

Alegación a la Memoria de Viabilidad Económica

Sobre los problemas de Sótanos y Cimentaciones Especiales

En la **Memoria de Viabilidad Económica** de la “Modificación de Elementos del Sector 2 del Plan Especial del Sistema General. Puerto de Málaga”, donde se analizan los costes de construcción y las superficies a ocupar en el proyecto, se habla de unas “pantallas perimetrales” para rodear el sótano donde irá el parking y otras instalaciones del hotel, un total de cerca de 12.870 metros cuadrados “por las afecciones a la estructura del Dique de Levante” (p. 51). Se dice textualmente: *“toda cimentación para la edificación de las instalaciones deberá respetar una separación mínima de aproximadamente 40 mt. medidos desde la cara exterior del espaldón del dique”* (Modificación Puntual de Elementos del Plan Especial del Puerto en la Plataforma del Morro; p.20).

Es evidente que existe una preocupación por el impacto que el basamento y la torre puede tener en el dique/morro de levante y de ahí ese límite de seguridad que se plantea. Sin embargo, si descontáramos los 16 metros de anchura que tienen los cajones sobre los que se construyó el espaldón del dique -que constituyen parte fundamental de la estructura de su defensa-, entonces la distancia de seguridad queda reducida “realmente” a 24 metros. ¿No es ésta una evidente contradicción? La explicación a esa reducción de la distancia de seguridad viene a colación de las necesidades de superficie del basamento para el “negocio comercial-inmobiliario” (zonas de ocio y comercio de lujo), complementario a la promoción inmobiliaria –que no hotelera como demostramos más adelante- de la petrotorre; superficies que quedarían seriamente reducidas en caso de mantenerse los 40 metros de seguridad inicialmente mencionados, (pues la estructura de defensa del dique entendemos que es total: el espaldón y el cajón en el que se asienta), con la consiguiente afectación a la viabilidad económica total del proyecto.

Es de suponer que esos metros de separación del basamento y su sótano, serán suficientes para no afectar al dique de defensa. En cualquier caso la torre se ha diseñado para su erección en el lugar más alejado del mismo. Es decir lo más distante posible de dicho espaldón que la parcela permite.

Pero si la preocupación por no afectar al dique de defensa es evidente, no ocurre lo mismo con la dársena interior del puerto. Porque el alejamiento del espaldón supone la aproximación a los muelles interiores del puerto. En consecuencia la torre queda muy cercana a la estación de cruceros y, por consiguiente muy próxima a los muelles adyacentes que están contruidos sobre pilotes. Es de suponer igualmente que el peso del basamento y de la torre no les afectará en nada. Pero, ¿hay garantías suficientes, no sólo técnicas sino financieras, a tenor de los costos de cimentación contemplados en la Memoria? Y matizamos lo de los costos de cimentación porque,

ciertamente, en la actualidad la ingeniería puede resolver todo tipo de problemas, pero, ¿a qué coste?

Otra cuestión similar y complementaria es la relativa a la Estación Marítima de Cruceros, porque su construcción y sus consiguientes cimentaciones fueron calculadas en función de lo que el anterior Plan Especial establecía, en cuanto a la edificabilidad de la pastilla portuaria donde se plantea el proyecto, que no contemplaba en modo alguno el enorme volumen y altura del proyecto de hotel. Dada la proximidad del basamento y la torre a estos edificios, y también a la marina del Real Club Mediterráneo, parece evidente que, a pesar de las defensas con pantallas para no afectar a los cimios respectivos que se incluyen en el Informe Técnico de Valoración de la Cimentación, existen importantes riesgos e incertidumbres como se deduce de las afirmaciones siguientes: *Dependiendo de las condiciones finales de ejecución de los muros pantalla, se deberá valorar la necesidad de colocación de anclajes activos provisionales para el arriostamiento frente a los empujes horizontales del terreno, teniendo en cuenta la interferencia con las estructuras existentes (cajones dique)*¹.

No aparece ninguna previsión económica al respecto en la Memoria de Viabilidad Económica por lo que deducimos que la consiguiente infravaloración de los costes de cimentación del proyecto es un elemento más de la Memoria de Viabilidad que contribuye a “aflorar” una rentabilidad más que dudosa. Y si añadimos las lógicas garantías financieras que el concesionario deberá presentar para hacer frente a eventuales problemas de un enorme impacto económico, previsibles aunque no previstos en la Memoria, el panorama de la rentabilidad del proyecto se oscurece cada vez más. Aunque la gravedad del asunto es tanto de la inconsistencia del análisis de viabilidad económica, cuanto de la inusitada enjundia de los problemas que pudieran presentarse en las infraestructuras portuarias existentes, máxime tratándose de un proyecto privado ubicado en la mejor pastilla de terreno público de la ciudad.

Por consiguiente, ¿existen garantías financieras suficientes de los promotores para poder atender a los eventuales desperfectos y daños ante posibles problemas que pudieran surgir en el proceso de construcción afectando a las infraestructuras preexistentes? No hay que olvidar el lugar en el que se plantea y su “encajonamiento” entre infraestructuras que nos atrevemos a calificar de “sensibles” o, por lo menos, mucho más sensibles que si el proyecto se planteara en tierra firme, lo que acrecienta la probabilidad de que aparezcan eventuales problemas constructivos. En la actualidad no existe en el proyecto la menor garantía al respecto, y entendemos que es responsabilidad de las administraciones involucradas solventar este tema crucial.

Lo que nos deja perplejos es que una cuestión clave para evaluar, primero técnicamente y después económicamente, un proyecto de viabilidad económica tenga

¹ “Informe Técnico. Valoración de la cimentación de un edificio de gran altura destinado a uso hotelero en la plataforma del dique de Levante. Puerto de Málaga”; febrero 2018, p. 6.

tantas incógnitas a resolver que podrían cuantificarse en decenas de millones de euros a la vista simplemente de lo que costó reforzar el Moll de Levant en Barcelona para asegurar la construcción del Hotel Vela que supuso “entre 60 y 80 millones de euros”² que -creemos- tuvieron que ser sufragados por la Autoridad Portuaria correspondiente. Si la explanada de terreno ganado al mar a pie de playa (8 metros de profundidad) en la que se construyó el mencionado hotel ha necesitado *tomar medidas especiales de protección frente a posibles rebases en caso de temporales fuertes, ... consistente en la creación de una berma sumergida apoyada en el dique en talud y que se prolonga mar adentro unos 50 m, de modo que se disipa una cantidad importante de la energía del oleaje*; la preocupación que suscitó dicha construcción, importante sin duda, no aparece en parte alguna del proyecto malagueño.

Otra cuestión que incide en la inconsistencia de la Memoria de Viabilidad es que el documento es muy superficial y presenta muchas incertidumbres, como se deduce del siguiente texto: *“Es obvio que el proyecto concreto y los estudios técnicos y económicos para intervenir sobre el relleno del muelle decidirán si se hace un sótano extensivo o varios más pequeños coincidentes con el peso del edificio y su transmisión de las cargas en las condiciones especiales de vaciado, impermeabilización y cimentación que se tienen en cuenta en los costes que hemos estimado”* (p. 51).

La incógnita la resuelven los promotores indicando que “la previsión del presente estudio se hace con un “sótano escasamente introducido en el terreno” (p. 51). Evidentemente eso no es un sótano; y la explicación tiene que ver con el nivel freático derivado del propio mar². Es decir que se eleva la cota del basamento proyectado –a similitud de lo realizado en el hotel barcelonés en 2 metros por lo menos-, para evitar el importante incremento de los costos de inversión y de mantenimiento que implicaría asentar el sótano por debajo del citado nivel freático. Obviando, además, la estética edificatoria del basamento con esos dos o tres metros

²En el caso del Hotel Vela de Barcelona, “Partiendo de un análisis de las características del terreno sobre el que se iba a realizar la construcción, un suelo con características propias de los fondos marinos reforzado en épocas recientes para ganar terreno al mar mediante un relleno artificial de 8m de profundidad, se decidió elevar la cota inferior del edificio a +2.30 que si bien redujo el espacio aprovechable para instalaciones evitó los trabajos por debajo del nivel del mar y la instalación de sistemas de bombeo a nivel freático, así como de la carga de subpresión del agua en las losas de cimentación”. <https://es.wikiarquitectura.com/edificio/hotel-vela-barcelona-hotel-w-barcelona/>.

Autoridad Portuaria de Barcelona, *MEMORIA 2006; Actuaciones Puerto-Ciudad*. Asimismo, se ha ejecutado la obra “Defensa de la explanada de la Bocana Norte”. La futura ubicación de una zona de uso lúdico y turístico en la explanada norte, que incluye un hotel, ha obligado a tomar medidas especiales de protección frente a posibles rebases en caso de temporales fuertes. La obra ha consistido en la creación de una berma sumergida apoyada en el dique en talud y que se prolonga mar adentro unos 50 m, de modo que se disipa una cantidad importante de la energía del oleaje. P. 28.

Costes de Construcción:

La construcción del hotel **W Barcelona** supuso un desembolso de 200 millones de euros más otros gastos previos que oscilaron entre 60 y 80 millones de euros, un total aproximado de 280 millones de euros. <https://www.ebooking.com/es/noticias/hotel-w-barcelona-hotel-vela-en-barcelona>.

adicionales de altura que impedirán la accesibilidad exterior de los locales comerciales de la planta baja, reduciendo considerablemente su “comercialidad” – con la previsible dificultad para su arrendamiento- y reforzando el aspecto de “bunker comercial” tan ajeno al modo de vida malagueño.

El resultado es que dicho basamento aumentará su altura en esos dos metros aproximadamente, excediendo los 12 metros de altura sobre rasante del Plan Especial vigente³, lo que acrecentará sus diferencias –ya relevantes- con la Estación Marítima de Cruceros, con los edificios de la marina del RCM y con el espolón del morro. Tal macizamiento de la totalidad de la pastilla del proyecto tendrá un impacto todavía no evaluado, tanto paisajístico como arquitectónico, absolutamente incompatible con el lugar, cuyo despropósito se evidenciaría con una correcta maqueta en vez de los montajes digitales que hábilmente disimulan el disparate.

Por consiguiente, el macizo edificio de 7.800 metros cuadrados “anula” la virtualidad del diseño de dicha Estación Marítima y del edificio de la dársena deportiva del Real Club Mediterráneo que quedarán “aplastados” visualmente por una edificación gigantesca –no ya solo la torre sino también dicho basamento- sin relación alguna con las proporciones de la edificabilidad existente y del lugar, destrozando los buenos criterios que guiaron la ordenación del espacio afectado y la construcción de los edificios citados. Criterios que son radicalmente opuestos a los que se plantean en esta Modificación de Elementos⁴. ¿Qué circunstancias sobrevenidas en el transcurso de la última década han originado esta inversión de los criterios anteriormente defendidos por la Gerencia de Urbanismo que condicionaron en su día la edificabilidad existente en la plataforma objeto del proyecto?

Sobre la explotación comercial del basamento

Además, según el Programa (p. 52), solo el 25 % se terminará con la misma calidad que el resto del edificio, mientras que el 75 % de la superficie comercial del basamento quedará en bruto a la espera de una inversión para que *“el retail realice el solado, paredes, techo, instalaciones y decoración según su marca y estándares”*. Teniendo en cuenta que:

- a) En Málaga, la gran cantidad de superficies comerciales tienen bastante saturado el mercado y que un comercio de lujo en “ese lugar”, tan alejado del centro de compras y de la vida ciudadana donde afluyen los turistas, no parece muy atractivo.

³ En el Resumen Ejecutivo de la Propuesta de “modificación Puntual de elementos del Plan Especial en la Plataforma del Morro se dice: *La altura del Plan Especial de PB + 2 plantas (12 metros de altura sobre rasante) en lo que será el basamento principal de la edificación...* (p. 8).

⁴ De hecho, en 2009 hubo un Informe de la Gerencia de Urbanismo rechazando la petición del Puerto para hacer un Complejo Turístico-recreativo en la misma parcela donde se prevé el actual proyecto, alegando las mismas razones que ahora plantean numerosos colectivos en relación con la profunda alteración de la fachada marítima de la ciudad.

- b) El nivel de renta medio de Málaga capital no tiene capacidad para mantener un comercio de lujo importante, ni existe una élite social “de lujo” que tenga la suficiente entidad para “sostener” un centro comercial de lujo más allá del que ya existe. De hecho, alguna de las “grandes firmas internacionales de lujo” que se mencionan como posibles arrendadores de locales en el “shopping hall”, como Victoria Secret (p. 23), ya se encuentran instaladas en calle Larios.
- c) Tampoco tienen capacidad económica, como potencial mercado, la inmensa mayoría de turistas de la Costa del Sol donde, además, “el lujo” se concentra en Marbella y alrededores. Por otro lado, conseguir un turismo de “alto standing” en la ciudad no es algo que se pueda alcanzar ni por puro voluntarismo político ni por un mero proyecto hotelero; es un proceso muy complejo y largo de desarrollar que no puede prescindir de las raíces sociales del lugar. No podemos tampoco olvidar que una de las causas fundamentales del fracaso industrial de Málaga en el XIX tuvo que ver con una realidad social que no casaba con la realidad económica: *Se levantó una industria de vanguardia sobre una sociedad muy atrasada y eso no ajustaba* (Juan A. Lacomba). *Mutatis mutandi* lo mismo podríamos decir de la idea de cambiar el modelo turístico de Málaga capital hacia el turismo de lujo, cuestión que no se consigue con simple voluntarismo, ni con un mastodóntico proyecto comercial y hotelero “de lujo” que, además chocaría con el actual modelo en expansión de “pisos turísticos” en la ciudad. No se puede apostar por todo tipo de turismo en una ciudad de limitada demografía y capacidades como Málaga.
- d) Los cruceristas que desembarcan en la Estación Marítima de Levante forman parte de estratos sociales de rentas medias y no van a desperdiciar las pocas horas de su escala en Málaga en ese centro comercial (muy por encima de sus posibilidades económicas) dejando de visitar la ciudad, sus museos y monumentos.
- e) Los cruceros “de lujo” –y sus cruceristas “de lujo”, potenciales clientes- tienen su estación marítima y atracan en el muelle dos, a pie de la ciudad que les atraerá mucho más que un centro comercial cerrado y alejado de ésta. Es más. No creemos que un “cruceista de lujo” tenga interés alguno en ese tipo de comercio –que siempre será de muy limitada dimensión en Málaga- del que disfrutaban en sus lugares de origen o residencia, cuando además su estancia en Málaga, por mucho que se alargue, no pasa de un par de días y la ciudad tiene muchas cosas singulares que ofrecer de mayor interés para ellos.
- f) En cualquier caso, parece más lógico promover que los eventuales beneficios del comercio de lujo se lo lleven comerciantes instalados en la ciudad, para la que será siempre más rentable por sus efectos complementarios e inducidos, en vez de los del centro comercial del complejo hotelero portuario, ajeno en todo a los intereses urbanos.

- g) Queda pues como “real clientela potencial” de ese centro comercial de lujo los clientes del hotel lo que, en buena lógica, no será suficiente para permitir su viabilidad económica.
- h) Recientemente en el V Foro de Innovación turística celebrado en el Auditorio de IFEMA durante la celebración de FITUR del pasado mes de enero 2019, la gran conclusión a la que se llegó es que: **El turismo masivo no es compatible con el de lujo**⁵. Argumentos que estamos sosteniendo en este escrito de alegaciones.

En consecuencia, la viabilidad económica de este “aspecto comercial de lujo” del proyecto es sumamente incierta. Con el añadido de que quedará durante mucho tiempo sin terminar hasta que se encuentren arrendatarios a los locales. Ese perímetro del basamento en tales condiciones de falta de ocupación y, sobre todo, con el aspecto “bunkerizado” que se derivará del conjunto y de su altura incrementada, originará el deterioro de la imagen general del centro comercial.

Sobre los costos de explotación del complejo hotelero

Teniendo en cuenta las necesidades de espacio para ascensores, pasillos, escaleras, cuarto para gobernanta y servicio habitaciones etc., y de los mayores costos de funcionamiento que tal diseño impone, pues el proyecto contendrá solo doce habitaciones por planta para cada una de las 33 plantas del hotel, cualquier empresa hotelera experimentada certificará que la explotación de un hotel en esas condiciones es ruinosa, salvo que se apliquen unos precios exorbitantes fuera de los habituales en el lugar. Además, teniendo en cuenta que la superficie por planta hotelera es de 750 m² y las habitaciones previstas doce, eso significa que le corresponderían 62,5 m² por habitación teóricos, porque habría que deducir las superficies necesarias para la comunicación y el servicio de las habitaciones. No parece que esas dimensiones se correspondan mucho con un hotel de “gran lujo”.

En el Programa del Hotel (p. 53) se indica que las comunicaciones horizontales y verticales ocupan 3.500 m² del edificio, lo que dividido por las 40 plantas que –dicen– tendrá el hotel eso significa 87,5 m² por planta. Superficie que se encuentra muy por debajo de los estándares de un Hotel de Gran Lujo que debe ser espacioso en todos sus aspectos.

Estos simples datos confirman que el proyecto es un diseño puramente inmobiliario en el que se pretende encajar una instalación hotelera de no se sabe muy bien qué tipo, porque la simple denominación de Gran Lujo se compadece mal con estos y otros números que iremos viendo.

⁵ Hosteltur, diario 5491, *Los hoteleros alertan: “El turismo masivo no es compatible con el de lujo”*. Exigen una regulación urgente de la oferta de pisos turísticos; 27- I - 2019; www.hosteltur.com.

Otro elemento del Programa que agudiza la inconsistencia del estudio de viabilidad económica del hotel tiene que ver con la inversión en renovación del mobiliario. De conformidad con los datos referentes a este capítulo (p. 66) se plantea un periodo de 20 años para llevar a cabo tal renovación (5 % de los ingresos anuales de explotación). Sin embargo, para un hotel de “gran lujo”, el costo de la renovación debe elevarse como mínimo al 10 %, es decir que el periodo de renovación se debe reducir a diez años. Por consiguiente, los cálculos de la rentabilidad de la explotación hotelera también deben reducirse. Si aplicamos esa reducción al EBITDA que calcula el Programa (7,5 % de los ingresos brutos. P. 67) éste se reduciría al 2,5 %. Cifra insuficiente para cualquier inversor, que además quedará afectada por lo que veremos más abajo sobre la minusvaloración del cálculo de la tasa de actividad, confirmándose lo que hemos venido calificando de “explotación ruinosa” del hotel.

Y obviamos otros aspectos relacionados con los mayores costos de funcionamiento relacionados con los acrecentados gastos de energía ligados a la movilidad interna de un hotel funcionando “en altura”, a la productividad del personal de habitaciones que no puede ser la misma que en un hotel “en horizontal”, etc.

Luego el negocio del “Proyecto de Hotel de Cinco Estrellas Gran Lujo”, **se encuentra lógicamente en** la explotación de las instalaciones complementarias del basamento, es decir **en lo que no es el hotel**. De las cuales, el casino no es legalmente viable en la actualidad, y el beneficio tendría que obtenerse de las restantes superficies comerciales y del área de ocio, que además de su dudosa rentabilidad tendrían que cubrir la inevitable falta de rentabilidad de la explotación hotelera.

Sobre la viabilidad económica general

Existen muchos aspectos clave que inciden en la eventual viabilidad de este proyecto plagado de numerosas incógnitas. Es por eso que hacer cálculos de su eventual rentabilidad constituye un simple ejercicio teórico sobre el papel lleno de voluntarismo y sin vínculo alguno con la realidad.

Los más relevantes son:

1. Las numerosas incógnitas que el coste de la cimentación presenta, y la gran variabilidad que podría presentar, con partidas no contempladas como: *El sistema de anclajes (en caso de que sea necesario), el armado de las armaduras de espera de la estructura y tal vez el más relevante, el movimiento de tierras asociado al vaciado de la planta sótano*⁶. Aunque no sean partidas muy relevantes en el contexto global del proyecto, su rentabilidad teórica está tan ajustada que cualquier incremento de los costes de construcción, por poco

⁶ Informe Técnico Valoración de la cimentación de un edificio de gran altura destinado a uso hotelero en la plataforma del dique de Levante. Puerto de Málaga. (Febrero 2018). P. 9.

importante que sean, sumadas a otras muchas pequeñas partidas no contempladas, anulan su rentabilidad.

2. Los costes de transporte y almacenamiento “excepcionales” que la construcción acarreará en “ese lugar” que no aparecen cuantificados en ninguna parte.
3. La minusvaloración de la tasa de actividad por cuanto la ley de Puertos establece que para la aplicación de un determinado tipo a las actividades puerto-ciudad, la autoridad portuaria goza de una amplia discrecionalidad pues el tipo a aplicar no puede ser inferior al 2% (a consecuencia de revisiones) ni superior al 8%.

En el estudio de viabilidad se aplica el 4% que fue el tipo al que se adjudicó el proyecto en un “concurso” que presenta graves irregularidades, pues ***se ha adjudicado por la Autoridad Portuaria mediante un procedimiento y plazo que ha conllevado una evidente falta de concurrencia lo que no garantiza que la propuesta sea la de mayor interés público, no sólo en el aspecto económico sino también de calidad y atractivo arquitectónicos...***⁷.

Esas “arbitrariedades” en la concesión del proyecto, la más relevante de las cuales consiste en que se adjudicó en el plazo de un mes (periodo inusitado para un proyecto de esta importancia) con un simulacro de concurso, explican ese bajo porcentaje del 4 % a tenor de la altísima calidad del espacio a concesionar y del tipo de negocio a establecer. Lo lógico, si se trata de un proyecto de “Gran Lujo”, es que el tipo a aplicar fuera el máximo. Obviamente tratándose además de un terreno público “exclusivo”, y excluyente de actividades o usos relacionados con el bien público, el “sacrificio” de dicho carácter público exigiría una compensación pública a través de unas tasas bastante superiores a la acordada. La incidencia de esa deseable modificación –si fuera posible- haría inviable su materialización, lo que en definitiva facilita un “beneficio privado” en detrimento del interés general y público que debería primar absolutamente en este proyecto.

4. Para el cálculo de la tasa de actividad solo se tienen en cuenta unas cifras de ingresos totales por dos conceptos: Renta del Hotel y Renta Otros. Las rentas del hotel están estimadas a partir de unos supuestos de ingresos y gastos; y las otras rentas están calculadas a partir de los ingresos por el simple alquiler de los negocios y el grado de ocupación de las superficies destinadas a esos otros usos (**ique no son hoteleros!**). A este respecto hay que precisar que la información publicada ha puesto de relieve que el concesionario no va a explotar directamente el hotel, sino que está en contacto con diferentes cadenas hoteleras para su explotación⁸ lo que significa que esa explotación se hará con un canon, franquicia o alquiler del inmueble que cobrará el

⁷ Caffarena Laporta, José Antonio; Informe “Hotel en el Puerto de Málaga”, 27 de octubre de 2017.

⁸ Hosteltur; “Tres cadenas de lujo aspiran a gestionar el hotel del Puerto de Málaga”; 21 de diciembre de 2017). www.hosteltur.com/125709_tres-cadenas-lujo-aspiran-gestionar-hotel-puerto-malaga.html.

concesionario del proyecto a la empresa hotelera explotadora. Pues bien. Demos por válidos los datos de la explotación hotelera. Sin embargo, **para el cálculo de la tasa de actividad correspondiente a las Otras Rentas no se tiene en cuenta para nada el volumen del negocio que esos locales van a generar y deben ser objeto de aplicación de dicha tasa.** Solo se consideran como volumen de negocio las rentas del alquiler, lo que significa otro elemento de minusvaloración de los costos del proyecto que contribuye a “aflorar” una rentabilidad ficticia.

En el Informe de Sostenibilidad Económica elaborado en relación con el impacto del proyecto sobre la Hacienda Pública que se incluye en la documentación del proyecto expuesta a información pública, tras analizar y cuantificar las tasas a cobrar por la Autoridad Portuaria, así como las tasas e impuestos correspondientes a la Hacienda Local se dice textualmente: *Será, por el contrario, la aplicación de tasas e impuestos sobre las actividades generadas lo que redundará en nuevos e importantes ingresos, unos de carácter puntual y otros de periodicidad anual durante la vigencia del plan que ahora se propone*⁹.

5. Además, el cálculo de tasa de actividad correspondiente a Renta del Hotel, en puridad, debería limitarse a los ingresos por el arrendamiento del edificio, por un lado, y a la cifra de negocio del hotel por otro. Esos últimos ingresos correspondientes a la tasa de actividad no aparecen contemplados en ninguna parte.
6. Este elemento de diferenciación entre el concesionario responsable y los diferentes explotadores genera una complicación adicional en la relación público-privada. Porque si, por ejemplo, el hotel o los arrendadores de los locales “fallan” el responsable de los cánones y tasas ante la administración y de la amortización de la inversión constructiva es el concesionario, no el hotelero ni los arrendatarios de los locales, lo que genera posibilidades de “enredo” legal si el concesionario entra en dificultades financieras por su propia gestión o derivada de los impagos de los arrendatarios.

⁹ En las Conclusiones del Estudio de Sostenibilidad Económica (marzo 2018), se dice: *En consecuencia se puede concluir que para las administraciones públicas afectadas, la implantación del uso hotelero previsto no representará incremento alguno en los gastos de inversión ordinarios recogidos en sus presupuestos, dado que la iniciativa privada promotora del sector será la encargada de asumir a su cargo los gastos derivados del planeamiento y su gestión y ejecución de la urbanización, tanto exterior como interior, así como de su mantenimiento. Será por el contrario, la aplicación de tasas e impuestos sobre las actividades generadas lo que redundará en nuevos e importantes ingresos, unos de carácter puntual y otros anuales durante la vigencia del plan que ahora se propone.* P. 17.

Consecuentemente, el “empantanamiento” del proyecto es un importante riesgo que debería ser valorado adecuadamente.

A este respecto habría que hacer una nueva precisión que incide en la viabilidad económica global del proyecto. La Memoria de Viabilidad está planteada como si el concesionario fuera a explotar directamente el hotel, cuando a tenor de la información existente, desde la perspectiva de la viabilidad del proyecto para el concesionario lo único que procedería es computar como ingresos los del arrendamiento de la explotación hotelera. Y que, paralelamente –puesto que el hotel es el núcleo básico y justificativo de la concesión-, hubiera un estudio de viabilidad de la explotación del hotel elaborado por dicha empresa hotelera arrendataria de su explotación cuyo volumen de negocio debería ser asimismo objeto de la tasa de actividad. Este estudio exclusivo de viabilidad de la explotación del hotel por la empresa que vaya a explotarlo es fundamental porque el precio que pague por dicho arrendamiento va a estar condicionado por “sus estudios de rentabilidad”, no por los que ha realizado una empresa inmobiliaria –que es la concesionaria- sin experiencia alguna en la gestión de hoteles. Obviamente, la incógnita sobre los ingresos del concesionario derivados del arrendamiento de un producto tan “atípico”, en el sentido de la dificultad de su cuantificación como es la torre del hotel, constituye un elemento adicional de inconsistencia en la cuantificación de la Viabilidad Económica, con una incidencia financiera relevante que puede distorsionar grandemente el resultado.

Este tema no es baladí porque como vemos más adelante el núcleo del beneficio del proyecto está en la explotación del inmobiliario comercial y de ocio.

Problema que se complica aún más con las concesiones de otras superficies no hoteleras a la explotación de otras empresas que arrienden o exploten los locales comerciales y de ocio. La aparición de sociedades interpuestas siempre es un riesgo cuando además se trata con capitales internacionales. Riesgo y prestigio de la propia administración española que sufriría viéndose envuelta en pleitos sin fin con los previsibles efectos sobre la construcción y mantenimiento de los edificios del proyecto.

7. Resulta sumamente ilustrativo contemplar la evolución de los ingresos periodificados a cincuenta años. A partir del segundo año de explotación y durante el medio siglo de la concesión, alrededor del 55 por ciento de los mismos se corresponden con la explotación inmobiliaria de los locales comerciales del basamento, no con el hotel. Esas superficies comerciales del basamento alcanzan los 10.000 metros cuadrados, mientras la superficie hotelera es de 35.000 metros cuadrados. Es decir que el basamento,

equivalente al 29 % de la superficie destinada a hotel, va a generar el 55 % del total de los ingresos del concesionario. **¿Dónde está el negocio entonces? Recordemos que la razón de la modificación del Plan Especial es la construcción de un hotel, no de una zona comercial y de ocio.**

8. Teniendo en cuenta que la mayor parte de los importantes –aunque infravalorados– costes de cimentación se deben asignar a la torre, es evidente que el costo del metro cuadrado edificado del basamento sería muy inferior al de la torre. Luego si hiciésemos el análisis por separado de la torre/hotel y el basamento/comercial-ocio, asignando la correspondiente amortización de la respectiva inversión a cada uno de ambos negocios, quedaría más que evidente la ruinoso explotación del hotel. En la evaluación global del proyecto los beneficios de la actividad comercial y de ocio son los que salvan aparentemente los números del hotel. Ya sabemos que el papel lo aguanta todo para ocultar la inviabilidad económica y financiera del proyecto.
9. Si ponemos en relación estos datos del punto 7 con lo señalado en el punto 6 anterior se demuestra “lo peligroso” desde el punto de vista financiero del proyecto. Bastaría computar la inversión que le corresponde estrictamente al hotel y sus instalaciones propias (deduciendo la que corresponde estrictamente al inmobiliario comercial y de ocio), con la rentabilidad de la explotación hotelera presentada en la Memoria y su correspondiente amortización para comprobar la nula rentabilidad de la explotación hotelera, siendo ésa precisamente –la explotación hotelera- la base de la concesión.
10. Las grandes incógnitas que planean sobre el “costo real” del proyecto y sobre las estimaciones de ingresos y gastos –algunas de las cuales se han evidenciado más arriba- inevitablemente tendrán un gran efecto sobre las amortizaciones de la inversión y, en definitiva sobre su viabilidad económica y financiera.
11. Por tanto, considerando **el carácter de “hotel residencial”** que el proyecto implica¹⁰, muchas suites serán “vendidas” a inversores internacionales que las ocuparán pocos días al año y el resto se explotará (o no) como suite hotelera (fórmula que se utiliza para financiar este tipo de proyectos). El corolario salta a la vista: estamos también ante un **negocio inmobiliario adicional al de los arrendamientos de locales.**
12. **En el fondo se trata de una operación inmobiliaria residencial y comercial enmascarada.** Pues, la propia memoria pone de relieve un procedimiento similar al de tantos campos de golf cuya construcción ocultaba una simple operación de venta de inmuebles teniendo al golf como señuelo para atraer las

¹⁰ El País. Negocios, 13-1-2019 p. 3

ventas. En este caso, **es el hotel y la exclusividad de las vistas el señuelo utilizado para facilitar el negocio inmobiliario.** Y en unos terrenos donde el uso residencial está radicalmente excluido.

13. Además de las grandes incógnitas que planean sobre el “costo real” del proyecto y sobre las estimaciones de ingresos y gastos –algunas de las cuales se han evidenciado más arriba-, existen nuevos elementos de incertidumbre que gravitan pesadamente sobre el proyecto acrecentando su inviabilidad económica. Son: a) El erróneo cómputo por minusvaloración de la tasa de actividad ya que el concesionario no pretende explotar el hotel directamente sino arrendarlo a alguna compañía hotelera, lo mismo que se pretende con el basamento comercial y de ocio, por lo que a la valoración de la actividad hotelera y comercial habría que añadir el arrendamiento de la explotación hotelera y el de los locales comerciales. La simple cuantificación de tales tasas ya introduce una corrección adicional a las previsiones de explotación del proyecto que acrecienta su inviabilidad económica. b) Las elevadas, y no cuantificadas, garantías financieras exigibles por la administración ante los eventuales y graves problemas que podrían generarse en las infraestructuras portuarias existentes con su coste correspondiente; c) los incrementos de costes en impuestos, licencias, equipos profesionales, control técnico-económico y gastos generales que están vinculados al presupuesto general de la obra; etc.
14. A la vista de todo lo cual, hacer análisis de viabilidad económica es un ejercicio de voluntarismo para cubrir un expediente con gravísimas deficiencias, algunas de las cuales hemos evidenciado. **El que la Memoria de Viabilidad Económica haya sido elaborada y presentada por la propia Autoridad Portuaria en vez de por el concesionario interesado no deja de ser, además muy sorprendente y de cuya legalidad nos permitimos dudar seriamente,** sobre todo a la vista de la importancia del proyecto que no se escapa a nadie. Llevar a cabo una tramitación muy compleja y más aún desde la perspectiva estrictamente administrativa, sobre un terreno público que debe autorizarse por Consejo de Ministros y con tal cúmulo de irregularidades en su tramitación y de incertidumbres, entendemos sería una auténtica temeridad e irresponsabilidad de las administraciones local, autonómica y estatal dar vía libre a este proyecto.

Otras vertientes de la viabilidad económica del proyecto

Un proyecto de este calibre no puede prescindir de analizar las evidentes externalidades que puede generar tanto a la ciudad como al propio puerto. Porque si se hace gran hincapié en las bondades del proyecto para la ciudad (externalidades positivas) también habrá que valorar las externalidades negativas que son numerosas y bastante graves. Unas externalidades negativas que en el balance general del

proyecto no pueden obviarse por la Administración, defensora del interés público. Máxime cuando **dichas externalidades negativas derivan de un proyecto innecesario**. Cualquier gran proyecto y sus molestias puede ser aceptable para la ciudad si se trata de algo imprescindible en la misma, de carácter o interés general y público, como por ejemplo es el proyecto del metro; pero en modo alguno lo puede ser un proyecto de interés privado que, se plantea en unos terrenos públicos que perderían tal carácter en su uso y van a suponer grandes costes a la ciudad y al puerto, y cuya virtualidad, para más inri, como inversión “emblemática” para Málaga presenta tantas incógnitas financieras, tantas vaguedades y partidas sin presupuestación, y tantas inconsistencias que, por otro lado, ha derivado en una gran oposición de amplios y cualificados sectores ciudadanos.

De entrada nos enfrentaremos con gravísimos problemas de movilidad urbana que su construcción va a generar, especialmente en el cordón litoral, donde ya de por sí existe un grave problema. Por cierto, que el estudio de movilidad, por lo que algunos técnicos me han comentado, es tan inconsistente como el de viabilidad económica.

¿Alguien ha contabilizado realmente la cantidad de camiones que tendrán que entrar y salir de la obra cargados de tierra, cemento, hierros, cristal, etc, y atravesar la ciudad, durante los 30 meses que, -dicen- durará la construcción del “maravilloso rascacielos” cuyo coste al menos en la excavación no ha sido contemplado? Como mínimo, porque damos por hecho que ese periodo de tiempo se sobrepasará ampliamente por el lugar y los difíciles problemas que se construcción tendría que solventar. ¿Por dónde van a circular? ¿Por el paseo de la Farola y el Ciudad de Melilla? ¿Qué ocurrirá entonces en el tráfico de la ciudad? Por favor, que alguien lo explique. ¿Quién pagará los costos del colapso circulatorio y el indudable deterioro que las infraestructuras de nuestras calles van a padecer y qué problemas adicionales se van a generar? Porque las calles no están diseñadas para soportar un gran tráfico de camiones pesados. Luego a los beneficios que, -dicen- generará el hotel habrá que restar los costos directos, indirectos y lucro cesante que su construcción originará en otras muchas actividades y sin valorar las enormes molestias de ruido, polvo, etc , que padecerán los malagueños y especialmente los que viven en los alrededores del puerto. ¿Hay alternativas a la circulación de camiones pesados por la Malagueta? Lo lógico sería que, para evitar la congestión circulatoria urbana del centro, ese tráfico discurra por el interior del puerto hasta salir por su extremo occidental en el paseo marítimo Antonio Machado. ¿Qué ocurriría entonces en los muelles uno y dos? Quedarían destrozados y arruinados los negocios.

También habría que valorar los eventuales efectos disuasores del uso de los nuevos muelles de cruceros por las navieras habituales durante la construcción del proyecto, dadas las necesidades de ocupación del espacio constructivo, y los gravísimos inconvenientes que se van a plantear durante varios años para el uso de la

Estación Marítima de cruceros, con la bajada de ingresos correspondiente y del número de cruceristas que llegan a la ciudad. Puede que hasta el balance económico portuario de esos flamantes muelles de cruceros durante los años de la construcción del rascacielos y su basamento sea negativo por las pérdidas de tráfico que se generarían. Pérdidas que se extenderán durante algunos años posteriores hasta recuperar el tráfico que, inevitablemente se desviará a otros puertos. La flexibilidad naviera es absoluta cuando las compañías de cruceros que escalan en Málaga carecen de inversión alguna en el puerto.

Conclusión

Consideramos que la inconsistencia económica del proyecto, -y otras variadas inconsistencias que otros técnicos podrían certificar-, está suficientemente acreditada en esta alegación para que cuanto antes se dé el carpetazo a este disparate, antes desaparecerá la amenaza sobre el paisaje y la calidad de vida de los malagueños. El fantasma de un nuevo “Algarrobico” en el lugar más emblemático de Málaga debe disiparse de una vez para siempre.

Así, los esfuerzos y capacidades de gestión de la administración, siempre limitadas, podrán dedicarse a otros proyectos mucho más necesarios, urgentes y relevantes para la ciudad.

Rafael Esteve Secall