



UNIVERSITAT
POLITÈCNICA
DE VALÈNCIA



UNIVERSITAT POLITÈCNICA DE VALÈNCIA

Escuela Politécnica Superior de Gandia

Plan de negocio para la creación de un alojamiento
innovador y sostenible de turismo experiencial en un
entorno natural.

Trabajo Fin de Grado

Grado en Turismo

AUTOR/A: Oller Llobell, Nuria

Tutor/a: Osorio Acosta, Estefania

CURSO ACADÉMICO: 2023/2024

RESUMEN

El proyecto realizado para el Trabajo de Final de Grado de Turismo, ha consistido en la creación de un nuevo concepto de alojamiento para el turismo experiencial en un entorno natural haciendo uso de estructuras de alojamiento innovadoras desde el punto de vista arquitectónico. Este alojamiento está destinado al turismo relacionado con la astronomía y la astrología, creando un proyecto en el que se pretende concienciar, enseñar y disfrutar de esta temática ofreciendo una experiencia diferenciada.

Las estructuras utilizadas para el desarrollo del alojamiento son esferas equipadas para ofrecer absoluto confort y disfrutar de la experiencia. Con este tipo de estructuras se puede realizar una experiencia inmersiva en la que se disfruta del cielo y de los astros desde la mayor de las comodidades.

Consiste en una experiencia enfocada hacia el ecoturismo, con este concepto se integra la modalidad de alojamiento emergente en la actualidad denominado glamping. Con este TFG se crea un plan de negocio detallado en el que se desarrolla el alojamiento y su funcionamiento en el mercado, además de estudiar la viabilidad económica, social y medioambiental de esta propuesta de alojamiento.

Palabras clave: turismo experiencial, ecoturismo, glamping, innovación, alojamiento turístico

ABSTRACT

The project for the Final Degree Project in Tourism has been creating a new accommodation concept for experiential tourism in a natural environment, using architecturally innovative lodging structures. This accommodation is aimed at tourism related to astronomy and astrology, creating a project intended to raise awareness, educate, and allow enjoyment of this theme by offering a differentiated experience.

The structures used to develop the accommodation are spheres equipped to offer absolute comfort and enjoyment of the experience. With these types of structures, an immersive experience can be created where the sky and celestial bodies can be enjoyed with the utmost comfort.

It consists of an experience focused on ecotourism; this concept integrates the emerging accommodation modality currently known as glamping. This Final Degree Project creates a detailed business plan in which the accommodation and its operation in the market are developed, in addition to studying the economic, social, and environmental viability of this accommodation proposal.

Key words: experiential tourism, ecotourism, glamping, innovation, and tourist accommodation.

Índice de contenido

Índice de gráfico, imágenes y tablas.....	3
1. Introducción.....	4
1.1. Justificación del tema	4
1.2. Objetivos del TFG.....	5
1.3. Metodología y estructura del trabajo.....	5
1.4. Relación del proyecto con los Objetivos de Desarrollo Sostenible de NN.UU.....	6
2. El turismo experiencial.....	7
2.1. Concepto de turismo experiencial sostenible.....	7
2.2 Preferencias de los turistas.....	9
3. El proyecto	10
3.1. Descripción del modelo de alojamiento.....	10
3.2. Estudio de las ubicaciones potenciales del proyecto	13
3.2.1. Tenerife	13
3.2.2. Islas Cies.....	14
3.2.3. Javalambre.....	15
3.3. Localización definitiva del proyecto.....	17
3.4. Análisis de mercado.....	18
4. Estudio de la legislación	20
4.1. Constitución de la empresa	20
4.2. Legislación aplicada a la empresa.....	20
5. El concepto ASTROESFERA CAMP	22
5.1. Misión y visión de la empresa.....	22
5.2. Marca del producto.....	23
5.3. Servicios.....	24
5.3.1. Tangibilización de la experiencia y servicios astrológicos.....	24
5.3.2. Servicios y atenciones en el alojamiento	26
6. Análisis D.A.F.O del proyecto	27
7. Estrategia comercial	29
8. Viabilidad del proyecto.....	31
8.1. Inversión inicial del proyecto y plan de financiación.....	31
8.2. Financiación	34
8.3. Estructura de costes.....	35
8.4. Presupuesto de ventas	39
8.5. Análisis Van y TIR	40
8.2.....	42
Cuenta anual provisional.....	42
9. Conclusiones.....	43
10. Bibliografía	44

Índice de gráfico, imágenes y tablas.

Imagen 1. Ejemplo de estructura burbuja para el alojamiento. Fuente: (Empresa proveedora de las burbujas 'SkyBubbles')	11
Imagen 2. Bubble 6m de diametro. Fuente: (Franz Walter-Müller. 1972).....	12
Imagen 3. Motor de hinchado. Fuente: (Empresa proveedora de las burbujas 'Sky Bubble')	12
Imagen 4. Vistas desde el terreno del alojamiento. Fuente: (Indomio.es).....	17
Imagen 5. Visualización del areadel terreno con Google Maps. Fuente: (Google Maps)	17
Imagen 6. Llegada de Turistas a Tenerife por lugar de residencia. Fuente: (Turismo de canarias).....	18
Imagen 7. Ejemplo de habitación del alojamiento. Imagen 8. Ejemplo del conjunto de habitaciones.	22
Imagen 9. Precios climatización de burbujas. Fuente: (Empresa SkyBubbles)	32
Tabla 1. Características de las ubicaciones potenciales del proyecto. Fuente: (Elaboración propia)	16
Tabla 2.. Tabla de ocupación de plazas hoteleras en Tenerife. Fuente: (Instituto Nacional de Estadística)	19
Tabla 3. Tabla de servicios. Fuente: (Elaboración propia)	26
Tabla 4. Tabla de datos DAFO. Fuente: (Elaboración propia)	29
Tabla 5. Tabla presupuesto plan comercial. Fuente:(Elaboración propia).....	31
Tabla 6. Equipamiento interior burbuja. Fuente: (Elaboración propia)	33
Tabla 7. Inversión inicial. Fuente: (Elaboración propia)	34
Tabla 8. Información del préstamo. Fuente: (Elaboración propia).....	34
Tabla 9. Detalles de amortización de préstamo. Fuente: (Elaboración propia)	35
Tabla 10. Tabla sueldos y salarios. Fuente: (Elaboración propia).....	35
Tabla 11. Tabla gastos de limpieza. Fuente: (Elaboración propia).....	36
Tabla 12. Tabla de gastos de otras subcontratas. Fuente: (Elaboración propia)...	36
Tabla 13. Tabla gastos elementos de cortesía. Fuente: (Elaboración propia).....	37
Tabla 14. Tabla de gasto seguros. Fuente: (Elaboración propia).....	38
Tabla 15. Tabla gasto tributos municipales. Fuente: (Ayuntamiento de la Guancha)	38
Tabla 16. Tabla amortizaciones inmovilizado material. Fuente: (Elaboración propia)	38
Tabla 17. Previsión pagos mensuales Astroesfera Camp 1r año. Fuente: (Elaboración propia)	38
Tabla 18. Total plazas (habitaciones) ocupadas por meses. Fuente: (Elaboración propia)	39
Tabla 19. Total cobros por meses. Fuente: (Elaboración propia).....	39
Tabla 20. Flujos de caja. Fuente: (Elaboración propia).....	41
Tabla 21. Tabla información VAN y TIR. Fuente: (Elaboración propia)	41
Tabla 22. Tabla de pérdidas y ganancias. Fuente: (Elaboración propia).....	42

1. Introducción

1.1. Justificación del tema

En la actualidad, el turismo es una de las principales fuentes de ingresos y empleo que tiene España. El país es uno de los destinos favoritos del mundo por la riqueza que ofrece en el turismo por su cultura, sus ciudades históricas o sus paisajes, aunque su principal demanda sigue centrándose en el turismo de sol y playa.

Sin embargo, en España, actualmente hay nuevas modalidades de turismo que se encuentran en auge. Algunas modalidades emergentes que están ganando popularidad y reconocimiento son el turismo gastronómico, el turismo natural, el turismo de salud o el turismo deportivo, todos ellos formando parte del turismo experiencial donde se obtiene una experiencia única y diferente para crear recuerdos memorables, huyendo de destinos tradicionales y buscando nuevas sensaciones.

En el turismo experiencial, se busca la conexión con el entorno, sumergirse en actividades auténticas. Una modalidad de turismo, también en auge, es el astroturismo. El astroturismo o turismo astronómico es un tipo de turismo que consiste en la observación de los astros o cielo nocturno, se realiza en ubicaciones idóneas donde se encuentren las condiciones necesarias para poder realizar la observación de estrellas y planetas, es decir, lugares con poca contaminación lumínica o con cielos habitualmente despejados.

En la experiencia del astroturismo, los turistas tienen la oportunidad de disfrutar de la belleza que ofrece el cielo con sus estrellas, constelaciones, planetas y otros fenómenos. Además de incluir otro tipo de actividades como pueden ser charlas informativas, talleres o visitas a lugares relacionados con la astrofísica, ofreciendo una experiencia enriquecedora y única para los viajeros interesados en los temas de astronomía y ciencia.

Otra experiencia innovadora, que se ofrece en la actualidad en el sector turístico, es el glamping de lujo. Es una forma de alojamiento en el que se disfrutan de las comodidades de lujo con una experiencia única en un entorno natural. En lugar de dormir en una tienda de campaña en el suelo, se desarrollan estructuras más lujosas como cabañas, casas en árboles o tiendas de campaña de madera o burbujas de plástico esféricas que ofrecen todas las comodidades al igual que se podrían disfrutar en un hotel convencional.

Por lo tanto, en este proyecto, se va a realizar la combinación de distintos conceptos como es el glamping de lujo, las estructuras burbujas y el turismo astronómico para crear un alojamiento innovador, con carácter natural y sostenible, diferenciado en el mercado y atractivo para turistas que buscan nuevas experiencias.

1.2. Objetivos del TFG

El objetivo principal del trabajo es la creación de un producto de alojamiento de turismo experiencial, único e innovador para así lograr crear un negocio atractivo y diferenciado. A partir del objetivo principal, se derivan los siguientes objetivos secundarios del proyecto:

- Identificar el municipio donde idealmente poder establecer el alojamiento turístico por localización, entorno, atractivos y economía;
- Plantear propuestas complementarias innovadoras para la diferenciación del alojamiento frente a otros de carácter similar;
- Diseñar un plan de viabilidad económica de la idea, basándonos en datos reales e información contrastada.

1.3. Metodología y estructura del trabajo

En este proyecto se ha llevado a cabo la combinación de una revisión bibliográfica de diferentes documentos, citados a lo largo del trabajo, junto con una encuesta de elaboración propia. Esta combinación metodológica permite abordar de manera holística el tema de estudio, profundizando en su comprensión y ofreciendo un análisis completo que enriquece el trabajo de investigación (Cuevo Luza, 2020)

La encuesta se ha realizado utilizando un formulario de Google. Ésta ha tenido como objetivo obtener la opinión de la posible población interesada en el alojamiento experiencial sobre la idea. Esta encuesta se ha publicado en diferentes plataformas de internet como Facebook e Instagram y se ha compartido por correo electrónico a unas personas con un perfil de edad de entre 18 y 60 años, estudiantes y trabajadores, con preguntas realizadas para conocer las principales motivaciones e intereses que les genera el viajar. Esta encuesta se ha hecho para efectuar una primera aproximación a la aceptación del proyecto, se ha desarrollado una encuesta de bajo impacto, con esto se quiere decir que se ha realizado entre contactos personales en redes sociales y cuya finalidad ha sido conocer la opinión de un pequeño número de población desde el cual se puede obtener una idea aproximada de su aceptación.

En cuanto a la estructura del trabajo, la primera parte consta de un apartado destinado al desarrollo del tipo de turismo en el que consiste el proyecto, el turismo experiencial. Se abordan diferentes temas relacionados con el turismo como las tendencias actuales o preferencias, además de analizar datos de la situación actual del turismo experiencial mediante las encuestas realizadas y análisis de mercado.

La segunda parte se centra en el proyecto. Se hace un desarrollo del proyecto y se informa sobre diferentes aspectos relacionados con el mismo como la ubicación en la que se situará, otras opciones con potencial para hacerlo y cuál es la idea principal a desarrollar, cumpliendo así con el objetivo secundario primero.

La tercera parte incluye la legislación y la normativa de aplicación en materia de legislación de alojamientos en la ubicación seleccionada para la implantación del alojamiento. Se incluye la información necesaria a partir de búsqueda de fuentes secundarias.

La cuarta parte del trabajo: conforme a lo planteado en el segundo objetivo secundario, la información que se encuentra en este punto se centra en las características que poseerá el alojamiento de tal manera que se comprenda el punto de innovación que se aporta en el sector turístico. También se incluye información sobre las estructuras, materiales y la forma de desarrollo del proyecto, así como de donde nace la idea de los alojamientos burbuja. Para finalizar este punto, se crea una marca

de empresa en la que se desarrolla una misión y visión y también una serie de servicios que se ofrecerán en el glamping.

La quinta y última parte que da cumplimiento al objeto del trabajo consiste en analizar la viabilidad del proyecto detallando, ingresos, costes y beneficios esperados una vez que la actividad empiece a funcionar. También se analizan diferentes datos económicos de la empresa proveedora principal.

En definitiva, se han utilizado fuentes primarias de tipo cualitativo (encuestas) así como también fuentes secundarias obtenidas de estudios, artículos científicos y otros documentos, para disponer del máximo de información al desarrollar este trabajo.

1.4. Relación del proyecto con los Objetivos de Desarrollo Sostenible de NN.UU.

El proyecto está alineado con algunos de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) promovidos por las Naciones Unidas. Estos objetivos se diseñaron para abordar y tratar de dar solución en los próximos años a los principales problemas de la sociedad mundial, como son la pobreza, la desigualdad, el cambio climático. La degradación ambiental, la paz y la justicia.

Este proyecto consiste en la creación de un espacio en el que se combina la conexión con la naturaleza, la educación y el bienestar físico y mental. No solo se ofrece una experiencia única a los huéspedes, también impulsa prácticas sostenibles y responsables. Por ello se ha considerado que el alojamiento contribuye a la consecución de varios ODS, consiguiendo realizar un compromiso de sostenibilidad y desarrollo comunitario. Los ODS relacionados con el proyecto son los ODS 3, ODS 8 y ODS 12, los cuales se detallan en el **Anexo I**.

2. El turismo experiencial

En el siguiente apartado se realizará una introducción del turismo experiencial para enmarcar el concepto dentro del que se va a desarrollar la idea del proyecto, además de, explicar la relación que hay entre esta modalidad de turismo y la sostenibilidad, pues como dice Gándara et al. (2011) “la experiencia es, en definitiva, una vivencia personal que interfiere en lo cotidiano del sujeto, reflejo de aspectos tangibles e intangibles que, en diferentes grados, impactan y sufren el impacto de acontecimientos únicos y memorables y, así, acaba generando emociones, encantamiento, historias, sueños y vivencias que son utilizados para entretener, fascinar o cautiva al turista”. Así pues, conforme a este autor, para vivenciar una experiencia se trata de combinar elementos tangibles e intangibles capaces de impactar positivamente en el turista. Este concepto se va a tratar y desarrollar en los siguientes puntos de una manera más extensa.

2.1. Concepto de turismo experiencial sostenible

El turismo experiencial es uno de los principales tipos de turismo en auge en la actualidad. Consiste en la búsqueda de experiencias diferentes y únicas en la que los viajeros disfrutan de nuevas sensaciones y vivencias. Ryan (1995), Aho (2001), Berry, Carbone y Haeckel (2002), y Jennings y Nickerson (2006) señalaron que, en la actualidad, los turistas ya no se basan únicamente en la calidad del producto y en la satisfacción que éste les proporciona.

Según Richards (2009) “el turismo experiencial es la modalidad de turismo que permite a los viajeros extender su creatividad gracias a su posibilidad de dejarlos participar activamente en las experiencias del propio lugar que visitan”.

En este contexto, Cuenca y Prat (2012) añaden que “las experiencias turísticas parecen identificarse cada vez más como el verdadero producto turístico en la actualidad, mientras que la oferta de servicios turísticos, aun siendo de calidad, ya no es suficiente para conseguir la satisfacción plena y el bienestar psicológico de los turistas y consumidores”.

El éxito de las experiencias como producto radica en su autenticidad, variando según el lugar, patrimonio, paisaje, cultura y las características propias de los ciudadanos. El visitante busca exactamente eso, apreciar algo diferente, aprender algo nuevo, descubrir las diferencias de ese lugar del de origen y volver al mismo con una historia y emociones vividas (Rivera Mateos, 2013).

El turista que viaja a un destino turístico no lleva a cabo únicamente un desplazamiento físico. El viaje realmente reside en el interior de la persona y es representado por las percepciones subjetivas y personales que le producen el lugar visitado (Carballo y Moreno-Gil, 2015).

Recopilando la información que se transmite en las definiciones anteriores, se puede extraer que el turismo de experiencias es una tipología, que consiste en la involucración activa del turista a lo largo de su viaje. El turista busca la experimentación de nuevas vivencias y despreocuparse de su realidad, la rutina o el estrés que pueda estar viviendo en la actualidad.

La sostenibilidad también es un factor de gran importancia en el turismo experiencial, se pretende crear un enfoque y unas prácticas responsables y respetuosas con el medio ambiente, para obtener buenos resultados.

Tapia (2013) define el turismo sostenible como “una industria comprometida a hacer un bajo impacto sobre el medio ambiente y la cultura local, al tiempo que contribuye a generar ingresos y empleo para la población. El desarrollo del turismo sostenible responde a las necesidades de los turistas y de las regiones anfitrionas presentes, a la

vez que protege y mejora las oportunidades del futuro. Está enfocado hacia la gestión de todos los recursos de manera que satisfagan todas las necesidades económicas, sociales y estéticas, y a la vez que respeten la integridad cultural, los procesos ecológicos esenciales, la diversidad biológica y los sistemas de soporte de la vida”.

Por lo tanto, el turismo experiencial y la sostenibilidad pretende situar a los turistas en el centro de la actividad organizando y preparando momentos especiales para que disfruten de la estancia de manera activa, percibiendo, sintiendo y relacionándose positivamente con el entorno natural y cultural y contribuyendo a su no degradación. Para ello, se debe realizar el menor impacto posible en el medio y que ayude a que los huéspedes del alojamiento desarrollen habilidades, aprendan y pongan en práctica, las distintas nociones de sostenibilidad durante su estancia.

Es por ello, que en este proyecto se enfatiza en la unión de los conceptos de turismo de experiencias y sostenibilidad.

Sin embargo, aunque es cierto, que el turismo experiencial está experimentando un aumento de popularidad continuo, no obstante, este sector sigue en desarrollo y experimentación, lo cual repercute en que no hay una base sólida de conocimiento, por lo que pueden presentarse algunos obstáculos y problemas.

2.2 Preferencias de los turistas

En el turismo experiencial encontramos un perfil de persona que busca nuevas aventuras y sensaciones y además tiene un patrón de comportamiento similar y unos hábitos de consumo marcados. Los hábitos de consumo en el turismo experiencial según Vizcaino Ponferrada (2015) son los siguientes:

- **Búsqueda de propósito:** el turismo ha ido evolucionando con el paso de los años de la mano del cambio social producido en nuestra sociedad, ya que cada vez son más las personas que viajan y cada una por diferentes motivaciones. Hay turistas que buscan encontrar nuevas experiencias y sensaciones significativas, por lo tanto, realizan el turismo con un propósito y una motivación que les hace realizar el viaje. La mayor parte de veces que se realiza este tipo de turismo es en busca de aprendizaje de un tema en concreto o de conocer nuevas culturas, contribuir a alguna causa, conocer las comunidades locales o simplemente llegar a experimentar actividades únicas.

- **Uso de tecnología** la tecnología juega un papel importante en el desarrollo y evolución del turismo experiencial. Los turistas utilizan las aplicaciones móviles, las redes sociales y las plataformas de reserva en línea para encontrar diferentes opciones de turismo experiencial poco comunes. Además, con la tecnología, los turistas pueden compartir sus experiencias en tiempo real y conectarse con otros viajeros lo cual da una mayor visibilidad al sector turístico experiencial.

- **Experiencias personalizadas y en grupos reducidos:** los turistas buscan experiencias personalizadas y adaptadas a sus preferencias y gustos. Se valoran los grupos reducidos para tener una mayor sensación de disfrute y una interacción más cercana a la hora de realizar actividades.

- **Enfoque en la sostenibilidad medioambiental y social:** en general, los turistas experienciales están concienciados en la importancia del medio ambiente y de la sostenibilidad de éste, es por ello, que buscan opciones turísticas que sean responsables con el medio y que permitan un desarrollo sostenible de las comunidades. Prefieren apoyar comercios y empresas locales.

- **Búsqueda de autenticidad:** los turistas experienciales buscan viajar de una forma auténtica y única. Se interesan en sumergirse en la cultura local y conocer la forma de vida del lugar que están visitando. El turista experiencial huye de grandes masificaciones y de lugares concurridos, prefieren intimidad y personalización.

Además de estas preferencias generales, se ha realizado una encuesta para conocer y tener una idea sobre la opinión de algunas personas acerca de la idea. Esta encuesta se encuentra detallada en el **Anexo II**.

Los resultados de la misma son los siguientes:

La encuesta revela que las actividades en el destino, el alojamiento y la gastronomía son los factores más valorados por los viajeros españoles al planificar sus viajes.

- Las preferencias de duración del viaje están divididas entre estancias cortas de 2-4 días y medianas de 5-9 días.
- El presupuesto mayoritario para vacaciones oscila entre 250 y 1000 euros, indicando una tendencia hacia opciones de viaje de calidad moderada.
- Además, hay una disposición significativa a experimentar alojamientos innovadores como las burbujas turísticas.

Aunque no es representativa, la encuesta ilustra un notable interés en el turismo experiencial y proporciona datos valiosos para diseñar ofertas personalizadas y mejorar la satisfacción del cliente.

3.

3. El proyecto

Tras recopilar toda la información necesaria, se desea estudiar la viabilidad de implementar un alojamiento turístico en la ubicación que se define en el siguiente punto. Para ello se pretende crear la empresa '**Astroesfera Camp**'.

Desde la empresa 'Astroesfera Camp' se busca promover el turismo experiencial, más concretamente, se promueve el turismo astronómico. Con este concepto, se quiere implantar un alojamiento turístico diferenciado, haciendo uso de burbujas o domos construidas por dos materiales, el tejido opaco, de la marca Serge Ferrari y el tejido transparente, fabricado en Japón por Achilles fabrics con unas prestaciones excepcionales para crear las habitaciones.

Las burbujas, son una forma de combinar el lujo con la naturaleza, consiste en una esfera transparente en la que se introducen todos los elementos necesarios para el alojamiento de los huéspedes. El objetivo principal es brindar unas vistas espectaculares del cielo y las estrellas mientras los turistas pasan la noche al abrigo del alojamiento sin renunciar a ninguna comodidad.

El turismo astronómico está ganando popularidad en España en la actualidad, esto sucede por su excelente ubicación geográfica, con un clima templado casi todo el año, lo que hace que se convierta en un destino con las condiciones ideales para aquellos que buscan experiencias relacionadas con la Astronomía.

Se define al turismo astronómico como: "toda actividad desplegada por las personas en los sitios astronómicos con fines recreativos, esparcimiento y de conocimiento de las instalaciones, el instrumental, los programas y proyectos de investigación vinculados al cosmos e interpretación de las leyes que lo gobiernan." (Lépez & Torre, 2007)

En los entornos de las grandes ciudades es prácticamente imposible la práctica de este tipo de turismo, ya que las condiciones urbanas y la contaminación lumínica dificultan su oferta en condiciones óptimas. Lo que lo hace principalmente atractivo es el hecho de poder disfrutar de los recursos naturales, de un entorno relajante y alejado de grandes aglomeraciones.

Algunos de los productos relacionados con el astroturismo más habituales son las visitas a observatorios y planetarios, parques astronómicos, observación del cielo con telescopios o alojamientos donde ofrecen actividades relacionadas con la astronomía y eventos organizados para conocer y aprender sobre nuevos fenómenos del cielo.

Para realizar este proyecto, se cuenta con la empresa proveedora de las burbujas 'Sky Bubbles', una empresa española ubicada en Girona.

3.1. Descripción del modelo de alojamiento

Geométricamente se trata de un habitáculo formado por tres volúmenes distintos. El primero, la entrada, es un cilindro truncado de unos 2,25 metros de diámetro y 2 metros de largo. Es por donde damos acceso a la burbuja. El segundo es la habitación suite. Una esfera de 5 metros de diámetro, cortada por el tercio inferior. Alberga la cama con sus complementos y además un espacio para una sala de estar. El tercer volumen es el

espacio reservado para el baño. Se trata de otra esfera de entre 2,8 0m y 3,50 m, también cortada en su tercio inferior.

Los tres espacios están interseccionados geoméricamente entre sí que a nivel de usuario se trata de una intercomunicación fluida como la de un hotel convencional.

Estas burbujas funcionan con el llenado de su interior de aire natural mediante una turbina ultrasilenciosa de hinchado.

Con esta estructura de diseño es como se consigue cierta intimidad en las burbujas. La orientación de la parte transparente con respecto al túnel de entrada y el baño hace que los 130-140° posteriores, queden perfectamente ocultos a la vista. Y para la visión frontal se usan elementos vegetales para conseguir una privacidad total.

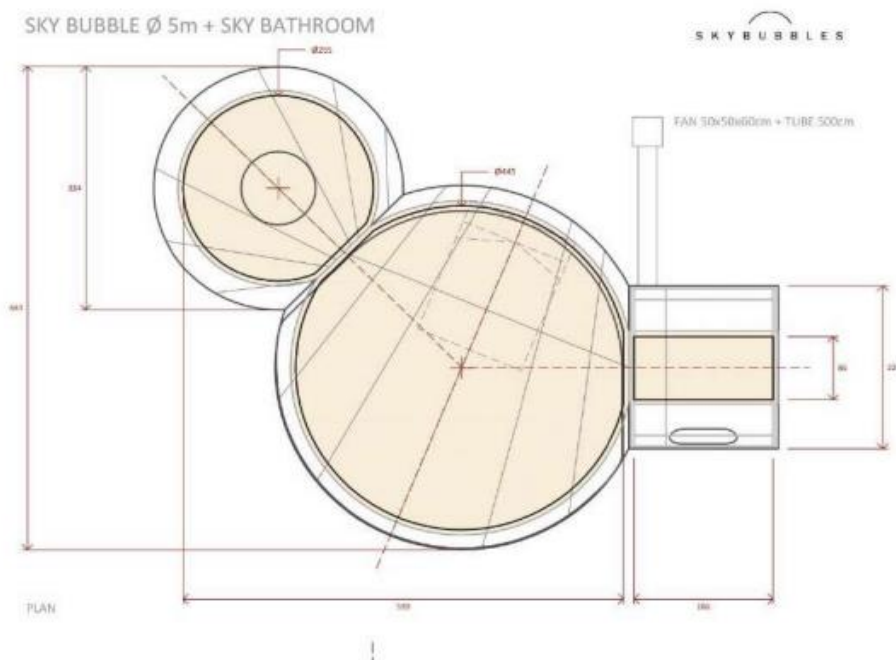


Imagen 1. Ejemplo de estructura burbuja para el alojamiento. Fuente: (Empresa proveedora de las burbujas 'SkyBubbles')

Técnicamente este tipo de estructura no es nada nuevo. Ya en los años 60 unos de los pioneros de los hinchables, el arquitecto franco-alemán Franz Walter-Muller, diseñó y fabricó él mismo este tipo de burbujas llenas de aire. Desde entonces, los materiales y la tecnología han evolucionado mucho, aunque el principio de funcionamiento se mantiene intacto. Ha sido hace menos de una década en la que se ha rescatado la idea para darle el uso específico de habitación de hotel. Esa evolución hasta llegar a las actuales burbujas es fruto de muchas horas de estudio técnico, debate conceptual y crítica constructiva.



Imagen 2. Bubble 6m de diametro. Fuente: (Franz Walter-Müller. 1972)

La seguridad del alojamiento, también es un punto muy importante a tener en cuenta. Las burbujas están diseñadas y calculadas por los arquitectos e ingenieros de nuestro proveedor, quienes tras los cálculos han escogido los materiales más adecuados y las soluciones constructivas más resistentes. Este tipo de burbujas están calculadas para resistir vientos de 100 km/h gracias a su sistema de anclaje a la base o tarima y gracias a su sistema constructivo.

En cuanto al hinchado de las burbujas, se realiza con un motor ultrasilenciosos fabricado por Rosenberg en Alemania y es montado en cajas insonorizadas por Airtecnicos. Cuentan con la capacidad de funcionamiento continuado de más de 50.000 horas.



Imagen 3. Motor de hinchado. Fuente: (Empresa proveedora de las burbujas 'Sky Bubble')

Todos los materiales usados para la fabricación de estas burbujas disponen, como mínimo, de un certificado de reacción al fuego del tipo M2. Para asegurar que ningún corte de suministro eléctrico haga detener las turbinas de hinchado, se instalan generadores eléctricos de arranque automático. Para asegurar la que la vía de evacuación se mantenga estable y erguida bajo cualquier circunstancia, incluso en un eventual deshinchado, se dispone de una estructura de aluminio en la zona de acceso a la burbuja para aumentar la seguridad de los huéspedes.

Con todas estas características redactadas previamente, se pretende ser un alojamiento destacado por su innovación y sus propuestas de diferenciación en cuanto al turismo experiencial, enfocado en el turismo astrológico y dirigido a un público con gustos relacionados con la naturaleza, la astronomía, el turismo experiencial y el medio ambiente.

Permitiendo así, un incremento en el turismo ecológico y responsable con el medio ambiente de la zona ya que la propuesta de este nuevo negocio se relaciona con el glamping, en un entorno donde la naturaleza es la protagonista y las burbujas están diseñadas para proporcionar una experiencia astronómica única, y a su vez, de disfrutar del entorno que las rodea. Adicionalmente, se trata de elementos móviles que no requieren elementos de construcción, por lo que la posibilidad de remoción y reciclaje está garantizado.

3.2. Estudio de las ubicaciones potenciales del proyecto

La implantación del proyecto en una localización concreta es una decisión que se debe de meditar mucho y también es complicada ya que se deben tener muchos aspectos en cuenta a la hora de tomar una decisión definitiva como pueden ser la oferta, la demanda, infraestructuras de acceso y turísticas o los permisos y restricciones de la zona.

Un dato importante es la ubicación, se debe buscar un alojamiento que ofrezca un lugar especial y único, esto puede ser en un entorno natural como montaña, bosque o playa el cual atraiga a los posibles visitantes y que, además, cerca de la ubicación se tengan los recursos necesarios para llevar a cabo el turismo experiencial de un modo completo y óptimo.

También es importante tener una buena accesibilidad, con buenas carreteras o transporte público cercano además de conocer la topografía del terreno, para garantizar que se pueda ejecutar la construcción de las burbujas de una manera segura y que tenga acceso a servicios esenciales como pueden ser el agua potable, la electricidad o los sistemas de gestión de residuos.

Para tomar una decisión sobre la localización del alojamiento, se debe investigar la demanda turística de la zona y la competencia existente para conocer con seguridad que hay sitio en el mercado para un alojamiento burbuja de estas características y que haya opciones de disfrute para una buena experiencia del huésped como comodidades, actividades o planes que hacer por los alrededores más allá de la experiencia de disfrute del alojamiento y contar con servicios de emergencia accesibles en caso de ser necesario.

Algo que resulta atractivo e interesante es que España es un país que cuenta con una magnífica ubicación geográfica, además de un clima templado la mayor parte del año. Estas características, la convierten como un destino ideal para el turismo astrológico.

En base a los datos recopilados por la fundación Starlight y a su listado de 'Destinos turísticos Starlight' además de a un estudio de otros datos como la oferta, la demanda turística o las infraestructuras y accesos, se barajan tres ubicaciones potenciales que se analizarán en profundidad para llegar a una toma de decisión sobre la ubicación final del proyecto del alojamiento turístico burbuja.

Inicialmente se han considerado estas tres ubicaciones para la ubicación potencial del proyecto:

- Tenerife, Islas Canarias
- Vigo, Galicia
- Javalambre, Teruel

3.2.1. Tenerife

La primera ubicación potencial que tenemos para la implantación del hotel burbuja, es en la isla de Tenerife. Es una isla en el océano Atlántico perteneciente a la comunidad autónoma de Canarias, siendo la isla geográficamente más grande del archipiélago canario y la más poblada de España.

La isla posee un lugar catalogado por la UNESCO como Patrimonio de la Humanidad, el parque nacional del Teide, un volcán que cuenta con una altitud oficial de 3.715 metros sobre el nivel del mar y 7.500 metros sobre el lecho oceánico, lo que

lo convierte en el pico más alto de España y el cual forma parte del listado de 'Destinos turísticos Starlight' y de 'Reservas Starlight'. Tenerife también tiene otro lugar que se encuentra en el listado de 'Destinos turísticos Starlight' el cual es Granadilla de Abona.

En relación con el turismo astronómico, Tenerife nos ofrece una oferta de actividades relacionadas con el mismo, ideales para la experiencia que se quiere ofrecer en el establecimiento. En el Teide, se ubica el Observatorio del Teide. Alberga telescopios solares y nocturnos de más de 60 instituciones de 19 países. También se realizan visitas guiadas de las instalaciones del Observatorio.

Un punto a destacar sobre Tenerife, es, que debido a su situación geográfica (28 grados latitud norte), se pueden observar una gran cantidad de constelaciones que no se pueden observar desde otros puntos de Europa, como la Península.

Sin embargo, además de productos relacionados con el turismo astronómico, la isla ofrece muchas actividades turísticas para realizar durante la estancia en el alojamiento. Ofrece el turismo más convencional como puede ser el turismo de sol y playa, aunque también se puede encontrar otras actividades como excursiones al Teide, visitas a parques temáticos como Siam Park o Loro Parque, avistamiento de cetáceos y actividades de aventura como rutas en quads.

En cuanto a acceso a la isla de Tenerife, las dos únicas maneras de llegar a la isla son mediante avión o barco, debido a su localización en pleno océano atlántico.

La isla recibe muchos vuelos directos desde distintos puntos de España y otros países europeos debido a la gran afluencia turística que acostumbra a recibir, siendo el avión la mejor forma de llegar a la isla por comodidad, precio y frecuencia de trayectos. Así mismo, aunque llegar a Tenerife en barco es una opción menos común, muchos cruceros que recorren el Mediterráneo y la costa norte de África, incluyen las Islas Canarias en su ruta.

El alto número de vuelos directos desde otras ciudades y la inclusión de Tenerife en las rutas de cruceros, se debe al gran número de turistas que deciden viajar a la isla. Cada año recibe millones de visitantes, siendo la isla que alberga un mayor número de turistas anuales.

En el último estudio realizado por FRONTUR en agosto de 2023, se indica, que la isla de Tenerife recibió 5.951.456 visitantes en el año 2022. Frente a una población censada de 944.107 hab., estas cifras indican que recibe prácticamente 6 turistas por cada residente

Se puede observar que Tenerife es una ubicación potencial bastante completa, ya que cuenta con el punto más importante relacionado con la experiencia que se quiere ofrecer en el alojamiento de turismo astronómico. Pero también es un lugar atractivo por el turista con muchas opciones de diversión y desarrollo de actividades.

3.2.2. Islas Cies

La segunda posible ubicación para la implantación del hotel burbuja es en Vigo, por su proximidad con las Islas Cíes, en Galicia, un destino que también forma parte del listado de 'Destinos turísticos Starlight'. Es un pequeño archipiélago ubicado en la costa de Galicia, cerca de la ciudad de Vigo, el cual forma parte del Parque Nacional Marítimo-Terrestre de las Islas Atlánticas de Galicia. Este destino posee un gran atractivo de belleza natural y biodiversidad, cuenta con playas de arena blanca y aguas cristalinas.

A pesar de ser uno de los destinos incluidos en la lista de Starlights, el turismo astrológico que se puede realizar en la zona es limitado. La única oferta turística relacionada con el turismo experiencial astrológico que se ofrece en la zona son tours en barco que desembarcan en la playa de San Martiño al anochecer, para contemplar

el cielo estrellado con un guía que explica todo acerca de las constelaciones, pero no tiene un observatorio oficial o un lugar para visitar relacionado con la astrología.

Sin embargo, más allá de las actividades relacionadas con el astroturismo, se pueden encontrar unos entornos naturales impresionantes para realizar senderismo y disfrutar de la naturaleza cerca del océano Atlántico. Estos entornos naturales cuentan con una gran variedad de aves marinas, convirtiéndolo en un lugar importante para la observación de aves.

También ofrecen otro tipo de actividades más relacionadas con el océano como snorkel, buceo, kayak o explorar sus playas.

En cuanto al acceso a las islas es limitado para la protección de su ecosistema, únicamente se puede acceder en barco desde Vigo o Cangas. También se han implementado medidas para la preservación del entorno, lo que hace que se limiten los visitantes diarios a las islas. Sin embargo, en el último registro de visitantes realizado en el 2022, se batió el record registrando un total de 490.461 visitantes anuales a las islas.

3.2.3. Javalambre

La tercera ubicación potencial para el proyecto será en Javalambre, Teruel. Esta construido por un macizo montañoso de Aragón, concretamente se sitúa en el sur de la provincia de Teruel. Forma parte de una de las elevaciones más importantes del Sistema Ibérico.

Concretamente en Pico de Buitre, considerado como uno de los mejores lugares de observación del mundo dada la baja contaminación lumínica, se fundó en 2013 uno de los observatorios con mejores características de España para avanzar en el estudio del Universo, para lo cual se emplean potentes telescopios. También posee la segunda mejor cámara óptica del mundo.

Algo muy interesante para el visitante es su centro Galáctica, ubicado en el mismo Arcos de Salinas. Por lo tanto, encontramos actividades relacionadas con el turismo astronómico como las visitas guiadas al observatorio o eventos que se realizan puntualmente en el lugar.

Además de las actividades relacionadas con el astroturismo, Javalambre es un lugar ideal para los amantes de la nieve, ya que posee una pista de esquí en la que se puede disfrutar de una forma diferente de la montaña y así completar la experiencia con otras actividades.

En cuanto al acceso para el turista, por medios de transporte, Javalambre es el lugar que ofrece más opciones debido a su localización en el interior de la Península Ibérica. Es por ello, que se puede acceder por carretera, en coche o autobús, también se puede acceder por transporte aéreo, aunque el aeropuerto más cercano se localiza en Valencia, a unos 120 km.

También está la opción de viajar en tren hasta la estación de Cuenca o Valencia, y desplazarse en coche o autobús hasta la localización, aunque supone un mayor esfuerzo por los transbordos que se deberían de hacer y probablemente implique más tiempo de viaje.

Además, según el instituto aragonés de estadística, en el año 2022, se recibió un total de 385.175 visitantes en todo Aragón, por lo tanto, Javalambre no es uno de los destinos favoritos de los visitantes internacionales frente a otros como Tenerife.

Se ha realizado una tabla de datos de las tres ubicaciones potenciales para ver las diferentes características y recursos que ofrece cada lugar y entender la decisión final de la ubicación del proyecto, interpretando los datos ofrecidos en la tabla que se adjunta a continuación:

	Tenerife, Canarias	Vigo, Galicia	Javalambre, Teruel
Acceso al lugar	-Vía aérea -Vía Marítima	-Vía Marítima	-Vía Terrestre (coche o autobús)
Número de turistas anuales registrados en 2022	5.951.456 visitantes	490.461 visitantes	385.175 visitantes
Oferta de turismo astrológico (externas al proyecto)	-Observatorio del Teide -Tours guiados al Teide -Tours guiados a Granadilla de Abona	-Tours guiados a las Islas Cíes en barco	-Observatorio de Astrofísica de Javalambre -Visita al centro Galáctica -Tours guiados
Actividades adicionales	-Turismo de sol y playa -Parques temáticos -Actividades de aventura -Avistamiento de cetáceos	-Senderismo -Avistamiento de aves -Actividades acuáticas	-Actividades de nieve -Senderismo -Turismo local

Tabla 1. Características de las ubicaciones potenciales del proyecto. Fuente: (Elaboración propia)

Tras analizar detalladamente las características de cada una de las ubicaciones potenciales que se presentan para la implantación del proyecto, se puede concluir que cualquiera de ellas podría ser una excelente ubicación. Galicia cuenta con la ventaja de su potencial turístico, si bien está sujeto a mayores restricciones para acceder a esta ubicación desde otros puntos de España o a nivel internacional, además de las medidas legales de protección de entorno. Javalambre, es el segundo candidato estudiado y tiene como ventaja la facilidad de acceso terrestre desde núcleos de población importantes como es Valencia lo cual facilitaría una demanda de proximidad interesante. Asimismo, cuenta con los elementos básicos para la implantación del proyecto: demanda existente; recursos; y oferta complementaria. No obstante, se ha tomado la decisión de realizarlo en Tenerife.

Esto se debe a que, de los tres, Tenerife es el destino turístico internacional, ya que recibe muchos turistas al año, y esto será positivo para el proyecto. Además, es la ubicación que ofrece más opciones y de mejor calidad relacionadas con el turismo astrológico, lo cual es la experiencia principal en la que se enfocará el proyecto.

Tenerife puede ser la ubicación ideal, no solo por lo nombrado anteriormente, sino que también ofrece una gran cantidad de actividades adicionales a la experiencia y tiene un acceso óptimo a la isla para el correcto funcionamiento del proyecto, sin olvidar que el clima es ideal para el turismo, haciéndolo un destino perfecto durante todo el año por sus suaves temperaturas y el clima soleado para garantizar una estancia agradable.

Si bien, es cierto, que la isla se encuentra bastante saturada en cuanto a alojamientos turísticos y competencia para nuestro alojamiento, sin embargo, ningún otro alojamiento ofrece las características como las que se presentan en este proyecto.

3.3. Localización definitiva del proyecto

Para llevar a cabo la construcción del alojamiento 'Astrosfera Camp' se ha buscado un terreno óptimo que se podría adquirir por un valor de 199.900€.

Este terreno se encuentra ubicado en la localidad de La Guancha. Posee un total de 1.316 m² de los cuales son 1.074m² aptos para construir el alojamiento.

Es un lugar ideal ya que se encuentra apartado de aglomeraciones y está rodeado de casas familiares. Tiene fácil acceso, rodeado de naturaleza y tranquilidad y con vistas al mar para ofrecer una mejor experiencia a los huéspedes y una mayor sensación de disfrute.

Este terreno cuenta con todas las características, tanto paisajísticas como de ubicación para ofrecer los mejores servicios en 'Astrosfera Camp'.



Imagen 4. Vistas desde el terreno del alojamiento. Fuente: (Indomio.es)



Imagen 5. Visualización del areadel terreno con Google Maps. Fuente: (Google Maps)

3.4. Análisis de mercado

Una vez tomada la decisión de implantar el proyecto en Tenerife, se ha realizado una investigación de mercado para conocer un poco más acerca de las características actuales de la demanda y poder así llegar a realizar un buen plan de ventas y comercialización, es importante conocer el mercado en el que se va a trabajar y donde se ubicará el alojamiento, en este caso, el mercado turístico de Tenerife.

Tenerife es un lugar muy internacional que recibe miles de visitantes durante todo el año. A continuación, se adjunta una imagen de una tabla de 'llegada de turistas a Tenerife por lugar de residencia' en la que se ven reflejados las principales nacionalidades que visitan la isla.

Tenerife		acumulado	acumulado	acumulado	Var 23/22	Dif 23/22	Var 23/19	Dif 23/19	cuota 2023	Cuota 2023 s/ total mercado Canarias
		diciembre 2019	diciembre 2022	diciembre 2023						
	Total	5.889.454	5.951.456	6.572.823	10,4%	621.367	11,6%	683.369	100,0%	40,5%
	España (excluida Canarias)	841.245	835.206	894.417	7,1%	59.211	6,3%	53.172	13,6%	46,0%
	Mundo (excluida España)	5.048.209	5.116.249	5.678.405	11,0%	562.156	12,5%	630.196	86,4%	39,8%
	Reino Unido	2.247.876	2.275.351	2.500.430	9,9%	225.079	11,2%	252.554	38,0%	44,6%
	Alemania	741.999	666.318	773.544	16,1%	107.226	4,3%	31.545	11,8%	30,3%
	Bélgica	221.117	230.574	238.263	3,3%	7.689	7,8%	17.146	3,6%	55,1%
	Francia	219.266	318.567	335.897	5,4%	17.330	53,2%	116.631	5,1%	39,9%
	Países Bajos	182.882	217.409	238.075	9,5%	20.666	30,2%	55.193	3,6%	36,2%
	Irlanda	161.861	182.609	205.954	12,8%	23.345	27,2%	44.093	3,1%	28,4%
	Italia	204.088	281.581	314.388	11,7%	32.807	54,0%	110.300	4,8%	48,0%
	Suiza	n.d.	n.d.	n.d.		n.d.		n.d.		
	Dinamarca	n.d.	n.d.	n.d.		n.d.		n.d.		
	Finlandia	n.d.	n.d.	n.d.		n.d.		n.d.		
	Noruega	n.d.	n.d.	n.d.		n.d.		n.d.		
	Suecia	n.d.	n.d.	n.d.		n.d.		n.d.		
	Países Nórdicos	397.797	294.599	336.577	14,2%	41.978	-15,4%	-61.220	5,1%	25,8%
	Otros países o territorios del mundo (excluida España)	671.323	649.241	735.277	13,3%	86.036	9,5%	63.954	11,2%	56,9%

Imagen 6. Llegada de Turistas a Tenerife por lugar de residencia. Fuente: (Turismo de canarias)

Asimismo, se han analizado datos de ocupación de plazas de hotel en el año 2023 en Tenerife obtenidos en la página del INE. Basándose en esos datos, se ha creado una tabla con el porcentaje de ocupación registrado en el año 2023 en los hoteles de la isla para tener una guía de la ocupación que se prevé obtener en el alojamiento, los datos obtenidos son los siguientes:

Mes	Ocupación (%)
Enero	61,17
Febrero	62,16
Marzo	59,79
Abril	45,82
Mayo	44,5
Junio	43,1
Julio	50,45
Agosto	51,17
Septiembre	51,55
Octubre	56,31
Noviembre	66,48
Diciembre	62,4

Tabla 2.. Tabla de ocupación de plazas hoteleras en Tenerife. Fuente: (Instituto Nacional de Estadística)

Según la tabla anterior, se observa que los meses con mayor ocupación hotelera son noviembre, diciembre, enero y febrero. Esto se debe a que la isla atrae a muchos turistas que buscan escapar del invierno europeo y disfrutar del clima templado y las ofertas turísticas que ofrece Tenerife.

Por otro lado, junio es el mes que presenta una ocupación mínima con un 43,1% de ocupación, marcado por el inicio del verano, pero aún sin alcanzar los niveles de afluencia que se observan en los meses invernales.

4. Estudio de la legislación

4.1. Constitución de la empresa

Para la constitución de la empresa 'Astroesfera Camp', se ha elegido la forma jurídica de Sociedad de Responsabilidad Limitada o Sociedad Limitada, en la que los socios no tienen que responder con su patrimonio propio ante las deudas, sino que su responsabilidad se limita al capital que se aporte a la empresa (BOE, 2010). Por lo tanto, este tipo de sociedad asegura a los socios el no correr el riesgo de perder más allá de lo que se ha aportado.

El capital de la S.L. debe estar constituido mínimo por tres mil euros (3.000,06€). Para la constitución de ASTROESFERA CAMP SL, la aportación total será de 236.000 € para la operativa inicial de la empresa.

4.2. Legislación aplicada a la empresa

En cuanto al marco normativo aplicable para la apertura de los hoteles y alojamientos turísticos dentro de España corresponde a la legislación correspondiente de cada comunidad autónoma y se aplican sus leyes propias. Para este proyecto nos enfocaremos en la legislación de las Islas Canarias, más concretamente, el Boletín Oficial de Canarias, ya que el proyecto se llevará a implantación en la Isla de Tenerife.

Para realizar una actividad turística de alojamiento, se aplicará:

- el Decreto 142/2010, de 4 de octubre, por el que se aprueba el Reglamento de la actividad turística de alojamiento, donde se incluyen los equipamientos, las dotaciones comunes y los servicios que le son de aplicación. Este Decreto ha sido modificado por el Decreto 116/2013, que incluye especificaciones sobre las características y requisitos de los alojamientos glamping, integrándolos dentro de las categorías de alojamientos turísticos.

- Ley de Turismo de Canarias: La Ley 7/1995, de 6 de abril, de Ordenación del Turismo de Canarias regula las actividades turísticas, estableciendo los principios generales y directrices para el desarrollo turístico sostenible.

- Ley 4/2017 del Suelo y de los Espacios Naturales Protegidos de Canarias especialmente en cuanto a la ubicación de estos alojamientos en áreas naturales protegidas.

- Ley 21/2013, de 9 de diciembre, de evaluación ambiental.

Según la normativa de las islas canarias reflejada en el Boletín Oficial de canarias, se clasifican los alojamientos turísticos en varias categorías principales:

- Hoteles y Hoteles-apartamentos
- Apartamentos Turísticos
- Casas Rurales
- Alojamientos de Turismo Rural
- Alojamientos de Glamping

Dado que el proyecto que se quiere realizar consiste en un que se centra en ofrecer una experiencia de conexión con la naturaleza, pero con comodidades superiores al camping convencional, optaremos por la clasificación como un alojamiento de tipo Glamping. Esta modalidad de alojamiento combina la experiencia de acampar con las comodidades de un hotel de lujo.

Los alojamientos de glamping deben cumplir con ciertos requisitos específicos que garantizan la calidad del servicio y la sostenibilidad. Algunos de los requisitos específicos son:

1. Uso del suelo, se debe verificar que la ubicación propuesta esté clasificada como apta para el uso turístico y que se permitan instalaciones turísticas en el Plan General de Ordenación del Turismo.

2. Informe ambiental, necesario para evaluar el impacto ambiental del proyecto, conforme a la Ley 21/2013, de 9 de diciembre, de evaluación ambiental.

3. Permisos y Licencias: se deberá solicitar la licencia urbanística y la licencia de apertura de actividad emitidas por el Ayuntamiento correspondiente.

4. Seguridad y salud: se debe cumplir el Código Técnico de la Edificación (CTE) en el que se garantiza la seguridad estructural, salubridad y accesibilidad de las burbujas y también crear un plan de emergencia aprobado por las autoridades locales en el que se incluya medidas contra incendios, evacuación y primeros auxilios.

5. Regulación del uso del agua y energía: uso de tecnologías sostenibles para el suministro de agua y energía.

La legislación y normativa son muy importantes para el éxito y la legalidad del proyecto de tipo glamping con burbujas que se quiere realizar en Canarias. El cumplimiento de las leyes nombradas anteriormente, es necesario para asegurar que el proyecto cumpla con las regulaciones ambientales y el correcto uso del suelo. Teniendo siempre en cuenta también otros aspectos importantes como la seguridad, salud o sostenibilidad

La comprensión y aplicación adecuada de estas leyes no solo aseguran el cumplimiento legal, sino que también contribuyen a la sostenibilidad y aceptación del proyecto en el entorno local.

5. El concepto ASTROESFERA CAMP

Tras recopilar toda la información necesaria para implementar un alojamiento turístico, **formado por 8 burbujas** en la isla de Tenerife, se pretende crear la empresa 'Astrosfera Camp', que tendrá como objetivo promover una nueva modalidad de turismo experiencial relacionado con el turismo astrológico y la sostenibilidad con el medio. El nombre de la empresa será el mismo que el de la marca del producto.

Con esta empresa se pretende implantar un nuevo tipo de alojamiento turístico, destacado por su innovación y sus propuestas de diferenciación de oferta de experiencias, dirigido a un público con gustos relacionados con la naturaleza y el turismo astrológico. Permitiendo un incremento en el turismo ecológico y responsable con el medio ambiente de la zona.

La propuesta de este nuevo negocio se relaciona con el glamping, en un entorno donde la naturaleza y el cielo son los protagonistas y las burbujas están diseñadas para disfrutar de la experiencia y de lo que nos rodea.

El nombre que se ha elegido para este proyecto es "Astrosfera Camp" por la combinación de la experiencia de alojarse en una burbuja empleando la palabra 'esfera' y además usando la palabra 'astro' para hacer referencia al cielo, a la astrología y a la experiencia que se va a ofrecer en el establecimiento.

El nombre tiene un sonido atractivo y puede evocar sensaciones de calma, tranquilidad y conexión con la naturaleza, lo cual es deseado para muchos huéspedes en el alojamiento.



Imagen 7. Ejemplo de habitación del alojamiento.

Fuente: (Elaboración propia con IA)



Imagen 8. Ejemplo del conjunto de habitaciones.

Fuente: (Elaboración propia con IA)

5.1. Misión y visión de la empresa

La misión de la empresa 'Astrosfera Camp' es ofrecer una experiencia significativa, diferenciada y única a sus huéspedes mediante el uso de las habitaciones burbuja de las que se compone dicha empresa y a través del turismo experiencial astrológico.

La visión de 'Astrosfera Camp' es lograr ser un referente de modelos de negocio para el turismo experiencial en España, a través de servicios turísticos diferenciados enfocados en el desarrollo de sensaciones y desarrollo sostenible.

5.2. Marca del producto

Se ha creado una imagen de “Astroesfera”, usando símbolos como la burbuja y colores como el negro y el dorado, para así tener representado el concepto de hotel burbuja mediante la esfera y también la experiencia astrológica y la noche a través de los colores.

Por lo tanto, tenemos por un lado el nombre, que proyecta tranquilidad, y hace referencia al concepto que se quiere transmitir del proyecto y el logotipo, que representa el concepto de una forma más visual.

Aquí se adjuntas las imágenes del logotipo de la empresa y de distintos sitios en los que se hará uso del mismo.



Imagen 8. Logotipo ASTROESFERA. Fuente: (Elaboración propia con IA)



Imagen 9. Tarjetas ASTROESFERA. Fuente: (Elaboración propia con IA)



Imagen 10. Página web ASTROESFERA. Fuente: (Elaboración propia con IA)

5.3. Servicios

Un factor determinante de un alojamiento es la calidad y diversidad de los servicios que se ofrecen a sus huéspedes.

Desde la hospitalidad personalizada hasta las comodidades de vanguardia, los servicios del alojamiento deben satisfacer las necesidades básicas, pero también superar las expectativas del visitante proporcionando autenticidad y experiencias memorables.

Es por ello, que en el proyecto 'Astroesfera Camp' se han planificado una serie de servicios de forma estratégica para ofrecer una nueva tendencia a la industria hotelera y ofrecer una experiencia única enfocada en el astroturismo para los huéspedes del alojamiento. A continuación, se señalan los más representativos.

5.3.1. Tangibilización de la experiencia y servicios astrológicos

Servicios astrológicos organizados internamente:

El turismo de observación del cielo es un mundo fascinante el cual queremos dar a conocer durante la estancia, para ello se invitará a los huéspedes a experimentar una experiencia única de exploración del universo, con el lujo y la comodidad de las instalaciones burbuja. Se pretende, que los huéspedes se sumerjan en un viaje celestial para descubrir los secretos del maravilloso cielo estrellado y conectar con el universo.

Para todo ello y para conseguir ser un lugar referente en el turismo astrológico, se han creado una serie de servicios astrológicos para ofrecer una experiencia única y personalizada al huésped.

- **Bienvenida astrológica.** En las burbujas los huéspedes encontrarán un pequeño obsequio compuesto por un colgante personalizado de su signo zodiacal, un mapa estelar personalizado y la predicción del horóscopo semanal de cada persona alojada en la burbuja.
- **Observación de estrellas:** cada una de las habitaciones contará con un telescopio profesional para la observación de las estrellas por uno mismo, con una guía en la que se encontrarán las principales constelaciones y planetas que se pueden observar para entender y aprender sobre astrología desde el alojamiento.
- **Programa astrológico del alojamiento:** dependiendo de la ocupación y previa consulta de interés a los clientes habrá actividades organizadas relacionadas con la astrología como charlas breves o actividades de bienestar como yoga, meditación o lectura de cartas astrales.
- El alojamiento tendrá una **temática astral** en todo momento con detalles como que las habitaciones serán nombradas con nombres de planetas o que en el panel de recepción se actualizará la información del día sobre la posición de estrellas y planetas.



Imagen 11. Obsequio de bienvenida astrológica. Fuente: (Elaboración propia por Bing)

Servicios astronómicos externos al alojamiento:

El alojamiento también ofrecerá actividades externas al alojamiento para facilitar a los huéspedes la búsqueda de actividades y opciones de ocio de turismo astronómico de carácter científico. .



Imagen 12. Actividades de bienestar en el alojamiento. Fuente: (Elaboración propia por Bing)

- Excursión Astronómica al Observatorio del Teide: visita guiada al observatorio solar más grande del mundo, guiada por expertos.
- Puesta de Sol en el Teide y Excursión Nocturna: visita a un mirador para observar una inolvidable y colorida puesta de sol sobre el horizonte natural y disfrutar del prístino cielo nocturno lejos de la contaminación y de las luces de la ciudad. Contemplar hasta 83 constelaciones visibles de las 88 que se conocen, con un guía estelar durante todo el recorrido. También hay telescopios para una mejor observación.
- Senderismo nocturno con guías especializados en astrología por la costa de la isla.

5.3.2. Servicios y atenciones en el alojamiento

El proyecto Astroesfera Camp contará también con una serie de servicios básicos enfocados en la satisfacción total del huésped ofreciendo todos los elementos necesarios para un disfrute total de la experiencia y servicios para la mejora de la calidad del alojamiento. Algunos de los servicios que se ofrecen en el establecimiento serán:

- Pack de intimidad de baño. Cada una de las burbujas contará con una gran bañera en la que se podrán relajar los huéspedes y crear un momento íntimo. Desde el establecimiento, se proveerán unas bath bombs y sales de baño, además de una botella de champagne como parte del servicio.
- Cesta de desayuno. Cada una de las burbujas recibirá una cesta con el desayuno a la hora que ellos indiquen en el check-in, proporcionando todo lo necesario para ellos.
- Comidas y cenas a domicilio. El establecimiento contará con una serie de proveedores de comida para que los huéspedes tengan la opción de comer o cenar en la burbuja sin moverse de ella.

SERVICIOS	PRECIO CLIENTE
Servicios astrológicos y astronómicos internos al alojamiento	
Bienvenida astrológica	0€ - Elemento de cortesía del alojamiento
Observación de estrellas	0€ - Elemento de cortesía del alojamiento
Programa astrológico del alojamiento	25€ la clase (consultar horarios, grupo mínimo de 6 personas)
Servicios astronómicos externos al alojamiento	
Excursión Astronómica al Observatorio del Teide	Actividad externa. Gastos de gestión de reservas: 5€/persona
Puesta de Sol en el Teide y Excursión Nocturna (cena incluida)	Actividad externa. Gastos de gestión de reservas: 5€/persona
Senderismo con guías	Actividad externa. Gastos de gestión de reservas: 5€/ persona
Servicios Básicos	
Pack de intimidad de baño	0€ - Elemento de cortesía del alojamiento
Cesta de desayuno	15€ por persona
Comidas y cenas a domicilio	Coste a cargo del cliente. Gastos de gestión de reservas: 5€/ cada dos personas.
Transfer al aeropuerto	Servicio externo. Gastos de gestión de reserva: 5€/ persona

Tabla 3. Tabla de servicios. Fuente: (Elaboración propia)

6. Análisis D.A.F.O del proyecto

En el dinámico y cada vez más globalizado mundo del turismo, la innovación y diferenciación es un factor clave a la hora de destacar en ofrecer experiencias únicas, todavía más en el sector del turismo que es un lugar en el cual se puede ofrecer un gran crecimiento en emprendimiento.

Un alojamiento turístico de tipo burbuja consiste en una propuesta emocionante, disruptiva y diferenciada en la que se junta la calidad con la experiencia, evolucionando más allá de las tradicionales opciones de hoteles convencionales como los típicos resorts de turismo masificado y ofreciendo nuevos espacios a otras propuestas.

La creación de un DAFO, nos permite analizar los factores internos y externos que pueden afectar al éxito de nuestro proyecto, así que para asegurar el éxito y la sostenibilidad de esta innovadora empresa se realiza este análisis de Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades. Con este análisis conseguiremos identificar como capitalizar los puntos fuertes, aprovechar las oportunidades de mercado, abordar las debilidades y gestionar las amenazas potenciales que puedan afectar al desarrollo y creación del plan de negocio.

Se pretende obtener una visión clara de los diferentes desafíos y oportunidades que se planteen para conseguir convertir como referente a nuestro alojamiento turístico.

Fortalezas:

Ubicación: Tenerife ofrece una ubicación exclusiva, en un entorno natural impresionante y atractivo para los amantes de la naturaleza, lo ideal para conectar con el entorno y ofrecer una experiencia única al cliente.

Experiencia: la propuesta de que el alojamiento este compuesto por burbujas tecnológicas que hacen que la experiencia que se proporciona a los huéspedes sea única y atractiva.

Potencial en Marketing: los alojamientos construidos con estructuras burbuja, ofrecen grandes oportunidades visuales a la hora de realizar contenido para las redes sociales o las páginas de internet de los alojamientos, generando interés y convirtiéndolos en videos e imágenes virales en las redes.

Oferta de actividades turísticas: debido a la ubicación de Tenerife, se puede aprovechar la gran variedad de actividades que se realizan en los alrededores del alojamiento, tanto de turismo astrológico como otro tipo de actividades que gusten a los visitantes para mejorar y complementar la estancia.

Oportunidades:

Estacionalidad: a pesar de que existe cierta variación en la demanda internacional a lo largo del año, el turismo que recibe la isla de Tenerife es muy estable a lo largo del año, alternándose turismo nacional con turismo internacional, lo que proporciona mayores oportunidades para obtener ingresos regularmente y mantener una plantilla de recursos humanos estable. Asimismo, las características del alojamiento pueden resultar atractivas para los propios residentes, lo que podría ayudar, mediante promociones, a aumentar la ocupación los fines de semana o en fechas señaladas.

Colaboraciones: gestionar colaboraciones con otras empresas de la localidad para generar paquetes que se incluyan junto a la experiencia de la estancia en el alojamiento. Algunos ejemplos de estas colaboraciones podrían ser incluir los tours guiados por el Teide, las entradas al Observatorio, actividades culturales o rutas de senderismo guiadas por las localidades más cercanas al alojamiento. También con restaurantes y proveedores locales para proporcionar los servicios de desayunos, comidas y cenas.

Interés por el turismo experiencial: Los gustos de los viajeros han ido cambiando a lo largo de los años y cada vez más, hay personas interesadas por el turismo experiencial y por vivir nuevas sensaciones y experiencias.

Debilidades:

Incertidumbre sobre la aceptación del modelo por parte del mercado: duda de cómo reaccionará el mercado ante un nuevo modelo de negocio, si habrá la suficiente demanda como para poder gestionar el negocio, si la idea de diferenciación gusta al público.

Desconocimiento de los mecanismos de gestión turística de la zona, incluyendo aspectos como la regulación, las políticas de promoción turística, la infraestructura disponible, y las estrategias de sostenibilidad. El desconocimiento puede llevar a una mala implementación de proyectos turísticos, falta de coordinación con otros actores del sector y dificultades para cumplir con las normativas locales.

Poca capacidad de alojamiento: al no tener un gran número de burbujas, el espacio de alojamiento se reduce a alojar máximo a 16 personas, lo cual no es un gran número.

Notoriedad de Marca: este tipo de propuestas no son muy conocidas en la sociedad actual. Esto podría necesitar esfuerzos adicionales para construir una imagen de marca consistente para dar a conocer la experiencia a los futuros clientes potenciales del alojamiento. Modelo de negocio fácilmente imitable.

Amenazas:

Cambios en las Políticas Ambientales: las políticas relacionadas con el medio ambiente en la isla de Tenerife podrían variar con el paso del tiempo, afectando negativamente a la operación del glamping, ya que podrían restringir o limitar los alojamientos en la naturaleza para proteger el medio ambiente.

Saturación turística: Tenerife es una isla con un gran número de turistas, lo cual en determinadas ocasiones puede ser un problema debido a su masificación en determinados sectores o lugares. Actualmente existe una gran presión social para limitar el turismo en las islas.

Dependencia del avión: el principal medio de transporte para llegar a la isla es el avión, por lo tanto, se debe depender de este medio de transporte para llegar al alojamiento, en un futuro podrían disminuir las llegadas a la isla o y eso influiría en la afluencia del alojamiento.

El análisis DAFO que se ha realizado, proporciona una visión integral de los factores internos y externos que pueden afectar al desarrollo y al éxito del Hotel Burbuja en la isla de Tenerife.

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES	DEBILIDADES	AMENAZAS
Impresionante ubicación en la isla de Tenerife	Interés por el turismo experiencial	Incertidumbre sobre la aceptación del modelo por parte del mercado	Cambios en las políticas ambientales relacionadas con el medio ambiente de la zona
Experiencia diferencial y única	Opción de gestionar colaboraciones con empresas locales	Desconocimiento de los mecanismos de gestión turística de la zona	Saturación turística en la isla
Alojamiento con un gran potencial de marketing	Colaboraciones	Poca capacidad de alojamiento	Dependencia del avión como medio de transporte al alojamiento

Gran variedad de ofertas turísticas en la zona		Notoriedad de la marca	
------------------------------------------------	--	------------------------	--

Tabla 4. Tabla de datos DAFO. Fuente: (Elaboración propia)

También se ha realizado una segmentación de mercado y público objetivo para conocer el perfil de cliente que se espera recibir en el alojamiento, el cual se desarrolla en el Anexo III.

7. Estrategia comercial

Se realizará una campaña de marketing llamada 'Conoce las estrellas en el Astrosfera Camp' con el objetivo de dar a conocer el alojamiento y atraer nuevos clientes, además de para ganar popularidad durante la actividad del alojamiento.

Para llevar a cabo esta campaña, se realizarán las siguientes acciones:

1. Estrategia de lanzamiento del proyecto

Redes sociales: Utilizar plataformas de internet como son Instagram, Twitter donde la comunidad astronómica es activa, para compartir contenido relacionado con la astronomía, como datos sobre eventos astronómicos próximos, curiosidades sobre el espacio y testimonios de clientes que han disfrutado de la experiencia en Astrosfera Camp.

Blog de astronomía: Crear y mantener de forma activa un blog en la página web de Astrosfera Camp en la que se ofrezcan artículos informativos relacionados con la astronomía y la astrología de forma activa. Esto ayudará a posicionar la empresa como una autoridad en el tema y atraerá a personas a revisar la página web

Eventos especiales de lanzamiento: Organizar eventos especiales de observación astronómica en las instalaciones de Astrosfera Camp.

Colaboraciones con Instituciones Astronómicas: Anunciar las colaboraciones y los paquetes especiales durante el lanzamiento para atraer a los entusiastas de la astronomía.

2. Plan comercial anual

Publicidad en Revistas Especializadas: Anunciarse en revistas y publicaciones especializadas en astronomía para llegar a una audiencia específica interesada en estas temáticas. Utilizar anuncios visuales llamativos que muestren las burbujas transparentes de Astrosfera Camp y la belleza del cielo estrellado de Tenerife, hacer estas publicaciones durante todo el año.

Eventos especiales periódicos: Programar eventos de observación astronómica y otros eventos especiales a lo largo del año para mantener el interés y atraer a nuevos clientes.

Actualización continua del blog: Publicar nuevos artículos y mantener el blog actualizado para seguir atrayendo visitantes a la página web.

Estrategias en redes sociales: Continuar utilizando las redes sociales para compartir contenido, interactuar con la comunidad astronómica y promocionar eventos y ofertas especiales.

3. Otras acciones

Colaboraciones con influencers y bloggers de astronomía: Invitar a influencers y bloggers a experimentar Astroesfera Camp y compartir sus experiencias con sus seguidores.

Programas de fidelización y referencias: Implementar programas para recompensar a los clientes habituales y aquellos que refieran nuevos clientes.

Optimización SEO y marketing de contenidos: Asegurarse de que la página web y el blog estén optimizados para motores de búsqueda para atraer tráfico orgánico.

Campañas de email marketing: Enviar boletines informativos regulares a una lista de suscriptores interesados en astronomía y en las actividades de Astroesfera Camp.

Esta estrategia comercial tiene una serie de costes para la empresa, es por ello que se realiza un presupuesto con los diferentes costes a tener en cuenta que se adjunta en el 'ANEXO IV'.

Para medir los resultados de la estrategia de marketing, se utilizarán herramientas de análisis web y de redes sociales para realizar un seguimiento de tráfico del sitio, las interacciones en las redes sociales y las reservas que se generan a través de la campaña de marketing.

Además, se realizarán encuestas de satisfacción a los huéspedes para conocer información y retroalimentarnos sobre su experiencia en Astroesfera Camp y así poder usar los datos para mejorar continuamente el servicio y la oferta.

Con esta estrategia de marketing, Astroesfera Camp podrá diferenciarse como un destino único en Tenerife ofreciendo la oportunidad de conectar con el universo y disfrutar del maravilloso alojamiento.

Aquí se adjunta la tabla realizada con el presupuesto del plan comercial desarrollado para el alojamiento en el que se realiza una estrategia de lanzamiento de producto, un plan comercial anual y otras acciones las cuales cuestan un total de 24.940€.

	Concepto	Costo por unidad	Num unidades	Costo mensual	Duración(mes)	Precio Total
Estrategia de lanzamiento de producto						
Redes sociales						
	Creación de contenido y gestión de redes			450,00	3,00	1.350,00
	Publicidad pagada redes sociales			270,00	3,00	810,00
Blog Astronomía						
	Desarrollo y diseño blog	720,00	1,00			720,00
	Creación de contenido			90,00	12,00	1.080,00
	Eventos especiales de lanzamiento	1.350,00	2,00			2.700,00
	Colaboraciones con instituciones	900,00	1,00			900,00
Plan comercial anual						
	Eventos de observación astrológica	1.350,00	4,00			5.400,00
	Actualización continua de blog			450,00	12,00	5.400,00
	Redes sociales			100,00	12,00	1.200,00
Otras acciones						
	Colaboraciones con influencers	600,00	3,00			1.800,00
	Optimización SEO	1.080,00	1,00			1.080,00
	Marketing de contenidos	2.050,00	1,00			2.050,00
	Software de email marketing	450,00	1,00			450,00
TOTAL CAMPAÑA:						24.940,00

Tabla 5. Tabla presupuesto plan comercial. Fuente:(Elaboración propia)

8. Viabilidad del proyecto

8.1. Inversión inicial del proyecto y plan de financiación

La inversión inicial en un proyecto es el capital que se necesita desembolsar para establecer y comenzar con la actividad empresarial. Esta inversión se destina a cubrir una gran variedad de costes y gastos que están asociados con el correcto funcionamiento del alojamiento y son necesarios para poner en marcha la operación y establecer la base para el funcionamiento continuo, la planificación, el desarrollo y la implementación del proyecto.

La inversión inicial es un aspecto fundamental en la planificación financiera y estratégica de cualquier emprendimiento.

A continuación, se desarrollará la inversión inicial a la que se ve sometida la empresa para la instalación y desarrollo del alojamiento.

La parte principal del proyecto, son las burbujas. El alojamiento estará compuesto por un total de 8 burbujas simples de dos domos. Estas burbujas las proveerá la empresa "SkyBubbles", una empresa española ubicada en Girona, con la cual se ha conseguido llegar a un acuerdo económico de **16.585 € cada burbuja**.

Este gasto se divide en 13.511€ por la burbuja modelo 'Suite', (Incluye túnel de entrada con 2 puertas, anclajes al suelo, rejilla de salida de aire y turbina de hinchado), 1.069€ por la cobertura solar, 1.425€ por el parquet del interior de la burbuja y 580€ por las estanterías en túnel.

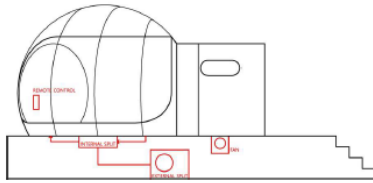
La compra de las burbujas generaría un gasto total de 16.585€ x 8= **132.680€ de inversión básica**.

El sistema de climatización no se incluye en el precio de las burbujas, el cual generaría un gasto de 3.610€ por burbuja, lo cual es un total de 3.610 x 8 = **28.880€**, que se deben añadir a la inversión inicial.

Climatización Invisible

Los equipos se instalan debajo de las habitaciones burbuja

SKYBUBBLES



START - MUCR-18

EXTERIOR+SPLIT DEBAJO (5,28 Kw) 3.415 €

SUITE - MUCR-24

EXTERIOR+SPLIT DEBAJO (7,03 Kw) 3.610 €

SUITE WIDE - MUCR-36

EXTERIOR+SPLIT DEBAJO (10,55 Kw) 4.490 €

PREMIUM - 2 EQUIPOS

MUCR-18 Y MUCR-24 7.025 €

FAMILY & FRIENDS - 3 EQUIPOS

MUSTR-18 Y 2x MUSTR-24 10.635 €

Imagen 9. Precios climatización de burbujas. Fuente: (Empresa SkyBubbles)

También se realizaría la compra de una **burbuja modelo 'Suite Wide'** por un precio total de **19.170€** y un precio de climatización de **4.490 €**. Esta burbuja será destinada a realizar actividades grupales en el alojamiento como las clases de yoga o las charlas de astrología.

El interior de las burbujas contará con todas las comodidades necesarias para ofrecer una buena experiencia al huésped, es por ello, que se equiparán de muebles de calidad, bañera y telescopio entre otras comodidades que se encuentran en la tabla número 5.

El total económico de **mobiliario y equipamiento** para las 8 burbujas destinadas a las habitaciones del hotel será de **18.959,60 euros**. Como referencia, para realizar el presupuesto de este apartado, se ha visitado la página web de la empresa Ikea, situada en la isla. Para el presupuesto de los telescopios se ha consultado la página web 'Telescopiomania'.

Para la burbuja extra, destinada a actividades grupales, se realizará únicamente la inversión inicial del material de yoga, que supondrá un total de **99,90 euros** destinados a la compra de 10 esterillas de yoga en 'Decathlon'.

Objeto	Unidades	Precio Unitario	Total
Equipamiento dormitorio			
Estructua cama	8	69	552
Colchón	8	299	2392
Sábanas	16	15	240
Cojín	8	50	400
Mesita noche	16	49	784
Mesas y sillas terraza	8	49	392
Decoración	8	100	800
Equipamiento sanitario			0
Mueble de baño	8	269	2152
Váter	8	109	872
Bañera	8	609	4872
Espejo	8	119	952
Otros			0
Alfombra	8	69	552
Telescopio	8	499,95	3999,6
Total			18959,6

Tabla 6. Equipamiento interior burbuja. Fuente: (Elaboración propia)

En cuanto a los gastos de adquisición de bienes y servicios que se necesitarán, se realizará la compra del terreno por un valor de **199.900€**.

Para el importe en tecnología, tendremos un gasto de 1.499€ por la creación de la página web inicial por parte de la empresa " Unionn estudio creativo" y de 15.000 € por la creación de una aplicación propia de la empresa para realizar la actividad y promover el alojamiento.

También se realizará la contratación de un sistema de gestión (Property Management), el cual será Opera Property Management System (Oracle Hospitality) y además, un sistema de conexión OTAs (Channel Management), el cual será SiteMinder. La contratación de estos dos sistemas de gestión para el alojamiento supondrían un gasto inicial de **35.000€ y de 2.000€**.

Los costos de construcción y desarrollo vendrán dados por construcciones físicas que se harán en el terreno. Para realizar las construcciones adecuadas y necesarias como la recepción, el parking, las zonas comunes, las plataformas y parcelas individuales donde se ubicarán las burbujas, la fosa séptica y el depósito de agua, entre otras pequeñas construcciones, contaremos con la empresa 'Construcciones Milafran e hijos'. Que nos ha dado un presupuesto de construcción de un valor de **203.500€**.

En cuanto a la electricidad, se hará una instalación **de placas solares autónomas** por un valor de **55.500€** con la empresa Endesa contratando 60 kw y un motor de generación de electricidad en caso de no tener los recursos naturales necesarios para momentos determinados, con ello se consigue ser un alojamiento respetuoso con la energía y el medio ambiente.

Otro gasto a tener en cuenta, son los gastos legales y administrativos. Los costos asociados a la construcción de la sociedad será un total de 3.000,06€ como gastoinicial de la sociedad, un total de 500€ de notario, y los gastos del registro mercantil de 350€. Para la licencia de apertura se deberá abonar un total de 837,1 €, ya que la construcción contará con una superficie entre 201 a 400 m2.

Generando un total de gastos legales y administrativos de **4.687,16€**

También se deben tener en cuenta gastos varios como la instalación del wifi, la compra del material de oficina, la compra de material para las zonas comunes u otros gastos que se abarcarán con la 'reserva para otros gastos' de un total de **15.000€**.

Concepto	Importe unitario	Importe total
Inmovilizado material		
Burbuja Suites	16.585,00	132.680,00
Climatización	3.610,00	28.880,00
Burbuja Suite Wide	19.170,00	19.170,00
Climatización Suite Wide	4.490,00	4.490,00
Mobiliario burbujas	2.369,95	18.959,6
Material Burbuja Suite Wide	9,90	99,90
Terreno	199.900,00	199.900,00
Construcción	203.500,00	203.500,00
Placas Solares	55.000,00	55.000,00
Inmovilizado inmaterial		
Página web	1.499,00	1.499,00
App	15.000,00	15.000,00
Sistema gestión	35.000,00	35.000,00
Sistema conexión OTAs	2.000,00	2.000,00
Gastos legales y de administración	3000,06	3.000,06
Notario	500,00	500,00
Registro mercantil	350,00	350,00
Licencia apertura	837,1	837,1
Otras inversiones		
Reserva para otros gastos	15.000,00	15.000,00
TOTAL INVERSIÓN		735.865,66

Tabla 7. Inversión inicial. Fuente: (Elaboración propia)

8.2. Financiación

La inversión inicial que supone el alojamiento 'Astroesfera Camp' es de un total de 735.865,66€. Esta inversión se realizará a través de un préstamo de 500.000€ con aval a través de la empresa 'Ceaje Oficina de Financiación' más el capital social inicial que será de 236.000€ por parte de los socios capitalistas de 'Astroesfera Camp'.

Por lo tanto, se solicitará un préstamo de 500.000€ de cuota mensual constante a devolver en 10 años. La cuota mensual año será de 5.303,28€ durante los 120 meses siguientes, haciendo un total de 10 años.

Cantidad prestada	500.000,00€
Tipo de interés	5%
Duración del préstamo	10 años

Tabla 8. Información del préstamo. Fuente: (Elaboración propia)

Concepto	Cantidad
Capital amortizado	500.000,00
Intereses	136.392,91
Total a pagar	636.392,91

Tabla 9. Detalles de amortización de préstamo. Fuente: (Elaboración propia)

8.3. Estructura de costes

En este apartado del documento, se analizan y calculan los costes de funcionamiento de la empresa.

- **Gastos de personal.**
- Se tendrá en cuenta el sueldo y la cotización a la seguridad social de las dos personas de la recepción y atención a los clientes, con un salario de 1.200€ y de la persona encargada de jefatura de recepción con un salario de 1.850€
- La persona encargada de las actividades y clases relacionadas con la astrología y la astronomía en el alojamiento con un salario de 1.500€, junto a la seguridad social supondrán un gasto. Los demás servicios serán subcontratados.

Concepto	Num. Trabajadores	Coste mensual salario	Num. meses	Coste mensual S. Social	Total mensual	Total anual
Recepción	2	1200	12	283,2	2.966,4	35.596,8
Astrología y actividades	1	1500	12	426	1.926,0	23.112,0
Jefe recepción	1	1850	12	436,6	2.286,6	27.439,2
Total					7.179,0	86.148,0

Tabla 10. Tabla sueldos y salarios. Fuente: (Elaboración propia)

- **Gastos de empresas subcontratadas:**

Servicio de limpieza:

Para los servicios de limpieza, se llega a un acuerdo con la empresa Nel Clean, situada en la isla de Tenerife. Dicha empresa cobra 25€ por cada burbuja que sea limpiada, en este precio se incluye el cambio de ropa de cama y cambio de toallas además de la limpieza en sí de la burbuja. La limpieza de la recepción está incluida en el precio.

Por lo tanto, en caso de que el alojamiento tenga una ocupación total durante un mes entero, supondría un coste total de 6.000€, mes.

Teniendo en cuenta que con una ocupación total el gasto de limpieza será de 6.000 euros al mes, nos basaremos en la (Tabla 1) para calcular el precio con la ocupación real que se prevé en base a los datos del año 2023, obteniendo los siguientes resultados:

Mes	Coste de limpieza según ocupación
Enero	3.670,2
Febrero	3.729,6
Marzo	3.587,4
Abril	2.749,2
Mayo	2.670
Junio	2.586
Julio	3.027
Agosto	3.070,2
Septiembre	3.093
Octubre	3.378,6
Noviembre	3.988,8
Diciembre	3.744
TOTAL ANUAL	39.294€

Tabla 11. Tabla gastos de limpieza. Fuente: (Elaboración propia)

Servicio de gestoría:

Se contratará a una empresa gestora que se encarga de la gestión laboral, contable y fiscal, por lo tanto, los gastos de gestoría se estiman en 150 € mensuales por lo que el coste anual de los servicios proporcionados por la gestoría será de: 1800 €/año.

Servicio de mantenimiento:

La empresa elegida es Canarias Mantenimiento S.L.U. la cual ofrece una tarifa base mensual de 95 € por venir una vez cada quince días a revisar las instalaciones, los motores de las burbujas, los sistemas de climatización y realizar las tareas básicas de mantenimiento, cuando ocurra algún incidente esta tarifa se elevará dependiendo del suceso. Esto supone un gasto anual mínimo de 1.140,€.

Servicio de jardinería.

La empresa contratada para este servicio es Aceviños jardinería S.L. El presupuesto ofrecido por la misma es de 107,50 € al mes y vendrán a hacer el mantenimiento una vez cada 15 días, este servicio implica un gasto total de 1.290€ al año.

Otras subcontratas	Meses	Coste mensual	Coste anual
Gestoría	12	80	960
Mantenimiento	12	95	1.140
Jardinería	12	107,5	1.290
TOTAL			3.390€

Tabla 12. Tabla de gastos de otras subcontratas. Fuente: (Elaboración propia)

- Gastos de conexión a la red:

Servicio de internet. Se contrata un servicio de Wifi para el alojamiento con un coste de 79,99€ mensuales. Por lo tanto, el coste anual del wifi será de 959,88€.

- Gastos de elementos de cortesía de la empresa al cliente:

Servicio de Bienvenida.

Compuesto por un colgante personalizado de signo zodiacal, un mapa estelar personalizado y la predicción del horóscopo semanal. Estos elementos tienen un coste total de 1,98€ por persona. Teniendo en cuenta que las burbujas tienen 2 huéspedes por regla general, y que en el alojamiento hay un total de 8 burbujas, se harán un total

de 16 de estos obsequios diarios siendo un gasto de 950,4 € mensuales, en caso de ocupación total.

Servicio de pack íntimo de baño. Se proveerán unas bath bombs y sales de baño, además de una botella de champagne con un coste total de 8,95 € por burbuja, por lo tanto, el gasto total mensual será en función de la ocupación del alojamiento, teniendo en cuenta que en caso de ocupación total, supondrá un total de 2.148 euros.

Los gastos por elementos de cortesía suman un total de 3.098,4€ en caso de ocupación total, sin embargo, para calcular un gasto en base a datos reales, nos acogemos a realizar los cálculos en base a la (Tabla 3) de ocupación obteniendo el siguiente resultado:

Mes	Costes elementos cortesía según ocupación
Enero	1.895,3
Febrero	1.925,9
Marzo	1.852,5
Abril	1.419,68
Mayo	1.378,8
Junio	1.335,4
Julio	1.563,1
Agosto	1.585,4
Septiembre	1.597,2
Octubre	1.744,7
Noviembre	2.059,8
Diciembre	1.933,4
TOTAL ANUAL	17.705,7€

Tabla 13. Tabla gastos elementos de cortesía. Fuente: (Elaboración propia)

- **Gastos de suministros:**

Luz. La luz no supondrá un gasto debido a que se han instalado placas solares para abastecer el total funcionamiento del alojamiento.

Agua. Se calcula que el suministro de agua a las burbujas y otras áreas del alojamiento supondrá un gasto de 170,00€ mensuales.

Desayunos. Los desayunos tienen un coste para el alojamiento de 4,5 euros, por lo tanto, el gasto que supondrá será en función del número de desayunos que se ofrezcan.

- **Gastos de otros aprovisionamientos:**

Seguros. Para tener un correcto funcionamiento del alojamiento y estar cubiertos en caso de que ocurra algún incidente, se deben contratar unos seguros. Por imperativo legal, contrataremos el seguro de responsabilidad civil por una cuota mensual de 120,00€.

Además, se contratan otros seguros como el seguro antirrobo, por una cuota mensual de 145,00€ mensuales, el seguro de daños materiales por una cuota mensual de 110,00€ y el seguro contra incendios por una cuota mensual de 99,00€.

Seguros	Trifa mensual	Tarifa anual (12 meses)
S. Responsabilidad civil	120	1.440
S. Antirrobo	145	1.740
S. Daños materiales	110	1.320
S. Contra incendios	99	12.177
TOTAL ANUAL		16.677€

Tabla 14. Tabla de gasto seguros. Fuente: (Elaboración propia)

Tributos municipales. Los tributos municipales por parte del Ayuntamiento de la Guancha se deben tener en cuenta como un gasto.

Tributos municipales	Unidades	Coste unitario	Coste total
IBI	1	3.265	3.265
Recogida residuos	1	123	123
Tasa actividad	1	2.040	2.040
Total anual			5.428

Tabla 15. Tabla gasto tributos municipales. Fuente: (Ayuntamiento de la Guancha)

Amortizaciones del inmovilizado material. En base a los datos proporcionados por las empresas proveedoras del inmovilizado material, se obtiene, que la vida útil de las burbujas será de un total de 20 años, mientras que sus sistemas de climatización se reducen a 10 años. En cuanto al mobiliario, la vida útil será de 7 años.

	Valor de adquisición	Vida útil	Amortización anual
Burbujas	151.850	20	7.592,5
Mobiliario	18.439,6	7	2.634,228571
Sistemas climatización	3.3370	10	3.337
TOTAL ANUAL			13.563,72857€

Tabla 16. Tabla amortizaciones inmovilizado material. Fuente: (Elaboración propia)

A continuación, se detallará la previsión de los pagos mensuales durante el primer año de actividad de la empresa.

Previsión gastos mensuales	Sueldos	Seguridad Social	Limpieza	Gestoría	Mantenimiento	Jardinería	Internet	Elementos cortesía	Suministros	Seguros	Tributos	
Enero	5.750,00	1.429,00	3.670,20	150,00	95,00	107,50	79,99	1.895,30	170,00	474,00		
Febrero	5.750,00	1.429,00	3.729,60	150,00	95,00	107,50	79,99	1.925,90	170,00	474,00		
Marzo	5.750,00	1.429,00	3.587,40	150,00	95,00	107,50	79,99	1.852,50	170,00	474,00		
Abril	5.750,00	1.429,00	2.749,20	150,00	95,00	107,50	79,99	1.419,68	170,00	474,00		
Mayo	5.750,00	1.429,00	2.670,00	150,00	95,00	107,50	79,99	1.378,80	170,00	474,00		
Junio	5.750,00	1.429,00	2.586,00	150,00	95,00	107,50	79,99	1.335,40	170,00	474,00	5.428,00	
Julio	5.750,00	1.429,00	3.027,00	150,00	95,00	107,50	79,99	1.563,10	170,00	474,00		
Agosto	5.750,00	1.429,00	3.070,20	150,00	95,00	107,50	79,99	1.585,40	170,00	474,00		
Septiembre	5.750,00	1.429,00	3.093,00	150,00	95,00	107,50	79,99	1.597,20	170,00	474,00		
Octubre	5.750,00	1.429,00	3.378,60	150,00	95,00	107,50	79,99	1.744,70	170,00	474,00		
Noviembre	5.750,00	1.429,00	3.988,80	150,00	95,00	107,50	79,99	2.059,80	170,00	474,00		
Diciembre	5.750,00	1.429,00	3.744,00	150,00	95,00	107,50	79,99	1.933,40	170,00	474,00		
TOTAL ANUAL	69.000,00	17.148,00	39.294,00	1.800,00	1.140,00	1.290,00	959,88	20.291,18	2.040,00	5.688,00	5.428,00	164.079,06

Tabla 17. Previsión pagos mensuales Astrosfera Camp 1r año. Fuente: (Elaboración propia)

8.4. Presupuesto de ventas

La estimación de los ingresos del alojamiento se ha llevado a cabo en función de la **ocupación de alojamientos** de Tenerife en 2023, (Tabla 2) siendo diferente cada mes en función de la estacionalidad que sufre la isla.

A continuación, se adjunta una tabla con los resultados previstos de ocupación del alojamiento para primer año en base a la ocupación de la isla durante los meses del año.

Temporada alta		Temporada baja			
Mes	%	Total plazas mensuales del alojamiento	Total plazas ocupadas mensuales	Media plazas ocupadas diarias	
Enero	61,17	248	152	5	
Febrero	62,16	224	139	5	
Marzo	59,79	248	148	5	
Abril	45,82	240	110	4	
Mayo	44,5	248	110	4	
Junio	43,1	240	103	3	
Julio	50,45	248	125	4	
Agosto	51,17	248	127	4	
Septiembre	51,55	240	124	4	
Octubre	56,31	248	140	5	
Noviembre	66,48	240	160	5	
Diciembre	62,4	248	155	5	

Tabla 18. Total plazas (habitaciones) ocupadas por meses. Fuente: (Elaboración propia)

En cuanto a los **precios de las habitaciones** burbuja, todas tendrán el mismo precio ya que las 8 burbujas tienen las mismas características, sin embargo, el precio será distinto en función de la temporada siendo un total de 199€ la noche en temporada alta y de 149€ la noche en temporada baja por burbuja.

Por lo tanto, en base a los datos previos realizados, se prevé que el alojamiento 'Astrosfera Camp' tenga unos resultados de cobro durante el primer ejercicio de la empresa de:

Temporada alta		Temporada baja		
Mes	Plazas ocupadas	Precio Temporada Alta	Precio Temporada Baja	Total Cobro Mensual
Enero	152	199	149	30248
Febrero	139	199	149	27661
Marzo	148	199	149	29452
Abril	110	199	149	16390
Mayo	110	199	149	16390
Junio	103	199	149	15347
Julio	125	199	149	24875
Agosto	127	199	149	24875
Septiembre	124	199	149	18476
Octubre	140	199	149	20860
Noviembre	160	199	149	31840
Diciembre	155	199	149	30845
TOTAL ANUAL	1593			287259

Tabla 19. Total cobros por meses. Fuente: (Elaboración propia)

8.5. Análisis Van y TIR

El Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR) son dos herramientas financieras utilizadas para evaluar la viabilidad de un proyecto de inversión.

El VAN representa la diferencia entre el valor presente de los flujos de efectivo futuros generados por el proyecto y el costo inicial de la inversión y la TIR es una medida financiera utilizada para evaluar la rentabilidad de un proyecto de inversión. Se define como la tasa de descuento que hace que el Valor Actual Neto (VAN) de los flujos de efectivo futuros de un proyecto sea igual a cero.

Para realizar el análisis del VAN, supondremos que la realización de cobros y pagos se hace en el mismo momento al final del año para poder calcular los datos del ejercicio y los flujos de caja correspondientes.

Algo que se debe tener en cuenta es que el préstamo es de cuota constante y que cada 7 años se debe renovar el mobiliario y cada 10, los sistemas de climatización de las burbujas, así como cada 20 años se renuevan las burbujas. Esta renovación supondrá un pago extra para la empresa de 203.659,6€. En cuanto a los cobros se prevé un aumento anual del 2,5% por la publicidad contratada y el trabajo de redes sociales además de las opiniones de los canales de distribución empleados para dar a conocer el alojamiento. Para los pagos tendremos en cuenta un aumento del 3% anual por el posible incremento del IPC y la cantidad de clientes.

Los datos que se tienen para la inversión son:

1. Pago de la inversión. Desarrollada en la 'Tabla 6. Inversión inicial', con un resultado de 735.865,66 €
2. Vida del proyecto. Se ha estimado una vida del proyecto de unos 35 años, debido a la estimación de resistencia de las burbujas y a ser un proyecto de nueva construcción.
3. Pagos extraordinarios. Esto se debe a que cada 7 años se debe renovar el mobiliario, cada 10 los sistemas de climatización y cada 20 las burbujas del alojamiento.
4. Flujos de Caja. Son la diferencia entre los cobros y los pagos de cada periodo. Los cobros ordinarios vienen dados por los ingresos anuales derivados de la prestación del servicio de alojamiento en Astroesfera Camp, los denominaremos Cj.

Por otro lado, los pagos son todos aquellos desembolsos que se han de realizar derivados de la actividad propia de la empresa y del plan de inversión, los denominaremos Pj.

La fórmula para obtener los flujos es la siguiente: $F_j = C_j - P_j$

Para realizar el cálculo del VAN y la TIR tendremos en cuenta solo los cobros y los pagos relacionados con los ingresos y los gastos de explotación, por tanto, no se tendrán en cuenta los conceptos financieros, es decir ni el cobro del capital social ni el cobro y pago del préstamo.

La tasa de actualización empleada en el cálculo del VAN será de 8%, que se ha ampliado respecto al coste del dinero para tener en cuenta la inflación media.

Año	Total cobros	Total pagos	Pagos extra	Pago inversión	Flujos de caja	Flujos de caja acumulados
				735.865,60	- 735.865,60	- 735.865,60
1	287.259,00	152.491,18			134.767,82	- 601.097,78
2	294.440,48	157.065,92			137.374,56	- 463.723,22
3	301.801,49	161.777,89			140.023,59	- 323.699,63
4	309.346,52	166.631,23			142.715,29	- 180.984,33
5	317.080,19	171.630,17			145.450,02	- 35.534,31
6	325.007,19	176.779,07			148.228,12	112.693,81
7	333.132,37	182.082,44	18.439,60		132.610,33	245.304,14
8	341.460,68	187.544,92			153.915,76	399.219,90
9	349.997,20	193.171,26			156.825,93	556.045,83
10	358.747,13	198.966,40	33.370,00		126.410,73	682.456,56
11	367.715,81	204.935,39			162.780,41	845.236,97
12	376.908,70	211.083,46			165.825,24	1.011.062,22
13	386.331,42	217.415,96			168.915,46	1.179.977,67
14	395.989,70	223.938,44	18.439,60		153.611,67	1.333.589,34
15	405.889,45	230.656,59			175.232,85	1.508.822,20
16	416.036,68	237.576,29			178.460,39	1.687.282,59
17	426.437,60	244.703,58			181.734,02	1.869.016,61
18	437.098,54	252.044,69			185.053,85	2.054.070,46
19	448.026,00	259.606,03			188.419,98	2.242.490,44
20	459.226,65	267.394,21	185.220,00		6.612,45	2.249.102,89
21	470.707,32	275.416,03	18.439,60		176.851,69	2.425.954,57
22	482.475,00	283.678,51			198.796,49	2.624.751,06
23	494.536,88	292.188,87			202.348,01	2.827.099,07
24	506.900,30	300.954,54			205.945,76	3.033.044,84
25	519.572,81	309.983,17			209.589,64	3.242.634,47
26	532.562,13	319.282,67			213.279,46	3.455.913,93
27	545.876,18	328.861,15			217.015,03	3.672.928,97
28	559.523,09	338.726,98	18.439,60		202.356,50	3.875.285,47
29	573.511,16	348.888,79			224.622,37	4.099.907,84
30	587.848,94	359.355,45	33.370,00		195.123,49	4.295.031,33
31	602.545,17	370.136,12			232.409,05	4.527.440,37
32	617.608,79	381.240,20			236.368,59	4.763.808,97
33	633.049,01	392.677,41			240.371,61	5.004.180,57
34	648.875,24	404.457,73			244.417,51	5.248.598,08
35	665.097,12	416.591,46			248.505,66	5.497.103,74

Tabla 20. Flujos de caja. Fuente: (Elaboración propia)

Tasa de actualización	8%
Incremento cobros	2,50%
Incremento pagos	3%
Inversión inicial	735.865,60
VAN	8.685.308,41
TIR	19%

Tabla 21. Tabla información VAN y TIR. Fuente: (Elaboración propia)

Como se puede observar, según las condiciones dadas, a partir del segundo año, los cobros son mayores que los pagos y a partir del sexto año la inversión se ha recuperado, por lo que el pay-back o plazo de recuperación de la inversión son 6 años.

Analizando los datos de la tabla anterior, es evidente que el VAN es superior a 0 con lo cual extraemos la conclusión de que el alojamiento 'Astrosfera Camp' es un proyecto viable, y por tanto se esperan obtener flujos de caja positivos en el futuro.

En cuanto a la TIR, se ha obtenido un valor de 19% con lo cual también se concluye que el proyecto es viable, ya que supera con creces a la tasa de descuento, lo que indica que sería rentable invertir en dicho proyecto.

8.2. Cuenta anual provisional

A continuación, se muestra el resultado de la cuenta de pérdidas y ganancias.

En la misma se ha tenido en cuenta exclusivamente los ingresos por alojamiento, sin añadir ingresos extras de gestión de actividades.

CUENTA DE PERDIDAS Y GANANCIAS	AÑO 1	AÑO 2
Concepto	Monto (€)	Monto (€)
Ingresos		
Total anual de ventas	287.259,00	294.440,48
Total de ingresos	287.259,00	294.440,48
Gastos Operativos		
Costes de sueldos anual	69.000,00	71.070,00
Coste seguridad social anual	17.148,00	17.662,44
Costes limpieza con empresa subcontratada anual	39.249,00	40.426,47
Gestoría	960,00	988,80
Mantenimiento	1.140,00	1.174,20
Jardinería	1.290,00	1.328,70
Internet	959,89	988,69
Costes elementos de cortesía del alojamiento	17.705,70	18.236,87
Agua	2.040,00	2.101,20
Gasto en seguros	16.677,00	17.177,31
Tributos municipales	5.428,00	5.590,84
Total de gastos operativos	171.597,59	176.745,52
Gastos de Amortización		
Equipamiento de habitaciones (Amortización)	18.959,50	18.959,50
Amortizaciones inmovilizado material	13.563,70	13.563,70
Total de gastos de amortización	32.523,20	32.523,20
Total de gastos	204.120,79	209.268,72
Ganancias antes de impuestos	83.138,21	85.171,76
Impuesto sobre beneficios (15%)	12.470,73	12.775,76
Ganancias netas	70.667,48	72.396,00

Tabla 22. Tabla de pérdidas y ganancias. Fuente: (Elaboración propia)

En el primer año, la empresa generó ingresos de 287.259 €, con gastos totales de 204.121 €, resultando en una ganancia neta de 70.667 €. En el segundo año, los ingresos aumentaron un 2.5% a 294.440 €, y los gastos totales subieron un 3% a 209.269 €. Esto llevó a una ganancia neta de 72.396 €.

A pesar del aumento en los gastos operativos, la empresa logró incrementar ligeramente sus ganancias netas. El crecimiento en ingresos y una gestión eficiente de los gastos han permitido mantener una rentabilidad positiva, indicando una tendencia favorable para el futuro.

9. Conclusiones

A lo largo de este trabajo se ha ido desarrollando un proyecto sostenible e innovador basado en el turismo experiencial. Se ha esbozado un modelo de negocio de alojamiento que no solo busca satisfacer las necesidades de los viajeros modernos, sino también crear una experiencia única y memorable en contacto directo con la naturaleza.

esta idea Se ha creado un proyecto innovador y diferenciado de las opciones actuales de turismo experiencial que hay en el mercado actual basado en un modelo emergente de alojamiento denominado Glamping, en el que destaca la creación de una alternativa atractiva y única en el sector basada en un alojamiento de lujo en burbujas tecnológicas. .

Con la realización de los cálculos financieros, se ha comprobado que se trata de un proyecto que genera rentabilidad y que tiene el potencial necesario para generar beneficios con el tiempo. Queda demostrado, que la inversión inicial será recuperada en el sexto año y que, a largo plazo, el proyecto proporcionará retornos positivos.

En cuanto a la rentabilidad, se concluye que el proyecto es viable y, por lo tanto, sería una buena inversión a medio plazo para la sociedad.. Pero no solamente se trataría de una inversión, sino que es un proyecto de vida interesante como actividad profesional Se ha podido observar en la tabla de los flujos de caja como a partir del sexto ejercicio económico se recupera la inversión y que, desde el primer año, según la cuenta de pérdidas y ganancias se obtienen beneficios

Asimismo, se ha concluido que se trata de un alojamiento que cumple con varios de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), concretamente los numero 3, 8 y 12. Con esto se apoya el compromiso del proyecto con la sostenibilidad, la energía asequible y no contaminante, la educación, el trabajo decente, el crecimiento económico, la acción por el clima y la protección de la vida de los ecosistemas terrestres, entre otros compromisos.

Se ha decidido, que algunos de los servicios del hotel sean subcontratados para reducir al máximo los costes fijos del alojamiento. Esta estrategia se realiza con la intención de que, a menor ocupación del alojamiento, menores serán los gastos, como por ejemplo, en el caso de la limpieza. De este modo, se garantiza que siempre se podrán cubrir los costos de estos servicios, adaptándolos de forma eficiente a la demanda y asegurando la viabilidad económica del proyecto desarrollado.

Para concluir, con esta propuesta de negocio se ha desarrollado una nueva forma de concebir el turismo realizando un proyecto no solo financieramente viable y sostenible, sino que, también alineado con los principios de innovación y responsabilidad social, posicionándose como una propuesta única en el sector fusionando un modelo de negocio innovador con la tranquilidad de la naturaleza.

10. Bibliografía

- Aho, S.K. (2001): «Towards a general theory of touristic experiences: Modeling experience process in tourism», *Tourism Review*, vol. 56, nº 3/4, pp. 33-37.
- Autor. (2023). Balance de situación turística de Tenerife 2023. Turismo de Tenerife. Recuperado de: <file:///C:/Users/NURIA%20OLLER/Downloads/Balance%20de%20situacion%20turstica%20de%20Tenerife%202023.pdf>
- Benseny, N. (2021). Desarrollo de un plan de viabilidad para la creación de una empresa de turismo experiencial en Mar del Plata. Universidad Nacional de Mar del Plata. Recuperado de <https://nulan.mdp.edu.ar/id/eprint/3505/1/u4-benseny-2021.pdf>
- Berry, L.L.; CARBONE, L.P. y HAECKEL, S.H. (2002): «Managing the Total Customer Experience», *MIT Sloan Management Review*, vol. 43, nº 3, pp. 85-89.
- Berry, LL. (1981): «The Employee as Customer», *Journal of Retail Banking*, nº 3(March), pp. 33-40.
- Boletín Oficial del Estado. (1995). Ley 7/1995, de 6 de abril, de Ordenación del Turismo de Canarias. Recuperado de <https://www.boe.es/buscar/pdf/1995/BOE-A-1995-12102-consolidado.pdf>
- Cadena SER. (2023). Las Islas Cíes batan un nuevo récord de visitantes en 2022. Recuperado de <https://cadenaser.com/galicia/2023/02/07/las-islas-cies-baten-un-nuevo-record-de-visitantes-en-2022-radio-vigo/>
- Campera Hotel. (2021). Recuperado de <https://www.camperahotel.com/>
- Canary Trip Booking. (2023). Tenerife bajo las estrellas. Recuperado de <https://canarytripbooking.com/tenerife-bajo-las-estrellas/>
- Carballo, M.; ARAÑA, J.; LEÓN, C.; GONZÁLEZ, M. y MORENO, S. (2011): «Valoración Económica de la Imagen de un Destino», *Pasos*. Recuperado de revista de Turismo y Patrimonio Cultural, vol. 9, nº 1, pp. 1-14.
- Cuenca, M. y Piat, A. (2012). Ocio experiencial: Antecedentes y características. *Arbor, Ciencia, Pensamiento y Cultura*, Vol. 188, nº 756, p.p. 255-281.
- Cuevo Luza, T. (2020). Métodos mixtos de investigación para principiantes*. Editorial Instituto Universitario de Innovación Ciencia y Tecnología.
- Disfruta Tenerife. (s.f.). Cómo llegar. Recuperado de <https://www.disfrutatenerife.com/como-llegar/>
- Enley.com. (s.f.). Pasos y requisitos para constituir una sociedad limitada. Recuperado de <https://www.enley.com/blog/pasos-requisitos-constituir-sociedad-limitada>
- EPData. (2023). Ocupación Hotelera: Hoteles datos gráficos municipios. Recuperado de <https://www.epdata.es/datos/ocupacion-hotelera-hoteles-datos-graficos-municipios/143/santa-cruz-tenerife/6615>
- Falcón Alemán, M. J. (2021). Turismo experiencial y desarrollo local: El caso de Canarias. Universidad de Las Palmas de Gran Canaria. Recuperado de <https://accedacris.ulpgc.es/bitstream/10553/113304/1/>
- Fundación Starlight. (2023). Destinos Turísticos Starlight. Recuperado de <https://www.fundacionstarlight.org/contenido/47-destinos-turisticos-starlight.html>
- Fundación Starlight. (2023). Listado de Destinos Turísticos Starlight. Recuperado de <https://www.fundacionstarlight.org/contenido/49-listado-destinos-tursiticos-starlight.html>
- Gándara, J. M., Mandes, J., Moital, M., Ribeiro, F. N. S., Souza, I. J., y Goulart, L. I. (2011). Planificación estratégica de un circuito turístico histórico-cultural experiencial: Bahía, Brasil. *Estudios y Perspectivas en Turismo*, pp 225-248.

- Gankova, E. (2022). Estudio del turismo astronómico en la actualidad. Recuperado de chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://riunet.upv.es/bitstream/handle/10251/185609/Gankova%20-%20Estudio%20del%20turismo%20astronomico%20en%20la%20actualidad.pdf
- GetYourGuide. (s.f.). Tenerife: Tour astronómico del Observatorio del Teide. Recuperado de https://www.getyourguide.es/tenerife-l350/tenerife-tour-astronomico-del-observatorio-del-teide-t101669/?ranking_uuid=d25a175e-3512-4a0a-8b58-812fac5c0265
- GetYourGuide. (s.f.). Tour nocturno del Teide: Puesta de sol y observación de estrellas con telescopios. Recuperado de https://www.getyourguide.es/tenerife-l350/tour-nocturno-del-teide-puesta-de-sol-y-observacion-de-estrellas-con-telescopios-t393838/?ranking_uuid=d25a175e-3512-4a0a-8b58-812fac5c0265
- Global Entrepreneurship Monitor. (2019). Emprendimiento e innovación: Informe ejecutivo 2019. Recuperado de <https://www.gemconsortium.org/images/media/2019-libro-emprendimiento-e-innovacion-1582231052.pdf>
- Gobierno de Canarias. (2010). Decreto 142/2010, por el que se aprueba el Reglamento de la actividad turística de alojamiento. Boletín Oficial de Canarias. <https://sede.gobiernodecanarias.org/sede/menu-cabecera/boc>
- Gobierno de Canarias. (2013). Decreto 116/2013, por el que se modifica el Reglamento de la actividad turística de alojamiento aprobado por el Decreto 142/2010. Boletín Oficial de Canarias. <https://sede.gobiernodecanarias.org/sede/menu-cabecera/boc>
- Gobierno de Canarias. (2015). Alojamientos. Recuperado de https://www.gobiernodecanarias.org/turismo/dir_gral_ordenacion_promocion/alojamiento/index.html
- Gobierno de Canarias. (2017). Ley 4/2017 del Suelo y de los Espacios Naturales Protegidos de Canarias. Boletín Oficial de Canarias. <https://sede.gobiernodecanarias.org/sede/menu-cabecera/boc>
- Gobierno de Canarias. (n.d.). Actividad turística de alojamiento. Gobierno de Canarias. https://www.gobiernodecanarias.org/turismo/dir_gral_ordenacion_promocion/alojamiento/index.html
- Instituto Nacional de Estadística. (2023). Datos estadísticos. Recuperado de <https://www.ine.es/jaxiT3/Datos.htm?t=2060>
- Islas Cíes. (2018). Starlight en las Cíes. Recuperado de <https://www.islascies.eu/starlight-en-las-cies.html>
- La Administración al Día. (2023). Reglamento de los establecimientos de alojamiento turístico al aire libre y alojamientos turísticos singulares. Recuperado de <https://laadministracionaldia.inap.es/noticia.asp?id=1233203>
- Lépez, H. S., & Torre, M. G. (2007). Turismo astronómico y prácticas de bajo impacto. Recuperado de <https://docplayer.es/56348851-Turismo-astronomico-y-practicasde-bajo-impacto.html>
- Liligo. (2023). Los mejores observatorios astronómicos de España. Recuperado de <https://www.liligo.es/magazine-viajes/los-mejores-observatorios-astronomicos-de-espana-164725.html>
- Martín, L. E. (2018). Turismo experiencial: Concepto y aplicaciones. Academia.edu. Recuperado de

https://www.academia.edu/36052161/Turismo_experiencial_concepto_y_aplicaciones

- Richards, G. (2009) "Tourism development trajectories. From culture to creativity. Tourism Research and Marketing Barcelona". Paper presented to the Asia-Pacific creativity Forum on Culture and Tourism. Jeju Island Republic of 20 Korea. 3-5-June. Recuperado de <http://www.tramresearch.com/atlas/APC%20Paper%20Greg%20Richards.PDF>
- Rivera Mateos, M (2013) El turismo experiencial como forma de turismo responsable e intercultural. Recuperado de <file:///C:/Users/Usuario/AppData/Local/Temp/Dialnet-EITurismoExperiencialComoFormaDeTurismoResponsable-4768331.pdf>
- Rivera Mateos, M. (2013). —Turismo experiencial y gestión estratégica de recursos patrimoniales: un estudio exploratorio de mapa emocional turístico en las Sierras Subbéticas cordobesas (Andalucía, España)ll. Recuperado de: Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales, vol. XVII, 2013, en prensa.
- RuralPromo. (s.f.). Montar un glamping: Una idea de negocio muy rentable. Recuperado de <https://www.ruralpromo.com/montar-un-glamping-una-idea-de-negocio-muy-rentable/>
- Ryan, C. (1997): The Tourist Experience: A New Introduction. Cassell: London. RYAN, C. (1995): Recuperado de Researching Tourist Satisfaction: Issues, Concepts, Problems, London: Routledge.
- Sage. (2023). Cómo hacer un plan de viabilidad de tu proyecto emprendedor en 10 pasos. Recuperado de <https://www.sage.com/es-es/blog/como-hacer-un-plan-de-viabilidad-de-tu-proyecto-emprendedor-en-10-pasos/>
- Small Business Administration. (s.f.). Guía de negocios: Planifique su empresa, redacte su plan de negocios. Recuperado de <https://www.sba.gov/es/guia-denegocios/planifique-su-empresa/redacte-su-plan-de-negocios>
- Spain.info. (2023). Recuperado de <https://www.spain.info/es/>
- Tapia, G (2013). Turismo sostenible. introducción y marco financiero. Recuperado de http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/rimf/rimf_v2_n1_02.pdf
- Tiempo.com. (2023). Astroturismo: ¿Qué es y dónde disfrutarlo en España? Recuperado de <https://www.tiempo.com/noticias/actualidad/astroturismo-que-es-y-donde-disfrutarlo-en-espana.html>
- Turismo Estelar. (s.f.). Título de la página. Recuperado de <https://www.turismoestelar.com/>
- UNIR. (2022). Plan de viabilidad de empresa: ¿Qué es y cómo se hace? Recuperado de <https://www.unir.net/empresa/revista/plan-viabilidad-empresaque-e>
- Vizcaino Ponferrada, M (2015). Evolución del turismo en España: el turismo cultural. Recuperado de <file:///C:/Users/Usuario/AppData/Local/Temp/DialnetEvolucionDelTurismoEnEspaña-5665969-1.pdf>