

# CREACIÓN DE UNA IDEA PROPIA.



CATALINA UMBERT BARCELÓ  
GADE, 2013. TREBALL FI GRAU  
TUTOR: JULIO BATLE  
DNI;41537623-Z

# ÍNDICE

Estructura de un plan de negocios .....	6
1.DATOS IDENTIFICATIVOS.....	6
2.RESUMEN EJECUTIVO .....	7
<i>La descripción del agroturismo:</i> .....	10
<i>La descripción del albergue</i> .....	14
3. DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO .....	17
3.1 SUMARIO EJECUTIVO.....	17
3.2 ESTUDIO DE MERCADO .....	26
3.2.3 DAFO.....	37
3.2.4 ESTRATEGIA .....	40
4.PLAN DE MARKETING.....	44
4.1 PLAN DE MARKETING DEL AGROTURISMO .....	44
4.2 PLAN DE MARKETING. EL SPA.....	47
4.3 PLAN DE MARKETING. EL ALBERGUE.....	56
4.4 PLAN DE MARKETING. EL RESTAURANTE.....	60
4.5 PLAN TECNOLÓGICO .....	55

5. PLAN OPERATIVO:.....	63
6.PLAN ECONOMICO-FINANCIERO .....	66
ANNEXO DE FOTOS ORIGINALES.....	72



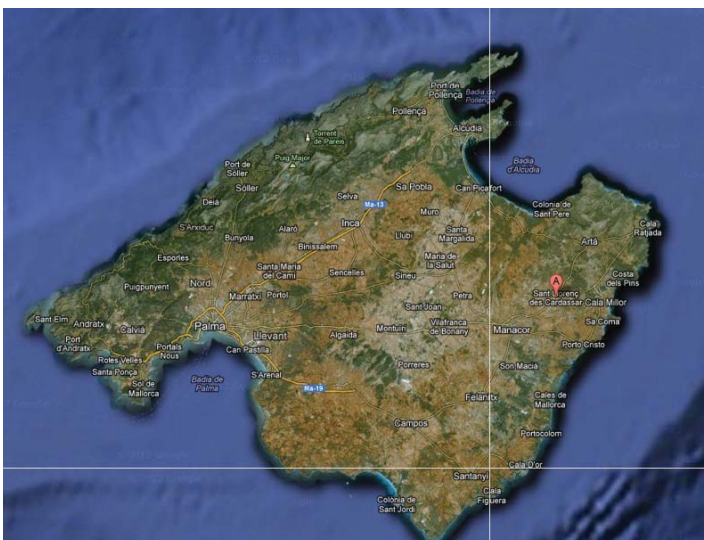
# Estructura de un plan de negocios

## 1.DATOS IDENTIFICATIVOS

Este proyecto se basa en una sociedad limitada, compuesta por dos partes independientes pero al mismo tiempo unidas. Una de ellas es un agroturismo con acceso a un spa privilegiado y la otra es un albergue para uso más generalizado de la población. Uno irá dirigido a un público selectivo, el agroturismo, y el otro irá a todo tipo de público, más genérico y de aventura.

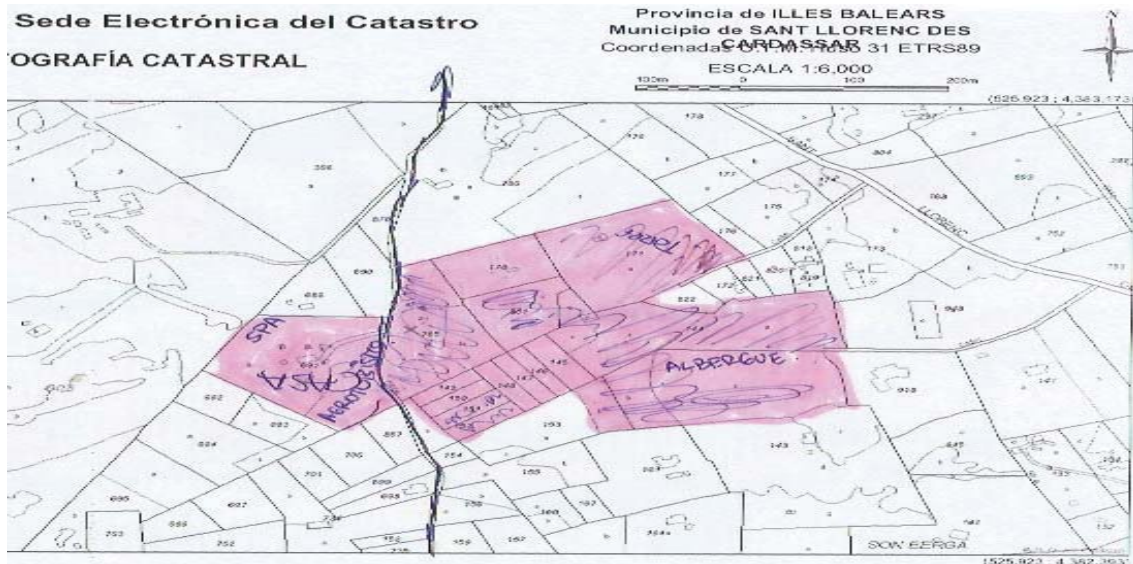
De tener la oportunidad, crearía esta empresa, ya que el proyecto se genera para tal objetivo. Se trataría de remodelar un poco las instalaciones ya existentes en unas fincas de propiedad de mi familia. Son casas muy antiguas pero con bastante terreno para poder explotar.

Tomaría la forma jurídica de sociedad limitada, ya que creo que para este proyecto es la mejor forma.



Esta finca está situada en el término municipal de Santa Llorenç, a unos 3km de distancia del pueblo. A unos 10,4km del pueblo de Manacor y a 58,1km de

distancia del aeropuerto. Es relevante dar importancia a la distancia más cercana del mar, ya que es donde se desarrollaran en verano gran parte de las actividades del campamento. La localidad es Porto Cristo y esta a 8,7 Km de la finca.



Cartografía catastral del terreno a construir.

El agroturismo se llamará “Agroturismo Son Vives”, ese nombre elegido porque las fincas en él situadas se han llamado por la familia Son Vives, por ello, se piensa que es un nombre adecuado, ya que tampoco es difícil de pronunciar en otros idiomas, ni puede generar conflicto de imagen.

Y el nombre optado para el campamento será “**freezexperiences**”!, porque se considera que zona actividades que forman experiencias impactantes. Atribuimos frío a miedo. Por lo que son extremas y serían frías.

## 2.RESUMEN EJECUTIVO.

Mallorca es uno de los destinos turísticos estrella, principalmente por sus playas y su clima. Pero cabe destacar que el gran número de turistas en Baleares se registran entre junio y setiembre, siendo los dos extremos los menos reservados. Para que se elija Mallorca como principal destino turístico

en invierno es necesario que todas las actividades de Mallorca se involucren. Desde un pequeño hotel hasta las actividades de turismo y comercio. Por ello creando un agroturismo es un pequeño granito de arena al plan de turismo para Baleares. Es necesario que todos los alojamientos ofrezcan productos y servicios atractivos con actividades para realizar en Mallorca que no sea playa, y que decida el consumidor venir a Mallorca y no otro destino turístico. Así como empresas de aventura, senderismo, equitación, ofrezcan sus servicios también en invierno y se conozca en los principales países consumidores del turismo en España, y en concreto Baleares.

Es un agroturismo de máximo 20 personas, pero pensado tanto para verano, como para el resto del año. Esta pensado para un turismo de calidad, como el que Mallorca se merece. Y para un turismo mediana-alta edad con poder adquisitivo y energía. El agroturismo iría principalmente dirigido a personas entre 45 y 70 años, parejas sin hijos, o parejas sin hijos a su cargo así como jubilados o parejas de una edad más madura. Hay un sector que en general es atractivo porque son parejas jóvenes, sin hijos, con ingresos y bastante modernos, lujosos como son las parejas homosexuales. Tal vez no este bien visto, pero es un sector que hay que tener en cuenta y que creo que hoy en día es bastante importante.



Imagen estética del agroturismo una vez arreglado.

Una noticia publicada por [www.público.es](http://www.público.es), su titular decía; “ más de 12000 matrimonios homosexuales en el último año”, esto demuestra una tendencia creciente de este colectivo. Por ello no se puede hacer una discriminación por edad, en este caso se haría poder adquisitivo.

Por lo que se ofrece alta calidad a cambio de un precio adecuado por ello. Se ofrece bienestar, naturaleza, en una zona privilegiada ya que se sitúa en la parte más alta de la finca y se ve solo naturaleza a su alrededor.

Se encuentra bastante cerca de Porto Cristo, que es un gran atractivo por sus Cuevas del Drach y las Cuevas dels Hams, las cuales permanecen abiertas todo el año.





Vistas laterales y de noche del agroturismo.

*La descripción del agroturismo:*

Es una casa reformada con más de 60 años de antigüedad, y con la estructura conservada y sus encantos de las antiguas casas mallorquinas de esos tiempos.

Posee 10 habitaciones con aseo propia en cada una de ellas, y una sala recepción para el recibimiento de los huéspedes. Ocho de las 10 habitaciones constan de camas dobles y el resto de dos camas.

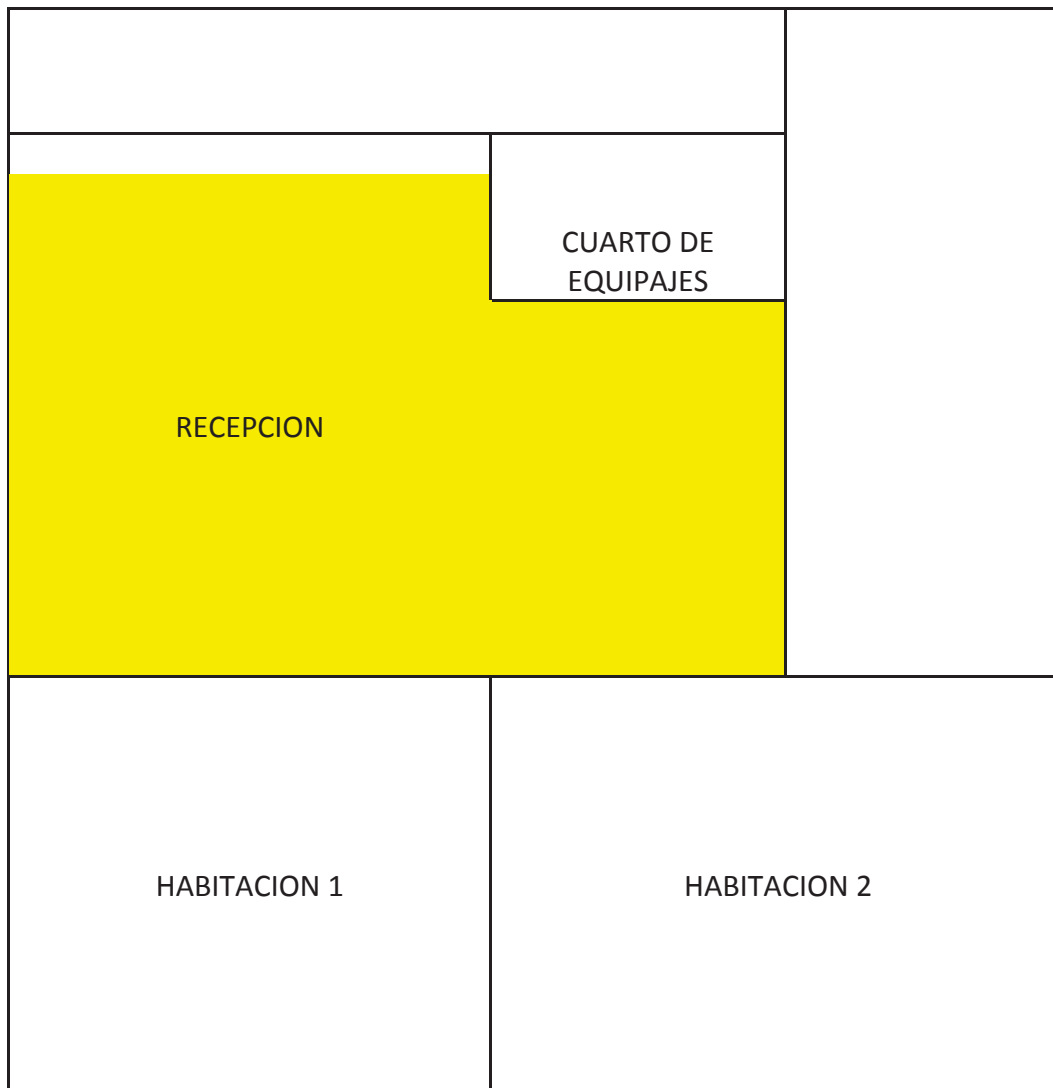
Contará con alojamiento para un máximo de 20 personas, no se permitirá el alojamiento para niños. Considerándose niños a menores de 18 años. Tendrá un spa junto al agroturismo y tendrá una capacidad para unos 50 personas, siendo posible la entrada a personas ajenas al agroturismo, pero siempre con cita previa.

PLANTA SUPERIOR

	TERRAZA			TERRAZA	
BALCON	HABITACIÓN 8			HABITACIÓN 9	BALCON
BALCON	HABITACIÓN 10			P A S I L L O	HABITACIÓN 5
	ESCALERA				HABITACION 3
BALCON	HABITACIÓN 7				HABITACIÓN 4
					BALCON
BALCON	HABITACION 6				SALA DE ESTAR
	BALCOM	BALCON	BALCON		BALCON

PLANTA BAJA

LAVANDERIA	SALA DE ESTAR
------------	---------------



Será una zona tranquila y rodeada de un espacio totalmente natural. Sólo se podrá observar materias de la naturaleza, como piedras, árboles, animales,.. y una gran variedad de flora autóctona Balear y animales como ovejas y patos. Los cuales se podrán ver por la finca pero siempre separados por una verja, ya que no puedan molestar a los huéspedes.



Esta dirigido a un selectivo grupo de personas, con alto poder adquisitivo que busca tranquilidad, bienestar, lujo, y de un exquisito gusto a través de pagar un precio. Se ofrece calidad para quienes la buscan.



Posible vista trasera del agroturismo, donde esta situada una piscina con una pequeña terraza con sillas blancas y contraste con la naturaleza.

Cerca del agroturismo se encontrará un restaurante junto al complejo. Suficientemente lejos para que el ruido no sea un inconveniente para la tranquilidad del agroturismo, pero suficientemente cerca para que sirva para los huéspedes. Esta restaurante será para la gente del agroturismo, pero también para reuniones, celebraciones, fiestas, bautizos, bodas,... donde contará con una carta poco variada, pero selectiva. Y para cualquier tipo de reuniones será preciso reservarla. Junto al restaurante habrá una sala, para realizar reuniones de trabajo, coaching, para equipos profesionales,..

La inversión inicial es bastante elevada, ya que realizar un spa tiene un coste considerado. El restaurante tiene también un mobiliario así como las habitaciones de gran calidad, y un estilo bastante moderno. Ya que se ha elegido la modernidad debido a que la construcción es bastante antigua y se pretende crear un ambiente cálido en la naturaleza. El agroturismo consta de muchas ventanas para adquirir mucha luminosidad y vista a la naturaleza. Pero por la noche, se crea un ambiente romántico y suficiente iluminado.

El spa contará con las últimas innovaciones, por lo que se considera que la inversión inicial es suficiente elevada, para considerarse si este proyecto será factible a largo plazo. Ya que la amortización del spa se necesita un gran número de años pero se cree que con la alta demanda, será posible amortizarlo en un plazo máximo de 2 años.

Gracias al restaurante, que realizará celebraciones, y al acceso al spa a personas ajenas al alojamiento, se cree que se puedan a tener ingresos bastante elevados para en pocos años recuperar la inversión realizada, y empezar a obtener beneficios.

La exclusividad de este alojamiento es el factor clave para poder fijar un precio que el consumidor este dispuesto a pagar.

#### *La descripción del albergue.*

Es un alojamiento mucho más económico, y dirigido más a un público juvenil. Con grande vitalidad y espíritu aventurero. También se quiere destacar la actividad dirigida al aprendizaje del español. Dirigido principalmente a los jóvenes entre 8 a 18 años. Los albergues cuentan con menos intimidad que otro tipo de alojamientos. Con habitaciones más numerosas y baños compartidos. Con un comedor y una sala de estudio común. Un mobiliario

bastante sencillo pero moderno, ya que el público son niños, adolescentes. Contará con las actividades a su alrededor y con gran número de animales en el recinto. En su parte trasera se situarán las cuadras de caballos con un gran terreno para que puedan mover.

Separado por un camino secundario del agroturismo y en la parte baja de la finca, estando bastante lejos para no poderse oír el ruido. Habrá un edificio que contará con un cobertizo para unas 100 personas. Dedicándose en periodos de vacaciones escolares, para actividades extraescolares, y para niños para aprender el español de una forma divertida, ya que ira adjunto a actividades al aire libre. Para períodos escolares se ofrecerá para campamentos, excursiones, granja,...en escuelas, institutos de Baleares y otros lugares de España así como también Inglaterra, Alemania y Francia.

Contará con un gran número de actividades dentro del mismo campus. Y con actividades de mar subcontratadas como son(piragua, buceo, kayak, vela, Wakeboardk). Son actividades que presentan algún riesgo y dirigidas por personas más especializadas, así como unas infraestructuras, y materiales bastante costosos y de más difícil movilidad. Estas actividades se mirarán según disponibilidad y precios de los varios puertos cercanos a la finca. Consultados y explicados más adelante.

En el campus se realizarán actividades como; ciclismo, bicicleta de montaña, rocódromo , campeonatos de aventura, equitación (la actividad estrella), tiro en arco, orientación, zorbing, cursos de creatividad, de manualidades,..



También contará con una actividad poco común pero de gran aceptación para personas aventureras como es actividades del aire( vuelta en globo).

Con este tipo de alojamiento y esta gran variedad de actividades se pretende dar servicio a esas excursiones, campamentos asequibles para padres en este tiempo de crisis a unos precios con pocos márgenes pero muchas ventas. La gran demanda de lugares como este en Baleares provoca, que los institutos realicen viajes a sitios cercanos como son Barcelona, La Molina, Andorra, que ofrecen estas actividades. La diferencia es que en Mallorca no se dispone de nieve, por lo que las actividades de sky es la principal diferencia. Pero también se cree que la ventaja de la localización, no coger avión, no salir de Mallorca, sea una gran ventaja respecto a costes y tiempo.



Se intentará publicitar y llegar al máximo de países posibles, tanto en territorio nacional como internacional, durante todo el año. En Verano principalmente se destinará a escuelas de verano y también a cursos para aprender español, por ello se comercializará al exterior como cursos de idiomas con actividades.

La infraestructura es básico para realizar este tipo de actividades, las instalaciones son bastante básicas, por lo que la inversión no es muy elevada. Y se detalla más adelante.

lo que no sea mucho margen por alojamiento, pero si muchas alojamientos. Por lo que el resultado sería una rentabilidad positiva.

Será necesario la adquisición de bicicletas, se han calculado unas 25, y unos 12 caballos al inicio de la actividad. A medida que vaya avanzando se verá si los materiales son suficientes. A medida que vaya avanzando se podrán ir adquiriendo más bicicletas y caballos, según como vaya variando la demanda.

### **3. DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO.**

#### **3.1 SUMARIO EJECUTIVO**

##### ***3.1.1 SUMARIO EJECUTIVO DEL AGROTURISMO & SPA***

Se pretende conseguir un agroturismo distinguido y exclusivo, situado en el sud de Mallorca, en una zona con alta vegetación y escasa construcción. Éste es posible mantenerlo, ya que los alrededores son del mismo propietario, cuya característica puede lograr conservarse durante todo el tiempo que dure la explotación.



Sala de bienestar del spa.



Esta explotación se pretende mantener a lo largo de muchos años, aunque las provisiones se harán con un tiempo limitado y cercano, porque en el tiempo lejano es difícil predecirse.

El potencial mercado será aquel con un elevado poder adquisitivo, que desea distinguirse de la población más común. Dispuesta a pagar un servicio excelente a cambio de un precio elevado. El agroturismo tendrá un hospedaje como máximo para 20 personas, unas diez parejas. Aunque no se descarta la idea que vengan personas individuales para relax, tranquilidad, comodidad,...

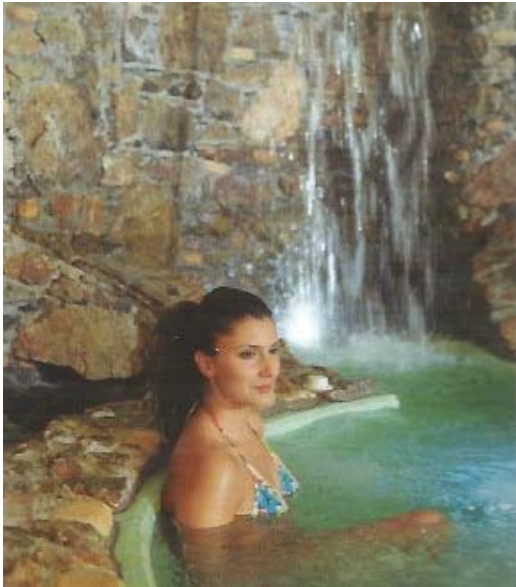
Constará de unas 10 habitaciones dobles con aseo. Así como la posibilidad de acceder al lujoso spa situado bastante cerca pero en otra finca.

En el spa tendrán acceso personas ajenas al agroturismo, para que así puede ser rentable, pero siempre con un máximo de personas establecido. Será un spa construido de más de 4000 metros con bastante cristalería al exterior para disfrutar de las fabulosas vistas a la naturaleza de alrededor. Constará de varias salas apropiadas para realizar masajes, así como la posibilidad de tratamientos de belleza y salud. Será un centro para el descanso, bienestar, salud, relajación, belleza, tranquilidad, contacto con la naturaleza e infinitas ventajas no contempladas en los spa actuales.

Consta de una inversión elevada, pero con una gran ventaja, se espera amortizar en un periodo corto de tiempo, con buenas provisiones del mercado objetivo y sin la necesidad de adquirir el terreno ya que es de propiedad.

Se prevé unos beneficios siempre positivos, pero como toda inversión se tardará un tiempo, ya comentado anteriormente, relativamente corto por la elevada inversión. Con unas provisiones de crecimiento posteriores y con un mercado potencial analizado, el cual está dispuesto a pagar un precio para adquirir estos servicios. El consumidor actual busca evadirse del estrés que se vive en la ciudad, en la conciliación de la vida laboral y familiar, el poco tiempo

libre que carecen. Y ese poco tiempo necesitan lo que el spa les ofrece. Un tiempo para olvidarse de todo y relajarse.



El spa constará de:

-Piscinas

-Sauna

-Baños turcos

-Duchas termales

-Diversos circuitos

-Jacuzzi

-Tratamiento de piedras relajantes

-Salas para realizar diferentes masajes como son( piernas cansadas, masaje localizado, masaje fisioterapéutico, masaje sincronizado 4 manos, masaje anti estrés, deportivo, reductor, prenatal, anticelulítico, reafirmante, reflexología podal, drenaje linfático, relajante aromático,..)



-Tratamientos;( limpiezas faciales, manicuras, pedicuras, drenante facial, caviar, ultrasonidos, solárium, exfoliantes...; baños como;(de uvas, envoltura cacao, de rosas, de aloe vera, oro, de frutas del bosque, peeling, envoltura reductora de algas, drenante de fangos,...)

Todo esto se ofrecerá en el Spa, de los cuales son bajos en coste, ya que la mano de obra es el mayor coste, pero las materias utilizadas son materias naturales bastante económicas. Es necesario la presencia de un personal adecuado pero que conozca la gran mayoría de tratamientos, aunque se le preparará para que pueda ser idóneo para albergar toda la oferta.



Se prevé la construcción del spa de unos 400.000-450.000 euros aproximadamente, se considera que con este presupuesto de tendrían cubiertos los costes iniciales de lo que es la instalación del spa y los materiales para empezar. Estos gastos comprenden (jacuzzis, camas de masaje, sillones, mesas auxiliares, casilleros, todo el equipo e instalaciones, pantallas solares, maquinas de alta frecuencia, permisos y licencias, contratos de agua y luz, personal(recepcionista, terapeutas, personal de limpieza, toallas y material necesario, material desechable(zapatillas, gorros, ..), productos de belleza, aceites, cremas, y gastos de publicidad. El gasto de publicidad para dar a conocer nuestro negocio, al principio será bastante elevado, pero a medida que se conozca, los propios clientes serán nuestra publicidad más garantizada y a menor precio. Al tener nuestro cliente contento, se espera que atraiga más clientes.



Los principales gastos del Spa son los sueldos de los empleados, que se estima que se lleven alrededor de un 50% de los ingresos previstos, y los materiales desechables que es un gasto bastante importante, se prevé que sean un 13% de los beneficios. Luego los suministros como electricidad, agua, y mantenimiento. Pero aun así se prevé tener un margen de beneficio neto de un 50%.

No hay competencia. El Spa más cercano se encuentra situado en Sa Coma, pero no es competencia directa aunque, sus instalaciones son de alta calidad y tiene una gran oferta variada, nuestro factor clave es la naturaleza que nos envuelve. Características que ningún otro Spa ofrece en Baleares. El Biomar, llamado así es el Spa mejor considerado en las Islas Baleares como un gran centro de Bienestar y relax, pertenece al hotel Protur de 5 estrellas, con una ubicación en el Este litoral de Mallorca, por lo que no atrae a toda la isla, sólo a los usuarios más cercanos. Está más concentrado en el este. Actualmente realiza muchas promociones para atraer a nuevos clientes, pero sigue siendo caro para lo que es el circuito termal. Por lo que nuestro negocio pretende tener un precio similar a la competencia pero ofreciendo un servicio mejor.

Se será competitivo, porque se pretende realizar promociones para nuestros clientes y se pretende llegar a alcanzar a cualquier posible consumidor de toda la isla.

Las metas y objetivos que se pretenden alcanzar, es tener todas las instalaciones el máximo de tiempo aprovechado, con todos los clientes posibles en el horario establecido y con la máxima satisfacción de nuestros usuarios.

Para lograr a largo plazo poder crecer, o bien con más spa por la isla, o bien crecer internamente en las propias instalaciones.

### **3.1.2 ALBERGUE**

Esta parte del negocio tiene un coste mucho menor, y con provisión elevada de ingresos. Pretende en invierno ofrecerse a un público nacional, y en verano a un público tanto internacional como nacional.

En invierno su público objetivo será los campamentos, excursiones, actividades, diadas, oferta para niños activos.



En verano irá dirigido a personas para aprender idiomas( tanto a españoles para aprender inglés, cómo ingleses, alemanes, rusos , franceses, italianos para aprender español). Se pretende combinar el aprendizaje de los idiomas con la diversión de múltiples actividades tanto deportivas como culturales y de diversión.. Ofrecer una estancia agradable con muchas actividades dentro del campus, pero también fuera él. Se aprovechará la estancia para disfrutar de la preciosa isla de Mallorca y conocer los lugares más fascinantes, así como disfrutar de la gran variedad de actividades al aire libre. Se puede aprovechar el clima que ofrece el mediterráneo para que los niños disfruten al mismo tiempo que aprenden un idioma con profesores nativos.



Dormitorios.

Además de las clases establecidas para los grupos se espera contar con un programa que cree que pueda ser muy efectivo e innovador. Juntar alumnos de lengua española e inglesa, para que en tiempos libres y de actividades pueden practicar e ayudarse con el idioma. Creo que puede ser un factor clave para mejorar el aprendizaje. Se podrán acoger al programa de cursos de idiomas personas que no estén en el campamento, y que podrán disfrutar de las clases. Los niños estarán vigilados las 24 horas por monitores.

El albergue constará de 4 salas adecuadas para realizar las clases, con ordenadores para ser interactivos, una sala de tv y juegos, así como una sala de estudio. Se realizarán varios niveles de idiomas. Como también se disfrutaran de diversas actividades preparadas al aire libre. Constará de habitaciones de unas 5 a 10 literas, hasta completar un máximo de 100 alumnos. Los cursos se harán por semanas, meses....Los cursos serán de unos 25 alumnos por aula, serán aulas de informática con profesores profesionales y se hará la gran mayoría con ordenadores para que el alumno pueda ser más activo y participe en todas las actividades, con animación y divertidas pero siempre eficientes.



Sala de estudio.



## 3.2 ESTUDIO DE MERCADO

### **3.2.1 MACROENTORNO Y MICROENTORNO: EL AGROTURISMO**

En la actualidad la gente vive un estrés constante, vive en aglomeraciones y con poca tranquilidad. Las ciudades cada vez más habitadas y con más personas por metro cuadrado. Esto provoca que la gente busque la evasión hacia la tranquilidad, busque salir de la ciudad. Pero el trabajo tampoco le permite largo periodos de tiempo. Por lo que agroturismos son una de las primeras opciones a estas personas. Alojamiento en contacto con la naturaleza y sobretodo la tranquilidad.

Mallorca consta de grandes espacios naturales, aptos para este tipo de alojamientos. A diferencia de otros países o lugares es el clima. Se puede disfrutar la mayor parte del año de tiempos acogedores.

Actualmente la creación de este tipo de alojamientos va creciendo pero siempre hay nuevos mercados por abrir y productos por crear. Para ello es imprescindible exportar para crecer. Estos alojamientos tienen unas características muy diferentes a los hoteles convencionales. Una característica a tener en cuenta y muy destacada es que son para personas limitadas y con alojamiento para pocas personas. Ya que son construcciones muy antiguas y la ley no permite edificar más de lo construido hasta el momento. Es cierto que existen construcciones como posesiones que son de grandes dimensiones y permitirían el alojamiento a más personas. Pero lo habitual son agroturismos de máximo en Mallorca 15 habitaciones. España, sobretodo Baleares se considera uno de los destinos turísticos más frecuentes. Pero también cabe destacar los cambios de consumo de la sociedad.

*“Estancias cortas y cruceros, Se tiende a retrasar a última hora la decisión”,  
pág. 11, revista de actualidad económica, especial turismo*

Este artículo nos explica la importancia de las vacaciones de la sociedad actual. Nos confiesa que son cortas pero mejores. También no son programadas sino en última hora.

La pregunta que se hará es: ¿por qué se elegirá nuestro agroturismo y no otro?

10 razones por las cuales eso ocurrirá:

1. las habitaciones constarán con un excelente mobiliario, textiles de alta calidad y sistemas de televisores de LCD con varios idiomas, climatización y una luminosidad excelente. Con baños internos, con agua de alta presión.

Los colores cremas, huesos, blancos, con contrastes de paredes de piedra antigua. Un ambiente cálido y acogedor.

2. Posibilidad de camas juntas o separadas, poca ocupación pero con posible elección.

3. Una atención especial y personalizada.

4. Disposición de un magnífico restaurante cerca y de unos excelentes manjares.

5. El agroturismo posee zonas perfectamente diferenciadas; spa, hotel y agroturismo cada una de ellas con sus actividades adecuadas. Suficientemente separadas que podrían funcionar como 3 negocios por separado. Pero los tres con una característica común; la exclusividad.

6. El spa consta con un equipo de profesionales en cuerpo, belleza y bienestar. Cuenta con una zona de masajes, gimnasio, jacuzzi, para

poder complementar la el agroturismo. Así como también poder ofrecer servicio a personas ajenas a él .

7. El restaurante para bodas, comuniones, todo tipo de celebraciones. Es un lugar excelente y para recordar durante toda la vida. Como esos momentos se merecen. Magnifico poder combinar el estrés de la boda con el alojamiento de la primera noche, previo a la luna de miel en el agroturismo. Así como también poder disfrutar de un circuito de spa antes de irse de su viaje de luna de miel. El restaurante constará para estas celebraciones de una decoración romántica, peculiar y totalmente perfecta para cada tipo de situación.
8. También la atención a grupos de negocio, ocio, eventos, reuniones e incentivos es una de las especialidades del restaurante y la sala adicional para este tipo de eventos. Un salón con una capacidad hasta 450 personas, una sala con internet y un equipo de profesionales.
9. Todo el complejo abarca un enorme terreno lleno de vegetación, naturaleza, árboles, jardines que invitan a un ambiente siempre fresco y acogedor.
10. Nuestro agroturismo consta exclusividad, limitación de habitaciones, pero totalmente especializados a todo tipo de público. Cabe destacar que el público nos elige por lo que ve. Eso es decir, alguien que no le gusta la naturaleza el trato personalizado, ya sabe que nuestro establecimiento no es de su agrado. El establecimiento tiene unas peculiaridades que buscan un sector de la población en concreto. Y ese es nuestro público exclusivo.

Mallorca genera más de un 40%de su producto bruto a través del turismo. Con esto apunto un periódico:

*“turismo en Huesca, periódico del Alto Aragón “Argumentos convincentes de un turismo con vocación líder”*

*Este artículo decía;*

*“cuando un territorio genera más de un veinte por ciento de su producto interior bruto a través del turismo, se infiere que los atractivos que ofrece a los visitantes tienen la suficiente enjundia como para erigirse en un destino de referencia en su entorno. Cuando por el contrario, las estadísticas principales de la actividad sectorial constatan que los rendimientos son sustancialmente mejorables, se colige que todavía resta un buen trabajo para conseguir que los argumentos convincentes de los que dispone alcancen un público especialmente ingente”*

**UN ARTICULO PUBLICADO RECIENTEMENTE EN EL ECONOMISTA:**

<http://www.economista.es/tinta-china/noticias/3869578/04/12/Jaime-Martinez-El-turismo-paquetizado-si-genera-riqueza-en-Baleares.html>

*“No es ningún secreto que el turismo es el corazón de las Islas Baleares. En números contantes, el 43% de su PIB y tres de cada diez puestos de trabajo. Por sus condiciones naturales es un destino consolidado en el segmento de sol y playa, aunque ahora busca abrir nuevas vías. La nueva Ley de Turismo promovida por el Ejecutivo autonómico debe ser el instrumento que asegure la competitividad futura del sector, como apunta Jaime Martínez, director general de Turismo de Baleares”*

*Analizando los dos artículos podemos ver que el turismo en Baleares es un destino de preferencia, cuenta con un 43% del pib en turismo, y eso es un hecho importante en nuestro negocio. Pero también cabe destacar que no esta todo hecho, que hay mucho aun por hacer, así como mejor la calidad del turismo de los últimos años. Crear un valor añadido superior que es la principal característica de nuestro complejo. Un mismo producto con alto valor añadido,*

*con una calidad extraordinaria, así como una exclusividad y diferenciación a otros. Somos únicos y eso se conocerá.*

Un artículo publicado por:  
[http://www.idcfederacion.org/es/index.php?option=com\\_content&view=article&id=162:tendencias-turismo-Rural](http://www.idcfederacion.org/es/index.php?option=com_content&view=article&id=162:tendencias-turismo-Rural)

*Explica la tendencia del nuevo turismo, es el turismo rural y relaciona un aspecto importante que es que en las zonas con mayor desarrollo hotelero, hay un porcentaje mejor de turismo rural.*

“Por Comunidades Autónomas la importancia del Turismo Rural es muy desigual. En términos absolutos, Castilla y León con el 18% del total de la oferta turística, Cataluña (12%) y Andalucía (10%) son las CCAA con más alojamientos rurales. En términos relativos, los alojamientos rurales son especialmente importantes en Castilla y León y en Navarra (donde absorben el 14% de las pernoctaciones del turismo), Asturias (13%), Cantabria (12%) o Extremadura (10%), mientras que apenas inciden en aquellas de mayor desarrollo hotelero como Canarias (0,4%), Baleares (0,8%), Valencia o Madrid (1%)”.

El mismo artículo nos dice que el crecimiento del turismo rural de 2000 a 2007 ha sido de un 15% pero actualmente no se han publicado datos de crecimiento por destinos hoteleros, los más recientes son datos del 2009, antes de la crisis económica, por lo que creo que es un factor muy importante a la hora de analizar gráficos, y por ello, los valores anteriores a la crisis no se pueden tener en cuenta en la actualidad.

*Un estudio de la cámara de comercio de Baleares, hace un perfil de los turistas en Baleares:*

*¿qué tienden a demandar los turistas en Baleares?*

*Una de las oportunidades para el turismo de las Illes Balears es que los turistas tienden a demandar de forma más habitual productos turísticos culturales, urbanos y deportivos, que suponen una oportunidad para las actividades de las islas ya que cuentan con una diversidad cultural y geográfica atractiva. Esta diversidad posibilita la adaptación de los productos a las necesidades particulares de cada turista. En Baleares se ha venido usando la fórmula Sol y Playa para vender los paquetes turísticos, pero con este producto pretendemos ofrecer algo más a parte de esas dos cualidades innatas que posee la isla. Ofrecemos además cultura y deporte. En Mallorca el turismo rural sólo es del 0,8% por lo que deja mucho margen de crecimiento.*

*Cabe destacar que las legislaciones urbanísticas pueden ser un gran problema en casa que en un futuro se quisiera adquirir otro terreno y hacer la idea en otra parte de la isla. Pero sería poder expandir el negocio en otras áreas, tanto nacionales como provinciales.*

*El cambio en la pirámide demográfica norte-europea con nuevos segmentos de alto poder adquisitivo y tiempo libre, especialmente los babyboomers, suponen una oportunidad para captar al cliente potencial.*

*¿edad?*

El turista que visita las Illes Balears tiene, de media, entre 25 y 44 años (39,2%). Le sigue el colectivo que tiene entre 45 y 64 años (25,8%). Entre los dos segmentos se aglutina un 65% del total.

*¿cómo suele ser la estancia?*

La estancia media (CITTIB) es mayor durante la temporada alta, en torno a 10,2 días. Durante la temporada media y baja, las vacaciones de los turistas son más cortas, en torno a 9,5 días.

Existe una tendencia a la baja de los días que los turistas internacionales y españoles permanecen en las Illes Balears.

Nuestro agroturismo tiene la intención de estar ocupado durante los 365 días del año. Por la baja capacidad de hospedaje, se cree que es posible llenarlo siempre. Haciendo ofertas en las épocas previstas con menos ocupación para mantenerla.

La capacidad del spa es de unas 50 personas en circuito, luego podemos añadir las personas que pueden estar en salas de masaje o tratamientos.

La intención es que el spa este siempre lleno, pero eso es imposible, ya que hay horas que por estudios realizados se sabe que la gente no va a un spa. Esas horas son los mediodías, las noches, etc. Así como la mayor ocupación se centra los fines de semana, como es lógico, por el mayor tiempo disponible de las familias. Los días menos usados suelen ser los martes y jueves, pero como la gran mayoría de spas, hacen promociones muy atractivas para estos días. Por ello se pretende seguir la misma tendencia que los otros spa, hacer altas promociones los días de menos ocupación. Para ello será necesario hacer estudio de nuestros clientes. Por las mañanas se realizaran clases de aguagym, así como tardes noche, y serán actividades fijas para clientes habituales. Que pagaran una mensualidad a cambio de obtener clases de aquagym, así como también pueden tener circuito, y también un masaje al mes con esas mensualidades. Son packs que ofrecerá también el spa, para aumentar su ocupación. Pero siempre con un tratamiento personal, así como una excelente calidad.

Por lo que las entradas del spa el fin de semana será de máxima ocupación. Y entre semana se intentará que sea lo mayor posible a través de promociones y paquetes.

Uno de los servicios más innovadores a nivel nacional que ofrecerá el Spa será el de reducción de peso, que consistirá en tratamientos y una dietista una vez por semana para el control de peso. Si es necesario se aumentarán los días. Así como motivación acompañado de ejercicio y un asesoramiento totalmente personalizado con una dietista. En Méjico es habitual esta práctica la diferencia

es que allí cuidan mucho su imagen y se hacen muchos tratamientos estéticos. Pero en este campo no se entrará. Se harán tratamientos reductores como puede ser lpg, presoterapia, tratamientos anticelulíticos, reductores,... Esto puede ser una fuente de ingresos, que si los resultados son exitosos, logrará cada vez más clientes,... no hay medicinas mágicas, pero este tratamiento puede serlo, si se es constante. La dietista puede atender unas 30 personas cada semana. La primera visita gratuita y se les explicará los tratamientos y precios.

La demanda de spa es creciente en estos últimos años, como lo demuestran estudios. En la pagina web [http://www.esthetic.es/estheticworld/zonaspa\\_ficha.php?id=00000090](http://www.esthetic.es/estheticworld/zonaspa_ficha.php?id=00000090)

Hay un articulo con un titulo de “la era spa” dice;

**“El wellness es un sector joven que, a pesar de la coyuntura económica actual, sigue expandiéndose y buscando la excelencia en los productos y servicios a ofrecer a unos usuarios cada vez más exigentes”**

### ***3.2.2 MACROENTORNO Y MICROENTORNO: EL ALBERGUE***

La demanda de estos tipos de alojamientos ha crecido en estos últimos años. Sobretudo entre los jóvenes. Esto es debido a los bajos ingresos que tienen, y el gran tiempo libre que poseen.

Nuestro albergue no es convencional; es un colegio de idiomas en verano y en invierno destinado a colegios, campamentos, viajes de estudios etc.

Combinamos una gran variedad de deportes de aventura con un aprendizaje muy dinámico, divertido y de alta calidad. Garantizamos que nuestros estudiantes aprendan al mismo tiempo que se lo pasen genial. Ellos mismos son nuestra publicidad. Si se consigue, se garantizará que funcione. Se debe



conseguir tener una buena imagen en esas plataformas y una presencia activa en internet.

**Los siguientes países tienen al idioma español con estatus oficial, sea de *jure* o de *facto* (por número de hablantes).**

País	Cantidad
 México	112,336,538
 España	47 265 321
 Colombia	46.926.083
 Argentina	42.192.494
 Perú	30.135.875
 Venezuela	28.833.845
 Chile	17.094.275
 Guatemala	15.773.517
 Ecuador	14.676.300
 Cuba	11.285.000
 Bolivia	10.389.913
 República Dominicana	10.090.000
 Honduras	8.264.001
 El Salvador	7.185.000
 Paraguay	6.649.000

 Nicaragua	6.100.000
 Costa Rica	4.549.904
 Puerto Rico	4.017.000
 Panamá	3.454.000
 Uruguay	3.442.000
 Guinea Ecuatorial	1.120.000
 Sahara Occidental	205.354

[http://es.wikipedia.org/wiki/Distribuci3n\\_geogr3fica\\_del\\_idioma\\_espa3ol](http://es.wikipedia.org/wiki/Distribuci3n_geogr3fica_del_idioma_espa3ol)

Esto es el número de personas que hablan español en el mundo, sabemos que el español. Datos obtenidos mantienen que es español es el segundo idioma con más hablantes en todo el mundo. El primero es el chino, y el tercero es el inglés. Por ello cabe destacar que saber español a nivel mundial, es bastante importante, porque es el idioma más hablado. Si no analizamos Asia y la dejamos a parte, el español es el idioma más hablado en el mundo. Seguido del inglés.

Aprender un idioma es con el objetivo de poder comunicarte con otras personas, y poderte abrir más a nivel mundial, como mayor numero de idiomas sepa, más comunicación, más información puede encontrar, mayores oportunidades de trabajo,...

Solo son aspectos positivos, así como en España es gran valorado el inglés y alemán, con tendencia del ruso y francés actualmente. En el mundo en general, es bastante valorado el español.

Por ello nuestro albergue ofrece una oportunidad única en Baleares, y prácticamente escasa en España. Aprender español en un territorio español, con unos profesores nativos, y todo esto acompañado de actividades en los tiempos libres así como alojamiento y ocio.

También se enseñará inglés a un escaso número de alumnos, se prevé que 75 alumnos sean para aprender español, y 25 para aprender inglés. El tiempo libre los alumnos permanecerán juntos y deberán comunicarse. El perfil del estudiante que quiera aprender español será; alemán, inglés y francés principalmente. Se prevé que al menos 25 alumnos sean parlantes ingleses, por lo que puedan hacer intercambios de lengua con los españoles que quieran hablar inglés. Por ello se considera que es una característica necesaria para aprender un idioma y además de forma divertida.

La demanda prevista; es en verano estar de plena ocupación; 100 alumnos, y en épocas de navidades, pascua se pretenden también realizar cursos intensivos de una o dos semanas.

Los cursos de aprendizaje se harán por semanas, siendo recomendables mínimo unas 6 semanas. Por lo que el verano se podrán tener unos 200 alumnos en total. En pascua serán cursos de unas dos semanas, y en navidades también. Se harán grupos según demanda y nivel. Los cursos serán de unos precios similares a los realizados en EEUU, teniendo en cuenta el coste de realización de cada uno de ellos. El gasto de los profesores, la comida de los animales, los materiales a utilizar, los precios de las actividades subcontratadas. Analizado posteriormente con presupuestos y precios.



### 3.2.3 DAFO

#### ***3.2.3.1 DEBILIDADES DEL AGROTURISMO, SPA Y RESTAURANTE:***

Proyecto ya existentes, pero con características diferentes, por lo que no se sabe con exactitud como será acogido por la población objetivo.

- Se intenta averiguar, investigar, sobre los nuevos procesos, pero es imposible predecir con exactitud la demanda futura.
- Poca experiencia en los productos ofrecidos.
- Pocos recursos financieros, elevada deuda inicial.
- Posible creación de otros spa, ej.: hay un proyecto en un hotel situado en Porto Cristo.
- Proveedores nuevos, de mejor calidad pero no comprobada. Hasta pasado un tiempo será imprescindible probar distintos proveedores, para comprar precio-calidad.

### ***3.2.3.2 AMENAZAS DEL AGROTURISMO, SPA Y RESTAURANTE:***

- Aparición de nuevos agroturismos cercanos
- Renovación de spa ya existentes, o creación de nuevos spa.
- Fuertes competencias en promociones, packs de los spa cercanos.
- Controles de calidad del Restaurante, conseguir alimentos frescos just in time.

### ***3.2.3.3. FORTALEZAS DEL AGROTURISMO, SPA Y RESTAURANTE:***

- Utilización de materiales de calidad
- Limpieza y desinfección nuestra fuente principal de cuidado.
- Personal con una gran formación en su trabajo y especialización.
- Restaurante: de alta calidad a un precio asequible. Precio-calidad bastante aceptables. Con una gran amabilidad y presentación.
- Grande presencia en la sociedad, ya sea por redes sociales, información adicional.
- Gran comunicación de nuestros productos.

### ***3.2.3.4 OPORTUNIDADES DEL AGROTURISMO, SPA Y RESTAURANTE:***

- Futuro mejorable, conocimiento de nuestra clientela.
- Ofrecer productos más específicos a la clientela.
- Pedir opinión, y poder mejorar donde se detecten errores.
- Experiencia, principal factor en contra al principio y el principal factor a favor en el futuro.

### ***3.2.3.1 DEBILIDADES DEL ALBERGUE***

- Principal debilidad, es que al principio de nuestra vida útil, la gente no tiene conocimientos y historias pasadas que garantice nuestra calidad de enseñanza, por ello, es un factor en contra.
- Falta de organización, pero no de previsión.
- Es imposible copiar lo tratado en un grupo, ya que las personas, grupos son diferentes, y cada grupo tendrá que ser personalizado, también se puede destacar que es una fortaleza, ya que si hay niños con necesidades especiales se les tratará adecuadamente.
- No es un sitio muy cerca de pueblo, esta a 3 km del pueblo más cercano, este es un inconveniente a la hora de realizar actividades fuera del complejo. Será necesario el alquiler de un vehículo.

### ***3.2.3.2 AMENAZAS DEL ALBERGUE***

- Falta de control de todos los niños
- Problemas debidos a causas naturales, accidentes imprevistos, pero que pueden ocurrir sin evitarse.
- Falta coordinación.
- Problemas con el clima y las actividades previstas. Cambios y reacciones de última hora.

### ***3.2.3.3 FORTALEZAS DEL ALBERGUE***

- Equipo preparado y experimentado.
- Utilización de las últimas técnicas para el aprendizaje del idioma.
- Disposición de la última tecnología.
- Disposición del último material, actualizado, revisado, y perfeccionado.
- Profesores 100% nativos, y preparados.

- Monitores con conocimientos y títulos para realizar las actividades, y para que lleven una parte social imprescindible para hacerles sentir una estancia agradable.

#### **3.2.3.4 OPORTUNIDADES DEL ALBERGUE**

- Creación de actividades novedosas, deportivas, atractivas, experimentales,..
- Conocimiento de analizar la naturaleza y un contacto con la naturaleza, cultivo, animales. Acercar a los niños a un entorno sano.
- No solo enseñarles un idioma, a pasárselo bien, sino también que adquieran conocimientos y conciencia con el entorno, el consumismo, la creación la imaginación.
- Potenciar la creación y la imaginación, despertar el interés por el aprendizaje, por cultura española. Enseñarles a cultivar, a montar a caballo, a conocer lo que comen, a hacer pastas mallorquinas. Crear figuras, conocer Mallorca y el idioma.
- Oportunidades de conocer otros países y acoger ideas.

#### **3.2.4 ESTRATEGIA**

El agroturismo, spa y restaurante será necesario desde la fecha de la concesión del préstamo y los permisos necesarios adquiridos aproximadamente 1 año y 3 meses para la construcción y puesta en marcha del negocio.

El spa es necesario hacer un estudio del subsuelo para ver el tratamiento de agua y una vez hecho y montado, es necesario para la puesta en marcha un mes. Para comprobar que el funcionamiento la depuración de las aguas, el análisis, etc.

Los proveedores de materiales desechables en menos de una semana garantizan la existencia de los productos necesarios.

Las camillas de masaje y materiales como taquillas, baños etc., en 10 días hacen todo el proceso.

El restaurante, el principal tiempo se lo lleva la construcción, pero no es una gran construcción, ya que son unas salas sin nada especial, sino que el mobiliario y el exterior es lo característico. Ya que el mobiliario proviene de Nueva York y es necesario pedirlo un mes y medio con antelación, por si hubiera desperfectos.

El agroturismo, es la construcción más compleja, más incluso que el spa, porque es necesario tratar construcción antigua, modificar cosas del interior, sin tocar el exterior, añadir tuberías, modificar red eléctrica, y habilitar la edificación existente de cocheras, habitaciones vacías, en habitaciones acogedoras, modernas y de lujo. Con una decoración muy luminosa y cálida. Lograr un ambiente hogareño, con lujosas moquetas, tapizados, y tejidos de excelente calidad. Para ello es necesario hacerse la mayor parte del mobiliario a medida y es necesario aproximadamente unos 3 meses en una empresa de tapices, y telas especiales. También la misma empresa es la encargada de decorar el restaurante, pero el restaurante constará de mobiliario de otro país elegido personalmente en Nueva York. Pero las cortinas, tapicerías de la sala de conferencia, será de una empresa Española especializada en ello.

La cocina del restaurante es un espacio bastante importante, ya que de allí se obtienen las comidas, del restaurante mismo, del agroturismo y del albergue. Por lo que será necesario la presencia de cámaras frigoríficas y una cocina adaptada para realizar comidas para un número elevado de personas.

El albergue, es una nave de fácil construcción, unas 18 habitaciones de unos 20 metros cuadrados cada una, con un mobiliario sencillo, constará de unas 3 o 4 literas cada habitación, con un aseo en cada habitación. Y un armario por persona.



Luego habrá una sala de juegos, y unas salas para el estudio con ordenadores.

A parte de baños comunes por plantas, uno para chicas y uno para chicos. Habrá tres plantas, por lo que habrá 6 baños. Pero cada habitación tendrá aseos, por lo que habrá 18 aseos.

También cabe destacar un comedor, pero una sala con lo necesario para comer, pero no habrá cocina. Un simple microondas, y muebles con platos, etc. También habrá los electrodomésticos necesarios para la limpieza. Los niños serán los encargados de limpiar el comedor. Ya que estará construido de una manera cómoda para que sea sencillo.

Por lo que en la suma de tiempos se prevé que en un año y 3 meses todo el complejo estará listo para la puesta en marcha. Se firmarán los contratos con las constructoras que conste la fecha por ellos fijada y que sea fija e inamovibles.

Cabe destacar que la construcción en un suelo no urbano es más difícil de predecir que en suelo urbano. Ya que es necesario hacer pozos, ampliación de electricidad, y es más difícil adquirir y adaptar los suministros necesarios. Por ello, hay que tener en cuenta que la fecha puede ir cambiando a medida que se vaya construyendo,.. pero si todo va según lo previsto en un año y tres meses todo estará listo.

Se cree en este proyecto, porque se han realizado encuestas, y se ha analizado las necesidades de la población de Mallorca. Se ha ido directamente a los posibles consumidores de nuestros productos. Se han mandado encuestas a diferentes lugares. Se tienen contacto con personas de Londres, China, Polonia, Alemania, etc. Y han contestado a una encuesta que como objetivo principal era determinar si un albergue para aprender español era factible o no. Y las respuestas nos han sorprendido. También se ha pedido el precio dispuestos a pagar para que sus hijos se acojan a estos tipos de programas. Y nos ha sorprendido, porque en países con menos recursos como

Polonia, y China, que el salario mínimo es inferior, están dispuestos a pagar una suma en proporción mayor para que sus hijos aprendan el español. Y países como Alemania, pagarían menos para ello. Pero por lo general el precio por semana se ha determinado a unos 800-900 euros. Analizado en posterioridad. Tenemos que tener en cuenta que en Mallorca, no hay competencia en este sentido. Pero también hay que considerar que estamos en una situación de crisis, pero con un gran valor al aprendizaje de lenguas.

Ideas de aprendizaje nuevas, innovadoras, y totalmente garantizadas. Nuestro cadena de valor por la calidad, los resultados, el aprendizaje, motivación, creación, contacto con la naturaleza, y acercamiento a la conciencia del consumismo y con nuevo conocimientos.

El spa ofrece una calidad superior a los spas situados en Mallorca, tiene la ventaja que se encuentra en un suelo no urbano, y tiene de unas vistas privilegiadas a una zona totalmente de vegetación y natural, sin construcción a su alrededor. Y disfruta de un personal totalmente especializada, preparado, amable y profesional.

Es un lugar de alta calidad y excelente situación.

El restaurante, que se cree que puede tener un gran éxito, debido a su alta frescura en alimentos, y calidad-precio aceptables. El personal amable, y con una excelente presentación en sus platos. Muchos vegetales de cosecha propia los que sean posibles, y los que no sea posibles cultivarlos por temporada o por problemas de climatología, serán los mejores que se puedan adquirir en el mercado. Platos 100% elaborados y lo más naturales posible.

Actualmente, la gente cuida mucho su silueta, toma conciencia de la necesidad de hacer deporte, y comer de manera sana. Por ello habrá mucha innovación en platos vegetales, especial para vegetarianos. Pero también una gran carta de carnes y pescados siempre que sean posible frescos.

Los vegetales serán de cosecha propia al ser posible.

## 4. PLAN DE MARKETING

El plan de Marketing consiste en analizar las “4 p”; precio, producto, promoción y distribución. En inglés Price, product, promotion and place.

Este apartado se puede hacer conjuntamente para los dos sectores del proyecto. Aunque singularmente algunos puntos son diferentes y se desarrollaran y transmitirán de forma diferente, para llegar a todo el público objetivo.

### 4.1 PLAN DE MARKETING DEL AGROTURISMO PRODUCTO

El agroturismo ofrece un servicio, el alojamiento de alta calidad en un entorno totalmente ecológico. Con la posibilidad de realizar actividades a la natura, y con el acceso a uno de los mejores spas, con un gran abanico de tratamientos de belleza, cuidado,..

Habrán animales como ovejas;



Los tratamientos explicados con minuciosidad posteriormente.

## PRECIO

El precio de la habitación varía según demanda, pero hay un precio mínimo que es de 500 euros la habitación por día, el cual incluye alojamiento, desayuno y un circuito en el spa. También los huéspedes podrán disfrutar de tarifas un poco más asequibles por estar hospedados en nuestro magnífico agroturismo. Y se les ofrecerán en una carta, para que puedan contratarlos en la misma recepción.

	Temporada baja	Temporada media	Temporada alta
Días laborales	500 €/habitación	650€/habitación	750- 800€/habitación
Fines de semana	650€/habitación	750€/habitación	900€/habitación
Festivos	700€/habitación	750€/habitación	900€/habitación

\*todos los precios sin IVA

\*\*incluyen alojamiento, desayuno y circuito por persona, máximo dos personas por habitación

Los precios pueden variar, según demanda, así como al inicio de nuestro negocio para fomentar que la gente puede conocer nuestro agroturismo, se harán promociones, así como publicidad y ofertas atractivas.

## PROMOCION

Habrán promociones sobretodo al inicio para atraer a los clientes a nuestro establecimiento, que conozcan nuestro servicio y todo lo que podemos

ofrecerle, así que puedan disfrutar de nuestras magnificas instalaciones. Puedan conocer también nuestro spa, por si desean realizar circuitos o tratamientos sin la necesidad de estar hospedados.

Se realizará un número gasto en publicidad para promocionarnos. Se utilizaran en Baleares, “ultima hora radio”: con una tarifa de 850 euros al mes, con una difusión periódica. Así como nuestro link en google, en una de las principales páginas 286 euros al mes.

Promociones en Groupon; esta promoción consiste en que exigen un descuento de un 60% mínimo en un producto, y una vez realizados los descuentos. De la cantidad vendida se llevan ellos de un 15% a un 30%. No es una promoción para nosotros muy atractiva, ya que dejamos de ganar una gran parte de nuestros ingresos. Pero también nos sirve para que la gente busque, nos conozca, y sepa que somos una empresa nueva y decida por su pie venir a conocernos.

Es cierto que esta suscrito a Groupon busca gangas, pero nuestra intención es hacernos conocer. ¿A caso Apple no oferta allí sus productos?, efectivamente.

También poner publicidad en tripadvisor para que nuestros clientes puedan valorar nuestro establecimiento y calidad.

También estar presente en las redes sociales, es un mecanismo bastante útil a un coste 0.

Tener una página web del establecimiento, donde destaque la información de nuestros servicios, se puedan realizar reservas directas, o por cualquier sugerencia o comunicación con nosotros, tener una dirección de correo.

#### DISTRIBUCIÓN:

Este producto va dirigido a personas con alto poder adquisitivo, por lo que se dirigirá a este tipo de personas. Pero también cabe indicar que no solo a nivel de Baleares, también a nivel mundial. Estaremos presente en mercado

internacional. Como nuestro producto se puede reservar a distancia, cabe entrar en contacto en redes como tripadvisor, y otras páginas webs de interés. Así como ponerse en contacto con tour-operadores o agencias de viajes.

La diferencia del restaurante, respecto al agroturismo: El precio del restaurante será de aprox 120 euros cubierto. La distribución irá más dirigida a personas de Baleares, aunque con el tiempo se espera tener una gran presencia a nivel nacional, incluso llegar a tener presencia a nivel internacional. Se conocerán nuestros platos por el sabor, la innovación, la creatividad, la originalidad, la naturalidad y la frescor de sus alimentos. Se estima que puede llegar a ser una gran fuente de ingresos, y con un gran valor añadido.

Los alimentos serán de primera calidad, y los cocineros estarán preparados para este tipo de platos. A medida que nuestro restaurante sea conocido, se subirán los precios.

La distribución de este establecimiento se realizará a nivel nacional principalmente, pero estaremos presente en convecciones internacionales, y con relación a grupos de interés exterior.

También nos promocionaremos en empresas para realizar convites, reuniones, etc. ya que disponemos de una sala adecuada para realizar este tipo de eventos.

También habrá promociones para bodas, bautizos, comidas familiares, etc.

## **4.2 PLAN DE MARKETING. EL SPA**

El producto del spa es muy variada, ya que dispone de una gran diversidad de tratamientos, y productos; como son:

-Piscina: será una superficie enorme de unos 150 metros cuadrados, en el cual habrá numerosas tipos de tratamientos dentro. Con separación: con una pequeña piscina de agua fría, otra de agua caliente, otro tipos de aguas a presiones por diferentes zonas., estará dividida por algún tipo de departamentos y zonas, pero siempre todo dentro de una misma piscina. Y se

quiere conseguir hacer también con la piscina, un circuito conectado con el exterior, con la naturaleza. Parecido, pero con algunas mejoras al de Caldea.



-sauna: será un recinto cerrado en nuestro caso de madera. Es un tratamiento que permite una eliminación de toxinas mediante la sudoración, gracias al vapor en altas temperaturas. En nuestro spa habrá dos tipos de sauna; una sauna convencional, y otra que según las estaciones irá aromatizada, para que el cliente no repita, iremos variando con frecuencia. Un ejemplo de plantas para aromatizar son eucaliptus, lavanda, romero, etc.

La sauna no superará en la mayoría de casos los 70 grados, y siempre controlando su grado de humedad no superior nunca al 20%

-Baños turnos: habrá sólo un baño turno, pero de una dimensión de 5 metros cuadrados, el cual la diferenciación de la sauna, es que su humedad será superior al 20%, que su temperatura puede ser superior a 70% pero inferior a 90% y estará fabricado con piedras de piscinas y con bancos del mismo material. No habrá madera por su alto grado de humedad que no es aconsejable. Pero se intentará que haya una fuente hecha de piedras naturales para conseguir la humedad que se necesita.

-Duchas termales según la definición de; <http://www.balnearios.org/duchas>

**Ducha Circular:** *Aplicación de Aguas Minero-Medicinales a baja presión, con salida por múltiples orificios a través de una serie de aros a distintas alturas que distribuyen el agua por todo el cuerpo, consiguiendo así un efecto masaje general.*

**Ducha Escocesa:** *Aplicación de Aguas Minero-Medicinales de forma diatérmica en la que se alternan las temperaturas de administración caliente y fría de forma alternativa, lo que genera un efecto estimulante.*

**Ducha filiforme:** *Técnica en la que se aplica el Agua Minero-Medicinal a través de numerosos orificios cuyo tamaño no debe superar el milímetro y a una presión muy elevada. Se utiliza principalmente en afecciones de tipo dermatológico.*

**Ducha Vichy:** *Técnica mixta que combina la acción relajante de una ducha vertical, que cae sobre el usuario mientras recibe un masaje conforme a sus necesidades.*

Dispondremos de estas 4 duchas, y sólo una de cada una de ellas.

Jacuzzi: Habrá dentro de la piscina, varios jacuzzis señalados y con separadores para lograr su efecto. Que consiste en chorros a presión para lograr hidromasaje, habrá chorros por toda la piscina, y orificios de presión para distintas partes del cuerpo, y todas ellas indicadas para que el usuario las conozca.

-Tratamientos:

Habrá unos 50 tratamientos; explicaré los menos comunes o novedosos para que se pueda conocer un poco de diversidad de la que dispondremos:



Corporales y relajantes:

-Moldeador de silueta, como su nombre indica, consiste en un tratamiento mediante un traje, en el cual circula agua a presión y mediante golpeo se consigue moldear la silueta.



-Dermopulido corporal: consiste en eliminación de células muertas del cuerpo

-Derma nutrición corporal: consiste en un baño de barro, el cual mantiene la piel tersa, y suave, ya que consigue nutrirla y tersarla.

-Masaje de chocolate tibio: mediante chocolate y aceites tibios se realizan masajes alrededor de todo el cuerpo, para conseguir relajación y bienestar

-Masaje podal: consiste en un masaje localizado en los pies.

-Reiki: masaje de tipo oriental, para conseguir la plena relajación, mediante sonidos y masajes suaves.

-Neuro relajante con aromaterapia: masaje que busca relajación tanto muscular como mental. Y mediante el uso de aceites esenciales lograr con la naturalidad

del aroma de estas plantas y la cremosidad de sus aceites, una relajación más profunda.



-Holístico: es uno de los masajes más común ya que combina el reiki, con el neuro relajante, acompañado de la aromaterapia, y masajes de relajación muscular y mental.

Tratamientos terapéuticos:

-Silla ergonómica: es un masaje localizado de hombro, cervicales y espalda. Para combatir el estrés y la tensión.



-Relajación completo: Es un masaje de todo el cuerpo para aliviar la tensión y el estrés. Con el objetivo de calmar el dolor originado por la tensión, la alta actividad física, etc.

-Deportivo: según el deporte que realice, se le hará un tratamiento relajante, pero solo en la zona que más tensión padezca.

-Reflexología podar: mediante masajes en los pies, lograr aliviar el malestar localizado en alguna zona del cuerpo.



-Drenaje linfático manual: mediante masaje manual drenar líquidos estancados.

Baños: cada uno de ellos proporciona diferentes efectos:

-baño con envoltura de cacao

-baño de uva



-baño de rosas



-baño de aloe vera

-baño de oro

-baño de peeling de mojito

-baño de frutas del bosque

-baño eucaliptus



-baño envoltura de algas



-piedras volcánicas.

Tratamientos faciales

-limpieza facial

-extracciones

- oxigenante y anti manchas
- caviar
- rejuvenecedor
- caviar
- antioxidante: enriquecido con vitamina C
- ultrasonidos: lifting facial.

Tratamiento de belleza:

- Depilación láser
- Solárium



- Manicura
- Pedicura
- Presoterapia: tratamiento anticelulítico.
- Mesoterapia: tratamientos de adelgazamiento sin cirugía
- Autobronceado facial y corporal de azúcar de caña
- Tratamiento de belleza completo (será para cada cliente, un conjunto de tratamientos personalizados según el usuario).

Los precios de este tipo de tratamientos esta explicado posteriormente. Y la promoción se hará conjuntamente con el agroturismo. Aunque se realizarán numerosas ofertas al principio como; 2x1, o reducción de precios un día a la

semana,... son pequeños ejemplos de cómo se intentaría conseguir que el público viera nuestras instalaciones y cuando pensara en relajación le viniera a su imagen nuestro spa.

Queremos que el consumidor nos tenga en su mente, y para ello deberá conocernos y probar nuestros productos.

Sólo entrar detectará que es calidad, limpieza, naturalidad, relajación, lujo, especialidad,... todas estas cualidades y más es nuestro spa. Se tendrán los tratamientos más novedosos y nuestro personal con la mayor formación posible para su trabajo. En nuestro spa no se permitirá la entrada a niños menores de 18 años, será prohibido el acceso. El principal motivo es que pueden desequilibrar la armonía, no guardar las posturas, deshacer el clima de relajación en el interior. Es una edad que se considerará mayor, por eso adoptamos ésta y no otra

Los precios de los tratamientos van (de 30 a 100 €), la mayoría de veces se entenderá que el cliente no sólo viene a éste tratamiento, sino que también a disfrutar de un circuito por nuestro spa. Por ello, habrá promociones según tratamiento y circuito.

Cabe destacar que tendremos clientes que serán fijos, aquellos que vengán a clases de aquagym o vayan al gimnasio o alguna de nuestras actividades organizadas en la sala de fitness; dispondrán de bonos mensuales, trimestrales, los cuales consistirán en su actividad + una serie de circuitos + un tratamiento de regalo.

### **4.3 Plan de Marketing. EL Albergue.**

El principal producto es la enseñanza, enseñar español o inglés en cursos. Pero todo ello complementado con actividades, es decir otra serie de servicios:

Las dividimos en subcontratadas y las que realizamos nosotros mismos:

-subcontratadas son: piragua, buceo, kayak, vela y wakeboard.



## WAKEBOARD.

Estas actividades serán contratadas en el “SKUALO” de Porto Cristo. Hacen un precio especial por grupos que consiste en 8 euros por niño en actividad, excepto buceo/submarinismo que son 12 euros. Pero los niños que quieran realizar más de una actividad únicamente pagarán 8 euros si no desean realizar la actividad de buceo o 12 euros si desean buceo y otras actividades. Creemos que es un precio bastante asequible, porque por 4 euros del transporte más los 8 euros, la actividad sale por 12 euros. Con personas totalmente preparadas para ello, y con este tipo de material, que tiene un precio de adquisición elevado además de tenerlo que transportar desde el Albergue al puerto, y pagar profesores especializados para ello.

En el albergue disponemos de pista de tenis, futbol, baloncesto, las cuales se pueden utilizar para otros tipos de juegos organizados. Porque son espacios de terreno llano, que pueden utilizarse para cualquier actividad como competiciones, juegos como el pañuelo, actividades de noche, cuenta cuentos,... también habrá un rocódromo de una altura bastante elevada, pero siempre con caucho para evitar daños en las caídas.



Las bicicletas dispondremos de unas 25 bicicletas de montaña. Tienen un coste inicial de unos 150 euros cada una. Se sabe que su vida útil puede ser de hasta 5 años, pero con el uso que se les va a dar, nosotros estimamos que cada 3 años será necesario adquirir nuevas bicicletas.

Equitación: Pensamos que es una actividad bastante corriente, y muy adecuado en el terreno que disponemos. Creemos que pasear sobre caballo por el paisaje lleno de arboles, es un contacto con la naturaleza muy pleno. Los caballos su precio de compra puede oscilar entre 500 y 1000 euros cada uno. Incluso mucho más. Pero se adquirirán por 500 euros, porque la gran mayoría son caballos de paseo y no para realizar carreras ni otro tipo. Su alimentación es barata, ya que no necesitan mucha elaboración ni alimentación especial. Alimentar un caballo puede salir por 50 euros el mes, un caballo de paseo. Con ese dinero únicamente esta la alimentación, después será necesario también el veterinario, las monturas para montarlo, etc. Todo eso por 12 caballos pensamos que puede tener un coste aproximado de 1200 euros al mes.

-zorbing; creemos que es una actividad que puede ser divertida para un rato en el tiempo libre.



- Habrá actividades de aventura como tiro con arco, siempre controlada. También se dispondrá de orientación, sobretodo por la noche, entre el bosque, creemos que puede ser una actividad divertida en la oscuridad de la noche con la única luz de la luna.
- Se les enseñarán actividades cómo cocinar, dar de comer a los animales, plantar según la época del año, o recoger los frutos según la época.

- Se realizaran actividades de gymkana, juegos corporativos, escalada en roca natural, senderismo, interpretación, e incluso una zona orientada al paintball.
- Los niños también dispondrán de materiales como raquetas, pelotas, combas, y lo necesario para cada actividad.
- También se les enseñará la isla así como la cultura, y lugares o actividades de interés para niños: ir al aguarían, visitar las cuevas des Hans, visitar la catedral de Palma, ir a la playa,...

Un ejemplo de actividades para dos semanas de programación de un curso:

- Lunes 1: actividades para coger confianza con los compañeros del curso y de orientación y descubrimiento del campus. Jornadas para que los alumnos sepan a que han venido y las alternativas que tienen en su tiempo libre.
- Martes 2: actividades de senderismo y visitas a la catedral y al aquarium de Palma.
- Miércoles 3: actividades de montar a caballo y bicicleta
- Jueves 4: visitas cuevas del Hams o Drach y tarde de playa.
- Viernes 5: Día de estudio pero noche de disfraces y gymkana nocturna por el bosque.
- Sábado 6; día de deporte, y Disco
- Domingo 7; día de playa. Visita alguna cala ; ej.; cala Barques, y acompañamiento de un ejercicio físico de senderismo.
- Lunes 8; montar a caballo y ciclismo
- Martes9; actividades en el centro ; juegos, tiro con aro, paintball, etc.
- Miércoles 10: actividades de subcontratación: piragua, kayak, buceo,..
- Jueves 11: ver Mallorca desde el aire. Actividad de globo



- Viernes 12: practicar el inglés o español en diversos juegos, y excursión a Calobra
- Sábado 13: examen de conocimientos adquiridos e ir de tiendas al centro de Palma.
- Domingo 14; fin del curso, evaluación, sugerencias, despedidas, juegos de animación, manualidades, y actividades programadas.

Toda esta programación siempre con 5 horas diarias de clase, con profesores cualificados en inglés o español.

El precio de este curso sería con alojamiento, alimentación y el curso de idioma,; 1700 € las dos semanas. Para semana adicional 800 euros, la programación va variando según el nivel de inglés y la edad.

Este servicio será ofertado por las escuelas de todos los países, se les mandará folletos en su idioma y explicándoles nuestro producto y facilitándoles direcciones de email, nuestra página web, para que se puedan poner en contacto directo con nosotros y puedan pedir o contratar nuestro servicio.

#### **4.4 PLAN DE MARKETING. EL RESTAURANTE**

##### **EL PRECIO**

El precio será aproximadamente de 120 euros cubierto. Pero se harán convites a un precio y menú acordado. Será un restaurante con un grande valor añadido en la elaboración de los platos y la gran calidad de sus productos. Siempre

productos frescos y a los que sea posible de cosecha propia. La elaboración única, original y siempre una cocina innovadora. Dispondremos de un grupo de cocineros selectivos, que han elaborado platos con los más exquisitos cocineros de nuestro país.



El restaurante elaborará los menús del albergue, de la mayor calidad posible, pero siempre de un tipo de comida menos elaborada y para niños. Con eso se quiere diferenciar que no es lo mismo preparar un plato de macarrones a la boloñesa, que es un plato normal a unos tortelínis con una salsa de ostras y virutas de naranja. Está claro que la elaboración y el precio de adquisición de las materias primas no es el mismo. Pero el restaurante estará preparado para ser también el del albergue. Los niños comerán en el albergue, pero la comida principalmente estará preparada en el Restaurante.



Las instalaciones del restaurante tendrán una capacidad de almacenaje de cocina espectaculares, con cámaras frigoríficas, ya que para banquetes y festejos grandes será necesario. Por ello, ya que dispondremos de estas instalaciones, se harán uso para el Albergue.

Se piensa que en un futuro próximo conseguir alguna estrella Michelin, este factor sería clave para lograr destacar nuestro magnífico restaurante.

Para su distribución se distribuirá publicidad en los periódicos de ULTIMA HORA, DIARIO DE MALLORCA, EL MUNDO de divulgación en Baleares. Pero para llegar a un público mayor será puesto en la guía de restaurantes de Mallorca, en promociones en Groupon, en revistas del pueblo, como: SON SERVERA, EL MANACOR, EL PORTO CRISTO, BELLPUIG(revista de Artà), son lugares cercanos. Así como proporcionar información a taxis, hoteles y guías de Mallorca.

Al principio no será posible, pero con el tiempo, se cree que será tan grande la demanda que será necesario solicitar día para poder venir a degustar nuestros exquisitos manjares.

También el Restaurante cuenta con una sala con altas tecnologías, para reuniones, salas de coaching,...con acceso a internet.

#### **4.5 PLAN TECNOLÓGICO**

Es imprescindible explicarlo todo en su conjunto.

Indicamos que nuestra principal innovación es la calidad y diferenciación.

Pero cabe destacar que todo es un complejo unido por bastantes nexos, como:

-Restaurante: es del agroturismo, del albergue y un restaurante por si sólo. Con gran variedad de alimentación, precios, etc. Y eso no hay ningún restaurante que lo realice. Es una manera de ahorrar costes. Tiene una innovación una sala para coaching, reuniones. En Baleares no hay Restaurantes preparados para ello, lo único que hay habilitado y se pueda parecer son hoteles. La

ubicación del restaurante en el campo, es una característica diferenciadora. Puedes disfrutar al aire libre de una comida espectacular.

-Destacamos que es una sociedad con 4 explotaciones por separado, pero que cada una depende mucho de la otra. La única actividad que no se complementan es el albergue con el spa. Ya que el albergue esta destinado a gente joven, menores de 18 años y el spa esta destinado precisamente a gente mayor de 18 años.

-Cursos de español o inglés + deporte: complementamos dos actividades; deporte y educación. Se considerará que los niños pueden aprender más un idioma jugando y pasándoselo bien que con las típicas clases de enseñanzas aburridas. Contamos con unas instalaciones de ordenadores para hacer las clases más interactivas y animadas. Y con actividades al aire libre, una excelencia, ya que el clima de Mallorca es la estrella.

-El Spa cuenta con varias novedades; en la isla principalmente: esta al aire libre, y cuenta con 500 metros cuadrados, cuenta con un gimnasio de primera calidad. Con tratamientos de belleza, estética, terapéuticos,.. todo tipo de masajes y todos y cada uno de ellos con personal cualificado. Con un día en el Spa y la cartera llena usted sale con 20 años menos. Cuenta con unas vistas espectaculares y con circuito interior y exterior. Una novedad aquí, ya que el único que se tiene constancia que desarrolle este tipo de circuito es “Caldea”, en Andorra. Y es un pequeño circuito exterior.

- Los huéspedes del agroturismo tienen la posibilidad a su alcance de realizar actividades organizadas por el agroturismo. Ya sean propias o subcontratadas, tanto como visitas, paseos a caballo, circuito en bicicleta...

- El Spa siempre estará a la última en novedades de tratamientos, y la formación continua en nuestro personal de tratamientos. Se cree que es una clave.

## 5. PLAN OPERATIVO:

Primero es necesario adecuar las instalaciones. Construir desde el inicio el SPA y el restaurante y reformar, adaptar el agroturismo y el albergue. Adecuar pozos de agua, instalar redes de telefonía e wifi por todo el complejo. Esto es el principal factor a realizar.

Una empresa de construcción que consta con 15 trabajadores, garantiza que en un plazo de 18 meses es posible tener todo el lugar habilitado, si no se encuentran complicaciones.

Por lo que en un plazo de 18 meses no será posible realizar nada a parte de que la empresa de construcción desarrolle su trabajo.

A partir de la construcción creemos que en 6 meses será posible:

-elección y preparación del personal de todas las instalaciones será necesario:

-2 vigilantes.

-8 personas para limpieza; personal que tengan cursos preparadas para limpiar spa, agroturismo, albergue y restaurante. El personal será rotativo.

-6 recepcionistas: 2 del agroturismo y 4 del SPA. Todos con Inglés, alemán, francés y español.

-2 socorristas para el spa

-5 profesores (3 de filología hispánica y 2 de filología inglesa)

-3 monitores de actividades especializados en equitación, ciclismo y escalada.

-contratar servicios exteriores como: lavandería

-3 profesores de actividades realizadas en el gimnasio

-6 camareros y ayudantes de cocina

-3 cocineros expertos

-cuando haya banquetes habrá contratación de más camareros

- 2 encargados del huerto, siembra y de la comida de los animales, así como de mantener el campo fresco. Serán jardineros y ganaderos de los animales. Cultivaran los productos de la huerta para el restaurante. Y mantendrán el paisaje limpio y fresco.

-2 personas de mantenimiento

-2 personas especializadas en mantenimiento del agua.

-8 personas(3 masajistas, 3 fisioterapeutas, y 2 preparadas para tratamientos de belleza, estética, tratamientos de estética)

- 1 Director general, pero contará con el soporte de un encargado para cada explotación. El director principal se encargará especialmente del agroturismo y Spa. Del restaurante habrá un cocinero con formación de administración para dirigirlo. Y del albergue, habrá un profesor-monitor también con formación de administración encargado del albergue.

El director general estará al control en general, y especializado en el Spa, pero se encargará de toda la promoción.

Tendremos 6 meses para preparar el personal en su lugar de trabajo, adecuarle y mostrarle el que queremos que reciba el cliente.

Se les exigirá un título previo para cada trabajo. Pero además se les dará una formación adicional para su puesto de trabajo. No todos los lugares de trabajo necesitan la misma formación. No es necesario formar igual al personal de limpieza que al director del hotel. No es la misma formación el encargado del



albergue, a los monitores del albergue.



## 6. PLAN ECONOMICO-FINANCIERO

## INVERSIÓN INICIAL

### Inmovilizado

Construcciones	Gasto	Total
REFORMA Y CONTRUCCIÓN ALBERGUE sin intalaciones	150.000,00 €	150.000,00 €
CONTRUCCIÓN SPA	200.000,00 €	200.000,00 €
CONTRUCCION RESTAURANTE	40.000,00 €	50.000,00 €
REFORMA AGROTURISMO	300.000,00 €	300.000,00 €
<b>Total construcciones</b>		<b>700.000,00 €</b>

Mobiliario	Gasto	Unidades	Total
Dormitorios agroturismo	3.000,00 €	10	30.000,00 €
dormitorios albergue	1.000,00 €	15	15.000,00 €
salas del spa(camillas, vestuarios e decoración) PRECIO POR SALA	2.200,00 €	10	22.000,00 €
despachos gerencias	3.000,00 €	1	30.000,00 €
cocina restaurante y mobiliario salon	15.000,00 €	1	15.000,00 €
baños agroturismo	1.500,00 €	12	18.000,00 €
Comedor albergue	9.000,00 €	1	9.000,00 €
Sala ocio de ocio y material albergue	10.500,00 €	1	10.500,00 €
gimnasio spa	150.000,00 €	1	150.000,00 €
Recepciones(1 en el Spa y otra en el agroturismo)	3.740,00 €	2	7.480,00 €
Agricultura(plantas i animales)	20.000,00 €	1	20.000,00 €
Aire acondicionado	500,00 €	10	5.000,00 €
piscina del agroturismo, piscina exterior solo del agroturismo	10.000,00 €	1	10.000,00 €
equipos informaticos y redes	800,00 €	8	6.400,00 €
instalacion electrica Spa, aire acondicionado, calderas, etc. Necesario funcionamiento	50.000,00 €	1	50.000,00 €
Descalcificadora	2.000,00 €	1	2.000,00 €
Spa(inslaciones, incluido jacuzzys y todo lo que contenga agua, montaje incluido)	450.000,00 €	1	450.000,00 €
<b>Otros</b>	<b>Gasto</b>	<b>Unidades</b>	<b>Total</b>
Licencias, certificados	10.000,00 €	1	10.000,00 €
Web	3.500,00 €	1	3.500,00 €
Vehículo(tractor y una furgoneta)	25.000,00 €	1	25.000,00 €
<b>Total mobiliario</b>			<b>888.880,00 €</b>
<b>Total inmovilizado</b>			<b>1.588.880,00 €</b>

#### TOTAL INMOVILIZADO FALTA EL TERRENO

Del activo falta el valor del terreno, esta valorado por el catastro en 670.000, esto no se amortiza.

Por lo que podemos ver que el activo total es de  $670.000 + 1588880 = 2.258.280€$  Activo

AQUÍ PODEMOS VER EL ACTIVO INICIAL DE ESTA EMPRESA EN SU CONJUNTO.

LAS AMORTIZACIONES SE REALIZAN TODAS JUNTAS; PODEMOS OBSERVAR UN CUADRO CON AMORTIZACIÓN ANUAL:

Amortizaciones				
Elemento	Valor inicial	Valor residual	Años	Cuota
Construcción	700.000,00 €	50.000,00 €	15	43.333,33 €
Mobiliario	888.880,00 €	44.444,00 €	10	84.443,60 €
<b>Total amortizaciones</b>				<b>127.776,93 €</b>

**Financiación**

i= 0,035

sistema alemán

r	Ar	Yr	$\alpha$	Tr	Rr
0		55.610,80 €			1.588.880,00 €
1	134.645,71 €	50.898,20 €	185.543,91 €	134.645,71 €	1.454.234,29 €
2	139.529,24 €	46.014,68 €	185.543,91 €	274.174,95 €	1.314.705,05 €
3	144.589,88 €	40.954,03 €	185.543,91 €	418.764,84 €	1.170.115,16 €
4	149.834,08 €	35.709,84 €	185.543,91 €	568.598,91 €	1.020.281,09 €
5	155.268,47 €	30.275,44 €	185.543,91 €	723.867,38 €	865.012,62 €
6	160.899,97 €	24.643,94 €	185.543,91 €	884.767,36 €	704.112,64 €
7	166.735,72 €	18.808,19 €	185.543,91 €	1.051.503,08 €	537.376,92 €
8	172.783,13 €	12.760,78 €	185.543,91 €	1.224.286,21 €	364.593,79 €
9	179.049,88 €	6.494,04 €	185.543,91 €	1.403.336,09 €	185.543,91 €
10	185.543,91 €	0,00 €	185.543,91 €	1.588.880,00 €	0,00 €

TABLA DE POSIBLE FINANCIACIÓN DEL PRESTAMO A 10 AÑOS. SI NO SE VIERA POSIBLE EN 10 AÑOS, AUMENTARÍAMOS EL TIEMPO DE AMORTIZACIÓN.

Financiamos todo el activo, excepto el personal y el terreno, ya que el terreno lo poseemos y el personal, queremos imaginar que se pagará con los primeros ingresos. Hemos imaginado que los contratamos 6 meses antes de empezar la explotación. Pero esos 6 meses sólo cobrarán una parte de su sueldo ya que es formación y no trabajaran jornada completa. Algunos como el personal de limpieza, el cocinero, monitores de actividades no serán necesario los 6 meses para formarlos, ya que no la necesitan. Son trabajos que o ya saben realizar, o en poco tiempo pueden aprender a hacerlo.

Servicios	Precio	Días	año 1	total
Alojamiento	700,00 €	365	255.500,00 €	2.555.000,00 €
Bodas	12.500,00 €	15	187.500,00 €	187.500,00 €
festejos empresa	5.200,00 €	40	208.000,00 €	208.000,00 €
Restaurante	120,00 €	360,0	43.200,00 €	432.000,00 €
<b>Total servicios</b>				<b>3.382.500,00 €</b>

INGRESOS DEL RESTAURANTE Y DEL AGROTURISMO.

El alojamiento imaginamos todo el año estable, con las 10 habitaciones completas, es decir 700 euros la habitación por noche, a 365 días.

Aquí encontramos los ingresos del primer año del restaurante

Los ingresos del Albergue se estiman los siguientes el primer año, una ocupación de 12 meses, es decir cada dos meses pagan 1700 euros. Desglosado por tipo de actividad. Es cierto que se ofrecen actividades a usuarios fuera del albergue, pero también es cierto que se ofrecen cursos a personas que no estén alojadas al albergue. Por lo que estimamos una media que todo estará al 100% de ocupación y no incluimos esos ingresos extras que podamos o no tener. Ya que no son seguros y la provisión podría no ser ya tan fiable.

Servicios	Precio	Niños	meses	año 1
Alojamiento	500,00 €	100,00 €	6	300.000,00 €
manutención	200,00 €	100,00 €	6	120.000,00 €
curso	800,00 €	100,00 €	6	480.000,00 €
ocio y actividades	200,00 €	100,00 €	6	120.000,00 €
<b>Total servicios</b>	<b>1.700,00 €</b>			<b>1.020.000,00 €</b>

#### INGRESOS DEL ALBERGUE

Personal	Salario bruto	nº trabajadores	total anual(14 mensualidades)
esteticas	900,00€	2	25.200,00 €
fisioterapeutas	1.350,00€	3	56.700,00 €
masajistas	1.200,00€	3	50.400,00 €
socorristas	900,00€	2	25.200,00 €
cocineros	1.500,00€	3	63.000,00 €
camareros y ayudantes de cocina	1.100,00€	6	92.400,00 €
Encargado pisos y limpieza	703,99€	8	78.846,88 €
jardinero	850,00€	2	23.800,00 €
director general	2.000,00€	1	28.000,00 €
vigilante	1.000,00€	2	28.000,00 €
recepcionistas y jefe recepcion	1.500,00€	6	126.000,00 €
Encargado mantenimiento y servicios	1.500,00€	4	84.000,00 €
<b>Subtotal personal</b>			<b>681.546,88 €</b>

Esta tabla muestra los gastos de personal. Con anterioridad he advertido que el gasto de personal, era el gasto más elevado. Posteriormente hay una comparación de gastos de todo el complejo:

## GASTOS CORRIENTES

Servicios	Cuota	Anualidad	Total
Electricidad	3.200,00 €	12	38.400,00 €
Agua	1.800,00 €	6	10.800,00 €
Multiseguros	3.500,00 €	1	3.500,00 €
Publicidad	6.000,00 €	1	6.000,00 €
Empresa servicios(LAVANDERIA)/TARIFA PLANA MENSUAL	1.200,00 €	12	14.400,00 €
Estimación compras(desechables spa, material escolar,semillas,material campo)	15.000,00 €	12	180.000,00 €
<b>Subtotal servicios</b>	<b>30.700,00 €</b>		
<b>Total servicios</b>			<b>253.100,00 €</b>

Estos gastos pueden ir variando. La publicidad el primer año será muy intensa, pero a medida que nuestro hotel sea conocido, sólo se harán programas publicitarios puntualmente. El seguro no suele variar mucho de un año a otro. La electricidad, el agua y el material como son los productos desechables para el spa(gorro, zapatillas, ..), serán menores o mayores según la ocupación, y el uso de las instalaciones. La lavandería, es fijo este gasto, porque independiente de las prendas que se usen, pagaremos lo mismo cada mes.

50 personas	50		ingresos diarios
3 horas/pers	3,33	166,5	4995*
horario	10 a 21horas	10 horas diarias	1798200 al año

\*4995 Euros es el ingreso diario sólo de circuito Spa. Por los días del año: 1798200

Luego tenemos 6 camillas, pero también disponemos de salas de relajación con jacuzzi y bañera para los diferentes tipos de baños que ofrecemos. Por ello contratamos a tanto personal. El personal iremos disponiendo de él según la demanda. Es decir, se ha inflado mucho, porque imaginamos una demanda muy elevada, pero con el tiempo será más preciso y se conocerá cual es el personal exacto necesario. Imaginamos que haremos unos 100 tratamientos por día. Es una media, porque se sabe que por las vacaciones aumentan y los días laborales disminuyen. Los tratamientos varían de 30 a 100 euros aproximadamente. Por lo que tiramos por lo bajo e imaginamos que una media será 65 euros tratamiento: Por lo que los ingresos son: 65 euros por tratamiento \* 100 tratamientos por día \* 360 días = 234000 euros anuales

Servicios	Precio	50pers/3horas	Días	Total año 1
spa circuito	30,00 €	50,00 €	360	1.798.200,00 €
tratamientos	65,00 €	100,00 €	360	2.340.000,00 €
<b>Total servicios</b>				<b>4.138.200,00 €</b>

Ingresos del Spa.

En esta tabla podemos observar que el primer año partimos de un resultado muy favorable, aunque alguno de los negocios fuera mal, y hubiéramos hecho las provisiones un poco al alza, podemos pensar que igualmente dispondremos de beneficios positivos en el primer año y en los posteriores. Esto demuestra que hemos puesto ingresos elevados, pero también gastos elevados

## ANNEXO DE FOTOS ORIGINALES



ILUSTRACIÓN 1

ESTA ES LA FOTO DEL ESPACIO PARA EL ALBERGUE. A LA DERECHA DE ESTA FOTO ESTA EL ALBERGUE, Y A LA IZQUIERDA MÁS TERRENO. DETRÁS TENEMOS LA CALLE. LA PISCINA ESTARÁ SITUADA EN UN RECINTO CERRADO DELANTE DEL ALBERGUE. Y EN EN FONDO DE LA FOTO PODEMOS OBSERVAR UN BOSQUE. EL CUAL SE HA COMENTADO EN VARIAS VECES QUE LO UTILIZAREMOS PARA ACTIVIDADES.



ILUSTRACIÓN 2:

SE PUEDE VER LA PARTE TRASERA DEL ALBERGUE, DONDE HABRÁ LOS CABALLOS



ILUSTRACIÓN 3

Vista de delante del albergue, esta en reforma, hace 2 meses se ha empezado a reformar por dentro.



ILUSTRACIÓN 4

PARTE DE DELANTE DEL ALBERGUE, AQUÍ ES DONDE SE UBICARIA LA PISCINA, YA QUE ES UN RECINTO CERRADO Y SUFICIENTEMENTE GRANDE PARA LA PISCINA. HAY DOS MOTIVOS PARA HACERLA AQUÍ; EL PRINCIPAL ES PORQUE LA SUCIEDAD DE TODA LA TIERRA NO LE



LLEGUE DIRECTO Y NO SE ENCUCIE TANTO, Y EL SEGUNDO ES PORQUE ASÍ ESTARÁ CONTROLADO PARA QUE LOS NIÑOS NO VAYAN SIN PERMISO.



ILUSTRACIÓN 5

FOTO ECHA DESDE EL CAMINO. A LA PARTE IZQUIERDA SE ECUENTRA EL ALBERGUE, Y AQUÍ ESTA EL TERRENO DEL ALBERGUE. DETRÁS TENEMOS EL CAMINO Y DETRÁS DEL CAMINO, ESTA EL PASO PARA EL AGROTURISMO.



ILUSTRACIÓN 6

Aquí vemos el albergue desde el camino. A nuestra derecha se encuentra el otro camino para acceder al agroturismo.



#### ILUSTRACIÓN 7

AQUÍ SE PUEDE VER EL CAMINO HACIA EL AGROTURISMO Y ENFRENTA PODEMOS VER LA ENTRADA DEL SPA. A LA IZQUIERDA DEL CAMINO PODEMOS VER DE NUEVO EL TERRENO DEL ALBERGUE



#### ILUSTRACIÓN 8

AQUÍ VEMOS LA PARTE TRASERA DEL ALBERGUE, PERO ES EL OTRO TERRENO, EL ALBERGUE ESTA SITUADO MUCHO MÁS A LA DERECHA, HAY DOS FINCAS ANTES DEL ALBERGUE. EN ESTA FINCA IRIA SITUADO EL RESTAURANTE.



#### ILUSTRACIÓN 9

EL AGROTURISMO SIN REFORMAR



ILUSTRACIÓN 10

PARTE DELANTERA DEL AGROTURISMO



ILUSTRACIÓN 11

LAS VISTAS DEL ALBERGUE DESDE EL CAMINO



ILUSTRACIÓN 12

DONDE HABRÁ SITUADO EL SPA, PARECE UNA PARCELA PEQUEÑA, PERO PORQUE ES UN LUGAR CON MONTAÑAS.



ILUSTRACIÓN 13

PARTE DELANTERA DEL ALBERGUE, VISTA DE DELANTE, NO SE VE EN ESTA FOTO EL ALBERGUE, PERO ESTARÍA JUSTO DONDE TERMINA LA FOTO A LA IZQUIERDA.



ILUSTRACIÓN 14

PARTE DE LA DERECHA DEL ALBERGUE.

## 7.CONCLUSIÓN

ESTE PROYECTO SE HA INTENTADO HACER CON LA MAYOR CREDIBILIDAD Y REALIDAD POSIBLE. LOS COSTES NO ESTAN MINUCIOSAMENTE EXPLICADOS NI DETALLADOS, PERO SI QUE SON EXTRAÍDOS DE EMPRESAS SIMILARES Y SON COSTES REALES.

ESTE PROYECTO PARECE SER BASTANTE FACTIBLE, INCLUSO DESDE EL PRIMER AÑO DE SU CREACIÓN. TIENE UN DESEMBOLSO BASTANTE ELEVADO PARA LLEVARSE A CABO SIN HACER UN ESTUDIO PREVIO. PERO SE HA REALIZADO EL ANÁLISIS ADECUADO PARA PODER SABER QUE SI SE LLEVARA A CABO, TIENE UN GRAN PORCENTAJE DE QUE TUVIERA ÉXITO.

MI OPINIÓN PERSONAL ES QUE SI TUVIERA EL DINERO NECESARIO PARA LLEVAR A CABO ESTE PROYECTO, LO HARÍA DESDE HOY MISMO. CREO QUE EL ESTUDIO QUE SE HA REALIZADO SOBRE ÉL ES SUFICIENTE. TAMBIEN TENEMOS UNA GRAN VENTAJA RESPECTO A QUE NOS SITUAMOS EN UN LUGAR TURÍSTICO, Y VIVIMOS DE ELLO. ESTA EMPRESA PERTENECE A ESE SECTOR, POR LO QUE, CON MÁS MOTIVO SE PUEDE CREER EN ÉL.