



Universidad de Valladolid

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y DEL TRABAJO DE SORIA

Grado en Administración y Dirección de Empresas

TRABAJO FIN DE GRADO

Plan de viabilidad para el inicio de un hotel rural en Calatañazor

Presentado por Zulema de la Orden Pérez

Tutelado por: M.^a Pilar Romero Pérez

Soria, Noviembre de 2020

CET

FACULTAD de CIENCIAS EMPRESARIALES y del TRABAJO de SORIA

RESUMEN

La realización de este proyecto tiene como objeto principal elaborar un plan de viabilidad para la apertura de un nuevo hotel rural y poder cubrir la demanda de alojamiento del turismo en Calatañazor en la provincia de Soria y alrededores.

El turismo en España es uno de los sectores más rentables del momento y más en concreto el turismo de interior en Castilla y León. Se realizarán métodos como el análisis PESTEL o el modelo de las cinco fuerzas de Porter, para ver y analizar la situación actual del sector.

Se estudiarán factores legales de la empresa, como la estructura o medidas obligadas a llevar a cabo por ley. La cuota de mercado que tendrá que alcanzar para obtener beneficios o los recursos humanos necesarios para llevar a cabo la actividad y sus salarios.

Para finalizar, el plan de viabilidad constará de un detalle de las inversiones, financiación, ingresos y gastos, y estudio de rentabilidad analizando métodos de valoración como el VAN y TIR.

Palabras clave: hotel rural, plan de viabilidad, turismo, alojamiento.

ABSTRACT

The main purpose of carrying out this final degree project is to prepare a viability plan for the opening of a new rural hotel in order to meet the demand of tourism accommodation in Calatañazor, in the province of Soria and its surrounding area.

At present, tourism in Spain is one of the most profitable sectors, and more particularly inland tourism in Castilla y León. Methods such as PESTEL analysis and Porter's "Five Forces" model will be carried out to analyse the current situation of this sector.

The following variables will be studied: legal requirements that the hotel must obey, such as the structure or measures required by law. It will also be analysed the necessary market share to obtain benefits or the human resources that are needed in order to develop the activity and their salaries.

Finally, the viability plan will detail the investments, funding, revenue and expenses, and a profitability study analysing parameters such as NPV and IRR.

Key words: rural hotel, viability plan, tourism, accommodation.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	1
OBJETIVOS	1
METODOLOGÍA.....	1
CAPÍTULO 1. PRESENTACIÓN DEL PROYECTO	3
1.1. Resumen del proyecto	3
1.2. El equipo promotor	3
1.3. Localización del negocio	3
1.4. Descripción del negocio	4
1.4.1. Nombre.....	4
1.4.2. Ubicación y justificación	4
1.4.3. Tamaño	4
1.4.4. Calendario de apertura.....	4
1.4.5. Empleados	5
CAPÍTULO 2. ESTUDIO DE MERCADO	6
2.1. Análisis de la competencia.....	6
2.2. Análisis del entorno general: PESTEL.....	8
2.2.1. Factores político-legales:.....	8
2.2.2. Factores económicos	8
2.2.3. Factores socio-culturales.....	9
2.2.4. Factores tecnológicos	9
2.2.5. Factores ecológicos	10
2.3. Entorno específico: PORTER	10
2.3.1. Amenaza de entrada de nuevos competidores.....	10
2.3.2. Rivalidad entre los competidores	10
2.3.3. Amenaza de productos sustitutivos	10
2.3.4. Poder de negociación de los proveedores	10
2.3.5. Poder de negociación de los clientes	11
CAPÍTULO 3. MARKETING MIX.....	11
3.1. Servicio.....	11
3.2. Distribución	11
3.3. Precio	12
3.4. Promoción.....	12
4.1. Forma jurídica	13

4.2. Constitución	13
CAPÍTULO 5. PLAN DE VIABILIDAD	14
5.1. Inversión inicial	14
5.2. Financiación	15
5.2.1. Financiación propia	15
5.2.2. Financiación ajena.....	15
5.2.3. Subvenciones.....	16
5.3. Previsión de ingresos y gastos	17
5.3.1. Ingresos	17
5.3.2. Gastos.....	18
5.4. Flujos de efectivo	22
5.4.1. VAN.....	23
5.4.2. TIR.....	25
5.5. Balance de situación	25
5.5.1. Balance inicial.....	26
5.5.2. Balance de situación.....	26
5.5.3. Cuenta de pérdidas y ganancias.....	28
CAPÍTULO 6. CONCLUSIONES	29
6.1. Conclusión personal.....	30
CAPÍTULO 7. BIBLIOGRAFÍA	32
7.1. Libros.....	32
7.2. Recursos online	32
7.3. Bibliografía legal.....	33

ANEXOS

Anexos	35
Anexo I. Calendario de apertura 2021	35
Anexo II. Inversión inicial	36
Anexo III. Amortización del préstamo	38
Anexo IV. Flujos de efectivo.....	43
Anexo V. IVA soportado y repercutido	44

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Trabajadores necesarios para el desarrollo de la actividad	5
Tabla 2. Sueldos empleados	6
Tabla 3. Competencia	7
Tabla 4. Evolución PIB anual España	9
Tabla 5. Inversión inicial	14
Tabla 6. Condiciones del préstamo	15
Tabla 7. Subvenciones	16
Tabla 8. Precio habitaciones	17
Tabla 9. Previsión de ingresos y ocupación	17
Tabla 10. Previsión de costes fijos año 1	18
Tabla 11. Costes salariales camareras de piso	19
Tabla 12. Previsión de costes fijos año 2 y año 3	20
Tabla 13. Cuadro de amortización del préstamo	20
Tabla 14. Cuadro de amortización del inmovilizado	20
Tabla 15. Determinación Margen bruto	21
Tabla 16. Costes variables según el nivel de ocupación	22
Tabla 17. Flujos de efectivo	22
Tabla 18. Datos cálculo del VAN	24
Tabla 19. Balance inicial 01.01.2021	26
Tabla 20. Balance de situación 31.12.2021	26
Tabla 21. Balance de situación 31.12.2022	27
Tabla 22. Balance de situación 31.12.2023	27
Tabla 23. Cuenta de pérdidas y ganancias	29

INTRODUCCIÓN

El trabajo de fin de grado a desarrollar trata de un plan de negocio de un hotel rural denominado Hotel rural El Postigo, S.L., ubicado en Calatañazor, un pueblo de la provincia de Soria, con un enclave cercano a Madrid, Zaragoza, Soria capital, Uceros o El Burgo de Osma.

Los datos con los que vamos a apoyar este proyecto son del año 2019. El sector turístico en España es uno de los más rentables y uno de los principales motores de la economía española. Castilla y León se sitúa entre las primeras comunidades con mayor porcentaje de turismo.

OBJETIVOS

El objetivo principal de este proyecto es elaborar un plan de negocio para analizar su viabilidad, para comprobar la rentabilidad, es decir, si es viable la apertura de un hotel rural en Calatañazor (Soria) en estos momentos de crisis que en España se está viviendo. Debido a la pandemia está habiendo un nuevo auge en el turismo rural, punto a favor que tenemos que explotar ya que puede afianzar una clientela de por vida. Así mismo, siempre he tenido en mente este proyecto familiar en el cual puedo trabajar en las distintas funciones necesarias, sin ignorar la formación administrativa que puedo aportar a dicho proyecto.

Además de este, se deben cumplir una serie de objetivos para poder desarrollar este trabajo:

- Analizar el entorno general y específico, y como afectan al establecimiento, estudiar el mercado objetivo, la competencia y sus grados de ocupación.
- Conocer la inversión inicial necesaria y por tanto el modo de financiarnos.
- Prever los ingresos y gastos que se van a cometer. Establecer la periodicidad de los cobros y pagos, conociendo los flujos de efectivo podemos conocer la rentabilidad mediante fórmulas financieras como el VAN y el TIR.
- Elaborar un balance provisional a final de año.

METODOLOGÍA

Para la realización del proyecto se han utilizado diversas fuentes de información para poder obtener y analizar los datos necesarios.

- Instituto Nacional de Estadística (INE)
- Turismo Castilla y León
- Decreto 75/2013, de 28 de noviembre, por el que se regulan los establecimientos de alojamiento de turismo rural en la Comunidad de Castilla y León. Boletín Oficial de Castilla y León (BOCYL), Consejería de Cultura y Turismo
- Archivo de Planeamiento Urbanístico y Ordenación del Territorio vigente, Servicios Junta de Castilla y León
- Normativa general sobre Patrimonio Cultural de Castilla y León
- Convenio colectivo de trabajo para las Industrias de hostelería de la provincia de Soria 2018 - 2021

- Instituto de estudios turísticos
- Ministerio de industria, energía y turismo de España

Adicionalmente se han consultado otras fuentes como libros utilizados para desarrollar diferentes técnicas como el análisis con el modelo PESTEL o las cinco fuerzas de PORTER y diversas fuentes electrónicas, citadas en la bibliografía.

CAPÍTULO 1. PRESENTACIÓN DEL PROYECTO

1.1. Resumen del proyecto

El proyecto tiene como principal objetivo estudiar un plan de negocio en Calatañazor. Trata de la apertura de un hotel rural, es decir la actividad será proporcionar alojamiento y la manutención mínima obligada, desayunos. Es un proyecto que nos gustaría llevar a cabo a nivel familiar. Partiendo de que en dicho pueblo disponemos del terreno donde se construiría el hotel, la idea surge porque desde hace más de 20 años, funcionan un total de seis hoteles o casas rurales, que tienen mucha demanda, debido a la cantidad de turismo que pasa por el pueblo anualmente. La localización, sin duda, es clave para el asentamiento de nuestro hotel.

Nuestro público objetivo serán todos los turistas, que vengan de otras provincias y que necesiten o busquen alojamiento. Ya sean grupos de amigos, parejas o familias.

1.2. El equipo promotor

Para el desarrollo de la actividad no es necesario tener una gran cantidad de personal, únicamente una persona disponible en el horario de apertura en la recepción del complejo, que además en el inicio de la actividad se encargará de los desayunos y otra persona para la preparación y revisión de las habitaciones.

Para iniciar la actividad, el grupo promotor estará formado por Ulises de la Orden Pérez y yo, también autora de este proyecto.

1.3. Localización del negocio

Calatañazor, es una localidad de la provincia de Soria (Castilla y León), que pertenece a la comarca de las Tierras del Burgo y que fue declarada Conjunto Histórico Artístico en el año 1962. Cuenta con una población de 51 habitantes (2019). Llegando a este pequeño municipio con categoría de villa, el viajero se adentra en un pueblo medieval en el que se paró el tiempo. Núcleo urbano rodeado de muralla y castillo con torre del homenaje reconvertido en mirador. También visitará el románico de su iglesia parroquial, la ermita de la Soledad y la portada de la iglesia en ruinas de San Juan.

A menos de 5 km se encuentra Muriel de la fuente, donde se puede visitar el monumento natural de la Fuentona y la reserva natural del Sabinar de Calatañazor, a 28 km El Burgo de Osma, a 25 km el Cañón de río lobos y a 54 km la Laguna negra de Urbión.

Hemos tomado la decisión de hacer el hotel rural aquí a parte de por la buena localización, porque tenemos el terreno donde se ubicaría. Queremos aprovechar las ventajas de este pueblo el cual es muy visitado. En Calatañazor, en la actualidad funcionan varios negocios, como son un hostel, tres casas rurales, tres tiendas de artesanía y regalos, tres bares y restaurantes.

1.4. Descripción del negocio

1.4.1. Nombre

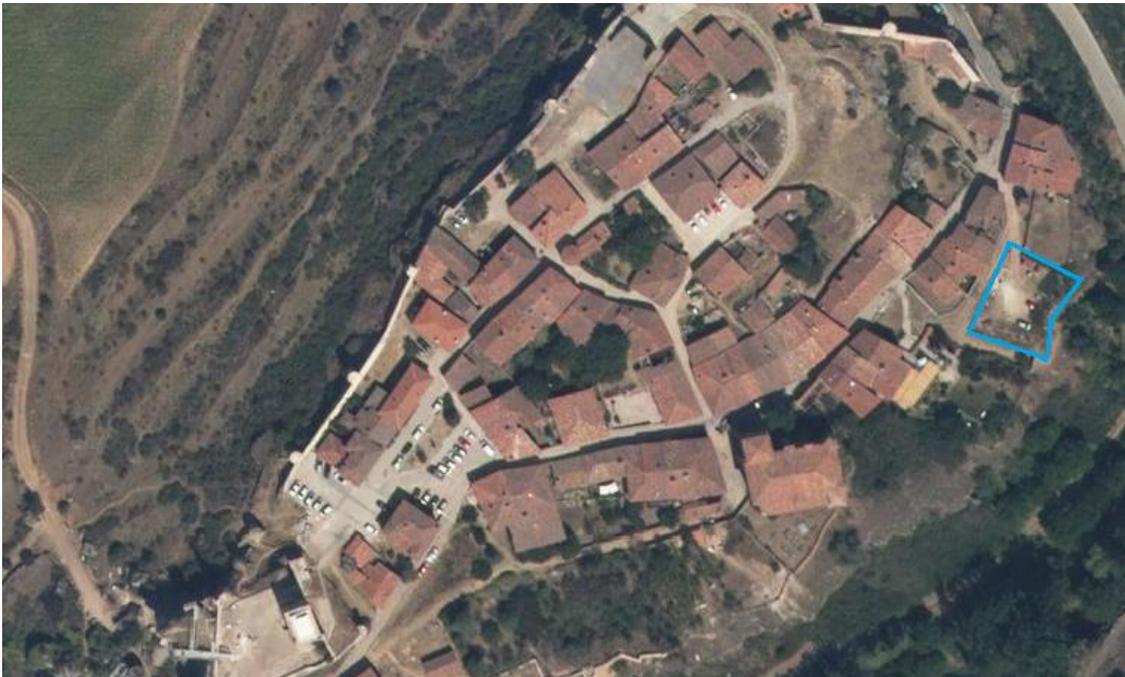
Hotel rural El Postigo de Calatañazor. Bordeando el solar donde lo construiremos, hay una pequeña puerta usada para cruzar la muralla y entrar al recinto, tradicionalmente llamada el Postigo, arco ojival de piedra del que tomamos el nombre de nuestro negocio.

1.4.2. Ubicación y justificación

Como he comentado anteriormente, escogemos dicha ubicación, porque disponemos de un terreno, y por tanto es un coste menor en la inversión inicial. De igual forma que por los datos turísticos que se dan en la provincia de Soria y más en concreto en Calatañazor.

Calle Huerto ventana, S/N, Calatañazor, CP: 42193, Soria, Castilla y León.

Gráfico I. Vista aérea ubicación



Fuente: Sede del Catastro

1.4.3. Tamaño

El hotel contará con 14 habitaciones dobles estándar, algunas con vistas al cañón rocoso que circunda el pueblo y otras a la fachada del hotel. Todas cuentan con su propio baño con plato de ducha. El salón tiene capacidad para 30 personas y hay un jardín exterior que rodea el hotel hasta la muralla del pueblo, con vistas al cañón.

1.4.4. Calendario de apertura

Durante los meses de febrero a junio el hotel solo estará abierto los viernes, sábados y domingos, por lo tanto, los huéspedes podrán pernoctar la noche del viernes

y del sábado, excepto semana santa que se abrirá todos los días. Durante los meses de julio, agosto y hasta mediados de septiembre el hotel estará abierto los siete días de la semana. Desde septiembre hasta el puente de la constitución en diciembre solo abrirá viernes, sábado y domingos. Los meses de diciembre y enero permanecerá cerrado ya que es cuando mayores son los costes y menos turismo hay en el pueblo.

Basándonos en el calendario laboral de Soria de 2021 y teniendo en cuenta también los puentes que se dan en la Comunidad Valenciana, Madrid o País Vasco, que son las comunidades que más turistas aportan, hemos planteado el calendario de apertura de 2021 (anexo I), con un total de 190 días de apertura para el hotel.

1.4.5. Empleados

Propietarios – Gerentes: Coinciden con los promotores del hotel rural. Serán los encargados de la administración del hotel, el área comercial y la relación con los clientes. Así mismo, y sobre todo en los inicios, serán los recepcionistas del hotel, los camareros en el desayuno y el apoyo para los camareros de pisos. La recepción está abierta de 8 de la mañana a 12 de la noche, un total de 16 horas al día.

Camareros/as de pisos (2): El tiempo estimado para la limpieza en profundidad de una habitación es de 45 minutos (cada 3 días o al final de la estancia) y de 20 minutos para la limpieza diaria. Además, la limpieza de las zonas comunes requiere de 1 hora y media de trabajo al día. Los contratos serían uno de 40 horas semanales, 8 horas por 5 días a la semana y otro de 16 horas semanales para cubrir los días libres en temporada alta, fechas en las cuales el hotel está abierto de continuo. El resto del año con un contrato sería suficiente, ya que solo vendría sábado y domingo, un total de 16 horas semanales.

Se contratarán los servicios externos que fuesen necesarios como el mantenimiento de las instalaciones, jardinería, etc.

1.4.5.1. Planificación trabajadores:

A continuación, en la tabla, veremos cuál sería la necesidad de la plantilla según el calendario de apertura.

Tabla 1. Trabajadores necesarios para el desarrollo de la actividad

	Febrero, Marzo, Mayo, Junio, Octubre, Noviembre, Diciembre	Abril, Julio, Agosto, Septiembre
Recepcionista	X	X
Recepcionista	X	X
Recepcionista		X
Camarero de pisos	X	X

Camarero de pisos		X
Total	3	5

Fuente: Elaboración propia.

1.4.5.2. Salarios:

Según el convenio de hostelería de Soria con vigencia de enero de 2018 hasta diciembre de 2021. Hemos estimado según la normativa del Boletín Oficial de Castilla y León, que el hotel va a tener 4 estrellas, por tanto y basándonos en el convenio para saber los salarios nos basaremos en la categoría A.

Tabla 2. Sueldos empleados

Puesto	Contrato	Horas temporada alta	Horas temporada baja	Salario	
				T. Alta	T. Baja
Recepcionista (2)	Fijo discontinuo	8 h/día x 5 días/semana	8 h/día x 3 días/semana	1.210,22€	635,37€
Recepcionista	Fijo discontinuo (fin de semana)	8h/día x 4 días/semana		884,024€	
Camarero de pisos	Fijo discontinuo	8 h/día x 5 días/semana	8 h/día x 2 días/semana	999,73€	399,9€
Camarero de pisos	Fijo discontinuo (fin de semana)	8 h/día x 2 días/semana		399,9€	
TOTAL				4.704,09€	1.670,64€

Fuente: Elaboración propia. Convenio colectivo de Soria (2018-2021)

CAPÍTULO 2. ESTUDIO DE MERCADO

2.1. Análisis de la competencia

La competencia del hotel, está formada por los diferentes establecimientos que existen en Calatañazor destinados al alojamiento de turistas.

Los hoteles cuentan con habitaciones de dos plazas, punto a favor nuestro donde tendremos cuatro habitaciones familiares, con cuatro camas permanentes y con

posibilidad de dos más supletorias. El precio medio en temporada baja es de 53,75€ y en temporada alta de 60,50€, sin incluir desayunos. Algunos de estos tiene restaurante por lo que se puede añadir comida y cena.

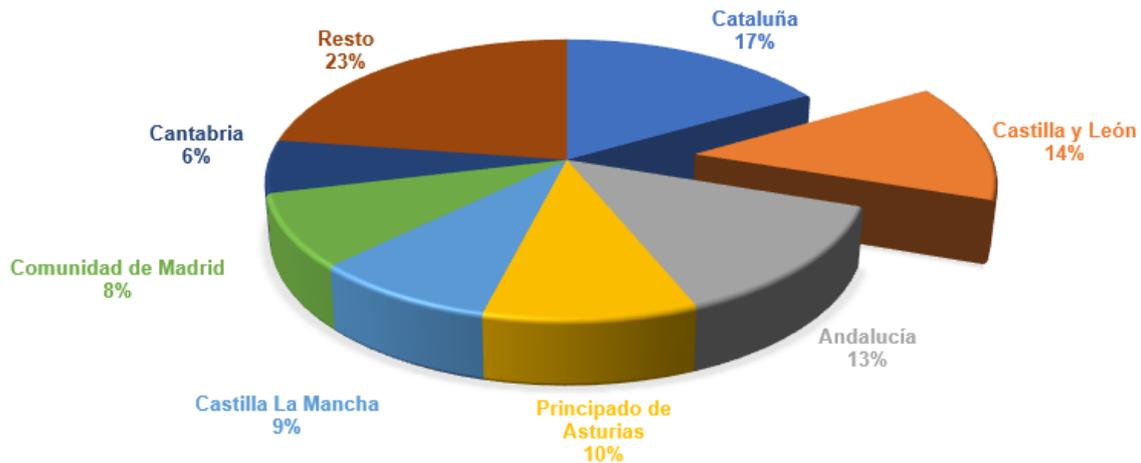
Tabla 3. Competencia

	Estrellas	Plazas	Precio (2 personas)		WEB
			Temporada alta	Temporada baja	
Posada la Casa del Cura	4*	12	75€	65€	http://www.posadarealcasadelcura.com/
Hotel rural El Mirador de Almanzor	4*	20	65€	55€	http://www.elmiradordalmanzor.com/
Hotel rural Calatañazor	3*	18	55€	48€	http://www.calatanazor.com/
Casa rural de la Villa	3*	14	47€ Incluye desayuno	47€ Incluye desayuno	http://www.casadelavilla.com/
Casa rural El Dioni		7	21,4€ (persona y noche) Se alquila casa entera	21,4€ (persona y noche) Se alquila casa entera	https://www.casasrurales.net/casas-rurales/casa-el-dioni--c59367
Loft rural La Calata	4*	6	211€ Se alquila casa entera	211€ Se alquila casa entera	https://www.lofrural-lacalata.com/

Fuente: Elaboración propia.

Dentro del turismo rural, Castilla y León es una de las comunidades con mayor porcentaje de turismo, por encima de ella solo está Cataluña, como se puede apreciar en el siguiente gráfico con datos del segundo semestre de 2019.

Gráfico II. Turismo en Castilla y León, 2019



Fuente: Elaboración propia a partir de Barómetro turismo rural - informes

2.2. Análisis del entorno general: PESTEL

En este apartado, analizaremos el entorno general para ver los distintos factores que afectan a todas las empresas del mismo territorio y por tanto a nuestro hotel en concreto.

2.2.1. Factores político-legales:

En Castilla y León, el turismo rural está regulado por el decreto 75/2013, de 28 de noviembre, por el que se regulan los establecimientos de alojamiento de turismo rural en la Comunidad de Castilla y León. Este decreto regula los alojamientos rurales, de forma que sus características y estructuras sean acordes con el entorno en que se ubiquen.

Calatañazor, fue declarado el 29 de noviembre de 1962 Conjunto Histórico, por lo que tiene que regirse por la normativa que regula este nombramiento. La normativa vigente se formó en un Acuerdo de 28 de abril de 2005, de la Comisión Territorial de Urbanismo de Soria, por el que se aprobó definitivamente las Normas Urbanísticas Municipales de Calatañazor, promovida por el Ayuntamiento, Expte.: 051/03. U. De igual modo, existen una serie de normativas recogidas en una memoria formalizada por la Consejería de Medio ambiente y ordenación del territorio de la EXCMA. Diputación Provincial de Soria.

2.2.2. Factores económicos

El turismo en España, contribuye en el PIB un 12% aproximadamente, es por ello un sector clave de la economía. La llegada de turistas extranjeros sigue en niveles muy elevados, aunque podría darse una moderada desaceleración europea por las tensiones geopolíticas internacionales, como el Brexit. Aun así, se estima que el turismo seguirá siendo uno de los principales impulsores del PIB. Nos apoyamos en el PIB, puesto a que es el indicador económico que refleja la producción total de bienes y servicios asociada a un país durante un periodo determinado, valorando así la riqueza del país. Actualmente, España se encuentra en una fase de crecimiento económico, tras una

época de recesión económica. A continuación, se muestra la evolución del PIB en España durante los últimos 6 años.

Tabla 4. Evolución PIB anual España

Fecha	PIB anual	Var. PIB (%)
2019	1.244.757 M.€	2,0%
2018	1.202.193 M.€	2,4%
2017	1.161.878 M.€	2,9%
2016	1.113.840 M.€	3,0%
2015	1.077.590 M.€	3,8%
2014	1.032.158 M.€	1,4%

Fuente: Datos macro expansión

La tasa de paro en 2019 se cerró con un 14,1%, una situación positiva comparándola con los últimos años, y aunque nos aporte la seguridad de poder encontrar trabajadores, afecta a un porcentaje alto de familias que no disponen de dinero para gastar en sus vacaciones, lo que supone que los visitantes pueden reducir los días de pernoctación, así como su gasto medio diario.

2.2.3. Factores socio-culturales

En España, se da una continua recesión en su población, es decir se está dando un cambio demográfico negativo. Se debe tanto a la baja natalidad como al envejecimiento de la población, situación que también se da en los países emisores de turismo.

Un punto fuerte a explotar dentro del envejecimiento de la población, es la tercera edad. Son una gran fuerza económica en nuestro país y con mucho tiempo libre, por lo que se dirigirán campañas de marketing que se adaptarán a este público para atraerlo.

2.2.4. Factores tecnológicos

En los últimos años han aumentado notablemente las compras a través de internet, ya que es una plataforma segura donde a parte de poder hacer la reserva, puedes buscar todo tipo de información sobre el alojamiento o comparar ofertas. Un 54,1% de las compras se destinan a alojamiento de vacaciones, por lo que será un punto clave en la campaña de marketing tener una buena página web dotada con un sistema de reserva online y aparecer en páginas de búsqueda de alojamientos como Booking.

Las redes sociales ayudan a darse a conocer e incentivar las ventas. Y nos permite recibir un feedback del cliente de cómo ha sido su experiencia en nuestro hotel, que nos permita mejorar o modificar nuestros servicios.

2.2.5. Factores ecológicos

La sociedad cada vez está más concienciada con respetar el medio ambiente y disfrutar su tiempo libre sin deteriorar más el entorno. El turismo rural busca una política eficaz de sostenibilidad promoviendo un turismo de calidad respetuoso con el entorno.

Dentro del complejo, se buscará la forma más eficiente de generar los recursos necesarios para su funcionamiento y mantener un compromiso con el reciclaje.

2.3. Entorno específico: PORTER

A través del modelo de PORTER identificaremos de una manera estratégica las fuerzas competitivas del sector y veremos cómo pueden afectarnos directa o indirectamente en nuestro negocio.

2.3.1. Amenaza de entrada de nuevos competidores

Para la apertura de un hotel rural apenas hay barreras de entrada, excepto tener el edificio con unas dimensiones aptas para poder dar los servicios, el mobiliario, etc. Los proveedores son accesibles y las empresas ya existentes no pueden impedir que se cree una nueva, pero cuentan con la experiencia, es decir tienen ventaja en las competencias desarrolladas y saben como gestionar sus costes de manera eficiente.

En lo que se refiere a que puedan entrar nuevos competidores, sería prácticamente imposible, ya que no quedan terrenos disponibles de gran tamaño, para la apertura de un complejo similar, podría darse el caso, de que casas ahora mismo habitadas, se alquilaran como casa rural.

2.3.2. Rivalidad entre los competidores

En este sector tiene mucha fuerza el consumidor, aunque también existe un control sobre los costes que se adquiere con el paso del tiempo. Para poder hacerse con la cuota de mercado de las empresas ya implantadas, se puede competir bajando los precios lo que lleva a obtener una menor rentabilidad. Pero queremos centrarnos en competir en calidad, fijando un precio acorde a lo que ofrecemos y no mucho más elevado a lo existente, pero jugamos con la ventaja de que es un hotel nuevo.

2.3.3. Amenaza de productos sustitutivos

Existen varios alojamientos sustitutivos a nuestro hotel, ya mencionados anteriormente, que se encuentran actualmente abiertos en el pueblo. Además, el cliente puede decantarse entre turismo rural o vacacional, aunque en los últimos años está cogiendo mayor peso el turismo de interior, punto a favor nuestro.

2.3.4. Poder de negociación de los proveedores

Para empezar con el hotel, necesitamos proveedores de mobiliario, camas, mesas, etc. Y más adelante proveedores que nos sirvan las bebidas y alimentos necesarios para los desayunos. Éstos, no tienen un alto poder de negociación ya que no son empresas muy grandes y hay gran cantidad de ellas por lo que los productos

sustitutivos son numerosos y están poco diferenciados. Al no haber proveedores con un destacado dominio del mercado, el coste de cambiar de uno a otros tampoco es elevado.

2.3.5. Poder de negociación de los clientes

Los clientes van a tener poco poder de negociación, como es turismo rural, no suelen agruparse en un gran número de turistas para tener poder de negociar el precio final del servicio, como por ejemplo podría hacer una agencia de viajes. Una vez decidido el destino tendrán que elegir entre la oferta que haya, sin que escoger una opción u otra les suponga ningún coste, ni inconveniente.

CAPÍTULO 3. MARKETING MIX

Se denomina Marketing Mix al conjunto de herramientas y variables utilizadas con el objetivo de analizar el comportamiento de los mercados y de los consumidores, para poder desarrollar acciones que retengan y fidelicen a los clientes mediante la satisfacción de sus necesidades. Los conceptos clave para llevarlo a cabo son el producto o servicio, distribución, precio y promoción.

3.1. Servicio

El hotel rural El Postigo, es una empresa que se va a dedicar a satisfacer la necesidad del turista o consumidor, prestando servicios de alojamiento y desayuno en los periodos que el establecimiento está abierto, que es cuando más turismo hay.

Nuestro hotel se diferenciará del resto, en cuanto a la calidad, al ser un complejo nuevo y moderno, que además al ser de cuatro estrellas está por encima de la media del resto de establecimientos. La idea es dar un servicio superior por el precio medio que ahora tiene la competencia.

Contamos con diez habitaciones dobles, en las que se puede añadir una cama supletoria, y como diferencia del resto, disponemos de cuatro habitaciones familiares de hasta seis miembros.

3.2. Distribución

Al tratarse de un servicio como es el alojamiento, su distribución dependerá de que los puntos de venta estén bien situados, es decir, que el hotel esté bien ubicado. Y como hemos tratado anteriormente, el hotel se ubica en Calatañazor, sitio reconocido por su belleza y localizado cerca de lugares emblemáticos como son la Fuentona o el Cañón de Río Lobos. Añadir que la ubicación una vez se llega al pueblo es excepcional, ya que se encuentra en la entrada por lo tanto es accesible y será el primer alojamiento que se ve pudiendo atraer a clientes que no hayan contratado aun el servicio.

La comunicación con el cliente será principalmente a través de internet, en los portales de reserva de hoteles que cuentan con un gran posicionamiento, nuestra propia

página web y por teléfono o email. Esto nos permite tener nuestro servicio de una manera ágil al alcance del cliente en cualquier momento del día.

3.3. Precio

Los precios se van a fijar en base a la media de la competencia, como tenemos una categoría de cuatro estrellas, nos situaremos por encima de los hoteles de tres estrellas, entre dos de los hoteles de cuatro estrellas.

Nos centraremos en la calidad que es lo que percibe el cliente como distintivo caracterizador del servicio que ofrecemos, como punto a favor tenemos que nuestro hotel es una construcción nueva y las vistas de las que va a disponer.

El precio será de alojamiento y desayuno en temporada alta de 65€ por habitación (dos personas) y 60€ en temporada baja (incluye el 10% de IVA) en habitación doble y de 75€ en temporada alta y 70€ en temporada baja en habitación familiar. Se cobrará un suplemento de 10€ por cada cama supletoria que se añade en las habitaciones.

3.4. Promoción

El principal objetivo de promoción en la apertura del hotel es dar a conocer la marca Hotel Rural El postigo y los servicios que ofrece. Crear una imagen reconocida y de calidad, que el consumidor se sienta identificado y nos elija entre todos los hoteles de la localidad y sus necesidades se vean cubiertas e inclusive superen sus expectativas.

Una vez la marca es conocida por el cliente, debemos buscar la fidelización y por tanto que repita su estancia en el complejo e incluso lo recomiende.

Como excepción, se harán promociones de ventas, ya que queremos diferenciarnos por la calidad no por el precio. Se realizarán concursos a través de Facebook regalando una noche gratis en habitación doble o tres noches al precio de dos en temporadas de baja demanda.

Para promocionarse de una manera eficaz, no basta con tener una página web atractiva y sencilla, debe tener un buen posicionamiento para que aparezca situada de las primeras en buscadores como Google si queremos atraer nuevos clientes. Como Calatañazor tiene un alto interés turístico tener actividad en redes sociales como Facebook es una buena publicidad gratuita y también puede atraer clientes. Tener buena reputación on-line en páginas como Tripadvisor o Booking es muy importante, cada día son más los clientes que buscan alojamiento a través de internet y se basan en los comentarios de este tipo de buscadores. Estudié un grado superior en comercio y marketing, por tanto el diseño y mantenimiento de la página web y de las redes sociales las realizaría yo por mis propios medios.

CAPÍTULO 4. ESTRUCTURA LEGAL

4.1. Forma jurídica

Entre los aspectos formales en la creación de una empresa, primero hay que determinar la forma jurídica mas adecuada, teniendo en cuenta factores como el número de socios, la aportación inicial o capital social y la responsabilidad frente a terceros. En nuestro caso la forma jurídica que mejor se adapta a nuestras características será la de una sociedad limitada (S.L.), ya que la responsabilidad es limitada y en caso de deudas se responde con el capital aportado no con el personal de los socios. Este tipo de sociedades se regula en el Texto Refundido de la Ley de Sociedades de Capital, aprobado por el Real Decreto Legislativo 1/2010 de 2 de julio.

Para poder crear una sociedad limitada debemos de cumplir una serie de condiciones:

- La razón social o denominación será “EL POSTIGO, S.L.”
- Como mínimo ha de haber un socio, en este caso somos dos
- El capital social mínimo a exigir será de 3.000€, totalmente desembolsado en la constitución ya sean aportaciones dinerarias o en especie. No se permite la aportación de trabajo o servicios
- Tiene la obligación de llevar actualizados los siguientes libros: libro diario, cuentas anuales, libro de inventario, libro de actas y libro de socios.

4.2. Constitución

En el inicio de una actividad hay que conocer el proceso administrativo que conlleva para la legalización de una nueva empresa y cumplir los siguientes requisitos:

1. En una sociedad limitada, el primer paso para la constitución de la sociedad será solicitar la certificación negativa de nombre en el Registro Mercantil Central, con ello nos aseguramos de que el nombre de nuestra sociedad no coincide con otra ya existente.
2. Depositar en una cuenta el importe del capital social aportado por los socios y así obtener la certificación bancaria del desembolso del capital social. Indicará las personas que lo realizan y su cuantía.
3. Se deberán redactar los estatutos y juntos con los datos personales de los socios fundadores realizar la firma de la escritura pública de constitución ante notario, adjuntando la certificación negativa de nombre y la certificación bancaria del desembolso del capital social.
4. Complimentar el modelo 036 junto con escritura de constitución y fotocopia del NIF solicitante y entregarlo en la Agencia Tributaria de Soria para solicitar el NIF provisional para poder empezar a funcionar, debiendo solicitar el definitivo en un plazo máximo de 6 meses. Así mismo, comunicaremos el inicio de la actividad para poder deducirnos el IVA de gastos e inversiones y realizaremos el alta censal para el pago del Impuesto de Actividades Económicas (IAE).
5. En el plazo de 30 días hábiles desde que se obtiene la escritura de constitución, acudir a la Consejería de Hacienda de Castilla y León y complimentar el modelo 600 sobre la liquidación del Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados.

6. Una vez tenemos la certificación negativa de denominación social, la escritura pública de constitución de la sociedad y el modelo 600, dentro de el mes siguiente, hay que acudir al Registro Mercantil Provincial para inscribir a la sociedad, con ello la sociedad adquiere personalidad jurídica ya se puede solicitar el NIF definitivo ante la Agencia Tributaria.
7. Además hay que cumplir una serie de requisitos formales, como darse de alta en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos, pedir la licencia de apertura y de actividad, solicitar el Código de Cuenta de Cotización para poder contratar trabajadores y por último darse de alta en censo fiscal.

CAPÍTULO 5. PLAN DE VIABILIDAD

En el siguiente capítulo analizaremos la viabilidad del proyecto, es una herramienta esencial para conocer si las inversiones a realizar van a generar beneficios o pérdidas. Consiste en predecir la evolución económica futura de la empresa.

El estudio se va a realizar para los tres primeros años de vida del proyecto, estimando a través de datos estadísticos de turismo el nivel ocupación que va a tener la empresa.

En el plan de viabilidad vamos a ver la inversión inicial necesaria, la financiación, los ingresos estimados de ventas, los gastos, los flujos de efectivo y las decisiones que tomemos gracias a los datos que obtengamos a través de VAN y TIR, la cuenta de pérdidas y ganancias provisional y el balance de situación.

5.1. Inversión inicial

Para el inicio de la actividad necesitamos conocer el valor del inmovilizado necesario para el desarrollo de esta. Una vez conocemos el valor de la construcción y los precios de adquisición del inmovilizado necesario, calcularemos la inversión inicial. En la siguiente tabla, a modo de resumen, se muestran las inversiones necesarias, en el anexo II se encuentra desglosado.

Tabla 5. Inversión inicial

Inversiones Inmovilizado material						
Concepto	Importe sin IVA	% IVA	€ IVA	Total	% Amort.	Amort. Anual, €
Edificio	476.000	21,00	99.960	575.960	2,00	9.520
Mobiliario	63.069,88	21,00	13.244,67	76.314,56	10,00	6306,99
EPI	400	21,00	84	484	25,00	100

TOTAL	539.469,88		113.288,67	652.758,55		15.926,99
-------	------------	--	------------	------------	--	-----------

Fuente: Elaboración propia.

El desembolso inicial es elevado, debido a que el hotel es de nueva construcción, el terreno como hemos dicho antes pertenece a la familia, por lo que no lo metemos como inversión inicial, aunque será contabilizada como una aportación de los socios. La amortización lo consideraremos un coste económico a causa de la depreciación que sufre el inmovilizado que conformará el patrimonio de la empresa, será un gasto contable que reduce el resultado de la empresa.

5.2. Financiación

Una vez conocemos la necesidad de inversión que tiene nuestro negocio, necesitamos saber de dónde van a salir los fondos ya sean propios o por cuenta ajena para poder llevarlo a cabo.

5.2.1. Financiación propia

Como Sociedad Limitada, debemos de tener un capital social de al menos 3.000€. Incluyendo éstos, los socios realizarán una aportación de 80.000€ cada uno y como aportación no dineraria se aporta el terreno que se contabilizará como inmovilizado material en el activo y su valor se anotará en el capital social, formando así parte de los fondos propios.

5.2.2. Financiación ajena

Para poner en marcha la actividad necesitamos 674.337,46€ y de fondos propios solo tenemos 160.000€ más 50.000€ del terreno aportado, por lo que necesitamos 464.337,47€ de financiación ajena. Hemos decidido solicitar un préstamo al Instituto de Crédito Oficial (ICO), "El ICO es un banco público con forma jurídica de entidad empresarial, adscrita al Ministerio de Economía y Competitividad a través de la Secretaría de Estado de Economía y Apoyo a la Empresa." A través de Caja Rural y junto a Iberaval SGR que es una sociedad de garantía, es decir, avala a pymes, autónomos y emprendedores, mejorando las condiciones del acceso al crédito, alargando los plazos y rebajando el interés por tanto su precio.

Las condiciones del préstamo son:

Tabla 6. Condiciones del préstamo

Capital	464.337,47€
Duración	180 meses
Modalidad de pago	Cuota fija mensual
Tipo de interés	2,750%

Comisión de apertura	0,75%
----------------------	-------

Fuente: Elaboración propia.

La duración del préstamo es de 15 años (180 meses), la cuota mensual a pagar durante el año de carencia es de 1.064,11€ y el resto de años de 3.333,15€. El cuadro de amortización desarrollado se encuentra en el Anexo III, junto con las condiciones que Iberaval nos ha facilitado.

5.2.3. Subvenciones

Existen diferentes organizaciones creadas para promover la economía y la creación de nuevos negocios y más en tierras despobladas como es Soria y sus zonas rurales.

Una vez iniciado el negocio, es decir, después de solicitar la financiación necesaria y de poner en marcha nuestra actividad, la Junta de Castilla y León ofrece distintas subvenciones detalladas a continuación, que ayudan a ir teniendo liquidez en nuestro negocio.

Tabla 7. Subvenciones

Subvención	Cuantía
Gastos y suministros	500 - 2.000 €
Creación empleo	5.000 €
FEDER	218.518,11 €

Fuente: Elaboración propia

En Soria, existe la Asociación de Tierras de Soria del Cid que funciona como un grupo de acción local, que subvenciona el 35% de la inversión para un proyecto innovador, en nuestro caso no podemos solicitarla y nos han informado de que ya se han concedido las subvenciones posibles para el presupuesto disponible 2020.

La Junta de Castilla y León también destina subvenciones a emprendedores que son concedidas a través del Instituto para la Competitividad empresarial (ICE) que pertenece al Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER), el cual subvenciona la creación de empresas intentando paliar las diferencias de inversión entre regiones. Actualmente dispone de dos líneas de ayudas. La primera concede hasta el 50% para inversiones entre 50.000 y 200.000€. Y la línea 2 "Invierte en pymes", y la que en nuestro caso nos interesa, concede el 35%, con la condición de que se creen dos o más puestos de trabajo. Esta subvención, proporciona el 35% de la inversión, cumpliendo una serie de requisitos como que el 70% de la inversión total se destine a la construcción u obra civil y el 30% restante al mobiliario, hay que tener en cuenta que solo cubre el 35% de la inversión con un máximo de valor de la construcción de 730€/m².

En nuestro caso, nuestra inversión es de 624.337,45€, por tanto, una vez realizada la inversión y puesto en marcha nuestro negocio nos reembolsaría 218.518,11€, que podremos destinar al pago de la hipoteca más adelante.

5.3. Previsión de ingresos y gastos

Se va a realizar una estimación de los ingresos y gastos fijos y variables anuales que va a tener que soportar la empresa. El estudio se realiza para los tres años primeros.

5.3.1. Ingresos

Los ingresos, provienen del servicio de alojamiento que lleva a cabo el hotel. Serán el total de habitaciones reservadas por noche por los huéspedes más el desayuno.

Hacemos una estimación según el tipo de habitación que solicitan ya sea doble o familiar, éstas tendrán diferente precio según la temporada. Los precios de la tabla son sin IVA e incluyen desayuno. Las habitaciones dobles tienen un precio para dos personas y las habitaciones familiares para cuatro personas, se puede añadir una persona más en todas las habitaciones por un coste añadido de 10€, en este caso y para la estimación de los ingresos, suponemos los precios de las habitaciones sin más personas añadidas que en su caso serían más ingresos y no nos afecta negativamente.

Tabla 8. Precio habitaciones

Tipo de habitación	Temporada Alta	Temporada Baja
Habitación doble	59,00€	54,50€
Habitación familiar	68,00€	72,73€

Fuente: Elaboración propia

Conociendo los precios, se va a realizar una estimación de los ingresos que tendríamos según el nivel de ocupación de las habitaciones. En la provincia de Soria según el Instituto Nacional de Estadística (INE), la media de pernoctación se sitúa en un 67%, pero más concreto en Calatañazor sobre un 80%. Se va a plantear en base a esos porcentajes una estimación durante los primeros tres años del negocio, empezando por un nivel de ocupación del 50% en temporada baja (TB) en el primer año y ascendiendo hasta un máximo del 85% de ocupación el tercer año en temporada alta (TA), los ingresos se plantean sobre los precios sin IVA. Separamos habitaciones dobles y familiares y multiplicando el número de habitaciones por la tasa de ocupación y por el precio estimado, sacamos los ingresos de la siguiente tabla:

Tabla 9. Previsión de ingresos y ocupación

Tipo de habitación	Año 1 - 2021		Año 2 - 2022		Año 3 - 2023	
	Días de ocupación	Ingresos €	Días de ocupación	Ingresos €	Días de ocupación	Ingresos €
Habitación doble TB	252	13.734	289	15.750,50	332	18.094,00
Habitación doble TA	1.057	62.363	1.217	71,803,00	1.401	82.650,00
Habitación familiar TB	101	6.426,63	116	7.381,08	134	8.526,42

Habitación familiar TA	422	30.692,06	484	35.201,32	556	40.437,88
Tasa de ocupación	50 – 70%		60 – 80%		70 – 85%	
Total	113.215,69€		130.135,90€		149.717,30€	

Fuente: Elaboración propia

En el primer año de apertura utilizando una tasa de ocupación del 50% en temporada baja y el 70% en temporada alta, se estiman unos ingresos de 113.215,69€. Los ingresos se van incrementando ya que vamos subiendo los porcentajes de la tasa de ocupación para ajustarnos a la realidad.

Mas adelante tendremos en cuenta el IVA repercutido del 10% sobre los ingresos que obtenemos del alquiler de las habitaciones para poder hacer la correspondiente liquidación de IVA.

5.3.2. Gastos

Para analizar los costes que va a tener la empresa distinguimos entre costes fijos y costes variables. Para cuantificar el valor de los costes se han solicitado presupuestos en diferentes establecimientos para poder asemejarlo lo más posible a la realidad.

5.3.2.1. Costes fijos

Se entiende por costes fijos, aquellos que no dependen del nivel de ocupación y que se van a tener que pagar durante todo el ejercicio. A continuación, en la siguiente tabla se muestra la previsión de costes fijos estimados en el año 1.

Tabla 10. Previsión de costes fijos año 1

Costes fijos	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
Luz	40	73,75	73,75	142,59	73,75	73,75
Calefacción y agua caliente		742,5	742,5	1.138,5	371,25	89,10
Basuras y agua	100					
Seguro	450					
Teléfono e internet	100	100	100	100	100	100
Publicidad	50	50	50	50	50	50
Cotización autónomos	367,84	367,84	367,84	367,84	367,84	367,84
Nómina socio trabajador	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500
Camareros de piso	-	-	634,7	1.360,3	634,7	634,7

Mantenimientos extintores	5	5	5	5	5	5
IBI						
Lencería y menaje	3.090					
Total meses	5.702,84	2839,09	3473,79	3525,73	3102,54	2820,4
Costes fijos	Julio	Agosto	Sept	Octubre	Nov	Dic
Luz	142,59	142,59	99,82	73,75	73,75	40,00
Calefacción y agua caliente	222,75	222,75	222,75	371,25	742,5	742,5
Basuras y agua	100					
Seguro						
Teléfono e internet	100	100	100	100	100	100
Publicidad	50	50	50	50	50	50
Cotización autónomos	367,84	367,84	367,84	367,84	367,84	367,84
Nómina socio trabajador	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500
Camareros de piso	2.221,7	2.221,7	634,7	634,7	634,7	317,4
Mantenimientos extintores	5	5	5	5	5	5
IBI				2.400		
Lencería y menaje						
Total meses	4709,88	4609,88	2980,11	5502,54	3473,79	3122,74
Total anual	45.863,33€					

Fuente: Elaboración propia

Tabla 11. Costes salariales camareras de piso

Costes salariales	Marz	Abril	May	Junio	Julio	Agost	Sept	Oct	Nov	Dic
Salario Base	476	1.020	476	476	1.666	1.666	476	476	476	238
S. social a cargo empresa	159	341	159	159	556	556	159	159	159	80

Total	635	1.360	635	635	2.222	2.222	635	635	635	317
--------------	-----	-------	-----	-----	-------	-------	-----	-----	-----	-----

Fuente: Elaboración propia

La tabla de costes salariales de las camareras de piso, en el salario base se incluye el sueldo más 1/6 de las pagas extras, la Seguridad social a cargo de la empresa es un 33,4%. El sueldo base es el total de los salarios de los dos trabajadores, de ahí la diferencia de costes de los sueldos de unos meses a otros.

Para sacar los costes de los siguientes dos años se estima una crecida del 5% por defecto, los costes fijos de los siguientes años quedarían de la siguiente manera:

Tabla 12. Previsión de costes fijos año 2 y año 3

	Costes fijos
Año 2	48.156,50
Año 3	50.564,32

Fuente: Elaboración propia

Se consideran también como costes fijos los intereses del préstamo y los gastos financieros, sacados del cuadro de amortización del préstamo que se puede consultar en el Anexo III:

Tabla 13. Cuadro de amortización del préstamo

	Año 1	Año 2	Año 3
Intereses préstamo	11.705,17	12.481,31	11.720,33

Fuente: Elaboración propia

Es necesario calcular la amortización del inmovilizado material adquirido, de la construcción, el mobiliario, el utillaje y los equipos informáticos.

Tabla 14. Cuadro de amortización del inmovilizado

Inmovilizado material	% Amortización	Amort. Anual €
Construcciones	2,00	9.520,00
Mobiliario	10,00	6.307,00
Equipamiento informático	25,00	100,00
Total		15.927,00€

Fuente: Elaboración propia

5.3.2.2. Costes variables

Los costes variables en el establecimiento dependerán de la temporada y del nivel de ocupación. En estos costes sólo tendremos en cuenta los propios de las

habitaciones, ya que la mayoría del resto de gastos los hemos considerado fijos y han sido analizados previamente.

Según el número de alojados, será mayor el gasto de manutención, que se estima de 6€ entre desayuno y lavandería para las habitaciones dobles y de 12€ para las habitaciones familiares con cuatro huéspedes. La lavandería incluye los juegos de cama y las toallas.

Tabla 15. Determinación Margen bruto

Habitación	Precio de venta	Margen bruto (%)	% IVA Repercutido	€ IVA Reperc	Precio con IVA
Hab. Doble TB	54,50	85,32	10,00	5,45	60,00
	Desayuno: 3,00		10,00	0,30	
	Lavandería: 3,00		21,00	0,30	
	Detalles hab.: 2,00		21,00	0,42	
Hab. Doble TA	59,00	86,44	10,00	5,90	65,00
	Desayuno: 3,00		10,00	0,30	
	Lavandería: 3,00		21,00	0,30	
	Detalles hab.: 2,00		21,00	0,42	
Hab. Familiar TB	63,63	74,85	10,00	6,36	70,00
	Desayuno: 6,00		10,00	0,60	
	Lavandería: 6,00		21,00	0,60	
	Detalles hab.: 4,00		21,00	0,84	
Hab. Familiar TA	72,73	78,00	10,00	7,27	80,00
	Desayuno: 6,00		10,00	0,60	
	Lavandería: 6,00		21,00	0,60	
	Detalles hab.: 4,00		21,00	0,84	

Fuente: Elaboración propia

Se incluyen los enseres que forman parte de los detalles de las habitaciones como champuses, geles, cepillos de dientes, jabones, etc. Para calcular el consumo nos basamos en los siguientes precios:

- Champú:0,25€
- Gel:0,25€
- Cepillo de dientes:0,30€

- Jabón de manos: 0,20€

Por lo que el consumo por habitación sería:

- Habitación Doble: 2 champuses * 0,25 + 2 geles * 0,25€ + 2 cepillos de dientes * 0,30€ + 2 jabones de manos * 0,20 = 2€
- Habitación Familiar: 4 champuses * 0,25 + 4 geles * 0,25€ + 4 cepillos de dientes * 0,30€ + 4 jabones de manos * 0,20 = 4€

Como los costes variables serán más o menos según el nivel de ocupación, hacemos la estimación según los porcentajes estimados de ocupación que hemos utilizado para sacar los ingresos. Los gastos totales por habitación doble serán de 8€ y por habitación familiar de 16€.

Tabla 16. Costes variables según el nivel de ocupación

	Año 1 - 2021		Año 2 - 2022		Año 3 - 2023	
Tipo de habitación	Días de ocupación	Gastos €	Días de ocupación	Gastos €	Días de ocupación	Gastos €
Habitación doble TB	252	2.016	289	2.312	332	2.656
Habitación doble TA	1.057	8.456	1.217	9.736	1.401	11.208
Habitación familiar TB	101	1.616	116	1.856	134	2.144
Habitación familiar TA	422	6.752	484	7.744	556	8.896
Tasa de ocupación	50 – 70%		60 – 80%		70 – 85%	
Total	18.840 €		21.648 €		24.904 €	

Fuente: Elaboración propia

Para el determinar más adelante el IVA soportado, tendremos en cuenta que los alimentos que forman parte del desayuno tendrán un impuesto del 10% y la lavandería y los detalles de las habitaciones un 21%.

5.4. Flujos de efectivo

Para calcular los flujos de efectivo debemos conocer los cobros y pagos que se van a producir. Los cobros proceden de pago de los clientes por alojarse en el establecimiento, de la aportación de capital de los propietarios y de los préstamos y la subvención concedidos. Los pagos se producen por el propio desarrollo de la actividad. Para realizar el cálculo de los cobros y pagos de los años 2 y 3, se estima para los cobros un aumento del 15% y para los pagos un 5%.

Tabla 17. Flujos de efectivo

	Inicio	Año 1	Año 2	Año 3
Ventas		113.215,69€	130.135,90€	149.717,30€
Aportación propietarios	160.000,00€			
Préstamo	464.337,47€			
Subvención		4.370,36€	4.370,36€	4.370,36€
TOTAL COBROS	624.337,47€	117.586,05€	134.506,26€	154.087,66€
Costes fijos		45.863,33€	48.156,50€	50.564,32€
Costes variables		18.840,00€	19.782,00€	20.771,10€
Cuota préstamo		11.705,17€	37.728,75€	39.997,79€
Inversiones	624.337,47€			
TOTAL PAGOS	624.337,47€	76.408,50€	105.667,25€	111.333,21€
COBROS - PAGOS	0,00€	41.177,55€	28.901,16€	42.764,90€

Fuente: Elaboración propia

En la tabla podemos ver como la empresa, a pesar de la cantidad que tiene que pagar de hipoteca, tiene superávit de liquidez desde el inicio de la actividad y que poco a poco según las estimaciones se va incrementando con el paso de los años.

Además de los flujos de efectivo, existen parámetros para evaluar si un proyecto de inversión es viable o no. A continuación, calculamos VAN (Valor Actual Neto) y TIR (Tasa Interna de Rentabilidad), con dichos indicadores veremos las posibilidades que tiene el negocio de obtener rentabilidad en los próximos años.

5.4.1. VAN

El valor actual neto es un indicador financiero que determina la viabilidad de un proyecto. Si descontando la inversión inicial a los flujos de efectivo todavía quedan ganancias el proyecto es viable, por tanto, el resultado tiene que ser igual o mayor que 0, si no rechazaremos la inversión.

$$VAN = -A + \frac{Q_1}{(1+k)^1} + \frac{Q_2}{(1+k)^2} + \frac{Q_3}{(1+k)^3} + \dots + \frac{Q_n}{(1+k)^n}$$

Para poder calcularlo tendremos en cuenta la previsión de flujos de efectivo de los diez primeros años al ser una inversión inicial tan elevada y la tasa de descuento que calcularemos a continuación.

La tasa de descuento (k) o coste de capital de la empresa, es el coste de las fuentes de financiación que emplea la empresa para poder realizar la inversión. En este caso tenemos la financiación propia que multiplicaremos por la " r " que obtendremos

calculando la TIR y financiación ajena, que será el coste efectivo del préstamo. Éste está formado por el tipo de interés del 2,75% más la comisión de apertura del 0,75%, con estos datos sacaremos la TAE (Tasa Anual Equivalente) que necesitamos para poder calcular el coste efectivo del préstamo, también hay que tener en cuenta el tipo impositivo del 25% del impuesto de sociedades.

$$TAE = \left(1 + \frac{r}{f}\right)^f - 1$$

$$r = \text{tipo de interés nominal} + \text{comisión de apertura} = 2,75 + 0,75 = 3,5\%$$

$$f = \text{frecuencia de pago de los plazos}$$

$$TAE = \left(1 + \frac{0,035}{12}\right)^{12} - 1 = 0,035567 = 3,5567\%$$

$$\text{Coste efectivo del préstamo} = 3,5567 \times (1 - 0,25) = 2,667525\%$$

$$k = \frac{160.000}{624.337,47} \times 6,95\% + \frac{464.337,47}{624.337,47} \times 2,667525\% = 3,765\%$$

Para el cálculo del VAN necesitamos conocer los flujos de efectivo, en este caso utilizamos los de los 10 primeros años, los calculamos en el Anexo IV.

Tabla 18. Datos cálculo del VAN

Periodo	Flujos de efectivo
0	-624.337,47€
1	41.177,55€
2	28.901,16€
3	42.764,90€
4	61.657,29€
5	83.740,22€
6	109.510,09€
7	139.538,69€
8	148.297,00€
9	157.493,22€
10	167.149,25€€
Tasa de descuento	

$$k = 3,765\%$$

Fuente: Elaboración propia

$$VAN = -624.337,47 + \frac{41.177,55}{(1 + 3,765)^1} + \frac{28.901,16}{(1 + 3,765)^2} + \dots + \frac{167.149,25}{(1 + 3,765)^{10}}$$

$$VAN = 137.734,27\text{€}$$

El VAN es positivo por lo que el proyecto es viable y será aceptado debido a la rentabilidad que tiene.

5.4.2. TIR

La Tasa Interna de Rentabilidad permite conocer si invertir en un negocio es viable, es un porcentaje “r” que mide la viabilidad de un proyecto, determinando la rentabilidad de los flujos de efectivo generados por dicha inversión. Con la tasa de actualización o descuento “r” conocemos el valor que hace nulo el VAN. Si la TIR es mayor a la tasa de actualización llevaremos la inversión a cabo.

$$0 = -A + \frac{Q_1}{(1+r)^1} + \frac{Q_2}{(1+r)^2} + \frac{Q_3}{(1+r)^3} \dots + \frac{Q_n}{(1+r)^n}$$

En la tabla anterior hemos desglosado los flujos de efectivo de los nueve primeros años y con ellos vamos a calcular “r”.

$$0 = -624.337,47 + \frac{41.177,55}{(1+r)^1} + \frac{28.901,16}{(1+r)^2} + \frac{42.764,90}{(1+r)^3} \dots + \frac{167.149,25}{(1+r)^{10}}$$

$$r = 6,95\%$$

La tasa de rentabilidad obtenida 6,95% es superior a la rentabilidad mínima exigida de 3,765% por lo que estamos ante un proyecto rentable.

Una vez conocemos estos dos parámetros vemos que nuestra idea de negocio será una inversión rentable ya que cumple con los requisitos de rentabilidad.

5.5. Balance de situación

El balance de situación es un documento que representa la imagen fiel y real de la empresa en un periodo determinado. Se realiza con la información aportada por la contabilidad de la empresa, con datos del pasado e incluso los previstos para el futuro. Refleja los derechos y posesiones, así como las deudas y obligaciones que tiene en el momento el negocio. El balance está en constante cambio mientras la empresa esté en funcionamiento.

Para conocer la situación en el momento del inicio de la actividad y en los próximos periodos se van a simular el balance inicial y los balances de situación los tres siguientes años.

5.5.1. Balance inicial

El balance inicial se hace en el momento de iniciar el negocio, se registran los activos, pasivos y el patrimonio con el que se constituye y que se van a necesitar para iniciar la actividad.

Tabla 19. Balance inicial 01.01.2021

Activo		Pasivo	
Activo No Corriente	589.470,00	Patrimonio neto	428.518,11
Inmovilizado material	589.470,00	Fondos propios	428.518,11
Construcciones	476.000,00	Capital social	210.000,00
Terreno	50.000,00	Subvención	218.518,11
Mobiliario	63.070,00	Pasivo No Corriente	464.337,45
EPI	400,00	Préstamo Iberaval	464.337,45
Activo Corriente	303.385,56	Pasivo Corriente	
Hacienda deudora IVA	113.308,70		
Existencias	200,00		
Tesorería	189.876,86		
Total Inversión	892.855,56	Total Financiación	892.855,56

Fuente: Elaboración propia

5.5.2. Balance de situación

Partiendo del balance inicial, realizamos el balance de situación a final de los tres últimos ejercicios siguientes, para saber las operaciones que se han realizado a lo largo del ejercicio y podemos conocer la imagen real de la situación de la compañía.

El Anexo V, incluye las regularizaciones de IVA necesarias para poder realizar los balances.

Tabla 20. Balance de situación 31.12.2021

Activo		Pasivo	
Activo No Corriente	573.543,00	Patrimonio neto	446.261,15
Inmovilizado material	573.543,00	Fondos propios	446.261,15
Construcciones	476.000,00	Capital social	210.000,00
Terrenos y bienes naturales	50.000,00	Subvenciones	214.147,75
Mobiliario	63.070,00	Resultado del ejercicio	22.113,40
EPI	400,00	Pasivo No Corriente	439.090,01
Amortización acumulada	-15.927,00	Deudas a l/p	439.090,01

Activo Corriente	345.546,52	Pasivo Corriente	33.738,36
Existencias	200,00	Deuda entidades de crédito	25.247,44
Tesorería	345.346,52	Hacienda acreedora IVA	5.570,05
		Otros acreedores	2.920,87
Total Inversión	919.089,52	Total Financiación	919.089,52

Fuente: Elaboración propia

Tabla 21. Balance de situación 31.12.2022

Activo		Pasivo	
Activo No Corriente	557.616,00	Patrimonio neto	476.881,21
Inmovilizado material	557.616,00	Fondos propios	476.881,21
Construcciones	476.000,00	Capital social	210.000,00
Terrenos y bienes naturales	50.000,00	Subvenciones	209.777,39
Mobiliario	63.070,00	Resultado del ejercicio	34.990,42
EPI	400,00	Reservas	22.113,4
Amortización acumulada	-31.854,00	Pasivo No Corriente	410.812,56
		Deudas a l/p	410.812,56
Activo Corriente	369.299,27	Pasivo Corriente	39.215,50
Existencias	200,00	Deuda entidades de crédito	28.277,46
Tesorería	369.093,27	Hacienda acreedora IVA	6.718,31
		Otros acreedores	4.219,73
Total Inversión	926.909,27	Total Financiación	926.909,27

Fuente: Elaboración propia

Tabla 22. Balance de situación 31.12.2023

Activo		Pasivo	
Activo No Corriente	541.689,00	Patrimonio neto	529.094,89
Inmovilizado material	541.689,00	Fondos propios	529.094,89
Construcciones	476.000,00	Capital social	210.000,00
Terrenos y bienes naturales	50.000,00	Subvenciones	205,407,03
Mobiliario	63.070,00	Resultado del ejercicio	56.584,04
EPI	400,00	Reservas	57.103,82
Amortización acumulada	-47.781,00	Pasivo No Corriente	381.747,59

		Deudas a l/p	381.747,59
Activo Corriente	416.964,37	Pasivo Corriente	47.810,89
Existencias	200,00	Deuda entidades de crédito	29.064,97
Tesorería	416.764,37	Hacienda acreedora IVA	8.053,59
		Otros acreedores	10.692,33
Total Inversión	958.653,37	Total Financiación	958.653,37

Fuente: Elaboración propia

Durante los tres periodos, se refleja como el activo no corriente que recoge las inversiones de carácter permanente, va disminuyendo a medida que la amortización acumulada aumenta debido a la pérdida de valor que sufre el inmovilizado provocada tras el paso del tiempo y su uso. Éste representa gran parte del activo total al ser la inversión del inmovilizado material tan elevada. En el activo corriente se anotan las existencias y la tesorería o efectivos generados, en el cierre del primer ejercicio se registra la partida de Hacienda Pública deudora por IVA, ya que nos corresponde la correspondiente devolución de IVA de la inversión inicial en la construcción y en el mobiliario.

El patrimonio neto, aumenta cada periodo por los resultados positivos que mantiene la empresa a final de cada ejercicio. Mientras no se cubra la totalidad de la deuda del préstamo se decide no repartir beneficios, por tanto, el resultado del ejercicio que se obtiene a partir de la cuenta de pérdidas y ganancias pasa a reservas.

El pasivo no corriente lo compone la deuda a largo plazo, es decir, el préstamo de Iberaval, que disminuye según se pagan las cuotas. La deuda se irá reclasificando año a año, pasando de Deuda a largo plazo a Deudas a corto plazo con entidades de crédito por el valor de la parte de la deuda que se deba abonar en el siguiente ejercicio económico. En el pasivo corriente se recogen todas las obligaciones que nacen de la propia actividad, como son la retención de IRPF o el impuesto de sociedades correspondiente a los beneficios obtenidos.

5.5.3. Cuenta de pérdidas y ganancias

La cuenta de pérdidas y ganancias resume todos los ingresos y gastos que genera la empresa durante un ejercicio contable. Con ésta obtenemos el resultado del ejercicio, es decir, los beneficios o pérdidas generados.

En los ingresos se incluyen los obtenidos por el alquiler de las habitaciones por su importe neto. En los gastos, incluimos todos los necesarios para el desarrollo de la actividad, como suministros, amortizaciones, alimentación o gastos financieros.

La subvención obtenida para la construcción del edificio se traspasa al resultado en el mismo porcentaje que se amortiza éste, un 2%.

Las entidades de nueva creación que realicen actividades económicas, tienen la ventaja económica de tributar al tipo impositivo reducido del 15% en el primer periodo en el que la base imponible (BI) resulte positiva y el siguiente. Los posteriores ejercicios la tributación será del 25%.

Nuestra empresa como vemos a continuación tiene beneficios desde el inicio de la actividad y se van incrementando en posteriores ejercicios al considerar que el porcentaje de ocupación del hotel también irá aumentando. Los beneficios van creciendo poco a poco durante los siguientes periodos al ser tan elevada la inversión inicial.

Tabla 23. Cuenta de pérdidas y ganancias

	Año 1	Año 2	Año 3
1. Importe neto de la cifra de negocios	113.215,69€	130.135,90€	149.717,30€
4. Aprovisionamientos	- 18.840,00€	- 21.648,00€	- 24.904,00€
6. Gasto de personal	- 32.343,38€	- 33.960,55€	- 35.658,58€
7. Otros gastos de explotación	- 10.429,95€	- 10.951,44€	- 11.499,01€
8. Amortización del inmovilizado	- 15.927,00€	- 15.927,00€	- 15.927,00€
9. Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras	4.370,36€	4.370,36€	4.370,36€
A) RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	30.934,21€	42.907,76€	56.987,56€
14. Gastos financieros	- 11.705,17€	- 12.481,31€	- 11.720,33€
B) RESULTADO FINANCIERO	- 11.705,17€	- 12.481,31€	-11.720,33€
C) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS (A+B)	19.229,04€	30.426,45€	45.267,23€
19. Impuestos sobre beneficios	2.884,36€	4.563,97€	11.316,81€
D) RESULTADO DEL EJERCICIO (C+19)	22.113,4€	34.990,42€	56.584,04€

Fuente: Elaboración propia

CAPÍTULO 6. CONCLUSIONES

El objetivo principal del proyecto es resolver si la creación de este nuevo establecimiento en Calatañazor es viable o no.

El sector del turismo de interior en nuestro país tiene un constante crecimiento en sus reservas. Como lo constata el hecho de que cada vez hay más establecimientos que se dedican a ello, y más personas que cada día buscan desconexión, salir de las grandes ciudades y descubrir la naturaleza.

A que este proyecto sea viable ayuda la ubicación del hotel porque Calatañazor y su entorno aportan un turismo rural de calidad. La competencia afirma la demanda que hay en dicha localidad. Actualmente hay más demanda que oferta.

El hotel dispone de 14 habitaciones totalmente equipadas, ofrece un alojamiento de calidad al ser una nueva construcción y encontrarse en un entorno tan favorecedor, con precios asequibles al menos durante los primeros 5 años para poder afianzar una clientela y darnos a conocer.

Para llegar a todo el público objetivo, se utilizará una estrategia comercial a través de plataformas online, con página web y redes sociales, que es hoy la opción que más nos acerca a los diferentes tipos de clientes.

En el proyecto se debe tener en cuenta que los cálculos realizados se basan en algunas ocasiones en estimaciones, pero siempre intentando conseguir todos los datos reales y actualizados para asemejarlo lo más posible a la realidad. Gracias a los balances de situación, la cuenta de pérdidas y ganancias y demás cálculos realizados, concluyo que el negocio es rentable ya que genera liquidez desde el primer ejercicio y que aumenta en el resto de periodos, lo que se traduce en que se dispondrá de la capacidad necesaria para enfrentarse al pago de las deudas.

El principal objetivo es que la empresa obtenga beneficio de ahí el estudio de la rentabilidad, pero además se llega a las siguientes conclusiones:

- La inversión inicial necesaria para llevarlo a cabo es muy elevada, debido a que se trata de una nueva construcción, por ello se necesita una alta financiación y sus correspondientes intereses.
- Tanto para la contratación de personal como para el desarrollo del hotel, se tiene en cuenta la estacionalidad con la que cuenta el negocio. Hay dos picos de demanda, uno en verano y otro en semana santa, sin contar algún puente destacado.
- Analizando las cuentas de pérdidas y ganancias desde el primer ejercicio se obtienen beneficios y se puede comprobar que se puede hacer frente a todos los pagos y gastos que la empresa tiene.

Según la estimación sobre los cálculos realizados de los niveles de ocupación para el alojamiento y visto que también parámetros como el VAN y TIR son positivos, concluyo que el proyecto se puede llevar a cabo con éxito y que el hotel resulta rentable y viable dentro de las expectativas mínimas que hemos tenido en cuenta.

6.1. Conclusión personal

Este proyecto ha sido muy importante para mí, además de poner punto y final a este Grado de Administración y Dirección de Empresas, me ha permitido comprobar y probablemente iniciar un negocio, el que desde hace años tenía en mente y al que me gustaría poder dedicarme. Gracias a este plan de viabilidad soy consciente del gran camino que me queda por delante y de los gastos innumerables con los que hay que contar para poder obtener una rentabilidad en el tiempo.

Dicho trabajo ha pillado en un año complicado, pero pese a las consecuencias negativas que puede traer el Covid-19, puntualmente el sector del turismo y más concreto el rural o de interior se ha visto favorecido. La sociedad ha renunciado a sus viajes al extranjero, como alternativa han realizado sus vacaciones por España, lo que se

refleja en que el turismo de interior se ha visto incrementado en un 7% a lo largo de este verano según las últimas encuestas realizadas a los propietarios de distintos alojamientos hoteleros. Aunque los datos pudieran favorecer a este proyecto en concreto he querido mantener un escenario realista, reflejando lo que normalmente otro año cualquiera hubiera pasado, por tanto, no he tenido en cuenta esta pandemia. Viendo la importancia que ahora mismo tiene la higiene y seguridad tanto de clientes como de trabajadores, sí que nos ayudará a encaminar estrategias para poder asegurarla en todo momento.

CAPÍTULO 7. BIBLIOGRAFÍA

7.1. Libros

ALMOGUERA, J. A. (2003). *Cómo hacer un plan de negocio*. ESINE - Centro de Estudios Técnicos Empresariales.

IRIZAR, I. (2012). *El plan de negocio en la práctica*. La Coruña: Netbiblo.

JIMÉNEZ QUINTERO, José Antonio, S. R. (2002). *Dirección estratégica en la creación de empresas*. Madrid: Ediciones Pirámide, Grupo Anaya.

ZORITA LLOREDA, Enrique (2015). *Plan de negocio*. Madrid: ESIC. Bussiness & marketing school.

MARTÍ RAMOS, José Manuel y CASILLAS, Thierry (2014). *Cómo hacer un plan de empresa: guía práctica para su elaboración y puesta en marcha*. Universidad Pontificia de Comillas, Madrid.

JOHSON, Gerry. SCHOLES, Kevan. WHITTINGTON, Richard. (2010). *Fundamentos de estrategia*. Madrid. Editorial: Pearson.

SAÍNZ DE VICUÑA ANCÍN, J. M. (2012). *El plan de marketing en la práctica* (17ª ed.). Madrid: ESIC.

7.2. Recursos online

CONVENIOS COLECTIVOS. Convenio de hostelería de Soria, consultar sueldos trabajadores. (Disponible online en: <https://www.convenioscolectivos.net/industrias-de-hosteleria-de-la-provincia-de-soria/>. Consultado 10.01.2020)

TURIMOS CASTILLA Y LEÓN. Normativa y BOE hoteles rurales en Castilla y León (Disponible online en: <https://www.turismocastillayleon.com/es/espacio-profesionales/normativa-turistica/normativa-turismo-rural>. Consultado 9.01.2020)

BOCYL. Normas Urbanísticas Municipales de Calatañazor (Soria) promovida por el Ayuntamiento. Expte: 051/03. U. (Disponible en <http://bocyl.jcyl.es/boletines/2006/02/14/pdf/BOCYL-B-14022006.pdf>. Consultado 20.01.20)

SERVICIOS JCYL. Normas urbanísticas y planos de Calatañazor, firmado por la Consejería de Medio ambiente y Ordenación de territorio. (Disponible en: <https://servicios.jcyl.es/PlanPublica/openDocuIndice.do%3Bjsessionid=ed119eee7b954f986e62aacd0298ecd1cad77da43496ab438ad1501021c17375.e34Mc3qKchuTai0LaxyLahiTaxmSe0?cDocId=278790>. Consultado 20.01.20)

DATOS MACRO. Evolución del Producto interior Bruto (PIB) de España. (Disponible en: <https://datosmacro.expansion.com/pib/espana>. Consultado 10.02.20)

- CLUB RURAL. Estadísticas y barómetro del turismo rural por comunidades. (Disponible en: <https://www.clubrural.com/barometro-turismo-rural/barometro-turismo-rural-2-semester-2019.pdf>. Consultado 12.03.2020)
- INSTITUTO DE CRÉDITO OFICIAL. TAE máxima de la línea ICO Empresas y Emprendedores vigente del 15/06/2020 al 28/06/2020. (Disponible online en: <https://www.ico.es/web/ico/ico-empresas-y-emprendedores/-/lineasICO/view?tab=tipoInteres>. Consultado 18.06.2020)
- TRAMITA CASTILLA Y LEÓN. Subvenciones vigentes emprendedores concedidas por el Instituto para la Competitividad empresarial (ICE). (Disponible online en: <file:///C:/Users/zulem/Downloads/IAPA+2482+Extracto+Convocatoria+y+Modificaci%C3%B3n.pdf>. Consultado 20.06.2020)
- INE. Nivel de ocupación por Comunidades y provincias y pernoctación de turismo rural. (Disponible en: <https://www.ine.es/jaxiT3/Datos.htm?t=2076#!tabs-tabla>. Consultado 24.06.20)
- SEDE DEL CATASTRO. Ubicación y vista del terreno de la construcción. (Disponible en: <https://www1.sedecatastro.gob.es/Cartografia/mapa.aspx?buscar=S>. Consultado 15.08.20)
- VALNALON CREA. Plataforma online para ayudar a los emprendedores a crear un plan de viabilidad y crear un nuevo negocio, creada por la Red de Semillero de empresas de Soria. Consulta de balances y cuenta de pérdidas y ganancias. (Disponible en: <https://www.valnaloncrea.com/prored/emprendedores/inicioEmprendedorAction.do?method=gotoSeleccionProyecto>. Consultado 20.10.2020).
- OPENGES. Subvenciones y ayudas para abrir un negocio. (Disponible en: <https://openges.es/ayudas-abrir-un-negocio/>. Consultado 10.07.20)
- VAN. Cálculo del VAN para diez años. (Disponible en: <https://numdea.com/calculadora-de-van>. Consultado 19.10.20)
- TIR. Cálculo de la TIR para diez años. (Disponible en: <https://es.calcuworld.com/calculadoras-empresariales/calculadora-tir/>. Consultado 19.10.20)
- GASTOS DEDUCIBLE E IVA. Consulta de los gastos deducibles que le corresponden a un autónomo y el tipo de IVA que soporta o repercute. (Disponible en: <https://www.iberley.es/temas/gastos-deducibles-iva-autonomos-64565>. Consultado 27.10.20)

7.3. Bibliografía legal

- DECRETO 75/2013, de 28 de noviembre, por el que se regulan los establecimientos de alojamiento de turismo rural en la Comunidad de Castilla y León. (BOCYL, nº232, de 2 de diciembre de 2013)

- ORDEN CYT/114/2014, de 17 de febrero, por la que se establecen los distintivos de los establecimientos de alojamiento de turismo rural en la Comunidad de Castilla y León. (BOCYL, nº38, de 25 de febrero de 2014)
- LEY 12/2002, de 11 de julio, de Patrimonio Cultural de Castilla y León. (BOCYL, nº217, de 8 de noviembre de 2002)
- ACUERDO de 28 de abril de 2005, de la Comisión Territorial de Urbanismo de Soria, por el que se aprueba definitivamente las Normas Urbanísticas Municipales de Calatañazor (Soria), promovida por el Ayuntamiento. Expte.: 051/03.U. (BOCYL, página 20, nº31, de 14 de febrero de 2006)
- DECRETO 37/2007, de 19 de abril, por el que se aprueba el Reglamento para la protección del Patrimonio Cultural de Castilla y León. (BOCYL, nº79, de 25 de abril de 2007)
- RESOLUCIÓN de 20 de agosto de 2018, de la Oficina Territorial de Trabajo de la Delegación Territorial de la Junta de Castilla y León en Soria, por la que se dispone el registro y publicación del convenio colectivo para las industrias de hostelería de la provincia de Soria. (Boletín Oficial de la Provincia de Soria, nº99, de 29 de agosto de 2018)
- EXTRACTO de la Resolución de 20 de abril de 2018, de la Presidenta del Instituto para la Competitividad Empresarial de Castilla y León, por la que se aprueba la convocatoria en concurrencia no competitiva para la concesión de las subvenciones destinadas a financiar proyectos empresariales de inversión de las PYMES, así como las disposiciones específicas que la regulan, dentro del ámbito territorial de la Comunidad de Castilla y León, cofinanciadas con el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER). (BOCYL, nº94, de 17 de mayo de 2018)

Anexos

Anexo I. Calendario de apertura 2021

Enero

L	M	X	J	V	S	D
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

-1 de Enero. Año nuevo
-6 de Enero. Epifanía del Señor

Febrero

L	M	X	J	V	S	D
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28

Marzo

L	M	X	J	V	S	D
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				

Abril

L	M	X	J	V	S	D
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30		

-23 de Abril. Día de Castilla León

Mayo

L	M	X	J	V	S	D
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

Junio

L	M	X	J	V	S	D
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30				

Julio

L	M	X	J	V	S	D
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

-25 de Julio. Santiago Apostol (Se traslada al Lunes 26)

Agosto

L	M	X	J	V	S	D
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

-15 de Agosto. Asunción de la Virgen (Se traslada al Lunes 16)

Septiembre

L	M	X	J	V	S	D
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30			

Octubre

L	M	X	J	V	S	D
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

-3 de Octubre. San Saturnio (Se traslada al Lunes 4)
-12 de Octubre. Fiesta Nacional Española
calendarioslaborales.com

Noviembre

L	M	X	J	V	S	D
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30					

-1 de Noviembre. Día de Todos los Santos

Diciembre

L	M	X	J	V	S	D
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31		

-6 de Diciembre. Día de la Constitución Española
-8 de Diciembre. Inmaculada Concepción
-25 de Diciembre. Natividad del Señor

 **Festivos Nacionales**

 **Festivos Regionales**

 **Festivos Locales**

* Los días señalizados en amarillo, son los días de apertura del hotel rural.

Anexo II. Inversión inicial

En este anexo se desglosan los elementos necesarios para el inicio de la actividad, los datos numéricos se asemejan a la realidad ya que se han sacado solicitando presupuestos en los establecimientos necesarios.

La construcción del edificio según presupuesto sería un total de 476.000€ (sin IVA). Se construyen 340 m² por planta, un total de 680 m², a 700 €/m². Este precio incluye la obra, carpintería, alicatados, fontanería, electricidad y calefacción.

El mobiliario y el equipamiento, lo vamos a dividir en tres grupos:

- **Mobiliario habitaciones:** el hotel contará con 14 habitaciones, 10 individuales, con una cama de matrimonio fija para dos plazas y con la opción de añadir una cama individual supletoria. Las otras 4 habitaciones son familiares, cuentan con una cama de matrimonio y una individual fija, para tres plazas, con opción de añadir dos camas supletorias. Teniendo en cuenta que se pagarán 5€ por cada cama añadida para suplir los gastos de lavandería y manutención que conlleva. Las camas de matrimonio serán de 1,35m y las individuales de 0,90m. Además, cada habitación cuenta con su propio baño completo, televisión, armario, mesillas de noche, escritorio, silla y adornos para hacer la estancia más confortable.

Tabla 1. Mobiliario habitaciones

Mobiliario	Cantidad	Precio total €, sin IVA
Baño completo	15	7.500
Armario	14	7.000
Cama de matrimonio	14	14.000
Cama individual	22	11.000
Mesilla de noche	28	1.400
Silla y mesa	14	1.750
Televisión	14	2.100
Adornos	14	2.800
Total		47.550

Fuente: Elaboración propia

- **Mobiliario áreas comunes:** en este apartado englobamos diferentes aspectos como son la zona común o salón disponible para todos los huéspedes con televisión, sofá y zona de juegos, la cocina y el comedor para los desayunos y la recepción del hotel.

Tabla 2. Mobiliario áreas comunes

Mobiliario	Cantidad	Precio total €, sin IVA
------------	----------	-------------------------

Cocina	1	10.000
Mesas	8	640
Sillas	32	1.280
Sofá rinconero	1	800
Televisión	1	300
Mueble TV + Estantería	1	800
Juegos de mesa	1	200
Recepción	1	500
Adornos	1	1.000
Total		15.520

Fuente: Elaboración propia

- Lencería y menaje: formada por la ropa de cama de las habitaciones, toallas de baño, manteles y cubertería para el comedor. El servicio de lavandería se contratará en una empresa externa por ello no se dispone de lavandería, aunque si está el espacio junto al cuarto de calderas, por si en futuro fuera necesario. Lo consideramos coste fijo, ya que cada año tendremos que renovarlos por su desgaste del propio uso.

Tabla 3. Lencería y menaje

Mobiliario	Cantidad	Precio total €, sin IVA
Almohada	36	720
Funda de almohada	40	120
Funda de colchón	40	400
Colcha	40	560
Sábanas	40	440
Toallas	120	600
Manteles	10	50
Cubertería	1	200
Total		3.090

Fuente: Elaboración propia

- En el apartado de existencias, hemos introducido de manera global, el gasto inicial para la manutención (desayunos), el material de oficina y productos de limpieza, que se irán reponiendo según sean consumidos.

Anexo III. Amortización del préstamo

Tabla 4. Condiciones Iberaval

CAJA RURAL	Importe	464.337,47 €
	Plazo (meses)	180
	Comisión de apertura (0,75 %)	3.482,53 €
	Interés (Euribor 12 meses (-0,087 + 2,75))	2,750%
	Cuota mensual fuera de carencia	3.333,15 €
IBERAVAL	Comisión aval 1,50 % anual al tirón	57.451,22 €
	Aportación de capital (*) 2,00 %	9.000,00 €
	Gastos de estudio (0,75 %)	3.482,53 €
	TOTAL A RESTAR IMPORTE	73.201,22 €

(*) La comisión de aval, la comisión de apertura, la aportación de capital y los gastos de estudio se minorarán del importe concedido a la formalización del préstamo. (*) La aportación de capital se devolverá (previa solicitud del socio), al vencimiento de la operación.

Total intereses pagados a la entidad financiera	99.684,00 €
Comisión de apertura pagada a la entidad financiera	3.482,53 €
Comisión de aval pagada a IBERAVAL	57.451,22 €
Gastos de estudios pagados a IBERAVAL	3.482,53 €
TOTAL GASTOS	164.100,28 €

ICE financia Turismo (circulante 1,50%)	25.423,38 €
TOTAL BONIFICACIONES	25.423,38 €

Total gastos descontando la bonificación	138.676,9 €
--	-------------

Fuente: Iberaval

Tabla 5. Cuadro de amortización del préstamo

Cuota	Cuota mensual	Intereses	Capital amortizado	Capital Amortizado acumulado	Capital pendiente de amortizar	Intereses pagados acumulados
Año 21	11.705,17	11.705,17	0			

1	1.064,11	1.064,11	0	0	464.337,45	1.064,11
2	1.064,11	1.064,11	0	0	464.337,45	2.128,21
3	1.064,11	1.064,11	0	0	464.337,45	3.192,32
4	1.064,11	1.064,11	0	0	464.337,45	4.256,42
5	1.064,11	1.064,11	0	0	464.337,45	5.320,53
6	1.064,11	1.064,11	0	0	464.337,45	6.384,64
7	1.064,11	1.064,11	0	0	464.337,45	7.448,74
8	1.064,11	1.064,11	0	0	464.337,45	8.512,85
9	1.064,11	1.064,11	0	0	464.337,45	9.576,96
10	1.064,11	1.064,11	0	0	464.337,45	10.641,06
11	1.064,11	1.064,11	0	0	464.337,45	11.705,17
Año 22	37.728,75	12.481,31	25.247,44			
12	1.064,11	1.064,11	0	0	464.337,45	12.769,28
13	3.333,15	1.064,11	2.269,04	2.269,04	462.068,41	13.833,38
14	3.333,15	1.058,91	2.274,24	4.543,29	459.794,17	14.892,29
15	3.333,15	1.053,69	2.279,45	6.822,74	457.514,71	15.945,98
16	3.333,15	1.048,47	2.284,68	9.107,42	455.230,03	16.994,45
17	3.333,15	1.043,24	2.289,91	11.397,33	452.940,12	18.037,69
18	3.333,15	1.037,99	2.295,16	13.692,50	450.644,96	19.075,68
19	3.333,15	1.032,73	2.300,42	15.992,92	448.344,54	20.108,41
20	3.333,15	1.027,46	2.305,69	18.298,61	446.038,84	21.135,87
21	3.333,15	1.022,17	2.310,98	20.609,59	443.727,87	22.158,03
22	3.333,15	1.016,88	2.316,27	22.925,86	441.411,60	23.174,91
23	3.333,15	1.011,57	2.321,58	25.247,44	439.090,01	24.186,48
Año 23	39.997,79	11.720,33	28.277,46			
24	3.333,15	1.006,25	2.326,90	27.574,34	436.763,11	25.192,73
25	3.333,15	1.000,92	2.332,23	29.906,57	434.430,88	26.193,65
26	3.333,15	995,57	2.337,58	32.244,15	432.093,30	27.189,21
27	3.333,15	990,21	2.342,94	34.587,09	429.750,37	28.179,42
28	3.333,15	984,84	2.348,30	36.935,39	427.402,06	29.164,27
29	3.333,15	979,46	2.353,69	39.289,08	425.048,38	30.143,73
30	3.333,15	974,07	2.359,08	41.648,16	422.689,30	31.117,80
31	3.333,15	968,66	2.364,49	44.012,65	420.324,81	32.086,46
32	3.333,15	963,24	2.369,90	46.382,54	417.954,91	33.049,71
33	3.333,15	957,81	2.375,34	48.757,89	415.579,57	34.007,52
34	3.333,15	952,37	2.380,78	51.138,67	413.198,79	34.959,89
35	3.333,15	946,91	2.386,24	53.524,90	410.812,56	35.906,80
Año 24	39.997,79	10.932,82	29.064,97			
36	3.333,15	941,45	2.391,70	55.916,60	408.420,85	36.848,26
37	3.333,15	935,96	2.397,18	58.313,78	406.023,67	37.784,21
38	3.333,15	930,47	2.402,68	60.716,47	403.620,99	38.714,69
39	3.333,15	924,96	2.408,18	63.124,65	401.212,81	39.639,65

40	3.333,15	919,45	2.413,70	65.538,35	398.799,10	40.559,10
41	3.333,15	913,91	2.419,23	67.957,58	396.379,87	41.473,01
42	3.333,15	908,37	2.424,78	70.382,37	393.955,09	42.381,38
43	3.333,15	902,81	2.430,34	72.812,71	391.524,75	43.284,19
44	3.333,15	897,24	2.435,90	75.248,60	389.088,85	44.181,44
45	3.333,15	891,66	2.441,49	77.690,10	386.647,36	45.073,10
46	3.333,15	886,07	2.447,08	80.137,17	384.200,28	45.959,17
47	3.333,15	880,46	2.452,69	82.589,87	381.747,59	46.839,63
Año 25	39.997,79	10.123,38	29.874,40			
48	3.333,15	874,84	2.458,31	85.048,18	379.289,28	47.714,47
49	3.333,15	869,2	2.463,94	87.512,12	376.825,33	48.583,67
50	3.333,15	863,56	2.469,59	89.981,71	374.355,74	49.447,23
51	3.333,15	857,9	2.475,25	92.456,96	371.880,49	50.305,13
52	3.333,15	852,23	2.480,92	94.937,88	369.399,57	51.157,36
53	3.333,15	846,54	2.486,61	97.424,49	366.912,96	52.003,89
54	3.333,15	840,84	2.492,31	99.916,80	364.420,66	52.844,74
55	3.333,15	835,13	2.498,02	102.414,82	361.922,64	53.679,87
56	3.333,15	829,41	2.503,74	104.918,56	359.418,89	54.509,28
57	3.333,15	823,67	2.509,48	107.428,04	356.909,41	55.332,94
58	3.333,15	817,92	2.515,23	109.943,27	354.394,18	56.150,86
59	3.333,15	812,15	2.521,00	112.464,27	351.873,19	56.963,01
Año 26	39.997,79	9.291,40	30.706,38			
60	3.333,15	806,38	2.526,77	114.991,04	349.346,41	57.769,39
61	3.333,15	800,59	2.532,56	117.523,60	346.813,85	58.569,98
62	3.333,15	794,78	2.538,37	120.061,98	344.275,48	59.364,75
63	3.333,15	788,96	2.544,18	122.606,15	341.731,30	60.153,72
64	3.333,15	783,13	2.550,01	125.156,17	339.181,28	60.936,85
65	3.333,15	777,29	2.555,86	127.712,03	336.625,42	61.714,15
66	3.333,15	771,43	2.561,72	130.273,75	334.063,71	62.485,58
67	3.333,15	765,56	2.567,59	132.841,34	331.496,12	63.251,14
68	3.333,15	759,68	2.573,47	135.414,80	328.922,65	64.010,82
69	3.333,15	753,78	2.579,37	137.994,17	326.343,28	64.764,60
70	3.333,15	747,87	2.585,28	140.579,45	323.758,00	65.512,47
71	3.333,15	741,95	2.591,20	143.170,65	321.166,80	66.254,42
Año 27	39.997,79	8.436,25	31.561,54			
72	3.333,15	736,01	2.597,14	145.767,79	318.569,66	66.990,43
73	3.333,15	730,06	2.603,09	148.370,89	315.966,57	67.720,48
74	3.333,15	724,09	2.609,06	150.979,95	313.357,51	68.444,57
75	3.333,15	718,11	2.615,04	153.594,99	310.742,47	69.162,68
76	3.333,15	712,12	2.621,03	156.216,02	308.121,44	69.874,80
77	3.333,15	706,11	2.627,04	158.843,06	305.494,40	70.580,91
78	3.333,15	700,09	2.633,06	161.476,11	302.861,34	71.281,00

79	3.333,15	694,06	2.639,09	164.115,20	300.222,25	71.975,06
80	3.333,15	688,01	2.645,14	166.760,34	297.577,11	72.663,07
81	3.333,15	681,95	2.651,20	169.411,54	294.925,91	73.345,02
82	3.333,15	675,87	2.657,28	172.068,83	292.268,63	74.020,89
83	3.333,15	669,78	2.663,37	174.732,19	289.605,27	74.690,67
Año 28	39.997,79	7.557,29	32.440,50			
84	3.333,15	663,68	2.669,47	177.401,66	286.935,80	75.354,35
85	3.333,15	657,56	2.675,59	180.077,25	284.260,21	76.011,91
86	3.333,15	651,43	2.681,72	182.758,97	281.578,49	76.663,34
87	3.333,15	645,28	2.687,86	185.446,83	278.890,62	77.308,62
88	3.333,15	639,12	2.694,02	188.140,85	276.196,60	77.947,74
89	3.333,15	632,95	2.700,20	190.841,06	273.496,40	78.580,70
90	3.333,15	626,76	2.706,39	193.547,44	270.790,01	79.207,46
91	3.333,15	620,56	2.712,59	196.260,03	268.077,43	79.828,02
92	3.333,15	614,34	2.718,80	198.978,83	265.358,62	80.442,36
93	3.333,15	608,11	2.725,04	201.703,87	262.633,59	81.050,48
94	3.333,15	601,87	2.731,28	204.435,15	259.902,30	81.652,35
95	3.333,15	595,61	2.737,54	207.172,69	257.164,77	82.247,96
Año 29	39.997,79	6.653,84	33.343,95			
96	3.333,15	589,34	2.743,81	209.916,50	254.420,95	82.837,30
97	3.333,15	583,05	2.750,10	212.666,60	251.670,85	83.420,34
98	3.333,15	576,75	2.756,40	215.423,00	248.914,45	83.997,09
99	3.333,15	570,43	2.762,72	218.185,73	246.151,73	84.567,52
100	3.333,15	564,1	2.769,05	220.954,78	243.382,68	85.131,62
101	3.333,15	557,75	2.775,40	223.730,18	240.607,28	85.689,36
102	3.333,15	551,39	2.781,76	226.511,94	237.825,52	86.240,75
103	3.333,15	545,02	2.788,13	229.300,06	235.037,39	86.785,78
104	3.333,15	538,63	2.794,52	232.094,59	232.242,87	87.324,40
105	3.333,15	532,22	2.800,93	234.895,52	229.441,94	87.856,62
106	3.333,15	525,8	2.807,34	237.702,85	226.634,60	88.382,42
107	3.333,15	519,37	2.813,78	240.516,64	223.820,82	88.901,80
Año 30	39.997,79	5.725,24	34.272,55			
108	3.333,15	512,92	2.820,23	243.336,87	221.000,59	89.414,72
109	3.333,15	506,46	2.826,69	246.163,55	218.173,90	89.921,18
110	3.333,15	499,98	2.833,17	248.996,72	215.340,74	90.421,16
111	3.333,15	493,49	2.839,66	251.836,38	212.501,08	90.914,65
112	3.333,15	486,98	2.846,17	254.682,55	209.654,91	91.401,63
113	3.333,15	480,46	2.852,69	257.535,24	206.802,22	91.882,09
114	3.333,15	473,92	2.859,23	260.394,47	203.942,99	92.356,01
115	3.333,15	467,37	2.865,78	263.260,24	201.077,21	92.823,39
116	3.333,15	460,8	2.872,35	266.132,59	198.204,87	93.284,18
117	3.333,15	454,22	2.878,93	269.011,52	195.325,94	93.738,41

118	3.333,15	447,62	2.885,53	271.897,05	192.440,41	94.186,03
119	3.333,15	441,01	2.892,14	274.789,19	189.548,27	94.627,04
Año 31	39.997,79	4.770,77	35.227,02			
120	3.333,15	434,38	2.898,77	277.687,96	186.649,50	95.061,42
121	3.333,15	427,74	2.905,41	280.593,36	183.744,09	95.489,16
122	3.333,15	421,08	2.912,07	283.505,43	180.832,02	95.910,24
123	3.333,15	414,41	2.918,74	286.424,17	177.913,28	96.324,65
124	3.333,15	407,72	2.925,43	289.349,60	174.987,85	96.732,36
125	3.333,15	401,01	2.932,14	292.281,75	172.055,71	97.133,37
126	3.333,15	394,29	2.938,85	295.220,59	169.116,86	97.527,67
127	3.333,15	387,56	2.945,59	298.166,19	166.171,27	97.915,23
128	3.333,15	380,81	2.952,34	301.118,53	163.218,93	98.296,04
129	3.333,15	374,04	2.959,11	304.077,64	160.259,82	98.670,08
130	3.333,15	367,26	2.965,89	307.043,52	157.293,94	99.037,34
131	3.333,15	360,47	2.972,68	310.016,20	154.321,25	99.397,81
Año 32	39.997,79	3.789,73	36.208,06			
132	3.333,15	353,65	2.979,50	312.995,70	151.341,76	99.751,46
133	3.333,15	346,82	2.986,32	315.982,02	148.355,43	100.098,28
134	3.333,15	339,98	2.993,17	318.975,19	145.362,27	100.438,27
135	3.333,15	333,12	3.000,03	321.975,22	142.362,24	100.771,39
136	3.333,15	326,25	3.006,90	324.982,12	139.355,34	101.097,64
137	3.333,15	319,36	3.013,79	327.995,91	136.341,54	101.417,00
138	3.333,15	312,45	3.020,70	331.016,61	133.320,84	101.729,44
139	3.333,15	305,53	3.027,62	334.044,23	130.293,22	102.034,97
140	3.333,15	298,59	3.034,56	337.078,79	127.258,66	102.333,56
141	3.333,15	291,63	3.041,51	340.120,30	124.217,15	102.625,19
142	3.333,15	284,66	3.048,48	343.168,79	121.168,66	102.909,85
143	3.333,15	277,68	3.055,47	346.224,26	118.113,19	103.187,54
Año 33	39.997,79	2.781,36	37.216,43			
144	3.333,15	270,68	3.062,47	349.286,73	115.050,72	103.458,21
145	3.333,15	263,66	3.069,49	352.356,23	111.981,23	103.721,87
146	3.333,15	256,62	3.076,53	355.432,76	108.904,70	103.978,49
147	3.333,15	249,57	3.083,58	358.516,33	105.821,13	104.228,06
148	3.333,15	242,51	3.090,64	361.606,97	102.730,48	104.470,58
149	3.333,15	235,42	3.097,72	364.704,69	99.632,76	104.705,99
150	3.333,15	228,33	3.104,82	367.809,52	96.527,93	104.934,33
151	3.333,15	221,21	3.111,94	370.921,46	93.416,00	105.155,53
152	3.333,15	214,08	3.119,07	374.040,53	90.296,92	105.369,61
153	3.333,15	206,93	3.126,22	377.166,75	87.170,71	105.576,54
154	3.333,15	199,77	3.133,38	380.300,13	84.037,32	105.776,31
155	3.333,15	192,59	3.140,56	383.440,69	80.896,76	105.968,90

Año 34	39.997,79	1.744,91	38.252,88			
156	3.333,15	185,39	3.147,76	386.588,46	77.749,00	106.154,28
157	3.333,15	178,17	3.154,97	389.743,43	74.594,03	106.332,45
158	3.333,15	170,94	3.162,20	392.905,63	71.431,82	106.503,39
159	3.333,15	163,7	3.169,45	396.075,08	68.262,37	106.667,10
160	3.333,15	156,43	3.176,71	399.251,80	65.085,66	106.823,53
161	3.333,15	149,15	3.183,99	402.435,79	61.901,66	106.972,68
162	3.333,15	141,86	3.191,29	405.627,08	58.710,37	107.114,55
163	3.333,15	134,54	3.198,60	408.825,69	55.511,77	107.249,08
164	3.333,15	127,21	3.205,93	412.031,62	52.305,83	107.376,30
165	3.333,15	119,87	3.213,28	415.244,90	49.092,55	107.496,17
166	3.333,15	112,5	3.220,65	418.465,56	45.871,90	107.608,67
167	3.333,15	105,12	3.228,03	421.693,58	42.643,88	107.713,79
Año 35	39.997,79	679,59	39.318,20			
168	3.333,15	97,73	3.235,42	424.929,00	39.408,45	107.811,53
169	3.333,15	90,31	3.242,84	428.171,84	36.165,62	107.901,83
170	3.333,15	82,88	3.250,27	431.422,11	32.915,35	107.984,71
171	3.333,15	75,43	3.257,72	434.679,83	29.657,63	108.060,14
172	3.333,15	67,97	3.265,18	437.945,01	26.392,45	108.128,11
173	3.333,15	60,48	3.272,67	441.217,68	23.119,78	108.188,59
174	3.333,15	52,98	3.280,17	444.497,85	19.839,61	108.241,57
175	3.333,15	45,47	3.287,68	447.785,52	16.551,93	108.287,05
176	3.333,15	37,93	3.295,22	451.080,74	13.256,71	108.324,97
177	3.333,15	30,38	3.302,77	454.383,51	9.953,94	108.355,35
178	3.333,15	22,81	3.310,34	457.693,85	6.643,61	108.378,16
179	3.333,15	15,22	3.317,92	461.011,77	3.325,68	108.393,38
Año 36	3.333,15	7,62	3.325,68			
180	3.333,15	7,62	3.325,68	464.337,45	0	108.401,01

Fuente: Elaboración propia

Anexo IV. Flujos de efectivo

Como he mencionado en el apartado de los flujos de efectivo, los cobros son los ingresos que proceden del pago de los clientes por alojarse en el establecimiento, de la aportación de capital de los propietarios y de los préstamos y la subvención concedidos. Los pagos se producen por el propio desarrollo de la actividad. Para realizar el cálculo de los cobros y pagos hasta el año séptimo incluido, se estima para los cobros un aumento del 15% y para los pagos un 5%. Del octavo año en adelante, suponemos que al tener un 80% de nivel de ocupación los ingresos se estancan y solo se incrementarán un 5%, igual que los pagos.

Tabla 6. Flujos de efectivo

	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
Ingresos	113.215,69	130.198,04	149.727,75	172.186,91	198.014,95
Subvención	4.370,36	4.370,36	4.370,36	4.370,36	4.370,36
Cobros	117.586,05	134.568,40	154.098,11	176.557,27	202.385,31
C. Fijos	45.863,33	48.156,50	50.564,32	53.092,54	55.747,16
C. Variables	18.840,00	19.782,00	20.771,10	21.809,66	22.900,14
Cuota préstamo	11.705,17	37.728,75	39.997,79	39.997,79	39.997,79
Pagos	76.408,50	105.667,25	111.333,21	114.899,98	118.645,09
Cobros - Pagos	41.177,55	28.901,16	42.764,90	61.657,29	83.740,22

	año 6	año 7	año 8	año 9	año 10
Ingresos	227.717,19	261.874,77	274.968,51	288.716,93	303.152,78
Subvención	4.370,36	4.370,36	4.370,36	4.370,36	4.370,36
Cobros	232.087,55	266.245,13	279.338,87	293.087,29	307.523,14
C. Fijos	58.534,52	61.461,25	64.534,31	67.761,03	71.149,08
C. Variables	24.045,14	25.247,40	26.509,77	27.835,26	29.227,02
Cuota préstamo	39.997,79	39.997,79	39.997,79	39.997,79	39.997,79
Pagos	122.577,46	126.706,44	131.041,87	135.594,08	140.373,89
Cobros - Pagos	109.510,09	139.538,69	148.297,00	157.493,22	167.149,25

Fuente: Elaboración propia

Anexo V. IVA soportado y repercutido

Para realizar los balances de situación a final de ejercicio de los tres primeros años, tenemos que conocer el IVA que ha repercutido a los clientes y el que ha soportado para poder llevar a cabo su actividad.

Tabla 7. IVA repercutido

IVA REPERCUTIDO	01/01/2021	Año 1 - 2021	Año 2 - 2022	Año 3 - 2023
Ingresos	0	113.215,69€	130.135,90€	149.717,30€
IVA Repercutido 10%	0	11.321,57€	13.013,59€	14.971,73€

Fuente: Elaboración propia

Tabla 8. IVA soportado

IVA SOPORTADO	01/01/2021	Año 1 - 2021	Año 2 - 2022	Año 3 - 2023
Existencias	20€	20€	20€	20€
Basuras y agua	-	20€	20€	20€
Desayunos	-	706,50€	811,80€	933,90€
IVA Soportado 10%	20€	746,50€	851,80€	973,90€
Construcciones	99.960€	-	-	-
Mobiliario	13.244,7€	-	-	-
EPI	84€	-	-	-
Luz	-	220,52€	231,54€	243,12€
Calefacción y agua caliente	-	1.177,75€	1.236,64€	1.298,47€
Seguro	-	94,50€	94,50€	94,50€
Teléfono e internet	-	252,00€	252,00€	252,00€
Publicidad	-	126,00€	126,00€	126,00€
Extintores	-	12,60€	12,60€	12,60€
Lencería y menaje	-	648,90€	648,90€	648,90€
Detalles habitación	-	2.472,75€	2.841,30€	3.268,65€
IVA Soportado 21%	113.288,7€	5.005,02€	5.443,48€	5.944,24€
TOTAL	113.308,7€	5.751,52€	6.295,28€	6.918,14€

Fuente: Elaboración propia

Tabla 9. Regularización IVA

	01/01/2021	Año 1 - 2021	Año 2 - 2022	Año 3 - 2023
IVA Repercutido	0	11.321,57€	13.013,59€	14.971,73€
IVA Soportado	113.308,7€	5.751,52€	6.295,28€	6.918,14€
IVA REP – SOP	-113.308,7€	5.570,05€	6.718,31€	8.053,59€
	HP deudora	HP acreedora	HP acreedora	HP acreedora

Fuente: Elaboración propia