

**UNIVERSIDAD DE LA LAGUNA**  
**ESCUELA UNIVERSITARIA DE CIENCIAS EMPRESARIALES**



Grado en Contabilidad y Finanzas

Curso 2014/2015

**PROYECTO DE TURISMO DEPORTIVO: HOTEL TENERIFE SPORT RESORT, ARONA, TENERIFE.**

**SPORT TOURISM PROJECT: HOTEL TENERIFE SPORT RESORT, ARONA, TENERIFE**

**Autores:** Adargoma Acuña Santana y Josafat Misael Borrego Brito

**Presentación:** Convocatoria de Septiembre

## RESUMEN

Hoy en día el turismo predominante en Canarias es el Turismo de “Sol y Playa”, pero poco a poco se ha introducido en el mercado el conocido como “Turismo Deportivo”. Las Islas Canarias presentan un entorno idóneo para la práctica deportiva, por lo que creemos que se trata de un nicho de mercado poco explotado del que podemos obtener rentabilidad.

A lo largo de este proyecto se realiza un análisis sobre la viabilidad de la puesta en marcha de un hotel deportivo en el sur de Tenerife, como una alternativa de negocio en el tiempo de lenta recuperación económica por la que estamos atravesando.

Los resultados del análisis realizado concluyen que este negocio podría tener éxito si las ideas innovadoras que hemos considerado necesarias son realizadas, tales como la estrategia de diferenciación del resto de los hoteles y captación de turistas deportivos interesados en un hotel enfocado al deporte en Tenerife. Todo esto complementado con un trato exquisito a los clientes y atendiendo a sus necesidades.

## ABSTRACT

This project involves an analysis of the feasibility for launching a sports hotel in the South of Tenerife, that would be a business alternative in this time of slow economic recovery we are going through.

Nowadays, the predominant tourist activity in the Canary Islands is the so called "Sun and Beach" Tourism, but gradually it is appearing on the market a new option known as "Sport Tourism". The Canary Islands have an ideal environment for sports, but this market niche has been poorly exploited, so we think our proposal could be profitable.

The results of the analysis developed show that this business could succeed if the innovative ideas that we have considered necessary (such as creating a strategy aimed at the differentiation from other hotels and attracting sporty tourists interested in a hotel focussed on sports in Tenerife) are taken into account, along with an exquisite customer service and professional attention to the client's needs.

# ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN .....	4
2. CONCEPTO DE TURISMO DEPORTIVO .....	5
3. LA IDEA; UNA PROPUESTA DE TURISMO DEPORTIVO EN LA ISLA DE TENERIFE.....	6
4. PLAN DE VIABILIDAD .....	8
4.1. SITUACIÓN GEOGRÁFICA .....	8
4.2. OBJETIVOS GENERALES.....	10
4.2.1. Categoría del hotel.....	12
4.3. ANÁLISIS DAFO .....	12
4.4. PLAN DE RECURSOS HUMANOS.....	13
4.4.1. Funciones y tareas básicas del hotel .....	13
4.4.2. Reparto de funciones .....	14
4.4.3. Previsión de gastos de personal .....	14
4.4.4. Promoción.....	15
4.5. FORMA JURÍDICA.....	15
4.6. PLAN ECONOMICO FINANCIERO.....	16
4.6.1. Descripción de las inversiones previas al inicio de la actividad.....	16
4.6.2. Plan de financiación.....	18
4.6.3. Previsión de ventas .....	19
4.6.4. Previsión de tesorería.....	22
4.6.5. Descripción de los gastos .....	23
4.7. CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS PREVISIONAL.....	24
5. CONCLUSIÓN .....	25
6. BIBLIOGRAFIA .....	27

## 1. INTRODUCCIÓN

La crisis económica en la que estamos sumergidos comenzó en 2008 extendiéndose hasta la actualidad, una crisis marcada por una alta inflación, una drástica caída del sector inmobiliario, crisis bancaria, un alto índice de paro en todos los sectores, una mayor emigración, una reducción del consumo y una bajada del PIB continuada, aunque este año 2015 existen algunos signos de recuperación. El INE confirmó que en el segundo trimestre la economía española creció un 1% con respecto al trimestre anterior. Hay que remontarse al primer trimestre de 2006 para encontrar una tasa trimestral mayor. Esta mejoría viene protagonizada por el aumento de la construcción residencial, de las exportaciones de bienes y servicios y del consumo.

El consumo está progresando gracias a la rápida creación de empleo, al aumento de los salarios, al impacto positivo que sobre la renta disponible de las familias está teniendo la rebaja de impuestos y el menor precio del petróleo, y al mantenimiento del poder adquisitivo del dinero por la ausencia de inflación. Los menores precios relativos de los productos españoles con respecto a nuestros principales competidores están permitiendo aumentar las exportaciones. Según informó el Banco de España a través de la prensa en la página web del Ministerio de Economía y Competitividad el día 18 de Agosto de este mismo año, durante los cinco primeros meses del año las exportaciones de bienes y servicios crecieron con fuerza: un 6%, frente al mismo periodo del año pasado.

El comienzo de esta crisis supuso en España el fin de la burbuja inmobiliaria, el aumento de desempleados, la emigración... Por ello, ha ido cobrando especial importancia el emprendedurismo. En una situación económica favorable, lo ideal sería emprender por oportunidades, así se reduciría el riesgo; sin embargo en la situación de lenta recuperación actual, la necesidad de generar recursos ha obligado a emprender por necesidad, por este motivo desarrollar un buen plan de negocios es fundamental, ya que nos ayuda a organizar ideas y detallar qué se desea hacer y los pasos a seguir para alcanzar los objetivos.

A pesar de la crisis, el turismo se ha consolidado como una de las industrias más importantes a nivel mundial, con un crecimiento del 5% a nivel mundial en 2013 (Informe global de la Organización Mundial del Turismo 2014). En cuanto a Canarias, las islas recibieron en 2014 más de 13 millones de turistas según datos del ISTAC. Además, el objetivo de lograr una mayor consolidación del sector turístico en Canarias y la diversificación del mismo puede ser una vía a tener en cuenta, sin perjuicio del turismo de sol y playa. Hemos observado que una de las posibilidades de diversificación puede ser el turismo deportivo.

Cada vez hay más adeptos al turismo deportivo, o lo que es lo mismo, elegir destinos relacionados con actividades deportivas. De hecho, según el último balance de turismo publicado por el Instituto de Estudios sobre Turismo y el Anuario de Estadísticas Deportivas del Ministerio de Educación, Cultura y Deporte, los españoles realizaron 2.275.000 viajes por motivos vinculados al deporte. Una cifra que representa el 2,6% del total de viajes realizados en nuestro país con una cifra de negocio de 523 millones de euros (ISTAC). En cuanto a los turistas internacionales que realizaron actividades deportivas en España, la cifra asciende a 9.039.000 (Instituto de Estudios Turísticos y EGATUR).

Así, el objetivo del presente trabajo es el estudio y diseño de un hotel destinado a ofrecer actividades deportivas, denominado Tenerife Sport Resort, en la zona del sur de la isla de Tenerife.

## 2. CONCEPTO DE TURISMO DEPORTIVO

El concepto de turismo deportivo es un término complejo de definir debido a la diversidad de enfoques de los estudios que se han hecho sobre el mismo en diferentes campos del conocimiento, desde la Economía hasta la Sociología. En este trabajo vamos a emplear la definición de turismo deportivo de Latiesa y Paniza, puesto que consideramos la definición más apropiada y clara del turismo deportivo.

Según Latiesa y Paniza, desde un punto de vista turístico: *“el turismo deportivo está referido a todas aquellas actividades relacionadas con el deporte que se realizan fuera del lugar habitual de residencia, ya sea instalaciones artificiales o en el medio natural para realizar una actividad física u observar espectáculos deportivos, pudiendo existir o no fines competitivos”* (Latiesa y Paniza, 2006:6).

Al mismo tiempo que el turismo deportivo muestra multitud de definiciones, también existen varias clasificaciones de las actividades que forman parte del turismo deportivo. En concreto vamos a referirnos a aquel que divide al turista deportivo en activo y pasivo. El turista activo es aquel que realiza su estancia para desarrollar una actividad deportiva, mientras que el pasivo es aquel que se desplaza para visionar una actividad deportiva (Otero 2005).

En cuanto a Tenerife, el Gobierno Autónomo está potenciando el sector deportivo promocionando la práctica deportiva, tanto del deporte canario como deportes tradicionales, además de incentivar la explotación empresarial relacionada con actividades deportivas. Cabe destacar que el pasado año y el vigente, el Cabildo de Tenerife junto con el Gobierno de Canarias, han puesto en marcha el plan insular de senderos, rehabilitando así caminos antiguos que surcan las cañadas del Teide, permitiendo senderos únicos en la geografía canaria que podrán ser explotados por los senderistas y los amantes de las mountain bikes.

Tabla 1. Evolución del número de turistas que ha elegido Canarias por motivos deportivos según islas (2007-14)

ISLA	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
	Número							
<b>CANARIAS</b>	811.311	810.265	676.191	747.863	883.967	912.424	1.057.804	1.150.589
<b>Lanzarote</b>	<b>126.677</b>	<b>89.903</b>	<b>84.189</b>	<b>96.090</b>	<b>134.038</b>	<b>120.574</b>	<b>166.745</b>	<b>192.092</b>
<b>Fuerteventura</b>	83.191	86.089	100.066	127.113	149.132	159.810	188.200	209.397
<b>Gran Canaria</b>	173.749	188.734	155.263	167.537	204.118	195.353	233.617	240.295
<b>Tenerife</b>	303.771	321.145	254.683	262.686	307.681	338.965	387.668	415.610
<b>La Palma</b>	70.338	75.293	41.678	47.275	45.649	51.640	45.461	51.744

Fuente: Cabildo de Lanzarote (Año 2014).

<http://www.datosdelanzarote.com/Uploads/doc/El-turismo-deportivo-en-Lanzarote-2014-20150428102725474TurismoDeportivoLanzarote2014.pdf>

Como se puede observar, esta tabla recoge los datos de los turistas que han visitado Canarias por motivos deportivos desde el año 2007 hasta el 2014. Durante todos estos años, Tenerife siempre ha sido la isla que ha recibido mayor número de turistas. En 2007, Tenerife contó con 303.771 turistas, sufriendo un ligero ascenso en 2008 con 321.145 turistas. Posteriormente en 2009 y 2010 sufrió un pequeño descenso llegando a valores mínimos de 254,683 turistas y de ahí hasta la actualidad, sigue una tendencia al alza llegando en 2014 a su máximo de 415,610 turistas.

En cuanto a la nacionalidad de los clientes un 64% de los turistas procede de Reino Unido (33%), Alemania (21,3%) y España (9,9%). Otras nacionalidades con cierta importancia son la irlandesa (7,7%), la francesa (5%) y la danesa e italiana con un 3,9% (Datos recogidos en el informe presentado por el Cabildo de Fuerteventura, año 2014).

Aunque tradicionalmente el concepto de turismo en Canarias esté relacionado al turismo de Sol y Playa, las cifras anteriores reflejan el impulso que está teniendo el turismo deportivo en las Islas.

### **3. LA IDEA; UNA PROPUESTA DE TURISMO DEPORTIVO EN LA ISLA DE TENERIFE.**

El concepto de Emprendedurismo no tiene una definición establecida, lo que genera en la mayoría de los casos dudas o conflictos, por la existencia de demasiadas concepciones a cerca del término.

Según cita Sanchís, Palacio J.R., Melián Navarro, A. (2010), en su estudio realizado sobre el emprendedurismo social, “Klapper et. al. (2007) define al emprendedurismo como las actividades de un individuo o un grupo dirigidas a iniciar actividades económicas en el sector formal bajo una forma legal de negocio. Esta definición deja fuera a todas aquellas personas que realizan actividades dentro del sector informal de la economía”.

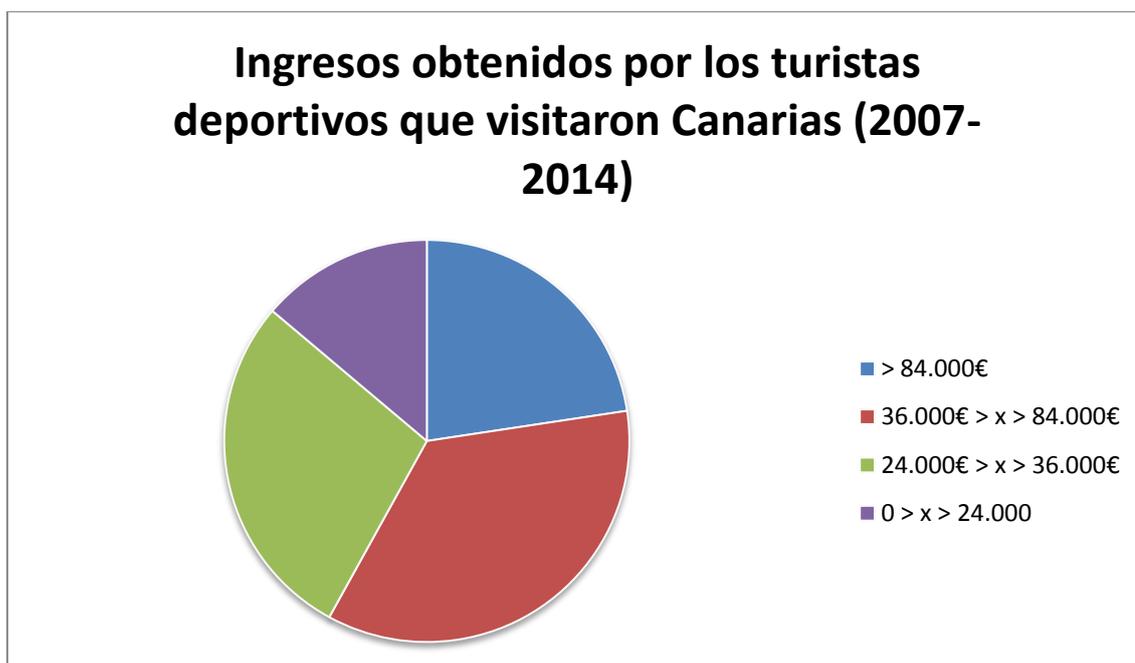
Por otro lado, Barth et. Al. (2006) presenta dos preguntas que deben hacerse para entender emprendedurismo: la primera, ¿por qué algunos individuos presentan un grado de emprendedurismo mientras que otros no? y la segunda, ¿qué factores afectan principalmente el proceso de iniciar o ser dueño de un pequeño negocio, o de volverse auto-empleado? Según Curto (2012), “un emprendedor es aquella persona que es capaz de convertir una idea nueva en una innovación exitosa utilizando habilidades, visión, creatividad, persistencia y exposición al riesgo”. Esta última definición es la que consideramos más apropiada.

Canarias ha registrado en los dos primeros meses de 2015 un total de 533 nuevas empresas, lo que supone un descenso del 11% respecto al mismo periodo el pasado año, superior al 8% nacional, según el Estudio sobre Demografía Empresarial publicado por Informa D&B, aunque se espera un cambio moderado para el resto del año.

En febrero, el número de creación en la comunidad canaria cayó un 10%, para quedar en 276. La bajada para el conjunto del país fue del 7%, comercio, con 780, y Hostelería, con 42, fueron los sectores que más constituciones acumularon este mes en la comunidad, en Santa Cruz de Tenerife 140.



Gráfica 1. Ingresos obtenidos por los turistas deportivos que visitan Canarias.



Fuente: Instituto Canario de Estadística.

Con estos datos podemos obtener una predicción del perfil del cliente y la capacidad económica para determinar precios y optar por una estrategia de diferenciación. El turista deportivo valora en un 67,3% la especialización, la ubicación y el trato, respecto al precio, según datos extraídos del informe sobre el perfil del turista deportivo, presentado por Sport Tourism Conference, conferencia realizada en Bélgica el pasado 2014.

La explotación hotelera tiene prevista su apertura a principio del próximo año y dispondrá de 10 habitaciones de las cuales 4 serán individuales, 4 habitaciones dobles y 2 suites, además de una sala de masajes, una piscina, un jacuzzi, gimnasio y un servicio de restaurante complementario al hotel enfocado en una dieta deportiva.

## 4. PLAN DE VIABILIDAD

### 4.1. SITUACIÓN GEOGRÁFICA

Arona es un municipio perteneciente a la provincia de Santa Cruz de Tenerife, en la isla de Tenerife, Islas Canarias. Está situado en el extremo sur de la isla, limitando con los municipios de San Miguel de Abona, Vilaflor de Chasna y Adeje. Posee una superficie de 81,79 km<sup>2</sup>, ocupando el décimo municipio en extensión de la isla y el decimosexto de la provincia.



En Arona se encuentran varios espacios protegidos como el Monumento Natural de la Montaña de Guaza, la Reserva Natural Especial del Malpaís de la Rasca y gran parte del Monumento Natural del Roque de Jama, todo ellos incluidos en la Red Canaria de Espacios Naturales Protegidos.

Figura 2. Localización del terreno.



Fuente: Google maps.

<https://www.google.es/maps/place/Costa+Adeje,+Santa+Cruz+de+Tenerife/@28.0606631,-16.6653793,18z/data=!4m2!3m1!1s0x0c6a975a1ef338cb:0xba8c8c7bd5044e9f>

Su ubicación se encuentra en el Camino los Vivitos, junto a la carretera que une el pueblo de Guaza con Buzanada. Se trata de un terreno de 2.000 m<sup>2</sup>, cuya propiedad es de uno de los socios que va a formar parte del proyecto. Este lugar es clave para nuestro proyecto, debido a que se encuentra en medianías de la isla y cuenta con acceso a las carreteras al Teide y al Médano, lugares donde se pueden practicar los diferentes deportes que vamos a ofrecer.

El entorno se ve favorecido por un clima adecuado para la práctica deportiva, con una temperatura media entorno a los 20 grados centígrados, siendo su mínima media en enero de 10,4 grados centígrados y su máxima media en agosto de 26 y además con unos niveles de precipitaciones muy bajos (ver tabla 2).

En Canarias tenemos un valor añadido que ofrecer a nuestros deportistas y es nuestra geografía. Tenemos una ubicación estratégica con capitales europeas y con África, además de que contamos con un “clima tropical” que ayuda a realizar deporte al aire libre. Esto, agregado a los deportes que en montaña, playa y océano puedan ser realizados, junto con las instalaciones que poseemos, nos lleva a ser un lugar privilegiado a la hora de poder disfrutar de este tipo de turismo.

Todos estos factores favorecen notoriamente el turismo deportivo y supone un lugar idóneo para la creación de un hotel deportivo.

Tabla 2. Parámetros climáticos promedio de Arona (1982-2012)

Mes	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Anual
Temperatura máxima media (°C)	16.7	17.0	18.2	18.9	20.1	22.2	24.8	26.0	24.6	22.7	19.6	17.5	20.7
Temperatura media (°C)	13.5	13.8	14.7	15.3	16.4	18.5	20.8	21.6	20.9	19.1	16.5	14.4	17.1
Temperatura mínima media (°C)	10.4	10.6	11.2	11.7	12.8	14.8	16.9	17.3	17.2	15.5	13.5	11.4	13.6
Precipitación total (mm)	64	49	45	23	12	4	1	2	10	41	79	83	413

Fuente: Climate-data  
<http://es.climate-data.org/location/222434/>

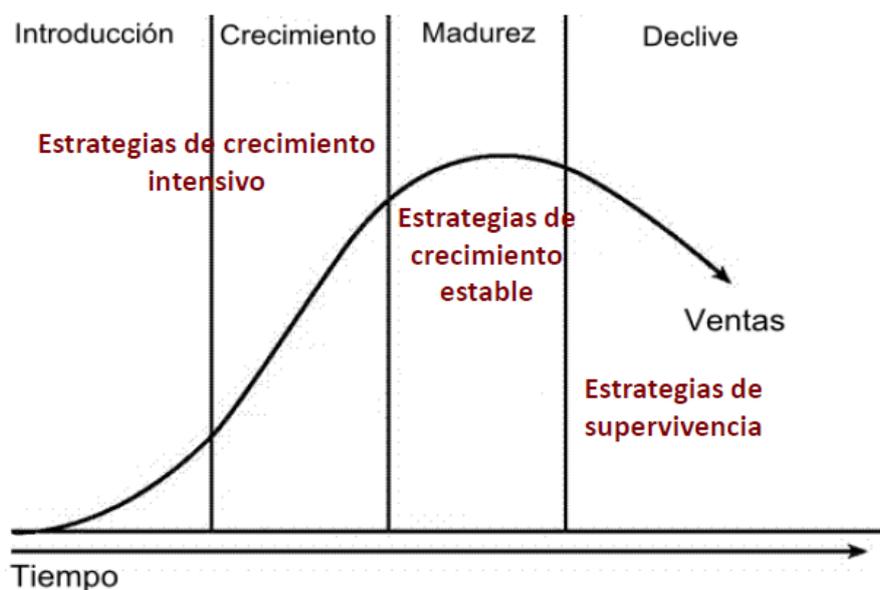
#### 4.2. OBJETIVOS GENERALES.

Los objetivos generales que se pretenden conseguir con el proyecto son:

- Obtener una rentabilidad a medio y largo plazo que asegure la supervivencia del negocio.
- Proporcionar al cliente un lugar idóneo donde realizar un turismo deportivo de calidad.
- Convertirse en una referencia en el turismo deportivo en Tenerife y a nivel nacional.
- Demostrar nuestro compromiso con el deporte y la vida saludable.
- Perseguir las estrategias relacionadas con el ciclo de vida del proyecto.

Las principales etapas del ciclo de vida de un proyecto son las de introducción, crecimiento, madurez y declive. En la primera fase, llamada de introducción o fase de emergencia, las ventas crecen lentamente y el proyecto debe hacer unos esfuerzos promocionales importantes para darse a conocer. En la segunda etapa, el crecimiento, el incremento de las ventas es mayor y aparecen competidores que intentan imitar nuestro modelo de negocio. La tercera etapa es la madurez, que se caracteriza por un período largo de estancamiento. Y por último, la fase del declive, en la que las ventas comienzan a descender.

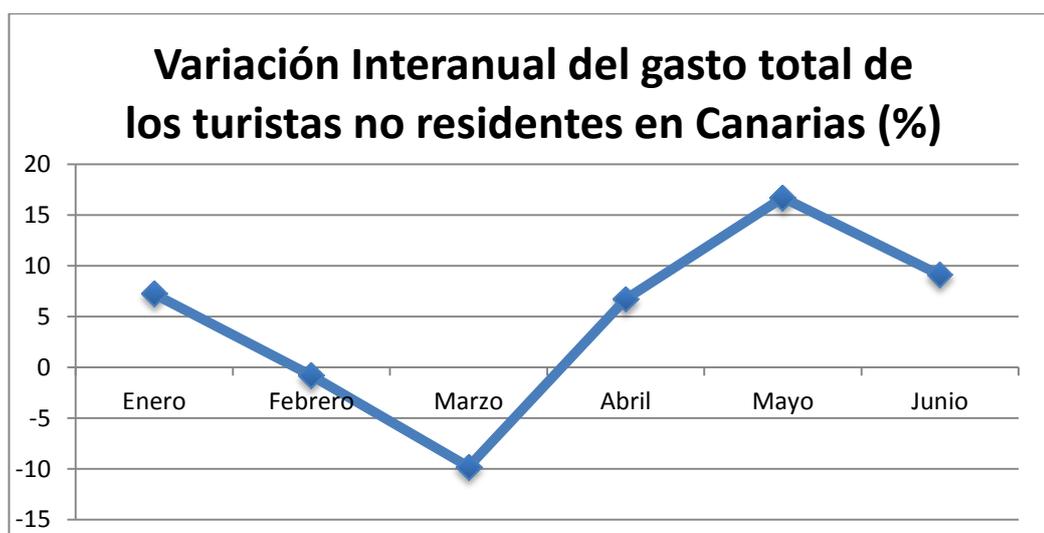
Figura 3. Ciclo de vida de un proyecto



Fuente: Medina Hernández, U. y Correa Rodríguez, A. (2009). Cómo evaluar un proyecto empresarial. Una visión práctica. Díaz de Santos, Madrid.

No obstante, debemos enfrentar nuevos retos que pueden condicionar el desarrollo futuro. La creciente competencia entre empresas y destinos turísticos, los cambios de hábitos de los consumidores, o las diversas características del turista actual suponen un cambio importante en las condiciones y exigencia del turismo. Según Egatur, en Canarias se ha ido incrementando el gasto total de los turistas en los últimos años, resaltando que en el primer semestre de 2015 el gasto total realizado por los turistas no residentes en España ascendió un 4,85%, más que en el mismo período de 2014. El incremento es debido a los turistas procedentes del Reino Unido y Alemania, que en los meses de Abril, Mayo y Junio han aumentado el gasto en sus viajes.

Gráfica 2. Variación interanual del gasto total de los turistas no residentes en Canarias.



Fuente: Elaboración propia

Tenemos ante nosotros la oportunidad de aprovechar los buenos datos que nos ofrece el mercado que, unido a la tendencia alcista del Turismo Deportivo en Tenerife, según el informe realizado por el Cabildo de Lanzarote, nos hace creer que este proyecto de turismo deportivo a través de una creación hotelera puede ser una opción de negocio factible en el actual escenario.

#### 4.2.1. Categoría del hotel

La categoría elegida será de un hotel de tres estrellas. Este tipo de hospedaje debe ofrecer algunas comodidades y servicios que son básicos. Una característica importante es la variedad en tipos de habitaciones, teniendo como obligatorias la individual, estándar y en algunos casos suites. El hotel se acoge a toda la legislación vigente correspondiente al Reglamento de la Actividad Turística de Alojamiento y Empresarial.

### 4.3. ANÁLISIS DAFO

Con este estudio pretendemos hacer ver de forma más sencilla la situación de la empresa, analizando sus características internas y externas, presentando una situación favorable para su creación.

Tabla 3. Análisis DAFO

Análisis Externo / Análisis Interno	
OPORTUNIDADES	FORTALEZAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Clima</li> <li>- Ubicación estratégica</li> <li>- Variedad deportiva</li> <li>- Atención individualizada</li> <li>- Cualificación del personal</li> <li>- Oferta deportiva de calidad</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Reducida oferta de turismo deportivo</li> <li>- Escasa competencia especializada</li> <li>- Nuevo interés por parte de los clientes</li> <li>- Aumento progresivo del turismo deportivo</li> </ul>
AMENAZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Situación económica</li> <li>- Experiencia</li> <li>- Aumento del turismo de “sol y playa”</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Escasez de infraestructuras turísticas deportivas</li> <li>- Demanda reducida</li> </ul>

Fuente: Elaboración propia

**Oportunidades:** Los principales atractivos del turismo deportivo, son los recursos naturales que disponen los clientes y el clima idóneo que funcionan como reclamo principal. Este tipo de turismo se encuentra en fase de crecimiento frente al turismo tradicional y si se mantiene la tendencia continuará creciendo no solo para una demanda nacional, sino también internacional.

A lo largo de la historia la tendencia en cuanto a la práctica deportiva se ha incrementado notablemente, hoy en día nadie duda de que la actividad deportiva supone una mayor calidad de vida no solo por la mejora corporal sino también mental. Todo esto ha dado lugar a que las expectativas de futuro en cuanto al turismo deportivo sean cada año más crecientes. En nuestro hotel, todo lo anterior se va a ver reforzado ofreciendo un trato individualizado al cliente para mejorar su experiencia debido a la exclusividad que ofrecemos.

Nos encontramos en una sociedad donde cada vez más se realiza culto al cuerpo, se valora el aspecto físico y las personas se preocupan más por su salud. La falta de competencia específica al turismo deportivo en Tenerife nos convierte en un referente y un patrón a seguir. Otro punto a favor es el clima subtropical que ofrece Canarias y en mayor medida la zona sur de las islas. Temperaturas suaves, unido a las buenas infraestructuras y conexiones en la isla, hacen que sea una ventaja a tener en cuenta. Además, el entorno geográfico en el que se encuentra el hotel hace que sea otro punto a favor, puesto que el establecimiento se encuentra localizado en un lugar estratégico entre la montaña y la playa, y ofrece cercanía a ambos lugares.

Amenazas: La principal amenaza que supone este tipo de turismo, es el tradicional turismo de Sol y Playa que ya lleva arraigado en nuestra islas muchos años, por lo que sus gastos de financiación es mínima y no podemos competir con sus precios e infraestructuras. Todo esto, agravado por la situación de crisis actual que supone para las familias un mayor sacrificio buscando siempre el menor coste en sus vacaciones. Otro aspecto importante a tener en cuenta es la inexperiencia de los socios en el sector hotelero.

Fortalezas: Uno de los principales atractivos del turismo deportivo son las instalaciones de nueva generación y la alta cualificación del personal, ya que así se sienten seguros realizando sus deportes y se pueden asesorar. La reducida competencia en este sector específico, unido al aumento progresivo del turismo deportivo, supone una expectativa positiva para el proyecto.

Debilidades: El turismo deportivo es un turismo muy específico. Esto supone una debilidad frente a competidores directos que atraen todo tipo de turistas, ya que su clientela es más amplia. La escasa experiencia hotelera es un punto perjudicial para nuestro proyecto, debido a que sufriremos problemas tanto externos como internos por la falta de coordinación y experiencia. La limitada infraestructura no puede competir con hoteles de lujo que se encuentran en nuestra zona de negocio.

#### **4.4. PLAN DE RECURSOS HUMANOS.**

##### **4.4.1. Funciones y tareas básicas del hotel**

Las funciones y tareas básicas en el Hotel la realizarían, en principio, los tres socios promotores de la empresa y tres empleados; las más importantes podrían ser las siguientes:

- Recepción e información a los clientes.
- Limpieza, lavandería y todo lo relacionado con la correcta preparación e higiene de las habitaciones y servicios comunes.
- Mantenimiento general de las instalaciones
- Labor comercial para la captación de clientes.

- Organización de las actividades deportivas diarias.
- Servicio de restauración.

Dependiendo de la demanda de prácticas de deportes diversos, se plantearía en un futuro la contratación de personal a media jornada como apoyo a la organización de las actividades diarias.

#### **4.4.2. Reparto de funciones.**

El reparto de las funciones se realizaría en función de las características de los socios. Uno de los socios se encargaría de las tareas relacionadas con la logística y el control financiero. También se encargaría de recoger las quejas de los clientes y poder solucionarlas con la mayor brevedad posible.

Otro socio se encargaría de la animación y programación deportiva, creando y fomentando las actividades a diario. Su función dentro de la empresa es adaptar y organizar actividades deportivas acordes con el cliente del hotel, fomentando la participación y la satisfacción del cliente. Las actividades irán variando cada día, realizando caminatas por los senderos de la zona sur, trail-running, ciclismo de montaña, ping pong, yincanas deportivas, natación, biatlón, entrenamientos específicos en gimnasio, entrenamientos específicos en TRX, windsurf, kayaks, kitesurf, rapel o escalada. Las actividades de kayaks, windsurf, kitesurf, rapel y escalada no están incluidas en el precio de la habitación.

El tercer socio se encargaría de todo el ámbito de captación de clientes y promoción del hotel. Este socio actuaría como relaciones públicas y como medio de contacto entre los tour-operadores y las páginas de reserva de hoteles, creando en un futuro, convenios con las distintas plataformas de contacto entre el cliente y el hotel.

Dos de los empleados se encargarán de la recepción de los clientes del hotel. Además, complementarán este puesto con el de limpieza de las instalaciones del hotel, ya sea las habitaciones como en las zonas comunes, siendo rotativo cada semana. Las labores de recepción serán realizadas por los socios en el resto de jornada.

Un empleado se encargaría del mantenimiento y conservación del hotel encargándose también de la zona ajardinada. Este trabajo sería complementado con el de socorrista de la piscina.

Con respecto al servicio de restauración, una empresa del sector se encargaría del servicio de buffet en el desayuno, el almuerzo y la cena. Por ello deberán abonar la cantidad de 6.000€ al año por la explotación, desayuno (7:00 – 10:30), almuerzo (13:00 – 15:00) o cena (20:30 – 22:00), quedando exentos los servicios prestados fuera de ese período de tiempo. El restaurante tiene derecho a abrir sus puertas al público que no pernocte en el hotel.

Por último, contrataríamos los servicios fiscales, contables y nóminas a una empresa externa. El coste de este servicio sería de 160€/mes, lo que hace un total de 1920€ al año.

#### **4.4.3. Previsión de gastos de personal**

Los tres socios cobrarían 1.500€/mes lo que hace un total de 54.000€/año. Los otros tres empleados cobrarían por convenio 1.068€ brutos anuales divididos en 14

pagas, lo que hace un total de 44.856€/año. Esto hace un total de gasto de personal de 84.600€/año.

Todos estos salarios están conforme con la tabla de nivel salarial de hostelería 2015, recogida en el BOE del 21 de mayo de 2015, Secc. III – Otras disposiciones. Resolución de 6 de mayo de 2015, de la Dirección General de Empleo, por la que se registra y publica el V Acuerdo Laboral de ámbito estatal para el sector de hostelería.

#### **4.4.4. Promoción**

Consideramos imprescindible para el desarrollo de nuestro negocio tener una buena promoción para ello vamos a realizar las siguientes acciones:

- Creación de una página web donde se presenten, entre otros, las características del hotel, sus servicios, precios, presentación del enclave donde se ubica, fotos, videos, calendario de ocupación además de permitir la realización de reservas.
- Actuaciones de relaciones públicas tales como la participación en jornada, encuentros deportivos e invitación gratuita a personas reconocidas del mundo del deporte.
- Envío de un “mailing” a los clientes repetidores valiéndose de la base de datos creada al efecto. Esta acción se centrará principalmente en los periodos de menos ocupación.
- Se estudiará la posibilidad de realizar una promoción en revistas especializadas del sector turismo y más concretamente en el turismo deportivo, centrándonos en las revistas con formato electrónico.
- Darnos de alta en buscadores especializados y centrales de reservas. Hoy en día la búsqueda de hotel se suele hacer a través de internet. En principio descartamos aparecer como enlace patrocinado en las búsquedas realizadas, por ejemplo en Google, más adelante en funciones de la situación económicas nos volveríamos a plantear esta cuestión.

A todo ello destinaremos un presupuesto de 10.000€.

#### **4.5.FORMA JURÍDICA.**

A la hora de elegir la forma jurídica que más conviene adoptar en nuestro negocio tendremos que tener en cuenta varios factores como el número de socios, la cuantía del capital social o la responsabilidad frente a terceros.

La forma jurídica que mejor se ajusta a nuestras necesidades es la Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.R.L), más conocida como Sociedad Limitada (S.L), regulada por la Ley de Sociedades de Capital, donde se fijan unas condiciones que deberemos cumplir. Es necesario que aparezca como mínimo un socio, sin existir límite máximo. El capital social mínimo será de 3.005,06€ (no hay máximo), que deberá estar totalmente desembolsado en la constitución, y podrá constar de aportaciones monetarias o en especies. En ningún caso se admitirá la aportación de trabajo o servicios. La responsabilidad de los socios será solidaria entre los distintos socios, y estará limitada al capital aportado, sin obligar a los socios a responder con su patrimonio personal ante las deudas. (Código de Comercio, Derecho Mercantil).

La Sociedad de Responsabilidad Limitada tiene la obligación de llevar los siguientes libros: libro de inventario, cuentas anuales, libro diario, libro de actas y libro de socios.

## **4.6.PLAN ECONOMICO FINANCIERO**

### **4.6.1. Descripción de las inversiones previas al inicio de la actividad.**

Aprovechando la aportación de uno de los socios de un terreno de aproximadamente 2000 m<sup>2</sup> en el municipio de Arona, con un coste aproximado de 60€/m<sup>2</sup> = 120.000€, donde se construirán 1000 m<sup>2</sup>, resultando una parcela restante de 1000 m<sup>2</sup>. Datos extraídos a partir de una tasación propia teniendo en cuenta las características del lugar.

La distribución del terreno, no afecta por el edificio del hotel, sería la siguiente:

- El parking privado del hotel ocuparía una extensión de 250 m<sup>2</sup>, donde se dispondrán de 10 plazas de aparcamientos, con un carril común para las entradas y las salidas.
- Una cancha polideportiva con una longitud de 40 metros de largo por 20 metros de ancho.
- Una piscina de 25 metros de largo por 4 metros de ancho con bombas de agua para realizar la práctica de la natación estáticamente y un jacuzzi con capacidad para 4 personas.
- El resto serán un pequeño paseo interior, zonas ajardinadas, con butacas y hamacas.

A continuación se describe la zona principal del hotel, con unas dimensiones por planta de 500m<sup>2</sup> con la siguiente distribución.

En la planta baja del hotel: Justo en la entrada se situará una pequeña recepción. También estará en esta planta el buffet de 60m<sup>2</sup> donde concederemos una concesión para la explotación de este buffet si cumplen los requisitos de alimentación establecidos por el hotel. En esta misma planta se situará un gimnasio de 40m<sup>2</sup> y una pequeña sala de masajes.

Por otro lado tendríamos la planta alta de la construcción donde se ubicarían con sus respectivos baños las 4 habitaciones dobles, 4 individuales y 2 suites. Las habitaciones dobles y las suites podrán tener una ocupación máxima de 3 personas añadiendo una cama supletoria.

Pese a que los costes laborales en Canarias son inferiores que en el resto del Estado, los costes de edificación son mayores. En términos generales, los materiales de construcciones en Canarias son más elevados que en otras comunidades autónomas debido fundamentalmente a la situación insular que conlleva unos gastos de transporte por lo cual, un aumento en el precio final de materias primas. Hemos calculado los costes de construcción del hotel en unos 550€ m<sup>2</sup>, según una estimación propuesta por un constructor del sur de Tenerife, por lo que nuestro coste será 350.000€. Esta cantidad incluiría el importe del Proyecto de Obra de Nueva Construcción y el de Seguimiento de Obra, ambos necesarios para firmar a la conclusión el del Fin de obra.

Si en el transcurso de las obras detectáramos algún componente o elemento que debiera ser modificado con el fin de mejorar la utilidad y funcionalidad del conjunto, se procedería a efectuar los cambios que fuesen oportunos.

Para el estudio y análisis de la viabilidad económico-financiera y todos los aspectos contables para la creación de este establecimiento hotelero se ha estimado que dos de los socios invertirán 120.000,00€ inicialmente; el tercero aportará el terreno con un valor de 120.000€. El valor de la construcción se estima en 350.000€ y otros costes en 36.798€ (tabla 4), resulta un importe total de 386.798,00€, de los que 160.000,00€ serán sufragados mediante un préstamo bancario ICO a pagar en 20 años, a un 6% de interés, sin comisión de apertura.

A continuación se presenta un resumen de las inversiones previstas para la apertura del hotel sin incluir la construcción del hotel.

Tabla 4. Inversiones previstas

Inversiones	Unidades	Precio en €	Total
Almohada	24	30	720
Cabeceros	16	7	112
Cama individual	16	100	1600
Cama supletoria	6	50	300
Colcha	22	30	660
Cubre colchón	22	11	242
Cuna	4	60	240
Mesillas de noche	16	30	480
Armario	10	60	600
Silla	30	25	750
Televisor habitación	10	200	2000
Televisor recepción	1	600	600
Sofá	6	60	360
Banco	4	40	160
Juegos de cama	32	22	704
Teléfono	20	30	600
Toallas pequeñas	25	5	125
Toallas medianas	25	7	175
Toallas grandes	30	9	270
Toalleros, etc	50	3	150
Espejo	12	50	600
Decoración	40	30	1200
Ordenadores	4	500	2000
Maquinaria de gimnasio	1	17000	17000
Cancha deportiva	1	3000	3000
Porterías (cancha dep.)	2	50	100
Canasta (cancha dep.)	2	100	200
Banquillo (cancha dep.)	2	100	200
Material (cancha dep.)	1	50	50

Material para recepción	1	1000	1000
Aplicaciones informática	1	600	600
<b>TOTAL INVERSIONES</b>			<b>36.798</b>

Fuente: Elaboración propia

Todos los precios han sido contrastados con establecimientos especializados.

#### 4.6.2. Plan de financiación

- Dos de los dos socios aportarían la cantidad de 120.000€, y el tercero realiza una aportación de un bien de 120.000€ como capital social de la empresa, lo que resultaría un total de 360.000€.
- Hemos considerado que la mejor alternativa de financiación hipotecaria sea la línea ICO Empresas y Emprendedores 2015 puesto que los créditos ofrecidos van dirigidos a empresas y autónomos que vayan a realizar su actividad en España y necesiten liquidez. El importe financiado con la línea ICO será de 160.000€, con una duración de 10 años, a un tipo de interés fijo del 6,604%. Hemos elegido esta opción por las condiciones atractivas y las garantías que ofrece por ser una entidad pública adscrita al Ministerio de Economía y Competitividad.

Tabla 5. Primer año del préstamo ICO

mes (120)	pagadero	capital (160000 €)	interés (6.604 %)	capital residual
1	1825.25 €	944.71 €	880.53 €	159055.29 €
2	1825.25 €	949.91 €	875.33 €	158105.38 €
3	1825.25 €	955.14 €	870.11 €	157150.24 €
4	1825.25 €	960.40 €	864.85 €	156189.84 €
5	1825.25 €	965.68 €	859.56 €	155224.16 €
6	1825.25 €	971.00 €	854.25 €	154253.17 €
7	1825.25 €	976.34 €	848.91 €	153276.83 €
8	1825.25 €	981.71 €	843.53 €	152295.11 €
9	1825.25 €	987.11 €	838.13 €	151308.00 €
10	1825.25 €	992.55 €	832.70 €	150315.45 €
11	1825.25 €	998.01 €	827.24 €	149317.44 €
12	1825.25 €	1003.50 €	821.74 €	148313.94 €

Fuente: Elaboración propia.

- c) Subvenciones: El Cabildo Insular de Tenerife convoca anualmente subvenciones para la Puesta en Marcha de Iniciativas Empresariales con el fin de fomentar la creación de nuevas empresas. El objeto de esta convocatoria es sufragar gastos de constitución, puesta en marcha e inicio de actividad, así como la dotación inicial de activos fijos de las pequeñas empresas que emprendan nuevos proyectos empresariales generadores de empleo.

Las cuantías a otorgar podrán alcanzar los siguientes importes máximos:

- Para sufragar gastos de constitución, puesta en marcha e inicio de actividad: 6.000 € (8.000 € en caso de promotores o personal contratado de forma indefinida con discapacidad).
- Para la dotación inicial en activos fijos nuevos: 6.000 € de forma general y 18.000 € para empresas de carácter industrial (10.000 € y 22.500 €, respectivamente, en caso de promotores o personal contratado de forma indefinida con discapacidad).

Podemos estimar una ayuda en subvenciones por importe de 12.000€.

#### 4.6.3. Previsión de ventas

Según el Instituto Nacional de Estadística, el paquete de vuelo y alojamiento es el más contratado por los turistas deportivos: un 33,8% se decanta por esta modalidad. Le siguen en importancia, con una cuota de un 22% el paquete de vuelo, alojamiento y media pensión y la modalidad de alojamiento y todo incluido con un 18,4%. Esta última modalidad no entrará dentro de nuestra oferta alojativa. Datos extraídos de una encuesta turística presentada por el Cabildo de Lanzarote.

Tabla 6. Conceptos contratados en origen (2013)

CONCEPTOS CONTRATADOS EN ORIGEN	MODALIDAD		TOTAL TURISTAS
	Deportivo	No deportivo	
Vuelo	13,4%	8,2%	9,0
Vuelo y alojamiento	33,8%	31,6%	31,6
Vuelo, alojamiento y desayuno	7,5%	6,8%	6,6
Vuelo, alojamiento y media pensión	22,0%	16,8%	16,8
Vuelo, alojamiento y pensión completa	2,9%	2,5%	2,8
Vuelo, alojamiento y todo incluido	18,4%	32,7%	31,5
Otros	0,1%	0,3%	0,3
No procede	1,8%	1,0%	1,4
<b>TOTAL</b>	<b>100,0%</b>	100,0%	100,0%

Fuente: Cabildo de Lanzarote.

<http://www.datosdelanzarote.com/Uploads/doc/-Encuesta-tur%C3%ADstica-de-Lanzarote-2013-%28II-trimestre%29-2013080613312424Enc.Tur-2013-2T.pdf>

Al ser un negocio nuevo y un tipo de turismo poco explotado en Tenerife, no contamos con datos históricos donde apoyarnos, por lo que nos guiaremos como patrón por el hotel “Club La Santa” localizado en la isla de Lanzarote. Extrapolando la cifra media del sector y el porcentaje de ocupación del hotel “Club La Santa”, podemos estimar que la ocupación media en temporada alta es entorno al 95% mientras que en temporada baja en torno al 75%. El precio medio por persona y día se estima en 160€ en temporada alta y 120€ en temporada baja (en régimen de alojamiento y desayuno). Por las dimensiones del hotel, la cantidad de habitaciones y su capacidad, nuestro hotel es un hotel de pequeñas dimensiones, en el que tendremos una ocupación del 90,5% en temporada alta y un 79,2% en temporada baja, según un estudio realizado por Hotels-consulting para hoteles de pequeñas dimensiones en Canarias. Creemos que son precios competitivos además del valor añadido que tiene la oferta deportiva. Tras un análisis de hoteles con estas características, hemos localizado un hotel similar, aunque de mayores dimensiones en la isla de Fuerteventura, el hotel “Playitas Resort”. Recogiendo datos del hotel “Club la Santa” y “Playitas Resort”, determinamos los siguientes precios:

Tabla 7. Precio por habitación del hotel.

Tipo de Alojamiento	Temporada Alta			Temporada Baja		
	Habitación simple	Habitación doble	Suite	Habitación simple	Habitación doble	Suite
Alojamiento y desayuno	100	170	230	80	130	190
Media pensión	120	200	250	100	160	220

\* 30€/ persona extra en las habitaciones dobles y suites (máx. 1 persona extra por habitación)

\* El hotel ingresará la cuantía de la modalidad de Alojamiento y Desayuno, el resto será abonado al restaurante.

Fuente: Elaboración propia.

Según el artículo 25 del Real Decreto 149/1986, de 9 de Octubre de ordenación de establecimientos hoteleros, los establecimientos hoteleros, cualquiera que sea su grupo, clase y categoría, fijarán sus precios libremente, si bien antes de iniciar su aplicación, el original de su relación deberá ser notificado a la Administración turística para su sellado, a los solos efectos de publicidad.

El hotel cuenta con una ocupación máxima para 22 personas. Observando la tabla número 7, el 63,3% de los turistas deportivos solicitan media pensión o el servicio de alojamiento y desayuno (incluimos el tanto por ciento del alojamiento y del desayuno porque en el precio de la habitación está incluido el desayuno). Extrapolando los datos, el 65,24% optaría por contratar el servicio de alojamiento y desayuno, mientras que el 34,76% restante elegiría la opción de la media pensión. Por lo tanto, si el grado de ocupación máximo es de 22 personas y el grado medio de ocupación en temporada alta es del 90,5%, estimamos unas 19 personas en el hotel y en temporada baja de 17 personas. Si en temporada alta, el 65,24% de la ocupación opta por el alojamiento y desayuno, obtenemos unos ingresos de 909,25 € al día, mientras

que si el 34,76% contrata el servicio de media pensión, los ingresos estarían en 412,10 € al día. Los datos en temporada baja serían de 630,37 € y 283,56 € en el servicio de alojamiento con desayuno, y media pensión, respectivamente.

Tabla 8. Expectativas de ventas diarias

### TEMPORADA ALTA

Opción Aloj. + Desayuno	Individual	Doble	Suite	
Precio (Temporada Alta)	100	170	230	
Nº Habitaciones	4	4	2	
Media de ocupación	0,905	0,905	0,905	
% probabilidad de ocup.	0,6524	0,6524	0,6524	<b>TOTAL</b>
Cantidad en euros	<b>236,17</b>	<b>401,49</b>	<b>271,59</b>	<b>909,25</b>

Opción Media Pensión	Individual	Doble	Suite	
Precio (Temporada Alta)	100	170	230	
Nº Habitaciones	4	4	2	
Media de ocupación	0,905	0,905	0,905	
% probabilidad de ocup.	0,3476	0,3476	0,3476	<b>TOTAL</b>
Cantidad en euros	<b>125,83</b>	<b>213,91</b>	<b>72,35</b>	<b>412,10</b>

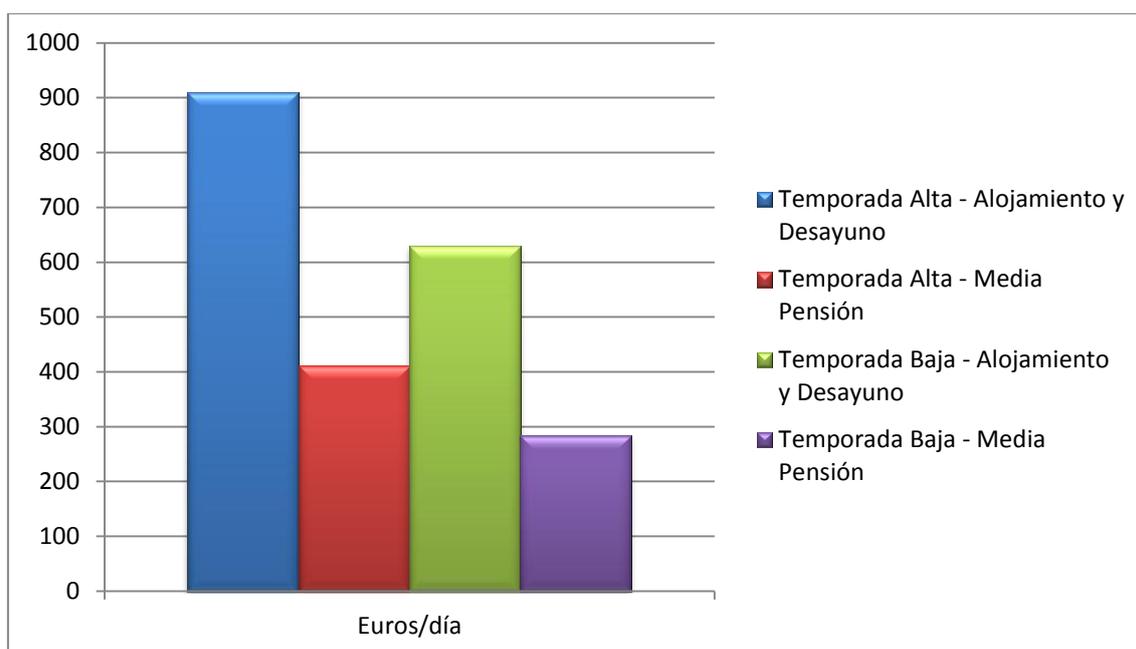
### TEMPORADA BAJA

Opción Aloj. + Desayuno	Individual	Doble	Suite	
Precio (Temporada Baja)	80	130	190	
Nº Habitaciones	4	4	2	
Media de ocupación	0,792	0,792	0,792	
% probabilidad de ocup.	0,6524	0,6524	0,6524	<b>TOTAL</b>
Cantidad en euros	<b>165,34</b>	<b>268,68</b>	<b>196,35</b>	<b>630,37</b>

Opción Media Pensión	Individual	Doble	Suite	
Precio (Temporada Baja)	80	130	190	
Nº Habitaciones	4	4	2	
Media de ocupación	0,792	0,792	0,792	
% probabilidad de ocup.	0,3476	0,3476	0,3476	<b>TOTAL</b>
Cantidad en euros	<b>88,10</b>	<b>143,16</b>	<b>52,31</b>	<b>283,56</b>

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 3. Comparativa estimación de ventas



Fuente: Elaboración propia.

Los datos ofrecidos en las siguientes tablas y gráficas nos informan que los ingresos totales al año serán de 407.734,93€. Pese a ser emprendedores y tener un cierto grado de optimismo, somos prudentes y cautelosos, y estimamos según Fernando Soto Fernández, economista y experto en la gerencia y dirección hotelera, que la cantidad de ingresos obtenidos por el servicio del hotel sean del 60% de los datos recogidos en las pasadas tablas, valorando así que los ingresos totales sean de 244.640,96€, ya que la empresa se encontrará en su primer año de vida y podremos obtener unos datos inferiores por el escaso conocimiento del cliente de la existencia del hotel y los posibles errores cometidos por nuestra inexperiencia en el sector.

#### 4.6.4. Previsión de tesorería.

Tabla 9. Estimación de la tesorería (Año 2016)

Conceptos	Cuantía €
<b>Cobros</b>	<b>663.140,96</b>
Aportación socio	240.000
Préstamo	160.000
Ingreso de Ventas	244.640,96
Subvenciones	12.500
Concesión restaurante	6.000
<b>Pagos</b>	<b>(566.056,94)</b>
Construcción	350.000
Otros gastos de inversión	36.798
Suministros	30.000
Gastos de aprovisionamiento	10.000
Otros gastos	6.500
Publicidad	10.000
Personal	98.856

Amortización del préstamo	11.686,06
Intereses del préstamo	10.216,88
Reparación y conservación	2.000
<b>Saldo de Tesorería</b>	<b>138.154,02</b>

Fuente: Elaboración propia

#### 4.6.5. Descripción de los gastos.

Tabla 10. Estimación de los gastos (Año 2016)

Concepto (anual)	Cuantía €
Personal (sueldos y salarios)	98.856
Suministros (agua, luz, teléfono)	30.000
Reparaciones y conservación	2.000
Otros gastos (seguro, asesoría fiscal, etc.)	6.500
Gastos de aprovisionamiento	10.000
Promoción	10.000
Amortización del préstamo	11.686,06
Intereses del préstamo	10.216,88
<b>Total de pagos</b>	<b>179.258,94</b>

Fuente Elaboración propia

De acuerdo con lo que indica la normativa tributaria sobre la política de amortizaciones, a continuación, se muestra un cuadro con la política de amortizaciones estimadas:

Tabla 11. Amortizaciones (Año 2016)

Inmovilizado	Precio de la compra	Años de amortización	Amortización anual
Construcciones	350.000	50	7.000
Mobiliario	9.452	10	945,2
Equipo proceso información	2.000	5	400
Equipos electrónicos	2.600	5	520
Resto de instalaciones	51.550	10	5.155
Otros Enseres	4.526	6,66	679,58
Aplicaciones informáticas	600	4	150
<b>Total amortización</b>			<b>14.849,78</b>

Fuente: Elaboración propia

#### **4.7. CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS PREVISIONAL.**

La cuenta de Pérdidas y Ganancias o cuenta de resultado ofrece, a un nivel agregado, las diferentes partidas de gastos, ingresos, pérdidas y ganancias derivadas de las operaciones realizadas por la empresa, que forman parte del resultado generado durante un ejercicio económico.

La tabla número 12 presenta la cuenta de pérdidas y ganancias previsional en la cual se observa que en el ejercicio 2016 se obtienen unos beneficios después de impuestos de 51.399,18€, datos positivos, a pesar de que la inversión es elevada al tener en cuenta que la sociedad se encuentra en el primer año de vida.

Según un informe realizado por Deloitte en el que realiza una encuesta a más de 70 empresarios y directores financieros del sector hotelero, en próximos años se espera un incremento de las ventas del 5%. Este informe pregunta a los encuestados cuál es la situación actual de la sociedad y cómo estiman el futuro. Esto, unido al informe realizado por el Banco de España a través de la prensa en la página web del Ministerio de Economía y Competitividad citado anteriormente, nos hace estimar que las ventas crecerán en los próximos años paulatinamente.

En los próximos dos años los resultados después de impuestos también serán positivos, siendo de 47.448,22€ en el ejercicio 2017 y de 49.702,86€ en el ejercicio 2018. Estas cantidades han variado significativamente con respecto al primer año debido a que la subvención proporcionada por el Cabildo de Tenerife para la puesta en marcha e inicio de actividad y dotación de activo fijo solo será durante el primer ejercicio. Asimismo, las ventas se incrementan de forma gradual en los próximos dos años tal y como estima los dos informes citados anteriormente.

A la vista del estudio realizado con respecto a la viabilidad económica-financiera que se ha desarrollado en este trabajo, el proyecto de un hotel deportivo en la zona sur de la isla será rentable. Se llega a esta conclusión después del análisis correspondiente a:

- a) Plantear con detalle las inversiones y la financiación, partiendo del capital social aportado por los 3 socios de 360.000€, el préstamo solicitado de 160.000€ a 10 años al 6,604%, y una inversión en activo de 36.798€.
- b) Realizar la previsión de ingresos y gastos para tres años, estimando los aumentos en ventas y gastos según informes presentados por Deloitte y el Banco de España.

Tabla 12. Cuenta de Pérdidas y Ganancias previsional

PARTIDAS	Año 2016	Año 2017	Año 2018
<b>1-. Importe neto de la cifra de negocio</b>	<b>262.640,96</b>	<b>262.873,01</b>	<b>270.579,20</b>
Ingresos por ocupación hotelera	244.640,96	256.873,01	264.579,20
Concesión del restaurante	6.000	6.000	6.000
Subvención	12.000	0	0
<b>4-. Aprovisionamientos</b>	<b>(10.000)</b>	<b>(11.000)</b>	<b>(12.500)</b>
Consumo de mercaderías	(10.000)	(11.000)	(12.500)
<b>6-. Gasto de personal</b>	<b>(98.856)</b>	<b>(98.856)</b>	<b>(98.856)</b>
Sueldos y salarios	(98.856)	(98.856)	(98.856)
<b>7-. Otros gastos de explotación</b>	<b>(48.500)</b>	<b>(53.000)</b>	<b>(56.200)</b>
Servicios externos	(6.500)	(7.000)	(7.000)
Reparaciones y conservación	(2.000)	(3.000)	(4.200)
Publicidad	(10.000)	(10.000)	(10.000)
Suministros	(30.000)	(33.000)	(35.000)
<b>8-. Amortización del inmovilizado</b>	<b>(14.849,78)</b>	<b>(14.849,78)</b>	<b>(14.849,78)</b>
<b>A.1) RESULTADO DE EXPLOTACIÓN</b>	<b>90.435,18</b>	<b>85.167,23</b>	<b>88.173,42</b>
13-. Gastos financieros	(21.902,94)	(21.902,94)	(21.902,94)
<b>A.2) Resultado Financiero</b>	<b>(21.902,94)</b>	<b>(21.902,94)</b>	<b>(21.902,94)</b>
<b>A.3) Resultado antes de impuesto</b>	<b>68.532,24</b>	<b>63.264,29</b>	<b>66.270,48</b>
Impuesto sobre beneficio (25%)	(17.133,06)	(15.816,07)	(16.567,62)
<b>A.5) Resultado después de impuesto</b>	<b>51.399,18</b>	<b>47.448,22</b>	<b>49.702,86</b>

## 5. CONCLUSIÓN

El turismo deportivo constituye una alternativa de diversificación del sector turístico en Canarias, tal y como pone de manifiesto el incremento en el número de turistas que visitan las Islas por motivos deportivos (tabla 1). Siendo además, este tipo de turismo un turismo implicado con el medioambiente, los hábitos de vida saludables, el compañerismo, la solidaridad y la dedicación y pasión por el deporte, valores que creemos que han de ser realzados en la sociedad.

Bajo esta premisa, pensamos que un proyecto emprendedor en el ámbito del turismo deportivo puede ser una alternativa de negocio interesante. Así, hemos analizado la viabilidad de la puesta en marcha de un hotel deportivo en el sur de Tenerife, que se enfocará hacia turistas interesados en actividades acuática y de montaña.

El análisis lo hemos realizado sobre la construcción de un hotel de tres estrellas basándonos, en la medida de lo posible, en datos reales, tanto en el cálculo de la inversión inicial como de los costes y los ingresos anuales. Así, hemos tomado como

referencia los datos de dos hoteles deportivos, uno ubicado en Fuerteventura (Playitas Resort) y el otro en Lanzarote (Club La Santa).

Con los datos estimados hemos realizado una proyección de la cuenta de pérdidas y ganancias pudiendo concluir que si bien, la inversión inicial de la construcción de un hotel como el que hemos diseñado es elevada, la previsión anual de gastos e ingresos lo hacen rentable.

## 6. BIBLIOGRAFIA

- Armas Cruz, Y. (2011). *El turismo en Canarias*. Fundación FYDE- Cajacanarias. Tenerife.
- Barba Martín, F., y Barba Martín, J. (2011). *Atlas de turismo deportivo I; Concepto y Modalidad*. Sevilla: Wanceulen.
- Cabildo de Lanzarote (2013). *Estudio sobre el turismo deportivo*. Isla de Lanzarote: ISTAC y Cabildo de Lanzarote.
- Curto Grau, M. (2012). *Los emprendedores sociales: Innovación al servicio del cambio social*. Barcelona, España. IESE Business School. Universidad de Navarra.
- Kurtzman & Zauhar (2005). Economic impact: *Journal of Sport Tourism*.
- Latiesa, M. y Paniza J. L. (2006). *Turistas Deportivos: una perspectiva de análisis*. Revista Internacional de Sociología.
- M. Lisbona, F. X. Medina, R. Sánchez (2008). *Turismo Deportivo*. Barcelona.
- Medina Hernández, U. y Correa Rodríguez, A. (2009). *Cómo evaluar un proyecto empresarial. Una visión práctica*. Madrid: Díaz de Santos,
- Observatorio Turístico de la Comunitat Valenciana (2015). *Turismo deportivo en la Comunitat Valenciana*. Valencia: Área de innovación, Estudios y Calidad Turística.
- Organismo Mundial del Turismo (2013). Madrid: UNWTO Annual Report 2013.
- Oriol Amat, Fernando Campa (2011). *Contabilidad, control de gestión y finanzas de Hoteles*. Barcelona: Profit Editorial.
- Otero, J.M. (2005). *El turismo deportivo y su incidencia económica en Blanquer*. Madrid.
- Porter, M.E. (1980). *Competitive Strategy*. New York: The Free Press. New York.
- Sanchís, Palacio J.R., Melián Navarro, A. (2010). *Estudio realizado sobre el emprendedurismo social*.

### LEGISLACIÓN CONSULTADA:

- BOC N° 129. DE 27 DE OCTUBRE DE 1986. *Decreto 149/1986, de 9 de octubre de ordenación de establecimientos hoteleros*.
- BOE N° 114, DE 13 DE MAYO DE 1999. *Decreto 706/1999 de 30 de Abril, de adaptación del Instituto de Crédito Oficial a la Ley 6/1997 de 14 de abril, de organización y funcionamiento de la Administración General del Estado y de aprobación de sus Estatutos*.
- BOC N° 204. DEL 15 DE OCTUBRE DE 2010. *Decreto 142/2010, de 4 de octubre, por el que se aprueba el Reglamento de la Actividad Turística de Alojamiento y se modifica el Decreto 10/2001, de 22 de enero, por el que se regulan los estándares turísticos*.
- BOC N° 89. DEL 12 DE MAYO DE 2009. *Ley 6/2009, de 6 de mayo, de medidas urgentes en materia de ordenación territorial para la dinamización sectorial y la ordenación del turismo*.

- BOC N° 161. DE 15 DE DICIEMBRE DE 1997. Ley 7/1995, de 6 de abril, de Ordenación del Turismo de Canarias. *Decreto 272/1997, de 27 de noviembre. Regula los alojamientos en régimen de uso a tiempo compartido.*
- BOP N°9. DEL 18 DE ENERO DE 2013. Ley 30/1992, de 26 de noviembre, del Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común. *Convenio Colectivo de Hostelería.*
- BOE N° 288, VIERNES 28 DE NOVIEMBRE DE 2014. Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades. (Art. 12, 15, 29, 102, Disposición transitoria 34)
- BOE N° 121. DEL 21 DE MAYO DE 2015. *Resolución de 6 de mayo de 2015, de la Dirección General de Empleo, por la que se registra y publica el V Acuerdo Laboral de ámbito estatal para el sector de hostelería. Secc. III – Otras disposiciones.*

### **TEMAS ESTADISTICOS:**

- EGATUR. Recuperado el 16 de Junio de 2015, de <http://www.iet.tourspain.es/es-es/estadisticas/egatur/paginas/default.aspx>
- GOBIERNO DE CANARIAS (ISTAC). Recuperado el 5 de Mayo de 2015, de [http://www.gobiernodecanarias.org/istac/temas\\_estadisticos/sectorservicios/](http://www.gobiernodecanarias.org/istac/temas_estadisticos/sectorservicios/)
- INE. Recuperado el 7 de Junio de 2015, de [http://www.ine.es/inebmenu/mnu\\_construc.html](http://www.ine.es/inebmenu/mnu_construc.html)
- PROMOTUR. Recuperado el 7 de Junio de 2015, de <http://www.turismodecanarias.com/promoturturismocanarias/>
- FRONTUR. Recuperado el 13 de Julio de 2015, de <http://www.iet.tourspain.es/es-es/estadisticas/frontur/paginas/default.aspx>
- CABILDO DE LANZAROTE. Recuperado el 18 de Junio de 2015, de <http://www.datosdelanzarote.com/Uploads/doc/El-turismo-deportivo-en-Lanzarote-2014-20150428102725474TurismoDeportivoLanzarote2014.pdf>
- CABILDO DE TENERIFE. Recuperado el 21 de Julio de 2015, de <http://www.webtenerife.com/investigacion/>
- INSTITUTO DE ESTUDIOS TURISTICOS (IET). Recuperado el 11 de Junio de 2015, de <http://www.iet.tourspain.es/es-ES/Paginas/default.aspx>
- SABI: Datos económicos “Club La Santa”. Recuperado el 7 de Junio de 2015, de [http://www.bbtk.ull.es/view/institucional/bbtk/Biblioteca\\_Digital/es](http://www.bbtk.ull.es/view/institucional/bbtk/Biblioteca_Digital/es)
- SPORT TOURISM CONFERENCE. Recuperado el 2º de Mayo de 2015, de <http://www.sportstourism.si/index.php/en/>
- ESTIMACIÓN DE VENTAS. Recuperado el 12 de Julio de 2015, de <http://fernandosotofernandez.com/category/todos-los-post/>
- INFORMA D&B. Recuperado el 12 de Julio de 2015, de <http://www.informa.es/estudios-de-informa-db>
- HOTELS-CONSULTING. Recuperado el 20 de Mayo de 2015, de <http://www.hotelsconsulting.es/blog-hotelsconsulting>

- INFORME DELOITTE. Recuperado el 3 de Septiembre de 2015, de <http://www2.deloitte.com/es/es/pages/consumer-business/articles/expectativas-2015.html>

### **ENLACES WEB:**

- Turismo deportivo. Recuperado el 21 de Mayo de 2015, de <http://turismodeportivo.info/>
- Canarya. Turismo deportivo de Canarias. Recuperado el 21 de Mayo de 2015, de <http://turismodeportivodecanarias.blogspot.com.es/>
- Gobierno de Canarias. Expectativas sobre el futuro del turismo en Canarias. Recuperado el 7 de Junio de 2015, de [http://www.gobiernodecanarias.org/istac/galerias/documentos/C00030A/EEH\\_Metodologia\\_2012\\_.pdf](http://www.gobiernodecanarias.org/istac/galerias/documentos/C00030A/EEH_Metodologia_2012_.pdf)
- Instituto de Crédito Oficial (2015). ICO empresas y emprendedores 2015. Recuperado el 16 de Agosto de 2015, de <http://www.ico.es/documents/19/345154/FICHA+EMPRESAS+Y+EMPRENDEDORES+2015/da1500be-66ba-4430-b181-fd122bdea5f4>
- Euroval (2013). Situación y perspectiva del suelo urbano. Recuperado el 23 de Junio de 2015, de <http://www.euroval.com/es/sector/d/situacion-y-perspectivas-del-suelo-urbano/1525>
- Pampillón, R (2015). Un futuro prometedor. Recuperado el 25 de Agosto de 2015, de <http://economy.blogs.ie.edu/archives/category/economia-espanola>
- Fundación Parque Cibernético de Santo Domingo. Emprendedurismo. Recuperado el 28 de Mayo de 2015, de <http://fundacionpcsd.org/emprendedurismo>
- Revista de investigación en turismo y desarrollo local. Turismo deportivo. Recuperado el 30 de Mayo de 2015, de <http://www.eumed.net/rev/turydes/15/manzanillo.html>
- Tabla amortización. Recuperado el 21 de Julio de 2015, de <http://www.tabla-amortizacion.es/>
- Ministerio de Economía y Competitividad (2015). Recuperado el 24 de Mayo de 2015, de <http://www.mineco.gob.es/>