

DECRETO 232/2005, de 27 de diciembre, por el que se regula el procedimiento de concesión de la licencia comercial específica y se establecen los Criterios Generales de Equipamiento Comercial de Canarias.

EXPOSICIÓN DE MOTIVOS

La Ley 10/2003, de 3 de abril, reguladora de la Licencia Comercial Específica, establece que el Gobierno dictará las disposiciones reglamentarias necesarias para su desarrollo. En cumplimiento de la citada previsión, procede aprobar mediante Decreto el Reglamento para el desarrollo de la citada Ley.

A través de este Decreto se pretende dar una nueva regulación que contemple aspectos no previstos o de necesario desarrollo en la anterior normativa, tales como los criterios para el otorgamiento de nuevas licencias comerciales, especialmente de las nuevas formas comerciales, el procedimiento para otorgar las licencias, los supuestos de transmisión de las licencias, el desarrollo de los objetivos de los Criterios Generales de Equipamiento Comercial, así como garantizar la continuidad territorial de las Zonas de Atracción Comercial.

Así se regulan los aspectos de la Ley 10/2003, de 3 de abril, reguladora de la Licencia Comercial Específica, no desarrollados en el anterior Decreto 54/2003, de 30 de abril, por el que se modifica el Decreto 237/1998, de 18 de diciembre, que aprueba los Criterios Generales de Equipamiento Comercial de Canarias, se procede, por tanto, a completar dichos vacíos, así como a resolver los problemas detectados con la aplicación de la referida Ley 10/2003.

En este sentido, el Decreto se estructura de la siguiente forma:

a) Un Título Preliminar, donde se recogen el objeto del Decreto, los supuestos sometidos a licencia comercial específica, la clasificación de grandes establecimientos comerciales y las definiciones de las distintas superficies y de la población de hecho.

b) Un Título Primero, que regula las diversas modalidades de procedimientos de concesión de licencias comerciales específicas que, a su vez, se subdivide en cuatro capítulos:

Capítulo I: Generalidades de procedimiento.

Capítulo II: Procedimiento de concesión para centros comerciales, grandes establecimientos comerciales, establecimientos comerciales de descuento duro y establecimientos dedicados total o preferentemente a la venta de saldos.

Capítulo III: Procedimiento de concesión para establecimientos comerciales titularidad de empresas o grupos de empresas con una gran implantación comercial.

Capítulo IV: Informe de impacto social y económico.

c) Un Título Segundo donde se recoge el procedimiento para la transmisión de la licencia comercial específica.

d) Un Título Tercero, en el que se establecen los criterios generales de equipamiento comercial de Canarias, que se subdivide en tres capítulos.

Capítulo I: Generalidades.

Capítulo II: Distribución territorial de las actividades comerciales.

Capítulo III: Niveles de saturación.

El Decreto se completa con dos Disposiciones Transitorias, una Derogatoria y dos Finales.

En su virtud, de acuerdo con el Dictamen del Consejo Consultivo de Canarias, a propuesta de la Consejera de Industria, Comercio y Nuevas Tecnologías, y previa deliberación del Gobierno en su reunión del día 27 de diciembre de 2005,

D I S P O N G O:

TÍTULO PRELIMINAR

DISPOSICIONES GENERALES

Artículo 1.- Objeto.

El objeto del presente Decreto es establecer el procedimiento de concesión de la licencia comercial específica, así como los criterios generales de equipamiento comercial de Canarias que se tendrán en cuenta para su otorgamiento con el fin de conseguir un nivel de equipamiento

comercial adecuado a las necesidades reales de consumo y compra de la población de la Comunidad Autónoma canaria.

Artículo 2.- Supuestos sometidos a la preceptiva obtención de la licencia comercial específica. Estará sujeta a la necesaria obtención de licencia comercial específica, con carácter previo al otorgamiento de las preceptivas licencias urbanísticas, la apertura, modificación, ampliación y traslado de las categorías de establecimientos comerciales y resto de supuestos establecidos en el artículo 1 de la Ley 10/2003, de 3 de abril, reguladora de la Licencia Comercial Específica y definidos en los artículos 2 a 5 de la misma.

Artículo 3.- Clasificación de los grandes establecimientos comerciales.

1. Los grandes establecimientos comerciales se clasifican en polivalentes y especializados.

2. A efectos de su determinación en las categorías señaladas en el apartado anterior, tendrán la consideración de grandes establecimientos comerciales polivalentes aquellos establecimientos que engloben en su oferta dos o más sectores distintos, según la clasificación establecida en la letra B) del apartado siguiente, sin que ninguno de ellos supere el 60% de la superficie útil de venta al público. Tendrán la consideración de grandes establecimientos comerciales especializados aquellos establecimientos que destinen como mínimo el 60% de su superficie útil de venta al público a los géneros que determinen la especialización.

3. Tipología de los grandes establecimientos comerciales.

A) Grandes establecimientos comerciales polivalentes:

a) Hipermercado: gran establecimiento comercial en régimen, casi total, de autoservicio, cuya superficie útil de venta al público se distribuye entre el sector cotidiano, como actividad principal y otros sectores -textil, menaje, hogar, bricolaje, electrodomésticos, muebles, etc.- dotados de superficie de aparcamiento y con una superficie útil mínima de venta al público igual o superior a 2.500 m².

b) Gran almacén: establecimiento comercial con superficie útil de venta al público igual o superior a 10.000 m², que ofrece una amplia gama de productos, separados en secciones y con cajas de cobro independientes.

c) Otros grandes establecimientos comerciales polivalentes: establecimientos comerciales distintos de los previstos en los apartados anteriores, con superficie útil de venta al público inferior a 10.000 m², que ofrecen una amplia gama de productos.

B) Grandes establecimientos comerciales especializados:

a) Supermercado: establecimiento de venta de productos de consumo cotidiano en régimen de autoservicio, con secciones de venta tradicional y con una superficie útil de venta al público máxima inferior a 2.500 m². Los que superen esta superficie tendrán la consideración de hipermercado.

b) Equipamiento personal: establecimiento de venta de vestido, calzado, perfumería y complementos.

c) Equipamiento para el hogar: establecimiento de venta de productos para el hogar y electrodomésticos, excepto muebles.

d) Muebles: establecimiento de venta de muebles de todo tipo.

e) Establecimiento especializado en material de construcción, saneamiento, ferretería y bricolaje.

f) Otros equipamientos especializados no contemplados en los apartados anteriores o pertenecientes a otros sectores.

Artículo 4.- Definiciones de superficies.

A los efectos del presente Decreto, se entiende por:

- Superficie útil de venta al público: la superficie total de los lugares en los que se exponen las mercancías con carácter habitual y permanente o destinados a tal fin de forma eventual pero periódica, a los cuales puede acceder la clientela para realizar sus compras. Incluye escaparates internos, espacios destinados al tránsito de personas y presentación de mercancías, mostradores y trasmostradores. Se considera superficie de venta también la zona de cajas y la zona entre éstas y la salida si en ella se exponen o venden mercancías.

- Superficie edificada o construida: la superficie total del local que incluye las zonas de venta definidas en el apartado anterior, zonas de almacenamiento, servicios, espacios comunes de paso y accesibilidad, etc.

- Superficie de aparcamientos: superficies destinadas al uso exclusivo de aparcamientos al aire libre o cubiertos.

Artículo 5.- Definición de población de hecho.

A los efectos de este Decreto, se entiende por población de hecho la integrada por los vecinos que residen en un municipio determinado, según los últimos datos oficiales del padrón correspondiente, y por las personas no residentes que pernoctan en el mismo. Para el cálculo de estas últimas, se tendrá en cuenta el número medio diario de personas incluidas en esta categoría que han pernoctado en los establecimientos hoteleros y extrahoteleros del término municipal correspondiente en el último año natural del que se disponen datos. Los datos de la población no residente serán facilitados por el órgano de la Comunidad Autónoma competente en materia de estadística.

Las cifras de población resultantes serán publicadas anualmente por la Dirección General competente en materia de comercio.

TÍTULO I

PROCEDIMIENTOS DE CONCESIÓN

CAPÍTULO I

GENERALIDADES DE PROCEDIMIENTO

Artículo 6.- Otorgamiento de la licencia comercial específica.

1. La licencia comercial específica se otorgará por el titular de la Consejería competente en materia de comercio, a solicitud de la persona física o jurídica que vaya a ejercer la actividad comercial en el establecimiento, o, en caso de centros comerciales, del promotor del proyecto, conforme a los procedimientos previstos en los artículos siguientes.

2. No se podrán otorgar licencias urbanísticas sin la previa obtención de la licencia comercial específica.

Artículo 7.- Acumulación de procedimientos.

En el caso de que en una misma solicitud se den las condiciones para ser catalogado dentro de más de uno de los supuestos en que se precisa licencia comercial específica se tramitará por el procedimiento previsto en el Capítulo II de este Título, teniendo en cuenta las particularidades y los criterios que sean de aplicación a cada supuesto.

CAPÍTULO II

PROCEDIMIENTO DE CONCESIÓN PARA CENTROS COMERCIALES, GRANDES ESTABLECIMIENTOS

COMERCIALES, ESTABLECIMIENTOS

COMERCIALES DE DESCUENTO DURO

Y ESTABLECIMIENTOS DEDICADOS TOTAL

O PREFERENTEMENTE A LA VENTA DE SALDOS

Artículo 8.- Documentación.

1. La solicitud de licencia, que contendrá al menos los requisitos establecidos en el artículo 70.1 de la Ley 30/1992, de 26 de noviembre, de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común, deberá ir acompañada de la siguiente documentación:

a) Los documentos que acrediten la personalidad del solicitante y la representación, en su caso, del firmante de la solicitud en la siguiente forma: Documento Nacional de Identidad o equivalente y del Número de Identificación Fiscal, cuando se trate de personas físicas; o escritura de constitución inscrita en el Registro correspondiente y copia del Código de Identificación Fiscal, o equivalente, si el solicitante fuera persona jurídica.

b) En su caso, los datos del representante con el mismo contenido del punto anterior, haciendo constar el carácter con que interviene en representación de la entidad y acreditando la misma mediante documento fehaciente.

- c) Indicación del medio a través del cual se han de realizar las notificaciones.
- d) Proyecto técnico, por cuadruplicado, suscrito por facultativo colegiado competente, cuyo contenido mínimo será:
Descripción de la parcela: emplazamiento -conforme al callejero municipal- y características del terreno, Plan Urbanístico, definición del suelo, uso y condiciones, superficie de la parcela -total, neta y ocupación máxima-.
Edificación: proyecto técnico de la edificación, aparcamientos, accesos, número de plazas de aparcamiento y superficie, zonas ajardinadas, fachada principal y accesos al centro.
Establecimiento: área de ventas, oficinas, almacén, reservas, paseo peatonal, otros locales comerciales, aseos, locales técnicos, producción, laboratorios, otros.
Planos de distribución de cada una de las superficies, incluyendo el de la distribución de la oferta comercial.
- e) Informe de impacto social y económico, debidamente suscrito por licenciado o técnico superior capacitado para la materia objeto de estudio.
- f) Documento acreditativo de la disponibilidad del bien en que se ubique el establecimiento comercial, que deberá mantenerse inalterado a lo largo de todo el procedimiento de concesión de licencia.
- g) Calendario de plazos de ejecución.
- h) Declaración del solicitante sobre las personas físicas o jurídicas que pertenezcan a su mismo grupo de empresas, según el artículo 4 de la Ley 24/1988, de 28 de julio, del Mercado de Valores o, en su caso, declaración expresa de la no pertenencia a ningún grupo.
- i) Relación detallada de los establecimientos comerciales de titularidad directa del solicitante y, en su caso, de las demás personas físicas o jurídicas pertenecientes al mismo grupo de empresas, radicados en la misma zona de atracción comercial y en la isla donde se ubique, con indicación de la tipología del establecimiento, artículos que se comercializan y la superficie útil de venta al público de los mismos.
- j) Estudios sobre incidencia sobre la red vial, el tráfico y los servicios urbanos y contaminación acústica.

2. A la vista de las solicitudes y documentos presentados, la Dirección General competente en materia de comercio requerirá al interesado para que, en su caso, subsane la falta o acompañe los documentos preceptivos o complete la información necesaria, todo ello en el plazo de diez (10) días, con indicación expresa de que si así no se hiciera se le tendrá por desistido de su petición, de conformidad con lo establecido en el artículo 71.1 de la Ley 30/1992, de 26 de noviembre, de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común.

Artículo 9.- Tramitación.

1. La Dirección General competente en materia de comercio recabará informe del Ayuntamiento donde se pretenda realizar el emplazamiento, que deberá pronunciarse expresamente sobre la adecuación del establecimiento comercial proyectado al planeamiento urbanístico vigente. El informe, que deberá emitirse en el plazo máximo de un mes, tendrá carácter vinculante si fuera desfavorable en atención a la ordenación urbanística establecida para el suelo donde se pretenda situar el establecimiento.

2. Cuando la solicitud de licencia comercial se refiera a un centro comercial, se solicitará, asimismo, informe del Cabildo Insular que deberá pronunciarse expresamente sobre la adecuación del proyecto a las determinaciones del Plan Insular de Ordenación y de otros instrumentos de ordenación territorial o de los recursos naturales que pudieran afectarle, así como su impacto sobre las actividades económicas de la zona donde se vaya a implantar, especialmente la comercial y la turística. El informe, que deberá emitirse en el plazo máximo de un mes, tendrá carácter vinculante cuando sea desfavorable.

3. La Dirección General competente en materia de comercio remitirá, igualmente, la solicitud de licencia, junto con la documentación señalada en el artículo anterior, al Tribunal de Defensa de la Competencia para que, en el plazo de un mes, emita informe, con carácter preceptivo y no

vinculante, en los casos de apertura de grandes establecimientos comerciales sujetos a licencia comercial específica que se determinen por la legislación básica estatal. En los demás casos, se requerirá preceptivamente el informe del Servicio Canario de Defensa de la Competencia, que contará con el mismo plazo para la emisión de su informe.

4. La Dirección General competente en materia de comercio someterá la solicitud de licencia, con el correspondiente proyecto y el informe de impacto social y económico, a información pública por un plazo de veinte (20) días mediante la oportuna publicación en el Boletín Oficial de Canarias, habiéndose de proceder por el interesado al abono del importe de la correspondiente tasa de publicación en el plazo máximo de diez días, contados a partir del día siguiente a su notificación.

5. La Dirección General competente en materia de comercio emitirá informe sobre los efectos de la concesión de la nueva licencia en la estructura comercial existente. Dichos efectos se ponderarán teniendo en cuenta la participación de la empresa solicitante, por sí misma o junto con las demás empresas del grupo al que pertenezca, en la oferta comercial por superficie útil de venta al público del tipo de productos a comercializar, de la isla y de la zona de atracción comercial del establecimiento comercial proyectado. Cuando dicha participación supere el límite del 25% en la isla o el 30% en las zonas de atracción comercial I y II dicho informe será negativo y tendrá el carácter de vinculante.

6. Asimismo, elaborará un informe sobre los efectos que pudiera tener la apertura del establecimiento sobre el empleo del sector.

7. La solicitud de licencia, con el correspondiente proyecto y el informe de impacto social y económico, acompañados de los informes emitidos a lo largo de la tramitación del expediente, junto con el conjunto de las alegaciones presentadas, serán sometidos a la consideración de la Comisión Insular en materia de comercio de la isla donde se pretenda ubicar el gran establecimiento comercial, que emitirá informe en un plazo de diez (10) días.

8. La Comisión Insular en materia de comercio correspondiente podrá requerir al solicitante para que en un plazo de diez (10) días aporte las aclaraciones o precisiones sobre aquellos aspectos comerciales y sociales que hayan sido suscitados por los informes emitidos y las alegaciones realizadas en el trámite de información pública.

9. El informe que emita la Comisión Insular en materia de comercio, junto con el resto del expediente, se elevará al Consejero competente en materia de comercio, quien, previo trámite de audiencia al interesado, y a propuesta de la Dirección General competente en materia de comercio, dictará resolución otorgando o denegando la licencia comercial. En el caso de que se emita informe negativo en alguno de los supuestos en que tenga el carácter de vinculante se pasará directamente a la fase de audiencia al interesado y resolución, sin que sea necesaria la realización de los restantes trámites que estuvieran pendientes.

10. El plazo máximo para la resolución del procedimiento de concesión de la licencia comercial específica será de seis (6) meses, transcurrido el cual, sin que se haya dictado y notificado la resolución expresa, el solicitante podrá entender desestimada su solicitud por silencio negativo.

11. En el plazo de un mes desde la presentación al Ayuntamiento respectivo de la solicitud de iniciación del procedimiento para la obtención de las oportunas licencias urbanísticas, el titular de la licencia comercial específica deberá remitir copia de la misma a la Consejería competente en materia de comercio. Igualmente, habrá de remitir copia de los acuerdos de autorización o denegación de dichas licencias urbanísticas, en el plazo de un mes desde su adopción.

Asimismo, deberá comunicar a la Dirección General competente en materia de comercio la apertura efectiva del establecimiento comercial, en un plazo no superior a diez días desde que ésta se haya producido.

Artículo 10.- Procedimiento especial para los establecimientos dedicados a la venta de saldos con superficie útil de venta al público igual o inferior a trescientos metros cuadrados.

1. Se registrarán por el procedimiento establecido en el presente artículo los establecimientos dedicados a la venta de saldos cuya superficie útil de venta al público sea igual o inferior a 300 metros cuadrados.

2. La solicitud de licencia en estos casos deberá ir acompañada de la siguiente documentación:

a) Los documentos que acrediten la personalidad del solicitante y la representación, en su caso, del firmante de la solicitud en la siguiente forma: Documento Nacional de Identidad o equivalente y del Número de Identificación Fiscal, cuando se trate de personas físicas; o escritura de constitución inscrita en el Registro correspondiente y copia del Código de Identificación Fiscal, o equivalente, si el solicitante fuera persona jurídica.

b) En su caso, los datos del representante con el mismo contenido del punto anterior, haciendo constar el carácter con que interviene en representación de la entidad y acreditando la misma mediante documento fehaciente.

c) Indicación del medio a través del cual se han de realizar las notificaciones.

d) Localización exacta del establecimiento, conforme al callejero municipal.

e) Una breve memoria explicativa del proyecto objeto de la licencia, acompañada de los planos de distribución de cada una de las superficies, incluyendo el de la oferta comercial.

f) Relación de productos a comercializar.

g) Documento acreditativo de la disponibilidad del bien en que se ubique el establecimiento comercial, que deberá mantenerse inalterado a lo largo de todo el procedimiento de concesión de licencia.

h) Declaración del solicitante sobre las personas físicas o jurídicas que pertenezcan a su mismo grupo de empresas, según el artículo 4 de la Ley 24/1988, de 28 de julio, del Mercado de Valores o, en su caso, declaración expresa de la no pertenencia a ningún grupo.

i) Relación detallada de los establecimientos comerciales de titularidad directa del solicitante y, en su caso, de las demás personas físicas o jurídicas pertenecientes al mismo grupo de empresas, radicados en la misma zona de atracción comercial y en la isla donde se ubique, con indicación de la tipología del establecimiento, artículos que se comercializan, la superficie útil de venta al público de los mismos y la participación en la oferta comercial por superficie útil de venta al público del mismo tipo de productos a comercializar en la zona de atracción comercial y en la isla.

3. A la vista de las solicitudes y documentos presentados, la Dirección General competente en materia de comercio requerirá al interesado para que, en su caso, subsane la falta o acompañe los documentos preceptivos o complete la información necesaria, todo ello en el plazo de diez (10) días, con indicación expresa de que si así no se hiciera se le tendrá por desistido de su petición, de conformidad con lo establecido en el artículo 71.1 de la Ley 30/1992, de 26 de noviembre, de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común.

4. La Dirección General competente en materia de comercio recabará informe del Ayuntamiento donde se pretenda realizar el emplazamiento, que deberá pronunciarse expresamente sobre la adecuación del establecimiento comercial proyectado al planeamiento urbanístico vigente. El informe, que deberá emitirse en el plazo máximo de un mes, tendrá carácter vinculante si fuera desfavorable en atención a la ordenación urbanística establecida para el suelo donde se pretenda situar el establecimiento.

5. Se remitirá, igualmente, la solicitud de licencia, junto con la documentación señalada en el apartado 2 de este artículo, al Servicio Canario de Defensa de la Competencia para que, en el plazo de quince días, emita informe, con carácter preceptivo y no vinculante.

6. La Dirección General competente en materia de comercio emitirá informe sobre los efectos de la concesión de la nueva licencia en la estructura comercial existente. Dichos efectos se ponderarán teniendo en cuenta la participación de la empresa solicitante, por sí misma o junto con las demás empresas del grupo al que pertenezca, en la oferta comercial por superficie útil de venta al público del tipo de productos a comercializar, de la isla y de la zona de atracción comercial del establecimiento comercial proyectado. Cuando dicha participación supere el límite

del 25% en la isla o el 30% en las zonas de atracción comercial I y II dicho informe será negativo y tendrá el carácter de vinculante.

7. El expediente se elevará al Consejero competente en materia de comercio, quien, previo trámite de audiencia al interesado, y a propuesta de la Dirección General competente en materia de comercio, dictará resolución otorgando o denegando la licencia comercial.

8. El plazo máximo para la resolución del procedimiento de concesión de la licencia comercial específica será de seis (6) meses, transcurrido el cual, sin que se haya dictado y notificado la resolución expresa, el solicitante podrá entender desestimada su solicitud por silencio negativo.

9. En el plazo de un mes desde la presentación al Ayuntamiento respectivo de la solicitud de iniciación del procedimiento para la obtención de las oportunas licencias urbanísticas, el titular de la licencia comercial específica deberá remitir copia de la misma a la Consejería competente en materia de comercio. Igualmente, habrá de remitir copia de los acuerdos de autorización o denegación de dichas licencias urbanísticas, en el plazo de un mes desde su adopción.

Asimismo, deberá comunicar a la Dirección General competente en materia de comercio la apertura efectiva del establecimiento comercial, en un plazo no superior a diez días desde que ésta se haya producido.

CAPÍTULO III

PROCEDIMIENTO DE CONCESIÓN PARA ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES TITULARIDAD DE EMPRESAS O GRUPOS DE EMPRESAS CON UNA GRAN IMPLANTACIÓN COMERCIAL

Artículo 11.- Documentación.

1. La solicitud de licencia deberá ir acompañada de la siguiente documentación:

a) Los documentos que acrediten la personalidad del solicitante y la representación, en su caso, del firmante de la solicitud, en la siguiente forma: Documento Nacional de Identidad o equivalente y del Número de Identificación Fiscal, cuando se trate de personas físicas; o escritura de constitución inscrita en el Registro correspondiente y copia del Código de Identificación Fiscal, o equivalente, si el solicitante fuera persona jurídica.

b) En su caso, los datos del representante con el mismo contenido del punto anterior, haciendo constar el carácter con que interviene en representación de la entidad y acreditando la misma mediante documento fehaciente.

c) Indicación del medio a través del cual se han de realizar las notificaciones.

d) Localización exacta del establecimiento, conforme al callejero municipal.

e) Una breve memoria explicativa del proyecto objeto de la licencia, acompañada de los planos de distribución de cada una de las superficies, incluyendo el de la oferta comercial.

f) Relación de productos a comercializar.

g) Informe sobre la participación de la empresa solicitante y, en su caso, del grupo de empresas al que pertenece en la oferta comercial por superficie útil de venta al público del tipo de productos a comercializar, en la isla o de la zona de atracción comercial donde se ubique el establecimiento comercial proyectado.

h) Documento acreditativo de la disponibilidad del bien en que se ubique el establecimiento comercial, que deberá mantenerse inalterado a lo largo de todo el procedimiento de concesión de licencia.

i) Declaración del solicitante sobre las personas físicas o jurídicas que pertenezcan a su mismo grupo de empresas, según el artículo 4 de la Ley 24/1988, de 28 de julio, del Mercado de Valores o, en su caso, declaración expresa de la no pertenencia a ningún grupo.

j) Relación detallada de los establecimientos comerciales de titularidad directa del solicitante y, en su caso, de las demás personas físicas o jurídicas pertenecientes al mismo grupo de empresas, radicados en el territorio de la Comunidad Autónoma de Canarias, con indicación de la tipología del establecimiento, artículos que se comercializan y la superficie de venta de los mismos.

2. A la vista de las solicitudes y documentos presentados, la Dirección General competente en materia de comercio requerirá al interesado para que, en su caso, subsane la falta o acompañe los documentos preceptivos o complete la información necesaria, todo ello en el plazo de diez (10) días, con indicación expresa de que si así no se hiciera se le tendrá por desistido de su petición, de conformidad con lo establecido en el artículo 71.1 de la Ley 30/1992, de 26 de noviembre, de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común.

Artículo 12.- Tramitación.

1. La Dirección General competente en materia de comercio emitirá informe sobre los efectos de la concesión de la nueva licencia en la estructura comercial existente. Dichos efectos se ponderarán teniendo en cuenta la participación de la empresa solicitante, por sí misma o junto con las demás empresas del grupo al que pertenezca, en la oferta comercial por superficie útil de venta al público del tipo de productos a comercializar, de la isla y de la zona de atracción comercial del establecimiento comercial proyectado. Cuando dicha participación supere el límite del 25% en la isla o del 30% en las zonas de atracción comercial de grado I y II dicho informe será negativo y tendrá el carácter de vinculante.

2. Asimismo, elaborará un informe sobre los efectos que pudiera tener la apertura del establecimiento sobre el empleo del sector.

3. El expediente se elevará al Consejero competente en materia de comercio quien, previo trámite de audiencia al interesado, y a propuesta de la Dirección General competente en materia de comercio, dictará resolución otorgando o denegando la licencia comercial.

4. El plazo máximo para la resolución del procedimiento de concesión de la licencia será de tres (3) meses, transcurrido el cual, sin que se haya dictado y notificado la resolución expresa, el solicitante podrá entender estimada su solicitud.

5. En el plazo de un mes desde la presentación al Ayuntamiento respectivo de la solicitud de iniciación del procedimiento para la obtención de las oportunas licencias urbanísticas, el titular de la licencia comercial específica deberá remitir copia de la misma a la Consejería competente en materia de comercio. Igualmente, habrá de remitir copia de los acuerdos de autorización o denegación de dichas licencias urbanísticas, en el plazo de un mes desde su adopción.

Asimismo, deberá comunicar a la Dirección General competente en materia de comercio la apertura efectiva del establecimiento comercial, en un plazo no superior a diez días desde que ésta se haya producido.

CAPÍTULO IV

INFORME DE IMPACTO SOCIAL Y ECONÓMICO

Artículo 13.- Contenido del informe de impacto social y económico.

1. El informe de impacto social y económico deberá ser realizado por licenciado o técnico superior capacitado para la materia objeto de estudio.

2. Contendrá, al menos:

a) Relación detallada de artículos a comercializar, indicando la superficie de venta que se va a dedicar a cada grupo de productos, excepto para centros comerciales.

b) Descripción general del impacto económico, comercial y sobre el comercio local: debe calcular las pérdidas de negocio en los establecimientos existentes en el área de influencia y en la industria local en su conjunto.

c) Análisis cualitativo del impacto: precisará si el establecimiento puede afectar, además de a la estructura comercial existente, al sistema productivo en su conjunto y al sistema económico del área.

d) Efectos sobre el empleo del sector, describiendo la categoría de las plazas a crear, convenio colectivo aplicable, régimen de contratación, modalidad contractual y régimen de turnos si los hubiera, así como la previsión del empleo medio a mantener en los tres ejercicios siguientes al comienzo de las actividades excepto para centros comerciales.

e) Repercusiones socioeconómicas en el área de influencia:

- Impulso/retramiento de la actividad comercial en su conjunto.

- Efectos previsibles sobre el I.P.C.
 - Aumento/disminución de la oferta existente.
 - Recuperación del área degradada e impulso económico.
 - Introducción de fórmulas comerciales eficientes.
 - Impacto en sectores socioeconómicos marginales.
 - Degradación en las áreas comerciales existentes.
- f) Participación de la empresa solicitante o del grupo de empresas a que pertenece, en la oferta comercial por superficie útil de venta al público del tipo de productos a comercializar en la isla y en la zona de atracción comercial donde radique el establecimiento comercial proyectado, excepto para centros comerciales.
- g) Enseña comercial del establecimiento.
- h) Presupuesto global y por capítulos de la inversión necesaria para hacer viable el proyecto, así como su forma de financiación.
- i) La repercusión que el proyecto suponga en los servicios recibidos por los consumidores y en el aumento de la libre competencia existente en el mercado de las zonas afectadas.
- j) Posibles alternativas existentes a las condiciones inicialmente previstas en el proyecto.
- k) Medidas previstas para evitar, reducir o compensar los efectos negativos significativos, su valoración económica y justificación.
- l) Informe, en su caso, de las dificultades informativas o técnicas encontradas en la elaboración del estudio.
- m) Resumen y conclusiones del informe en términos fácilmente comprensibles, expresando para cada sector evaluado y para el conjunto de todos, si el impacto previsto se considera: nada significativo, poco significativo, significativo o muy significativo.

TÍTULO II

PROCEDIMIENTO PARA LA TRANSMISIÓN DE LA LICENCIA COMERCIAL ESPECÍFICA

Artículo 14.- Transmisión de la licencia comercial específica.

1. La autorización para la transmisión de licencia comercial específica se otorgará por el titular de la Consejería competente en materia de comercio, a solicitud de la persona física o jurídica titular de la licencia que se pretende transmitir.
2. La solicitud de transmisión deberá ir acompañada de la siguiente documentación:
 - a) Los documentos que acrediten la personalidad del solicitante y la representación, en su caso, del firmante de la solicitud, en la siguiente forma: Documento Nacional de Identidad o equivalente y del Número de Identificación Fiscal, cuando se trate de personas físicas; o escritura de constitución inscrita en el Registro correspondiente y copia del Código de Identificación Fiscal, o equivalente, si el solicitante fuera persona jurídica.
 - b) En su caso, los datos del representante con el mismo contenido del punto anterior, haciendo constar el carácter con que interviene en representación de la entidad y acreditando la misma mediante documento fehaciente.
 - c) Indicación del medio a través del cual se han de realizar las notificaciones.
 - d) Acuerdo suscrito con el futuro titular, en el que se plasme la conformidad de ambas partes con la transmisión de la licencia.
 - e) Estudio elaborado por licenciado o técnico superior competente, con la conformidad del futuro titular, en el que se recojan las variaciones que, sobre los datos que fueron aportados para la obtención de la licencia, se producirán como consecuencia de la transmisión.
 - f) Relación detallada de los establecimientos comerciales de titularidad directa del adquirente y, en su caso, de las demás personas físicas o jurídicas pertenecientes al mismo grupo de empresas, radicados en la misma zona de atracción comercial y en la isla en que se ubique, con indicación de la tipología del establecimiento, artículos que se comercializan, la superficie útil de venta al público de los mismos y participación en la oferta comercial por superficie útil de venta al

público del tipo de productos a comercializar en la isla y en la zona de atracción comercial donde radique el establecimiento comercial proyectado.

A la vista de las solicitudes y documentos presentados, la Dirección General competente en materia de comercio requerirá al interesado para que, en su caso, subsane la falta o acompañe los documentos preceptivos o complete la información necesaria, todo ello en el plazo de diez (10) días, con indicación expresa de que si así no se hiciera se le tendrá por desistido de su petición, de conformidad con lo establecido en el artículo 71.1 de la Ley 30/1992, de 26 de noviembre, de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común.

3. La Dirección General competente en materia de comercio remitirá la solicitud de transmisión de licencia junto con la documentación señalada en los apartados anteriores al Servicio Canario de Defensa de la Competencia, para su preceptivo informe que deberá ser evacuado en el plazo de quince días.

4. La Dirección General competente en materia de comercio emitirá asimismo informe sobre los efectos que podría generar la transmisión de la licencia en la estructura comercial existente.

Dichos efectos se ponderarán teniendo en cuenta la participación de la empresa adquirente por sí misma o junto con las demás empresas del grupo al que pertenezca, en la oferta comercial por superficie útil de venta al público del tipo de productos a comercializar, de la isla y de la zona de atracción comercial del establecimiento comercial proyectado. Cuando dicha participación supere el límite del 25% en la isla o del 30% en las zonas de atracción comercial de grado I y II, dicho informe será negativo y tendrá el carácter de vinculante.

5. El expediente se elevará al Consejero competente en materia de comercio quien, previo trámite de audiencia al interesado y a propuesta de la Dirección General competente en materia de comercio, dictará resolución otorgando o denegando la autorización para la transmisión de licencia comercial solicitada.

6. El plazo máximo para resolver y notificar sobre la solicitud de autorización para la transmisión de la licencia será de tres meses transcurridos los cuales sin que se produzca resolución expresa, el solicitante podrá entender desestimada su solicitud mediante silencio negativo.

7. No se podrán otorgar licencias urbanísticas sin la previa obtención de la autorización para la transmisión de la licencia comercial específica.

8. En el plazo de un mes desde la presentación al Ayuntamiento respectivo de la solicitud de iniciación del procedimiento para la obtención de las oportunas licencias urbanísticas, el titular de la licencia comercial específica deberá remitir copia de la misma a la Consejería competente en materia de comercio. Igualmente, habrá de remitir copia de los acuerdos de autorización o denegación de dichas licencias urbanísticas, en el plazo de un mes desde su adopción.

Asimismo, deberá comunicar a la Dirección General competente en materia de comercio la apertura efectiva del establecimiento comercial, en un plazo no superior a diez días desde que ésta se haya producido.

TÍTULO III

CRITERIOS GENERALES DE EQUIPAMIENTO

COMERCIAL DE CANARIAS

CAPÍTULO I

GENERALIDADES

Artículo 15.- Objetivos.

Constituyen los principales objetivos de los Criterios Generales del Equipamiento Comercial de Canarias, la consecución para la Comunidad Autónoma de:

- a) Las previsiones de equipamiento comercial de los planes insulares y municipales de ordenación.
- b) Un nivel adecuado de equipamiento comercial en el que se garantice la armonización de los intereses de los grandes, medianos y pequeños comerciantes junto con los intereses generales de la población.

- c) La contribución del proyecto a la revitalización de las áreas comerciales situadas en los núcleos urbanos en el área de influencia.
- d) La introducción progresiva y armónica de nuevos sistemas de venta en la estructura comercial.
- e) La adecuada localización de los establecimientos proyectados en relación con las características del equipamiento comercial en su zona de atracción comercial.
- f) La generación de puestos de trabajo.

Artículo 16.- Relación de criterios generales de equipamiento comercial.

A los efectos del otorgamiento de la licencia comercial específica se tendrán en cuenta los siguientes criterios generales de equipamiento comercial:

- a) Distribución territorial de las actividades comerciales.
- b) Nivel de saturación.
- c) Efectos sobre la estructura comercial de la zona.

Para determinar los efectos que el establecimiento comercial pudiera ejercer sobre la zona afectada se tendrá en cuenta la participación de la empresa solicitante o del grupo de empresas al que pertenece, en la oferta comercial por superficie útil de venta al público del tipo de productos a comercializar de la isla y de la zona de atracción comercial donde radique el establecimiento comercial proyectado.

- d) Efectos sobre el empleo.

CAPÍTULO II

DISTRIBUCIÓN TERRITORIAL DE LAS ACTIVIDADES COMERCIALES

Artículo 17.- Zonas de Atracción Comercial.

1. La correcta ejecución de los objetivos de los criterios generales de equipamiento comercial de Canarias, requiere la debida conjunción entre la tipología de establecimientos comerciales y su ubicación en la Comunidad Autónoma de Canarias. Con tal finalidad junto con la clasificación de los diferentes tipos de establecimientos comerciales se fija una relación de áreas según categoría, establecidas éstas en función de su capacidad de captación de demanda comercial. Estas áreas se denominan Zonas de Atracción Comercial.

2. Se establecen las siguientes Zonas de Atracción Comercial, que responden a una estructura clasificada, según el área de clientela servida por el comercio ubicado en los municipios que constituyen cada una de ellas:

- a) Zona de Atracción Comercial de grado I: municipios y áreas metropolitanas cuyos establecimientos comerciales sirven amplias áreas de clientela, que se extienden más allá de sus ámbitos territoriales administrativos, para convertirse en polos comerciales de carácter suprainsular.
- b) Zona de Atracción Comercial de grado II: las constituidas por uno o más municipios con un área de influencia mayor que sus ámbitos territoriales administrativos, pero que por sí mismos no constituyen un foco comercial atrayente para la totalidad de la isla donde están ubicadas.
- c) Zonas de Atracción Comercial de grado III: aglomeraciones demográficas formadas por uno o más municipios, que en su conjunto generan una capacidad de consumo que justifica un equipamiento comercial mínimo de carácter cotidiano sin que ello suponga la atracción constante de clientes de otros municipios.
- d) Zonas de Atracción Comercial de grado IV: municipios cuyo equipamiento comercial da servicios a los habitantes que residen en su término municipal, realizando la adquisición de productos cotidianos en el mismo municipio.

Artículo 18.- Estructura municipal de las Zonas de Atracción Comercial.

1. Existen dos Zonas de Atracción Comercial de grado I:

- a) Santa Cruz de Tenerife, San Cristóbal de La Laguna, Tegueste y El Rosario.
- b) Las Palmas de Gran Canaria y Telde.

2. Existen seis Zonas de Atracción Comercial de grado II:

- a) La Orotava, Puerto de la Cruz, Los Realejos e Icod de los Vinos.

- b) Arona, Adeje, San Miguel de Abona, Granadilla de Abona y Guía de Isora.
- c) Santa Lucía, Ingenio y Agüimes.
- d) Arucas, Gáldar, Guía y Agaete.
- e) San Bartolomé de Tirajana y Mogán.
- f) Arrecife, Tías y San Bartolomé.

3. Existen seis Zonas de Atracción Comercial de grado III:

- a) Santa Cruz de La Palma, Breña Baja y Breña Alta.
- b) Los Llanos de Aridane, Tazacorte, El Paso y Tijarafe.
- c) Teguiise.
- d) Puerto del Rosario y La Oliva.
- e) Pájara y Tuineje.
- f) Yaiza.

4. Zonas de Atracción Comercial de grado IV: cada uno de los municipios que no han sido incluidos en ninguna de las zonas especificadas en los apartados anteriores conforma una Zona de Atracción Comercial de grado IV.

CAPÍTULO III

NIVELES DE SATURACIÓN

Artículo 19.- Nivel de saturación.

1. En función de las posibilidades de la demanda actual y las características del equipamiento comercial existente en una determinada zona de atracción comercial se procederá a denegar la solicitud de instalación, modificación o ampliación de grandes establecimientos comerciales y establecimientos de descuento duro y venta a saldo cuando el ámbito territorial afectado se encuentre saturado de este tipo de instalaciones, con arreglo a lo establecido en el apartado siguiente.

2. Para determinar el nivel de saturación se tendrá en cuenta lo siguiente:

A) La superficie máxima de venta para cada tipo de establecimiento comercial que puede existir en una determinada zona de atracción comercial será la resultante de aplicar el siguiente cuadro dimensionado, atendiendo a la población de hecho de la respectiva zona de atracción comercial:

1. Hipermercados:

- Índice: 0,04 m² por habitante.

2. Grandes almacenes:

- Índice: 0,04 m² por habitante.

3. Otros grandes establecimientos comerciales polivalentes:

- Índice: 0,01 m² por habitante.

4. Supermercados:

- Índice: 0,03 m² por habitante.

5. Grandes establecimientos comerciales especializados en equipamiento personal:

- Índice: 0,01 m² por habitante.

6. Grandes establecimientos especializados en equipamiento de hogar:

- Índice: 0,02 m² por habitante.

7. Grandes establecimientos comerciales especializados en equipamiento de material de construcción y saneamiento, ferretería y bricolaje:

- Índice: 0,03 m² por habitante.

8. Grandes establecimientos especializados en equipamiento de muebles:

- Índice: 0,04 m² por habitante.

9. Establecimientos de descuento duro:

- Índice: 0,002 m² por habitante.

10. Establecimientos comerciales dedicados total o preferentemente a la venta de saldos:

- Índice para establecimientos con una superficie útil de venta al público superior a 300 metros cuadrados: 0,004 m² por habitante.

- Índice para establecimientos con una superficie útil de venta al público igual o inferior a 300 metros cuadrados: 0,004 m² por habitante.

11. Otros equipamientos especializados no contemplados en apartados anteriores o pertenecientes a otros sectores:

- Índice: 0,01 m² por habitante.

Estos niveles de saturación serán aplicables a establecimientos que desarrollen su actividad dentro del mismo sector, entendiéndose como tales aquellos que pertenezcan al mismo "Grupo" del impuesto de actividades económicas, conforme a su normativa reguladora.

La superficie disponible para estos tipos de instalaciones en cada zona, no podrá ser superior a la diferencia entre la superficie resultante de aplicar los anteriores índices a la población de hecho de la Zona de Atracción Comercial y la ocupada del mismo tipo en el momento del cálculo. La superficie ocupada será la obtenida de los datos obrantes en la Consejería competente en materia de comercio.

B) Para evitar una excesiva forma de concentración de grandes establecimientos comerciales no se superarán las siguientes superficies de venta unitarias:

a) En las Zonas de Atracción Comercial de grado I: 10.000 m², salvo en el caso de grandes almacenes que será de 30.000 m².

b) En las Zonas de Atracción Comercial de grado II: 7.500 m².

c) En las Zonas de Atracción Comercial de grado III: 3.000 m².

d) En las Zonas de Atracción Comercial de grado IV: 1.500 m².

C) Para evitar una excesiva forma de concentración de establecimientos de descuento duro una misma empresa o grupo de empresas no podrá tener más del 50% de la superficie disponible para establecimientos de este tipo en las zonas de atracción comercial de grado I y II.

D) Para evitar una excesiva forma de concentración de establecimientos dedicados total o preferentemente a la venta de saldos con superficie útil de venta al público superior a 300 metros cuadrados una misma empresa o grupo de empresas no podrá tener más del 50% de la superficie disponible para establecimientos de este tipo en las zonas de atracción comercial de grado I y II. Además, no se podrá integrar más de un establecimiento de este tipo en el interior de un mismo recinto.

3. Los grandes establecimientos comerciales dedicados exclusivamente a la venta de cualquier tipo de vehículo o de maquinaria industrial no estarán sujetos al nivel de saturación previsto en este artículo.

4. No se aplicarán las limitaciones previstas en los apartados 1 y 2 de este artículo a los traslados de establecimientos dentro de una misma Zona de Atracción Comercial.

DISPOSICIONES TRANSITORIAS

Primera.- Los procedimientos de solicitudes de licencias comerciales que se encuentren en trámite a la entrada en vigor del presente Decreto se regirán por los criterios y niveles de saturación previstos en el presente Decreto y conforme al procedimiento establecido en las normas vigentes en el momento de la solicitud de la licencia comercial específica.

Segunda.- Las empresas con una gran implantación comercial, en los términos previstos en el artículo 5 de la Ley 10/2003, de 3 de abril, reguladora de la licencia comercial específica, vendrán obligadas en el plazo de un mes, a partir de la entrada en vigor del presente Decreto, a comunicar a la Dirección General competente en materia de comercio la relación de sus establecimientos, su ubicación y superficie.

Para el cómputo de la superficie de venta prevista en el apartado anterior, se tendrán en cuenta tanto los establecimientos de titularidad directa del solicitante como los de las demás personas físicas y jurídicas pertenecientes al mismo grupo de empresas, entendiéndose por grupo de empresas las personas físicas o jurídicas comprendidas en la definición establecida en el artículo 4 de la Ley 24/1988, de 28 de julio, de Mercados y Valores.

DISPOSICIÓN DEROGATORIA

Única.- Quedan derogados expresamente el Decreto 158/1998, de 10 de septiembre, por el que se regula el procedimiento de concesión de licencia comercial para los grandes establecimientos comerciales, el Decreto 237/1998, de 18 de diciembre, por el que se aprueban los Criterios Generales de Equipamiento Comercial de Canarias, y el Decreto 54/2003, de 30 de abril, por el que se modifica el Decreto 237/1998, de 18 de diciembre, que aprueba los Criterios Generales de Equipamiento Comercial de Canarias, y cualquier otra disposición de igual o inferior rango que se oponga a lo previsto en el presente Decreto.

DISPOSICIONES FINALES

Primera.- Se autoriza a la Consejería competente en materia de comercio para dictar cuantas disposiciones sean necesarias para el desarrollo y cumplimiento del presente Decreto.

Segunda.- El presente Decreto entrará en vigor el día siguiente al de su publicación en el Boletín Oficial de Canarias.