

## 10. CONCLUSION

A raíz de los datos extraídos del documento, concretamente de su parte económica-financiera, se cree que es un **PROYECTO VIABLE**, pero no exento de riesgos, ya que la obtención de beneficios de forma favorable (VAN valorado a una tasa del 6%) depende de la consecución de una ocupación superior al 50% durante todo el año. Esta situación que vendrá determinada por muchas variables, algunas de ellas no controladas por los ejecutores del proyecto, como pueden ser, situación económica, caída del consumo de alojamiento externo, incremento de la demanda de pisos de alquiler, etc.

A modo de resumen y a raíz de toda la información analizada, se puede concluir que intentamos responder a una necesidad existente en un mercado en crecimiento, para la cual se precisa de una fuerte inversión inicial, cercana a 11 millones de euros, repartida en una proporción de 40 % recursos propios y 60 % de deuda externa, en la que el pay-back estará en torno a 11 años (para los recursos propios) y en la que se podrá conseguir unas plusvalías netas cercanas a 1,7 millones de euros tras la liquidación de la empresa, por la venta del principal inmueble y tras una revalorización en un 2% anual.

## 11. RECOMENDACIONES

### 11.1. Posibles soluciones

A raíz de los datos financieros obtenidos queda suficientemente constancia de que el proyecto es viable en su fase económica-financiera pero para un escenario muy favorable en el que la ocupación a de ser estar comprendida al 75 % durante todo el año. Con la intención de mejorar la rentabilidad de las instalaciones y con ello obtener un mayor beneficio para el inversor, se van a proponer una serie de medidas que pueden ser llevadas a cabo por la dirección o ejecutores de este plan de negocio.

A continuación se adjunta una tabla (**Ilustración 54, plan de Contingencia**) en la que se proponen dichas medidas y los posibles inconvenientes o perjuicios en caso de llevarlas a cabo (ninguna de estas medidas han sido valoradas o cuantificadas económicamente).

PLAN DE CONTINGENCIA	
SOLUCIONES	INCONVENIENTES
Aumento del precio ofertado sobre productos y servicios	Pérdida de ventaja competitiva por parte de la empresa
Búsqueda de un inmueble de menor precio	Reducción de calidades y posibles opciones en cuanto a características se refiere
Cambio de ubicación del inmueble	No satisfacción de las necesidades del cliente final
Aumento del número de habitaciones disponibles	Pérdida de servicios opcionales y factores claves del éxito
Introducir habitaciones dobles-triples	No satisfacción del cliente y pérdida de factores claves del éxito
Reducción de costes o servicios	Perdida de posición competitiva y no aumento significativo del VAN

**Ilustración 54: Plan de Contingencia.**

**Fuente: Elaboración propia.**