

**Memoria del trabajo de fin de grado**

ANÁLISIS SOBRE LA VIABILIDAD DE UN HOTEL RURAL EN LANZAROTE

ANALYSIS ON THE FEASIBILITY OF A RURAL HOTEL IN LANZAROTE

Autor: D. Francisco López Ramos

*Grado en Contabilidad y finanzas  
2015-2016  
Convocatoria de Septiembre*



Facultad de Economía,  
Empresa y Turismo

## ÍNDICE

Resumen / abstract .....	4
1. Introducción.....	5
1.1. Justificación .....	5
1.2. Objetivos específicos.....	6
1.3. Metodología .....	6
2. Marco teórico. ....	6
2.1. Concepto de turismo rural. ....	6
2.1.1. Turismo rural en españa .....	8
2.1.2. Turismo rural en canarias .....	9
3. Plan de viabilidad.....	10
3.1. Ámbito espacial de estudio.....	10
3.1. Análisis dafo. ....	11
3.3. Ciclo de vida de un proyecto estrategias de primera fase. ....	13
4. Descripción y tareas básicas del hotel .....	15
4.1. Distribución del hotel. ....	15
4.2. Plan de recursos humanos .....	15
4.3. Promoción.....	16
4.4. Precio.....	16
5. Reparto de funciones. diseño organizativo.....	17
6. Normas de regulación, categoría jurídica y categoría del hotel.....	18
6.1. Normativa legal que afecta al negocio.....	18
6.2. Categoría del hotel .....	20
6.3. Forma jurídica.....	20
7. Plan económico financiero.....	21
7.1. Descripción de las inversiones previas al inicio de la actividad.....	21
7.2. Plan de financiación .....	22
7.3. Previsión de ventas .....	23
7.4. Descripción de los gastos. ....	24
7.5. Previsión de tesorería .....	24
8. Cuentas de pérdidas y ganancias provisional. ....	25
9. Balance de situación provisional ratios económicos y financieros.....	26
Conclusiones del estudio.....	27

## ÍNDICE DE TABLAS, CUADROS, FIGURAS Y GRÁFICOS

Gráfica 1: Número de viajeros de turismo rural en Canarias.....	10
Gráfica 2: Ciclo de vida de un proyecto.....	13
Gráfica 3: Organigrama de la empresa.....	18
Figura 1: Localización del terreno.....	11
Tabla 1: Análisis Dafo.....	12
Tabla 2: Evolución del número de turistas que ha elegido Lanzarote por motivos de turismo rural.....	14
Tabla 3: Precios habitación doble.....	17
Tabla 4: Precios habitación individual.....	17
Tabla 5: Inversiones previstas.....	22
Tabla 6: Primer año del préstamo ICO.....	23
Tabla 7: Previsión de ventas.....	23
Tabla 8: Descripción de los gastos.....	24
Tabla 9: Previsión de le tesorería.....	24
Tabla 10: Política de amortizaciones estimadas.....	25
Tabla 11: Cuenta de pérdidas y ganancias.....	26
Tabla 12: Balance de situación previsional al finalizar el año 1.....	26
Tabla 13: Ratios económicos y financieros.....	27

## **RESUMEN / ABSTRACT**

### **RESUMEN**

El turismo predominante en Canarias es por excelencia el Turismo de "Sol y Playa", pero poco a poco se ha ido introduciendo en el mercado otro tipo de turismo, el turismo rural. Nuestras islas ofrecen un entorno rural único, con paisajes paradisíacos, además de su clima y numerosas especies endémicas, lo que supone un reclamo de ámbito mundial para la captación de estos viajeros.

Por ello, debido al auge turístico de turistas que eligen destinos relacionados con actividades que se desarrollan en el medio rural y en áreas naturales, surge la idea de prestar atención a esta nueva demanda y elaborar instrumentos para ello.

Por lo tanto, el objetivo de este trabajo es realizar un análisis sobre la viabilidad de un hotel rural en Lanzarote, Hotel "Tamia", como alternativa de negocio, ante el aumento de la demanda de este tipo de turismo.

Palabras clave: Islas Canarias, Lanzarote, turismo rural, viabilidad, demanda turística.

### **ABSTRACT**

The predominant tourism in the Canaries is the quintessential Tourism "Sun and Beach", but gradually it has been introduced into the market another type of tourism, rural tourism. Our islands offer a unique rural setting with idyllic landscapes, in addition to its climate and many endemic species, which is a global claim to attract these travelers.

Therefore, due to the tourist boom of tourists that chooses destinations related with activities taking place in rural areas and in natural areas, arise the idea of paying attention to this new demand and to elaborate tools for it.

Therefore, the aim of this paper is to analyze the feasibility of a rural hotel in Lanzarote, Hotel "Tamia", as business alternative to increasing demand for this type of tourism.

Keywords: Canary Islands, Lanzarote, rural tourism, viability, tourism demand.

## 1. INTRODUCCIÓN

### 1.1. JUSTIFICACIÓN

El turismo se caracteriza por su dinamismo. Los gustos de los turistas, del mismo modo que cualquier otra moda, cambian continuamente. Por lo tanto, los destinos deben adaptarse continuamente a las nuevas demandas de los viajeros.

En la actualidad, reside un turista preocupado por el medio ambiente, en el entorno rural, he ahí la importancia de potenciar este reciente turismo y que cómo podemos ver más adelante en nuestro proyecto, es un tipo de turismo que ha ido creciendo con el paso de los años.

La evolución de este producto, ha dado paso a un intento de buscar nuevas vías de competitividad y mejora empresarial, en donde la calidad se ha configurado como una importante herramienta para los empresarios de turismo rural, tanto de gestión como de posicionamiento ante la demanda.

Canarias, se considera una oferta turística del tradicional turismo de Sol y Playa, sin embargo, dada la gran diversidad de demanda y la amplia variedad de oferta geográfica que disponemos debemos modificar esta visión. Nuestras islas ofrecen un entorno rural único, con paisajes mágicos y paradisíacos creados por la lava, bosques casi selváticos, extensos pinares, dunas, espacios protegidos por su rica biodiversidad y numerosas especies endémicas y exclusivas.

Aprovechando el auge turístico que eligen destinos relacionados con actividades que se desarrollan en el medio rural y en áreas naturales surge la idea de prestar atención a esta nueva demanda y elaborar instrumentos para ello. De hecho, según el último balance de turismo publicado por el Instituto Nacional de Estadística (INE), en el último año llegaron a España un total de 523.082 viajeros como destino de turismo rural. De esa cifra, llegaron un total de 74.308 viajeros de turismo rural a nuestras islas, o lo que es lo mismo, el 14.20% del total de turistas que llegan a España de turismo rural. De forma más detalladas, entre los viajeros que eligen Canarias como destino turístico, 26.815 (36.09%) residen en España, y 47.492 (63.91%) residen en el extranjero. Estas cifras revelan la importancia de nuestro archipiélago en el mercado turístico internacional.

A la vista de la relevancia económica de la actividad turística para Canarias, y asistiendo a un escenario de constante cambio, la supervivencia en el mercado de nuestros destinos y empresas dependerá, en buena medida de la capacidad de los mismos para continuar ofreciendo al turista experiencias, productos y servicios los suficientemente atractivos y acordes con los gustos y demandas en evolución.

Por ello, es innegable el importante papel de la investigación en el ámbito del turismo, y este caso, de forma específica en el turismo rural, de ahí el objetivo de nuestro proyecto.

En este sentido el objetivo principal del presente trabajo es el estudio y diseño de un proyecto de turismo rural, el Hotel "Tamia", en la isla de Lanzarote, como oportunidad de negocio incorporando esta iniciativa.

## 1.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Proporcionar al cliente un lugar apropiado para practicar un turismo rural de calidad.
- Realizar un análisis Dafo para conocer la situación real de la empresa.
- Formular las estrategias relacionadas con el ciclo de vida de un proyecto.
- Conseguir una rentabilidad a medio y largo plazo que asegure la supervivencia del negocio
- Analizar la viabilidad económica del proyecto, partiendo de la inversión y financiación necesaria, haciendo una previsión sobre la cuenta de resultados y sobre el balance de situación.

## 1.3. METODOLOGÍA

Para alcanzar los objetivos comentados anteriormente, en primer lugar vamos a ilustrar lo que se entiende por turismo rural, y las estrategias que se desarrollan en los ciclos de vida de un proyecto, realizando un análisis Dafo y finalmente el plan económico financiero de la empresa.

**Ámbito:** Islas Canarias; Lanzarote.

## 2. MARCO TEÓRICO.

### 2.1. CONCEPTO DE TURISMO RURAL.

Definir de forma completa y amplia el concepto de turismo rural resulta un tanto difícil si tenemos en cuenta las distintas fases que ha seguido desde sus primeros antecedentes en 1968. Así entre las numerosas definiciones existentes destacamos las siguientes, por orden cronológico:

AUTOR	AÑO	DEFINICIÓN
Bardón Fernández, E.	1990	“El turismo rural es una noción muy amplia que abarca tanto al agroturismo o turismo en casa del agricultor, como cualquier otra actividad turística que se desarrolle en el medio rural”
Galiano Luna, L.	1991	Incluye dentro del turismo rural el agroturismo (directamente relacionado con las explotaciones agrarias), y todas aquellas actividades deportivas, culturales, cinegéticas... que se desarrollen en el medio rural.

Gilbert, D.C.	1992	“El turismo rural consiste en un viaje o pernoctación en una zona rural, ya sea agrícola o natural, que cuenta con una baja densidad de población”.
Blanco Portillo, R. y Benayas Del Álamo, J.	1994	“Aquellas actividades recreativas y turísticas que se realizan en el medio rural y en la naturaleza, incluyendo por tanto, todas las formas de turismo asociadas a dichos términos (ecoturismo, agroturismo, turismo cultural, turismo de aventura, turismo deportivo...)”.
Fuentes García, R.	1995	“Aquella actividad turística realizada en el espacio rural, compuesta por una oferta integrada de ocio, dirigida a una demanda cuya motivación es el contacto con el entorno autóctono y que tenga una interrelación con la sociedad local”.
Traverso Cortés, J.	1996	“La actividad turística de implantación sostenible en el medio rural”.
Blanco Herranz, F.J.	1996	“Expresión singular de las nuevas formas de turismo, caracterizada por: desarrollarse fuera de los núcleos urbanos; producirse de forma reducida, a través de espacios generalmente amplios; utilizar de manera diversa recursos naturales, culturales, patrimoniales, de alojamiento y servicios, propios del medio rural; y, contribuir al desarrollo local y a la diversificación y

		competitividad turística».
Valdés Peláez, L.	1996	“La actividad turística que se desarrolla en el medio rural y cuya motivación principal es la búsqueda de atractivos asociados al descanso, paisaje, cultural tradicional y huida de la masificación”.

Estas definiciones son una pequeña muestra de las muchas existentes. No obstante, se podría intentar definir el turismo rural a partir de sus características comunes como son:

1. Es un turismo que se desarrolla en el medio rural (ya en el año 1995, el INE considera medio rural a todas aquellas poblaciones menores de 15.000 habitantes), en contraposición a los núcleos urbanos, y trata de unir los intereses turísticos y medioambientales con los de la comunidad local.
2. Supone una oferta turística reducida, lo que implica la ausencia de masificación y la utilización de pequeñas infraestructuras en armonía con la zona en la que están ubicadas.
3. Utiliza los diferentes recursos naturales, patrimoniales y culturales propios del medio rural, pero siendo respetuoso con ellos y cuidando, ante todo, su conservación y sostenibilidad.
4. Supone un importante factor de desarrollo para las economías locales, ya sea de forma individualizada o como complemento a la actividad agrícola y ganadera.
5. Es demandado sobre todo por turistas cuya principal motivación es el contacto con el medio rural y el conocimiento de sus particularidades así como la huida de la masificación; hay por tanto, un componente educativo que no se da en el turismo convencional o de masas.

Por lo que respecta a los alojamientos rurales se suelen presentar conjuntamente las siguientes características, del mismo modo que más adelante podemos darnos de que nuestro proyecto “Hotel Tamia” las recoge:

- Estar situados en el medio rural.
- Ser edificaciones con tipología arquitectónica propia de la zona o estar situados en fincas que mantengan activas explotaciones agropecuarias (agroturismo).
- Ofrecer un límite de plazas y habitaciones para el alojamiento de huéspedes y reunir ciertos requisitos de infraestructura y dotaciones básicas.

### **2.1.1. Turismo Rural en España**

Los primeros antecedentes del Turismo Rural en España, pueden remontarse hacia el año 1960, tal y como comentamos anteriormente.

De acuerdo con el Plan Integral de Turismo Rural 2014 realizado por el Turismo en España, el turismo rural, es relativamente reciente en España aunque en la última década ha experimentado un elevado auge.

Principalmente, ello se debe a que está cambiando las principales motivaciones del viaje, entre las que cabe destacar:



- Hay un cambio en la sociedad actual que tiende a considerar más los aspectos ecológicos.
- Mayor demanda en un mismo viaje de actividades que difieren entre sí; es aquí donde el turismo rural ofrece mayores posibilidades de que el turismo de masas de toda la vida, como en el de sol y playa.
- El viajero fragmenta más las estancias a lo largo del año, en lugar de tener sólo un periodo de vacaciones muy largo. Ello conlleva a que las pernoctaciones de una o dos noches se hayan convertido en una de las principales maneras de hacer turismo, y al tener menos tiempo, la gente se va a poblaciones más cerca de la suya, lo que favorece al turismo rural.
- Diseñan sus propias vacaciones.

En el último año, tal y como lo recoge el INE, el número total de viajeros que eligió a España como destino de turismo rural fue de 523.082 viajeros. De ese total de viajeros podemos decir que Alemania se posiciona en el primer país de procedencia, ascendiendo a un total de 36.324, seguido de Reino Unido con 19.987 y Francia, en tercera posición con un total de 11.297 viajeros, según datos del INE.

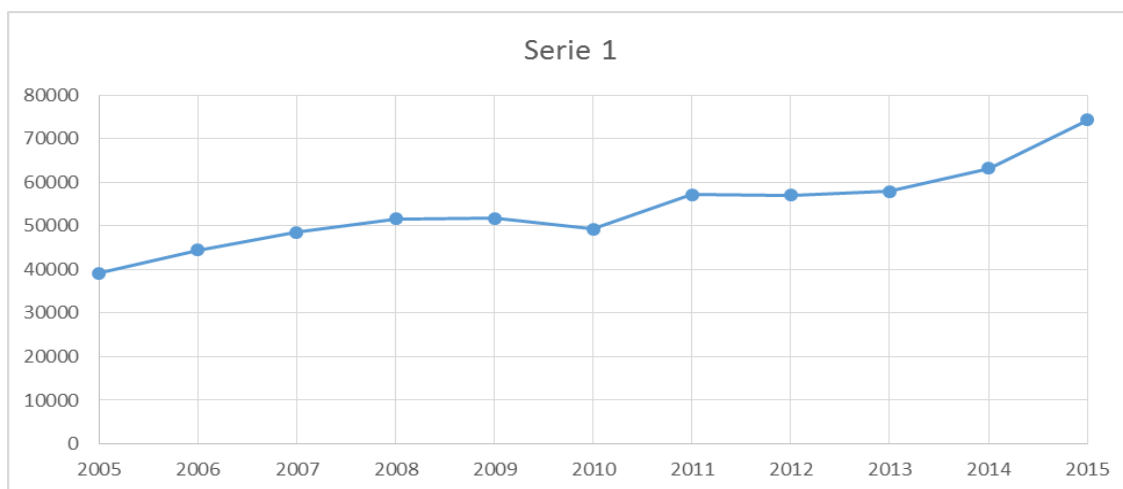
### **2.1.2. Turismo rural en Canarias**

Canarias, ha desarrollado un interesante turismo ecológico como resultado de sus ventajas geográficas, el clima, su vegetación tropical y los volcanes, que han favorecido la presencia de una importante densidad de parques nacionales, muy a tono con las demandas actuales de los turistas.

Según García, 2003:98, “Canarias es un tipo de destino de playa y el turismo rural ha empezado más tarde que en el resto de las comunidades. En el archipiélago, desde el punto de vista de actividad planificada, el turismo rural tiene una implantación muy reciente. Las primeras subvenciones para el turismo se convocan con la Orden de 19 de diciembre de 1990 con el título: Mejora y acondicionamiento de casas de campo como alojamiento turístico”.

Según datos del INE, el número de viajeros en alojamiento de turismo rural ha ido aumentando con el paso de los años, de hecho en el último año, llegaron un total de 74.308 viajeros de turismo rural a nuestras islas, tal y como se objetiva en la gráfica que muestro a continuación:

**Gráfica 1: Número de viajeros de turismo rural en Canarias**



(Fuente: INE; Elaboración propia.)

### **3. PLAN DE VIABILIDAD.**

#### **3.1. ÁMBITO ESPACIAL DE ESTUDIO.**

A continuación, hablaremos del espacio geográfico donde vamos a desarrollar el proyecto Hotel "Tamia", en el municipio de Teguiise.

El municipio de Teguiise, conocida popularmente como "La Villa", fue capital de Lanzarote hasta el traslado en 1847 de la sede de la ciudad de Arrecife. En la actualidad, Teguiise es el segundo municipio más poblado y ocupando la segunda posición también en extensión, ya que posee una superficie de 264 km<sup>2</sup> de superficie.

De manera específica, nuestro proyecto se encuentra en la localidad de Tao, situado en pleno centro de la isla de Lanzarote, y como anteriormente dicho, perteneciente al municipio de Teguiise. El nombre de Tao, es un nombre aborigen que significa fortaleza.

Antes de continuar, nos gustaría hacer un breve inciso para explicar el nombre del Hotel Rural, en honor a la Montaña de Tamia, con 549m, situada en esta localidad.

El número de habitantes según los datos del anuario estadístico de Lanzarote de 2015, en la isla asciende a un total de 143.209, de los cuales 21.454 son del municipio de Teguiise, y de forma específica 518 en la localidad de Tao, lo que la hace una zona de muy poca masificación, siendo éste uno de los principales motores de los viajeros de turismo rural.

**Figura 1: Localización del terreno.**



Nuestro hotel se encuentra en la calle Tinabuado. Se trata de un terreno de 1000m<sup>2</sup> con una construcción de 225m<sup>2</sup> construidos, cuya propiedad es de uno de los socios que va a formar parte de este proyecto. Se puede divisar vistas panorámicas únicas, viéndose Nazaret, Las Laderas, Tahíche, Teguisse e incluso el Risco de Famara y La Graciosa, al fondo. Es un pueblo dedicado en su mayoría a la agricultura y también podemos ver con cierta frecuencia algunos rebaños de cabras y ovejas que pastan por sus campos. Este pueblo tiene mucha tradición en la lucha canaria, deporte autóctono.

Y todo ello junto a su localización y el buen clima de aproximadamente de media 21.9°C, lo hacen un entorno único para la práctica de este tipo de turismo.

### **3.1. ANÁLISIS DAFO.**

A continuación veremos cómo se analizan las características internas y externas de la situación de la empresa presentando una situación favorable para su creación.

“La matriz DAFO es una herramienta para conocer la situación real en que se encuentra una organización, empresa o proyecto, y así poder planificar una estrategia de futuro”, (Albert S Humphrey, Agosto 2004).

**Tabla 1: Análisis Dafo**

<b>Análisis externo</b>	<b>Análisis interno</b>
Oportunidades	Fortalezas
Número de turistas que visitan Canarias Multitud de recursos naturales en Lanzarote Incremento en la demanda del turismo rural Clima	Propiedad del terreno Servicio gastronómico de la cosecha del hotel
Amenazas	Debilidades
Asociación de Canarias únicamente a turismo de sol y playas Crisis económica Demanda reducida frente a otros tipos de turismo en Canarias	Poca formación del personal Tamaño reducido del hotel Recursos financieros limitados

Fuente: Elaboración propia.

El DAFO ayuda a plantearnos las acciones que deberíamos poner en marcha para aprovechar las oportunidades detectadas y eliminar o preparar a la empresa contra las amenazas, teniendo conciencia de nuestras debilidades y fortalezas.

**Debilidades:** Las principales debilidades son: poca formación y experiencia del personal en el ámbito rural, unido a un escaso nivel de conocimiento en el funcionamiento de un negocio turístico, unos márgenes de explotación bajos debido a el tamaño reducido del hotel y a la limitada capacidad de producción, y unos recursos financieros limitados.

**Amenazas:** La principal amenaza es la competencia con el turismo tradicional de sol y playa, ya que lleva muchos años conviviendo en nuestras islas. Sus gastos de financiación son mínimos, lo que imposibilita el poder competir con sus precios e infraestructuras. Además de ello, la crisis económica ha supuesto un sacrificio para que las familias puedan irse de vacaciones, buscando por ello, el menor coste posible.

**Fortalezas:** La entrega del terreno por parte de un socio, conlleva a que no tengamos una inversión excesiva, ya que el único gasto que se debe afrontar el primer año de actividad es la rehabilitación de la casa para el uso turístico, y su debido acondicionamiento. Otro aspecto importante sería el servicio gastronómico que ofreceríamos, basados en los productos cosechados en los alrededores del hotel, y de esta manera potenciar los productos ecológicos, y que tan demandados son en la actualidad.

**Oportunidades:** Canarias supone un destino turístico para multitud de turistas y cabe destacar especialmente, como el turismo rural va en aumento con el paso de los años. Y es que el inédito paisaje volcánico que ofrece la isla unido a un clima idóneo supone una ventaja competitiva para ofrecer una gran desconexión a un turista que huye de la masificación y del mundo urbano actual.

### 3.3. CICLO DE VIDA DE UN PROYECTO ESTRATEGIAS DE PRIMERA FASE.

Las principales etapas del ciclo de la 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 de declive, en la que las ventas comienzan a descender.

**Gráfica 2: 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

Como el Hotel "Tamia", se trata de una empresa de nueva creación, se situará en la etapa de introducción. Por ello, resulta importante hacer especial hincapié en llevar a cabo acciones encaminadas a la comunicación, centradas en la publicidad y fuerza de ventas. Resulta necesario, hacer un gran esfuerzo para dar a conocer a la empresa en el mercado mediante página web, anuncios en buscadores y folletos turísticos. Y es que hoy en día, los viajeros realizan su propio paquete de viaje, y usan internet como principal fuente de información.

**Tabla 2: Evolución del número de turistas que han elegido Lanzarote por motivos de turismo rural.**

<b>INDICADORES DE DEMANDA</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>
<b>VIAJEROS ENTRADOS</b>	<b>3.462</b>	<b>2.644</b>	<b>2.675</b>	<b>3.611</b>	<b>5.063</b>	<b>3.611</b>	<b>5.918</b>	<b>5.443</b>	<b>5.578</b>
Residentes en España	1.368	1.092	1.073	1.679	1.753	1.679	1.769	1.474	1.474
Residentes en el extranjero	2.093	1.552	1.602	1.932	3.309	1.932	4.149	3.869	4.105
<b>PERNOCTACIONES</b>	<b>20.981</b>	<b>21.087</b>	<b>17.494</b>	<b>24.875</b>	<b>30.792</b>	<b>33.948</b>	<b>31.580</b>	<b>26.888</b>	<b>31.158</b>
Residentes en España	6.506	7.159	5.328	9.680	7.986	7.149	6.673	5.324	6.208
Residentes en el extranjero	14.475	13.928	12.167	15.194	22.806	26.799	24.907	21.564	24.950
<b>ESTANCIA MEDIA (noches)</b>	<b>6,06</b>	<b>7,98</b>	<b>6,54</b>	<b>6,89</b>	<b>6,08</b>	<b>5,80</b>	<b>5,34</b>	<b>5,03</b>	<b>5,59</b>
Residentes en España	4,75	6,56	4,97	5,77	4,55	3,91	3,77	3,61	4,21
Residentes en el extranjero	6,92	8,97	7,59	7,86	6,89	6,66	6,00	5,57	6,08

FUENTE: INE. "Encuesta de Ocupación en establecimientos de Turismo Rural".

ELABORACIÓN: Centro de Datos. Cabildo de Lanzarote

Como se puede observar, esta tabla recoge los datos de los turistas que han visitado Lanzarote por motivos rurales desde el año 2006 hasta 2014. Los turistas residentes en el extranjero han sido con diferencia la mayoría de los turistas recibidos. En 2006, Lanzarote recibió 2.093 turistas residentes en el extranjero, lo que supone un 60.46% del total de viajeros recibidos este año. En 2007 y 2008 Lanzarote sufrió un descenso de turistas, llegando a valores mínimos de 2.644 turistas. Posteriormente, el número de turistas crece hasta 2010 donde vuelve a presentar un importante declive, coincidiendo con el periodo de crisis económica en la que nos hemos visto inmersos. A partir de ahí, y hasta la fecha ha ido en aumento, con algunas oscilaciones. Por lo que podemos afirmar, que es un tipo de turismo cuya demanda va en aumento, de ahí la importancia de seguir explotándolo, ya que al final y al cabo Canarias en general, siempre ha vivido y sobrevivido gracias al sector servicios, y en especial al turismo.

## **4. DESCRIPCIÓN Y TAREAS BÁSICAS DEL HOTEL**

### **4.1. DISTRIBUCIÓN DEL HOTEL.**

El hotel constará de una sola planta respetando la arquitectura de la construcción primaria. La entrada será en la parte trasera dónde dispondremos de un parking al aire libre, con un total de 4 plazas de aparcamiento y la recepción.

El comedor se situará en la parte delantera del mismo, tipo buffet para que el cliente se pueda servir según sus preferencias; al lado de una amplia cocina, con su correspondiente mobiliario (cámaras frigoríficas, despensa...) además de dos aseos y dos vestuarios independientes (masculinos y femeninos) para el personal del hotel. También, contará con un salón con chimenea para recrear un ambiente rústico y acogedor, con varios sofás, una librería con información de la zona, y diversos juegos de mesa para personas de todas las edades. Además, se dispondrá de conexión wifi gratuita para todos los clientes alojados en el hotel, y de conexión telefónica.

Seguidamente hay un pasillo que comunica con las tres habitaciones con sus correspondientes baños. Una de ellas individual y dos dobles. En la zona noroeste, se ubicará de manera subterránea una bodega, donde podrán probar los vinos más emblemáticos de la isla y en la zona este, constará de una amplia terraza con barbacoa, y su correspondiente mobiliario de exterior, además de un amplio jardín para un uso y disfrute de la naturaleza.

### **4.2. PLAN DE RECURSOS HUMANOS**

La actividad principal de este proyecto es la explotación de un hotel rural, ofreciendo unos servicios característicos de este tipo de turismo, a elección del turista para su uso y disfrute, entre los que cabe destacar los siguientes:

- Actividades deportivas: senderismo, cicloturismo, clases de yoga y meditación...
- Actividades culturales: excursiones, visitas guiadas a centros turísticos (Parque Nacional de Timanfaya, La Cueva de los Verdes, los Jameos del Agua, Fundación César Manrique...), visitas a las bodegas, actividades ganaderas...

Las funciones y tareas básicas en el Hotel la realizarían, en principio, los dos socios promotores de la empresa y seis empleados, siendo las más importantes 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 y fincas.
- Servicio de restauración.

### **4.3. PROMOCIÓN**

La manera de darnos a conocer y promocionarnos es fundamental para el desarrollo y funcionamiento de este negocio, y por ello llevaremos a cabo las siguientes acciones:

- Creación de una página web donde se presenten, entre otros, las características del hotel, sus servicios, precios, ubicación precisa, fotos, calendario de disponibilidad además de permitir la realización de reservas.
- Darnos de alta en buscadores especializados y centrales de reservas ya que hoy en día las búsquedas de hoteles se suelen realizar a través de internet.
- Se estudiará la posibilidad de realizar una promoción en guías rurales o portales de turismo rural, centrándonos principalmente en el formato electrónico.

### **4.4. PRECIO.**

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, al los solos efectos de publicidad.

Nuestro hotel seguirá las siguientes estrategias de precios:

- Estrategias de precios diferenciales: Se llevará a cabo una discriminación temporal, es decir se cobrarán distintos precios en función de la época del año. Así pues, en la temporada baja, se reducirán los precios, y será un atractivo para los clientes en periodos de poca ocupación.
- Estrategias de precios psicológicos: el precio será redondeado, que generalmente se asocia a productos y servicios que pertenecen a una categoría superior o de prestigio.
- Estrategias de precios para líneas de productos: Se harán paquetes de reserva, que incluirá el alojamiento, la manutención y ciertas excursiones, que supondrá un precio inferior a si lo reservas de forma separada.

Para fijar los precios, vamos a diferenciar la época del año, como dijimos anteriormente. La temporada alta, comprendería los meses de Julio y Agosto, Semana Santa, Navidad y puentes festivos, que hacen un total de 81 días. La temporada media, comprende los meses de Junio y Septiembre, haciendo un total de 60 días. Y por último, pero no por ello menos importante, la temporada baja, que correspondería al resto del año, o lo que es lo mismo, 224 días. Dada la diferencia de días según la temporada, finalmente hemos decidido entre los dos socios, fijar una diferencia de precios sólo en dos temporadas, un precio para la temporada alta (Noviembre-Abril) y otro precio para la temporada baja (Mayo-Octubre).

A continuación, podemos ver de manera más detalladas, los precios que fijará el Hotel Rural "Tamia", según el régimen de pensión y la temporada:



**Tabla 3: Precios habitación doble**

<b>Tipo de Alojamiento</b>	<b>Temporada Alta</b>	<b>Temporada Baja</b>
<b>Alojamiento y desayuno</b>	102€	87€
<b>Media pensión</b>	132€	117€
<b>Pensión completa</b>	162€	147€

**Tabla 4: Precios habitación individual**

<b>Tipo de Alojamiento</b>	<b>Temporada Alta</b>	<b>Temporada Baja</b>
<b>Alojamiento y desayuno</b>	77€	62€
<b>Media pensión</b>	107€	92€
<b>Pensión completa</b>	137€	122€

## **5. REPARTO DE FUNCIONES. DISEÑO ORGANIZATIVO.**

El reparto de las funciones se realizará en función de las características de los socios. Uno de los socios se encargará de las tareas relacionadas con la logística y control financiero.

El otro socio se encargará de la promoción del hotel a través de nuestra página web, creada por él mismo, y actuará como relaciones públicas en las páginas web y a través de los tour-operadores.

Uno de los empleados se encargará de la recepción del hotel junto a recoger las quejas de los clientes y poder solucionarlas con la mayor brevedad posible.

Otro de los empleados se encargará del mantenimiento general de las instalaciones y los cultivos de las fincas.

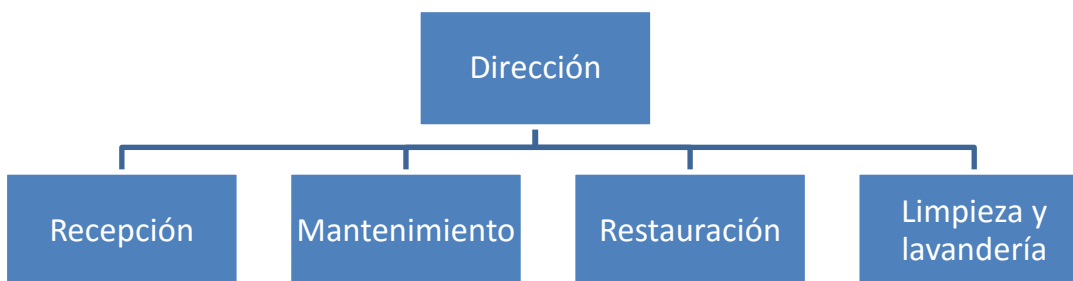
Un empleado de limpieza se encargará de la limpieza de las zonas comunes así como de las habitaciones.

El servicio de restauración constará de un cocinero.

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

A continuación se mostrará el organigrama de la empresa:

**Gráfica 3: Organigrama de la empresa**



## **6. NORMAS DE REGULACIÓN, CATEGORÍA JURÍDICA Y CATEGORÍA DEL HOTEL.**

### **6.1. NORMATIVA LEGAL QUE AFECTA AL NEGOCIO.**

Los requisitos legales específicos para la puesta en funcionamiento del negocio están recogidos en dos normas básicas:

- Decreto 18/1998, de 5 de marzo, de regulación y ordenación de los establecimientos de alojamiento de turismo rural estructurado en cinco capítulos (BOC-1998/045). Este decreto establece los procedimientos de apertura y clasificación, las distintas modalidades de la oferta alojativa y los distintos tipos de servicios que se pueden prestar. Además, contempla el correcto cumplimiento de unas normas básicas de calidad para la correcta prestación de los servicios. También, esta ley dirige el desarrollo del turismo rural hacia la rehabilitación y conservación de inmuebles de características tradicionales canarias.
- Decreto 39/2000, de 15 de marzo, por el que se modifica el anexo I, letra c, apartado g) del Decreto 18/1998, de 5 de marzo, de regulación y ordenación de los establecimientos de alojamiento de turismo rural relativo a los requisitos de seguridad y protección contra incendios (BOC-2000/038).

Los requisitos legales y administrativos que se requieren para el inicio de la actividad empresarial y que establece la Comunidad Autónoma de Canarias son los siguientes:

- Inscripción en la sección primera del Registro General de Empresas, Actividades y Establecimientos Turísticos, dependiente de la Consejería de Turismo del Gobierno de Canarias.
- Autorización previa al ejercicio de la actividad de alojamiento de turismo rural, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 24.1 de la Ley 7/1995, de 6 de abril, expedida por la Dirección General competente en materia de ordenación e infraestructura turística del Gobierno de Canarias.

- Obtención de la calificación territorial. En caso de encontrarse el inmueble en suelo rústico se instará a la Dirección General de Urbanismo la correspondiente autorización conforme prevé la Ley 5/1987, de 7 de abril, de ordenación del suelo rústico en la Comunidad Autónoma de Canarias. En caso de suelo urbano, la autorización proviene de la oficina técnica municipal del ayuntamiento de la localidad donde esté ubicado el inmueble.
- Autorización previa del Patronato de Turismo. Se trata de la autorización que certifica que el proyecto cumple con los requisitos mínimos planteados por el Decreto 18/1998, de 5 de marzo, de regulación y ordenación de los establecimientos de alojamiento de turismo rural. Se considera además un trámite previo a la concesión de la Licencia Municipal de Obras para acometer la rehabilitación que proceda.
- Certificado municipal donde se establezca que la antigüedad de la edificación es anterior a 1950. También se presentará la calificación territorial o un certificado municipal donde conste el tipo de suelo y el valor histórico artístico de la zona donde se ubica, así como fotografías del estado actual de la edificación, mostrando la fachada y el entorno. Estos documentos, entregados junto con los planos que acrediten el estado actual de la edificación, sirven para acreditar el cumplimiento del Decreto 18/1998, de 5 de marzo.
- Obtención de la Licencia de Obra. En el caso de tener que realizar la rehabilitación del inmueble.
- Solicitud al arquitecto del Certificado Final de Obra y que acredite que la obra cumple la legislación vigente y sobretodo la legislación contra incendios que se establece en el Decreto 39/2000, de 15 de marzo, por el que se modifica el anexo I, letra c, apartado g) del Decreto 18/1998, de 5 de marzo, de regulación y ordenación de los establecimientos de alojamiento de turismo rural.
- Solicitud de la autorización de apertura y clasificación de la actividad. Esta autorización es competencia de los Patronatos de Turismo y debe acompañarse de documentación acreditativa como el número de inscripción en la sección primera del Registro General de empresas, actividades y establecimientos turísticos, relación de las unidades alojativas con su numeración y expresión de superficie y capacidad, acreditación del cumplimiento sobre la normativa contra incendios y la lista de precios de todos los servicios que se oferten.
- Solicitud de apertura municipal. Esta licencia la expide el ayuntamiento de la localidad donde esté ubicado el establecimiento.
- Alta en el Impuesto de Actividades Económicas, si procede.
- Alta en la Seguridad Social e I.G.I.C.

Resumiendo algunos de los aspectos principales que la legislación exige para poder operar en el negocio de casas rurales, podemos afirmar que las características principales que debe presentar la casa o inmueble para ser considerado como casa rural son las siguientes:

- Estar construida con anterioridad al año 1950 y conservar la arquitectura tradicional canaria.
- Localización en suelo rústico o urbano dentro del casco histórico.
- Su ubicación no podrá estar en suelo urbano o urbanizable declarado específicamente de uso turístico.
- Cuando se trate de suelo rústico, la normativa deberá permitir expresamente el uso de turismo rural.

- No se admite haber realizado obras nuevas que superen el 25% de la superficie construida o modificaciones que desvirtúen las características de la arquitectura tradicional canaria.
- La casa rural podrá estar destinada a la utilización conjunta de varios usuarios, inmuebles destinados a uso compartido con propietarios, inmuebles destinados a uso exclusivo o como conjunto de inmuebles aislados.

## **6.2. CATEGORÍA DEL HOTEL**

Según la Ley Canaria 14/2009, de 30 de diciembre, que introduce importantes modificaciones en la Ley 7/1995, de 6 de abril, de Ordenación del Turismo de Canarias, nuestro Hotel Rural estaría categorizado en una única categoría identificable.

Nuestro hotel va a contar con los siguientes equipamientos mínimos:

- Consta de un aparcamiento privado de turismo, con un total de 4 plazas. Se situarán al aire libre, por lo que estarán dotados de barrera vegetal arbolada y umbráculos que minimicen el impacto ambiental.
- En el exterior, junto a la entrada principal del establecimiento y en un sitio muy visible, se exhibirá una placa-distintivo en la que figure la modalidad, tipología y la categoría a la que pertenezca.
- Un cartel de sensibilización y medioambiental, que se dispondrá en todas y cada una de las unidades de alojamiento, en el que se especificarán recomendaciones de tipo medioambiental y de ahorro en el consumo de recursos.
- En recepción y en cada unidad de alojamiento, existirá a disposición del usuario turístico, un catálogo de servicios y uso de equipamientos del establecimiento y en él se contendrá, un mínimo de información (los horarios de comidas; las visitas turísticas guiadas, señalando los días y horarios; las condiciones económicas de utilización de ciertos servicios que se ofrezcan y no estén incluidos en el precio del servicio de alojamiento).
- Una buena accesibilidad para personas con movilidad reducida.

A la llegada del turista a nuestro Hotel, será preceptiva la inscripción del usuario turístico en el registro de del establecimiento, con mención del nombre, apellidos y sexo, junto con la fecha de entrada y salida, tras la entrega y aceptación, mediante firma, del documento de admisión del servicio de alojamiento. Dicho documento, debe recoger como mínimo, las condiciones extractadas del contrato, con indicación de los horarios y de los precios a cobrar por el servicio de alojamiento, en el supuesto de que la contratación no se hubiese realizado con anterioridad. Además el personal de recepción hablará español, inglés y alemán, para poder hacer frente a las distintas nacionalidades de nuestros turísticos, y así con ello, mejorar el trato. Además dispondremos de una hoja de reclamaciones, que se encontrará a disposición de las personas usuarias, ajustadas al modelo oficial regulado en la normativa turística.

## **6.3. FORMA JURÍDICA.**

A la hora de elegir la forma jurídica tenemos 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 debemos cumplir. Es el tipo de sociedad mercantil más extendido de España, limitando nuestra responsabilidad al capital aportado, evitando responder con nuestro patrimonio personal ante las posibles deudas de este proyecto. Se decide dos socios sin límite de máximo, donde los socios no responden ante las deudas con su patrimonio personal. Estos mismos pueden ser socios, trabajadores y/o socios capitalistas.

La denominación social es "Hotel Tania", no registrado antes seguido de la expresión Sociedad de Responsabilidad Limitada o de las abreviaturas S.R.L. En lo que refiere al capital social, el mínimo legal es de 3.000 euros totalmente desembolsado, sin existir límite máximo. Puede estar formado por aportaciones monetarias (dinero) o en especie. La división del capital social cuenta siempre los socios frente a terceros.

En cuanto al domicilio social lo normal es que sea la dirección en la que se ubica la empresa, debiendo estar en España. El objeto social es la actividad o actividades a las que se va a dedicar la empresa. Normalmente, se prepara una relación relativamente amplia de actividades, con las inicialmente previstas y otras potenciales, para evitar gastos administrativos en caso de ampliar actividades. Mediante estatutos y escritura pública firmados ante notario y presentados posteriormente en el Registro Mercantil. Será necesario detallar las aportaciones que realizan cada socio y el porcentaje de capital social que le corresponde.

En los estatutos se recogerá la duración del cargo (lo normal es hacerlo indefinido), y en caso de existir, la retribución. La responsabilidad de gestión recae sobre los administradores no sobre los socios. Se convoca por el administrador en los seis primeros meses del año para presentar la gestión realizada, aprobar cuentas anuales y el reparto del resultado. Una sociedad limitada está obligada a tributar por el Impuesto de sociedades y el IGIC aparte de llevar los siguientes libros: libro de inventario, cuentas anuales, libro diario, libro de actas y libro de socios. El administrador y los socios que tengan control de la sociedad limitada tendrán un régimen de autónomo. El resto régimen general.

## **7. PLAN ECONÓMICO FINANCIERO.**

### **7.1. DESCRIPCIÓN DE LAS INVERSIONES PREVIAS AL INICIO DE LA ACTIVIDAD.**

Aprovechando la aportación de uno de los socios de un terreno de aproximadamente 1000m<sup>2</sup> en el municipio de Tías, con un coste aproximado de 4.70€/m<sup>2</sup> = 4702€. La construcción ocupa 225 m<sup>2</sup>, siendo la parcela restante de 775 m<sup>2</sup>. Estos datos han sido extraídos de la tasación oficial del terreno.

Para el estudio y análisis de la viabilidad económica-financiera y todos los aspectos contables de la creación del hotel, se estima que uno de los socios invertirá 55.000€ inicialmente. El otro socio aporta el terreno con la construcción con un valor de 46.149,43 más 8.850,57 €. El valor de la rehabilitación y acondicionamiento del hotel se estima en 30.000€ y otros costes en

25700€. Además hay que añadir los gastos de constitución de la empresa, que ascienden a 4500 €. En total sumas un montante de 60200€ de inversión.

**Tabla 5: Inversiones previstas.**

<b>Inversión inicial en efectivo €</b>	
<b>Gastos de constitución</b>	4500
<b>Rehabilitación</b>	30.000
<b>Mobiliario y material vario</b>	25700
Dormitorios (Camas, roperos, cómodas, silla, mesas de noche etc.)	5000
Cuarto de baño (Espejo, ropero, sanitarios, lavabo, ducha etc.)	5500
Sala de estar (Sofás, mesa, sillas)	2600
Comedor (Mesas, sillas, manteles decoración)	2500
Cocina (Mobiliario, neveras, congelador, campana, placa de cocina etc.)	6200
Equipamiento técnico (Televisiones, ordenadores etc.)	2300
Terraza y Jardín (Mesa, hamacas, sillas etc.)	1600
<b>Total Inversión Efectivo.</b>	<b>60200</b>

(Fuente: Elaboración propia; todos los precios han sido contrastados con establecimientos especializados)

## **7.2. PLAN DE FINANCIACIÓN**

Se considera que la mejor alternativa de financiación hipotecaria sea la línea ICO Empresas y Emprendedores 2016 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 100.000€, con una duración de 8 años, a un tipo de interés fijo del 6,5%. 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 6: Primer año del préstamo ICO**

Mes (96)	Pagadero	Capital (100000)	Interés	Capital Residual
1	1338,62	796,95	541,67	99.203,05
2	1338,62	801,27	537,35	98.401,78
3	1338,62	805,61	533,01	97.596,17
4	1338,62	809,97	528,65	96.786,19
5	1338,62	814,36	524,26	95.971,83
6	1338,62	818,77	519,85	95.153,06
7	1338,62	823,21	515,41	94.329,85
8	1338,62	827,67	510,95	93.502,18
9	1338,62	832,15	506,47	92.670,03
10	1338,62	836,66	501,96	91.833,37
11	1338,62	841,19	497,43	90.992,18
12	1338,62	845,75	492,87	90.146,44

Fuente: Elaboración propia.

### 7.3. PREVISIÓN DE VENTAS

Tomando como referencia las cifras medias del sector, se estima una ocupación del 95% en temporada alta y del 80% en temporada baja. El precio medio por persona se estima en 112 en temporada alta y 97 en temporada baja. Multiplicando el número de días de temporada por el porcentaje de ocupación media y por el precio de venta diario se obtiene las ventas por alojamiento, siendo estas del 57.69% en temporada alta y el 42.31% en temporada baja. El total de los ingresos obtenidos asciende a 33565.6€ anuales.

**Tabla 7: Previsión de ventas**

Habitación Doble.

Concepto	Temporada media, alta (Noviembre-Abril)	Temporada baja (Mayo-Octubre)
Nº de días temporada	182	183
% Ocupación media	95%	80%
Precio medio diario	132	117
Venta alojamiento	22822.80	17128.8
<b>Total venta alojamiento</b>	<b>39951.6</b>	

Habitación individual.

Concepto	Temporada media, alta (Noviembre-Abril)	Temporada baja (Mayo-Octubre)
Nº de días temporada	182	183
% Ocupación media	95%	80%
Precio medio diario	107	92
Venta alojamiento	18500,30	13468.80
<b>Total venta alojamiento</b>	<b>31.969,10</b>	

#### 7.4. DESCRIPCIÓN DE LOS GASTOS.

Tabla 8: Descripción de los gastos

Conceptos	Cuantía €	Cuantía €
<b>Personal</b>	Sueldos y salarios	93.765,74
<b>Suministros</b>	Agua, electricidad, teléfono...	10000
<b>Otros gastos</b>	Promoción, administración, seguros...	5200
<b>Total de Pagos</b>		108.965,74

Fuente: Elaboración propia.

#### 7.5. PREVISIÓN DE TESORERÍA

Tabla 9: Previsión de la tesorería

Conceptos	Cuantía €
<b>Cobros</b>	<b>235.771,27</b>
Aportación socios	63850.57
Ingreso de Ventas	71920,70
Préstamo	100000
<b>Pagos</b>	<b>189.249,18</b>
Rehabilitación	30.000
Gastos de constitución de sociedad	4500
Otros gastos de inversión	25700
Suministros	10000
Gastos de personal	93.765,74



Aplicaciones informáticas	1100
Otros gastos	5200
Servicios externos	1920
Reparación y mantenimiento	1000
Amortización del préstamo	9853,56
Intereses del préstamo	6209,88
<b>Saldo de tesorería</b>	<b>46522.09</b>

Fuente: Elaboración propia.

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

**Tabla 10: Política de amortizaciones estimadas**

Inmovilizado	Precio	Años de amortización	Amortización anual
Aplicaciones informáticas	1100	4	275
Construcciones	71447.43	50	1428.95
Mobiliario	25700	10	2570
<b>Total amortización</b>			<b>4273.95</b>

Fuente: Elaboración propia.

## 8. CUENTAS DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS PROVISIONAL.

La Cuenta de Pérdidas y Ganancias o Cuenta de Resultados ofrece, a un nivel agregado, las diferentes partidas de gastos, ingresos, pérdidas y ganancias (conceptos que han de interpretarse en los términos definidos en el marco conceptual) derivadas de las operaciones realizadas por la empresa, que forman parte del resultado generado durante un ejercicio económico.

- **Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre**, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad.
- **Orden JUS/206/2009, de 28 de enero**, por la que se aprueban nuevos modelos para la presentación en el Registro Mercantil de las cuentas anuales de los sujetos obligados a su publicación.

Tabla 11: Cuenta de pérdidas y ganancias.

PARTIDAS	Año 2016
<b>1- Importa neto de la cifra de negocio</b>	<b>71920,70</b>
Ingresos por ocupación hotelera	71920,70
<b>6- Gasto de personal</b>	<b>(93.765,74)</b>
Sueldos y salarios	(93.765,74)
<b>7- Otros gastos de explotación</b>	<b>(22620)</b>
<b>8- Amortización del inmovilizado</b>	<b>(4273,95)</b>
<b>A.1) RESULTADO DE EXPLOTACIÓN</b>	<b>(48738,99)</b>
13- Gastos financieros	(6.209,88)
<b>A.2) Resultado financiero</b>	<b>(6.209,88)</b>
<b>A.3) Resultado antes de impuesto</b>	<b>(54948,87)</b>
Impuesto sobre beneficio (25%)	13737,22
<b>A.5) Resultado después de impuesto</b>	<b>(41211,65)</b>

Fuente: Elaboración propia.

9. BALANCE DE SITUACION PREVISIONAL RATIOS ECONÓMICOS Y FINANCIEROS.

Tabla 12: Balance de situación previsional al finalizar el año 1

ACTIVO		P.N. Y PASIVO	
<b>A) Activo no Corriente</b>	<b>98675,44</b>	<b>A) Patrimonio Neto</b>	<b>55051,13</b>
<b>I. Inmovilizado intangible</b>	<b>825</b>	<b>A-1) Fondos propios</b>	<b>55051,13</b>
Aplicaciones informáticas	1100	<b>I. Capital</b>	<b>110000</b>
Amortización acumulada I. Intangible	-275	Capital escriturado	110000
<b>II. Inmovilizado material</b>	<b>97850,44</b>	<b>VII. Resultado del ejercicio</b>	<b>-54948,87</b>
Instalaciones técnicas y otro inmovilizado material	25700	<b>B) Pasivo No Corriente</b>	<b>90146,4</b>
Terreno	4702	<b>II. Deudas a largo plazo</b>	<b>90146,4</b>
Construcciones	41447,43	Deudas con entidades de crédito	90146,4
Amortización acumulada I. Material	-3998,99	<b>C) Pasivo Corriente</b>	

Inversiones inmobiliarias	30000	<b>III. Deudas a corto plazo</b>	
<b>B) Activo Corriente</b>	<b>46522.09</b>	Deudas con entidades de crédito	
<b>VII. Efectivo y otros líquidos equivalentes</b>	<b>46522.09</b>	Impuesto sobre beneficio	
Tesorería	46522.09		
<b>TOTAL ACTIVO (A+ B)</b>	<b>145197,53</b>	<b>TOTAL P.N. Y PASIVO (A+B+C)</b>	<b>145197,53</b>

Fuente: Elaboración propia.

**Tabla 13: Ratios económicos y financieros.**

Ratio	Forma de cálculo	Resultado	Comentario
<b>Rentabilidad Económica</b>	$\frac{RAII}{Total\ Activo}$	<b>0.38</b>	Se cuenta con una baja rentabilidad económica
<b>Rentabilidad financiera</b>	$\frac{Rdo.\ Ejercicio}{P. N.}$	<b>0.99</b>	Este resultado muestra una baja rentabilidad financiera.
<b>Ratio de Liquidez</b>	$\frac{A. C.}{P. C.}$	<b>4.72</b>	La empresa supera los intervalos [1-1,5] lo que supone un exceso de liquidez y una infrautilización de recursos.
<b>Ratio de Endeudamiento</b>	$\frac{Pasivo}{P. N. + Pasivo}$	<b>0.62</b>	El negocio muestra un valor de ratio de endeudamiento normal.
<b>Ratios de Gastos financieros</b>	$\frac{Gastos\ financieros}{Ventas}$	<b>0.09</b>	El valor de este ratio no es bueno ya que sobrepasa el 0,04. Este valor indica que el préstamo fue mal negociado.

Fuente: Elaboración propia.

## **CONCLUSIONES DEL ESTUDIO.**

El turismo es el principal motor de nuestra economía Canaria, por ello resulta imprescindible, seguir potenciando este sector y adaptándonos a las nuevas demandas de nuestros turistas.

El turismo rural es un sector emergente que está robando cuota al tradicional turismo de sol y playa, como resultado de un perfil de turista más activo, que huye de la masificación, para hacer frente a actividades de aventura, naturaleza y relajación.

Nuestras islas, con sus paisajes mágicos y paradisíacos creados por la lava, extensos pinares, dunas, espacios protegidos por su rica biodiversidad y numerosas especies endémicas y exclusivas, las convierten en un lugar único para explotar este tipo de turismo.

Por ello, pensamos que un proyecto emprendedor en el ámbito del turismo rural, puede ser una alternativa de negocio interesante. Así que, hemos analizado la viabilidad de la puesta en marcha de un Hotel Rural, "Tamia", en la localidad de Tao, un pueblo con escasos habitantes, lo que la hace una zona de poca masificación, un entorno único para la relajación y la toma de contacto con el medio ambiente. Todo ello unido, a su situación geográfica, en pleno centro de la isla de Lanzarote, lo que favorece una conexión con los distintos centros turísticos que quieran visitar, y además de sus vistas panorámicas únicas.

Será un hotel catalogado de una categoría, y al tratarse de una nueva empresa, se situará en la etapa de introducción, según el ciclo de vida de un proyecto.

Además nuestro lema, será un trato de calidad, con una implicación del personal y promoviendo siempre el marketing interno de la empresa. No obstante, y a pesar de que el número de viajeros en alojamiento de turismo rural ha ido aumentando con el paso de los años, tal y como hemos podido ver a lo largo de nuestro proyecto, consideramos que nuestro plan de viabilidad desarrollado plantea un modelo de negocio que no es viable a corto plazo, debido principalmente a un elevado gasto de personal.

Aunque, a corto plazo no se objetiven los beneficios, de cara a años posteriores, esperamos que tanto nuestra página web, como los anuncios en buscadores y folletos turísticos, entre otros, tengo una gran efectividad e impacto, no sólo a nivel local y nacional, sino a nivel internacional, y con ello un aumento de los ingresos. Y es que hoy en día, los viajeros realizan su propio paquete de viaje, y usan internet como principal fuente de información.

Por último, nos gustaría destacar que, a pesar de que los resultados no fueron los esperados, no nos supone un fracaso, sino una base para poder conseguir un proyecto económico de éxito.

## BIBLIOGRAFÍA

1. Oreja Rodríguez, J.R.; Montero Muradas, I.; González Hernández, M.M.; León González, C.J.; Araña Padilla, J.E.; Rodríguez Zubiaurre, A.; et al. (2011). El turismo en Canarias. Santa Cruz de Tenerife: Fundación FYDE-CajaCanarias.
2. Martín de la Rosa, B. 2003. Nuevas turistas en busca de un nuevo producto: El patrimonio cultural. *Pasos*, 1(2),155-160.
3. Acantur. Turismo Rural en las Islas Canarias. Disponible en: <http://www.canary-islands.com/>.
4. Mediano, Serrano L.; Vicente Molina, A. 2002. Análisis del concepto de turismo rural e implicaciones de marketing. *ICE*, (2714), 25-36.
5. Hernández Maestro, RM. 2010. La Normativa Española sobre Turismo Rural. *Estudios Turísticos*, (183) 25-41.
6. Mediano, Serrano L.; Vicente Molina, A. 2002. Análisis del concepto de turismo rural e implicaciones de marketing. *ICE*, (2714)25-36.
7. González Martín, D. 2014. La innovación en las casas rurales en la isla de La Palma. San Cristóbal de la Laguna. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales.
8. Arias Barrau, R. 2012. Viabilidad del Hotel Rural como alternativa de negocio en tiempos de crisis. Castilla y León. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales Universidad de León.
9. Teguse. Web oficial de turismo del municipio de Teguse, Lanzarote. Disponible en: <http://www.turismoteguse.com/es/pueblo-tao.php>
10. Anuario estadístico de Lanzarote 2015. Lanzarote: Cabildo de Lanzarote.2016. Disponible en: <http://www.datosdelanzarote.com/Uploads/doc/Anuario-estad%C3%ADstico-de-Lanzarote-2015-20160608125055109ANUARIO-2015.-Lanzarote.pdf>
11. Ley 14/2009, de 30 de diciembre, por la que se modifica la Ley 7/1995, de 6 de abril, de ordenación del Turismo de Canarias. Boletín Oficial del Estado, nº 64, (15-03-2010).
12. Decreto 18/1998, de 5 marzo, de regulación y ordenación de los establecimientos de alojamiento de turismo rural. Boletín Oficial de Canarias, nº45, (13-04-1998).
13. Martín Mateos, R. 2016. Cuenta de pérdidas y ganancias. *Expansión*, Diario económico e información de Mercados. Disponible en: <http://www.expansion.com/diccionario-economico/cuenta-de-perdidas-y-ganancias.html>
14. Estudio de Impacto Económico del Turismo sobre la economía y el empleo de las Islas Canarias. Impactur Canarias 2014. Disponible en: <http://www.exceltur.org/wp-content/uploads/2016/02/IMPACTUR-Canarias-2014.pdf>