



Universidad de Valladolid

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y DEL TRABAJO DE
SORIA

Grado en Administración y Dirección de Empresas

TRABAJO FIN DE GRADO

**Estudio económico para la apertura de
apartamentos turísticos en San Esteban de
Gormaz**

Presentado por Laura Sanz Hernando

Tutelado por: Pedro Antonio Martín Cervantes

Soria, 14 de julio de 2023

CET

FACULTAD de CIENCIAS EMPRESARIALES y del TRABAJO de SORIA

ÍNDICE

BLOQUE 1: INTRODUCCIÓN.....	1
BLOQUE 2: JUSTIFICACIÓN	1
BLOQUE 3: OBJETIVOS	2
BLOQUE 4: METODOLOGÍA Y RESULTADOS	2
CAPÍTULO 1: PRESENTACIÓN DEL PROYECTO	2
1.1. Resumen del proyecto	2
1.2. Descripción del negocio.....	3
1.2.1. Nombre e imagen del negocio.....	3
1.2.2. Ubicación.....	3
1.2.3. Tamaño	3
1.2.4. Calendario de temporadas	4
1.2.5. Servicios externalizados	4
1.2.6. Otros servicios.....	4
CAPÍTULO 2: DIFERENCIACIÓN DE CONCEPTOS	5
CAPÍTULO 3: ESTUDIO DE MERCADO	6
3.1. Delimitación del mercado.....	6
3.2. Situación y evolución del mercado.....	6
3.3. El turismo rural.....	7
3.4. Análisis de la competencia	8
3.5. Análisis del entorno general: PESTEL	9
3.5.1. Factores políticos y legales	9
3.5.2. Factores económicos.....	10
3.4.3. Factores socioculturales	10
3.4.4. Factores tecnológicos.....	11
3.5. Entorno específico: PORTER	11
3.5.1. Amenaza de entrada de nuevos competidores	11
3.5.2. Rivalidad entre los competidores.....	11
3.5.3. Amenaza de productos sustitutos	12
3.5.4. Poder de negociación de los proveedores.....	12
3.5.5. Poder de negociación de los clientes	12
CAPÍTULO 4: MARKETING MIX.....	12
4.1. Servicio	12
4.2. Distribución	13
4.3. Precio.....	13

4.4. Comunicación y promoción.....	14
CAPÍTULO 5: ESTRUCTURA LEGAL	15
5.1. Forma jurídica.....	15
5.2. Constitución	15
5.3. Condiciones generales del establecimiento.....	17
CAPÍTULO 6: ANÁLISIS DAFO	18
CAPÍTULO 7: PLAN DE VIABILIDAD	20
7.1. Inversión inicial	20
7.2. Financiación.....	20
7.2.1. Financiación propia	21
7.2.2. Financiación ajena.....	21
7.3. Previsión de ingresos y gastos	21
7.3.1. Ingresos.....	21
7.3.2. Gastos	22
7.4. Flujos de efectivo	23
7.4.1. Previsión de tesorería del primer año.....	23
7.4.2. Previsión de tesorería de los 7 primeros años.....	23
7.4.3. TIR.....	24
7.4.4. VAN	24
7.5. Balance de situación y cuenta de pérdidas y ganancias.....	25
7.5.1. Balances de situación.....	25
7.5.2. Cuenta de pérdidas y ganancias	26
7.6. Diferentes escenarios que nos pueden surgir.....	27
7.7. Análisis de ratios.....	28
BLOQUE 5: CONCLUSIONES.....	29
BLOQUE 6: BIBLIOGRAFÍA.....	31
ANEXOS	34
1. Ilustraciones.....	34
Ilustración 1: Logotipo de la empresa.....	34
Ilustración 2: Ubicación de los apartamentos	35
Ilustración 3: Plano de los apartamentos	36
Ilustración 4: Placa distintiva para apartamentos de 2 llaves. JCYL	37
2. Gráficas.....	38
Gráfica 1: Delimitación del mercado.....	38
Gráfica 2: Penetración del turismo rural	38
Gráfica 3: Frecuencia con que se practica turismo rural según la situación.....	39
Gráfica 4: PIB. Tasa de variación interanual (%).....	40

Gráfica 5: Variación del PIB	40
Gráfica 6: Índice de Precio al Consumo (IPC)	40
Gráfica 7: Edad media de la población por provincias (2022)	41
Gráfica 8: Cifras de población por años en Soria	41
Gráfica 9: Índice de precios de apartamentos (IPAP) por modalidades	41
Gráfica 10: Índice de precios de apartamentos (IPAP) por tarifas.....	42
Gráfica 11: Porcentajes verticales de los balances de situación	43
Gráfica 12: Rentabilidad financiera	44
Gráfica 13: Apalancamiento financiero.....	44
Gráfica 14: Endeudamiento.....	44
Gráfica 15: Solvencia	45
Gráfica 16: Rentabilidad económica.....	45
Gráfica 17: Fondo de maniobra.....	45
Gráfica 18: Margen sobre ventas	46
Gráfica 19: Rotación sobre ventas	46
3.Tablas	47
Tabla 1: Calendario de precios para el año 2024.....	47
Tabla 2:Número de viajeros que se han alojado en apartamentos turísticos en Castilla y Leon en el año 2022	48
Tabla 3: Distribución de los viajeros por provincias.....	48
Tabla 4: Evolución del número de viajeros del año 2021 al 2022	49
Tabla 5: Competencia en el municipio	49
Tabla 6: Competencia en la provincia de apartamentos de 2 llaves	50
Tabla 7: Tarifas de precios para el año 2024	51
Tabla 8: Inversiones	51
Tabla 9: Desglose de las inversiones en mobiliario.....	51
Tabla 10: Amortizaciones de las inversiones	52
Tabla 11: Condiciones del préstamo	52
Tabla 12: Cuadro de amortización del préstamo.....	53
Tabla 13: Ventas en unidades (pernoctaciones) desglosado por meses	56
Tabla 14: Ventas en euros desglosado por meses	57
Tabla 15: Costes fijos mensuales en los 7 primeros años	58
Tabla 16: Costes variables mensuales.....	58
Tabla 17: Tesorería desglosada por meses de año 1	59
Tabla 18: Previsión de tesorería para los primeros 7 años	60
Tabla 19: Flujos de efectivo de los primeros 15 años	61
Tabla 20: Balances de situación de los primeros 7 años	61
Tabla 21: Cuenta de resultados de los primeros 7 años	62
Tabla 22: Análisis vertical de la cuenta de resultados.....	62
Tabla 23: Diferentes escenarios de los ingresos y gastos de la sociedad para el año 2	63
Tabla 24: Simplificación de los diferentes escenarios	63

BLOQUE 1: INTRODUCCIÓN

En este TFG se elabora un plan de empresa en el cual realizaré una labor fundamental para su desarrollo con los conocimientos obtenidos en mi grado de Administración y Dirección de Empresas.

El objetivo es desarrollar un plan de empresa de unos apartamentos turísticos ubicados en San Esteban de Gormaz, una localidad de la provincia de Soria. Su actividad fundamental será el alquiler de 2 pisos con capacidad de un máximo de 8 personas cada uno, completamente equipados, a escasos metros del centro, buena zona de aparcamiento y vistas excepcionales.

Además, nuestra idea es la creación de nuestra propia página web para que así nuestros clientes puedan reservar su apartamento a precios más económicos que a través de las conocidas páginas de reserva que se quedan un alto porcentaje del precio final. En dicha página web ofreceremos también a nuestros clientes diversas actividades que pueden realizar por la zona a precios exclusivos, ya que firmaremos acuerdos con empresas. Así el cliente podrá organizar todo su viaje desde nuestra web y nosotros nos encargaremos de todo, ahorrándoles tiempo y dinero.

Los objetivos de este trabajo son: analizar el sector turístico actual y las previsiones de futuro tanto a nivel nacional como a nivel provincial, explicar la diferencia que existe entre términos similares del sector para entender la continuación del trabajo, realizar el plan de empresa completo para dichos apartamentos, analizar las posibles amenazas, oportunidades, debilidades y fortalezas que nos pueden surgir en la puesta en marcha del negocio y, por último, sacar las conclusiones tras los datos obtenidos.

El TFG se estructura en un primer bloque con esta introducción. En el segundo bloque explicaremos cual es la justificación de dicha idea de negocio. En el bloque tres realizaremos una clasificación de cuáles son los objetivos a cumplir en este trabajo. En el cuarto bloque se desarrollará el proyecto empresarial completo con datos y resultados. En el bloque cinco estarán las conclusiones. En el bloque seis figurará la bibliografía utilizada. Y, por último, se encontrarán los anexos que harán de apoyo a las explicaciones de los bloques anteriores.

BLOQUE 2: JUSTIFICACIÓN

La idea de creación de este negocio surge desde la oportunidad que tuvo mi familia de adquirir unos pisos en nuestra localidad y que tras la pandemia vimos la oportunidad de darles un uso empresarial.

En nuestra localidad no tenemos competencia del mismo ámbito, es decir sería el único apartamento de 2 llaves reconocido por la Junta de Castilla y León; y eso nos daba una diferenciación al resto de alojamientos del pueblo. Buscando así un nuevo concepto de alojamiento, que en el resto de la provincia y de España está creciendo a pasos agigantados. Pero dándole un toque personal y de la zona rural en la que nos enmarcamos, con sinergias con empresas de la comarca para ofrecer actividades complementarias en su estancia a precios más económicos.

BLOQUE 3: OBJETIVOS

El objetivo principal de este trabajo es analizar la viabilidad del negocio, es decir, si es rentable la puesta en marcha de dicho negocio en un pueblo de unos 3.000 habitantes de la provincia de Soria, con una gran historia y cultura, y con diversidad de actividades para realizar en cualquier época del año, con pareja, familia o amigos, y al aire libre.

Tras la pandemia, el turismo rural es un sector que está en auge y que tenemos que cogerlo como una oportunidad de dar a conocer nuestra idea de negocio que complementa alojamiento y ocio para todas las edades en un espacio donde nuestra competencia a día de hoy es pequeña y darnos a conocer antes de que otros competidores entren en el sector y éste crezca, nos hará ganar prestigio y experiencia para sucesos futuros.

Además, para llevar a cabo este trabajo deberé cumplir los siguientes objetivos:

- Diferenciar conceptos similares del tema para entender las características de nuestro negocio
- Analizar el entorno general y específico del negocio a través del análisis Pestel y las cinco fuerzas de Porter, respectivamente.
- Analizar la competencia, sus precios, sus ideas de negocio y el tipo de cliente al que se dirigen.
- Estudiar la inversión y financiación inicial que necesitamos para la puesta en marcha del negocio.
- Realizar una previsión de gastos e ingresos de los primeros años, junto con un balance a final de año.
- Analizar los ratios económicos y financieros de nuestra idea de negocio.

BLOQUE 4: METODOLOGÍA Y RESULTADOS

Para realizar este trabajo he utilizado varias fuentes de información para obtener gráficos, tablas e información fiables y oficiales sobre el tema a tratar. Muchas de estas fuentes son páginas de Internet, ya que actualmente es la gran fuente de información con la que contamos. Eso sí, siempre verificando la información y accediendo a páginas oficiales y actualizadas.

CAPÍTULO 1: PRESENTACIÓN DEL PROYECTO

1.1. Resumen del proyecto

La idea de proyecto que queremos ofrecer son unos apartamentos turísticos en los cuales nuestros clientes puedan alojarse en una zona tranquila y con unas vistas inigualables, en un punto estratégico de la geografía de nuestro país, y de la provincia de Soria. Punto clave a la hora de visitar toda la zona de la Ribera del Duero, el románico soriano, la zona de Pinares, la capital...

Además de todo ello, nos gustaría que nuestros clientes a través de nuestra página web tuvieran acceso a una diversa carta de actividades de la zona, ya sean culturales, de ocio, de naturaleza... todas ellas de empresas de la comarca. Haciendo así crecer nuestro tejido empresarial de la provincia y manteniendo lazos con empresas de diversos sectores, a la vez que nuestros clientes encuentran una alternativa con descuentos a la reserva típica de un apartamento turístico o a una actividad que deseen realizar por la zona.

Creemos que puede ser un buen proyecto, ya que en el pueblo no hay ningún otro apartamento turístico, solo hay casas rurales y hoteles. Y los apartamentos turísticos con los que competirían se encuentran, los más cercanos, a 10 kilómetros y ninguno ofrece la posibilidad de contratar mediante su web, actividades del tipo a lo que queremos ofertar.

1.2. Descripción del negocio

1.2.1. Nombre e imagen del negocio

La idea del nombre de nuestro negocio viene por la ubicación, pues a los pies de la terraza de nuestros apartamentos discurre el río Duero a su paso por San Esteban de Gormaz. Por lo tanto, que mejor nombre que El Balcón del Duero. Como si fuera un mirador desde el que poder observar ese río abriéndose paso por mitad de un pueblo lleno de historia, cultura y vida.

En cuanto al logo queríamos también reflejar ese paso del río al lado de nuestro balcón. Además, la forma que hace el balcón, como se puede observar en la Ilustración 1, se asemeja al cartel de las habitaciones de alojamientos turísticos de no molestar que se cuelga en las puertas, lo que viene a significar que nuestros apartamentos se encuentran en una zona tranquila donde poder descansar y disfrutar de las vistas.

1.2.2. Ubicación

Los apartamentos están ubicados en San Esteban de Gormaz a 300 metros de la Plaza Mayor, con buena zona de aparcamiento, vistas al río Duero, al puente de los 16 ojos y a la iglesia románica Virgen del Rivero, declarada Bien de Interés Cultural desde 1996; y con tiendas de alimentación a escasos metros donde poder comprar todo lo que necesiten los huéspedes para su estancia. En la Ilustración 2 podemos ver en el mapa de la localidad su ubicación exacta.

Para enmarcar la localización del pueblo, decir que San Esteban de Gormaz, es un municipio de unos 3.000 habitantes situado al oeste de la provincia de Soria que se complementa junto a otros 18 pueblos con mucha tradición, historia y bodegas de la Denominación de Origen Ribera del Duero con mucho prestigio y conocidas. Además, esta villa fue declarada Conjunto Histórico-Artístico por la Junta de Castilla y León en el año 1995.

San Esteban de Gormaz es una localidad que encuentra en un punto estratégico de la geografía española, a escasos 70 kilómetros de la capital de provincia, Soria y a unos 150 kilómetros tanto de ciudades como Madrid o Valladolid.

1.2.3. Tamaño

En cuanto a los apartamentos, son pisos que se encuentran en primera planta y son los únicos del edificio. En la planta baja se encuentra una tienda de productos agroalimentarios muy conocida en la Ribera del Duero.

Cada uno de los dos apartamentos cuenta con 4 dormitorios, zona de estar con televisor de pantalla plana y wifi, cocina totalmente equipada, 2 baños y *amenities* incluidos. Además de una amplia terraza con barbacoa para poder disfrutar de esas comidas, a la vez que contemplas el río Duero a su paso por la localidad a tus pies. Esta distribución se puede observar en la Ilustración 3.

Son apartamentos con capacidad para 8 personas máximo cada uno, aunque existe la posibilidad de camas supletorias y cunas en casos excepcionales.

1.2.4. Calendario de temporadas

Los apartamentos permanecen abiertos los 365 días del año. Pero debemos distinguir 4 temporadas diferentes:

- Pico de demanda: días de fiestas locales, siendo en el año 2024 un total de 13 días.
- Temporada alta: Fines de semana de julio y agosto y semanas con festivos de por medio, que en el año 2024 son 52 días.
- Temporada media: Fines de semana restantes y, de domingo a jueves de julio y agosto, correspondiendo a 130 días en el año 2024.
- Temporada baja: De domingos a jueves del resto del año, siendo su suma 171 días en el año 2024.

Esta distinción se ha hecho basándonos en calendarios de nuestra competencia y en el análisis de la llegada de viajeros a la provincia de Soria a apartamentos turísticos del año 2022. En la Tabla 1 podemos ver cómo quedaría la distribución por temporadas del año 2024.

1.2.5. Servicios externalizados

Contrataremos a una empresa de limpieza de nuestro pueblo para que se encargue de limpiar los apartamentos una vez que los huéspedes se vayan. Nosotros les mantendremos informados de todas las reservas para que ellos se organicen y de tiempo de un huésped a otro a dejar el piso listo. Ellos se encargan de revisar que todo esté en orden, para nosotros proceder a devolver la fianza, y también se encargan de reponer los *amenities* para los siguientes huéspedes. Además, esta misma empresa se encarga de recoger todo el material de cama y toallas y llevarlas a la lavandería. Dicho servicio lo llevará a cabo también una empresa de la localidad.

Otra empresa con la que tendremos relación será la que nos ha colocado las cerraduras electrónicas, siendo también de la provincia. Ellos nos llevarán el mantenimiento de las cerraduras y realizarán revisiones periódicas.

En cuanto a la página web, nos pondremos en contacto con una empresa de Soria para que nos ayude con la puesta en marcha de la página y como soporte por si nos tienen que ayudar en algún tema o incorporar alguna actualización.

Intentando así fomentar el empleo en nuestro municipio y provincia, y ayudando a dichas empresas a mantenerse e intentar que sigan creciendo.

1.2.6. Otros servicios

- Excursiones: nuestra idea es ofrecer a nuestros clientes desde nuestra web, actividades de ocio, culturales, visitas guiadas... de empresas de la zona a precios más asequibles para que así a la hora de reservar su alojamiento puedan preparar su estancia completa incluyendo estos planes. Para ello, realizaremos sinergias con empresas de la zona que realicen las actividades que queremos ofrecer a nuestros clientes. En las cuales, ofrecemos a nuestros clientes sus productos y a cambio les damos visibilidad y publicidad a través de nuestra web y nos ajustan un poco los precios para ser así más competitivos. Algunas de estas actividades que plantearemos serán: rutas en bici, rutas a caballo, piragüismo, esquí, excursión a la caza de la trufa, ruta micológica, spas, visitas a las bodegas de la zona, tirolinas, senderismo...

- Internet: Los apartamentos cuentan con wifi gratis para nuestros clientes, a la hora de hacer el *check-in* les daremos la clave wifi para que puedan disfrutar de este servicio sin ningún coste adicional.

CAPÍTULO 2: DIFERENCIACIÓN DE CONCEPTOS

Para comenzar a hablar de nuestra idea de negocio, es conveniente hacer una pequeña introducción en el mundo del alquiler vacacional, ya que existen términos similares que se suelen confundir. Es el caso del término Apartamento Turístico (AT) y Vivienda de Uso Turístico (VUT), son connotaciones con características similares, pero cabe señalar cuáles son sus diferencias para entender cuál es la idea de nuestro plan de empresa y porque esa elección y esa normativa a seguir. Según Euroval (2020), una de las empresas de tasación y valoración del sector español con mayor trayectoria y Clizzz (2023), la primera APP de *check-in* del mercado, podríamos definir dichos conceptos como:

Apartamento Turístico (AT): es un conjunto de unidades de alojamiento (apartamentos, villas, chalets...) que son comercializados por la misma empresa explotadora y que todas esas unidades prestan el mismo servicio de alojamiento. El titular del inmueble no es una persona particular, es una empresa la que asume toda la gestión.

- Tienen que estar equipados por un mobiliario, equipamiento e instalaciones muy concretas, establecidas en la normativa.
- Deben inscribirse en el registro turístico de la Comunidad Autónoma.
- Ofrecen sus servicios de forma habitual y profesional.
- Tienen que estar preparados para ser ocupados inmediatamente.
- Según la Comunidad, se establece una placa distintiva para identificación de AT.
- La categoría se establece por llaves.

Vivienda de Uso Turístico (VUT): son inmuebles, propiedad de una persona particular, que les alquila de manera intermitente y no profesional y que solo presta servicio de alojamiento mediante precio, no otros servicios como podrían ser lavandería o desayuno.

- Deben estar amueblados y equipados para su uso inmediato.
- En algunas Comunidades se permite alquilar solo una habitación o una parte de la casa, pero en otras las viviendas de uso turístico deberán ser cedidas al completo y no se permite la cesión por estancias.
- Con cesión temporal hacen referencia a una ocupación de menos de un mes, ya que si excede estaríamos hablando del alquiler de la propiedad.
- Estos pisos, casas o apartamentos están sujetos a requisitos de habitabilidad, seguridad, accesibilidad, capacidad por metro cuadrado...
- Para comenzar a funcionar, normalmente, se debe presentar una declaración jurada e inscribir la vivienda en el registro de turismo. Se les exige una licencia de ocupación.
- Algunas Comunidades también regulan por decreto el uso de una placa distintiva de VUT.

A modo de conclusión podríamos resumir sus diferencias en los siguientes puntos:

- En las VUT la propiedad es de una persona física, de un particular individual; mientras en los AT es propiedad de una empresa, de una sociedad o un autónomo.
- Las VUT requieren una licencia de ocupación como principal requisito legal y los AT necesita una licencia de actividad como cualquier otra empresa del sector del alojamiento, mucho más exigente.
- El uso principal de las VUT es residencial y su alquiler turístico es algo temporal y ocasional; en cambio los AT están destinados exclusivamente al alquiler vacacional. Este es uno de los matices más distintivos, si su actividad se ofrece de forma profesional y habitual.
- La duración de la estancia de las VUT no puede ser superior a un mes; mientras que en los AT puede prolongarse.
- Los AT asumen los servicios de limpieza de las estancias; mientras que en las VUT este servicio es asumido por el cliente.

CAPÍTULO 3: ESTUDIO DE MERCADO

3.1. Delimitación del mercado

Para delimitar el mercado tenemos que tener en cuenta 3 aspectos, que tal y como expuso Abell (1980): “El mercado de referencia será la intersección entre las necesidades, los compradores y las alternativas tecnológicas.”

Por lo tanto, deberemos estudiar cuáles son nuestras necesidades, compradores y alternativas tecnológicas para delimitar así nuestro mercado de referencia:

- Necesidades: dar alojamiento a personas y ofrecerles actividades de ocio y cultura de la zona para su estancia en nuestros apartamentos.
- Compradores: los podríamos dividir en varias categorías:
 - Zona geográfica:
 - Clientes de la Comunidad de Castilla y León.
 - Clientes del resto de España.
 - Clientes extranjeros.
 - Categoría de grupos:
 - En pareja.
 - En familia.
 - Grupos de amigos.
- Alternativas tecnológicas:
 - Llaves inteligentes
 - Wifi gratuito en todo el apartamento
 - Terraza con barbacoa y vistas a la naturaleza

En definitiva, nuestro mercado de referencia quedaría representado en algo similar a la Gráfica 1.

3.2. Situación y evolución del mercado

Con datos de la Consejería de Cultura y Turismo (2022) hemos extraído la siguiente información de su Boletín de Coyuntura Turística.

En la Tabla 2 podemos observar el número de viajeros, tanto españoles como extranjeros que se han alojado en un apartamento turístico en Castilla y León en el año 2022. Con un total de aproximadamente 250.000 viajeros, una media de 2 noches de pernoctación y un grado de ocupación de entorno al 22%.

En la Tabla 3 podemos ver como se han distribuido esos viajeros en las diferentes provincias de la comunidad, quedando Soria con un total de más de 11.000 viajeros alojados en apartamentos turísticos en el año 2022, un grado de ocupación del 21% y la estancia media más alta de todas las provincias con 3 noches. Siendo estos unos datos muy buenos para nuestra provincia, lo que viene a decir que los huéspedes que aquí se hospedan pasan más días por la zona, ya sea por descanso o por ocio, visitando lugares y haciendo rutas.

En la evolución del número de apartamentos turísticos de finales del año 2021 a finales del 2022, Soria ha sido la provincia con mayor variación, con un 17,24%, siendo la media de la comunidad del 9,17%; es decir casi el doble que la media autonómica. Pasando de 29 a finales de 2021 a 34 establecimientos a finales del año 2022. Datos que podemos consultar en la Tabla 4.

En cuanto al número de plazas de estos establecimientos, con esos 5 nuevos, hemos aumentado en más de un 10% nuestro número de plazas en apartamentos turísticos en Soria. Pasando de 505 a 559, es decir en un año hemos creado más de 50 plazas de alojamiento.

En conclusión, podríamos decir que este negocio se encuentra en auge, ya que su ritmo de crecimiento en un solo año en la provincia es muy notable, en comparación con el crecimiento medio de la comunidad autónoma. Y que aún sigue habiendo hueco para muchos más negocios de este tipo, ya que es un sector con escasas barreras de entrada.

Este crecimiento en parte es debido a la situación pandémica que vivimos en el año 2020, fue un punto de inflexión en el que el turismo cambió radicalmente, donde la gente buscaba algo más de “estar por casa”, es decir, que no tuvieran contacto con otros huéspedes, que ellos mismos se pudieran gestionar sus desayunos, comidas y cenas en el alojamiento, lo que además les reducía costes en el viaje. Otro punto clave de este crecimiento fue el crecimiento de la moda del turismo rural, del turismo de montaña. Donde muchos habitantes de zonas rurales contaban con inmuebles sin habitar y pensaron que podía ser una buena forma de darles otro uso y obtener así una rentabilidad a cambio.

3.3. El turismo rural

No podemos olvidarnos de que la zona geográfica donde están ubicados nuestros apartamentos es una zona rural, una característica que tras la pandemia en el año 2020 muchos huéspedes buscan a la hora de escoger su lugar de vacaciones.

Podríamos definir el turismo rural como toda esa actividad que se realiza en un entorno natural, en pueblos de baja densidad de población y donde poder disfrutar del ambiente, el paisaje, la cultura y los valores naturales.

Por nuestra zona podrían hacer diversidad de actividades como turismo de gastronomía, ecoturismo, enoturismo o arqueología y disfrutar de la arquitectura entre otros.

El turismo rural ha crecido considerablemente en los últimos años y esto es debido a razones como la desconexión y la tranquilidad que te dan esos lugares, el contacto con la naturaleza, respirar aire puro fomentando el bienestar y la salud personal... todos estos factores han ganado peso en las decisiones de los consumidores en los últimos años y por eso ese aumento de las reservas en estas zonas.

A continuación, analizaremos con cifras este crecimiento. Según datos de EscapadaRural (2022); plataforma líder del turismo rural en España hemos extraído la siguiente información de su informe anual sobre turismo rural en España:

- El porcentaje de personas que ha realizado turismo rural ha crecido en los últimos años, siendo de un 36% en el año 2020, un 40,9% en el año 2021 y de un 42,5% en el año 2022, datos representados en la Gráfica 2. Además, el 93% de esas personas son repetidoras, es decir el año anterior ya realizaron turismo rural, pero el 7% restante es de personas que lo realizan por primera vez, lo que quiere decir que el sector sigue ganando clientes.
- La frecuencia de las escapadas crece notablemente, el 54% de los turistas han realizado 3 o más escapadas en el año 2022, superando en 14 puntos porcentuales a los clientes que realizaron el mismo número de escapadas en el año anterior.
- Estos clientes prefieren realizar su reserva de forma *online* (75%), seguido del 16% que prefiere hacer por llamada telefónica y un 9% que le gusta más realizar por el envío de un correo electrónico.
- La mayoría de los encuestados, como observamos en la Gráfica 3, han realizado las escapadas en familia (59%), seguido muy de cerca de las escapadas en pareja (46%) y de las escapadas en grupos de amigos o parejas con niños (39%).
- Las épocas del año que más se practica el turismo rural son los fines de semana y los puentes, seguido de las vacaciones de verano y las vacaciones de Navidad y Semana Santa.

3.4. Análisis de la competencia

En cuanto a la competencia la he dividido en dos grandes bloques:

- La competencia directa que tengo en el pueblo, la cual está formada por todos los alojamientos que hay en San Esteban de Gormaz donde la gente pueda alojarse.
- La competencia que tengo en Soria provincia de apartamentos con la misma categoría que la nuestra, es decir en apartamentos turísticos con 2 llaves, ya que estos tienen que cumplir los mismos requisitos que yo para su puesta en marcha y ha sido de los que he comparado sus precios para ajustar los míos.

Por lo tanto, como competencia en el pueblo tenemos la recogida en la Tabla 5, la cual hemos podido enumerar viendo las ofertas en Booking (2023) y el listado de alojamientos que he encontrado en la página del Ayuntamiento de San Esteban de Gormaz (2023). He encontrado casas rurales con aforos similares a los míos, un hotel rural y un hotel de 3 estrellas. Los precios por el alquiler completo de las casas rurales supera nuestros precios considerablemente, por lo que, en competencia de precios, somos los más competitivos. Otro tema es el de la reserva para 2 personas, en la que sale mucho más económico una habitación en los hoteles o en las casas rurales que tienen la opción de elegir por habitaciones, pero claro, en esta reserva no tienen a su disposición cocina y comedor como tienen en nuestro caso para ellos solos.

En cuanto a la competencia en la provincia de Soria con apartamentos de 2 llaves tenemos la recogida en la Tabla 6, datos que he contrastado en la página oficial de registro de datos de la Junta de Castilla y León (2023) y en el Portal Oficial de Turismo de la Junta de Castilla y León (2023).

En dicho análisis ya podemos ver como los precios se ajustan más a lo que nosotros ofertamos y cómo muchos de los negocios distinguen precios en función del número de personas que se vayan a alojar y de la temporada de reserva. Observamos que donde más competencia tenemos es en el Burgo de Osma, a escasos 10 kilómetros de nuestro negocio y en Soria capital, por lo tanto, tenemos que saber diferenciarnos de nuestros competidores más directos para que los clientes nos elijan a nosotros en vez de a ellos.

En conclusión, una vez analizada la competencia local y la de toda la provincia podemos decir que muchos de estos apartamentos se dan a conocer a través de plataformas de reservas, como Booking o Airbnb, al igual que en un principio hemos hecho nosotros. Pero, queremos crear nuestra propia página web para poder administrar nosotros mismos las reservas a precios más económicos, aunque sin dejar de anunciarnos también esos portales de reserva que la mayoría de usuarios utiliza a la hora de buscar un alojamiento; pero dejando constancia de que si reservan en nuestra web obtendrán mejores precios.

Para todo ello, elaboraremos un calendario de precios de año en año marcando en colores las fechas según la temporada que sea, distinguiendo entre temporada baja, media, alta y pico de demanda; y con el precio que le corresponde, dependiendo el número de huéspedes que se alojen.

3.5. Análisis del entorno general: PESTEL

Con este análisis lo que pretendo es identificar los factores externos del negocio que puedan influir en él. Estos factores son: los políticos y legales, económicos, sociales y tecnológicos.

3.5.1. Factores políticos y legales

La regulación de los apartamentos turísticos es competencia de las Comunidades Autónomas, en nuestro caso se regula por el Decreto 17/2015, por el que se regulan los establecimientos de alojamiento en la modalidad de apartamentos turísticos en la Comunidad de Castilla y León. En él se recogen todos los requisitos que se deben cumplir para la creación de estos negocios y las características que deben tener los inmuebles para su aprobación.

Además, deberemos de tener en cuenta el Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital, donde se regula cómo se deben formar las sociedades limitadas, como es nuestro caso.

Y deberé estar atenta a las actualizaciones que puedan surgir en la Ley 20/2007, de 11 de julio, del Estatuto del Trabajo Autónomo, donde se regula los aspectos de los autónomos, donde yo estaré dada de alta.

También tendré en cuenta los comunicados de la Agencia Española de Protección de Datos (2022); como por ejemplo la noticia que nos informaba sobre su última resolución en materia de protección de datos en estos negocios, ya que son temas que actualmente están en constante actualización y en mi caso me afectan directamente a la hora de hacer el *check-in* y *check-out* de mis clientes.

3.5.2. Factores económicos

Tras la pandemia sufrida en el año 2020 la economía de nuestro país sufrió un gran varapalo, España se encontraba recuperándose de la crisis económica sufrida en el año 2008 y el COVID-19 dejó al país más de 3 meses “parado” haciendo que su economía cayera a mínimos históricos.

Como podemos ver en la Gráfica 4, con datos de la Cámara de Comercio de España (2023); los meses que estuvimos confinados, el PIB cayó a casi el -22%. Un año después, nos encontrábamos con un crecimiento del PIB de casi el 18% y en este año 2023 nos encontramos con un crecimiento del 3,8% en relación con el mismo trimestre de 2022, además, siendo un incremento del trimestre anterior de un 0,5%.

El turismo en el año 2021 alcanzó los 97.126 millones de euros, un 8% del PIB, lo que supuso 2,2 puntos más que el año anterior. Si es verdad que venimos de una temporada de crisis en el sector y en el año 2019 aportaba el 12,6% al PIB. Los datos son esperanzadores a futuro, ya que en un año ha incrementado en más de 2 puntos. En la Gráfica 5 podemos ver con datos extraídos del INEa (2021) esa variación del PIB y como ha afectado la pandemia.

Otro factor económico que no podemos dejar pasar por alto es el Índice de Precio al Consumo (IPC), que en el último año ha aumentado un 4,1%, en parte debido a la inflación y subida de precios. Esto afecta negativamente a los consumidores, que pierden poder adquisitivo, por lo tanto, a la hora de estudiar los precios de nuestros apartamentos lo debemos tener en cuenta. En la Gráfica 6 con datos del INEb (2023); podemos ver cómo está incrementando en los últimos meses.

3.4.3. Factores socioculturales

España es un país envejecido, donde hay 133 personas mayores de 64 años por cada 100 menores de 16, según la noticia escrita por Arranz E. (2022) haciendo referencia a datos extraídos del Instituto Nacional de Estadística. Estos datos se deben a dos factores: la baja tasa de natalidad y el aumento de la esperanza de vida. Si nos centramos en nuestra comunidad autónoma, este porcentaje de envejecimiento se duplica, habiendo más de 213 personas mayores de 64 por cada 100 menores de 16.

En la Gráfica 8 podemos observar la edad media nacional y la de las provincias de nuestra comunidad, según datos del INEc (2022). Todas están muy por encima de la media (44 años), destacando Zamora y León. Soria tiene una edad media de 47,67 años.

En cuanto al crecimiento de población en la provincia, los datos del INEd (2021) son aún menos esperanzadores, desde el año 2010 hemos sufrido un descenso en pico de población, pasando de 95.258 habitantes a 88.747 en el año 2022. Lo podemos ver gráficamente en la Gráfica 7.

3.4.4. Factores tecnológicos

Que la tecnología avanza a pasar agigantados y que forma parte de nuestra vida diaria es una realidad, por lo tanto, debemos estar al día en todas las incorporaciones que se den en el sector para hacer así un negocio nuevo, renovado y del día a día.

Con la creación de nuestra página web tendremos que echar mano de herramientas de reserva y tramitación de clientes que a día de hoy hacen este trámite mucho más sencillo y rápido tanto para clientes como para empresas.

La creación de las llaves inteligentes también hace mucho más cómodo el entrar y salir de los apartamentos a todos los huéspedes y al empresario de no tener que estar pendiente de la recogida de llaves.

Y un punto que no podemos dejar pasar son las redes sociales, que nos dan a conocer de una forma rápida y económica y nos permiten conocer las opiniones de nuestros clientes una vez disfrutada su estancia, pudiendo así nosotros mejorar los servicios y dar una visión realista de lo que se van a encontrar los siguientes clientes.

3.5. Entorno específico: PORTER

Con este análisis lo que pretendo es analizar el entorno competitivo de nuestro negocio para así aprovechar las oportunidades que surjan e intentar reducir las amenazas.

3.5.1. Amenaza de entrada de nuevos competidores

En este sector no existen casi barreras de entrada, por lo tanto, si cuentas con la financiación necesaria para la puesta en marcha de tu idea de negocio y tus inmuebles cumplen con los requisitos que la Comunidad Autónoma te exige cualquiera puede iniciarse en este sector. Ya que tampoco hace falta conocimientos en turismo, sino con aspectos básicos de economía, publicidad e informática puedes poner en marcha tu negocio.

3.5.2. Rivalidad entre los competidores

Frente a nuestros competidores podemos competir vía precios, vía calidad y confort en los apartamentos o como es nuestro caso, ofreciendo además de alojamiento, paquetes de actividades adicionales para completar su estancia en nuestra zona.

3.5.3. Amenaza de productos sustitutivos

Los productos sustitutivos que nuestros clientes pueden elegir en vez de nuestros apartamentos pueden ser en el propio pueblo: las casas rurales o los hoteles. Y que el cliente prefiera realizar sus vacaciones en la playa antes que en un entorno rural como es nuestra ubicación, pero como he comentado anteriormente, cada vez está cogiendo más peso el turismo de montaña, el turismo rural, por lo tanto, aquí tendríamos una ventaja a nuestro favor.

3.5.4. Poder de negociación de los proveedores

En nuestro caso no tenemos muchos proveedores, contamos con servicio de limpieza, internet, agua, luz, gas y mantenimiento de llaves, extintores...

En el caso de la luz, agua y gas no tenemos poder de negociación ya que es el Ayuntamiento e Iberdrola el que se encarga de dichos servicios.

En el servicio de internet si podemos analizar que compañías nos ofrecen el servicio que buscamos y elegir la que más económica y mayor calidad nos ofrezca.

Y en el servicio de limpieza en nuestro pueblo solo existe esa empresa que se encarga de realizar lo que nosotros buscamos, en Soria capital si hay alguna más pero ya solo con el desplazamiento nos saldría mucho más caro, por lo tanto, el poder de negociación en este servicio también es limitado.

3.5.5. Poder de negociación de los clientes

El poder de negociación de los clientes empezará en su búsqueda de alojamiento, el tendrá el poder de elegir el lugar que más le convenga. Pero a la hora de negociar precios con las empresas no podrá ya que los precios están estipulados para todos los clientes por igual.

CAPÍTULO 4: MARKETING MIX

4.1. Servicio

Nuestros apartamentos ofrecen cada uno, alojamiento para un máximo de 8 personas completamente equipados y con la posibilidad de añadir camas supletorias y cunas.

Además, a la hora de reservar desde nuestra página web los clientes tendrán la opción de reservar actividades de la zona a precios mucho más económicos.

Nuestra idea es ofrecer un servicio de alojamiento a la vez de una oferta de actividades culturales, de ocio... a nuestros clientes en una sola web y a precios muchos más competitivos que nuestros competidores, para que así los clientes puedan organizar su viaje, tanto en alojamiento como en el resto del día con actividades de todo tipo. Ofrecemos tanto alojamiento como actividades a parejas, grupos de amigos, familias... sin olvidarnos de nadie.

Además de enviarles a la hora de la reserva un *welcome book* (guía de bienvenida) con toda la información necesaria del apartamento e información de interés de la zona que les pueda ser de utilidad en su estancia.

4.2. Distribución

Su distribución dependerá principalmente en que su ubicación sea buena, y accesible. Como comentamos anteriormente, los apartamentos se encuentran muy cerca del centro del pueblo, con tiendas de alimentación a escasos metros y con buen aparcamiento en la entrada. Además de que la ubicación de los apartamentos en el pueblo es excepcional, decir también que la localidad se encuentra como ya dijimos en un punto estratégico de la geografía española y es un lugar con mucha cultura, historia y tiene una amplia oferta de actividades en la zona para todo tipo de edades.

Para darnos a conocer, nos dimos a conocer por las principales plataformas de reserva como son Booking o Airbnb, las cuáles se quedan un porcentaje de cada reserva que se realice por su portal, siendo del 15 y 4% respectivamente.

Pero nuestra idea es crear nuestra propia página web para que nuestros clientes realicen la reserva sin intermediarios y a precios más económicos, ya que nos estarías ahorrando las comisiones de los portales de venta.

Y en esta web les ofreceremos esos paquetes de actividades que serán fruto de nuestras negociaciones con empresas de la zona, las cuáles también podrán darnos a conocer entre sus clientes.

4.3. Precio

Para fijar los precios hemos tenido en cuenta los precios de la competencia, sobre todo aquellos negocios que tienen la misma categoría que nosotros en la provincia, pero sin olvidar a nuestra competencia local.

Además de observar el IPAP del último año. El IPAP o Índice de Precios de Apartamentos Turísticos que, según la definición de la Secretaría de Estado de Turismo (2023) podríamos definir como la medida estadística de la evolución mensual del conjunto de las principales tarifas de precios que los establecimientos de apartamentos aplican a sus clientes.

En la Gráfica 9 y en la Gráfica 10 podemos observar, respectivamente, el IPAP por meses del año 2022 por modalidad (estudio, 2-4 plazas y 4-6 plazas) y por tarifa (normal o fin de semana) con datos del INEe (2023). Y los precios que hemos puesto para nuestro negocio se encuentran en ese rango, por lo tanto, nos estamos ajustando a la media nacional también.

Nos centraremos en el confort y la calidad como distintivo caracterizador, además de bajar nuestros precios si la reserva se realiza a través de nuestra propia web y como complemento adicional la oferta de actividades que les ofrecemos contratar en su estancia por la zona.

Siendo este último punto algo novedoso en la zona y que ningún apartamento de la competencia ofrece.

Para elaborar la tabla de precios hemos diferenciado el número de huéspedes que se vaya a alojar en el apartamento y la temporada en que se vayan a hospedar.

Diferenciando entre:

- Pico demanda: días de fiesta locales
- Temporada alta: fines de semana de julio y agosto, y semanas con festivos de por medio
- Temporada media: fines de semana restantes, y de domingo a jueves de julio y agosto
- Temporada baja: de domingo a jueves del resto del año

Quedando las tarifas para el próximo año, IVA incluido, reflejadas en la Tabla 7.

4.4. Comunicación y promoción

La comunicación con el cliente se hará siempre *online*, ya sea a través de correos electrónicos, de la app/página web de la empresa, de las plataformas de reserva en que nos anunciemos, o si el cliente lo prefiere por ser más cómodo a través del teléfono móvil, vía telefónica o vía WhatsApp.

Lo que nos permite estar en contacto con el cliente las 24 horas del día durante toda su estancia. Pudiendo así ayudarle en cualquier duda que le pueda surgir, ya desde su trayecto a nuestros apartamentos hasta que vuelva a su casa.

En cuanto a la promoción, no solo nos sirve con tener una página web que sea atractiva y fácil de utilizar para el cliente, sino que tendremos que tener en cuenta el posicionamiento en Internet, que al buscar apartamento en Soria o en la zona de San Esteban de Gormaz, nuestro negocio salga en las primeras líneas de búsqueda, para poder así captar a nuevos clientes. Una herramienta que nos puede ayudar con todo eso es Google My Business, que nos permite geolocalizar nuestros apartamentos y añadirle el enlace directo a nuestra web y podremos ver la interacción que tiene nuestra web, el número de visitas, desde donde han accedido los usuarios, las reseñas que dejan los clientes...

Otras herramientas que utilizaremos serán las redes sociales, como Facebook o Instagram, ya que son las 2 plataformas donde más interactúa hoy en día la gente y que también nos dan la opción de crear un perfil de empresa donde poder enseñar nuestros servicios, ofertas en fechas señaladas, lugares que pueden visitar por la zona... todo ello de una forma entretenida y visual.

Sin olvidarnos de las plataformas de reservas que nos dieron a conocer como Booking o Airbnb, ya que muchos usuarios siguen entrando a estos portales a buscar su próximo alojamiento vacacional, aunque dejando constancia de que si reservan a través de nuestra web encontrarán precios más económicos. Y es que ya son muchos hoteles, apartamentos, casas rurales... que se anuncian por estos portales que dejan constancia de este dato para que los clientes que les hayan encontrado por esta vía accedan a las webs oficiales a comparar precios.

Por último, un aspecto que no quiero dejar pasar es el tema de las reseñas. Tienen un papel muy importante a la hora de que otros clientes quieran reservar nuestros servicios, pues los comentarios y opiniones de usuarios que ya han

estado en el lugar tienen hoy en día mucho peso en las decisiones de próximos clientes y es algo que debemos cuidar e intentar mejorar en el día a día.

Este aspecto se asemeja a lo que conocemos como la publicidad de boca a boca, en el cual las personas comentan entre sí su experiencia, motivando a conocidos a que la compartan, siendo una publicidad subjetiva y personal del que la está contando.

CAPÍTULO 5: ESTRUCTURA LEGAL

5.1. Forma jurídica

La forma jurídica que hemos pensado que es la que mejor se adapta a la actividad que pretendemos realizar es la de una sociedad limitada (S.L.). Es la forma societaria más extendida en España, entorno al 34% de las empresas de nuestro país tienen esta forma jurídica (Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, 2023)

Algunas de las ventajas que según Infoautónomos_a (2022) tiene este tipo de sociedades es limitar la responsabilidad de los socios ante las deudas de tener que responder con su patrimonio personal, la sencilla gestión en cuanto a temas burocráticos, tanto en la constitución como en el funcionamiento; el capital mínimo exigido de 3.000€; los costes de constitución no suelen superar los 600€, el número mínimo de socios es uno y tiene mayor facilidad de acceso al crédito bancario.

Aunque también tiene algún inconveniente, como que su constitución suele tardar una media de 40 días, sus participaciones no se pueden transmitir fácilmente, por lo tanto, si queremos tener un amplio número de inversores no es muy recomendable.

Como en nuestro caso nos pesan más sus ventajas que sus inconvenientes hemos optado por la creación de la SL, regulada en el Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital.

Además, yo estaré dada de alta como autónoma al trabajar de forma habitual, directa, personal y por cuenta propia para la sociedad, fuera del ámbito de dirección y organización de otra persona y sin asalariados a mi cargo (art. 1 LETA).

5.2. Constitución

A la hora de crear la sociedad debemos tener en cuenta una serie de pasos, que según AyudaTpymes (2023) son:

1. Registrar el nombre de la sociedad en el Registro Mercantil: este nombre debe ser único y que no coincida con otra sociedad, por lo tanto, lo mejor es llevar una lista de 5 nombres por orden de preferencia al Registro Mercantil y que nos informen de su disponibilidad. Después nos darán un certificado con el nombre elegido.

2. Abrir la cuenta bancaria de la sociedad para ingresar el capital mínimo exigible, y a continuación el banco nos dará un certificado de dicho ingreso para presentarlo ante notario para la creación de la SL.
3. Redactar los estatutos, en los que debe aparecer:
 - 1) Denominación: el nombre de la sociedad
 - 2) Duración: que normalmente es indefinida
 - 3) Domicilio: localización del domicilio de la Sociedad
 - 4) Objeto social: la actividad a la que se va a dedicar la empresa y el objeto de la misma
 - 5) Capital social: la cantidad de capital social, el número de participaciones de los socios y su valor
 - 6) Prohibiciones sobre las participaciones
 - 7) Título de propiedad sobre las participaciones: cuáles son los elementos que determinan a una persona como titular de una participación
 - 8) Libre de Registro de Socios: que lo guardará el administrador
 - 9) Reglas sobre la transmisión de participaciones
 - 10) Transmisiones: las diferentes normas sobre el tema
 - 11) Junta General: cuando se reunirá y el número de votos que necesitará para llevar a cabo una acción
 - 12) Órgano de administración: tipo de organización, el sueldo y la duración de los cargos
 - 13) Poder de representación: explicar quién representa a la SL según lo acordado por el órgano de administración
 - 14) Régimen del Consejo de Administración: composición del consejo, sus convocatorias, tipo de representación, constitución, como se aceptan o rechazan acuerdos, redacción de actas...
 - 15) Ejercicio social: determinación del principio y fin de los ejercicios sociales
 - 16) Cuentas anuales: cómo se llevarán a cabo, quien las revisará y la distribución de sus dividendos
 - 17) Disolución y liquidación: forma de liquidar la sociedad
4. Realizar la escritura pública de la sociedad ante notario, en la cual se necesitan: los estatutos, la certificación negativa del Registro Mercantil, el certificado del banco con la aportación del capital social y el DNI de los socios fundadores.
5. Obtener el NIF de la sociedad en Hacienda rellenando el modelo 036. Primero nos darán un NIF provisional de 6 meses y después deberemos cambiarlo por el definitivo.
6. Inscribir la sociedad en el Registro Mercantil de la provincia
7. Dar de alta a la sociedad en la AETA indicando el epígrafe de actividades económicas que le corresponda (IAE)
8. Declarar el IVA en Hacienda para determinar el comienzo de la actividad.

Una vez que tenemos la sociedad creada deberemos cumplir con los requisitos que nos exige la Comunidad Autónoma para conseguir la distinción de apartamento turístico oficial por la Junta de Castilla y León. La ley que recoge

todos estos aspectos es el Decreto 17/2015, de 26 de febrero, por el que se regulan los establecimientos de alojamiento en la modalidad de apartamentos turísticos en la Comunidad de Castilla y León. Esta norma divide a los apartamentos en 4 categorías: lujo, primera, segunda y tercera en función de las instalaciones, equipamientos y servicios ofertados. Estos se identificarán con el distintivo de llaves, cuatro, tres, dos y una, que se corresponden con las categorías antes mencionadas respectivamente.

Nosotros nos encuadramos dentro de un apartamento de 2 llaves por las características que cumplimos, por lo tanto, deberemos exhibir una placa identificativa de tal categoría en la puerta de entrada (Ilustración 4).

Cada unidad de alojamiento debe cumplir una serie de condiciones:

- Habitaciones: deben disponer de ventilación, al menos una cama individual, mesilla de noche, silla y mesa con iluminación propia, portamaletas, armario ropero, conmutador de luces en la cabecera de la cama, persiana o cortinas, papelera...
- Cuarto de baño: contarán con lavabo, inodoro, ducha o bañera antideslizante, espejo, toma de corriente, mampara o cortina de ducha, secador de pelo, taburete, papelera con tapa, toallas, papel higiénico, jabón, buena ventilación...
- Salón-comedor: estarán equipados al menos con mesa de comedor con sillas, sofá, televisor, buena iluminación, persianas o cortinas...
- Cocina: contará con frigorífico, cocina convencional, horno, microondas, campana extractora, lavadora, fregadero, armarios, cubo de basura, elementos de menaje, ventilación directa...
- Servicios comunes: todas las unidades de alojamiento deberán contar con agua caliente y fría permanente para el consumo humano, suministro de agua potable, suministro eléctrico, calefacción, suministro de combustible, limpieza y cambio de ropa de cama y baño, recogida de basuras, conservación y reparación de instalaciones y equipamiento...

Por último, también deberán cumplir con la Ley Orgánica de Protección de Datos (Ley 3/2018) y el Reglamento General de la Protección de Datos. Que va sacando comunicados con las normativas a seguir. El último, en marzo del 2022, que a modo de conclusión nos lo resume Rodríguez (2022) en una noticia: “las empresas solo podrán tratar información personal contenida en los pasaportes de los clientes amparándose en el cumplimiento de la obligación legal que le es aplicable, a excepción de su fotografía que no podrá ser registrada en los sistemas de información, salvo que disponga de su consentimiento expreso.”

5.3. Condiciones generales del establecimiento

El cliente deberá respetar las instalaciones y cuidar el mobiliario, dejándolo en condiciones similares a como se lo encontró a su entrada. Además de respetar el aforo de personas que ha contratado y quedando totalmente prohibido celebrar fiestas y despedidas de soltero dentro del alojamiento, reservándose la empresa el derecho de expulsión del alojamiento en el momento que haya quejas, denuncias o actuaciones graves.

En cuanto a la forma de pago, se realizará por adelantado al realizar la reserva, ya sea mediante pago con tarjeta, transferencia o bizum.

En esa reserva se pedirá una fianza de 100€ por los daños o desperfectos que puedan ocasionar, que si todo está en orden se le devolverá el día siguiente a su salida.

Además, contaremos con una política de cancelación, ya que como pagan por adelantado, les damos la opción de que puedan tener un margen de tiempo para dar marcha atrás en su elección, dándonos a nosotros tiempo de respuesta para ofertar esos días que el cliente había reservado el alojamiento. La política de cancelación será la siguiente:

- Si la cancelación se produce 15 días antes del comienzo de la estancia se les devolverá íntegramente su importe.
- Si la cancelación se produce entre 7 y 15 días antes se les devolverá el 75% de su importe.
- Si la cancelación se produce entre 48 horas y 7 días antes se les devolverá el 50% de su importe.
- Si la cancelación se produce con menos de 48 horas de antelación, el cliente perderá la totalidad de su reserva.

Por último, en cuanto al horario de entrada y salida, no hay horario establecido de entrada, pero la salida deberá hacerse antes de las 12 de la mañana, para que dé tiempo a la limpieza para los próximos huéspedes. En el caso de que el apartamento no tenga ninguna reserva para el día siguiente, se podrá acordar con el cliente un horario de salida más tarde sin coste alguno.

CAPÍTULO 6: ANÁLISIS DAFO

Esta herramienta nos permite analizar el entorno externo y las características internas de nuestro negocio para poder mejorar así nuestro posicionamiento en el mercado y sacarle una mayor rentabilidad a la actividad, tomando las decisiones estratégicas adecuadas.

Su acrónimo hace referencia a los elementos que se analizan, en español se puede mencionar esta matriz como DAFO o FODA. Que según Infoautónomos_b (2023) las podemos definir cómo:

- Debilidades: hace referencia a los aspectos limitadores de la capacidad de desarrollo del negocio, se trata de características internas.
- Amenazas: son los factores externos que pueden llegar a poner en peligro la viabilidad del negocio o puede llegar a impedir la ejecución de la estrategia empresarial.
- Oportunidades: constituyen los factores ajenos al negocio que favorecen el desarrollo y pueden llegar a implantar mejoras en la actividad.
- Fortalezas: reúnen el conjunto de recursos internos, posiciones de poder y cualquier tipo de ventaja competitiva propia del negocio.

Oportunidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Interés de los clientes por el turismo de la zona, ya sea de ocio, cultural, histórico... ✓ Sector en auge, que ha incrementado sus cifras considerablemente tras la pandemia. ✓ Ayudas <i>Next Generation</i> por parte del gobierno para las nuevas empresas y la digitalización. ✓ Incremento del uso de las TIC ayudando a estos sectores a crecer sin intermediarios ni contacto físico con los clientes. 	<ul style="list-style-type: none"> ✗ Grandes diferencias de ocupación en los alojamientos en referencia a la temporada baja y alta. ✗ Empresas competidoras y servicios sustitutivos. ✗ Actual inflación nacional, provocando una disminución del consumo por parte de los españoles en el ocio y turismo. ✗ Escasas barreras de entrada en el sector y apartamentos ilegales que no cumplen con la normativa reglamentaria.
Fortalezas	Debilidades
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Variedad de actividades rurales a los alrededores. ✓ Buena ubicación a escasos metros del centro del pueblo y con tiendas de alimentación cercanas. ✓ Trato personalizado al cliente y tiempo de respuesta rápido. ✓ Gran poder de negociación con empresas de la zona para el aumento de la oferta de actividades. 	<ul style="list-style-type: none"> ✗ Inexperiencia Experiencia en el sector turístico. ✗ Inversión en el acabado de los apartamentos para su puesta en marcha. ✗ Precios elevados sobre las reservas de pocos huéspedes por el alto porcentaje de comisión que se queda el servicio de limpieza y lavandería. ✗ Apartamentos no accesibles para personas en silla de ruedas.

Tras realizar el análisis DAFO debemos poner en marcha acciones para aprovechar al máximo las oportunidades y nuestras fortalezas e intentar afrontar lo mejor posibles las debilidades y amenazas que nos han surgido.

Por lo tanto, debemos llevar a cabo el análisis CAME:

- Corregir las debilidades
- Afrontar las amenazas
- Mantener las fortalezas
- Explotar las oportunidades

CAPÍTULO 7: PLAN DE VIABILIDAD

En este capítulo analizaremos la viabilidad del negocio prediciendo su evolución económica en los próximos años. Mi estudio lo he realizado para los 7 primeros años de la vida del negocio.

Voy a ver cuál es la inversión inicial, que financiación necesito para cubrir esa primera inversión, los ingresos y gastos estimados, las previsiones de tesorería, la cuenta de pérdidas y ganancias, los balances de situación y, por último, un análisis de ratios económicos y financieros.

7.1. Inversión inicial

En primer lugar, decir que la inversión inicial no se nos dispara mucho, ya que la propiedad de los inmuebles es de 2 de los socios. Lo meteremos como aportación de los socios al capital social. Uno de los dos apartamentos ya está repartido por habitaciones y completamente equipado, el otro se encuentra diáfano.

Los datos que vamos a comentar ahora se encuentran reflejados en la Tabla 8.

Por lo tanto, la inversión más grande la tenemos que hacer en el apartamento que se encuentra diáfano. Esta obra nos cuesta 175.000€. Luego debemos amueblarle, y del piso equipado mejoraremos parte también de ese mobiliario, que en conjunto nos supondrán unos 35.000€. En la Tabla 9 podemos ver desglosado ese mobiliario por partidas.

Vamos a necesitar también un ordenador desde el que llevar todas las reservas de la empresa y un teléfono móvil para poder estar en contacto lo más rápido posible con nuestros clientes y desde donde llevar las redes sociales del negocio y una pequeña impresora para imprimir papeles que necesitemos para nuestra propia organización, su suma adquiriendo equipos básicos nos supondrían 1.000€.

Además de gastos de establecimiento tenemos 3.000€ en concepto de inscripción en el Registro Mercantil, es decir para la constitución legal del negocio. Y en concepto de puesta en marcha 5.000€ que hacen referencia al pago de notarios, arquitecto de obra, licencias...

En conclusión, tenemos una inversión inicial previa de 219.000€.

En el año 1 empezaremos a poner en marcha nuestra propia página web, la cual nos supondrá una inversión de 2.000€, que en el siguiente apartado veremos cómo la financiaremos.

En la Tabla 10 podemos ver como se amortiza cada uno de los inmovilizados, utilizando el coeficiente lineal máximo para todos ellos.

7.2. Financiación

Una vez que ya sabemos cuál es nuestra inversión inicial, necesitamos conocer de dónde vamos a sacar los fondos para financiar dicha cantidad, si de financiación propia que aporten los socios o de financiación ajena que pidamos préstamos a bancos o consigamos alguna subvención.

7.2.1. Financiación propia

Como vamos a crear una Sociedad Limitada, debemos tener al menos un capital social de 3.000€.

La sociedad está formada por 3 socios:

- Uno de ellos aportará el suelo y el 50% de los inmuebles, siendo esto una suma de 112.000€ de dinero en especie.
- El segundo aportará el otro 50% de los inmuebles, es decir otros 43.000€ en aportación en especie.
- Y el tercero será el único que realice aportación dineraria con 20.000€.

Por lo tanto, contaremos con una financiación propia de 175.000€. Pero para la puesta en marcha del negocio necesitamos 219.000€, por lo que necesitamos 44.000€ de financiación ajena.

7.2.2. Financiación ajena

Esos 44.000€ que necesitamos de financiación ajena hemos decidido pedir un préstamo bancario a Caja Rural de Soria, una Cooperativa de Crédito nacida en nuestra provincia, cuya característica principal es el trato personalizado al cliente, apostando por la provincia y su desarrollo.

Las condiciones del préstamo son las reflejadas en la Tabla 10, una duración del préstamo de 10 años, con un interés del 2.5% y unos costes de apertura del 0.75%. En la Tabla 12 podemos ver el cuadro de amortización desarrollado por meses; con su cuota mensual, siendo ésta la suma de intereses más la parte correspondiente de la amortización, y cual va siendo nuestro capital amortizado y el pendiente de amortizar.

Como hemos comentado anteriormente, en el año 1, pondremos en marcha nuestra propia página web y para su financiación contamos con una subvención que el Gobierno sacó el 23 de julio de 2020 en el Plan España Digital 2025 para impulsar la Transformación Digital de España. Este plan es el instrumento fundamental para el desarrollo de los fondos europeos de recuperación “*Next Generation EU*”. Nosotros nos acogeríamos a la convocatoria de ayudas destinadas a la digitalización de empresas del segmento III (entre 0 y menos de 3 empleados) que tiene de plazo de presentación hasta el 31 de diciembre de 2024. Y cuya cuantía máxima por beneficiario será de 2.000€ para la creación del sitio web y su presencia básica en Internet. Por lo que la inversión de la página web quedaría financiada al 100% por dicha subvención.

7.3. Previsión de ingresos y gastos

En cuanto a la previsión de ingresos y gastos he realizado un estudio para los 7 primeros años, desglosando el primer año por meses y los demás anualmente.

7.3.1. Ingresos

Los ingresos provendrán del servicio de alojamiento de los apartamentos turísticos, que dependerá del número de personas que se alojen y la temporada en que vengán. Como comentamos en el apartado de precios tuvimos en cuenta los precios de nuestra competencia y los del IPAP.

Para hacer un cálculo aproximado de las pernoctaciones que tendremos en el primer año hemos cogido el calendario del año 2024 y viendo sus festivos, fines de semana y vacaciones hemos estimado un número de reservas por cantidad de personas y dependiendo de su temporada, sumando entre ambos apartamentos para el primer año una ocupación de entorno al 40% de los días del año, es decir tendríamos unas ventas de unas 296 noches en total para el primer año. E incrementando las ventas para años siguientes con una previsión del 8%. Dichas cifras las podemos ver reflejadas en la Tabla 13.

Si analizamos por meses, vemos que el aumento de reservas lo tendríamos los meses de julio y agosto, coincidiendo con la temporada alta, es decir, con los meses de verano. Y seguidos de meses como diciembre o marzo, con semanas festivas como son las Navidades o Semana Santa.

En el lado opuesto tenemos a meses más tranquilos como febrero, octubre o noviembre en los que la actividad turística baja y por tanto los ingresos. Para estos meses podemos pensar alguna idea de oferta o actividad que nos atraiga gente, intentando así que nuestros ingresos suban. Sabiendo que es muy difícil que se igualen a cifras de los meses de verano, pero intentar al menos crecer.

Si comentamos estas cifras en euros estaríamos hablando de unos ingresos de 45.260€ para el primer año, lo que supone una media de unos 3.770€ por mes. Como hemos comentado anteriormente, incrementando dicha cifra un 8% para años siguientes, quedándonos unas cifras de ventas para años próximos, que podemos ver en la Tabla 14.

7.3.2. Gastos

En cuanto a los gastos, debemos distinguir entre los costes fijos y los costes variables.

Comenzando por los costes fijos, decir que son aquellos que no dependen del nivel de ocupación ni de los ingresos. En la Tabla 15 se muestran los costes estimados mensuales que vamos a tener en los primeros años del negocio. Entre ellos, el sueldo del autónomo, la luz, el agua, el seguro, los impuestos... Dándonos unos costes fijos mensuales el primer año de 2.610€.

Para calcular los costes fijos de años siguientes hemos estimado un incremento en algunas de dichas partidas:

- La retribución del autónomo aumentará de año en año en un 2,5%.
- El seguro del autónomo (RETA), los servicios profesionales, el mantenimiento y las reparaciones, los tributos y el seguro del apartamento hemos supuesto un incremento del 2% cada año.
- Y los suministros, englobando agua, luz y gas, un incremento de un 4% en su factura al año.

Por otro lado, tenemos los costes variables, que éstos sí que dependerán del nivel de ocupación y de las reservas que se realicen. En nuestro caso hemos considerado como costes variables la lavandería y la limpieza, ya que

dependiendo de los días que se hospeden los huéspedes y de la cantidad de personas para las que se realice la reserva estos gastos serán uso u otros.

Hemos estimado que la limpieza nos costará de media un 20% de los ingresos sobre las ventas y la lavandería un 2%, incluyendo esta última el lavado de sábanas y de toallas.

Por lo tanto, una vez estimadas las ventas hemos estimado que los costes variables para el primer año serán de 9.957,20€. Como hemos realizado los cálculos para las ventas con un incremento para años siguientes del 8%. Los costes para dichos años irán en concordancia a las ventas, siendo estos también incrementados en el mismo porcentaje. Podemos ver dichas cifras en la Tabla 16.

Dentro del 20% de las ventas que nos supone la lavandería estamos incluyendo los amenities que nos repone la empresa entre huésped y huésped, la limpieza del apartamento completo, el llevar la ropa de cama y toallas hasta la lavandería y la comprobación de que el apartamento se encuentra en las mismas condiciones para proceder a la devolución de la fianza a los huéspedes.

7.4. Flujos de efectivo

Para calcular los flujos de efectivo o *cash flow* tenemos que conocer cuáles son los cobros y pagos. En el apartado anterior hemos visto cuáles son esos ingresos y gastos en cada año, por lo tanto, a partir de dichas cifras podemos sacar dichos flujos de efectivo y cuál es el saldo final disponible en cada año.

Como ya hemos comentado anteriormente hemos estimado los cobros con un aumento del 8% y para diversos gastos un incremento del 2, del 2,5 y del 4% dependiendo del tipo de gasto.

Además de la previsión de tesorería, contamos con otros parámetros para evaluar si la idea de negocio es viable o no. Estos parámetros son el VAN (Valor Actual Neto) y la TIR (Tasa Interna de Rentabilidad), una vez obtenidos dichos resultados comentaremos si nuestro negocio es rentable a futuro o no.

7.4.1. Previsión de tesorería del primer año

Si unos fijamos en la Tabla 17 vemos desglosado el primer año por meses. Los primeros seis meses tenemos déficit de tesorería por el pago del préstamo y del pago a proveedores. A partir de julio comenzamos a tener superávit de tesorería, debido al aumento de reservas por la temporada en la que nos encontramos; haciendo que nuestros cobros aumenten y como nuestros pagos se van manteniendo como en meses anteriores, nuestro saldo final empieza a ser positivo.

7.4.2. Previsión de tesorería de los 7 primeros años

Si en cambio, observamos la Tabla 18, donde vemos dicha tesorería a final de los primeros 7 años, vemos que el superávit con el que contamos los 6 últimos meses del año 1, se siguen manteniendo en todos los años, haciendo que en cómputo anual tengamos siempre tesorería positiva.

7.4.3. TIR

Esta tasa está muy relacionada con el VAN, ya que la TIR también se define como el valor de la tasa de descuento que hace que el VAN sea cero para un proyecto de inversión dado.

Por lo tanto, comenzaremos calculando la TIR y a continuación calcularemos el VAN.

Debemos calcular los flujos de efectivo de los primeros años del negocio para poder sacar “r”, que es el porcentaje que mide la viabilidad del proyecto y donde el VAN es igual a 0.

En la Tabla 19 podemos ver los flujos de efectivo de los primeros años, calculando la TIR para los primeros 15 años, ya que sabemos que hasta el año 7 no comenzamos a obtener ganancias y la TIR siempre nos iba a salir negativa.

$$0 = -219.000 + \frac{6.273,36}{(1+r)^1} + \frac{5.301,51}{(1+r)^2} + \frac{6.994,84}{(1+r)^3} + \dots + \frac{45.247,36}{(1+r)^{15}}$$
$$r = 3.54\%$$

Realizando dicha operación nos sale una TIR de 3,54%. Para saber si nuestro proyecto es rentable debemos calcular la rentabilidad mínima exigida, es decir, la “k” de la fórmula del VAN.

7.4.4. VAN

Una vez calculada la TIR debemos calcular la “k” para saber si el proyecto es rentable o no, sabiendo que la TIR nos ha dado un porcentaje del 3,54%. Su fórmula es:

$$k = \left(\frac{\text{Aport. socios}}{\text{Total cobros}} * r \right) + \left(\frac{\text{Préstamo}}{\text{Total cobros}} * \text{coste efectivo del préstamo} \right)$$

Sabiendo que:

$$\text{Coste efectivo del préstamo} = TAE * (1 - \text{tipo de interés nominal})$$

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

$$r = \text{tipo de interés nominal} + \text{comisión de apertura}$$

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

Con dichas ecuaciones sacamos que:

$$f = 12$$

$$r = 2,5\% + 0,75\% = 3,25\%$$

$$TAE = \left(1 + \frac{3,25\%}{12}\right)^{12} - 1 = 3,2989\%$$

$$\text{Coste efectivo del préstamo} = 3,2989\% * (1 - 2,5\%) = 2,4741\%$$

$$k = \left(\frac{175.000}{219.000} * 3,25\% \right) + \left(\frac{44.000}{219.000} * 2,4741\% \right) = 3,33\%$$

Por lo tanto, vemos que la tasa de rentabilidad obtenida, 3,54%, es mayor que la rentabilidad mínima exigida, 3,33%; por lo que el proyecto es rentable.

$$VAN = -219.000 + \frac{6.273,36}{(1 + 3,33\%)^1} + \frac{5.301,51}{(1 + 3,33\%)^2} + \frac{6.994,84}{(1 + 3,33\%)^3} + \dots$$

$$+ \frac{45.247,36}{(1 + 3,33\%)^{15}} = 4.598,92€$$

Dándonos un VAN de 4.598,92€. Como nos sale positivo el proyecto es viable, si en cambio el VAN nos hubiera dado negativo o igual a cero, rechazaríamos la inversión, ya que el proyecto no sería viable.

En definitiva, conociendo ambos parámetros podemos concluir que nuestra idea de negocio será una inversión viable a largo plazo ya que cumple los requisitos de rentabilidad.

7.5. Balance de situación y cuenta de pérdidas y ganancias

Debemos diferenciar el balance realizado para conocer la situación en el momento inicial, y el realizado para final de cada uno de los 7 primeros años de los que he realizado el estudio, ya que en el primero se registran todos los activos, pasivos y patrimonio neto con los que se construye la sociedad.

Y en cuanto a la cuenta de pérdidas y ganancias, podemos extraer información de si la sociedad ha generado beneficios o pérdidas en el año analizado, cuál es su margen bruto, su resultado de explotación, su resultado antes de ingresos... Al igual que todo el estudio previo, también he realizado la estimación de los primeros 7 años de negocio.

7.5.1. Balances de situación

En nuestro caso, contamos en el periodo inicial con un patrimonio neto de 167.000€ que proviene de los 175.000€ de la aportación de los socios, tanto dineraria como en especie, menos los 8.00€ de gastos de establecimiento. Y un pasivo no corriente de 44.000€ que se corresponde con el importe del préstamo que debemos solicitar para la puesta en marcha. Por la otra parte, contamos con 211.000€ de activo, correspondiéndose en su totalidad con el inmovilizado material necesario para iniciar el negocio.

El desglose de todos los balances analizados se puede ver en la Tabla 20.

Analizando los siguientes años, vemos como el patrimonio neto disminuye, debido a los resultados negativos que obtiene la empresa en todos esos años, quedando reflejado en la partida de resultados. Y en estos primeros años hasta que no se comiencen a obtener beneficios, ni se cubra la totalidad de la deuda no se van a repartir beneficios, dichos resultados pasan al año siguiente a la cuenta de reservas. Haciendo así que el patrimonio neto siga disminuyendo.

En cuanto al pasivo no corriente, vemos que también disminuye, ya que lo compone la deuda a largo plazo que tenemos con el banco sobre el préstamo de

44.000€ y como cada año vamos abonando la cuota correspondiente, con sus intereses, dicho importe se ve reducido. En cambio, el pasivo corriente, vemos que cada año es mayor, el cual nos sale en la partida de proveedores, siendo dicho importe la parte de facturas que no hemos pagado a final de año a nuestros proveedores de limpieza y tintorería que hemos estipulado que el periodo medio de pago es de 30 días.

En relación al activo no corriente vemos que va disminuyendo su importe cada año, por la amortización que se va acumulando año tras año, debido a la pérdida de valor que sufren los inmovilizados por su uso y el paso del tiempo.

En cambio, el activo corriente aumenta cada año que pasa, debido a la tesorería que obtenemos a final de cada año, que se refleja en la partida de efectivo.

Si analizamos dichos balances en porcentajes verticales (Gráfica 11) vemos lo comentado antes mucho más visual, el activo corriente pasa de ser el 0% al inicio, a un 51,24% en el séptimo año, equiparando así activo corriente y no corriente. Además, su patrimonio neto en porcentajes verticales aumenta cada año, a la vez que disminuye el pasivo no corriente, al pagar sus deudas bancarias y poco a poco su pasivo corriente comienza a crecer. Lo que viene a significar, que cada vez se financia más con fondos propios y menos con deuda bancaria.

7.5.2. Cuenta de pérdidas y ganancias

En la cuenta de pérdidas y ganancias o cuenta de resultados (Tabla 21), lo primero que podemos observar es que, en cálculos anuales, el resultado del ejercicio cada vez es más positivo, aunque en cifras reales nos salga negativo, por la puesta en marcha del negocio y la inversión que hemos tenido que soportar. Pero en años siguientes, dicha cifra comenzará a ser positiva, dándonos beneficios a la sociedad.

El margen bruto aumenta de año en año, ya que nuestras ventas incrementan como hemos comentado un 8%. El resultado de explotación en los años analizados es negativo, en parte por la amortización de los inmovilizados, además de los costes que debe soportar la empresa en su día a día. Aunque es verdad, que cada año esta cifra va siendo más próxima a cero, lo que significa que hemos aumentado, como hemos dicho nuestras ventas y nuestros costes y amortizaciones son menores a la cifra de ventas, comenzándonos a dar beneficios en años próximos.

En cuanto a los gastos financieros también vemos que se va reduciendo cada año, ya que hace referencia a los intereses que pagamos cada año sobre el préstamo que hemos solicitado. Como cada año el capital pendiente de amortizar disminuye, los intereses igual. Dándonos así, un resultado antes de impuestos cada año que pasa más positivo.

Por último, el impuesto de sociedades, que hemos supuesto que es el 25%, por lo tanto, va en relación al resultado anterior, si dicho importe nos sale negativo los impuestos también nos darán negativos.

Quedándonos un resultado del ejercicio final negativo en todos los años analizados, pero que, viendo la tendencia de crecimiento de año en año, en años siguientes se espera comenzar a obtener beneficios positivos.

Si realizamos el análisis vertical de la cuenta de pérdidas y ganancias (Tabla 21) podemos ver, que como hemos comentado, los costes variables suponen un 22% de las ventas netas, siendo constante en los años analizados.

En cambio, tenemos otras partidas como es el caso de la retribución que recibe el autónomo, siendo en el primer año, un 48% de las ventas; a pasar a ser un 35% en el séptimo año, por lo que ha disminuido dicho porcentaje en 13 puntos.

O como sucede con la partida de amortizaciones, pasando a ser en el año 1 del 48% de las ventas a únicamente del 29% en el año 7. Es decir, ha pasado a ser casi la mitad en siete años, haciendo así que nuestro resultado de explotación se acerque a cero para que nos empiece a dar beneficio la sociedad. Resultado ligado al resultado del ejercicio donde vemos que en el último año analizado su porcentaje negativo es muy cercano a cero. Si analizáramos los años siguiente veríamos como dicha cifra comentaría a ser positiva, significando beneficios en la empresa.

7.6. Diferentes escenarios que nos pueden surgir

Para realizar el análisis se ha tenido en cuenta que los ingresos aumentaban un 8% de año en año, y que los gastos oscilaban en un incremento entre el 2 y el 4%. Pero puede ser que la previsión no sea tan buena (escenario pesimista), o al contrario que sea mucho mejor de lo esperado (escenario optimista). Para ello, tomando los datos del primer año se ha realizado una tabla donde se ha reflejado dichos datos, tanto para los ingresos como para los gastos que tiene la sociedad.

Como vemos en la Tabla 23, las casillas sombreadas en naranja son las estimaciones que he dado para realizar el estudio. Si comenzamos con los gastos, y los desglosamos por las partidas con el mismo porcentaje, es decir, el seguro de autónomos, los servicios profesionales, el mantenimiento y reparación, los tributos y los seguros he estimado para ellos una subida del 2% para el estudio, pero podríamos encontrarnos en un escenario más optimista en el cual en vez de tener una subida del 2% que fuera del 1%. En este caso la suma de estos gastos pasaría de 6.854,40€ a 6.787,20€. Pero si por el contrario nos encontramos con un escenario más pesimista en el que estos gastos aumentan al 4%, pasaríamos de tener unos gastos de 6.854,40€ a 6.988,80€.

En el caso de los suministros que les estimamos una subida del 4%, donde englobábamos agua, luz y gas; teníamos unos gastos para el segundo año de 1.872€. Si optamos por el escenario optimista que reduce dicha subida a la mitad, es decir a un 2%, esos gastos se reducen a 1.836€. Pero si por el contrario tenemos un escenario pesimista que nos duplica la crecida y nos supone un incremento del 8%, esta partida de gastos aumenta hasta los 1.944€.

Y la última partida de gastos que tenemos es la retribución del autónomo, que para la sociedad un escenario optimista sería que en vez de pagarle un sueldo cada año con una subida del 2.5% fuera del 1%, en cifras: pasando de 22.140€

a 21.816€. O si por el contrario estamos en un escenario pesimista en el que la subida fuera del 5%, pasaríamos a pagarle 22.680€. En este caso, dependiendo si somos la empresa o el autónomo los escenarios cambian, ya que cuando para la empresa este escenario es optimista para el autónomo es pesimista, ya que recibe menos salario, y viceversa.

En el caso de los ingresos estamos al contrario que los gastos, un escenario optimista sería cuando más aumente el porcentaje y un escenario pesimista cuando el porcentaje sea menor al que habíamos estimado. Por lo que podríamos tener unos ingresos de 47.070,40€ si nos encontramos en un escenario pesimista donde los ingresos solo nos aumenten un 4% en vez de un 8%. O podríamos tener unos ingresos de 52.501,60€, si estamos en un escenario optimista donde pasamos a incrementar las ventas a un 16%.

En relación a las ventas tenemos los costes variables, que como ya dijimos anteriormente, suponen el 22% de las ventas, por lo tanto, si dicha cifra se ve modificada por un escenario optimista o pesimista, la cifra de los costes lo hará en la misma medida.

En conclusión, en la Tabla 24 se puede ver de manera simplificada como quedaría un ejemplo de escenario optimista con un aumento de los ingresos del 16% y una disminución de los gastos del 1 y 2% dependiendo de la partida. Un escenario neutro con los gastos con los que hemos realizado el estudio completo del trabajo. Y un escenario pesimista con una disminución de los ingresos del 4% y un incremento de los gastos del 4, 5 u 8% en función de la partida que corresponda.

7.7. Análisis de ratios

Para concluir este capítulo, comentaré mediante gráficos los ratios financieros y económicos que nos salen al estimar los números de los primeros 7 años de vida de la sociedad:

→ Ratios financieros:

- Rentabilidad financiera (Gráfica 12): Observamos como cada año la rentabilidad financiera aumenta, aunque se encuentra en negativo por la deuda bancaria, en años posteriores comenzará a ser positiva, creciendo dicho porcentaje de año en año. Esto significa que la sociedad cada vez recibe más capital de sus resultados de ejercicio.
- Apalancamiento financiero (Gráfica 13): En los años estudiados vemos que es positivo, pero que va disminuyendo. Por lo que a la sociedad le interesa endeudarse menos cada año, porque el coste que le supone su endeudamiento es mayor que la rentabilidad de sus activos.
- Endeudamiento (Gráfica 14): Vemos que este ratio también disminuye, lo que significa es que su deuda bancaria cada año es menor, ya que el préstamo le va amortizando de año en año.
- Solvencia (Gráfica 15): Este ratio nos indica que es una empresa muy solvente, ya que es positivo; es decir que si hiciésemos líquido

todo nuestro activo podríamos cubrir nuestro pasivo exigible. Siendo cada año mucho más solvente, además.

→ Ratios económicos:

- Rentabilidad económica (Gráfica 16): Vemos como cada año es más positiva, aunque sean números negativos; acercándose en el año 7 a números por encima de cero. Lo que significa que cada vez se genera más rentabilidad en función de los beneficios.
- Fondo de maniobra (Gráfica 17): Éste es positivo los 7 años analizados, así que con nuestros recursos a largo plazo podemos hacer frente a nuestras inversiones a largo plazo.
- Margen sobre ventas (Gráfica 18): Este ratio nos indica la parte de cada unidad vendida que permanece en la empresa en forma de beneficio tras hacer frente a sus costes y gastos de explotación. Por lo que en los 7 primeros años este margen es negativo por la puesta en marcha del negocio, pero a partir de los siguientes años ya comenzaríamos a sacar beneficio de la explotación.
- Rotación sobre ventas (Gráfica 19): Este ratio nos indica el buen funcionamiento de la empresa y la eficiencia de la empresa a la hora de gestionar sus activos para producir nuevas ventas. Por lo tanto, vemos que es una empresa que apunta a tener un buen funcionamiento, ya que este ratio va aumentando de año en año y es eficiente a la hora de gestionar sus activos para atraer nuevas ventas.

BLOQUE 5: CONCLUSIONES

El objetivo que tenía a la hora de realizar dicho trabajo era analizar la viabilidad de la puesta en marcha de unos apartamentos turísticos en San Esteban de Gormaz. Ya que se nos dio la oportunidad de realizar dicho proyecto en una época en la que el sector del turismo, más concretamente de los apartamentos turísticos, se encontraba en pleno auge y de la mano del turismo rural que también sufrió crecimiento tras la pandemia, hacía mucho más sencillo y fácil la creación de dicha sociedad y augurando unos buenos resultados económicos.

Parte de que el proyecto sea viable es la ubicación estratégica en la que están ubicados y la escasa competencia con la que cuentan actualmente, ganando así nicho de mercado frente a nuevos competidores, ganando experiencia en el sector y diferenciándonos de la competencia existente con nuevas herramientas de atracción de clientes, como es el caso de complementar a la hora de la reserva alojamiento y ocio.

Un tema que no podíamos olvidar es el de llevar nuestra idea de negocio ligada a las nuevas tecnologías. Hoy en día la mayoría de las empresas están en redes sociales, cuentan con sus propias páginas web, han incorporado herramientas tecnológicas en sus trabajos haciéndolas más sostenibles y eficientes, y eso mismo debíamos plasmar en esta idea. Para llevarlo a cabo contamos con ayudas que el Gobierno ha puesto en marcha hasta el año 2024 con sus ayudas *Next Generation* financiadas por la Unión Europea para fomentar la digitalización en empresas. Con dichas ayudas comenzaremos a crear nuestra propia web

desde la que gestionaremos las reservas de nuestros clientes y nos daremos a conocer a través de redes sociales para llegar a más público. Además de instalar cerraduras electrónicas para hacer el *check-in* y el *check-out* mucho más rápido y sin presencia física, ahorrándonos así tiempo y dinero.

A la hora de realizar los cálculos para estimar los beneficios o pérdidas que se nos podía dar, ha intentado ser lo más realista posible, como es en el caso del porcentaje de ocupación en los apartamentos, ya que no puedes partir de que los primeros años lo vas a tener completo al 100%. O en el caso del incremento de los costes, he estimado una media viendo lo sucedido en años pasados en empresas del sector.

Con dichos cálculos realizados, entre los que incluyo: balances, cuenta de resultados, flujos de efectivo, análisis de ratios..., puedo concluir que la sociedad es viable y rentable a medio-largo plazo. Sabiendo que como en la mayoría de empresas de nueva creación sus primeros años de vida sus resultados son negativos por la gran inversión que han tenido que hacer para su puesta en marcha y el tiempo que necesitan para asentarse en el sector y ganar clientela.

En nuestro caso, en los 7 años analizados la cuenta de resultados nos da cifras negativas, pero los últimos años muy próximas a cero, lo que quiere decir que dentro de los 10 primeros años de vida de la sociedad ya comenzaríamos a obtener beneficios. Además, calculando el VAN y la TIR hemos comprobado como a largo plazo nuestra idea de negocio es rentable ya que cumple los requisitos de rentabilidad.

Los ratios económicos y financieros nos dan una idea de la tendencia que se va a seguir en años siguientes. Con unas cifras positivas, aumentando el fondo de maniobra para poder hacer frente a nuestras inversiones a largo plazo, incrementado el margen sobre ventas haciendo así empezar a obtener beneficios de nuestras ventas y haciendo que nuestra solvencia siga manteniéndose con una tendencia ascendente en años futuros.

Además de determinar el objetivo principal, puedo concluir que este sector es un sector con una alta estacionalidad, ya que los meses de verano y de vacaciones la ocupación es alta en comparación a meses de invierno o meses sin festivos. En los que debemos de llamar la atención de nuestros clientes con otras técnicas de marketing, como son las ofertas u ofreciéndoles realizar alguna actividad por la zona. Y que debemos de enfocarnos siempre en el cliente, mejorando su experiencia, para ello contamos con herramientas como las reseñas, en las que los huéspedes pueden dar su opinión acerca de su estancia y los puntos a mejorar y las fortalezas de nuestra empresa. Ayudándonos a nosotros a seguir mejorando y a los nuevos clientes a decidir y elegir nuestro apartamento o el de la competencia.

BLOQUE 6: BIBLIOGRAFÍA

Abell, D. F. (1980). *Defining the Business: Starting Point of Strategic Planning*. Reino Unido: Prentice Hall.

Agencia Española de Protección de Datos. (23 de marzo de 2022). *Comunicado sobre el registro de datos de ciudadanos por parte de alojamientos turísticos*. Obtenido de Agencia Española de Protección de Datos: <https://www.aepd.es/es/prensa-y-comunicacion/notas-de-prensa/comunicado-registro-de-datos-de-ciudadanos-por-alojamientos-turisticos>

Arias, A. S. (1 de Marzo de 2022). *Tasa interna de retorno (TIR)*. Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/tasa-interna-de-retorno-tir.html>

Arranz, E. (6 de julio de 2022). *El envejecimiento se dispara en España en 2022 hasta el 133,5%: se contabilizan 133 personas mayores de 64 años por cada 100 menores de 16*. Obtenido de Fundación Adecco: <https://fundacionadecco.org/notas-de-prensa/el-envejecimiento-se-dispara-en-espana-en-2022-hasta-el-1335-se-contabilizan-133-personas-mayores-de-64-anos-por-cada-100-menores-de-16/>

AyudaTpymes. (6 de Junio de 2023). *Cómo crear una Sociedad Limitada desde cero*. Obtenido de AyudaTpymes: <https://ayudatpymes.com/gestron/como-crear-una-sociedad-limitada-desde-cero/>

Ayuntamiento de San Esteban de Gormaz. (2023). *Alojamientos San Esteban de Gormaz y Municipio*. Obtenido de Ayuntamiento de San Esteban de Gormaz: <https://www.sanestebandegormaz.org/alojamientos.html>

Booking. (2023). *San Esteban de Gormaz: 4 hoteles y otros sitios para alojarse*. Obtenido de Booking: <https://www.booking.com/city/es/san-esteban-de-gormaz.es.html>

Cámara de Comercio de España. (28 de abril de 2023). *La economía española se comporta mejor de lo previsto en el primer trimestre de 2023*. Obtenido de Cámara de Comercio de España: <https://www.camara.es/la-economia-espanola-se-comporta-mejor-de-lo-previsto-en-el-primero-trimestre-de-2023#:~:text=%2D%20El%20PIB%20de%20la%20econom%C3%ADa,si%20del%203%2C8%25>

Clizzz. (20 de Enero de 2023). *La diferencia entre Apartamento Turístico (AT) y Vivienda de Uso Turístico (VUT)*. Obtenido de Clizzz: <https://www.clizzz.com/es/diferencias-apartamento-turistico-at-vivienda-de-uso-turistico-vut/>

Consejería de Cultura y Turismo. Dirección General de Turismo. (2022). *Boletín de Coyuntura Turística de Castilla y León. Resultados 2022*.

- Decreto 17/2015, de 26 de febrero, por el que se regulan los establecimientos de alojamiento en la modalidad de apartamentos turísticos en la Comunidad de Castilla y León (BOCYL Viernes, 27 de febrero de 2015).
- EscapadaRural. (2022). *Informe anual del turismo rural en 2022*. Observatorio del Turismo Rural.
- Euroval. (2 de Abril de 2020). *Diferencias entre apartamentnos turístico y vivienda de uso turístico*. Obtenido de Euroval: <https://euroval.com/apartamento-turistico-vivienda-uso-turistico-diferencias/>
- Google Maps. (2023). *Búsqueda de San Esteban de Gormaz*. Obtenido de Google Maps: <https://www.google.es/maps/@41.5767996,-3.1980568,14z?entry=ttu>
- INEa. (2021). *Aportación del turismo al PIB de la economía española*. Obtenido de Instituto Nacional de Estadística: <https://www.ine.es/jaxi/Datos.htm?tpx=33434#!tabs-grafico>
- INEb. (Abril de 2023). *Calculo de variaciones del Índice de Precios de Consumo*. Obtenido de Instituto Nacional de Estadística: <https://www.ine.es/varipc/verVariaciones.do?idmesini=4&anyoini=2022&idmesfin=4&anyofin=2023&ntipo=1&enviar=Calcular>
- INEc. (2022). *Edad media de la poblacion por provincia*. Obtenido de Instituto Nacional de Estadística: <https://www.ine.es/jaxiT3/Datos.htm?t=3199#!tabs-grafico>
- INEd. (2021). *Población por provincias*. Obtenido de Instituto Nacional de Estadística: <https://www.ine.es/jaxiT3/Datos.htm?t=2852#!tabs-grafico>
- INEe. (Abril de 2023). *Índice de precios de apartamentos (IPAP)*. Obtenido de Instituto Nacional de Estadística: <https://www.ine.es/jaxiT3/Datos.htm?t=2050#!tabs-grafico>
- Infoautónomos_a. (1 de diciembre de 2022). *Sociedad Limitada: características y ventajas*. Obtenido de Infoautónomos: <https://www.infoautonomos.com/tipos-de-sociedades/sociedad-limitada-caracteristicas-ventajas/>
- Infoautónomos_b. (20 de enero de 2023). *Guía fundamental del Análisis DAFO*. Obtenido de Infoautónomos: <https://www.infoautonomos.com/plan-de-negocio/analisis-dafo/>
- Junta de Castilla y León. (2023). *Registro de Turismo de Castilla y León*. Obtenido de Análisis de datos abiertos de Castilla y León: <https:// analisis.datosabiertos.jcyl.es/explore/dataset/registro-de-turismo-de-castilla-y-leon/information/?flg=es&refine.establecimiento=Apartamentos+Tur%C3%ADsticos&refine.provincia=Soria&dataChart=eyJxdWVyaWVzIjpbeyJjb25maWciOnsiZGF0YXNldCI6InJlZ2lzdHJv>

Ley 20/2007, de 11 de julio, del Estatuto del Trabajador Autónomo (BOE 11 de julio de 2007).

Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. (2023). *Estructura y dinámica empresarial en España*.

Morales, V. V. (1 de Marzo de 2022). *Valor actual neto (VAN)*. Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/valor-actual-neto.html>

Portal Oficial de Turismo de la Junta de Castilla y León. (2023). *Donde dormir en Soria*. Obtenido de Portal Oficial de Turismo de la Junta de Castilla y León:
https://www.turismocastillayleon.com/es/soria#locale=es_ES!surrounds=%7B%22countryCode%22%3A%22ES%22%2C%22stateCode%22%3A%2242%22%7D!markers=78!markers=147!minLat=43.101524354929374!minLon=0.231940148437495!maxLat=37.97076931366517!maxLon=-6.5246516484375

Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital (BOE 3 de julio de 2010).

Rodríguez, M. (22 de abril de 2022). *Alojamientos turísticos: registro de datos de ciudadanos*. Obtenido de Asociación Española para la Calidad: <https://dpd.aec.es/alojamientos-turisticos-registro-de-datos-de-ciudadanos/>

Secretaría de Estado de Turismo. (abril de 2023). *Índices de precios de alojamientos*. Obtenido de SEGITTUR: <https://www.dataestur.es/alojamientos/precios/>

ANEXOS

1. Ilustraciones

Ilustración 1: Logotipo de la empresa



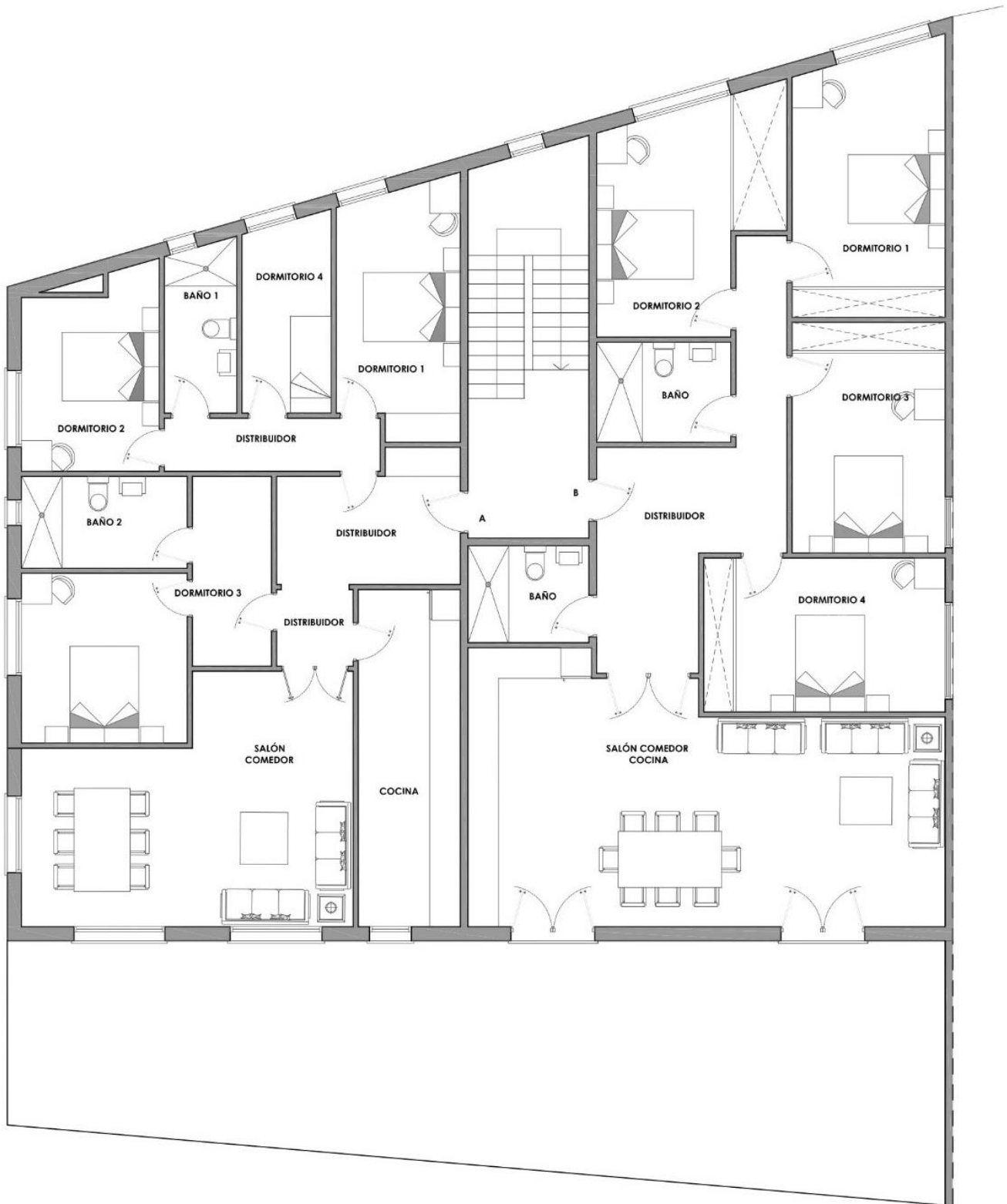
Fuente: Elaboración propia

Ilustración 2: Ubicación de los apartamentos



Fuente: Google Maps (Google Maps, 2023)

Ilustración 3: Plano de los apartamentos



Fuente: Elaboración propia

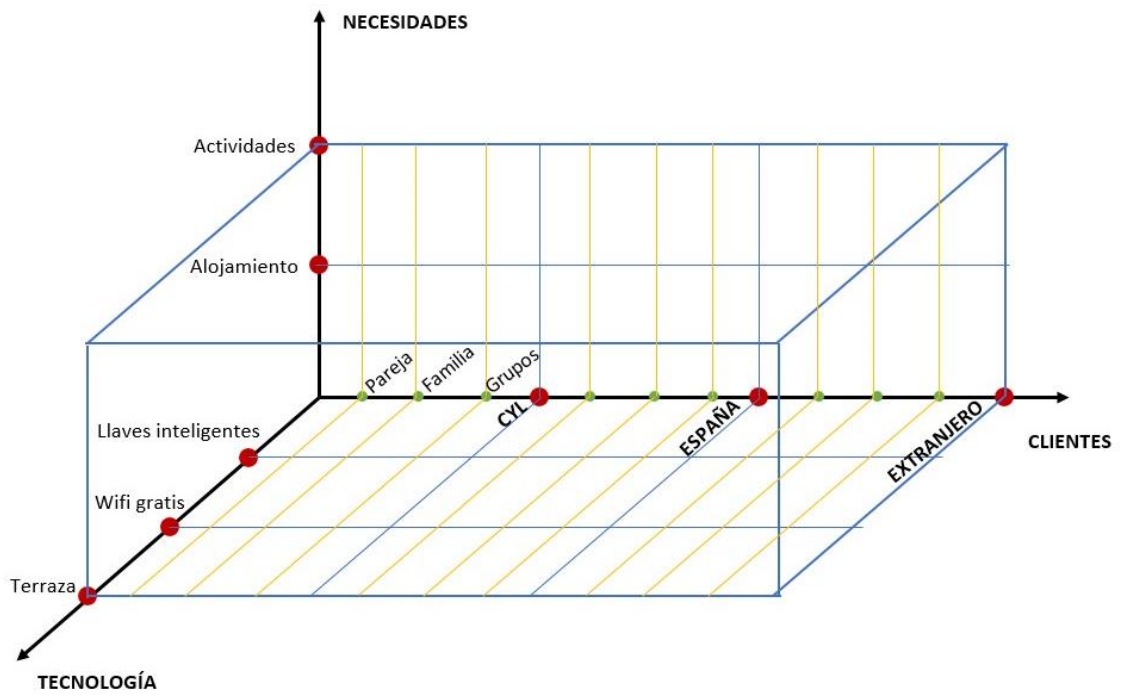
Ilustración 4: Placa distintiva para apartamentos de 2 llaves. JCYL



Fuente: Decreto 17/2015, de 26 de febrero. BOCYL
(Decreto 17/2015, 2015)

2. Gráficas

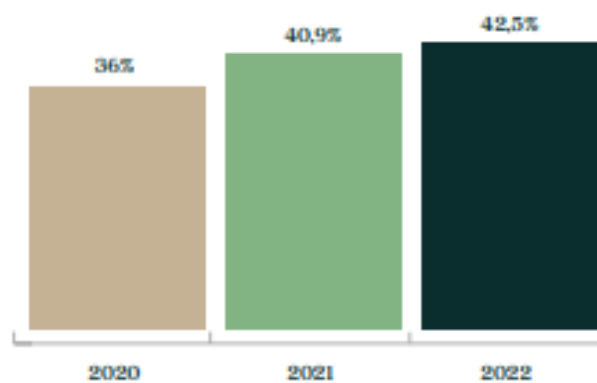
Gráfica 1: Delimitación del mercado



Fuente: Elaboración propia

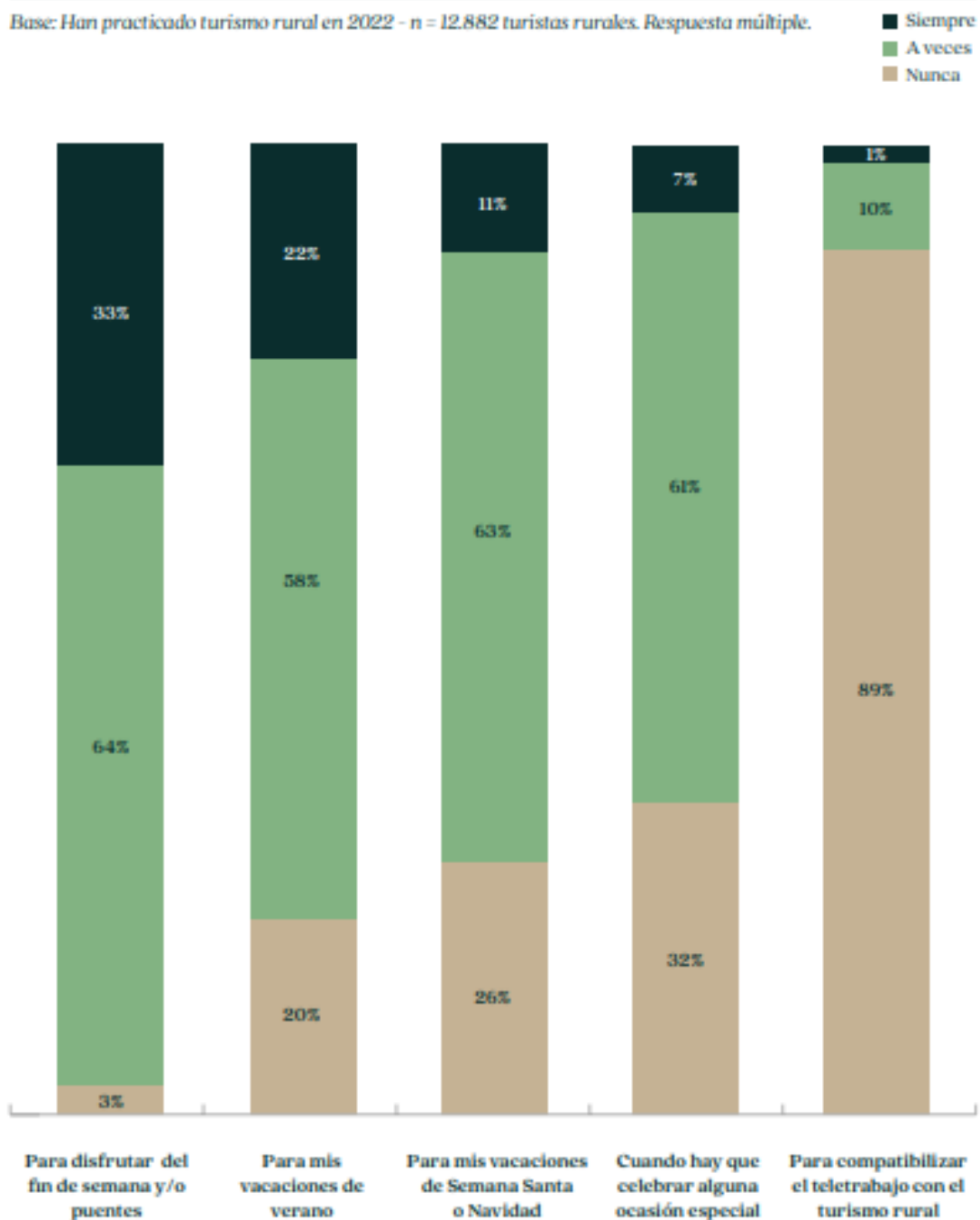
Gráfica 2: Penetración del turismo rural

Base: Individuos de 18 y más años, de ámbito nacional - n = 1.004



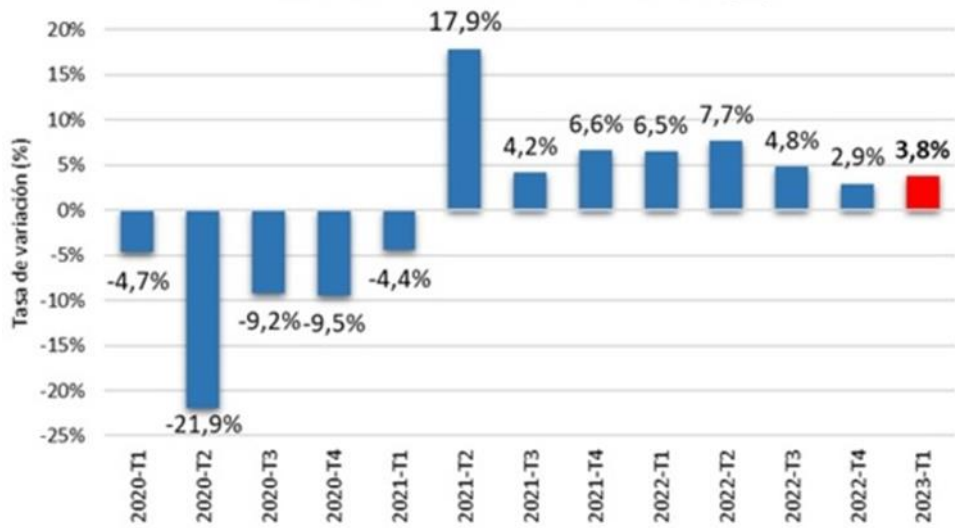
Fuente: Informe de EscapadaRural (EscapadaRural, 2022)

Gráfica 3: Frecuencia con que se practica turismo rural según la situación



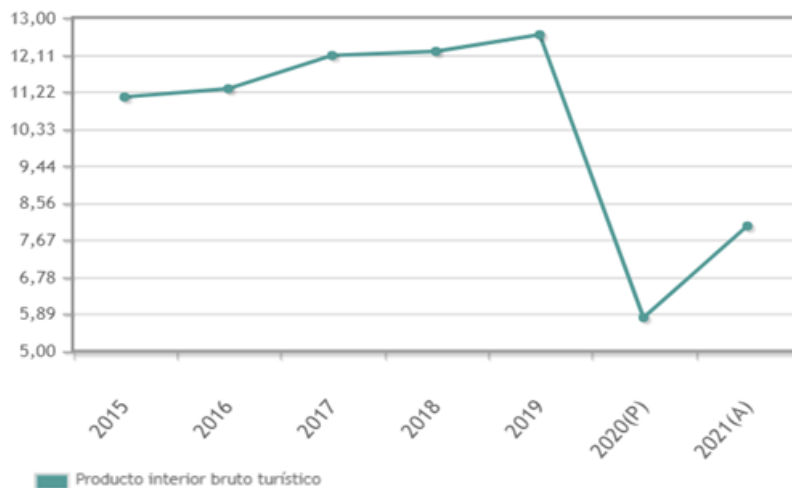
Fuente: Informe de EscaparaRural (EscapadaRural, 2022)

Gráfica 4: PIB. Tasa de variación interanual (%)



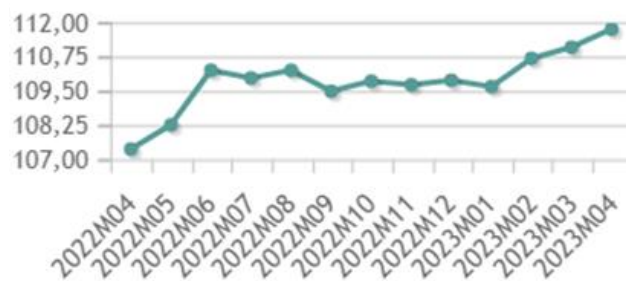
Fuente: Cámara de Comercio de España (Cámara de Comercio de España, 2023)

Gráfica 5: Variación del PIB



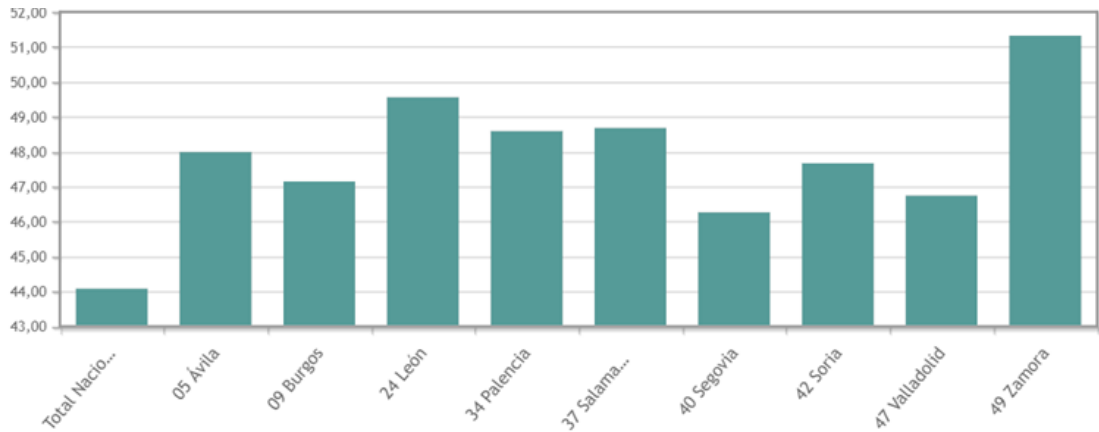
Fuente: INE (INEa, 2021)

Gráfica 6: Índice de Precio al Consumo (IPC)



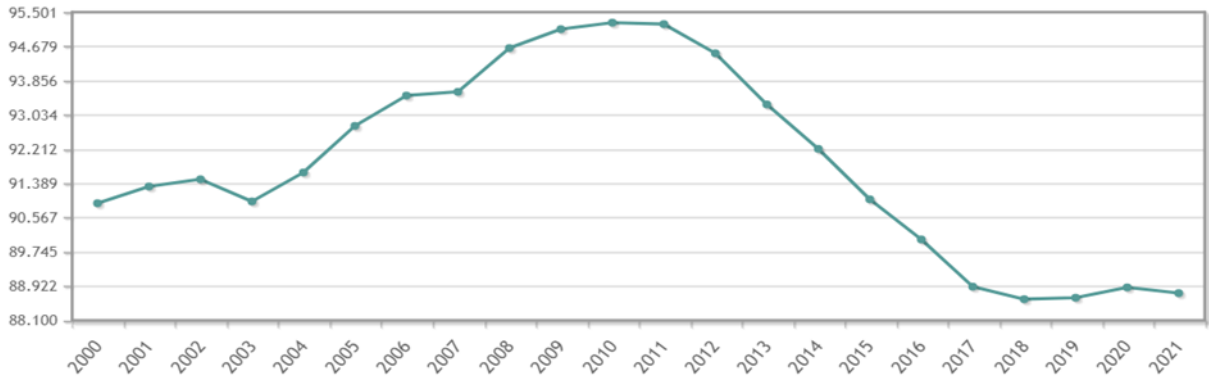
Fuente: INE (INEb, 2023)

Gráfica 7: Edad media de la población por provincias (2022)



Fuente: INE (INEc, 2022)

Gráfica 8: Cifras de población por años en Soria



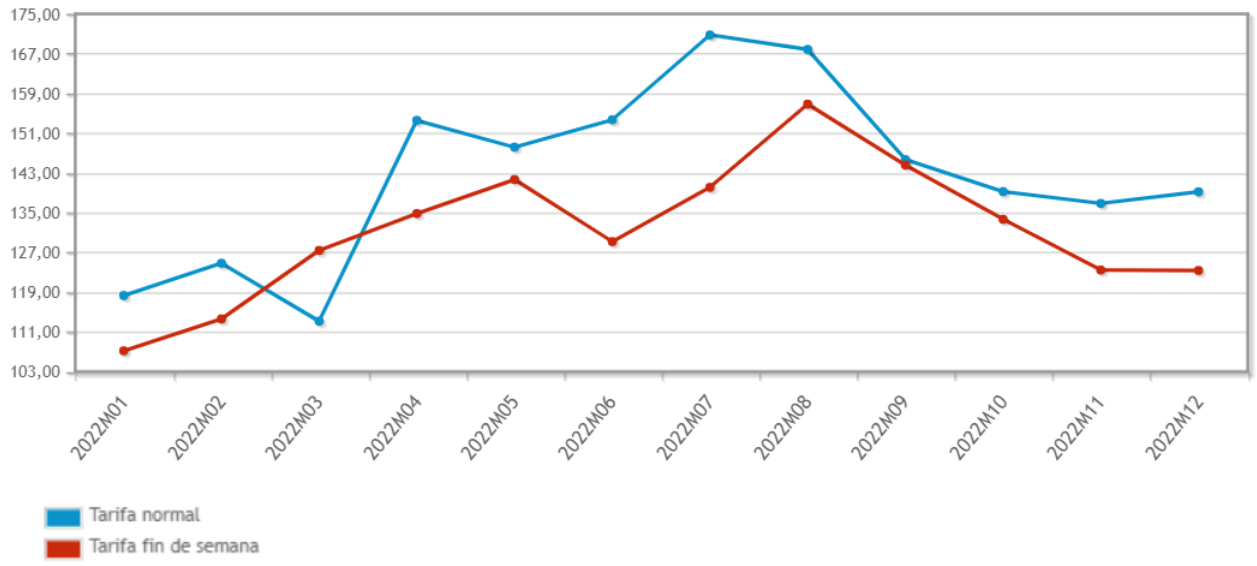
Fuente: INE (INEd, 2021)

Gráfica 9: Índice de precios de apartamentos (IPAP) por modalidades



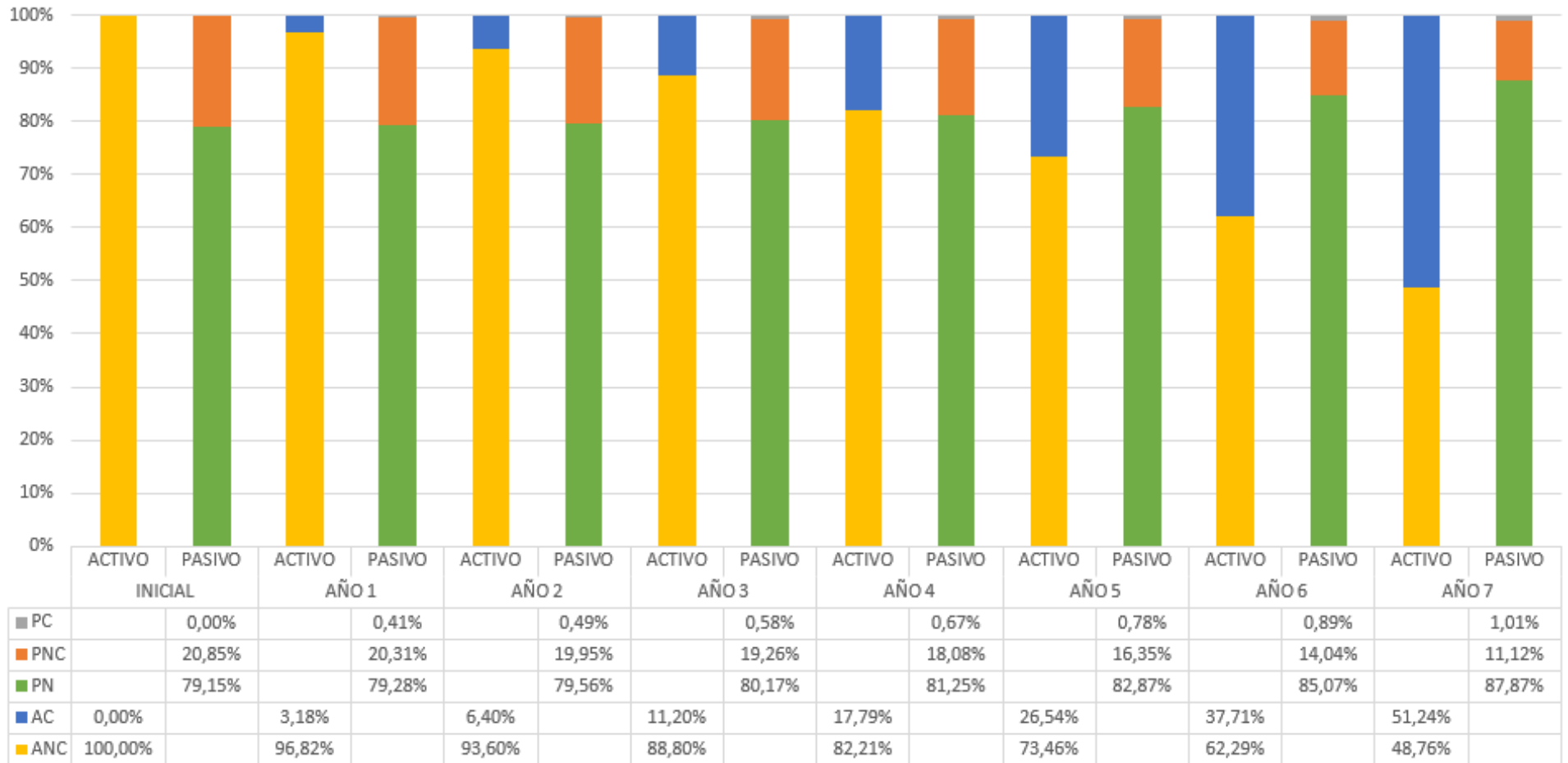
Fuente: INE (INEe, 2023)

Gráfica 10: Índice de precios de apartamentos (IPAP) por tarifas



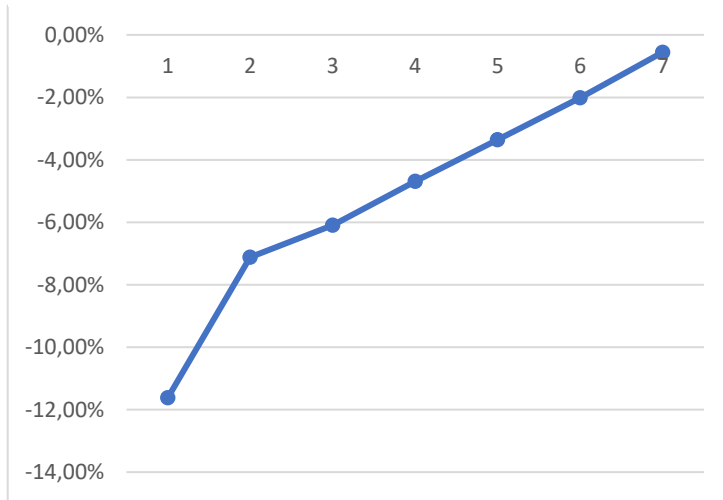
Fuente: INE (INEe, 2023)

Gráfica 11: Porcentajes verticales de los balances de situación



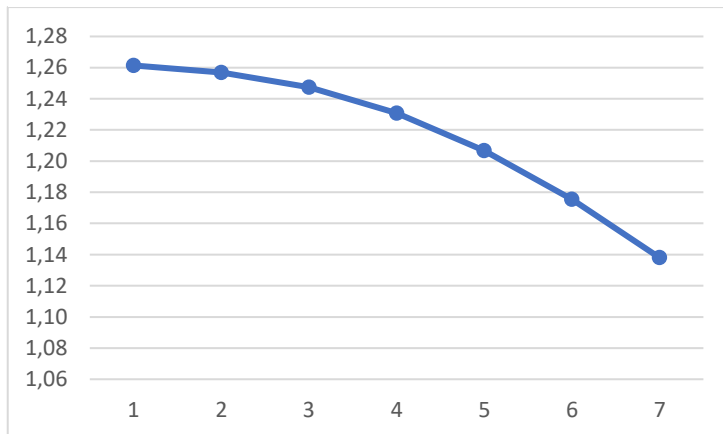
Fuente 1: Elaboración propia

Gráfica 12: Rentabilidad financiera



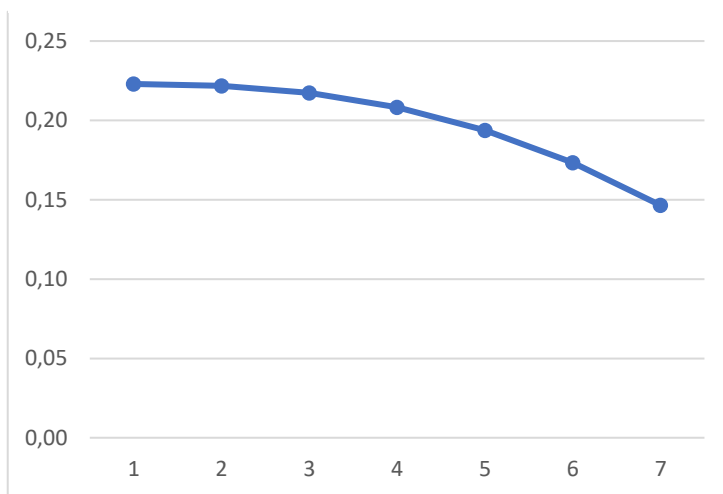
Fuente: Elaboración propia

Gráfica 13: Apalancamiento financiero



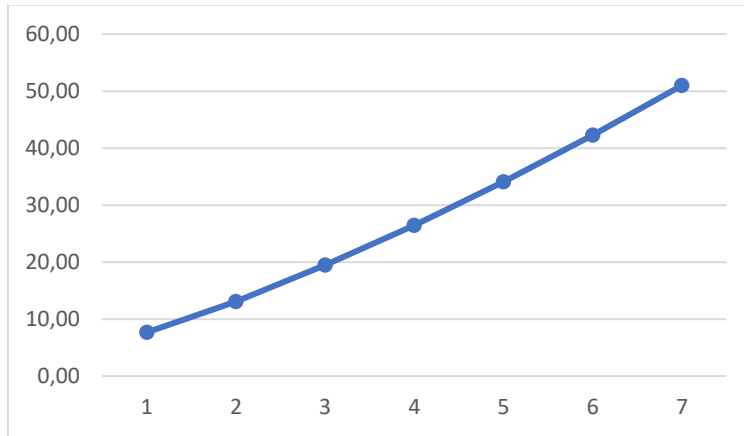
Fuente: Elaboración propia

Gráfica 14: Endeudamiento



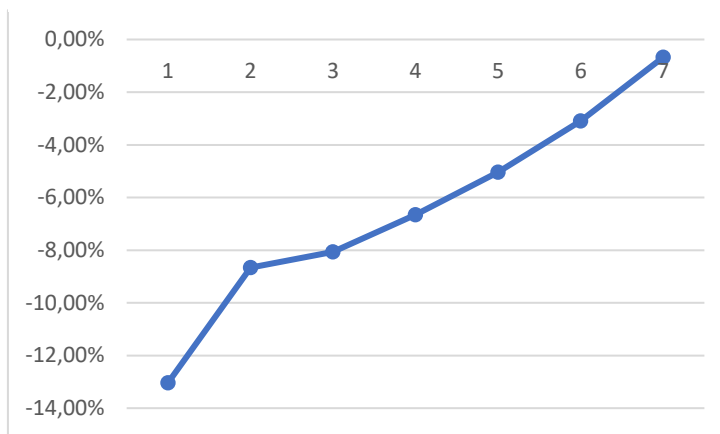
Fuente: Elaboración propia

Gráfica 15: Solvencia



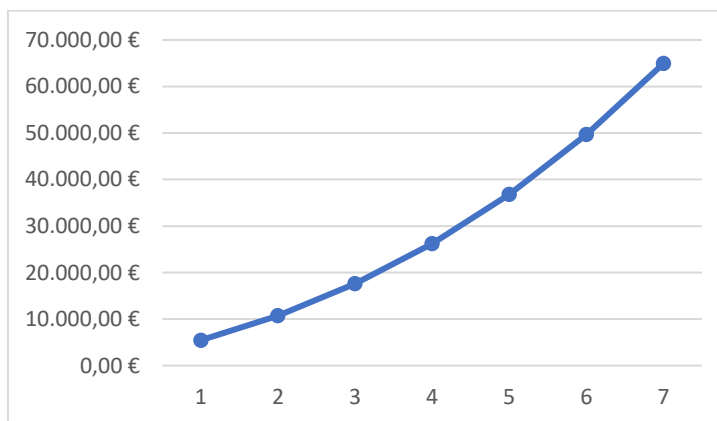
Fuente: Elaboración propia

Gráfica 16: Rentabilidad económica



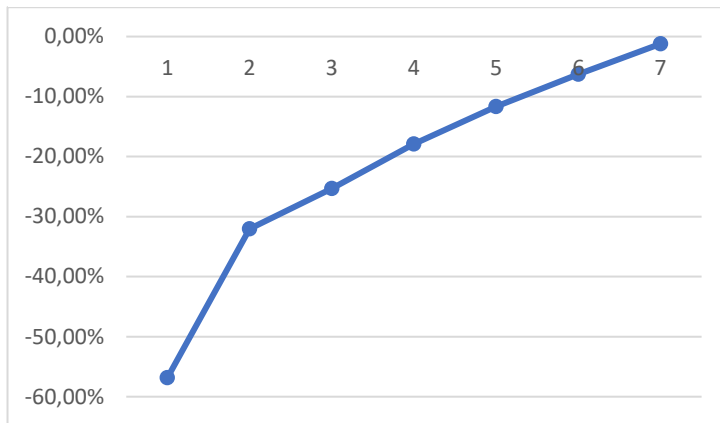
Fuente: Elaboración propia

Gráfica 17: Fondo de maniobra



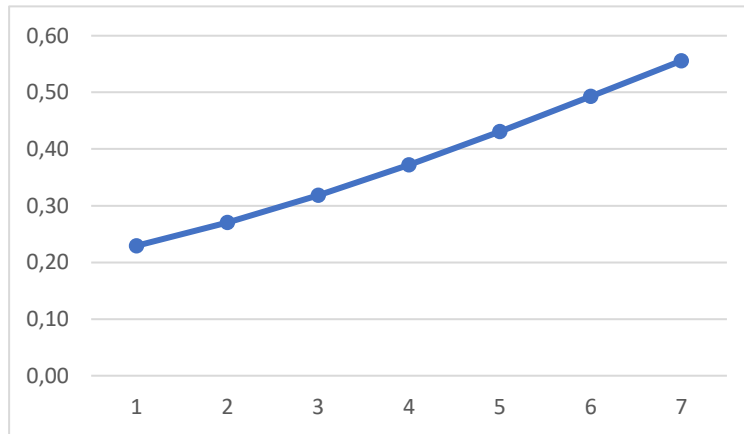
Fuente: Elaboración propia

Gráfica 18: Margen sobre ventas



Fuente: Elaboración propia

Gráfica 19: Rotación sobre ventas



Fuente: Elaboración propia

3.Tablas

Tabla 1: Calendario de precios para el año 2024

Enero							Febrero							Marzo							Abril						
Lu.	Ma.	Mi.	Ju.	Vi.	Sá.	Do.	Lu.	Ma.	Mi.	Ju.	Vi.	Sá.	Do.	Lu.	Ma.	Mi.	Ju.	Vi.	Sá.	Do.	Lu.	Ma.	Mi.	Ju.	Vi.	Sá.	Do.
1	2	3	4	5	6	7				1	2	3	4					1	2	3	1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14	5	6	7	8	9	10	11	4	5	6	7	8	9	10	8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21	12	13	14	15	16	17	18	11	12	13	14	15	16	17	15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28	19	20	21	22	23	24	25	18	19	20	21	22	23	24	22	23	24	25	26	27	28
29	30	31					26	27	28	29				25	26	27	28	29	30	31	29	30					

Mayo							Junio							Julio							Agosto						
Lu.	Ma.	Mi.	Ju.	Vi.	Sá.	Do.	Lu.	Ma.	Mi.	Ju.	Vi.	Sá.	Do.	Lu.	Ma.	Mi.	Ju.	Vi.	Sá.	Do.	Lu.	Ma.	Mi.	Ju.	Vi.	Sá.	Do.
		1	2	3	4	5						1	2	1	2	3	4	5	6	7				1	2	3	4
6	7	8	9	10	11	12	3	4	5	6	7	8	9	8	9	10	11	12	13	14	5	6	7	8	9	10	11
13	14	15	16	17	18	19	10	11	12	13	14	15	16	15	16	17	18	19	20	21	12	13	14	15	16	17	18
20	21	22	23	24	25	26	17	18	19	20	21	22	23	22	23	24	25	26	27	28	19	20	21	22	23	24	25
27	28	29	30	31			24	25	26	27	28	29	30	29	30	31					26	27	28	29	30	31	

Septiembre							Octubre							Noviembre							Diciembre						
Lu.	Ma.	Mi.	Ju.	Vi.	Sá.	Do.	Lu.	Ma.	Mi.	Ju.	Vi.	Sá.	Do.	Lu.	Ma.	Mi.	Ju.	Vi.	Sá.	Do.	Lu.	Ma.	Mi.	Ju.	Vi.	Sá.	Do.
						1		1	2	3	4	5	6					1	2	3							1
2	3	4	5	6	7	8	7	8	9	10	11	12	13	4	5	6	7	8	9	10	2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15	14	15	16	17	18	19	20	11	12	13	14	15	16	17	9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22	21	22	23	24	25	26	27	18	19	20	21	22	23	24	16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29	28	29	30	31				25	26	27	28	29	30		23	24	25	26	27	28	29
30																					30	31					

■ Temporada baja
■ Temporada media
■ Temporada alta
■ Pico de demanda

Fuente 2: Elaboración propia

Tabla 2: Número de viajeros que se han alojado en apartamentos turísticos en Castilla y León en el año 2022

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEM	OCTUBRE	NOVIEMB	DICIEMBRE	TOTAL
VIAJEROS ESPAÑOLES	6.835	12.072	10.472	22.391	16.114	14.948	20.419	33.289	18.358	20.415	16.188	20.619	212.120
VIAJEROS EXTRANJEROS	632	981	608	1.967	2.400	3.239	4.647	7.817	4.299	4.625	2.815	3.678	37.708
TOTAL VIAJEROS	7.467	13.053	11.080	24.358	18.514	18.187	25.066	41.106	22.657	25.040	19.003	24.297	249.828
PERNOCT. ESPAÑOLES	15.891	23.930	21.403	48.161	36.012	32.930	50.464	90.082	39.583	39.670	30.677	41.324	470.127
PERNOCT. EXTRANJER.	1.943	2.478	1.281	3.196	4.869	7.945	8.878	14.998	8.918	8.041	5.407	7.059	75.013
TOTAL PERNOCTAC.	17.834	26.408	22.684	51.357	40.881	40.875	59.342	105.080	48.501	47.711	36.084	48.383	545.140
GRADDO OCUPACIÓN	10,62%	15,60%	12,21%	27,34%	18,31%	21,17%	28,72%	47,75%	23,39%	21,73%	16,85%	20,96%	22,47%
ESTANCIA MEDIA	2,39	2,02	2,05	2,11	2,21	2,25	2,37	2,56	2,14	1,91	1,90	1,99	2,18

Fuente: Boletín de Coyuntura de Castilla y León (Consejería de Cultura y Turismo. Dirección General de Turismo, 2022)

Tabla 3: Distribución de los viajeros por provincias

	AVILA	BURGOS	LEÓN	PALENCIA	SALAMANCA	SEGOVIA	SORIA	VALLADOLID	ZAMORA	TOTAL
VIAJEROS ESPAÑOLES	25.550	34.343	36.549	4.383	49.588	24.923	10.156	14.040	12.588	212.120
VIAJEROS EXTRANJEROS	721	13.372	5.086	883	9.972	3.671	979	2.278	746	37.708
Nº DE VIAJEROS	26.271	47.715	41.635	5.266	59.560	28.594	11.135	16.318	13.334	249.828
PERNOCT. ESPAÑOLES	52.658	56.793	80.006	15.031	121.511	58.209	29.921	27.361	28.637	470.127
PERNOCT. EXTRANJER.	1.493	19.281	11.936	1.504	25.920	5.504	3.760	4.339	1.276	75.013
Nº DE PERNOCTAC.	54.151	76.074	91.942	16.535	147.431	63.713	33.681	31.700	29.913	545.140
GRADDO OCUPACIÓN	19,35%	26,94%	27,05%	24,14%	24,24%	18,04%	21,00%	17,60%	19,52%	22,47%
ESTANCIA MEDIA	2,06	1,59	2,21	3,14	2,48	2,23	3,02	1,94	2,24	2,18

Fuente: Boletín de Coyuntura de Castilla y León (Consejería de Cultura y Turismo. Dirección General de Turismo, 2022)

Tabla 4: Evolución del número de viajeros del año 2021 al 2022

PROVINCIA	DICIEMBRE 2021	DICIEMBRE 2022	VARIACIÓN
AVILA	71	78	9,86%
BURGOS	47	54	14,89%
LEÓN	63	68	7,94%
PALENCIA	13	14	7,69%
SALAMANCA	94	103	9,57%
SEGOVIA	58	60	3,45%
SORIA	29	34	17,24%
VALLADOLID	32	34	6,25%
ZAMORA	29	31	6,90%
TOTAL	436	476	9,17%

Fuente: Boletín de Coyuntura de Castilla y León (Consejería de Cultura y Turismo. Dirección General de Turismo, 2022)

Tabla 5: Competencia en el municipio

NOMBRE	PLAZAS	TEMPORADA ALTA	TEMPORADA BAJA	TARIFA FIN DE SEMANA
Casa Rural La Huerta del Rivero	6 plazas Casa completa	200€/noche	180€/noche	
Casa Rural El Mirador de San Miguel	7 plazas Casa completa	142€/noche	127€/noche	
Casa Rural El Rincón de Elena	12 plazas, desayuno incluido			
	Habitación individual	42€/noche	35€/noche	
	Habitación Doble	64€/noche	53€/noche	115€
	Casa completa	400€/noche	290€/noche	690€
Hotel Rural El Alquerque	10 plazas			
	Habitación individual	30€/noche	30€/noche	
	Habitación doble	50€/noche	50€/noche	
	Habitación triple	80€/noche	80€/noche	
Hotel Rivera del Duero	50 plazas			
	Habitación doble superior	101€/noche	87€/noche	
	Suite junior	150€/noche	125€/noche	
	Suite	186€/noche	161€/noche	
	Habitación individual estándar	64€/noche	57€/noche	
	Habitación doble estándar	86€/noche	72€/noche	
	Habitación triple estándar	64€/noche	57€/noche	

Fuente: Elaboración propia

Tabla 6: Competencia en la provincia de apartamentos de 2 llaves

NOMBRE	UBICACIÓN	PLAZAS	TEMPORADA ALTA	TEMPORADA BAJA
La Dama Azul	Ágreda	16 plazas, 2 alojamientos (8+8)	165€/noche	145€/noche
Arco Iris	Aldehuela del Rincón	18 plazas, 3 alojamientos (4+6+8)	120€/noche	120€/noche
AT Virrey	Burgo de Osma	29 plazas, 8 alojamientos (2+2+3+4+4+4+4+6)	180€/noche	150€/noche
Argaela	Burgo de Osma	6 plazas, 2 alojamientos (3+3)	150€/noche (3-4 pax) 95€/noche (1-2 pax)	125€/noche (3-4 pax) 85€/noche (1-2 pax)
Burgo de Osma Luxury Apartamentos	Burgo de Osma	13 plazas, 3 alojamientos (4+4+5)	180€/noche	150€/noche
El Balcón de la Catedral	Burgo de Osma	16 plazas, 4 alojamientos (2+4+5+5)	90€/noche (2 pax) 125€/noche (4 pax) 160€/noche (5 pax)	60€/noche (2 pax) 95€/noche (4 pax) 115€/noche (5 pax)
Uxama Luxury Epona	Burgo de Osma	13 plazas, 3 alojamientos (4+4+5)	175€/noche	155€/noche
La Dehesa de Santa Úrsula	Orillares	22 plazas, 3 alojamientos (6+8+8)	275€/noche (2 pax) 308€/noche (4 pax) 396€/noche (6 pax)	275€/noche (2 pax) 308€/noche (4 pax) 396€/noche (6 pax)
Collado 3	Soria	27 plazas, 11 alojamientos (2+2+2+2+2+2+2+3+3+3+4)	100€/noche (2 pax) 130€/noche (pax)	60€/noche (2 pax) 80€/noche (4 pax)
Morendal-Zaaita	Soria	40 plazas, 9 alojamientos (4+4+4+4+4+4+4+6+6)	100€/noche	80€/noche
Mirador del Pantano	Vinuesa	12 plazas, 2 alojamientos (6+6)	280€/noche	200€/noche
Las Candelas	Torreandaluz	8 plazas, 2 alojamientos (3+5)	90€/noche (3 pax) 150€/noche(5 pax)	90€/noche (3 pax) 150€/noche(5 pax)
Apartamentos Rural Lobo	Ucero	15 plazas, 5 alojamientos (3+3+3+3+3)	62€/noche	62€/noche
Sierra Guardatillo	Valdeavellano de Tera	36 plazas, 5 alojamientos (6+6+6+9+9)	185€/noche	185€/noche
Villabamba	Valdeavellano de Tera	30 plazas, 6 alojamientos (5+5+5+5+5+5)	90€/noche (2 pax) 105€/noche (3 pax) 132€/noche (4 pax) 154€/noche (5 pax)	90€/noche (2 pax) 105€/noche (3 pax) 132€/noche (4 pax) 154€/noche (5 pax)
Julia	Valdemaluque	12 plazas, 3 alojamientos (3+3+6)	120€/noche	120€/noche

Fuente: Elaboración propia

Tabla 7: Tarifas de precios para el año 2024

Tarifas 2024	Precio por noche			
	2 personas	3 - 4 personas	5 - 6 personas	7 - 8 personas
Temporada baja	90,00 €	120,00 €	150,00 €	180,00 €
Temporada media	100,00 €	130,00 €	160,00 €	190,00 €
Temporada alta	110,00 €	140,00 €	170,00 €	200,00 €
Pico de demanda	120,00 €	150,00 €	180,00 €	210,00 €

Fuente: Elaboración propia

Tabla 8: Inversiones

INVERSIONES	Previo inicio	AÑO 1
Inmovilizado Material		
Terrenos y bienes naturales		
Construcciones	175.000,00 €	
Maquinaria		
Utillaje y herramienta		
Otras instalaciones		
Mobiliario	35.000,00 €	
Equipos para procesos de información	1.000,00 €	
Elementos de transporte		
Inmovilizado Intangible		
Gastos de investigación y desarrollo		
Aplicaciones informáticas		2.000,00 €
Propiedad industrial		
Derechos de traspaso		
Depósitos y fianzas		
Circulante		
Existencias		
Provision de fondos (efectivo)		

GASTOS DE ESTABLECIMIENTO	Previo inicio	AÑO 1
Inmovilizado Material		
Cosntitucion	3.000,00 €	
Puesta en marcha	5.000,00 €	

	Previo inicio	AÑO 1
INVERSIÓN TOTAL	219.000,00 €	2.000,00 €

Fuente: Elaboración propia

Tabla 9: Desglose de las inversiones en mobiliario

MOBILIARIO	
Armarios empotrados y puertas	10.000,00 €
Puerta de entrada	1.000,00 €
Muebles de cocina	8.000,00 €
Camas y mesillas	5.000,00 €
Resto de muebles (sofás, estanterías...)	7.000,00 €
Cortinas, sábanas, toallas, cojines...	4.000,00 €
TOTAL	35.000,00 €

Fuente: Elaboración propia

Tabla 10: Amortizaciones de las inversiones

Inmovilizado Material	Amortización anual (%)	Amortización AÑO 1 (€)	Amortización AÑO 2 (€)	Amortización AÑO 3 (€)	Amortización AÑO 4 (€)	Amortización AÑO 5 (€)	Amortización AÑO 6 (€)
Terrenos y bienes naturales	3,0%	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Construcciones	10,0%	17.500,00 €	17.500,00 €	17.500,00 €	17.500,00 €	17.500,00 €	17.500,00 €
Maquinaria	12,5%	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Uillaje y herramienta	20,0%	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Otras instalaciones	10,0%	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Mobiliario	10,0%	3.500,00 €	3.500,00 €	3.500,00 €	3.500,00 €	3.500,00 €	3.500,00 €
Equipos para procesos de información	25,0%	250,00 €	250,00 €	250,00 €	250,00 €	0,00 €	0,00 €
Elementos de transporte	14,3%	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Inmovilizado Intangible							
Gastos de investigación y desarrollo	20,0%	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Aplicaciones informáticas	33,3%	666,00 €	666,00 €	666,00 €	2,00 €	0,00 €	0,00 €
Propiedad industrial	20,0%	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Derechos de traspaso	20,0%	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Depósitos y fianzas	0,0%	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Total		21.916,00 €	21.916,00 €	21.916,00 €	21.252,00 €	21.000,00 €	21.000,00 €

Fuente: Elaboración propia

Tabla 11: Condiciones del préstamo

DATOS DE LA OPERACIÓN	
CANTIDAD A SOLICITAR:	44.000
PERIODO DE DEVOLUCIÓN (AÑOS)	10
TIPO DE INTERÉS (%)	2,50%
COSTES DE LA OPERACIÓN (%)	0,75%

Fuente: Elaboración propia

Tabla 12: Cuadro de amortización del préstamo

Periodo	Cuota mensual	Intereses	Amortización	Capital amortizado	Capital pendiente
1	414,79	91,67	323,12	323,12	43.676,88
2	414,79	90,99	323,79	646,91	43.353,09
3	414,79	90,32	324,47	971,38	43.028,62
4	414,79	89,64	325,14	1.296,53	42.703,47
5	414,79	88,97	325,82	1.622,35	42.377,65
6	414,79	88,29	326,50	1.948,85	42.051,15
7	414,79	87,61	327,18	2.276,03	41.723,97
8	414,79	86,92	327,86	2.603,89	41.396,11
9	414,79	86,24	328,55	2.932,44	41.067,56
10	414,79	85,56	329,23	3.261,67	40.738,33
11	414,79	84,87	329,92	3.591,59	40.408,41
12	414,79	84,18	330,60	3.922,19	40.077,81
AÑO 1	4.977,45	1.055,26	3.922,19		
13	414,79	83,50	331,29	4.253,48	39.746,52
14	414,79	82,81	331,98	4.585,46	39.414,54
15	414,79	82,11	332,67	4.918,14	39.081,86
16	414,79	81,42	333,37	5.251,51	38.748,49
17	414,79	80,73	334,06	5.585,57	38.414,43
18	414,79	80,03	334,76	5.920,32	38.079,68
19	414,79	79,33	335,45	6.255,78	37.744,22
20	414,79	78,63	336,15	6.591,93	37.408,07
21	414,79	77,93	336,85	6.928,79	37.071,21
22	414,79	77,23	337,56	7.266,34	36.733,66
23	414,79	76,53	338,26	7.604,60	36.395,40
24	414,79	75,82	338,96	7.943,57	36.056,43
AÑO 2	4.977,45	956,07	4.021,38		
25	414,79	75,12	339,67	8.283,24	35.716,76
26	414,79	74,41	340,38	8.623,61	35.376,39
27	414,79	73,70	341,09	8.964,70	35.035,30
28	414,79	72,99	341,80	9.306,50	34.693,50
29	414,79	72,28	342,51	9.649,01	34.350,99
30	414,79	71,56	343,22	9.992,23	34.007,77
31	414,79	70,85	343,94	10.336,17	33.663,83
32	414,79	70,13	344,65	10.680,82	33.319,18
33	414,79	69,41	345,37	11.026,20	32.973,80
34	414,79	68,70	346,09	11.372,29	32.627,71
35	414,79	67,97	346,81	11.719,10	32.280,90
36	414,79	67,25	347,54	12.066,64	31.933,36
AÑO 3	4.977,45	854,38	4.123,07		
37	414,79	66,53	348,26	12.414,90	31.585,10
38	414,79	65,80	348,99	12.763,88	31.236,12
39	414,79	65,08	349,71	13.113,59	30.886,41
40	414,79	64,35	350,44	13.464,03	30.535,97
41	414,79	63,62	351,17	13.815,21	30.184,79
42	414,79	62,88	351,90	14.167,11	29.832,89
43	414,79	62,15	352,64	14.519,74	29.480,26
44	414,79	61,42	353,37	14.873,11	29.126,89
45	414,79	60,68	354,11	15.227,22	28.772,78

46	414,79	59,94	354,84	15.582,07	28.417,93
47	414,79	59,20	355,58	15.937,65	28.062,35
48	414,79	58,46	356,32	16.293,97	27.706,03
AÑO 4	4.977,45	750,11	4.227,34		
49	414,79	57,72	357,07	16.651,04	27.348,96
50	414,79	56,98	357,81	17.008,85	26.991,15
51	414,79	56,23	358,56	17.367,41	26.632,59
52	414,79	55,48	359,30	17.726,71	26.273,29
53	414,79	54,74	360,05	18.086,76	25.913,24
54	414,79	53,99	360,80	18.447,56	25.552,44
55	414,79	53,23	361,55	18.809,12	25.190,88
56	414,79	52,48	362,31	19.171,42	24.828,58
57	414,79	51,73	363,06	19.534,48	24.465,52
58	414,79	50,97	363,82	19.898,30	24.101,70
59	414,79	50,21	364,58	20.262,88	23.737,12
60	414,79	49,45	365,34	20.628,21	23.371,79
AÑO 5	4.977,45	643,21	4.334,24		
61	414,79	48,69	366,10	20.994,31	23.005,69
62	414,79	47,93	366,86	21.361,17	22.638,83
63	414,79	47,16	367,62	21.728,79	22.271,21
64	414,79	46,40	368,39	22.097,18	21.902,82
65	414,79	45,63	369,16	22.466,34	21.533,66
66	414,79	44,86	369,93	22.836,26	21.163,74
67	414,79	44,09	370,70	23.206,96	20.793,04
68	414,79	43,32	371,47	23.578,43	20.421,57
69	414,79	42,54	372,24	23.950,67	20.049,33
70	414,79	41,77	373,02	24.323,69	19.676,31
71	414,79	40,99	373,80	24.697,48	19.302,52
72	414,79	40,21	374,57	25.072,06	18.927,94
AÑO 6	4.977,45	533,61	4.443,85		
73	414,79	39,43	375,35	25.447,41	18.552,59
74	414,79	38,65	376,14	25.823,55	18.176,45
75	414,79	37,87	376,92	26.200,47	17.799,53
76	414,79	37,08	377,71	26.578,17	17.421,83
77	414,79	36,30	378,49	26.956,67	17.043,33
78	414,79	35,51	379,28	27.335,95	16.664,05
79	414,79	34,72	380,07	27.716,02	16.283,98
80	414,79	33,92	380,86	28.096,88	15.903,12
81	414,79	33,13	381,66	28.478,54	15.521,46
82	414,79	32,34	382,45	28.860,99	15.139,01
83	414,79	31,54	383,25	29.244,24	14.755,76
84	414,79	30,74	384,05	29.628,28	14.371,72
AÑO 7	4.977,45	421,23	4.556,22		
85	414,79	29,94	384,85	30.013,13	13.986,87
86	414,79	29,14	385,65	30.398,78	13.601,22
87	414,79	28,34	386,45	30.785,23	13.214,77
88	414,79	27,53	387,26	31.172,48	12.827,52
89	414,79	26,72	388,06	31.560,55	12.439,45
90	414,79	25,92	388,87	31.949,42	12.050,58
91	414,79	25,11	389,68	32.339,10	11.660,90

92	414,79	24,29	390,49	32.729,60	11.270,40
93	414,79	23,48	391,31	33.120,90	10.879,10
94	414,79	22,66	392,12	33.513,03	10.486,97
95	414,79	21,85	392,94	33.905,97	10.094,03
96	414,79	21,03	393,76	34.299,72	9.700,28
AÑO 8	4.977,45	306,01	4.671,44		
97	414,79	20,21	394,58	34.694,30	9.305,70
98	414,79	19,39	395,40	35.089,70	8.910,30
99	414,79	18,56	396,22	35.485,93	8.514,07
100	414,79	17,74	397,05	35.882,98	8.117,02
101	414,79	16,91	397,88	36.280,86	7.719,14
102	414,79	16,08	398,71	36.679,56	7.320,44
103	414,79	15,25	399,54	37.079,10	6.920,90
104	414,79	14,42	400,37	37.479,47	6.520,53
105	414,79	13,58	401,20	37.880,67	6.119,33
106	414,79	12,75	402,04	38.282,71	5.717,29
107	414,79	11,91	402,88	38.685,59	5.314,41
108	414,79	11,07	403,72	39.089,30	4.910,70
AÑO 9	4.977,45	187,87	4.789,58		
109	414,79	10,23	404,56	39.493,86	4.506,14
110	414,79	9,39	405,40	39.899,26	4.100,74
111	414,79	8,54	406,24	40.305,50	3.694,50
112	414,79	7,70	407,09	40.712,59	3.287,41
113	414,79	6,85	407,94	41.120,53	2.879,47
114	414,79	6,00	408,79	41.529,32	2.470,68
115	414,79	5,15	409,64	41.938,96	2.061,04
116	414,79	4,29	410,49	42.349,46	1.650,54
117	414,79	3,44	411,35	42.760,80	1.239,20
118	414,79	2,58	412,21	43.173,01	826,99
119	414,79	1,72	413,06	43.586,07	413,93
120	414,79	0,86	413,93	44.000,00	0,00
AÑO 10	4.977,45	66,75	4.910,70		

Fuente: Elaboración propia

Tabla 13: Ventas en unidades (pernoctaciones) desglosado por meses

VENTAS DE PRODUCTO O SERVICIO (en unidades)																	
	Temporada baja				Temporada media				Temporada alta				Pico de demanda				TOTAL NOCHES
	2 pers.	3-4 pers.	5-6 pers.	7-8 pers.	2 pers.	3-4 pers.	5-6 pers.	7-8 pers.	2 pers.	3-4 pers.	5-6 pers.	7-8 pers.	2 pers.	3-4 pers.	5-6 pers.	7-8 pers.	
Mes 1					6	6					7	4					23
Mes 2	4		3			2	2										11
Mes 3					2	10	3	3			8	7					33
Mes 4		5	5		6	8	6										30
Mes 5	4	2			2	6		3									17
Mes 6						14											14
Mes 7						10	10	10		4	6	2				6	48
Mes 8					6	9	7	8		8	8	6					52
Mes 9	2														10	8	20
Mes 10							2			6							8
Mes 11		4					4										8
Mes 12	3									12	5	12					32
Año 1	13	11	8	0	22	65	34	24	0	30	34	31	0	0	10	14	296
Año 2	14	12	9	0	24	70	37	26	0	32	37	33	0	0	11	15	320
Año 3	15	13	9	0	26	76	40	28	0	35	40	36	0	0	12	16	345
Año 4	16	14	10	0	28	82	43	30	0	38	43	39	0	0	13	18	373
Año 5	18	15	11	0	30	88	46	33	0	41	46	42	0	0	14	19	403
Año 6	19	16	12	0	32	96	50	35	0	44	50	46	0	0	15	21	435
Año 7	21	17	13	0	35	103	54	38	0	48	54	49	0	0	16	22	470

Fuente: Elaboración propia

Tabla 14: Ventas en euros desglosado por meses

VENTAS DE PRODUCTO O SERVICIO (en euros)																	
	Temporada baja				Temporada media				Temporada alta				Pico de demanda				TOTAL
	2 pers.	3-4 pers.	5-6 pers.	7-8 pers.	2 pers.	3-4 pers.	5-6 pers.	7-8 pers.	2 pers.	3-4 pers.	5-6 pers.	7-8 pers.	2 pers.	3-4 pers.	5-6 pers.	7-8 pers.	
Mes 1	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	600,00 €	780,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	1.190,00 €	800,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	3.370,00 €
Mes 2	360,00 €	0,00 €	450,00 €	0,00 €	0,00 €	260,00 €	320,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	1.390,00 €
Mes 3	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	200,00 €	1.300,00 €	480,00 €	570,00 €	0,00 €	0,00 €	1.360,00 €	1.400,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	5.310,00 €
Mes 4	0,00 €	600,00 €	750,00 €	0,00 €	600,00 €	1.040,00 €	960,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	3.950,00 €
Mes 5	360,00 €	240,00 €	0,00 €	0,00 €	200,00 €	780,00 €	0,00 €	570,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	2.150,00 €
Mes 6	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	1.820,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	1.820,00 €
Mes 7	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	1.300,00 €	1.600,00 €	1.900,00 €	0,00 €	560,00 €	1.020,00 €	400,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	1.260,00 €	8.040,00 €
Mes 8	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	600,00 €	1.170,00 €	1.120,00 €	1.520,00 €	0,00 €	1.120,00 €	1.360,00 €	1.200,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	8.090,00 €
Mes 9	180,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	1.800,00 €	1.680,00 €	3.660,00 €
Mes 10	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	320,00 €	0,00 €	0,00 €	840,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	1.160,00 €
Mes 11	0,00 €	480,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	640,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	1.120,00 €
Mes 12	270,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	1.680,00 €	850,00 €	2.400,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	5.200,00 €
Año 1	1.170,00 €	1.320,00 €	1.200,00 €	0,00 €	2.200,00 €	8.450,00 €	5.440,00 €	4.560,00 €	0,00 €	4.200,00 €	5.780,00 €	6.200,00 €	0,00 €	0,00 €	1.800,00 €	2.940,00 €	45.260,00 €
Año 2	1.263,60 €	1.425,60 €	1.296,00 €	0,00 €	2.376,00 €	9.126,00 €	5.875,20 €	4.924,80 €	0,00 €	4.536,00 €	6.242,40 €	6.696,00 €	0,00 €	0,00 €	1.944,00 €	3.175,20 €	48.880,80 €
Año 3	1.364,69 €	1.539,65 €	1.399,68 €	0,00 €	2.566,08 €	9.856,08 €	6.345,22 €	5.318,78 €	0,00 €	4.898,88 €	6.741,79 €	7.231,68 €	0,00 €	0,00 €	2.099,52 €	3.429,22 €	52.791,26 €
Año 4	1.473,86 €	1.662,82 €	1.511,65 €	0,00 €	2.771,37 €	10.644,57 €	6.852,83 €	5.744,29 €	0,00 €	5.290,79 €	7.281,14 €	7.810,21 €	0,00 €	0,00 €	2.267,48 €	3.703,55 €	57.014,57 €
Año 5	1.591,77 €	1.795,85 €	1.632,59 €	0,00 €	2.993,08 €	11.496,13 €	7.401,06 €	6.203,83 €	0,00 €	5.714,05 €	7.863,63 €	8.435,03 €	0,00 €	0,00 €	2.448,88 €	3.999,84 €	61.575,73 €
Año 6	1.719,11 €	1.939,51 €	1.763,19 €	0,00 €	3.232,52 €	12.415,82 €	7.993,14 €	6.700,14 €	0,00 €	6.171,18 €	8.492,72 €	9.109,83 €	0,00 €	0,00 €	2.644,79 €	4.319,82 €	66.501,79 €
Año 7	1.856,64 €	2.094,67 €	1.904,25 €	0,00 €	3.491,12 €	13.409,09 €	8.632,60 €	7.236,15 €	0,00 €	6.664,87 €	9.172,13 €	9.838,62 €	0,00 €	0,00 €	2.856,37 €	4.665,41 €	71.821,93 €

Fuente: Elaboración propia

Tabla 15: Costes fijos mensuales en los 7 primeros años

COSTES FIJOS	Gasto mensual AÑO 1	Gasto mensual AÑO 2	Gasto mensual AÑO 3	Gasto mensual AÑO 4	Gasto mensual AÑO 5	Gasto mensual AÑO 6	Gasto mensual AÑO 7
Retribucion del autonomo	1.800,00 €	1.845,00 €	1.891,13 €	1.938,40 €	1.986,86 €	2.036,53 €	2.087,45 €
Seguros de autonomos (RETA)	295,00 €	300,90 €	306,92 €	313,06 €	319,32 €	325,70 €	332,22 €
Servicios exteriores							
Servicios profesionales	80,00 €	81,60 €	83,23 €	84,90 €	86,59 €	88,33 €	90,09 €
Alquileres y canones							
Suministros	150,00 €	156,00 €	162,24 €	168,73 €	175,48 €	182,50 €	189,80 €
Publicidad y propaganda	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €
Mantenimiento y reparacion	100,00 €	102,00 €	104,04 €	106,12 €	108,24 €	110,41 €	112,62 €
Gastos diversos	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €
Tributos	35,00 €	35,70 €	36,41 €	37,14 €	37,89 €	38,64 €	39,42 €
Seguros	50,00 €	51,00 €	52,02 €	53,06 €	54,12 €	55,20 €	56,31 €

Fuente: Elaboración propia

Tabla 16: Costes variables mensuales

	VENTAS DE PRODUCTO O SERVICIO (en unidades)																TOTAL
	Temporada baja				Temporada media				Temporada alta				Pico de demanda				
	2 personas	3-4 personas	5-6 personas	7-8 personas	2 personas	3-4 personas	5-6 personas	7-8 personas	2 personas	3-4 personas	5-6 personas	7-8 personas	2 personas	3-4 personas	5-6 personas	7-8 personas	
Mes 1	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	132,00 €	171,60 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	261,80 €	176,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	741,40 €
Mes 2	79,20 €	0,00 €	99,00 €	0,00 €	0,00 €	57,20 €	70,40 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	305,80 €
Mes 3	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	44,00 €	286,00 €	105,60 €	125,40 €	0,00 €	0,00 €	299,20 €	308,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	1.168,20 €
Mes 4	0,00 €	132,00 €	165,00 €	0,00 €	132,00 €	228,80 €	211,20 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	869,00 €
Mes 5	79,20 €	52,80 €	0,00 €	0,00 €	44,00 €	171,60 €	0,00 €	125,40 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	473,00 €
Mes 6	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	400,40 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	400,40 €
Mes 7	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	286,00 €	352,00 €	418,00 €	0,00 €	123,20 €	224,40 €	88,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	277,20 €	1.768,80 €
Mes 8	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	132,00 €	257,40 €	246,40 €	334,40 €	0,00 €	246,40 €	299,20 €	264,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	1.779,80 €
Mes 9	39,60 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	396,00 €	369,60 €	805,20 €
Mes 10	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	70,40 €	0,00 €	0,00 €	184,80 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	255,20 €
Mes 11	0,00 €	105,60 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	140,80 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	246,40 €
Mes 12	59,40 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	369,60 €	187,00 €	528,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	1.144,00 €
Año 1	257,40 €	290,40 €	264,00 €	0,00 €	484,00 €	1.859,00 €	1.196,80 €	1.003,20 €	0,00 €	924,00 €	1.271,60 €	1.364,00 €	0,00 €	0,00 €	396,00 €	646,80 €	9.957,20 €
Año 2	277,99 €	313,63 €	285,12 €	0,00 €	522,72 €	2.007,72 €	1.292,54 €	1.083,46 €	0,00 €	997,92 €	1.373,33 €	1.473,12 €	0,00 €	0,00 €	427,68 €	698,54 €	10.753,78 €
Año 3	300,23 €	338,72 €	307,93 €	0,00 €	564,54 €	2.168,34 €	1.395,95 €	1.170,13 €	0,00 €	1.077,75 €	1.483,19 €	1.590,97 €	0,00 €	0,00 €	461,89 €	754,43 €	11.614,08 €
Año 4	324,25 €	365,82 €	332,56 €	0,00 €	609,70 €	2.341,80 €	1.507,62 €	1.263,74 €	0,00 €	1.163,97 €	1.601,85 €	1.718,25 €	0,00 €	0,00 €	498,85 €	814,78 €	12.543,20 €
Año 5	350,19 €	395,09 €	359,17 €	0,00 €	658,48 €	2.529,15 €	1.628,23 €	1.364,84 €	0,00 €	1.257,09 €	1.730,00 €	1.855,71 €	0,00 €	0,00 €	538,75 €	879,96 €	13.546,66 €
Año 6	378,21 €	426,69 €	387,90 €	0,00 €	711,15 €	2.731,48 €	1.758,49 €	1.474,03 €	0,00 €	1.357,66 €	1.868,40 €	2.004,16 €	0,00 €	0,00 €	581,85 €	950,36 €	14.630,39 €
Año 7	408,46 €	460,83 €	418,93 €	0,00 €	768,05 €	2.950,00 €	1.899,17 €	1.591,95 €	0,00 €	1.466,27 €	2.017,87 €	2.164,50 €	0,00 €	0,00 €	628,40 €	1.026,39 €	15.800,83 €

Fuente: Elaboración propia

Tabla 17: Tesorería desglosada por meses de año 1

TESORERIA EJERCICIO 1													
	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
Cobro de clientes	3.370,00 €	1.390,00 €	5.310,00 €	3.950,00 €	2.150,00 €	1.820,00 €	8.040,00 €	8.090,00 €	3.660,00 €	1.160,00 €	1.120,00 €	5.200,00 €	45.260,00 €
Financiación						2.000,00 €							2.000,00 €
TOTAL COBROS	3.370,00 €	1.390,00 €	5.310,00 €	3.950,00 €	2.150,00 €	3.820,00 €	8.040,00 €	8.090,00 €	3.660,00 €	1.160,00 €	1.120,00 €	5.200,00 €	47.260,00 €
Proveedores y gastos variables	741,40 €	305,80 €	1.168,20 €	869,00 €	473,00 €	400,40 €	1.768,80 €	1.779,80 €	805,20 €	255,20 €	246,40 €	1.144,00 €	9.957,20 €
Sueldos y salarios del personal													0,00 €
Seguridad Social a cargo de la empresa													0,00 €
Retribucion del autonomo	1.800,00 €	1.800,00 €	1.800,00 €	1.800,00 €	1.800,00 €	1.800,00 €	1.800,00 €	1.800,00 €	1.800,00 €	1.800,00 €	1.800,00 €	1.800,00 €	21.600,00 €
Seguros de autonomos (RETA)	295,00 €	295,00 €	295,00 €	295,00 €	295,00 €	295,00 €	295,00 €	295,00 €	295,00 €	295,00 €	295,00 €	295,00 €	3.540,00 €
Servicios exteriores	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Servicios profesionales	80,00 €	80,00 €	80,00 €	80,00 €	80,00 €	80,00 €	80,00 €	80,00 €	80,00 €	80,00 €	80,00 €	80,00 €	960,00 €
Alquileres y cánones	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Suministros	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	1.800,00 €
Publicidad y propaganda	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	600,00 €
Mantenimiento y reparacion	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	1.200,00 €
Gastos diversos	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	600,00 €
Tributos	420,00 €												420,00 €
Seguros de autonomos (RETA)	600,00 €												600,00 €
Cuotas de los prestamos a largo	414,79 €	414,79 €	414,79 €	414,79 €	414,79 €	414,79 €	414,79 €	414,79 €	414,79 €	414,79 €	414,79 €	414,79 €	4.977,45 €
Comisiones de apertura prestamos	330,00 €												330,00 €
Devolucion deudas a corto												0,00 €	0,00 €
IRPF (Módulos/pagos fraccionados)			-1.694,90 €			-1.694,90 €			-1.694,90 €			-1.694,90 €	-6.779,62 €
Gastos establecimiento						0,00 €							0,00 €
Pago de las inversiones						2.000,00 €							2.000,00 €
TOTAL PAGOS	5.031,19 €	3.245,59 €	2.413,08 €	3.808,79 €	3.412,79 €	3.645,28 €	4.708,59 €	4.719,59 €	2.050,08 €	3.194,99 €	3.186,19 €	2.388,88 €	41.805,04 €
Diferencia COBROS-PAGOS	-1.661,19 €	-1.855,59 €	2.896,92 €	141,21 €	-1.262,79 €	174,72 €	3.331,41 €	3.370,41 €	1.609,92 €	-2.034,99 €	-2.066,19 €	2.811,12 €	5.454,96 €
SALDO ANTERIOR	0,00 €	-1.661,19 €	-3.516,78 €	-619,86 €	-478,65 €	-1.741,43 €	-1.566,72 €	1.764,69 €	5.135,11 €	6.745,02 €	4.710,04 €	2.643,85 €	0,00 €
SALDO FINAL DISPONIBLE	-1.661,19 €	-3.516,78 €	-619,86 €	-478,65 €	-1.741,43 €	-1.566,72 €	1.764,69 €	5.135,11 €	6.745,02 €	4.710,04 €	2.643,85 €	5.454,96 €	5.454,96 €

Fuente: Elaboración propia

Tabla 18: Previsión de tesorería para los primeros 7 años

PREVISION TESORERIA								
	Previo al inicio	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7
Cobro de clientes		45.260,00 €	48.880,80 €	52.791,26 €	57.014,57 €	61.575,73 €	66.501,79 €	71.821,93 €
Financiacion	219.000,00 €	2.000,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
TOTAL COBROS	219.000,00 €	47.260,00 €	48.880,80 €	52.791,26 €	57.014,57 €	61.575,73 €	66.501,79 €	71.821,93 €
Proveedores y gastos variables		9.138,80 €	10.688,30 €	11.543,37 €	12.466,84 €	13.464,18 €	14.541,32 €	15.704,63 €
Sueldos y salarios del personal								
Seguridad Social a cargo de la empresa								
Retribucion del autonomo		21.600,00 €	22.140,00 €	22.693,50 €	23.260,84 €	23.842,36 €	24.438,42 €	25.049,38 €
Seguros de autonomos (RETA)		3.540,00 €	3.610,80 €	3.683,02 €	3.756,68 €	3.831,81 €	3.908,45 €	3.986,61 €
Servicios exteriores		0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Servicios profesionales		960,00 €	979,20 €	998,78 €	1.018,76 €	1.039,13 €	1.059,92 €	1.081,12 €
Alquileres y cánones		0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Suministros		1.800,00 €	1.872,00 €	1.946,88 €	2.024,76 €	2.105,75 €	2.189,98 €	2.277,57 €
Publicidad y propaganda		600,00 €	600,00 €	600,00 €	600,00 €	600,00 €	600,00 €	600,00 €
Mantenimiento y reparacion		1.200,00 €	1.224,00 €	1.248,48 €	1.273,45 €	1.298,92 €	1.324,90 €	1.351,39 €
Gastos diversos		600,00 €	600,00 €	600,00 €	600,00 €	600,00 €	600,00 €	600,00 €
Tributos		420,00 €	428,40 €	436,97 €	445,71 €	454,62 €	463,71 €	472,99 €
Seguros de autonomos (RETA)		600,00 €	612,00 €	624,24 €	636,72 €	649,46 €	662,45 €	675,70 €
Cuotas de los prestamos a largo		4.977,45 €	4.977,45 €	4.977,45 €	4.977,45 €	4.977,45 €	4.977,45 €	4.977,45 €
Comisiones de apertura prestamos		330,00 €						
Devolucion deudas a corto		0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
IRPF (Módulos/pagos fraccionados)		-6.779,62 €	-4.152,86 €	-3.556,27 €	-2.736,92 €	-1.959,05 €	-1.177,51 €	-323,72 €
Dividendos (pagos al autonomo)			0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Gastos establecimiento	8.000,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Pago de las inversiones	211.000,00 €	2.000,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
TOTAL PAGOS	219.000,00 €	40.986,64 €	43.579,29 €	45.796,42 €	48.324,28 €	50.904,64 €	53.589,08 €	56.453,12 €
Diferencia COBROS-PAGOS	0,00 €	6.273,36 €	5.301,51 €	6.994,84 €	8.690,28 €	10.671,09 €	12.912,71 €	15.368,81 €
SALDO ANTERIOR	0,00 €	0,00 €	6.273,36 €	11.574,87 €	18.569,71 €	27.260,00 €	37.931,09 €	50.843,80 €
SALDO FINAL DISPONIBLE	0,00 €	6.273,36 €	11.574,87 €	18.569,71 €	27.260,00 €	37.931,09 €	50.843,80 €	66.212,61 €

Fuente: Elaboración propia

Tabla 19: Flujos de efectivo de los primeros 15 años

Periodo	Flujos de efectivo
0	-219.000,00 €
1	6.273,36 €
2	5.301,51 €
3	6.994,84 €
4	8.690,28 €
5	10.671,09 €
6	12.912,71 €
7	15.368,81 €
8	20.333,25 €
9	23.265,03 €
10	27.272,72 €
11	25.634,32 €
12	30.338,17 €
13	34.634,90 €
14	40.114,02 €
15	45.247,36 €

Fuente: Elaboración propia

Tabla 20: Balances de situación de los primeros 7 años

ACTIVO	Inicial	Fin Año 1	Fin Año 2	Fin Año 3	Fin Año 4	Fin Año 5	Fin Año 6	Fin Año 7
Inmovilizado Intangible	0,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €
Inmovilizado Material	211.000,00 €	211.000,00 €	211.000,00 €	211.000,00 €	211.000,00 €	211.000,00 €	211.000,00 €	211.000,00 €
Inversiones financieras a largo	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Amortizaciones		-21.916,00 €	-43.832,00 €	-65.748,00 €	-87.000,00 €	-108.000,00 €	-129.000,00 €	-150.000,00 €
Activo No Corriente	211.000,00 €	191.084,00 €	169.168,00 €	147.252,00 €	126.000,00 €	105.000,00 €	84.000,00 €	63.000,00 €
Existencias	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Clientes								
Efectivo	0,00 €	6.273,36 €	11.574,87 €	18.569,71 €	27.260,00 €	37.931,09 €	50.843,80 €	66.212,61 €
Activo Corriente	0,00 €	6.273,36 €	11.574,87 €	18.569,71 €	27.260,00 €	37.931,09 €	50.843,80 €	66.212,61 €
TOTAL ACTIVO	211.000,00 €	197.357,36 €	180.742,87 €	165.821,71 €	153.260,00 €	142.931,09 €	134.843,80 €	129.212,61 €

PASIVO	Inicial	Fin Año 1	Fin Año 2	Fin Año 3	Fin Año 4	Fin Año 5	Fin Año 6	Fin Año 7
Capital	175.000,00 €	175.000,00 €	175.000,00 €	175.000,00 €	175.000,00 €	175.000,00 €	175.000,00 €	175.000,00 €
Subvenciones		1.800,00 €	1.600,00 €	1.400,00 €	1.200,00 €	1.000,00 €	800,00 €	600,00 €
Reservas			-20.338,85 €	-32.797,43 €	-43.466,23 €	-51.676,98 €	-57.554,12 €	-61.086,64 €
Resultados	-8.000,00 €	-20.338,85 €	-12.458,59 €	-10.668,80 €	-8.210,75 €	-5.877,14 €	-3.532,52 €	-971,16 €
Patrimonio Neto	167.000,00 €	156.461,15 €	143.802,57 €	132.933,77 €	124.523,02 €	118.445,88 €	114.713,36 €	113.542,20 €
Deudas a largo plazo	44.000,00 €	40.077,81 €	36.056,43 €	31.933,36 €	27.706,03 €	23.371,79 €	18.927,94 €	14.371,72 €
Pasivo No Corriente	44.000,00 €	40.077,81 €	36.056,43 €	31.933,36 €	27.706,03 €	23.371,79 €	18.927,94 €	14.371,72 €
Deudas a corto plazo								
Otros acreedores								
Proveedores		818,40 €	883,87 €	954,58 €	1.030,95 €	1.113,42 €	1.202,50 €	1.298,70 €
Pasivo Corriente	0,00 €	818,40 €	883,87 €	954,58 €	1.030,95 €	1.113,42 €	1.202,50 €	1.298,70 €
TOTAL PASIVO	211.000,00 €	197.357,36 €	180.742,87 €	165.821,71 €	153.260,00 €	142.931,09 €	134.843,80 €	129.212,61 €

Fuente: Elaboración propia

Tabla 21: Cuenta de resultados de los primeros 7 años

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7
Ventas Netas	45.260,00 €	48.880,80 €	52.791,26 €	57.014,57 €	61.575,73 €	66.501,79 €	71.821,93 €
Subvenciones	200,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €
Costes Variables	9.957,20 €	10.753,78 €	11.614,08 €	12.543,20 €	13.546,66 €	14.630,39 €	15.800,83 €
MARGEN BRUTO	35.502,80 €	38.327,02 €	41.377,19 €	44.671,36 €	48.229,07 €	52.071,40 €	56.221,11 €
Retribución del autónomo	21.600,00 €	22.140,00 €	22.693,50 €	23.260,84 €	23.842,36 €	24.438,42 €	25.049,38 €
Seguros de autonomos (RETA)	3.540,00 €	3.610,80 €	3.683,02 €	3.756,68 €	3.831,81 €	3.908,45 €	3.986,61 €
Sueldos y salarios							
Seguridad social a cargo de la empresa							
Servicios exteriores	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Servicios profesionales	960,00 €	979,20 €	998,78 €	1.018,76 €	1.039,13 €	1.059,92 €	1.081,12 €
Alquileres y cánones	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Suministros	1.800,00 €	1.872,00 €	1.946,88 €	2.024,76 €	2.105,75 €	2.189,98 €	2.277,57 €
Publicidad y propaganda	600,00 €	600,00 €	600,00 €	600,00 €	600,00 €	600,00 €	600,00 €
Mantenimiento y reparación	1.200,00 €	1.224,00 €	1.248,48 €	1.273,45 €	1.298,92 €	1.324,90 €	1.351,39 €
Gastos diversos	600,00 €	600,00 €	600,00 €	600,00 €	600,00 €	600,00 €	600,00 €
Tributos	420,00 €	428,40 €	436,97 €	445,71 €	454,62 €	463,71 €	472,99 €
Seguros	600,00 €	612,00 €	624,24 €	636,72 €	649,46 €	662,45 €	675,70 €
Gastos de establecimiento	8.000,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Dotacion amortizaciones	21.916,00 €	21.916,00 €	21.916,00 €	21.252,00 €	21.000,00 €	21.000,00 €	21.000,00 €
RESULTADO DE EXPLOTACION	-25.733,20 €	-15.655,38 €	-13.370,68 €	-10.197,55 €	-7.192,98 €	-4.176,42 €	-873,66 €
Gastos financieros	1.385,26 €	956,07 €	854,38 €	750,11 €	643,21 €	533,61 €	421,23 €
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	-27.118,46 €	-16.611,45 €	-14.225,06 €	-10.947,66 €	-7.836,19 €	-4.710,03 €	-1.294,88 €
Impuestos (IRPF o I. Sociedades)	-6.779,62 €	-4.152,86 €	-3.556,27 €	-2.736,92 €	-1.959,05 €	-1.177,51 €	-323,72 €
RESULTADO DEL EJERCICIO	-20.338,85 €	-12.458,59 €	-10.668,80 €	-8.210,75 €	-5.877,14 €	-3.532,52 €	-971,16 €

Fuente: Elaboración propia

Tabla 22: Análisis vertical de la cuenta de resultados

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7
Ventas Netas	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Subvenciones	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Costes Variables	22%	22%	22%	22%	22%	22%	22%
MARGEN BRUTO	78%	78%	78%	78%	78%	78%	78%
Retribución del autonomo	48%	45%	43%	41%	39%	37%	35%
Seguros de autonomos (RETA)	8%	7%	7%	7%	6%	6%	6%
Sueldos y salarios	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Seguridad soical a cargo de la empresa	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Servicios exteriores	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Servicios profesionales	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
Alquileres y cánones	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Suministros	4%	4%	4%	4%	3%	3%	3%
Publicidad y propaganda	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%
Mantenimiento y reparacion	3%	3%	2%	2%	2%	2%	2%
Gastos diversos	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%
Tributos	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%
Seguros	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%
Gastos de estblecimiento	18%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Dotacion amortizaciones	48%	45%	42%	37%	34%	32%	29%
RESULTADO DE EXPLOTACION	-57%	-32%	-25%	-18%	-12%	-6%	-1%
Gastos financieros	3%	2%	2%	1%	1%	1%	1%
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	-60%	-34%	-27%	-19%	-13%	-7%	-2%
Impuestos (IRPF o I. Sociedades)	-15%	-8%	-7%	-5%	-3%	-2%	0%
RESULTADO DEL EJERCICIO	-45%	-25%	-20%	-14%	-10%	-5%	-1%

Fuente: Elaboración propia

Tabla 23: Diferentes escenarios de los ingresos y gastos de la sociedad para el año 2

	GASTOS					
	1%	2%	2,5%	4%	5%	8%
Retribucion del autonomo	21.816,00 €	22.032,00 €	22.140,00 €	22.464,00 €	22.680,00 €	23.328,00 €
Seguros de autonomos (RETA)	3.575,40 €	3.610,80 €	3.628,50 €	3.681,60 €	3.717,00 €	3.823,20 €
Servicios profesionales	969,60 €	979,20 €	984,00 €	998,40 €	1.008,00 €	1.036,80 €
Suministros	1.818,00 €	1.836,00 €	1.845,00 €	1.872,00 €	1.890,00 €	1.944,00 €
Mantenimiento y reparacion	1.212,00 €	1.224,00 €	1.230,00 €	1.248,00 €	1.260,00 €	1.296,00 €
Tributos	424,20 €	428,40 €	430,50 €	436,80 €	441,00 €	453,60 €
Seguros	606,00 €	612,00 €	615,00 €	624,00 €	630,00 €	648,00 €

	INGRESOS				
	2%	4%	8%	12%	16%
Ventas Netas	46.165,20 €	47.070,40 €	48.880,80 €	50.691,20 €	52.501,60 €
Subvenciones	200,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €
Costes Variables	10.156,34 €	10.355,49 €	10.753,78 €	11.152,06 €	11.550,35 €
MARGEN BRUTO	36.208,86 €	36.914,91 €	38.327,02 €	39.739,14 €	41.151,25 €

Fuente: Elaboración propia

Tabla 24: Simplificación de los diferentes escenarios

	Ingresos	Gastos	Diferencia
Optimista	41.151,25 €	30.439,20 €	10.712,05 €
Neutro	38.327,02 €	30.866,40 €	7.460,62 €
Pesimista	36.914,91 €	31.612,80 €	5.302,11 €

Fuente: Elaboración propia