

ESTUDIOS DE UBICACIÓN Y VIABILIDAD

# Parque Nalón, una oportunidad comercial en Langreo

JUAN MANUEL VÉLEZ

Responsable de Desarrollos Comerciales de APEX Inmobiliaria (juan.velez@apexinmo.com).

Langreo (45.731 habitantes, según el censo de 2001) es una ciudad asturiana que se está transformando poco a poco. Como resultado de esa metamorfosis, el ayuntamiento ha decidido rehabilitar una zona degradada junto al río Nalón para crear un centro comercial.

Una oportunidad a tener en cuenta –no sin antes sopesar los pros y contras– por aquellos que quieran establecer una farmacia en ese parque comercial.

La ciudad de Langreo ha sufrido un decrecimiento del 1,31% al año durante el período 1991-2001 como consecuencia de la crisis minera, entre otros factores (en el mismo período el Principado de Asturias decreció un 0,26%, mientras que España creció el 0,51%), por lo que toda inversión a realizar en ella debe analizarse con cautela.

La propuesta del centro comercial en pleno centro del municipio consiste en aprovechar parcialmente una serie de naves industriales de estructura metálica que, debido a su altura (unos 9 m), permitiría la proyección de una galería comercial sobre un aparcamiento constituido por unas 1.150 plazas. Además, inicialmente se ha proyectado un hotel de unas 90 habitaciones más 60 plazas de parking y una estación de servicio.

El proyecto contempla la instalación de unos 120 locales (fig. 1).

Realizado el análisis del conjunto proyectado, se deduce que teóricamente la superficie idónea para absorber la potencial demanda de bienes y servicios de la población del área de influencia resulta inferior a la proyectada, por lo que de nuevo insistimos en extremar las precauciones a la hora de implantar un negocio en este emplazamiento.

De igual manera, sería más interesante que el aparcamiento hubiera dispuesto de un mayor número de plazas, ya que no arroja una buena proporción (25,5 m<sup>2</sup> SBA/plaza).

Se estima que el centro comercial Parque Nalón se inaugure en 2004.

## Competencia actual y futura

Las grandes superficies en competencia por el área de influencia

más inmediata de Parque Nalón serían fundamentalmente las emplazadas en Oviedo:

– Las Salesas (Oviedo). Inaugurado en 1982, es un centro comercial urbano grande, que se apoya en un gran almacén (Hipercor). Tiene 32.500 m<sup>2</sup> de SBA, de los que 11.000 m<sup>2</sup> son de la mencionada empresa insignia. Dispone de 1.700 plazas de aparcamiento (19,1 m<sup>2</sup> SBA/ud. parking). En 2001 tuvo 16 millones de visitantes.

– Los Prados (Oviedo). Inaugurado en 2002, es un centro comercial urbano grande. Tiene 39.200 m<sup>2</sup> de SBA, con Carrefour (14.200 m<sup>2</sup>), Grupo Inditex (Zara, Bershka, Massimo Dutti, Stradivarius), H & M y 14 salas de cine como negocios que hacen de locomotoras comerciales. Dispone de 2.000 plazas de aparcamiento (19,6 m<sup>2</sup> SBA/ud. parking).

## Características del desarrollo

El diseño de Parque Nalón ocupa íntegramente la parcela sobre la que se asienta, que tiene una superficie de unos 32.200 m<sup>2</sup>.

En una misma planta se desarrollan los aproximadamente 31.550 m<sup>2</sup> de superficie bruta alquilable (SBA) que tendrá el centro comercial, y que, como es habitual en este tipo de desarrollos, se apoyaría sobre un hipermercado de unos 13.500 m<sup>2</sup> (6.400 m<sup>2</sup> de sala de ventas), unas salas de cine y una mediana superfi-

## ADVERTENCIA

La ubicación es un factor fundamental en la apertura, funcionamiento y rentabilidad de la oficina de farmacia. Los nuevos horizontes económicos de la profesión, así como los interrogantes que planean sobre su futuro, aconsejan evaluar todos los factores que influyen en la viabilidad de una nueva farmacia. En esta sección, el autor desarrolla estudios sobre la rentabilidad de la inversión realizada cuando se elige una zona geográfica para instalar una oficina de farmacia real o imaginaria. OFFARM advierte que, en los ejemplos reales estudiados, los datos que se aportan sólo tienen un carácter orientativo, por lo que pueden estar sujetos a otras interpretaciones. □

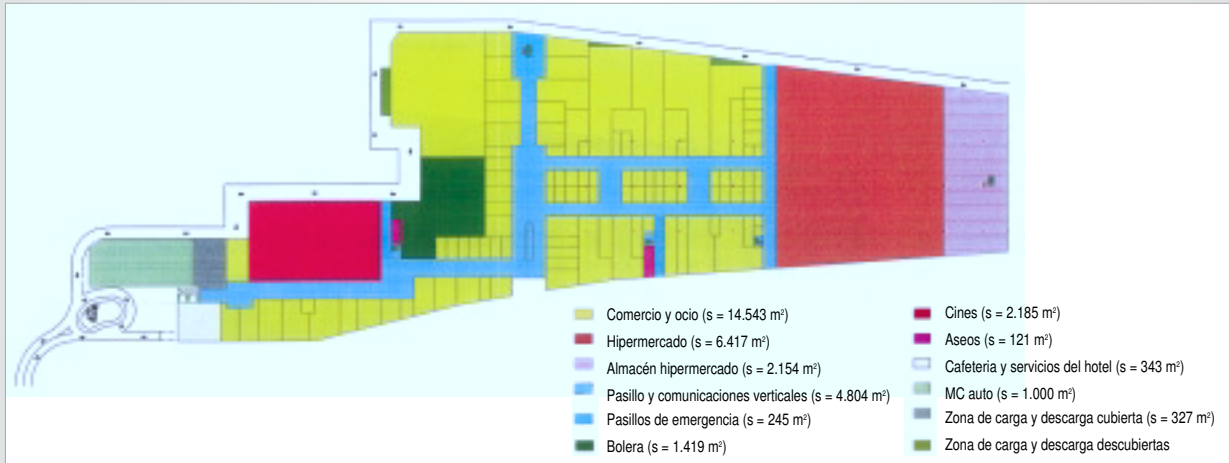


Fig. 1. Plano del desarrollo comercial.



Fig. 2. Localización y accesos.



Fig. 3. Área de influencia geográfica del desarrollo comercial.

– Parque Principado (Paredes). Inaugurado en 2001, es un centro comercial periférico regional. Tiene 76.000 m<sup>2</sup> de SBA; de ellos, 13.000 m<sup>2</sup> se destinan a hipermercado, y están presentes otras empresas insignias que también actúan de *locomotora* comercial (Grupo Inditex, FNAC, Media Markt, Cortefiel y Forum, entre otros). Dispone de 4.200 plazas de aparcamiento (18,1 m<sup>2</sup> SBA/ud. p rking). Es la principal competencia que tendría Parque Nalón.

### Localización y accesos

Se ha proyectado una serie de rondas en la vía AS-17 (Corredor del Nalón), así como en la calle Jovellanos para lograr unos accesos cómodos (fig. 2).

Se sugiere no superar  
un arrendamiento  
de 22,54 euros/m<sup>2</sup>/mes  
(más gastos comunes  
estimados  
en 7,21 euros/m<sup>2</sup>/mes)

###  rea de influencia

El  rea de influencia de Parque Nalón incluye los municipios más importantes, lo que no significa que quedarán plenamente afectados por él. Las áreas de influencia geográfica (fig. 3) son las siguientes:

* rea primaria (0-10 minutos)*  
Langreo y Mieres.

* rea secundaria (10-20 minutos)*  
Oviedo y Siero.

* rea terciaria (20-30 minutos)*  
Avilés y Gijón.

Es decir, se estima una población de unos 762.000 habitantes teóricamente influenciados en el año previsto de inauguración (2004).

### Ingresos disponibles y gasto medio

A modo de referencia general, se observa que los residentes en el Principado de Asturias consumen un 5% menos que la media española.

Para analizar la viabilidad de una oficina de farmacia en Parque Nalón, se aplica tanto el IPC como el incremento en el gasto general de consumo a partir de los datos de la Encuesta Continua de Presupuestos Familiares de 1999, y hasta la fecha previsible de su inauguración (2003).

Considerando los grupos que afectan a este negocio, se obtiene un consumo tipo; cifra a corregir, pues sobre ella inciden otros parámetros como el diferente poder adquisitivo en función del tamaño de la población analizada, la proximidad al desarrollo estudiado, la pirámide de población de cada término municipal afectado, la disponibilidad de v hculo privado para traslados, etc.

De todo ello, podemos llegar a las siguientes conclusiones:

– El gasto captable máximo estimado o facturación para una oficina de farmacia se situaría sobre los 465.000 euros/año.

– El dato anterior implicaría que para atender de forma adecuada a la clientela de la farmacia sería conveniente una superficie de unos 100 m<sup>2</sup>.

– Se sugiere no superar un arrendamiento de 22,54 euros/m<sup>2</sup>/mes (más gastos comunes estimados en 7,21 euros/m<sup>2</sup>/mes). □

### Bibliografía general

Equipo del Centro de Economía Pública de la Fundación BBV. Renta Nacional de España y su distribución provincial. Serie homog nea (tomos I, II y síntesis). Bilbao: Fundación BBV, 1999.

INE. Censo 2001.

INE. Encuesta Continua de Presupuestos Familiares 1999.

INE. Censo de población de 1991. Madrid, 1992.

Servicios de Estudios de "la Caixa". Anuario Social de España 2001. Barcelona: Fundación "la Caixa", 2001.

Servicio de Estudios de "la Caixa". Anuario Económico de España 2002. Barcelona: Fundación "la Caixa", 2002.