIA DE LA INSTALACIÓN	15,930 KW

Condiciones de uso horario	Horas al día	Días al año	Horas anuales
Horas encendido	3,5 h.	360 días	1.260 h.
Precio KW/h	0,140000 €		

Potencia consumida año en horas de encendido (kwh)	LED	55,8 kWh
Gasto Anual Instalación en horas de encendido (€)	LED	2.810,05 €

El estudio de consumo energético, se ha realizado en base a los parámetros de un estudio lumínico previo, realizado en base al cumplimiento de la UNE-EN-12193:2020 para iluminación de instalaciones deportivas. En su tabla A-26 define los niveles requeridos para la práctica del Golf, incluyendo el campo de prácticas.

Tabla A.26

Exterior						Área de referencia		Números de puntos de la retícula		
Clase	Iluminancia horizontal en el tee		Iluminancia horizontal en la calle		Iluminancia horizontal en el green		Longitud	Anchura	R ₀	R _a
	E _{hor} Ave IX	U ₂ hor	E _{hor} Ave IX	U ₂ hor	E _{hor} Ave IX	U ₂ hor				
I	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
II	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
III	100	0,50	20	0,30	50	0,50	50	55	60	60

a. Para los campos de golf de prácticas la iluminancia vertical sólo aplica en los marcadores de distancia.

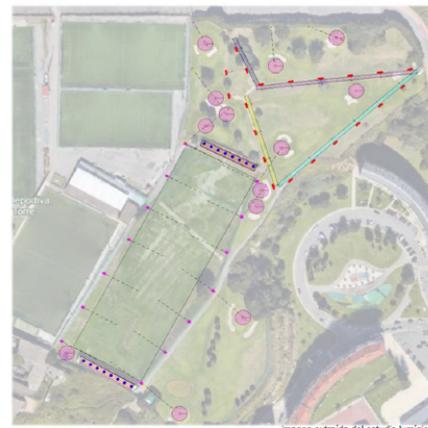


imagen extraída del estudio lumínico

Para el estudio se han tomado valores estimativos del coste de la energía y una media de horas de funcionamiento entre invierno y verano teniendo en cuenta como hora de y apagado las 22:30.

Schröder Confidential, All rights reserved, © Schröder 2025

A este importe asociado al consumo eléctrico se debe añadir el coste del término en potencia (fijo) por la potencia contratada (kW).

En instalaciones de este tipo (deportivas o de alumbrado exterior), suele estar entre 30 y 45 €/kW·año sin IVA, dependiendo de la tarifa. Según el estudio, la potencia total instalada es de 15,93 kW, con lo que el coste fijo se estima:

$$15,93\text{kW} \times 40\text{€/kW} \times \text{año} = 637 \text{ € anuales (sin IVA)}$$