
LA VIABILIDAD ECONÓMICA DE LA RENOVACIÓN TURÍSTICA EN GRAN CANARIA

José Manuel Arias Febles es Doctor en ciencias empresariales y profesor de la ULPGC
Ingrid María Ojeda Hernández es Grado en turismo por la ULPGC

Resumen: La renovación turística es uno de los retos más importantes que en la actualidad tiene por delante el sector turístico en la isla de Gran Canaria. Los cambios en las demandas de los consumidores y agentes turísticos, el cumplimiento de nuevos estándares turísticos y urbanísticos, obligan a sus propietarios a llevar a cabo una serie de profundas reformas para adaptar los complejos a las exigencias actuales. Sin embargo la dimensión y la atomización de los complejos suponen una importante barrera para abordar estas reformas. En este trabajo trataremos de analizar la viabilidad económica de llevar a las mismas en la situación actual de precios de mercado y costes de ejecución de las rehabilitaciones.

Abstract: The tourism renewal is one of the most important challenges in the tourism industry of Gran Canaria Island. Changes in consumer and tour operators demands, new tourism and urban standards, require owners to carry out major reforms to adapt to the current demands. However the size and property fragmentation of the complex are a significant barrier for these reforms. This paper will try to analyze the economic feasibility on the current situation of market prices and costs of implementing the rehabilitation.

Palabras clave:

Renovación, sostenibilidad, modernización, viabilidad

Keywords:

Renewal, sustainability, modernization, viability

1. INTRODUCCIÓN.

1.1. Introducción.

La actividad económica principal en la isla de Gran Canaria es el turismo. Ello se sustenta en el análisis realizado en el último informe de la Contabilidad Trimestral de Canarias que realiza un estudio macroeconómico para analizar el crecimiento del PIB y sus componentes, observando las estadísticas de empleo y su relación con la actividad económica publicado por el Instituto Canario de Estadística. (ISTAC 2014). En dicho informe se destaca que en la isla de Gran Canaria existen en funcionamiento 577 establecimientos hoteleros y extra hoteleros, con un total de 131.809 de plazas o número de camas ofertadas.

El sector turístico podría considerarse como un sector en el cual la competencia es global. Según María de la O Barroso González y David Flores Ruiz (2006) “Ante el continuo incremento de la competencia entre destinos turísticos, se hace necesario profundizar en el análisis de los factores explicativos de la competitividad de los mismos”. La obsolescencia y la falta de diferenciación de los establecimientos turísticos, agravado por los cambios en la demanda, provocan no sólo una pérdida de competitividad sino que además puede afectar de forma negativa a la imagen turística de la isla.

Mantener esta situación competitiva no es fácil en un sector al que en cada año se incorporan nuevos competidores internacionales con oferta y atractivos similares a nuestro destino. Podemos poner como ejemplo de jóvenes destinos turísticos, las islas de Cabo Verde, Túnez, Egipto (Sharm el Sheikh) o Dubai , por ello es preciso llevar a cabo iniciativas que contribuyan a asegurar la posición competitiva de la isla en el ámbito turístico.

Las estrategias de mejora de la competitividad del sector turístico deben contemplar aspectos como la promoción turística, una estrategia planificada de mantener y proteger los recursos turísticos de la isla, respetando al medio ambiente y conservando los paisajes y la cultura propios, así como también exigir el mantenimiento y cuidado de las infraestructuras existentes donde residen y disfrutan los turistas.

Según el Instituto Canario de Estadística, el número de turistas que visita Gran Canaria crece considerablemente, tal y como se observa en la tabla que se presenta a continuación:

	2010	2011	2012	2013	2014
Gran Canaria	2.959.483	3.343.468	3.284.736	3.406.897	3.631.912

Tabla 1. Fuente: ISTAC

Con respecto a los establecimientos extra hoteleros de categoría desde 1 hasta 5 llaves el mayor número de alojamientos turísticos se concentran en los municipios de Mogán y San Bartolomé de Tirajana, donde en la actualidad se encuentran operativos los siguientes:

Municipio	Establecimientos	Plazas ofertadas
Mogán	100	15.947
San Bartolomé de Tirajana	296	50.696

Tabla 2. Fuente: ISTAC

En muchas áreas turísticas en la isla de Gran Canaria, la planta alojativa se encuentra obsoleta y deteriorada por el paso del tiempo y las nuevas exigencias de servicios e infraestructuras demandadas por los turistas. Estas exigencias, muchas veces procedentes de demandas de agentes emisores de turistas (tour operadores) requieren un proceso continuo de revisión de las infraestructuras existentes llevado a cabo por el empresario turístico y por todos los agentes que intervienen en la demanda turística, con el apoyo y vigilancia de las administraciones públicas.

En el año 2001 el Gobierno de Canarias promulga La ley 6/2001 de Moratoria turística, con el objetivo de intervenir en el mercado turístico frenando la oferta de creación de nuevas plazas hoteleras, salvo si se trata de casos de rehabilitación de complejos obsoletos y en hoteles rurales, de ciudad y de 5 estrellas. Quedan exentas de frenar el aumento de plazas en las islas de La Palma, La Gomera y El Hierro, por no presentar un crecimiento excesivo de camas alojativas y por sus características económicas y demográficas especiales. Por tanto, esta ley tiene como principal objetivo el desarrollo sostenible de la actividad turística para conseguir la perdurabilidad de los recursos, el fomento las actividades turísticas complementarias y mejorar la calidad de las infraestructuras e instalaciones de establecimientos obsoletos sin incrementar su capacidad.

Impulsar los procesos para que se lleve a cabo la renovación turística es en la actualidad una de las estrategias pretendidas por el Gobierno de Canarias, priorizándolo a la construcción de nuevos complejos que requieren del consumo de suelo urbanizable, recurso entendido como escaso, pero planteando sin embargo esta posibilidad como un premio para aquellos empresarios que lleven a cabo estos procesos de renovación.

Una gran parte de los establecimientos extra hoteleros en Gran Canaria, se encuentran en riesgo de obsolescencia, muchos de ellos completamente degradados debido a la falta de mantenimiento y su escasa actividad. A continuación, se muestra el grado de ocupación en hoteles y apartamentos en Canarias por islas:

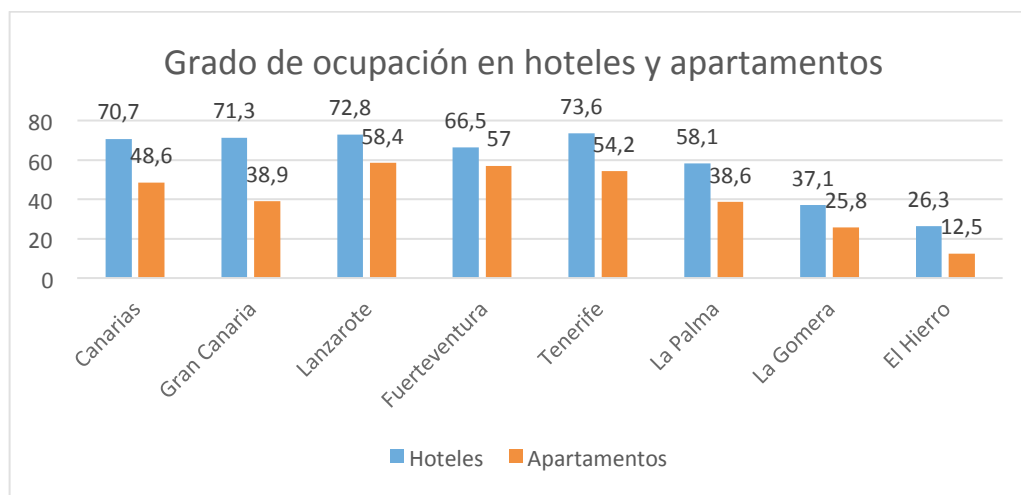


Gráfico 1. Fuente: Cámara de Comercio.

Se puede observar en el gráfico anterior como la actividad económica de los establecimientos extrahoteleros no presenta un alto grado de ocupación con respecto a los establecimientos hoteleros. Además, en comparación con el resto de las islas, Gran Canaria presenta los niveles más bajos de ocupación.

La renovación y modernización de la planta alojativa extra hotelera resulta por lo tanto determinante para mantener la imagen de Gran Canaria como destino turístico y debe adaptarse a los estándares de calidad que son exigidos hoy en día por la actual demanda.

La renovación de la planta alojativa choca con una serie de barreras o inconvenientes, uno de los

principales es la existencia de una gran atomización de la propiedad de los complejos extrahoteleros, muchos de los cuales realizan la oferta de sus unidades de forma clandestina, sin ajustarse a la unidad de explotación prevista en la Ley 7/1995 de Ordenación del turismo. Esta actividad es llevada a cabo por dueños de apartamentos o bungalows que por cuenta propia alquilan su propiedad por periodos cortos de vacaciones a turistas que contactan directamente con el propietario a través de internet, vía telefónica o por propietarios que dan de baja su propiedad para luego explotarlos de forma clandestina. En este tipo de establecimientos, los propietarios son reacios a acometer grandes obras de reforma por la falta de acuerdo de las mayorías, falta de recursos de algunos e imposibilidad de acceso a financiación.

El problema de la explotación ilegal se solventa con las inspecciones que se realizan por la Viceconsejería de Turismo del Gobierno para evitar este tipo de actividades ilegales que afectan directamente a los empresarios de otros establecimientos extra hoteleros que realizan su actividad dentro de un marco legal. Además, muchos de los turistas que se captan bajo este tipo de actividad ilegal se encuentran con que no reúnen las condiciones que se exigen en un establecimiento censado, por ejemplo, la comunicación a la policía de las personas alojadas, cumplir con el aforo máximo permitido o el uso de ciertas zonas comunes que solo se les permite usar a propietarios o la convivencia con personas que hacen uso residencial de algunas de las unidades alojativas. Cuando se dan estos casos, el turista se lleva una mala imagen de la isla, ya que muchos vienen con información errónea, siendo engañados respecto de la expectativa de producto esperada.

Recientemente esta actividad ilegal ha quedado regulada en el decreto 113/2015, de 22 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de las viviendas vacacionales de la Comunidad Autónoma de Canarias, prohibiendo expresamente la explotación fuera de la unidad del complejo, por lo que esta nueva regulación deja fuera del mercado a una gran cantidad de unidades que venían siendo explotadas de forma individual.

Un proyecto de renovación conlleva una serie de aspectos a analizar. En primer lugar hemos de determinar el alcance del proyecto que responde a las necesidades de la demanda y, en segundo lugar si el coste de dicha renovación será económicamente viable de forma que sea amortizada en un plazo razonable otorgando beneficios sostenidos a los propietarios. El proyecto de renovación debe tener en cuenta el cumplimiento de los estándares de calidad tanto en las unidades alojativas como en las zonas comunes, para llegar a ofrecer de esta forma un producto capaz de ser atractivo en el mercado.

El coste que supone rehabilitar un complejo obsoleto o deteriorado es hoy en día uno de los mayores problemas a la hora de realizar un proyecto de renovación. En muchas ocasiones, este tipo de establecimientos poseen un valor de compra mucho menor de lo que realmente cuesta renovarlo y rehabilitarlo, por lo que muchos de los empresarios deciden vender el complejo antes de soportar los costes que supone la reforma. Además de los elevados costes se une la dificultad de financiar los proyectos como consecuencia del difícil acceso al crédito debido a la situación de recesión económica en la que se encuentra el país, por lo que los bancos son reacios a asumir riesgos en estos entornos. Este problema incentiva a los empresarios turísticos a vender su complejo antes de realizar una inversión para renovar el establecimiento.

1.2. Objetivos y metodología.

Nuestro objetivo es determinar si existe o no viabilidad económica en los procesos de renovación extrahotelera dada la tipología y dimensión de los complejos preexistentes, y caso de no ser así, proponer alternativas que permitan la renovación de estos complejos a través de diferentes fórmulas de explotación de los mismos.

Para ello estudiaremos la tipología de los complejos existentes en una de las áreas de mayor número de complejos obsoletos de Gran Canaria (Puerto Rico) y, utilizando un supuesto “complejo tipo” analizaremos la viabilidad económica de su renovación atendiendo a la recuperación del capital invertido con los precios actuales de mercado. Los diferentes instrumentos y las herramientas a utilizar para nuestro análisis se describirán en el siguiente apartado.

2. LA SITUACION DE LA PLANTA EXTRAHOTELERA EN LA ACTUALIDAD.

2.1. Establecimientos extrahoteleros en Gran Canaria.

El archipiélago canario presenta una gran oferta alojativa de establecimientos extrahoteleros, las islas de Gran Canaria y Tenerife son las islas con mayor número de visitantes aunque por lo general, su planta alojativa es más antigua.

A continuación, se muestra un cuadro con la clasificación de los establecimientos extrahoteleros en Gran Canaria, con un total de 423 establecimientos extrahoteleros:

Categoría	Nº Establecimientos
1 Llave	204
2 Llaves	192
TOTAL 1-2 Llaves	396
3 Llaves	26
4 – 5 Llaves	1
TOTAL 3-4-5 Llaves	27
TOTAL ESTABLECIMIENTOS	423

Tabla 3. Fuente: Patronato de Turismo (Año 2014).

La isla de Gran Canaria, según el gráfico que se muestra a continuación, tiene una gran presencia de camas hoteleras y extrahoteleras:

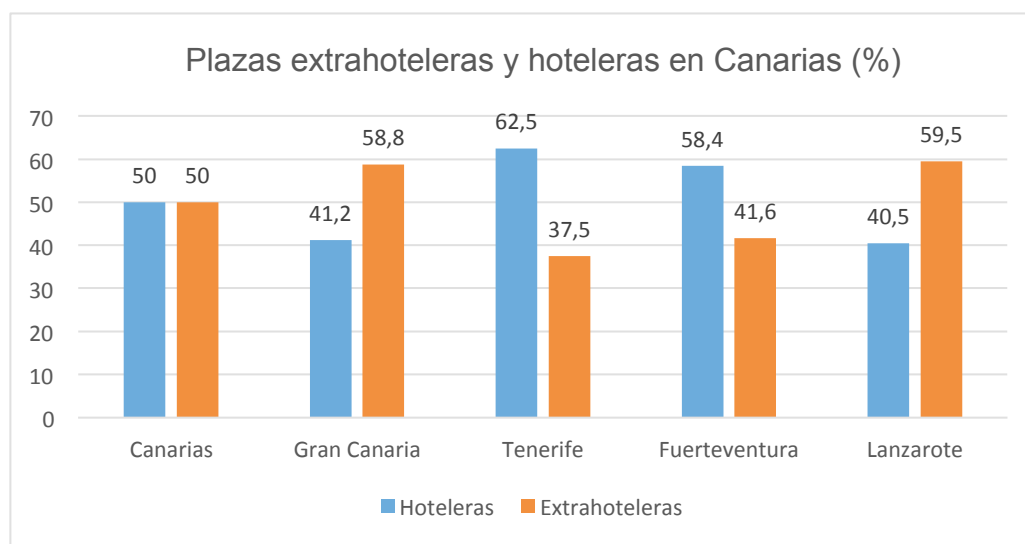


Gráfico 2. Fuente: Cámara de Comercio.

Como se puede observar, en la isla de Gran Canaria existe una mayor proporción de plazas extrahoteleras, rondando el 60% de las plazas turísticas de la isla. Sin embargo, según la cámara de comercio, el grado de ocupación en hoteles en la isla es del 71.3%, con respecto al 38.9% de ocupación en los apartamentos, como se puede observar en el siguiente gráfico:

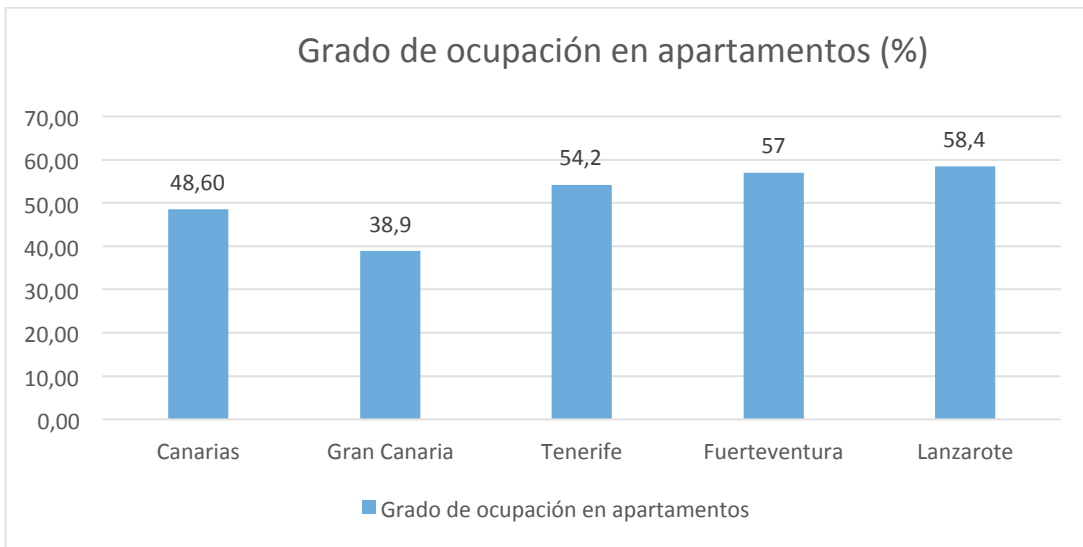


Gráfico 3. Fuente: Cámara de Comercio.

Con respecto a la oferta y demanda turística, existe un desajuste en las mismas: Hay un déficit de plazas hoteleras en Gran Canaria. Sin embargo, en las plazas extrahoteleras existe mayor número de camas hoteleras de las que se demandan en el mercado. Según los datos mostrados de la cámara de comercio, la oferta extrahotelera de apartamentos es de 58.8% frente a una demanda del 38.2%, lo que hace un exceso de oferta frente a la baja demanda de este tipo de establecimientos, mientras que existe un déficit de plazas hoteleras en la isla.

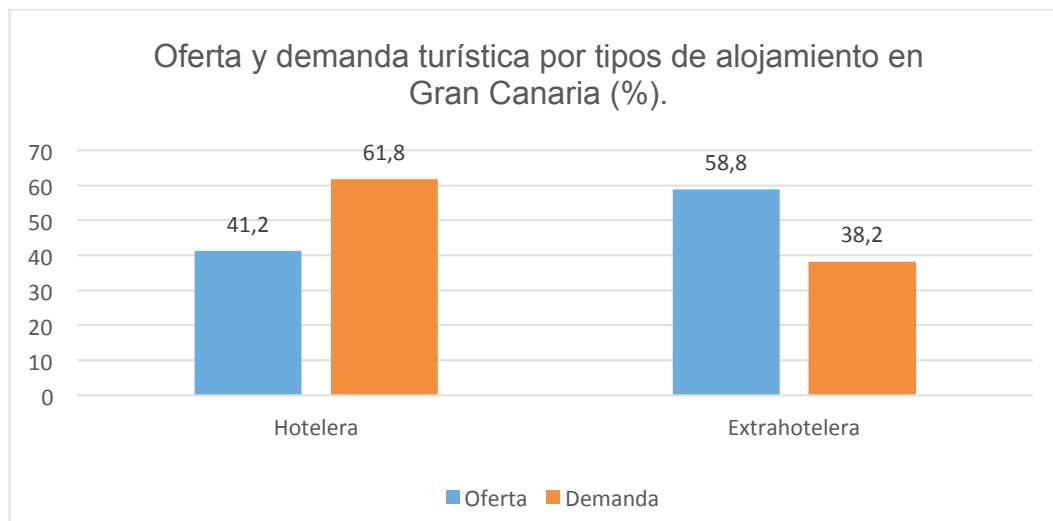


Gráfico 4. Fuente: Cámara de Comercio.

2.2. Los Planes de modernización y renovación turística e incentivos.

Según la Ley 2/2013, de 29 de mayo, de renovación y modernización turística de Canarias: “Las Islas Canarias, que tienen en el turismo su principal industria, se enfrentan al complicado reto de mantener y mejorar su posición como destino turístico de éxito y referencia internacional en un escenario de progresiva complejidad y en un entorno de creciente intensidad competitiva.”. La renovación turística de las zonas obsoletas de la isla y mantener la competencia en el mercado se convierten en su principal objetivo. Para esto, en la presente ley, se encuentran los planes de modernización, mejora e incremento de la competitividad: son instrumentos de ordenación urbanística que establecen una ordenación específica dentro de la zona de actuación, ya que

complementan o pueden sustituir las ordenaciones vigentes en el área, con el fin de “promover la renovación urbana y edificatoria, sin posibilidad de clasificar o reclasificar suelo.”

Estos planes, además, incorporan un estudio previo, que debe incluir “el ámbito de aplicación, las características ambientales y territoriales de la urbanización o del núcleo turístico y su entorno, así como el análisis de viabilidad económica de su ejecución, incorporando medidas normativas oportunas y actuaciones, ambiental, técnica y financieramente viables, de reactivación y cualificación de las urbanizaciones y los núcleos turísticos consolidados.”

En el cuadro de la siguiente página a continuación, se detallan los planes de modernización de Gran Canaria:

ISLA	GRAN CANARIA		
PLAN DE MODERNIZACIÓN	MASPALOMAS COSTA CANARIA	PLAYA DE MOGÁN	COSTA MOGÁN
FASE	Aprobado	En tramitación	En tramitación
PROYECTOS EJECUTADOS	-	-	-
NUEVAS SOLICITUDES DE LICENCIA	17	-	-
NÚMERO DE PROYECTOS INCORPORADOS HASTA NOVIEMBRE 2013	32	3	32
INVERSIÓN APROXIMADA DE PROYECTOS EJECUTADOS Y EN TRAMITACIÓN(€)	196.961.509 €	60.500.000 €	-
INVERSIÓN APROXIMADA EN LA RENOVACIÓN DEL ESPACIO PÚBLICO	108.819.686 €	11.560.842 €	108.328.116 €

Tabla 4. Fuente: Gesplan 2013.

Para la concesión de estos planes de modernización, mejora e incremento de la competitividad, es necesario que los particulares, a través del Gobierno de Canarias, soliciten la tramitación al ayuntamiento o ayuntamientos.

Dentro de la Ley, aparte de contemplarse todo lo relativo a los planes de modernización, también incluyen una serie de incentivos que impulsan la renovación turística de aquellos establecimientos que se encuentren en estado de obsolescencia y adquirir una serie de beneficios por adecuar su proyecto a los estándares de la presente ley.

Siguiendo la línea anterior, los proyectos de renovación que cumplan los requisitos de la ley 2/2013, podrán acogerse a una serie de incentivos de incremento de la edificabilidad, de adecuación de la densidad y de la obtención de plazas adicionales.

Según el artículo 11 de la ley 2/2013, los incentivos en materia de edificabilidad en la parcela serían los siguientes:

- Establecimientos que se renuevan, categoría mínima de 3 estrellas: “se podrá permitir un incremento de hasta el 0,3 m²c/m² sobre la edificabilidad normativa.”
- Establecimientos que son eficientes energéticamente: “Cada tramo de 20% del gasto energético anual que se genere con medios renovables dará derecho a un 0,1m²c/m² de incremento de edificabilidad sobre la normativa”
- Establecimientos que aumentan de categoría a hotel de 5 estrellas gran lujo: “Se podrá permitir un incremento de hasta el 0,3 m²c/m² sobre la edificabilidad normativa.”
- Establecimientos que reducen la huella de carbono: “Coeficiente por reducción de huella de carbono, con un máximo de 0,1, con medidas que no hayan sido incentivadas por la aplicación de los coeficientes previstos en los apartados anteriores.”

En relación a la obtención de plazas adicionales:

- Incentivo de plazas por alcanzar el importe mínimo de inversión en la renovación: 50% más de las plazas autorizadas.
- Incentivo por aumentar de categoría: 25% por cada nivel de categoría que aumente (a partir de 3 estrellas).

Existe un límite a estos incentivos con respecto a las plazas adicionales, el máximo será el 100% de las plazas actuales.

Se puede llegar a la conclusión de que gracias a los planes de modernización y los incentivos a la renovación y rehabilitación turística, que tratan de impulsar a los particulares en concordancia con las administraciones públicas a la mejora de sus establecimientos, para poder tener cabida dentro de un mercado cada vez más competitivo y donde la oferta es cada vez más creciente.

2.3. Barreras a la renovación turística.

Los establecimientos extrahoteleros se encuentran mayormente segmentados en comunidades de propietarios, donde llegar a un acuerdo para aprobar proyectos de renovación resulta complicado y encontrar financiación para realizar este tipo de proyectos tiene sus limitaciones. Además, la reconversión de un establecimiento extrahotelero se debe efectuar con bastante terreno para poder realizar unidades de explotación que se acerquen a los nuevos estándares de calidad y no verse obligado a perder unidades alojativas, ya que normalmente, la mayoría de los establecimientos extrahoteleros de la isla no disponen de terreno suficiente para realizar unidades alojativas de más metros cuadrados sin tener que perder unidades por la unión de las mismas. Además, también existen problemas con respecto a la dificultad financiera y la dudosa rentabilidad económica de la renovación. La realización de una inversión para un proyecto de renovación en establecimientos extrahoteleros posee una difícil capacidad para generar rentabilidad, ya que como se ha mostrado anteriormente en los datos de ocupación hotelera y extrahotelera, su demanda es decreciente.

En la situación actual, es inevitable que la gran mayoría de empresarios o propietarios de los establecimientos no puedan llevar a cabo con capital propio estos proyectos de renovación, por lo que es necesario la búsqueda de financiación. Llevar a cabo una inversión y que sea capaz generar rendimientos no es seguro al tratarse de un producto turístico poco llamativo, por lo que los rendimientos pueden llegar a producirse o no, llegando a perder el capital invertido. Ante un

proyecto que conlleva riesgos, su rentabilidad potencial deberá ser positiva y alta para llegar a formularse la inversión.

En un destino turístico como Gran Canaria, la gran afluencia de turistas al año y las previsiones para temporadas posteriores pueden animar a las empresas privadas a invertir en la renovación de los establecimientos extrahoteleros para adecuarlo a la demanda actual. Sin embargo, es necesario que tanto las administraciones públicas como las empresas privadas actúen de manera conjunta para una eficiente renovación de la planta alojativa.

Con el objetivo de fomentar la financiación de las entidades financieras, el Gobierno de Canarias ha puesto en marcha un convenio de colaboración que impulsa y facilita el acceso al crédito, para mejorar la imagen del destino turístico, rehabilitar y renovar su planta alojativa.

Estos convenios van destinados a realizar inversiones en la planta alojativa, la oferta complementaria y los espacios turísticos. En total, la cifra destinada asciende a 1.825 millones de euros que se reparten entre distintas entidades financieras:

Las entidades financieras afirman haber registrado en agosto de 2014 unas 8.957 operaciones entre las que se encuentran las operaciones aprobadas, firmadas, en estudio y rechazadas para realizar proyectos de renovación y modernización. Del total de operaciones alrededor de 1.457,2 M€ se han aprobado y firmado, que constituye un 80% de las operaciones. Alrededor de 358,5 M€ se encuentran en fase de estudio para diferentes operaciones, lo que supondría que a final de año se pueda llegar a alcanzar el máximo de apoyo financiero de 1.825 millones previsto. Con fecha de agosto de 2014, la isla de Gran Canaria obtuvo en este reparto de financiación unos 521,13 M€ de financiación.

Por otro lado, podemos encontrar otras formas de promover la autofinanciación, como es la Reserva de Inversiones Canaria (RIC), que se trata de una reducción del Impuesto de Sociedades o del Impuesto de la Renta de las Personas Físicas (IRPF), que va destinado a invertir en las islas. La RIC solo se puede disfrutar dentro del archipiélago en las empresas que se encuentran generando su actividad dentro en él y que tengan intención de invertir en el mismo, se puede decir que con la RIC se consigue reinvertir dentro del archipiélago. El requisito imprescindible para acogerse a la RIC, es contar con un establecimiento permanente en Canarias. En definitiva, la RIC trata de motivar la iniciativa empresarial y promover la actividad dentro del archipiélago para aumentar la competitividad tanto interior como exterior de las islas.

Para finalizar, se hace necesario el hecho de que deben actuar todos los agentes involucrados en el sector turístico para llevar a cabo operaciones de rehabilitación de los núcleos turísticos de la isla y, además, es necesaria la participación activa de los agentes privados, teniendo en cuenta que el proceso debe ser guiado por las Administraciones Públicas. Es imprescindible cumplir al menos los siguientes requisitos para realizar un proyecto de renovación: conseguir acuerdo dentro de la comunidad de propietarios, obtener financiación, adecuarse a los estándares de m² por unidad alojativa exigidos por la normativa vigente y obtener un estudio de viabilidad económica positivo en relación a la renovación del establecimiento.

3. ANÁLISIS DE RENTABILIDAD DEL COMPLEJO TIPO.

3.1. Elección del tipo de establecimiento.

Hemos escogido dentro de la zona de Mogán un establecimiento extrahotelero que se encuentra en proceso de renovación en el momento de realizar el presente trabajo denominado Club Vista Amadores, ha sido elegido por ser representativo entre el conjunto de apartamentos que conforman el municipio de Mogán, tras un estudio de los establecimientos, y teniendo en cuenta las siguientes características del establecimiento Vista Amadores:

- Establecimiento ubicado en Puerto Rico.
- Categoría: 1 llave.
- Número de apartamentos: 36 apartamentos (31 individuales y 5 dobles).

En este estudio, dentro de los establecimientos ubicados en Mogán, se han seleccionado los que se encuentran en Puerto Rico, como podemos observar en el listado adjunto al anexo XI.

Con respecto a la categoría de estos establecimientos, obtenemos la siguiente clasificación:

Nº Llaves	Nº Establecimientos
1 llave	54
2 llaves	28
3 llaves	11
4 llaves	1
5 llaves	2
TOTAL	96
MODA	1 Llave

Tabla 6. Fuente: Patronato de Turismo.

Como se puede observar, de los 96 establecimientos extrahoteleros que se encuentran en Puerto Rico, 82 tienen la categoría de 1 o 2 llaves. La categoría predominante de los establecimientos es de 1 llave, categoría que coincide con la del establecimiento objeto de estudio.

Además, teniendo en cuenta el número de apartamentos de los establecimientos de 1 y 2 llaves, se aportan los siguientes datos:

Nº apartamentos (Intervalos)	Nº Establecimientos (1-2 Llaves)
[0,50]	61
[51,100]	13
[101,150]	6
[151,200]	2
TOTAL	82
MODA	Entre 0 y 50 Hab.

Tabla 7. Fuente: Patronato de Turismo.

A partir la información anterior, se deduce que 61 establecimientos de 1 y 2 llaves que se encuentran en Puerto Rico, tienen menos de 50 habitaciones, siendo este la moda de la variable número de apartamentos característica que coincide con las del establecimiento Club Vista Amadores con 36 apartamentos.

3.2. El establecimiento antes y después de la renovación.

Los Apartamentos Club Vista Amadores están situados en el barranco de Amadores. En el año 2015, el establecimiento comenzó una reforma para renovar su estado, ya que en comparación con

el resto de establecimientos extrahoteleros del mercado, se encuentra desfasado y obsoleto, cosa que provoca que su demanda vaya en descenso.

Después de 20 años sin haber realizado ninguna actualización, se observan las numerosas deficiencias en las instalaciones, el interior del apartamento se encuentra deteriorado y el mobiliario del establecimiento es totalmente obsoleto,

Estos problemas tienen como propósito solucionarse para mejorar las instalaciones y el aspecto del establecimiento tanto en el interior como en las zonas comunes, modernizándolo, de forma que, se llevarán a cabo ciertas soluciones y reformas.

El importe total de las citadas actuaciones asciende a la cifra de 1.481.356,39 €.

3.3. Estudio económico.

A la hora de llevar a cabo un proyecto de renovación extrahotelera, es necesario realizar un estudio de viabilidad económica. Debido a que hoy en día, la demanda de establecimientos extrahoteleros es menor que su oferta, existe la posibilidad de que el proyecto no sea económicamente viable.

Se debe valorar si la inversión inicial se recuperará dentro del periodo de 10 años que hemos establecido en nuestro trabajo para recuperar el desembolso inicial debido a que consideramos que en un plazo de 10 años, el establecimiento necesitará una nueva renovación que vendrá propiciada por los nuevos cambios en la demanda pasado el periodo establecido de recuperación de la inversión.

En el presente estudio, a partir de los precios de mercado, la cuenta de gastos del establecimiento y datos internos de ocupación aportados por una empresa similar, se realizarán distintos cálculos para conocer la rentabilidad de este tipo de proyectos. En primer lugar la viabilidad económica del complejo sin realizar la renovación, en segundo lugar la viabilidad llevando a cabo una reforma integral.

3.3.1. Estudio económico del establecimiento: antes de la renovación.

En este apartado, plantearemos la situación del establecimiento desde tres escenarios diferentes: un escenario optimista, otro moderado y otro pesimista. Así se podrá observar la situación del establecimiento dependiendo de su ocupación y de los precios de temporada alta o baja.

Los datos que hemos utilizado provienen de empresas reales, aunque se podrá observar que hemos ajustado los gastos, la ocupación y los ingresos para hacer una estimación que se acerque a la realidad lo más posible.

En el caso optimista, hemos usado buscado datos de ocupación de un complejo (Riosol) en un año de buenos resultados de ocupación como fue el año 2004 con anterioridad a la reforma efectuada de un establecimiento extrahotelero similar al que se va a estudiar para su renovación: en este caso obtuvo una ocupación media anual del 86% (Datos 2004). Para los ingresos, se ha optado por la búsqueda de los precios de mercado actuales, haciendo una búsqueda exhaustiva y teniendo en cuenta que los establecimientos tengan características similares y no se encuentren renovados, para el que se ha establecido por apartamento un precio medio en temporada alta (con una ocupación elevada) de 49,80€. Con respecto a los costes, se han obtenido datos económicos internos del establecimiento del estudio antes de su renovación del complejo Vista Amadores (2014).

En el caso moderado, se han utilizado unos datos de ocupación aproximados del 60%. Para los ingresos, se ha obtenido la media anual de precios de mercado de establecimientos como en el caso anterior, estableciendo un precio medio de 43,50€. Al igual que en el caso anterior, se han utilizado los gastos del establecimiento, reduciendo los siguientes gastos variables en un 25%:

- Salario del personal de limpieza.
- Suministros (gas, agua, basura y electricidad).
- Material de limpieza.
- Utillaje de los apartamentos.

En el caso pesimista, los datos de ocupación rondan el 40%. En el caso de los ingresos, se han obtenido los datos como en los casos anteriores, teniendo en cuenta la media de precios en temporada baja (baja ocupación), con un precio medio de 37,10€ por apartamento. Como en el caso anterior, se reducen los gastos variables nombrados anteriormente en un 25%, teniendo como referencia los gastos del escenario normal.

A continuación, se muestran los gastos desglosados en los diferentes escenarios:

	ESCENARIO OPTIMISTA	ESCENARIO MODERADO	ESCENARIO PESIMISTA
SALARIOS DE PERSONAL	375.972,60 €	351.629,60 €	327.286,60 €
Limpieza	121.714,00 €	97.371,00 €	73.028,00 €
Recepción	131.550,00 €	131.550,00 €	131.550,00 €
Servicio Técnico	38.820,00 €	38.820,00 €	38.820,00 €
Dirección	32.000,00 €	32.000,00 €	32.000,00 €
Jardinería	10.700,22 €	10.700,22 €	10.700,22 €
Lavandería	14.788,38 €	14.788,38 €	14.788,38 €
Servicios Internos	26.400,00 €	26.400,00 €	26.400,00 €
SUMINISTROS	132.500,00 €	106.000,00 €	79.500,00 €
Electricidad	80.000,00 €	64.000,00 €	48.000,00 €
Agua y basura	17.500,00 €	14.000,00 €	10.500,00 €
GAS	35.000,00 €	28.000,00 €	21.000,00 €
GASTOS ORDINARIOS DE EXPLOTACIÓN	80.614,00 €	77.464,00 €	74.314,00 €
Servicios de Mantenimientos	17.000,00 €	17.000,00 €	17.000,00 €
Teléfonos	4.500,00 €	4.500,00 €	4.500,00 €
Material de limpieza	7.500,00 €	6.000,00 €	4.500,00 €
Servicios de lavandería	2.900,00 €	2.900,00 €	2.900,00 €
Otros gastos de explotación	16.500,00 €	16.500,00 €	16.500,00 €
Utillaje de apartamentos	8.250,00 €	6.600,00 €	4.950,00 €
Servicios Bancarios	2.500,00 €	2.500,00 €	2.500,00 €
Canales TV	4.200,00 €	4.200,00 €	4.200,00 €
Tasas Comunicación pública audiovisual TV	800,00 €	800,00 €	800,00 €
Atención al cliente / Cobros y Otros Servicios Soporte	16.464,00 €	16.464,00 €	16.464,00 €
CONTRATACIONES EXTERNAS DE MANTENIMIENTO	12.000,00 €	12.000,00 €	12.000,00 €
Mantenimiento de Ascensores	3.500,00 €	3.500,00 €	3.500,00 €
Mantenimiento Centralita Recepcion Software	6.000,00 €	6.000,00 €	6.000,00 €
Mantenimiento de Extintores	2.500,00 €	2.500,00 €	2.500,00 €
IMPUESTOS (IBI y otros)	14.994,00 €	14.994,00 €	14.994,00 €
PRIMAS DE SEGUROS	6.000,00 €	6.000,00 €	6.000,00 €
PROVISIÓN POR FALTA DE PAGO DE CUOTAS DE MANTENIMIENTO	27.200,00 €	27.200,00 €	27.200,00 €
RENOVATION & REPARATION FUND	18.662,42 €	18.662,42 €	18.662,42 €
ADMINISTRATION FEE (INDUSTRIAL PROFIT)	96.111,45 €	96.111,45 €	96.111,45 €
TOTAL GASTOS	764.054,47 €	710.061,47 €	656.068,47 €

Tabla 8. Fuente: Datos internos de la empresa.

A la hora de realizar estos cálculos, se ha tenido en cuenta el índice de precios al consumo, que en este caso, la variación anual en Canarias de precios en hoteles y otros alojamientos en mayo de 2015 es del 3,5%, según datos obtenidos del INE como se observa en el anexo VI. Además, para la realización de cálculos del VAN es necesario establecer el tipo de interés del mercado actual, para el que se ha utilizado el último dato de tipo de interés obtenido de la última subasta de las obligaciones del tesoro, ya que se trata de una inversión alternativa de escaso o nulo riesgo. Por lo que, se ha establecido el tipo interés de 1,882%.

A continuación, y teniendo en cuenta los datos aportados anteriormente, se muestran las tablas de ingresos, gastos y flujos de caja en el escenario optimista, moderado y pesimista:

	ESCENARIO OPTIMISTA	ESCENARIO MODERADO	ESCENARIO PESIMISTA
INGRESOS	563.487,00 €	349.305,00 €	203.122,50 €
GASTOS	764.054,47 €	710.061,47 €	656.068,47 €
FLUJOS CAJA	- 200.567,47 €	- 360.756,47 €	- 452.945,97 €

Tabla 9. Fuente: Elaboración propia.

Se puede comprobar con este análisis económico básico que, realizando la actividad normal del establecimiento, se obtienen ingresos que no cubren los gastos que genera el establecimiento, incluso con unos datos de ocupación elevados el establecimiento presentaría pérdidas.

3.3.2. Estudio económico del establecimiento: después de la renovación.

Antes de llevar a cabo el proceso de renovación del establecimiento, es necesario determinar si se lleva a cabo la inversión, que deberá efectuarse siempre que sea rentable.

Para determinar si es rentable o no la realización del proyecto, usaremos como criterio de evaluación del proyecto el valor actual neto (VAN) descrito en el marco teórico. Bajo este criterio, será indispensable conocer la ocupación para comenzar a obtener beneficios, es decir, $VAN \geq 0$.

A continuación, se muestran datos aportados por una empresa extrahotelera (Riosol) que ha renovado su establecimiento extrahotelero en el año 2008 con similares características al establecimiento de estudio, que se usarán como referencia tanto en este apartado, como en el apartado anterior.

PERIODO	OCUPACIÓN MEDIA	PRODUCCIÓN POR APTO OCUPADO/DÍA
2004	85,95%	62,59 €
2011	73,15%	68,37 €
2014	82,14%	73,97 €

Tabla 10. Fuente: Datos internos establecimiento.

Teniendo como referencia los datos anteriores, se llevará a cabo el estudio de viabilidad económica del periodo 2014 considerado, al igual que el año 2004, gozó de unos altos índices de ocupación y un precio/noche superior, ya que como se puede observar, el año 2011 fue un año bastante afectado por la crisis económica actual. Nuestra incógnita en este estudio, es la ocupación, ya que como se dijo anteriormente, es necesario conocer la ocupación media para que el VAN = 0.

AÑO 2014						
AÑO	PRECIO MEDIO	Ocupación	Total ingresos	Gasto medio	Flujos caja	Valor actual
0					1.481.356,39 €	- 1.481.356,39 €
1	74,0	0,930198872	904.488,18 €	764.054,47 €	140.433,71 €	137.842,27 €
2	76,6	0,930198872	936.145,26 €	790.796,37 €	145.348,89 €	140.034,11 €
3	79,3	0,930198872	968.910,35 €	818.474,25 €	150.436,10 €	142.260,80 €
4	82,0	0,930198872	1.002.822,21 €	847.120,85 €	155.701,36 €	144.522,90 €
5	84,9	0,930198872	1.037.920,98 €	876.770,08 €	161.150,91 €	146.820,97 €
6	87,9	0,930198872	1.074.248,22 €	907.457,03 €	166.791,19 €	149.155,58 €
7	91,0	0,930198872	1.111.846,91 €	939.218,02 €	172.628,88 €	151.527,31 €
8	94,1	0,930198872	1.150.761,55 €	972.090,65 €	178.670,89 €	153.936,75 €
9	97,4	0,930198872	1.191.038,20 €	1.006.113,83 €	184.924,38 €	156.384,51 €
10	100,9	0,930198872	1.232.724,54 €	1.041.327,81 €	191.396,73 €	158.871,19 €
						- 0,00 €

Tabla 11. Fuente: Elaboración propia.

Por otro lado, con los datos de 2014, se supone una ocupación de alrededor del 93% para que el VAN de la inversión sea igual o mayor que 0. Donde con un 93% de ocupación media durante los 10 años siguientes a la inversión, finalmente el valor del VAN = 0. Además, realizando el cálculo de la TIR nos aporta un valor de 0 también.

Para determinar el VAN, hemos supuesto un tipo de actualización de $k = 1,882\%$. Esta referencia es tomada como ambiente financiero, valor proveniente del tipo de interés de rendimiento del bono del estado (España) de 10 años de duración.

4. CONCLUSIONES.

El estado de obsolescencia de una gran parte de los establecimientos extrahoteleros y la cada vez más exigente demanda de servicios, permite concluir que gran parte de la oferta alojativa extrahotelera de la isla de Gran Canaria se encuentra en un momento de declive en su ciclo de vida por lo que se hace necesario buscar soluciones y alternativas para revivir la actividad de estos establecimientos. De los resultados obtenidos en el estudio de viabilidad económica realizado se observa como los establecimientos con los datos previos a la renovación, presentan pérdidas sostenidas a los actuales precios de mercado en todos los escenarios, optimista, modera o pesimista.

Concluimos por tanto que estos complejos carecen de rentabilidad económica tanto a corto como a medio-largo plazo, por lo que el propio mercado expulsará, si no existen alternativas bien de renovación o cambio de modelo de explotación, a dichos complejos y estos cerrarán sus puertas como ya puede observarse en muchos de ellos ubicados en las laderas de Puerto Rico (Mogán).

Llegados a este punto, es necesario para los propietarios o responsables de los complejos extrahoteleros tomar la decisión de llevar a cabo un proyecto de renovación. Sin embargo de nuestro estudio se desprende, observando los datos resultantes del análisis de los indicadores de

rentabilidad utilizados, que la inversión resultaba irrecuperable, incluso es supuestos optimistas de alta ocupación, a los precios de mercado actual, encontrando que para que los resultados de estos indicadores fuesen positivos sería necesaria una ocupación de más del 100% algo que no factible ya que no es posible una ocupación superior al 100%. Para conseguir recuperar la inversión se tendría que aumentar el precio medio de venta por apartamento de forma que el porcentaje necesario de ocupación tome valores reales. En cuanto a la posibilidad de incrementar los ingresos, los precios de mercado actuales no pueden ser modificados por el empresario, plantear precios superiores implicaría una disminución en los porcentajes de ocupación como consecuencia de estar por encima del punto de equilibrio o precio medio de mercado, por ello descartamos esta posibilidad salvo que el establecimiento sea capaz de diferenciar su producto de forma importante respecto al resto de complejos. No siendo objeto del presente trabajo, puede ser una línea de estudio muy interesante analizar diferentes posibilidades de diferenciación del mercado en la búsqueda de mayores precios de venta y ocupación. En Canarias tenemos algunos complejos con fuerte diferenciación de su producto como La Santa Sport en Lanzarote (actividades deportivas) que obtienen precios y ocupaciones muy por encima de los de mercado.

Desde esta perspectiva a nuestro juicio, y en las condiciones actuales de mercado, los proyectos de renovación extrahotelera tienen una incierta rentabilidad como consecuencia de los resultados negativos obtenidos.

Si planteamos que la inversión a realizar además de la reforma implique la adquisición de la propiedad obsoleta por un nuevo operador con las capacidades financieras suficientes, estaríamos aumentando el desembolso inicial con el precio de compra, con lo cual hace completamente inviable los proyectos de inversión relacionados con adquisición-renovación.

A la vista de nuestros resultados, una alternativa es la de cambiar el modelo de negocio bajo el cual se explotan en la actualidad estos complejos, proponiendo la idea de transformar nuestro esquema de negocio en lugar de la gestión y explotación hotelera, vender el complejo por semanas transformando el complejo en una operación de venta de tiempo compartido (timeshare) a través de la venta fraccionada. La operación de Timeshare implica a su vez gestionar el complejo hotelero con las cuotas de mantenimiento de sus propietarios, lo que representa un negocio de gestión hotelera y de explotación de los servicios internos (restaurante, supermercados, etc.), altamente rentable y duradero en el tiempo.

5. BIBLIOGRAFÍA.

- Libros:
 - Aguiar, I. y Díaz, N. (2010). Finanzas corporativas en la práctica. Collado Villalba, Madrid: Delta Publicaciones.
 - Parra, E. y Calero, F. (2006). Valoración de los proyectos de inversión en la empresa turística. Gestión y dirección de empresas turísticas, Primera ed. Madrid: José Ignacio Fernández Soria, pp.320-336.
 - Suárez, A. (1993). Decisiones óptimas de inversión y financiación en la empresa. Madrid: Pirámide.
 - Suárez, A. (1994). Curso de economía de la empresa. Madrid: Pirámide.
 - Verona, M. y Hernández, M. (2010). Decisiones de inversión y financiación en empresas del sector turístico. Collado Villalba (Madrid): Delta Publicaciones Universitarias.
 - Vogeler Ruiz, C. and Hernández Armand, E. (2004). El mercado turístico. Madrid: Centro de Estudios Ramón Areces.
- Blogs, artículos, presentaciones y estudios:
 - ARDA (2012). World Wide Shared Vacation Ownership Report: 2012. American Resort Development Association (ARDA).
 - Barroso, M. y Flores, D. (2006). La competitividad internacional de los destinos turísticos (del enfoque macroeconómico al enfoque estratégico). Cuadernos de Turismo. (17), pp. 7-24. Recuperado de: DIALNET, <http://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2013177>
 - Cabrera, B. (2011, octubre, 13). Obsolescencia física dentro de un modelo turístico obsoleto. Recuperado de: <http://www.blogtrw.com/2011/10/obsolescencia-fisica-dentro-de-un-modelo-turistico-obsoleto/>
 - Cabrera, B. (2011, octubre, 20). Renovación-Transformación turística integral. Recuperado de: <http://www.blogtrw.com/2011/10/renovacion-transformacion-turistica-integral/>
 - Cortés-Jiménez et al (2012): “The European Timeshare Consumer in the twenty-first century”, International Journal of tourism research, 14, pp 153-164
 - Garzón, A. (2010, octubre, 5). El turismo de Calidad (2). Recuperado de: <http://www.antoniojarzon.com/2010/10/el-turismo-de-calidad-2/>
 - González, M., León, C. y Padrón, N.. (2006). *Obsolescencia y políticas de renovación medioambiental en el sector turístico*. Cuadernos económicos de ICE, (71), pp. 153-176. Recuperado de: DIALNET, <http://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2249733>
 - Magdaleno, G. (2013, octubre, 28). Fase de consolidación – madurez: Evolución del turismo en Canarias (2000 – actualidad). Recuperado de: <http://futurismocanarias.com/2013/10/28/fase-de-consolidacion-madurez-evolucion->

[del-turismo-en-canarias-2000-2011/](#)

- Manrique de Lara, A. (2014). Renovación y actividad económica.
- Marrero, J. y Santana, M.. (2008). *Competitividad y calidad en los destinos turísticos de sol y playa (el caso de las Islas Canarias)*. Cuadernos de Turismo, (22), pp. 123-143. Recuperado de: DIALNET, <http://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2783564>
- Upchurch, R.S. y Gruber, K., (2002). “The evolution of a sleeping giant: Resort timesharing”. *The International Journal of Hospitality Management*, 21 (3), pp. 211-225.
- Leyes:
 - Ley 9/1999, de 13 de mayo, de Ordenación del Territorio de Canarias. Boletín Oficial de Canarias, 14 de mayo de 1999, núm. 61.
 - Decreto legislativo 1/2000, de 8 de mayo, por el que se aprueba el Texto Refundido de las Leyes de Ordenación del Territorio de Canarias y de Espacios Naturales de Canarias. Boletín Oficial del Estado, 15 de mayo del 2000, núm. 60.
 - Ley 6/2001, de 23 de julio, de medidas urgentes en materia de ordenación del territorio y del turismo en Canarias. Boletín Oficial de Canarias, 26 de julio de 2001, núm. 92.
 - Ley 19/2003, de 14 de abril, por la que se aprueban las Directrices de Ordenación General y las Directrices de Ordenación del Turismo de Canarias. Boletín Oficial de Canarias, 15 de abril de 2003, núm. 162.
 - Ley 6/2009, de 6 de mayo, de medidas urgentes en materia de ordenación territorial para la dinamización sectorial y la ordenación del turismo. Boletín Oficial del Estado, de 1 de junio de 2009, núm. 132, pp. 46079-46113.
 - Ley 2/2013, de 29 de mayo, de renovación y modernización turística de Canarias. Boletín Oficial de Canarias, de 31 de mayo de 2013, núm. 103.
 - DECRETO 113/2015, de 22 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de las viviendas vacacionales de la Comunidad Autónoma de Canarias. Boletín Oficial de Canarias, de 28 de mayo de 2015, núm. 101.
- Páginas web:
 - Gobierno de Canarias. (2013). Evaluación de la ley 2/2013 de renovación y modernización turística de canarias. Recuperado de: http://www.gobcan.es/opencms8/export/sites/presidencia/turismo/downloads/Prensa/Evaluacion_ley_2_2013.pdf
 - Gobierno de Canarias. (2015). Renovación y Modernización. Recuperado de: http://www.gobcan.es/presidencia/turismo/dir_gral_ordenacion_promocion/modernizacion/index.html#nolink
 - Instituto Canario de Estadística. (2015). Encuestas de alojamientos turísticos. Canarias. Gobierno de Canarias. Recuperado de: http://www.gobiernodecanarias.org/istac/temas_estadisticos/sectorservicios/hosteleriayturismo/oferta/

- Instituto Canario de Estadística. (2015). Encuestas de expectativas hoteleras. Canarias. Gobierno de Canarias. Recuperado de: http://www.gobiernodecanarias.org/istac/temas_estadisticos/sectorservicios/hosteleriayturismo/oferta/
 - Instituto Canario de Estadística. (2014). Contabilidad Regional de España. Canarias. Gobierno de Canarias. Recuperado de: http://www.gobiernodecanarias.org/istac/temas_estadisticos/economiageneral/cuentaseconomicas/contabilidadregional/E30014A.html
 - Canariasmodernizaciointuristica.com, (2015). Modernización, Mejora e Incremento de la Competitividad Turística. Recuperado de: <http://canariasmodernizaciointuristica.com>
 - Instituto Nacional de Estadística. (2015). IPC por Comunidades Autónomas de subgrupos especiales (Hoteles y otros alojamientos) 2015. Recuperado de: <http://www.ine.es/ss/Satellite?L=0&c=Page&cid=1254735893337&p=1254735893337&pagename=ProductosYServicios%2FPYSLayout>
- Tablas y gráficos:
 - Tabla 1. Tabla de Word del número de turistas anuales que visitan Gran Canaria desde 2010-2014. Datos numéricos obtenidos del Instituto Canario de Estadística (ISTAC).
 - Tabla 2. Tabla de Word del número de establecimientos extrahoteleros en Mogán y San Bartolomé de Tirajana. Datos numéricos obtenidos del Instituto Canario de Estadística (ISTAC).
 - Tabla 3. Tabla de Word del Número de establecimientos extrahoteleros de Gran Canaria por Categoría. Datos numéricos obtenidos del Patronato de Turismo.
 - Tabla 4. Tabla de Word de los planes de modernización de Gran Canaria. Datos obtenidos en soporte web Gesplan 2013.
 - Tabla 5. Tabla de Word de entidades financieras y cifras en € destinada a la renovación turística. Datos numéricos obtenidos del Informe de Evaluación de la Ley 2/2013.
 - Tabla 6. Tabla de Excel del número de establecimientos en Puerto Rico por categorías. Datos numéricos obtenidos del Patronato de Turismo.
 - Tabla 7. Tabla de Excel del número de apartamentos por complejo con categoría de 1 y 2 llaves en Puerto Rico. Datos numéricos obtenidos del Patronato de Turismo.
 - Tabla 8. Tabla de Excel de cuenta de gastos de la empresa. Datos numéricos obtenidos de la información interna de la empresa.
 - Tabla 9. Tabla de Excel del escenario optimista con ingresos, gastos y flujos de caja antes de la renovación. Datos numéricos obtenidos por elaboración propia.
 - Tabla 10. Tabla de Excel de producción por apartamento y ocupación. Datos numéricos obtenidos por datos internos de la empresa.
 - Tabla 11. Tabla de Excel con el cálculo del VAN del año 2014 después de la renovación. Datos numéricos obtenidos por elaboración propia.

- Tabla 12. Tabla de Excel con el cálculo del desembolso inicial (timeshare). Datos numéricos obtenidos por datos internos de la empresa.
- Tabla 13. Tabla de Excel con el cálculo de ingresos por escenarios (timeshare). Datos obtenidos de datos internos de la empresa.
- Tabla 14. Tabla de Excel con la diferencia entre los ingresos y el desembolso inicial (timeshare).
- Gráfico 1. Gráfico de barras del grado de ocupación en hoteles y apartamentos en Canarias en 2013. Datos obtenidos de la cámara de comercio.
- Gráfico 2. Gráfico de barras de las plazas hoteleras y extrahoteleras en Canarias en 2013. Datos obtenidos de la cámara de comercio.
- Gráfico 3. Gráfico de barras del grado de ocupación en apartamentos en las islas principales en 2013. Datos obtenidos de la cámara de comercio.
- Gráfico 4. Gráfico de barras de Excel de la oferta y demanda por tipo de alojamiento en Gran Canaria.