



**GRADO EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS**

**2021-2022**

**TRABAJO FIN DE GRADO**

**ANÁLISIS DE UN MODELO DE NEGOCIO: ANÁLISIS DE UN  
CASO PRÁCTICO**

**ANALYSIS OF A BUSINESS MODEL: ANALYSIS OF A  
PRACTICAL CASE**

Autora: Leire Cano Elorza

Directora: Vanesa Sánchez Santos

**JULIO 2022**

## ÍNDICE

<b>1- RESUMEN .....</b>	<b>3</b>
<b>2- INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>3</b>
<b>3- SERVICIO .....</b>	<b>3</b>
3.1- CONSTRUCCIÓN DE LAS CABAÑAS Y AMUEBLADO .....	4
3.2- INSTALACIÓN PLACAS SOLARES .....	6
<b>4- ESTUDIO DE MERCADO .....</b>	<b>6</b>
4.1- EL ENTORNO .....	6
4.2- COMPETENCIA .....	7
4.3- ANÁLISIS DEL PÚBLICO OBJETIVO .....	9
4.4- ANÁLISIS INTERNO Y EXTERNO: MATRIZ DAFO .....	11
<b>5- PLAN DE MARKETING .....</b>	<b>13</b>
<b>6- PLAN DE RECURSOS HUMANOS .....</b>	<b>14</b>
<b>7- PLAN ECONÓMICO FINANCIERO .....</b>	<b>14</b>
7.1- PLAN DE INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN .....	14
7.2- PLAN DE AMORTIZACIÓN DEL PRÉSTAMO .....	16
7.3- POSIBLES AYUDAS TERRITORIALES .....	17
7.4- PLAN DE AMORTIZACIÓN DEL INMOVILIZADO .....	17
7.5- CUENTA DE RESULTADOS .....	18
<b>8- CONCLUSIONES .....</b>	<b>21</b>
<b>9- BIBLIOGRAFÍA .....</b>	<b>22</b>
<b>10- IMÁGENES .....</b>	<b>23</b>
<b>11- ANEXOS .....</b>	<b>24</b>

## 1-. RESUMEN

Situándonos en Cantabria, concretamente en los Valles Pasiegos, se ha querido realizar un estudio de mercado y un análisis de la puesta en marcha de un hospedaje de lujo en La Vega de Pas: “Las Cabañas de Lujo”, el sitio idóneo para pasar tiempo en plena naturaleza, desconectar del día a día y conectar con nosotros mismos. Un lugar en el cual habrá diez cabañas recreadas con contenedores industriales, con sus terrazas y vistas a los Valles pasiegos, suministradas con energía solar y haciendo uso responsable de todos los recursos naturales. A continuación, se ha llevado a cabo un estudio completo en el que se detallará el servicio, que englobará la construcción de las cabañas y la dotación de energías renovables, un análisis interno y externo, un diagnóstico de la competencia y del público objetivo, para concluir con los planes de marketing, recursos humanos y un plan económico financiero, que incluye un plan de inversión y financiación, los planes de amortización del préstamo y del inmovilizado y una cuenta de resultados a tres años.

*“Place in Cantabria, specifically in the Pasiegos Valleys, wanted to carry out a market study and an analysis of the start-up of luxury accommodation in La Vega de Pas: “Las Cabañas de Lujo”, the ideal place to spend time in the middle of nature, disconnect from day to day and connect with ourselves. A place in which there will be ten cabins recreated with industrial containers, with their terraces and views of the Pas Valleys, supplied with solar energy and making responsible use of all the natural resources. Next, you will be able to observe a complete study in which the service will be detailed, which will include the construction of the cabins and the provision of renewable energies. The study of the environment, with an internal and external analysis, the competition and will detail the target audience, followed by a marketing and human resources plan, and finally, a financial economic plan that includes an investment and financing plan, together with master plans. Amortization of the loan and fixed assets and a three-year income statement.”*

## 2-. INTRODUCCIÓN

La idea de este TFG gira en torno a la puesta en marcha de un hospedaje de lujo situado al sureste de Cantabria, en el límite con Burgos. Vega de Pas es una de las tres villas pasiegas, constituida en la época medieval. Lo realmente significativo de esta aldea es su arquitectura rural, concretada en la cabaña pasiega, cuya influencia queda reflejada en su tradicional modo de vida. Se trata de una sencilla construcción de piedra utilizada por el pasiego en su particular vida trashumante, en busca de los mejores pastos para el ganado. Queriéndonos acercar y reconstruir esa historia, este hospedaje llamado “Las Cabañas de Lujo” está hecho para vivir esa experiencia de una forma cómoda y trasladarla al siglo XXI con un toque moderno, añadiendo la tecnología y las energías renovables más avanzadas hasta el momento, pero conservando la esencia del entorno y su naturaleza tan preciada.

## 3-. SERVICIO

A continuación, se detalla cómo serán las cabañas, su proceso de instalación y los servicios que incluirán

### 3.1-. Construcción de las cabañas y amueblado

Para la construcción y puesta en marcha de “Las Cabañas de Lujo”, en primer lugar, se va a obtener el terreno que se muestra a continuación. (Milanuncios.com, 2022)



CARRETERA DE YERA

**138.000 €**

Calcula tu cuota

Oferta | Ref: 400703163

Publicado: el 15/05 a las 13:48

Última actualización: el 22/05 a las 22:32

📍 Vega de Pas

14 €/m<sup>2</sup> 10000 m<sup>2</sup>

(Imagen 1, 2 y 3 ; Fuente: Milanuncios.com)

Es una finca ubicada junto a la carretera del pueblo Yera, en La Vega de Pas. Consta de 10.000m<sup>2</sup> y contiene una casa rústica de piedra bastante amplia en la que se ubicará la recepción, la zona de descanso, el bar y el restaurante.

En la finca, se ubicarán las cabañas, con una zona de terraza individualizada para cada una de ellas. (Casas contenedores, 2022)

Las cabañas van a estar recreadas con la utilización de contenedores industriales. Se les dará un toque moderno y acogedor con grandes ventanales y espacios muy individualizados. Todas las habitaciones serán diferentes y se situarán en distintos lugares para que las vistas sean únicas e inmejorables a los valles pasiegos.

El hotel "Las Cabañas de Lujo" contará inicialmente con 10 habitaciones exclusivas, aunque se podrá ampliar añadiendo más estancias con el paso del tiempo. Estas, constarán de una superficie desde los 16m<sup>2</sup> a los 30m<sup>2</sup>, con su baño privado y terraza. Seis de ellas, incluirán también un pequeño espacio con cocina propia.

### Casa contenedor de 16 m2 precios

**Superficie:** 16 m2, construidos en planta baja.(puede tener terraza)

**Dimensión:** Un dormitorio doble junto con salón-cocina, distribuidos en el mismo espacio, sin separación. Un baño.

**Precio estimado: 15.300 € a 24.000 €**

(Imagen 4; Fuente: Casas contenedores)

### Casa contenedor de 30 m2 precios

**Superficie:** 16 m2, construidos en planta baja.(puede tener terraza)

**Dimensión:** Un dormitorio doble junto o separado con salón-cocina, distribuidos en el mismo espacio. Un baño.

**Precio estimado: 15.300 € a 24.000 €**

(Imagen 5; Fuente: Casas contenedores)

En cuanto al amueblado, los muebles serán reciclados en la medida de lo posible y el resto, serán muebles de alta calidad obtenidos de tiendas y almacenes de poco stock y conseguidos al mejor precio. Los demás, serán obtenidos de tiendas como Conforama, Ikea y Leroy Merlin, muebles de bajo coste y con opción a gran calidad. (Ikea, 2022) (Conforama, 2022)

### 3.2-. Instalación placas solares

La idea principal de poner una instalación fotovoltaica de autoconsumo conectada a la red es hacer de “Las Cabañas de Lujo” un lugar autosuficiente en la medida de lo posible, ya que la energía fotovoltaica es la transformación directa de la radiación solar en electricidad. Este es un método eficiente y respetuoso con el medio ambiente que evita consumir continuamente energía de la red eléctrica.

La instalación de las placas solares se hará en la parte superior de los módulos, en el tejado, con una pequeña inclinación que les permita estar en una posición perfecta. Con una orientación sur, las placas recogerán rayos solares todos los días del año en mayor o menor medida.

Se debe tener en cuenta que son sistemas conectados a red y por tanto tienen un punto de suministro eléctrico con un contador, lo que implicará tener una factura eléctrica.

La idea de esta instalación es que sea de Autoconsumo con excedentes, esto es, toda la electricidad sobrante se irá a la red general para que otros usuarios puedan utilizarla y esto generará una compensación de red, con las compañías eléctricas, en las temporadas altas de “Las cabañas de lujo”.

Tras hacer un pequeño estudio en la zona de la Vega de Pas, se ha llegado a un dato aproximado de la autosuficiencia que tendrá la instalación y el porcentaje del consumo que será suministrado por la instalación fotovoltaica. El resto, será suministrado por la red eléctrica. (Galp solar, 2022)

En cuanto a la amortización de la instalación, sabemos que se tardará alrededor de 12 años aproximadamente en amortizar el 100% de la inversión y que supone un ahorro anual de entre 1500€ a 2300€ en la factura eléctrica prevista.

La menor inversión a realizar será de unos 218€ al mes durante 8 años. Constará de 30 paneles, dispuestos en los tejados de las cabañas con una potencia de 13,65KW. Esto supondrá un ahorro anual de 1538€ en la factura eléctrica. Esta opción es por la que nos vamos a inclinar.

La opción que aporta la máxima rentabilidad a largo plazo consta de 32 paneles de 14,56KW y supone un ahorro anual de 1619€. Por una inversión de 229€ al mes durante 8 años. Con el paso del tiempo se podrá modificar la inversión inicial y ampliar a esta opción, que aporta mayor rentabilidad.

Todo esto bajo las características específicas del negocio: Abierto de lunes a domingo, con el consumo pico entre las 16:00h y las 00:00h, con la temporada alta en primavera y verano y con una capacidad máxima de alrededor de 50 personas. (ANEXO 1 y ANEXO 2)

## 4-. ESTUDIO DE MERCADO

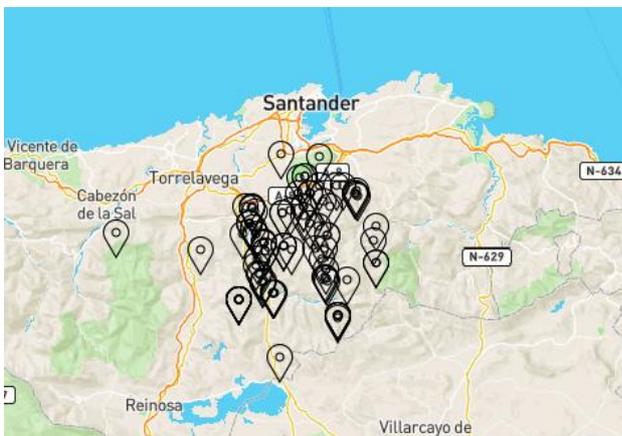
### 4.1-. El entorno

Vega de Pas, junto a San Pedro del Romeral y San Roque de Riomiera, conforma el conjunto de las “tres villas pasiegas”, constituidas en la época medieval. De aquí descienden cántabros ilustres como Menéndez Pelayo, el Marqués de Valdecilla y Gerardo Diego. El “pasiego”, es el prototipo de habitante del lugar. De personalidad muy vinculada con su tierra. Individualista, desconfiado y buen comerciante. Las “cabañas” son su principal signo de identidad, construcciones de piedra con tejados de pizarra, mitad casa, mitad cuadra para el ganado. Su repostería artesanal basada en la

fabricación de los típicos sobaos y quesadas tienen prestigio en toda la geografía española. Sus monumentos más significativos son la Iglesia Parroquial del siglo XVII y el sanatorio del Doctor Madrazo del siglo XIX. La plaza de Vega de Pas concentra también una gran belleza arquitectónica por sus casonas montaÑesas con balconadas. (Turismo de Cantabria (1)), (Turismo de Cantabria (2)).

#### 4.2-. Competencia

A diferencia de la competencia que puede haber en los Valles Pasiegos, en cuanto a lugares donde hospedarse, en la Vega de Pas es muy reducida, se encuentran pocos y entre ellos, apartamentos, cabaÑas pasiegas, pensiones y posadas. (Turismo de Cantabria (3)).



##### Valles pasiegos

(Imagen 6; Fuente: Turismo de Cantabria (3))



##### Vega de Pas

(Imagen 7; Fuente: Turismo de Cantabria (3))

Lo mismo sucede con los restaurantes en la zona de la Vega de Pas, todos ellos son de cocina tradicional, mientras que, en la zona de los Valles Pasiegos, que es más amplia, se encuentra más variedad. Esto también es un punto a favor para los potenciales clientes ya que tendrán más opciones donde elegir y disfrutar.

En el recuadro añadido a continuación, se analiza la competencia directa en la zona a través de la comparación con "Las cabaÑas de lujo".

## COMPETENCIA DIRECTA EN LA ZONA

### CABAÑAS DE PAX

[HTTPS://WWW.CABANASDEPAX.COM](https://www.cabanasdepax.com)

Cuenta con una cabaña completamente equipada con capacidad para 6 personas. Un precio de 275€ la noche, de media.

Ubicación: Sel De La Torca, S/N  
39685 Candolias.

### CABAÑAS CON ENCANTO

[HTTPS://CABAÑASCONENCANTO.COM/#/ROOMS](https://cabañasconencanto.com/#/rooms)

Cuenta con 9 cabañas completamente equipadas con capacidad para entre 2-8 personas. Un precio de 320€ la noche, de media.

Ubicación: Vega De Pas, Km 6,5  
39685 Vega de Pas de Vega de Pas



Imagen 8 (Fuente: Página oficial de Cabañas de Pax)



Imagen 9 (Fuente: Página oficial de Cabañas con encanto)

## LAS CABAÑAS DE LUJO

Contará con 10 cabañas completamente equipadas. Con un diseño moderno y gran luminosidad, con capacidad para entre 2-4 personas. Dotadas de energía obtenida del entorno. El precio medio por noche rondará los 140€.

Ubicación: Vega de Pas, Valles Pasiegos, 39685, Cantabria.



Imagen 10 (Fuente: homify.com)



Imagen 11 (Fuente: alibaba.com)



Imagen 12 (Fuente: Mardelbox)

(Imagen 13; Fuente: Elaboración propia a través de "Canva")

### 4.3- Análisis del público objetivo

Para analizar el público objetivo, lo primero ha sido saber cuáles son los aspectos más valorados por los clientes potenciales y cuáles son sus necesidades.

El análisis estratégico del público objetivo, permitirá dirigirse y convencer a los potenciales clientes con un contenido adaptado. De esta manera podremos identificar las tendencias de actuación de los clientes, planificar los métodos que vamos a utilizar para desarrollar la estrategia de marketing y que esta sea efectiva. (Qualtrics, 2022)

El "público objetivo" consiste en el grupo de personas que tienen ciertas características en común. Estos delimitan y determinan los clientes que serán relevantes. Y de esta forma se les podrá ofrecer lo que quieren, analizando sus necesidades.

Se ha optado por responder a ciertos criterios de diferenciación, definiendo las siguientes características:

- Edad: "Las cabañas de lujo" están planteadas para un público de un rango de edad desde los 18 años hasta los 60 aproximadamente, ya que es un entorno rural con muchas actividades en la naturaleza, en el que poder desconectar y estar tranquilo y al que es necesario acceder en coche.
- Género: no sería relevante, está pensado para personas de todos los géneros, amantes de la naturaleza y en busca de la desconexión.
- Lugar de residencia: La Vega de Pas se encuentra en Cantabria, pero es colindante con Burgos, por lo que el lugar de residencia del público objetivo estará más orientado al norte de España. No descuidando a las personas que quieran acercarse desde otros lugares.
- Estado civil: Es apto para todo tipo de personas, tanto si son parejas, como si son grupos de amigos y amigas o individuales.

- Intereses: el interés más relevante será la naturaleza, aunque también pueda ser la actividad deportiva, la desconexión, la relajación o simplemente una escapada o estancia.
- Valores: sería conveniente y muy recomendable que todas y cada una de las personas que se alojen o visiten “las cabañas de lujo” compartieran la esencia del entorno natural y trataran de conservarla, es decir, se preocupen por el cuidado de la naturaleza y el entorno que les rodea.

A continuación, se procede al análisis del público objetivo para lo que se han reunido datos detallados de su perfil, gracias a su análisis, que nos ha permitido su completa comprensión, conocer sus características, comportamientos... Para utilizar estas características se debe analizar el comportamiento de compra y así, poder encontrar más clientes potenciales.

Las siguientes características entran en juego en la decisión de compra del cliente:

- Concienciación sobre la salud mental y física.
- Concienciación sobre el medio ambiente
- Pasión por las aventuras y la naturaleza
- Preferencias como mascotas, hobbies, actividad física y deporte...

Para determinar posteriormente el comportamiento de compra, se pueden utilizar los siguientes criterios:

- Motivo de la compra: El motivo del cliente para alojarse en “las cabañas de lujo” es salir de la rutina y de las ciudades para adentrarse en un paraíso natural en Cantabria. Poder disfrutar de las vistas, actividades y la naturaleza. Además de encontrar un lugar lleno de paz.
- Influenciador: Lo que influye en la decisión de compra es encontrar un lugar perfecto para descansar y respirar aire puro.
- Preferencias de marca: Este criterio está dirigido a la competencia y por la zona no se puede encontrar un establecimiento tan completo y orientado a la salud mental y física como este.
- Punto de venta: En este caso no va a ser físico, sino que va a poderse reservar todo vía online. Las habitaciones tanto en la página web privada como en los comparadores de búsqueda como Booking, Trivago y Kayak. Y los servicios que se ofrecerán como el restaurante y actividades por la zona, se hará a través de la página oficial de “Las cabañas de lujo”.
- Frecuencia de compra: La zona es bastante amplia y hay muchas actividades que pueden ser realizadas. Además, se puede ir a disfrutar del paisaje en busca de tranquilidad y aire puro. Es por lo que, la frecuencia estimada estará entre una y tres veces al año. Siempre teniendo en cuenta a los clientes que buscan una alternativa única y diferente cada vez.
- Tiempo: Este criterio se refiere al horario en que los clientes reservarán el servicio. Este se estima que sea en horario de tarde mayoritariamente, cuando las personas están en sus casas y organizan las escapadas.

Y para la fijación de precios nos basamos en estos dos criterios:

- Sensibilidad al precio: se refiere a la cantidad de dinero que el público estará dispuesto a pagar. Este lugar va a ser un sitio muy especial y único. Por lo que los precios rondarán los 110.-€ por noche en temporada baja y ascenderán hasta los 160.-€ en temporada alta.

- Ingresos: El ingreso promedio del público objetivo será de unos 1200.-€ a 1600.-€ al mes. Con excepciones de sueldos inferiores y superiores que quieran disfrutar de una experiencia inolvidable.

Tras analizar todas las características, se ha creado un perfil de un cliente potencial, esto es, la representación ficticia de un público objetivo. De esta forma, es posible ponerse en su lugar y entender sus necesidades. El grupo a partir de ahora se va a ver más tangible y real de una forma descriptiva. Existen múltiples combinaciones, pero se centrará en la combinación del público objetivo más amplio.

#### PERSONA 1

- Edad: 28-37 años
- Sexo: masculino o femenino
- Estado civil: en pareja
- Ocupación: trabajador
- Ingresos mensuales: Entre 1200.-€ y 1400.-€
- Origen: norte de España
- Intereses: deporte

Este es Luis de 33 años, actualmente vive en Bilbao con su pareja, Ane. Los dos con amantes del deporte y tienen un perro de la raza "Border Collie", Kira. Están pensando en hacer una escapada, no muy lejos, en la que puedan disfrutar de la naturaleza, desconectar y hacer algún tipo de actividad con Kira.

#### PERSONA 2

- Edad: 62 años
- Sexo: Femenino
- Estado civil: Casada
- Ocupación: Administrativa
- Ingresos mensuales: 1600.-€
- Origen: Cantabria
- Intereses: Pintura / arte

Esta es Eva, una madre de dos hijos ya independizados. Está buscando sus vacaciones de tres días de un Puente que tiene en febrero. Quiere relajarse con su marido y disfrutar de un entorno tranquilo y acogedor. Su marido, Raúl, es una persona muy enérgica que acostumbra a dar largos paseos cada día. "Las Cabañas de lujo" son el lugar perfecto para que puedan descansar a la vez que desconectar, pasar tiempo juntos y explotar sus hobbies; Eva la pintura y Raúl la actividad física.

### 4.4- Análisis interno y externo: Matriz DAFO

El análisis DAFO resume el análisis interno y externo de la empresa, lo que aporta una visión global y supone un apoyo importante a la hora de tomar decisiones a cerca de la estrategia que se va a llevar a cabo.

Análisis Interno: Fortalezas y debilidades

Para el análisis interno, se ha creado un campo de actividad que responde a las necesidades de los clientes que cubre, cómo satisface esas necesidades y los

segmentos de clientes que abarca. Forma parte de la misión de la empresa y está formado por el conjunto de productos y mercados en los que quiere competir la empresa. El campo de actividad está a tres niveles:



(Imagen 14; Fuente: Elaboración propia a través de "Canva")

### Análisis externo: Amenazas y oportunidades

Para el análisis externo, se tiene en cuenta el entorno de la empresa, en concreto el conjunto de factores externos que influyen sobre las decisiones de actuación y resultados. Este, no se puede controlar, ya que es dinámico y complejo.

Tras realizar un pequeño análisis del entorno específico, se han definido los competidores por el criterio de mercado, esto es, empresas que ofrecen servicios sustitutos próximos desde el punto de vista de las necesidades de los clientes. Otras empresas en la misma área geográfica que ofrecen servicios de alojamiento muy parecidos. (Se pueden encontrar en el apartado 2.2-. Competencia.)

Pasando a desarrollar la Matriz DAFO:



(Imagen 15; Fuente: Elaboración propia a través de "Canva")

## 5-. PLAN DE MARKETING

Para realizar un plan de marketing completo, se precisa tener una página web en funcionamiento en la cual se encuentre disponible toda la información acerca de "Las Cabañas de Lujo" en la que los usuarios que la visiten pueden consultar sus dudas, informarse y hacer las reservas directamente con el establecimiento.

En las redes sociales, se intentará crear un espacio en el que el público pueda aprender sobre el proceso de creación del establecimiento, energías renovables, el consumo "Zero waste" que se aplicará, el conocimiento de la zona en la que estará ubicado, así como encontrar toda la información necesaria sobre las cabañas, personal, excursiones, extras... Será una manera más informal de contactar y de solicitar alojamiento.

Está pensado el uso de Instagram y Facebook para subir contenido de tipo visual, imágenes de las estancias, paisaje, accesibilidad, excursiones, talleres... Y el uso de YouTube, para subir contenido explicativo como tutoriales de montaje, información sobre las energías renovables y en nuestro caso el funcionamiento de las placas solares, anécdotas y opiniones de los huéspedes...

Es de gran importancia la participación en las páginas de comparadores de precios como Booking.com, Trivago.es y kayak.es. De esta forma, será más fácil ser vistos y conocidos.

Y, por último, tener presencia habitual en la prensa, como es en este caso “El Diario Montañés” un periódico cántabro, para que todos los habitantes de la zona tengan curiosidad por conocer “Las Cabañas de Lujo” y se acerquen a visitarlas. En la medida de lo posible, sería ideal la aparición en otros medios de comunicación alrededor del territorio peninsular.

### 6-. PLAN DE RECURSOS HUMANOS

En un principio, el alojamiento “Las Cabañas de Lujo”, va a estar registrado como una Sociedad Limitada, en la que la socia única seré yo, Leire Cano. De esta forma, la responsabilidad será limitada al capital aportado.

Para la realización del plan de RRHH, se han tenido en cuenta ciertas características. Por un lado, yo seré la gerente del establecimiento, gestionando todos los trámites administrativos, financieros, de empresa y recursos humanos. También, el contacto personal y directo con los clientes, atendiéndoles en la llegada a “Las Cabañas de Lujo”, durante su estancia y en su salida.

Tras subcontratar el proceso de montaje de las cabañas, una vez esté terminado y se de comienzo a la actividad económica, será necesario contratar a una persona de limpieza, y a otra para el mantenimiento general.

La persona encargada de la limpieza será responsable de que las cabañas queden en perfecto orden y limpieza para que los siguientes huéspedes puedan iniciar su experiencia. También, de la limpieza general de la recepción y zonas comunes. En momentos de alta demanda de alojamiento, con muchos clientes, se planteará el contratar a otra persona o modificar las actividades de otros empleados.

Para el mantenimiento general, se necesitará un empleado que se encargue de toda la zona exterior, arreglando y acondicionando todos los jardines. También, que tenga ciertos conocimientos de electricidad y fontanería para momentos puntuales.

Mientras que la zona de restaurante y bar será alquilada, para obtener un ingreso extra.

### 7-. PLAN ECONÓMICO FINANCIERO

#### 7.1-. Plan de inversión y financiación

En el plan de inversión se detallan a modo de tabla todos los costes necesarios para poner en marcha el alojamiento y el alquiler de las cabañas.

En la imagen siguiente, en orden de lista, se encuentra el coste de las cabañas y su montaje, el amueblado, la instalación fotovoltaica, la inversión en el terreno, en la creación de la página web, en la ropa, que se refiere a las sábanas, toallas, manteles, etc. y, por último, la inversión en la notaría, es decir los gastos de constitución y registro de la SL.

INVERSIÓN				TERRENO		PRIMER ESTABLECIMIENTO	
<b>CABAÑAS</b>							
	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL	TERRENO Y CABAÑA PRINCIPAL	TOTAL	NOTARIA	TOTAL
CABAÑAS 16M <sup>2</sup> CON TERRAZA	10	20.000	200000		138000		1665
			200000				
<b>AMUEBLADO</b>				<b>MARKETING</b>			
	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL	PÁGINA WEB	TOTAL		
DORMITORIO DOBLE	5	500	2500		2000		
DORMITORIO DOBLE CAMAS INDIVIDUALES	10	500	5000				
BANO COMPLETO	11	300	3300				
SALÓN/COCINA CABAÑA	6	1200	7200				
SALÓN CABAÑA	4	800	3200				
			21200				
<b>ENERGIAS RENOVABLES</b>				<b>ROPA</b>			
	CANTIDAD	MENSUALIDAD	ANUAL TOTAL		PRECIO UNIDAD	UNIDADES	TOTAL
INSTALACIÓN PLACAS SOLARES	30		218	SÁBANAS	5,86	25	146,5
			2616	TOALLAS	1,08	30	32,4
				MANTELES	9,14	20	182,8
				SERVILLETAS	4,92	50	246
				VAJILLA Y CUBERTERÍA	10,65	50	532,5
							1120,2

(Imagen 16; Fuente: Elaboración propia a través de Excel.)

También, se ha creado una tabla relativa a los gastos anuales, como los de suministros, cuyo coste de alta no se incluye, porque ya están realizados en la finca a nombre del propietario y se mantendrán así, abonándose a él los consumos que se generen; los de marketing que se corresponden con la publicidad y mantenimiento de la web; el fondo de mantenimiento para futuros desperfectos en el año dos y año tres; los gastos de personal, en los cuales el gerente debe darse de alta como autónomo y de esta forma abonar unas cifras diferentes a la Seguridad Social y el seguro, equivalente a cubrir un capital de 350.000€.

Todos los gastos varían en función del IPC, por lo que se ha tomado de referencia un incremento del IPC del 3% que se ha tenido en cuenta para el segundo año y el tercero en las tablas de resultados.

GASTO				SEGURO				
<b>SUMINISTROS</b>				<b>FONDO DE MANTENIMIENTO</b>				
	MES	ANUAL	AHORRO ANUAL POR INSTALACIÓN PLACAS	TOTAL	REPARACIONES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
ELECTRICIDAD	1000	12000	1538	10462	0	20000	25000	
AGUA	700	8400		8400				
				18862				
<b>MARKETING</b>				<b>PERSONAL AÑO 1</b>				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	TOTAL	MES *	SEGURIDAD SOCIAL ANUAL	TOTAL	
PÁGINA WEB	0	500	515	515	GERENTE	1291,6	890	18972,4
PUBLICIDAD	1000	1030	1060,9	1060,9	LIMPIEZA	990,58	4160,436	18028,556
	1000	1530	1575,9	1575,9	MANTENIMIENTO	990,58	4160,436	18028,556
								55029,512
<b>PERSONAL AÑO 2</b>				<b>PERSONAL AÑO 3</b>				
	MES *	SEGURIDAD SOCIAL ANUAL	TOTAL		MES *	SEGURIDAD SOCIAL	TOTAL	
GERENTE	1330,348	2665	21289,872		GERENTE	1370,25844	3110	22293,61816
LIMPIEZA	1020,2974	4285,24908	18569,41268		LIMPIEZA	1050,906322	4413,806552	19126,49506
MANTENIMIENTO	1020,2974	4285,24908	18569,41268		MANTENIMIENTO	1050,906322	4413,806552	19126,49506
								60546,60828

(Imagen 17; Fuente: Elaboración propia a través de Excel.)

\*14 Pagas

En cuanto a los ingresos anuales, se ha previsto de un ingreso mensual por el alquiler de la zona de restaurante de 400€ y de un ingreso mensual de 200€ por el espacio del bar. Teniendo en cuenta que no es una zona muy concurrida, pero que es accesible con facilidad y consta de un aparcamiento privado.

Además, se ha previsto que las cabañas serán más concurridas en primavera y verano, por lo que se prevé que en temporada baja se alquilarán una media de 8 días al mes y en temporada alta 28 días de media. Teniendo en cuenta que los meses de temporada baja serán ocho y de temporada alta serán cuatro.

INGRESOS					
	TEMPORADA BAJA	TEMPORADA ALTA			
	PRECIO NOCHE		Mes TOTAL T.Baja	Mes TOTAL T.Alta	TOTAL ANUAL
ALQUILER CABAÑAS	110	160	8800	44800	249600
	MENSUALIDAD	ANUAL TOTAL			
ALQUILER ZONA RESTAURANTE	400	4800			
	MENSUALIDAD	ANUAL TOTAL			
ALQUILER ZONA BAR	200	2400			

(Imagen 18; Fuente: elaboración propia a través de Excel.)

De esta manera el establecimiento obtendrá financiación tanto con el alquiler de las cabañas como con el restaurante y el bar.

Tras realizar los cálculos correspondientes, se prevé que la inversión inicial teniendo en cuenta los gastos también, será de 443.292,71€ y la sociedad limitada “Las Cabañas de Lujo” tendrá unos ingresos de 256.800€. Esto conllevará a la recuperación de la inversión inicial en una media de dos años.

## 7.2.- Plan de amortización del préstamo

Para realizar el proyecto es necesaria una inversión inicial elevada, por lo que se requiere de un préstamo bancario de 355.000€, que supondrá unos gastos de apertura del 0,5% y tendrá un interés anual del 6,00%. De esta manera la empresa recibirá una cantidad de 353.225€ al restársele los gastos de apertura.

Tras analizar los ingresos anuales, ver los gastos previstos y teniendo en cuenta las condiciones del banco, la amortización se va a realizar a largo plazo, en un periodo de 5 años.

El cuadro del banco es el siguiente:

Cuadro del banco						
n	capital pendiente	intereses	amortización	amortización acumulada	anualidad	
1	355.000,00	21.300,00	62.975,72	62.975,72	84.275,72	
2	292.024,28	17.521,46	66.754,27	129.729,99	84.275,72	
3	225.270,01	13.516,20	70.759,52	200.489,51	84.275,72	
4	154.510,49	9.270,63	75.005,09	275.494,60	84.275,72	
5	79.505,40	4.770,32	79.505,40	355.000,00	84.275,72	

(Imagen 19; Fuente: Elaboración propia a través de Excel)

En él, se ve reflejado el importe del préstamo inicial, sus intereses anuales, su amortización y la anualidad a devolver. Esto es, lo que va a recibir el banco cada año como devolución del préstamo. Para que se vea más claro, se ha creado una tabla de contabilidad para la empresa en la cual se ha tenido en cuenta la aportación inicial.

Cuadro de la contabilidad						
n	capital pendiente	intereses	amortización	amortización acumulada	anualidad	
1	353.225,00	21.193,50	63.082,22	63.082,22	84.275,72	
2	290.142,78	17.408,57	66.867,16	129.949,38	84.275,72	
3	223.275,62	13.396,54	70.879,18	200.828,56	84.275,72	
4	152.396,44	9.143,79	75.131,94	275.960,50	84.275,72	
5	77.264,50	4.635,87	79.639,85	355.600,35	84.275,72	

(Imagen 20; Fuente: Elaboración propia a través de Excel)

### 7.3-. Posibles ayudas territoriales

En cuanto a las ayudas que podría obtener el proyecto, se han seleccionado las que tienen mayor probabilidad de ser concedidas. Todas ellas a posteriori de la inversión, por lo que simplemente van a ser numeradas, aunque no contempladas en el plan económico.

#### 1- Ayuda para Digitalización y Economía Verde

Ayuda de 5.000€ a emprendedores que lleven menos de 3 años y/o empresas menores a 9 trabajadores para transición de su actividad hacia una economía verde o que contribuya a su transformación digital. (Valles pasiegos, 2022)

#### 2-. Programa Leader

Un programa con el objetivo de impulsar políticas de desarrollo rural a través de la diversificación de la actividad económica en el medio rural. El pilar sobre el que se basa esta iniciativa de la Comisión Europea se sustenta en favorecer el desarrollo de las zonas rurales mediante estrategias participadas por los habitantes y representantes socioeconómicos de cada comarca. (Leader, 2021)

#### 3-. La Asamblea de Valles Pasiegos

Esta Asamblea, aprobó subvenciones por importe de 859.111€ en 2020. Tras la crisis del Coronavirus, se han centrado en la distribución de ayudas directas a proyectos del sector productivo local y la contribución a proyectos de los socios institucionales. (El Diario Montañés, 2022)

#### 4-. Financiación del Gobierno

El Gobierno ha financiado 35 proyectos en la comarca de los Valles Pasiegos. (Infocantabria, 2022)

### 7.4-. Plan de amortización del inmovilizado

En el plan de amortización que se encuentra a continuación, se ve detallado el importe de cada inmovilizado material y su porcentaje correspondiente de acuerdo con las tablas de amortización fiscales de la Ley del Impuesto sobre Sociedades. Esto quiere decir que el inmovilizado de amortizará a un ritmo de 12.483,17€ anuales. (LIS, 2022)

AMORTIZACIÓN	CABAÑAS 16 M2 Y TERRAZA	3%	=3% * 200000	6000
	CABAÑA PRINCIPAL	3%	=3% * 130000 (8000 es suelo)	3900
	MOBILIARIO	10%	=10% * 21200	2120
	ENERGÍAS RENOVABLES	7%	=7% * 2616	183,12
	ROPA	25%	=25% * 1120,2	280,05
				12483,17

(Imagen 21; Fuente: Elaboración propia a través de Excel)

El balance inicial, que se toma como partida en la apertura de la empresa, es el que se encuentra a continuación. En él, se ve reflejada la adquisición del terreno, las cabañas, el mobiliario, la instalación fotovoltaica, la página web y todos los enseres. Además, en el activo, se mantendría a final del primer periodo una tesorería de 464.697,72€, en la cual está incluido el ingreso mínimo oficial para la constitución de la S.L. En el pasivo, se mantendría una deuda a largo plazo de lo que quedaría pendiente de la devolución

## ANÁLISIS DE UN MODELO DE NEGOCIO: ANÁLISIS DE UN CASO PRÁCTICO

del préstamo y en corto plazo la anualidad del préstamo a devolver, los acreedores y el pago de los suministros.

BALANCE INICIAL			
ACTIVO NO CORRIENTE		PATRIMONIO NETO	10000
INMOVILIZADO	366601,2		
CABAÑAS 16M*2 CON TERRAZA	200000	CAPITAL	10000
TERRENO Y CABAÑA PRINCIPAL	138000	P Y G	0
MOBILIARIO	21200		
INSTALACIONES ENERGÍAS RENOVABLES	2616	PASIVO NO CORRIENTE	353.225,00
ENSERES	1120,2		
APLICACIONES INFORMÁTICAS (página web)	2000	PRÉSTAMO A L/P	353.225,00
GASTOS 1º ESTABLECIMIENTO	1665		
ACTIVO CORRIENTE	464697,72	PASIVO CORRIENTE	468.073,92
CAJA Y BANCOS	464697,72	ACREEDORES	18862
		DEUDAS CON EC	84.275,72
		PROVEEDORES INMOV.	364936,2
TOTAL	831298,92	TOTAL	831.298,92

(Imagen 22; Fuente: Elaboración propia a través de Excel)

### 7.5-. Cuenta de resultados

La cuenta de resultado prevista de la empresa “Las Cabañas de Lujo” es la siguiente, junto con la tabla que recoge el saldo de tesorería, ambos para el primer año de actividad:

CUENTA DE RESULTADOS PREVISIONAL PARA EL PRIMER AÑO DE ACTIVIDAD		SALDO TESORERÍA AÑO 1	
		Cobros por operaciones corrientes	256800
INGRESOS	256800	Pagos por operaciones corrientes	
		* Gastos de personal	-55029,51
-GASTOS:		* Publicidad	-1000
-Amortización	-12483,17	* Gastos financieros	-21193,50
-Suministros	-18862	* suministros pendientes balance	-18862
-Gasto de personal	-55029,512	* Seguros	-1800
-Publicidad	-1000	* Gastos mantenimiento web	0
-Seguros	-1800	* Gastos puesta en marcha	-1.665,00
* Gasto creación de web	-2000	* Gasto creación de web	-2.000,00
-Gasto mantenimiento web	0	Cobros de capital	0
-Gasto puesta en marcha	-1665		
-Gasto financiero	-21.193,50	Pagos de capital	
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	142766,82	* Inversiones	-350000
Impuesto sobre beneficios (15%)	-21415,02269	* Amortización préstamo	-63.082,22
RESULTADO DESPUÉS DE IMPUESTOS	121351,80	Saldo tesorería	-257832,2342
		+Saldo al inicio del año 1	464697,72
		Saldo acumulado final año 1	206865,49

(Imagen 23; Fuente: Elaboración propia a través de Excel)

En la cuenta de resultados previsional, se ven reflejados los ingresos percibidos durante el año con el alquiler de las cabañas y la renta obtenida del restaurante y la zona de bar. También, la suma de todos los gastos anuales y el impuesto sobre sociedades, que en este primer año es del 15% ya que la empresa es de nueva creación. De esta cuenta se deduce que “Las Cabañas de Lujo” tendrán unos resultados previstos positivos para el primer año de inicio de la actividad de 121.351,80€.

El saldo de tesorería recoge todos los cobros y pagos, manteniendo a final de año un saldo acumulado de 206.865,49€.

El balance previsional del primer año se ha creado a partir de la cuenta de pérdidas y ganancias comentada anteriormente. En él, se ven reflejadas modificaciones como las

de la amortización del inmovilizado material y la Agencia Tributaria acreedora, que no estaban en el balance inicial.

BALANCE PREVISIONAL DEL PRIMER AÑO DE ACTIVIDAD			
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>		<b>PATRIMONIO NETO</b>	<b>134467,05</b>
INMOVILIZADO	354118,03		
CABAÑAS 16M <sup>2</sup> CON TERRAZA	200000	CAPITAL	10000
TERRENO Y CABAÑA PRINCIPAL	138000	P Y G	124467,05
MOBILIARIO	21200		
INSTALACIONES ENERGÍAS RENOVABLES	2616	<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>290.142,78</b>
ENSERES	1120,2		
APLICACIONES INFORMÁTICAS (página web)	2000	PRÉSTAMO LARGO PLAZO	290.142,78
GASTOS PRIMER ESTABLECIMIENTO	1665		
- Amortización acumulada	-12483,17	<b>PASIVO CORRIENTE</b>	<b>140.038,69</b>
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>210530,49</b>		
CAJA Y BANCOS	210530,49	ACREEDORES	18862
		DEUDAS CON EC	84.275,72
		AGENCIA TRIBUTARIA ACREEDORA POR EL IMPUESTO DE SOCIEDADES	21964,77
		PROVEEDORES DE INMOVILIZADO	14936,2
<b>TOTAL</b>	<b>564648,5158</b>	<b>TOTAL</b>	<b>564.648,52</b>

(Imagen 24; Fuente: Elaboración propia a través de Excel)

Pasando al análisis de la cuenta de resultados prevista para el segundo año de actividad, se puede decir que, si la empresa funciona bien y tiene los resultados previstos el año uno, los precios de las habitaciones se podrían incrementar en un pequeño porcentaje por la demanda de las estancias. Aun así, se ha considerado conveniente mantener una visión realista y dejar los precios iguales, por lo menos, los tres primeros años.

La cuenta de pérdidas y ganancias, el saldo de tesorería y el balance del año dos queda de la siguiente manera:

CUENTA DE RESULTADOS PREVISIONAL PARA EL SEGUNDO AÑO DE ACTIVIDAD		SALDO TESORERÍA AÑO 2	
INGRESOS	256800	<b>Cobros por operaciones corrientes</b>	256800
<b>-GASTOS:</b>		<b>Pagos por operaciones corrientes</b>	
-Amortización	-12483,17	* Gastos de personal	-58428,70
-Suministros	-19427,86	* Reparaciones	-20000,00
-Gasto de personal	-58428,69736	* Gastos financieros	-17.408,57
-Publicidad	-1030,00	* suministros pendientes balance	-18862
- Reparaciones	-20000,00	* AT impuesto sociedades	-21964,77
-Seguros	-1854	* Publicidad	-1030,00
-Gasto mantenimiento web	-500,00	* Seguros	-1854
-Gasto financiero	-17408,57	* Gastos mantenimiento web	-500,00
<b>RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>125667,7059</b>	<b>Cobros de capital</b>	0
Impuesto sobre beneficios (15%)	-18850,16	<b>Pagos de capital</b>	
<b>RESULTADO DESPUÉS DE IMPUESTOS</b>	<b>106817,55</b>	* Inversiones	-14936,2
		* Amortización préstamo	-66.867,16
		Saldo tesorería	34948,61
		Saldo precedente inicio año 2	210530,49
		<b>Saldo acumulado final año 2</b>	<b>245479,09</b>

(Imagen 25; Fuente: Elaboración propia a través de Excel)

Añadiéndose un gasto por reparaciones del fondo de maniobra de 20.000€, se queda un resultado después de impuestos de 106.817,55€ aplicando un porcentaje del 15% y un saldo acumulado al final del segundo año de 245.479,09€.

## ANÁLISIS DE UN MODELO DE NEGOCIO: ANÁLISIS DE UN CASO PRÁCTICO

BALANCE PREVISIONAL DEL SEGUNDO AÑO DE ACTIVIDAD			
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>			<b>PATRIMONIO NETO</b>
INMOVILIZADO		<b>341634,86</b>	<b>241284,5953</b>
CABAÑAS 16M*2 CON TERRAZA	200000	CAPITAL	10000
TERRENO Y CABAÑA PRINCIPAL	138000	P Y G	231284,60
MOBILIARIO	21200		
INSTALACIONES ENERGÍAS RENOVABLES	2616		
ENSERES	1120,2	<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>223.275,62</b>
APLICACIONES INFORMÁTICAS (página web)	2000		
GASTOS PRIMER ESTABLECIMIENTO	1665	PRÉSTAMO A L/P	223.275,62
-Amortización acumulada	-24966,34		
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>		<b>PASIVO CORRIENTE</b>	
CAJA Y BANCOS	245479,09	ACREEDORES	19427,86
		DEUDAS CON EC	84.275,72
		AGENCIA TRIBUTARIA ACREEDORA POR EL IMPUESTO DE SOCIEDADES	18850,16
<b>TOTAL</b>	<b>587113,9536</b>	<b>TOTAL</b>	<b>587.113,96</b>

(Imagen 26; Fuente: Elaboración propia a través de Excel)

Y, por último, los resultados del tercer año. En la cuenta de resultados, se ha añadido también un gasto de mantenimientos por las reparaciones del tercer año de 25.000€. Además, el impuesto de sociedades pasa a ser del 25% en el tercer año de actividad de la empresa. Dejando un resultado después de impuestos de 91.408,10€ y un saldo acumulado de tesorería al final del tercer año de 290.693,23€.

CUENTA DE RESULTADOS PARA EL TERCER AÑO DE ACTIVIDAD		SALDO TESORERÍA AÑO 3	
INGRESOS	256800	Cobros por operaciones corrientes	256800
-GASTOS:		Pagos por operaciones corrientes	
-Amortización	-12483,17	* Gastos de personal	-60546,61
-Suministros	-20010,70	* Reparaciones	-25.000,00
-Gasto de personal	-60546,61	* Gastos financieros	-13.396,54
-Publicidad	-1060,90	* suministros pendientes balance	-19427,86
- Reparaciones	-25.000,00	* AT impuesto sociedades	-18850,16
-Seguros	-1909,62	* Publicidad	-1060,9
-Gasto mantenimiento web	-515,00	* Seguros	-1909,62
-Gasto financiero	-13396,54	* Gastos mantenimiento web	-515,00
<b>RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>121877,4685</b>	Cobros de capital	0,00
Impuesto sobre beneficios (25%)	-30469,36713	Pagos de capital	
<b>RESULTADO DESPUÉS DE IMPUESTOS</b>	<b>91408,1014</b>	* Inversiones	0,00
		* Amortización préstamo	-70.879,18
		Saldo tesorería	45214,13368
		Saldo precedente inicio año 2	245479,09
		<b>Saldo acumulado final año 2</b>	<b>290693,23</b>

(Imagen 27; Fuente: Elaboración propia a través de Excel)

BALANCE PREVISIONAL DEL TERCER AÑO ACTIVIDAD			
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>			<b>PATRIMONIO NETO</b>
INMOVILIZADO		<b>329151,69</b>	<b>332692,70</b>
CABAÑAS 16M*2 CON TERRAZA	200000	CAPITAL	10000
TERRENO Y CABAÑA PRINCIPAL	138000	P Y G	322692,70
MOBILIARIO	21200		
INSTALACIONES ENERGÍAS RENOVABLES	2616		
ENSERES	1120,2	<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>152396,44</b>
APLICACIONES INFORMÁTICAS (página web)	2000		
GASTOS PRIMER ESTABLECIMIENTO	1665	PRÉSTAMO A L/P	152.396,44
-Amortización acumulada	-37449,51		
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>		<b>PASIVO CORRIENTE</b>	
CAJA Y BANCOS	290693,23	ACREEDORES	20010,70
		DEUDAS CON EC	84275,72
		AGENCIA TRIBUTARIA ACREEDORA POR EL IMPUESTO DE SOCIEDADES	30469,37
<b>TOTAL</b>	<b>619844,92</b>	<b>TOTAL</b>	<b>619844,92</b>

(Imagen 28; Fuente: Elaboración propia a través de Excel)

## 8-. CONCLUSIONES

Tras la realización del estudio correspondiente para la puesta en marcha y creación de la empresa "Las Cabañas de Lujo, SL", se ha llegado a la conclusión de que la empresa puede llegar a ser muy rentable y de gran éxito con su ubicación en los Valles Pasiegos de Cantabria.

Con la ayuda de un préstamo bancario a devolver en 5 años, para la inversión inicial y puesta en funcionamiento del hospedaje, se puede decir que dicha inversión llegará a ser cubierta en los dos primeros años de funcionamiento de "Las Cabañas de Lujo".

Con los correspondientes cálculos que se encuentran en el apartado siete del informe, se puede entender el funcionamiento del establecimiento y su fuente de ingresos mayoritaria, que viene del alquiler de las cabañas. Estas son únicas y con unas vistas increíbles en un entorno natural.

## 9- BIBLIOGRAFÍA

- Turismo de Cantabria (1), 2022, “Cantabria infinita, Vega de Pas”, disponible en: <https://www.turismodecantabria.com/descubre/municipios/87-vega-de-pas>
- Turismo de Cantabria (2), 2022, “Cantabria infinita, Valles Pasiegos”, disponible en: <https://www.turismodecantabria.com/descubre/zonas/9-valles-pasiegos>
- Turismo de Cantabria (3), 2022, “Cantabria infinita, Valles Pasiegos y Vega de Pas”, disponible en: <https://www.turismodecantabria.com/descubre/donde-alojarse/pagina-1/buscador-aWRab25hPTkm>
- Qualtrics, 2022, “Análisis del público objetivo”, disponible en: <https://www.qualtrics.com/es/gestion-de-la-experiencia/investigacion/analisis-del-publico-objetivo/>
- Milanuncios.com, 2022, “Venta de fincas en Vega de Pas Cantabria”, disponible en: <https://www.milanuncios.com/venta-de-fincas-en-vega-de-pas-cantabria/carretera-de-yera-400703163.htm>
- Casas contenedores, 2022, “Diseños personalizados”, disponible en: <https://casascontenedores.es/precios/>
- Ikea, 2022, “Dormitorios”, disponible en: <https://www.ikea.com/es/es/search/products/?q=dormitorio>
- Conforama, 2022, “Salones y cocinas”, disponible en: <https://www.conforama.es/?gclid=CjwKCAjwjZmTBhB4EiwAynRmDzJM7gP0mkzkFNI RTxbKsAq6Fs3->
- Galp solar, 2022, “Estudio individual”, disponible en: [https://www.galpsolar.com/es/h-b2c/?utm\\_source=GA&utm\\_medium=search&utm\\_campaign=GA\\_ES\\_B2C\\_BRAND&utm\\_term=Landing\\_B2C\\_ES&utm\\_content=B2CES&gclid=Cj0KCQjw-pCVBhCFARIsAGMxhAeGdVFgkjeHgmm Wu3JlZ4RtGdC1yRm7R9a2e6xz5supiV N3HXvkvkaAgl2EALw wcb](https://www.galpsolar.com/es/h-b2c/?utm_source=GA&utm_medium=search&utm_campaign=GA_ES_B2C_BRAND&utm_term=Landing_B2C_ES&utm_content=B2CES&gclid=Cj0KCQjw-pCVBhCFARIsAGMxhAeGdVFgkjeHgmm Wu3JlZ4RtGdC1yRm7R9a2e6xz5supiV N3HXvkvkaAgl2EALw wcb)
- Valles pasiegos, 2022, “Empleo y desarrollo”, disponible en: <https://www.vallespasiegos.org/empleodesarrollo/7417-2022-02-14-10-32-00>
- Leader, 2021, “Proyecto Leader”, disponible en: <https://leader.vallespasiegos.org/wp-content/uploads/2019/12/infografia-INNODE-valles-pasiegos.pdf>  
<https://leader.vallespasiegos.org/planestrategico/>
- El Diario Montañés, 2022, “Asamblea”, disponible en: <https://www.eldiariomontanes.es/region/valles-pasiegos/asamblea-valles-pasiegos-20201112105947-nt.html>
- Infocantabria, 2022, “Financiación de proyectos en los Valles Pasiegos”, disponible en: <https://infocantabria.es/el-gobierno-financia-35-proyectos-en-la-comarca-de-los-valles-pasiegos-con-mas-de-medio-millon-de-euros/>
- LIS, 2022, “Tablas de amortización simplificada”, disponible en: [https://sede.agenciatributaria.gob.es/Sede/ayuda/manuales-videos-folleto/manuales-practicos/folleto-actividades-economicas/3-impuesto-sobre-renta-personas-fisicas/3\\_5-estimacion-directa-simplificada/3\\_5\\_4-tabla-amortizacion-simplificada.html](https://sede.agenciatributaria.gob.es/Sede/ayuda/manuales-videos-folleto/manuales-practicos/folleto-actividades-economicas/3-impuesto-sobre-renta-personas-fisicas/3_5-estimacion-directa-simplificada/3_5_4-tabla-amortizacion-simplificada.html)

## 10- IMÁGENES

- Imagen 1, 2 y 3; Fuente: Milanuncios.com
- Imagen 4 y 5; Fuente: Casas contenedores
- Imagen 6; Fuente: Turismo de Cantabria (3)
- Imagen 7; Fuente: Turismo de Cantabria (3)
- Imagen 8; Fuente: Cabañas de Pax. Disponible en:  
<https://www.cabanasdepax.com>
- Imagen 9; Fuente: Cabañas con encanto. Disponible en:  
<https://cabañasconencanto.com>
- Imagen 10; Fuente: Homify. Disponible en:  
[www.homify.com.ar/libros\\_de\\_ideas/2694933/rapida-economica-y-fincional-esta-es-la-casa-container-perfecta](http://www.homify.com.ar/libros_de_ideas/2694933/rapida-economica-y-fincional-esta-es-la-casa-container-perfecta)
- Imagen 11; Fuente: Alibaba. Disponible en:  
<https://spanish.alibaba.com/g/windows-model-in-house.html>
- Imagen 12; Fuente: Mardelbox. Disponible en:  
<https://hi-in.facebook.com/Mardelbox/posts/2489758111278425:0>
- Imagen 13; Fuente: Elaboración propia a través de “Canva”
- Imagen 14; Fuente: Elaboración propia a través de “Canva”
- Imagen 15; Fuente: Elaboración propia a través de “Canva”
- Imagen 16; Fuente: Elaboración propia a través de Excel
- Imagen 17; Fuente: Elaboración propia a través de Excel
- Imagen 18; Fuente: Elaboración propia a través de Excel
- Imagen 19; Fuente: Elaboración propia a través de Excel
- Imagen 20; Fuente: Elaboración propia a través de Excel
- Imagen 21; Fuente: Elaboración propia a través de Excel
- Imagen 22; Fuente: Elaboración propia a través de Excel
- Imagen 23; Fuente: Elaboración propia a través de Excel
- Imagen 24; Fuente: Elaboración propia a través de Excel
- Imagen 25; Fuente: Elaboración propia a través de Excel
- Imagen 26; Fuente: Elaboración propia a través de Excel
- Imagen 27; Fuente: Elaboración propia a través de Excel
- Imagen 28; Fuente: Elaboración propia a través de Excel

11- ANEXOS

- ANEXO 1; Fuente: Galp Solar, 2022.

galp solar ES

**Esta es nuestra recomendación personalizada para ti**

**Introduce tu factura mensual**  
Puedes introducir el consumo mensual en euros o kWh

Euros  kWh

1.000 €/mes

Revisa los detalles, tu factura puede ser cada dos meses.

Cuéntanos algo más sobre tu consumo para poder hacer un estudio 100% adaptado a tus necesidades

[Editar datos](#)

Aprovecha tu energía de una manera equilibrada y sácale el mayor partido posible

Paneles	Potencia	Ahorro anual
<b>30</b>	<b>13,65 kW</b>	<b>1.538 €</b>

Consumo solar	22,00 %
Retorno de la inversión	12 años
TIR	7,61 %

**Formas de pago**

Escribe aquí tu código de descuento

Mensualidad: **218 €**

Años: **8**

- ANEXO 2; Fuente: Galp Solar, 2022.

galp solar ES

**Esta es nuestra recomendación personalizada para ti**

**Introduce tu factura mensual**  
Puedes introducir el consumo mensual en euros o kWh

Euros  kWh

1.000 €/mes

Revisa los detalles, tu factura puede ser cada dos meses.

Cuéntanos algo más sobre tu consumo para poder hacer un estudio 100% adaptado a tus necesidades

[Editar datos](#)

Obtén la máxima rentabilidad a la inversión a largo plazo.

Paneles	Potencia	Ahorro anual
<b>32</b>	<b>14,56 kW</b>	<b>1.619 €</b>

Consumo solar	23,00 %
Retorno de la inversión	12 años
TIR	7,70 %

**Formas de pago**

Escribe aquí tu código de descuento

Mensualidad: **229 €**

Años: **8**

