



Universidad Europea

FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES



Nomad Nest

Miriam Hernández Carlos y Tara Lucía Fleitas Perdomo

TRABAJO FINAL DEL GRADO EN DIRECCIÓN Y CREACIÓN DE
EMPRESAS DE TURISMO Y OCIO

Dirigido por Vinil Nanikram Daryanani Daryanani

Convocatoria de junio 2025



NomadNest

El nido para quienes vuelan sin mapa, pero
con un rumbo claro

NOMAD
NEST

UNIVERSIDAD EUROPEA DE CANARIAS
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES

NomadNest

Miriam Hernández Carlos y Tara Lucía Fleitas Perdomo

**TRABAJO FINAL DEL GRADO EN DIRECCIÓN Y CREACIÓN DE
EMPRESAS DE TURISMO Y OCIO**

Dirigido por Vinil Nanikram Daryanani Daryanani

Convocatoria de junio de 2025

Resumen: “NomadNest” es un alojamiento sostenible en Tenerife diseñado para nómadas digitales que desean combinar trabajo remoto y experiencias auténticas. Forma parte de un plan de viabilidad que integra espacios cómodos para alojarse y trabajar, junto a actividades culturales, sostenibles y locales. Entre sus propuestas destacan los talleres sobre el entorno natural y cultural de la isla, zonas de *coworking* y bienestar y acciones colaborativas con empresas locales fomentando un turismo responsable y conectado con la comunidad.

Abstract: “NomadNest” is a sustainable accommodation in Tenerife designed for digital nomads who seek to combine remote work and authentic experiences. It is part of a viability plan that integrates comfortable spaces for living and working, along with cultural, sustainable, and local activities. Its main proposals include workshops on the island’s natural and cultural environment, coworking and wellness areas, as well as collaborative actions with local businesses, promoting responsible tourism connected to the local community.

Palabras clave: Nómada digital, turismo sostenible, coworking, coliving, comunidad local.

Agradecimientos

Queremos empezar dando las gracias a nuestros padres, gracias por ser un pilar fundamental que nos ha sostenido desde el primer día. Por confiar incluso cuando nosotras dudábamos, por su amor incondicional, por cada sacrificio y por enseñarnos que con esfuerzo todo es posible. Este logro es tanto nuestro como suyo, y jamás encontraremos palabras suficientes para expresar todo lo que les debemos.

También a nuestra familia, que ha estado siempre presente, con amor, paciencia y una fe infinita en nosotras. Gracias por celebrar cada paso, por acompañarnos sin condiciones, por estar en los momentos más felices y también en los más duros. Gracias por sostenernos sin pedir nada a cambio. Sin ustedes, no habría sido posible.

A nuestro tutor, Vinil Daryanani, por su dedicación y confianza durante todo este proceso. Gracias por tus consejos siempre tan acertados y por creer en este proyecto tanto como nosotras. Tu apoyo ha sido imprescindible para llegar hasta aquí.

También queremos agradecer, desde el corazón, a todos los profesores que han formado parte de este viaje. Gracias por guiarnos, por retarnos, por enseñarnos y por dejarnos huellas que van más allá de lo académico. Cada clase, cada palabra y cada gesto fueron parte de la construcción de quienes somos hoy. Este trabajo es también fruto de esas pequeñas semillas que fueron sembrando en nosotras durante estos cinco años.

Y, por último, pero con un lugar inmenso en el alma, a las amistades que nos regaló la universidad. A esas personas que llegaron sin saber cuánto llegarían a significar. Gracias por ser apoyo en las caídas, por las risas, por las complicidades, por celebrar nuestras pequeñas victorias y sostenernos en los días grises. Nos llevamos más que recuerdos: nos llevamos vínculos que se sienten eternos, que han crecido con nosotras y que sabemos que seguirán ahí, firmes, más allá de este capítulo que hoy cerramos. Porque al final, lo que de verdad queda son ustedes, y ese cariño que ya es parte de nuestra historia para siempre.

Tabla de Contenido

1. RESUMEN EJECUTIVO	10
1.1 Elevator Pitch	10
1.2. Resumen ejecutivo	10
2. DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO	13
3. ANÁLISIS DEL ENTORNO	16
Análisis PESTEL.....	16
3.1. Entorno político-legal	17
3.2. Entorno económico	18
3.3. Factores tecnológicos	19
3.4. Entorno socio-cultural	19
4. ESTUDIO DE MERCADO.....	22
4.1. Análisis del mercado objetivo	22
4.2. Investigación de Mercado.....	23
4.3. Cálculo de la demanda.....	25
4.4. Análisis de la competencia.....	26
4.5. Análisis DAFO / CAME	27
4.6. Análisis estratégico del sector.....	29
5. CONTRIBUCIÓN DEL PROYECTO A LOS ODS.....	32
6. PLAN DE DE MARKETING	35
6.1. Estrategias de segmentación, posicionamiento y fidelización	35
6.1.1. Estrategias de segmentación	35
6.1.2. Estrategias de posicionamiento.....	39
6.1.3. Estrategias de fidelización	39
6.2. Definición de los objetivos de marketing: cualitativos y cuantitativos.....	40
6.2.1. Objetivos cualitativos	40
6.2.2. Objetivos cuantitativos.....	40
6.3. Estrategias funcionales	41
6.3.1. Estrategia de producto	41
6.3.2. Estrategia de precios	42
6.3.3. Estrategias de distribución y ventas	44
6.3.4. Estrategia de promoción y comunicación.....	45
6.4. Branding & Estrategia creativa.....	51
7. PLAN DE PRODUCCIÓN O DE PRESTACIÓN DEL SERVICI	54
7.1. Esquema de la planificación, desarrollo y ejecución del bien o servicio.....	54
7.2. Características detalladas del proceso de fabricación o de prestación del servicio	55
7.3. Recursos de localización, técnicos, humanos y materiales requeridos.....	55
7.3.1. Recursos de localización	55
7.3.2. Recursos técnicos	57
7.3.3. Recursos humanos.....	57
7.3.4. Materiales requeridos	58

7.4. Sistemas logísticos, de almacenamiento y de gestión de stocks	58
7.5. Recursos tecnológicos, seguridad y telecomunicaciones	58
8. DIRECCIÓN DE PERSONAS	60
8.1. Organigrama de personal	61
8.2. Descripción de los puestos de trabajo, funciones y competencias.....	62
8.3. Plan de contrataciones y desarrollo de competencias	67
8.4. Normativa laboral aplicable al personal, contratos que se van a implantar y evaluación del rendimiento	68
8.5. Sistema de retribución.....	70
8.6. Plan de Igualdad	71
9. ASPECTOS JURÍDICOS.....	74
9.1. Elección de la forma jurídica	74
9.2. Obligaciones fiscales.....	74
9.3. Trámites para la constitución de la sociedad.....	75
9.4. Gastos de constitución	77
10. PLAN FINANCIERO	79
10.1. Plan de Inversión y Financiación	79
10.2. Proyección de Ingresos y Gastos	81
10.3. Análisis de los Flujos de Caja.....	86
10.3.1 Cálculo del coste del capital.....	86
10.3.2 Análisis de viabilidad: VAN, TIR y Plazo de Recuperación.....	87
10.3.3 Análisis del punto de equilibrio: Umbral de rentabilidad	89
10.4. Estados financieros: Balance, PyG y Estado de flujos de efectivo.....	90
10.5. Análisis de sensibilidad	92
11. PLAN DE ACCIÓN	94
11.1. Principales fases del proyecto.....	95
11.2. Plan de trabajo: Definición de tareas / actividades a llevar a cabo en el proyecto	96
11.3 Cronograma de acciones: Diagrama de Gantt	97
11.4 Diagrama de Pert.....	98
12. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	99
13. ANEXOS.....	105
Anexo I: Encuestas	105
Anexo II: Presupuesto reforma y decoración Prosorgran Canarias S.L.....	106

Índice de tablas

Tabla 1: Número de Nómadas Digitales que visitan Tenerife	25
Tabla 2: Demanda futura de "NomadNest"	26
Tabla 3: Importancia de la sostenibilidad	26
Tabla 4: Competencia de "Nomadnest"	27
Tabla 5: Inversión en publicidad	50
Tabla 6 : Plan de motivación de “NomadNest”	68
Tabla 7: Salario de las CEO de "NomadNest"	70
Tabla 8: Salarios futuros de "NomadNest"	71
Tabla 9: Proceso de selección de personal orientado a la igualdad	72
Tabla 10: Gastos de Constitución-Alojamiento Turístico	77
Tabla 11: Gastos de Constitución-Sociedad Limitada	77
Tabla 12 : Inversión de "NomadNest"	79
Tabla 13: Cuadro de amortizaciones.....	80
Tabla 14: Financiación de "NomadNest"	81
Tabla 15:Ingresos de “NomadNest”	82
Tabla 16: Ingresos "NomadNest" 2027 y 2028	83
Tabla 17: Gastos de "NomadNest"	84
Tabla 18: Gastos de "NomadNest"	85
Tabla 19: Flujos de caja económicos.....	86
Tabla 20: Payback actualizado	88
Tabla 21: Distribución de ingresos y gastos anuales.....	89
Tabla 22: Balance "NomadNest"	90
Tabla 23: P&G "NomadNest"	91
Tabla 24: Estado de flujos de efectivo	92
Tabla 25: Caso desfavorable de la demanda	93
Tabla 26:Fases principales de “NomadNest”	95

Índice de gráficos

Gráfico 1: Evolución del PIB en España (2014 - 2023)	18
Gráfico 2: Evolución del número de nómadas digitales en Canarias	22
Gráfico 3: Aceptación de la idea de negocio por la población local	24
Gráfico 4: Disposición de compra	24
Gráfico 5: Importancia de la sostenibilidad para los Nómadas Digitales	33
Gráfico 6: Edad de los Nómadas Digitales	35
Gráfico 7: Interacción de los Nómadas Digitales con la Comunidad Local	36
Gráfico 8: Actividades con impacto positivo en la comunidad local.....	36
Gráfico 9: Precio por habitación compartida	43
Gráfico 10: Precio por habitación doble	43

Índice de figuras

Figura 1: Modelo Canvas.....	14
Figura 2: Pestel de "NomadNest"	17
Figura 3: Perfil del Nómada digital que visita Canarias.....	20
Figura 4: Buyer persona 1	37
Figura 5: Buyer Persona 2	38
Figura 6: Buyer persona 3	38
Figura 7: Programa de fidelización de "NomadNest"	41
Figura 8: Página web de "NomadNest"	44
Figura 9: Influencers con las que trabajará "NomadNest".....	45
Figura 10: Ejemplo de email marketing	46
Figura 11: Ubicación de la valla publicitaria.....	47
Figura 12: Valla publicitaria de "NomadNest"	48
Figura 13: Mupí's de "NomadNest"	48
Figura 14: Anuncio de Instagram de "NomadNest"	49
Figura 15: Branding.....	51
Figura 16: Logo de "NomadNest"	52
Figura 17 :Esquema de planificación, desarrollo y ejecución del servicio	54
Figura 18: Localización de "NomadNest"	56
Figura 19: Imagen del establecimiento.....	56
Figura 20: Organigrama de "NomadNest"	61
Figura 21: Profesiograma de las administrativas	62
Figura 22: Profesiograma de la empresa de limpieza	63
Figura 23: Profesiograma de la empresa de mantenimiento	64
Figura 24: Profesiograma de la empresa de catering	65
Figura 25: Profesiograma de la empresa de asesoría	66
Figura 26: Plan de contratación	67
Figura 27: Checklist de actividades diarias.....	69
Figura 28: Plan de trabajo de "NomadNest"	96
Figura 29: Diagrama de Gantt.....	97
Figura 30: Diagrama de Pert	98

1. RESUMEN EJECUTIVO

1.1 Elevator Pitch

“NomadNest” es un alojamiento innovador ubicado en Tacoronte, Tenerife; para nómadas digitales que quieren combinar el trabajo remoto con experiencias que dejen un impacto positivo en la isla. Este alojamiento no es solo un lugar de descanso y *coworking* sino un espacio donde construye una comunidad que integra los valores de la sostenibilidad, turismo responsable y conexión con la comunidad local. La empresa tiene como principal objetivo convertirse en un alojamiento referente para los nómadas digitales que visiten Tenerife.

1.2. Resumen ejecutivo

Este proyecto nace como respuesta a uno de los principales retos que afronta el modelo turístico actual en Canarias, la masificación del turismo y su bajo retorno económico para los locales. A pesar de recibir millones de turistas cada año, gran parte del gasto turístico no permanece en Tenerife. “NomadNest” propone un enfoque alternativo, atraer a nómadas digitales, un perfil de visitante que genera un impacto económico hasta tres veces superior al de un turista tradicional (*Nomadlist, 2024*). Este tipo de viajero, como se analiza a lo largo del proyecto, valora la conexión con la comunidad, participa activamente en actividades con impacto positivo y se alinea con los principios del turismo regenerativo.

A partir de esta problemática, se ha desarrollado un análisis del entorno, gracias a la herramienta PESTEL, que confirma la viabilidad de implantar un *coliving* gracias al aumento de los nómadas en la isla, con el apoyo institucional y una infraestructura avanzada. El estudio de mercado se ha basado en encuestas a nómadas y residentes, mostrando una elevada disposición de compra y aceptación hacia este tipo de turismo.

La propuesta de valor de “NomadNest”, se basa en ofrecer un espacio que combina alojamiento, *coworking* y actividades sostenibles en el entorno natural. A través del modelo Canvas se ha identificado una estrategia centrada en alianzas locales y un uso eficiente de los recursos. Además, este negocio contribuye a los objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), gracias a medidas como el uso de energías renovables y colaboraciones con iniciativas para un impacto ambiental y social positivo.

Respecto al plan de marketing, “NomadNest” se dirige a un público de entre 20 y 50 años enfocados a la sostenibilidad y calidad de vida. Entre sus estrategias destacan la comunicación activa en redes sociales y alianzas con plataformas como *Tenerife Work & Play* para posicionarse como un referente del *coliving* en Canarias.

El plan financiero presenta un análisis detallado de inversiones, con indicadores como VAN y TIR que afirman la viabilidad del proyecto. Se incluye también un análisis de sensibilidad para prever escenarios adversos.

Finalmente, se incluye un plan de acción donde se define una hoja de ruta para implementar “NomadNest”, con todas las fases previstas apoyadas con estrategias de marketing y participación en ferias internacionales. En conclusión, el proyecto no es solo rentable, sino que se trata de una alternativa real hacia un modelo turístico más sostenible y conectado con la comunidad local.

2. DESCRIPCIÓN NEGOCIO

INNOVADOR



REPLICABLE



RENTABLE



ESCALABLE



SOSTENIBLE

2. DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

La idea de negocio consiste en la creación de un alojamiento en Tenerife para nómadas digitales, que combine espacios de descanso con una zona de *coworking* en un entorno único. Más que una simple estancia, “NomadNest” busca ofrecer una experiencia adaptada a las necesidades del trabajo remoto.

El proyecto no solo proporciona instalaciones de calidad, sino que también incorpora actividades relacionadas con el turismo responsable, la sostenibilidad y el fortalecimiento de la economía local. De este modo, el establecimiento se transforma en un lugar donde los visitantes pueden alojarse y trabajar cómodamente, al mismo tiempo que conectan con la cultura local y se involucran en proyectos que generan un impacto positivo en la isla y el entorno natural.

El modelo Canvas de “NomadNest” está orientado hacia nómadas digitales y ecoturistas, fusionando hospedaje, trabajo y vivencias sostenibles. Utiliza medios digitales y colaboraciones para conectar con sus clientes, ofreciendo atención personalizada y seguimiento después de la estancia.

El alojamiento obtiene los ingresos a través de rentas y servicios adicionales; sus servicios fundamentales son el alojamiento, espacios de *coworking* y colaboraciones con empresas locales. Los gastos están enfocados en el alquiler, limpieza y mantenimiento de las instalaciones. Su web gestiona reservas, tarifas e información de los clientes.

Figura 1: Modelo Canvas



Fuente: Elaboración Propia

3. ANÁLISIS DEL ENTORNO



**Nueva tendencia de vivienda:
Coliving**



**Aumento de Nómadas Digitales
en Canarias**



Entorno político legal favorable

3. ANÁLISIS DEL ENTORNO

Análisis PESTEL

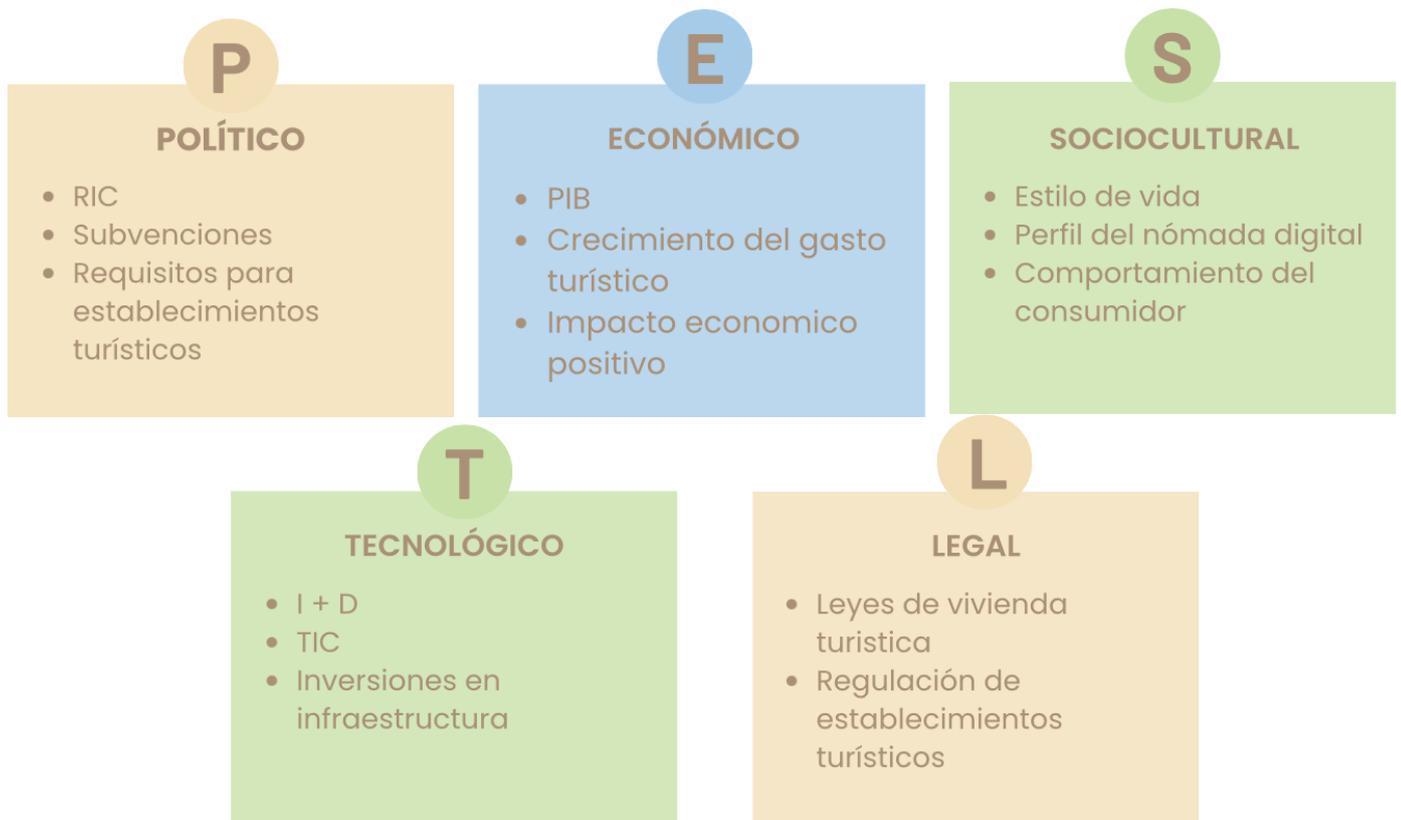
En los últimos años, el número de nómadas digitales que han llegado a Tenerife ha aumentado considerablemente, según el portal de noticias del Gobierno de Canarias, en 2023 llegaron un total de 23.000 nómadas digitales. Esto es debido a la combinación de un clima favorable, infraestructuras avanzadas y políticas que facilitan el teletrabajo. Reflejadas en la aprobación de la *Ley de Startups (Ley 28/2022)* que introdujo un visado específico para nómadas digitales y una serie de incentivos fiscales, como la reducción del impuesto de sociedades al 15% durante los primeros cuatro años para *startups (BOE,2022)*.

Además, el peso de los nómadas digitales en la economía canaria es cada vez mayor. Así mismo, para alcanzar su facturación de 400 millones de euros generada en 2021 y 2022, las Islas habrían necesitado captar el triple de turistas convencionales. Se trata de un turista que resulta tres veces más rentable para la economía local (*Nomadlist, 2024*).

El crecimiento de espacios de *coliving* en Canarias ha sido clave para atraer a estos profesionales. No solo ofreciendo alojamiento, sino también actuando como impulsores de innovación, promoviendo la integración con la comunidad local. A través de eventos culturales y colaboraciones empresariales, los residentes de *coliving* se conectan con la sociedad canaria, estimulando el crecimiento económico y el desarrollo empresarial.

La combinación de un clima agradable, una belleza natural única y una economía digital en crecimiento ha dado lugar a un aumento en la demanda de espacios de *coliving*, donde nómadas digitales pueden vivir y colaborar (*Tenerife Work And Play, 2023*).

Figura 2: Pestel de "NomadNest"



Fuente: Elaboración Propia

3.1. Entorno político-legal

Canarias ofrece un entorno político-legal favorable para “NomadNest”, la Reserva para Inversiones en Canarias (RIC) permite reducir la base imponible hasta un 90% de los beneficios no distribuidos (*Agencia Tributaria ,2024*), siempre que se reinviertan en actividades económicas en las islas, lo que podría ser fundamental para financiar infraestructuras sostenibles en “NomadNest”, este negocio presenta los requisitos para acogerse a la RIC.

La actividad turística de alojamiento en Canarias está regulada por el *Decreto 142/2010*, que establece los requisitos para los establecimientos turísticos, asegurando su marco normativo. Asimismo, la Ley de Ordenación Sostenible del Uso Turístico de Vivienda regula el alojamiento vacacional, promoviendo modelos turísticos más responsables. La estabilidad política, la ubicación estratégica de Canarias para atraer nómadas digitales y un marco de transparencia y bienestar social refuerzan la viabilidad del proyecto.

Cabe destacar que, ante la ausencia de una regulación para los espacios de *coliving* destinados a los nómadas digitales, se puede identificar un vacío legal que permite que este modelo se adapte a categorías existentes, como las Viviendas Vacacionales (VV).

3.2. Entorno económico

Se ha analizado el Producto Interior Bruto (PIB), dado que proporciona datos externos que podrían afectar al funcionamiento de la empresa.

De esta manera, gracias al Plan de Recuperación de 2021, el PIB creció en el 2023 un 2,5% respecto al año anterior, favoreciendo a sectores claves como el turismo (*Plan de Recuperación Nacional, 2021*). Como se puede observar en el *Gráfico 1*, a pesar de la recaída en el 2020 debido al Covid-19, España se ha recuperado superando las cifras de años anteriores.

Gráfico 1: Evolución del PIB en España (2014 - 2023)



Fuente: Elaboración propia a través de los datos de Datosmacro

Esto supone un beneficio para “NomadNest”, dado que una economía sólida junto con el crecimiento económico da como resultado un entorno favorable para la consolidación de este negocio.

Cabe mencionar que, en los últimos años, la aportación económica de los nómadas digitales en Canarias ha aumentado. Según el portal digital del Gobierno de Canarias, en 2023 el archipiélago recibió aproximadamente 86.000 nómadas digitales, generando un impacto económico estimado en 167 millones de euros (*Canarias Datos Abiertos, 2023*). Este crecimiento en el gasto turístico refuerza la viabilidad de iniciativas como “NomadNest”, que busca atraer y consolidar este segmento de visitantes en Tenerife.

3.3. Factores tecnológicos

La tecnología está transformando el sector turístico y en Canarias se han implementado diversas iniciativas que pueden beneficiar el desarrollo de “NomadNest”. Factores como la integración de innovaciones tecnológicas, inversión en I+D y la mejora en infraestructuras TIC, refuerzan la viabilidad del proyecto y permiten mejorar la experiencia del cliente y la eficiencia operativa.

Asimismo, Canarias se ha posicionado como un referente en innovación turística, destacando en eventos como *FITUR 2024*, donde se realzó la importancia de la digitalización en el turismo (*Canarias Excelencia Tecnológica, 2024*). Además, el *Spain Living Lab* de Turismo Inteligente, busca transformar las islas en un laboratorio de innovación, impulsando la inteligencia artificial y automatización en alojamientos y experiencias turísticas (*El Español, 2024*).

Canarias cuenta con una infraestructura de telecomunicaciones avanzada, con una amplia cobertura de fibra óptica y cableado submarino que conectan las islas con Europa, África y América (*Invest in Spain, 2024*). Gracias a esta infraestructura, “NomadNest” puede garantizar una conectividad de alta velocidad, un factor clave para atraer a nómadas digitales. La fiabilidad de las redes de telecomunicaciones en la isla permite ofrecer un servicio de coworking con una conexión estable, además de aprovechar herramientas para la gestión de la comunidad y la interacción entre huéspedes.

3.4. Entorno socio-cultural

Los nómadas digitales que eligen Tenerife como destino, provienen mayoritariamente de países europeos. Según datos de la *Asociación Canaria de Espacios Colaborativos*, los

principales países de origen son Alemania (27%), Reino Unido (12%), Países Bajos (10%), Francia (8%), Estados Unidos (6,6%), España (6,6%) e Irlanda (5%) (ACEC,2023).

Profesionalmente, la mayoría trabajan en sectores como tecnología, marketing digital y consultoría. Asimismo, el 83% de los nómadas digitales son autónomos; siendo de estos, el 66% propietarios de negocios y el 34% *freelancers* (BBVA, 2023).

Las motivaciones para elegir Tenerife incluyen, un clima agradable y escasas precipitaciones, lo que ofrece un entorno ideal durante todo el año (*Tenerife Work And Play*, 2022). Además, la isla cuenta con una infraestructura de telecomunicaciones avanzada, garantizando una conectividad de alta velocidad, esencial para el trabajo remoto (Future Inese, 2023).

Cabe destacar que, la comunidad de nómadas digitales en Tenerife ha aumentado notablemente y tal y como se ha expuesto anteriormente, esta comunidad se beneficia de espacios de *coworking* y *coliving* que facilitan la integración y ofrecen oportunidades de *networking*. En la *ilustración 4* se puede observar el perfil del Nómada que acude a las islas Canarias.

Figura 3: Perfil del Nómada digital que visita Canarias



Fuente: Elaboración propia a través de datos de Pumble.

4. ESTUDIO DE MERCADO

- **Impacto Económico de más de 167 millones en 2023**
- **Más de 86.000 Nómadas Digitales visitan Canarias anualmente**
- **Buscan alojamientos sostenibles y que impacten a la economía local**

4. ESTUDIO DE MERCADO

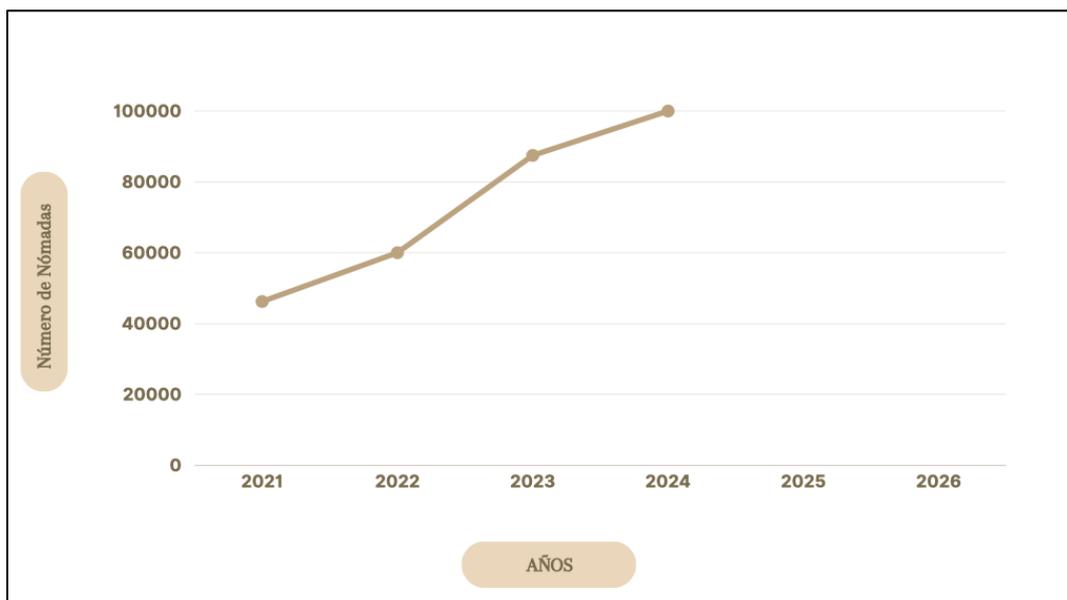
4.1. Análisis del mercado objetivo

“NomadNest” encuentra en el norte de Tenerife una localización ideal por su clima y buena conectividad, factores que hacen de la isla un destino atractivo para nómadas digitales y empresas internacionales (*WhyTenerife, 2024*).

Actualmente, en la isla operan varias empresas de *coliving* orientadas a nómadas digitales, ofreciendo estancias largas, *coworking* y *networking*. Sin embargo, muchas de ellas se centran exclusivamente en la comunidad nómada, dejando espacio para propuestas como “NomadNest”, que integra el turismo sostenible y la colaboración con empresas locales.

La demanda también ha evolucionado, según el Instituto Canario de Estadística, el número de nómadas digitales en Canarias pasó de 30.000 en 2018 a más de 86.000 en 2023, con un impacto económico de 167 millones de euros, estimándose actualmente entorno a 100.000 personas (ISTAC, 2024). Esta tendencia, visible en la *Gráfica 2*, refleja una preferencia creciente por experiencias más sostenibles, lo que refuerza la necesidad de un modelo de *coliving* como “NomadNest”.

Gráfico 2: Evolución del número de nómadas digitales en Canarias



Fuente: Elaboración propia a través de datos del ISTAC

Además, los hábitos de consumo de este segmento de trabajadores han evolucionado. Un 84% de los nómadas digitales buscan alojamientos con buena conectividad a internet y lugares para establecer conexiones con otros profesionales (*Future Inesa, 2024*). Asimismo, el 68% de ellos eligen alojarse en establecimientos que promuevan la sostenibilidad y el impacto positivo en la comunidad local (*PROEXCA, 2024*), representando así una oportunidad para “NomadNest”, que puede diferenciarse con un enfoque en turismo regenerativo.

4.2. Investigación de Mercado

A lo largo del proceso de investigación de mercado, se ha recopilado toda la información necesaria para comprender el entorno en el que se desarrollará “NomadNest”. Este análisis abarca tanto al perfil del consumidor como la competencia y el contexto, con el fin de facilitar una toma de decisiones que permita optimizar el rendimiento del proyecto.

Con el objetivo de obtener una visión real sobre el interés y la aceptación del modelo de negocio, se realizaron encuestas dirigidas a públicos clave. La primera se dirigió a residentes locales de Tenerife, para conocer su percepción frente a la implementación de espacios de *coliving* dirigidos a nómadas digitales. Esta encuesta es significativa en un contexto donde existe cierto rechazo al turismo masivo y sus consecuencias en el acceso a la vivienda y el encarecimiento del coste de vida para los locales (*ISTAC, 2023*). Por ello, se buscó evaluar el grado de aceptación de una propuesta sostenible, con un valor diferencial y un enfoque de integración respetuosa en el tejido social y económico local.

Una de las preguntas clave fue si la llegada de nómadas digitales beneficia a la economía local. Tal como se muestra en la *Gráfica 3*, un 84% de los encuestados respondió afirmativamente, lo que refleja una percepción mayoritariamente positiva sobre el impacto económico de estos turistas.

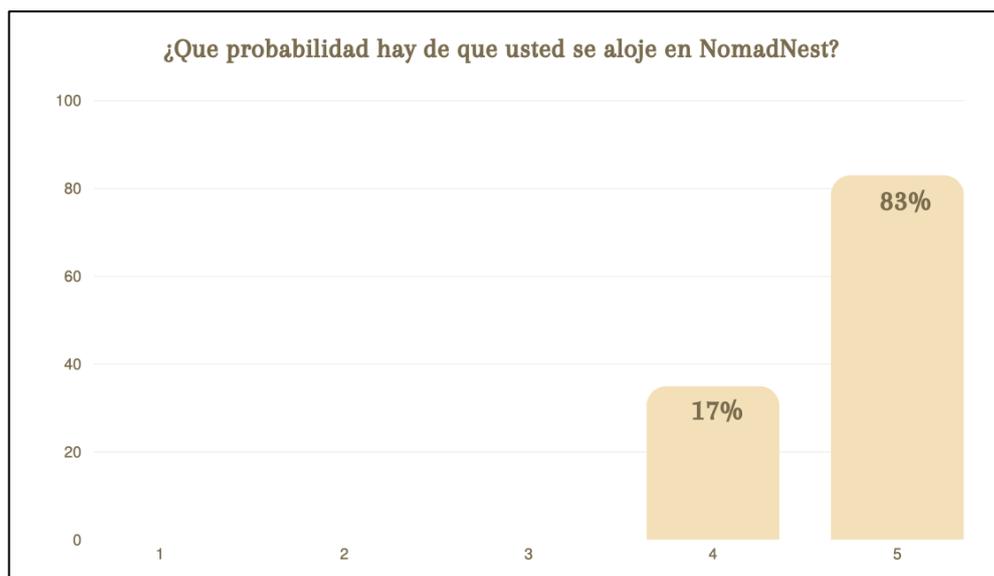
Gráfico 3: Aceptación de la idea de negocio por la población local



Fuente: Elaboración propia

La segunda encuesta, dirigida al público objetivo de “NomadNest”, los nómadas digitales, se distribuyó en español e inglés con la colaboración de espacios como *Coworking Nomad* y *La Luna Coliving*, en Santa Cruz de Tenerife. A través de códigos QR colocados en zonas visibles, se recopiló información relevante sobre su interés en alojamientos colaborativos. Según se muestra en el *Gráfico 4*, el 83 % manifestó su intención de hospedarse puntuando con un 5, mientras que el resto otorgó una puntuación de 4, lo que refleja un alto grado de disposición de compra.

Gráfico 4: Disposición de compra



Fuente: Elaboración propia

4.3. Cálculo de la demanda

Para estimar la demanda de “NomadNest” se ha tomado como referencia el dato del Instituto Canario de Estadística (ISTAC), que sitúa en 30.000 los nómadas digitales que visitaron Tenerife en 2024. Dado que se trata de un proyecto de nueva creación y existe competencia consolidada, se ha estimado de forma conservadora una captación del 2 % en el primer año, equivalente a 600 clientes potenciales, tal y como se muestra en la *Tabla 1*.

Tabla 1: Número de Nómadas Digitales que visitan Tenerife

NÓMADAS DIGITALES	
Nómadas Digitales en Tenerife 2025	30.000
% del mercado al que vamos a llegar	2%
TOTAL	450 nómadas digitales

Fuente: Elaboración propia a través de los datos del ISTAC

“NomadNest” cuenta con una capacidad de 36 personas por noche y una estancia media de un mes por huésped, lo que permite alojar hasta 432 personas al año. Esta cifra está por debajo de la demanda estimada, lo que favorece una ocupación sostenible en la fase inicial. La *Tabla 2* muestra tanto la disposición de compra de los nómadas digitales como la proyección de la demanda futura.

Tabla 2: Demanda futura de "NomadNest"

Disposición de compra			
	Ponderación	Resultado Encuesta	Total
<i>No, en Absoluto</i>	0	0	0
<i>Muy Poco Probable</i>	0,2	0,06	0,012
<i>Es probable</i>	0,6	0,1	0,06
<i>Es bastante Probable</i>	0,8	0,14	0,112
<i>Sí, seguro</i>	1	0,7	0,7
TOTAL	2,6	1	0,884

Demanda Futura	398
-----------------------	------------

Fuente: Elaboración propia a través de los datos de la encuesta

Además, se evaluó el grado de importancia que los nómadas digitales otorgan a la sostenibilidad en sus alojamientos. Tal como se muestra en la *Tabla 3*, la mayoría considera este aspecto como altamente relevante, lo que refuerza la misión y los valores diferenciales de "NomadNest".

Tabla 3: Importancia de la sostenibilidad

Importancia de la sostenibilidad			
	Ponderación	Resultado Encuesta	Total
<i>Nada importante (1)</i>	0	0	0
<i>Poco importante</i>	0,2	0,04	0,008
<i>Importante</i>	0,5	0,21	0,105
<i>Bastante importante</i>	0,8	0,3	0,24
<i>Muy importante (5)</i>	1,5	0,45	0,675
TOTAL	3	1	1,028

Fuente: Elaboración propia a través de los datos de la encuesta

4.4. Análisis de la competencia

Tras haber analizado la competencia de "NomadNest", se he llegado a las siguientes conclusiones. Actualmente, Tenerife presenta una oferta diversa de espacios de *coliving* con 5

establecimientos distribuidos en toda la isla (*Tenerife Work & Play, 2024*). A continuación, se puede observar en la *Tabla 4*, la competencia con sus aspectos más destacables.

Tabla 4: Competencia de "Nomadnest"

EMPRESA	LOCALIZACIÓN	PRECIOS	ACTIVIDADES
	<ul style="list-style-type: none"> • La Orotava 	<ul style="list-style-type: none"> • Habitación individual: 48€ • Habitación doble: 84€ 	<ul style="list-style-type: none"> • Espacio para meditar
	<ul style="list-style-type: none"> • Playa de las Américas 	<ul style="list-style-type: none"> • Habitación compartida: 48€ • Habitación privada: 230€ 	<ul style="list-style-type: none"> • Yoga • Surf
	<ul style="list-style-type: none"> • Candelaria 	<ul style="list-style-type: none"> • Habitación individual: 51,11€ • Habitación doble: 77,20€ 	<ul style="list-style-type: none"> • Yoga
	<ul style="list-style-type: none"> • Arona 	<ul style="list-style-type: none"> • Habitación compartida: 40€ • Habitación doble con baño: 67€ 	<ul style="list-style-type: none"> • Yoga • Hiking
	<ul style="list-style-type: none"> • La Orotava 	<ul style="list-style-type: none"> • Habitación compartida: 45€ • Habitación doble: 109€ 	<ul style="list-style-type: none"> • Yoga • Hiking
	<ul style="list-style-type: none"> • Tacoronte 	<ul style="list-style-type: none"> • Habitación compartida: 35€ • Habitación Doble: 45€ 	<ul style="list-style-type: none"> • Talleres sobre el entorno natural y cultural de Tenerife. • Zonas de coworking y bienestar con yoga, meditación y networking. • Acciones sostenibles con empresas locales, como limpieza y reforestación.

Fuente: Elaboración propia

Como se puede observar, la mayoría de estos establecimientos combinan el alojamiento con actividades como surf, yoga o senderismo, reflejando una clara tendencia hacia el turismo experiencial. Sin embargo, el valor añadido de "NomadNest" se basa en su enfoque 100 % sostenible y su compromiso con el entorno. Gracias a sus alianzas con empresas locales, puede ofrecer experiencias inmersivas en la naturaleza, creando un negocio único que integra alojamiento sostenible con vivencias auténticas en contacto con la naturaleza.

4.5. Análisis DAFO / CAME

El análisis DAFO de "NomadNest", trata factores internos y externos que influyen en su posicionamiento y crecimiento, ayudando a definir las estrategias adecuadas para el negocio.

- **Debilidades:** Entre las principales debilidades se encuentran la falta de reconocimiento de marca y la elevada inversión inicial necesaria para adecuar la infraestructura, lo que podría suponer un riesgo financiero si no se gestiona adecuadamente. A ello se suma la ausencia de una regulación específica para los espacios de *coliving* en Canarias, generando incertidumbre respecto a los permisos administrativos necesarios.
- **Amenazas:** Uno de los principales desafíos es el creciente debate respecto al impacto del turismo en la población local, especialmente en lo relacionado con el aumento del precio de la vivienda (*Instituto Canario de la Vivienda, 2024*). A esto se suma la presencia de competidores consolidados en el sector del *coliving* en Tenerife, lo que podría dificultar su posicionamiento en el mercado (*Cabildo de Tenerife, 2024*). Por último, situaciones como la inflación o posibles crisis globales podrían limitar tanto la movilidad como el gasto de los nómadas digitales.
- **Fortalezas:** El modelo de negocio de “NomadNest” cuenta con fortalezas clave, destacando su enfoque en la sostenibilidad y sus alianzas con empresas como *Senda ecoway*, *Be Canary* y *Foresta*, que permite atraer a un público interesado en el turismo responsable y de bajo impacto ambiental.
- **Oportunidades:** “NomadNest” cuenta con diversas oportunidades que promueven su éxito. El mercado de nómadas digitales sigue en crecimiento en Canarias y tiene el respaldo institucional del Cabildo de Tenerife, que impulsa iniciativas para atraer a estos visitantes (*Cabildo de Tenerife, 2024*). A futuro, el modelo podría ampliarse a otras islas o destinos con características similares a las de Tenerife.

El análisis CAME permite convertir la información obtenida del DAFO en estrategias concretas y aplicables para el desarrollo de “NomadNest”.

- **Consolidar las fortalezas:** Para consolidar sus fortalezas, “NomadNest” debe reforzar su posicionamiento como una propuesta sostenible y diferenciadora, atrayendo a un público comprometido con el medioambiente. También es clave afianzar alianzas con empresas locales mediante convenios y acciones conjuntas, así como explorar colaboraciones con universidades y ayuntamientos para impulsar proyectos con visión innovadora.

- **Aprovechar oportunidades:** Para aprovechar las oportunidades, “NomadNest” puede alinearse con las estrategias institucionales que buscan atraer nómadas digitales, logrando posibles apoyos técnicos, logísticos y financieros. Iniciativas como *Tenerife Work & Play*, respaldadas por el Cabildo de Tenerife, ofrecen una base para mejorar su visibilidad y establecer redes de colaboración (*Tenerife Work & Play, 2021*).
- **Mejorar debilidades:** Para superar sus debilidades, “NomadNest” puede trabajar el reconocimiento de marca mediante estrategias de marketing de contenidos y colaboraciones con plataformas especializadas. Asimismo, para afrontar la inversión inicial, se contempla la posibilidad de obtener financiación a través de *business angels*.
- **Eliminar las amenazas:** “NomadNest” adoptará un modelo turístico regenerativo que favorezca la sostenibilidad y la integración con la comunidad local. Además, ante posibles riesgos macroeconómicos, se implementará una estrategia de precios flexible y se diversificarán los canales de captación para asegurar la viabilidad del negocio.

4.6. Análisis estratégico del sector

En lo que respecta al análisis estratégico del sector, este se puede ver plasmado en la matriz de las “5 fuerzas de Porter”, que se sostienen en el libro “Estrategia Competitiva” escrito por el economista y profesor de *Harvard Business School*, Michael Porter.

- **Poder de negociación de los clientes:** El público objetivo de “Nomadnest”, cuenta con múltiples opciones de *coliving* en Tenerife, lo que eleva su poder de negociación. Por ello, se debe ofrecer un valor añadido que lo diferencie y fidelice a estos perfiles exigentes.
- **Poder de negociación de los proveedores:** Los proveedores incluyen los servicios de limpieza y mantenimiento. La amplia oferta disponible en Tenerife reduce su poder de negociación, permitiendo a “NomadNest” cerrar acuerdos beneficiosos y asegurar calidad a precios razonables.
- **Amenaza de productos sustitutos:** El alquiler tradicional representa la principal alternativa al *coliving*. No obstante, los beneficios del *coliving*, *networking* y servicios integrados reducen esta amenaza.
- **Amenaza de nuevos competidores:** El crecimiento del *coliving* y la promoción de Tenerife como destino para el teletrabajo pueden atraer nuevos competidores. Aun

así, las barreras de entrada como la complejidad operativa o la creación de comunidad dificultan la presencia de rivales sin experiencia. “NomadNest” debe reforzar su posicionamiento para conservar su ventaja competitiva.

- **Rivalidad entre competidores existentes:** La competencia en Tenerife es fuerte y está consolidada. Sin embargo, “NomadNest” puede diferenciarse al centrarse en la sostenibilidad, apoyarse en alianzas locales y utilizar tecnología para mejorar la experiencia del cliente.



5. CONTRIBUCIÓN DEL PROYECTO A LOS ODS

8 TRABAJO DECENTE Y CRECIMIENTO ECONÓMICO



11 CIUDADES Y COMUNIDADES SOSTENIBLES



12 PRODUCCIÓN Y CONSUMO RESPONSABLES



13 ACCIÓN POR EL CLIMA



17 ALIANZAS PARA LOGRAR LOS OBJETIVOS



5. CONTRIBUCIÓN DEL PROYECTO A LOS ODS

Como ya se ha mencionado anteriormente, “NomadNest” es un alojamiento sostenible, que fomenta el teletrabajo en un ambiente responsable y apoya a la economía local mediante actividades que generan un impacto positivo en la isla.

Este modelo de negocio se alinea con varios ODS de la Agenda 2030:

- **ODS 8 Trabajo decente y crecimiento económico:** el alojamiento fomenta el teletrabajo con instalaciones adecuadas y genera empleo local a través de colaboraciones con pequeñas empresas.
- **ODS 11 Ciudades y comunidades sostenibles:** “NomadNest” aplica prácticas sostenibles y se integra con la comunidad mediante el ecoturismo y actividades culturales.
- **ODS 12 Producción y consumo responsables:** La empresa promueve el uso de materiales reciclables, además del reciclaje por parte de los huéspedes, haciéndoles partícipes de una gestión responsable de los residuos.
- **ODS 13 Acción por el clima:** “NomadNest” pretende reducir su huella de carbono mediante la instalación de placas solares y el uso de energías renovables como se observa en el [ANEXO II](#). Además, colaborará con el proyecto Tenerife Renace en acciones de reforestación con especies como el pino canario, capaz de absorber aproximadamente media tonelada de CO₂ por árbol al año, compensando las emisiones generadas, incluidas las derivadas de los desplazamientos aéreos (*Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico, 2023*).
- **ODS 17 Alianzas para lograr los objetivos:** “NomadNest” colabora con negocios locales para fomentar el turismo responsable con actividades de limpieza de fondos marinos.

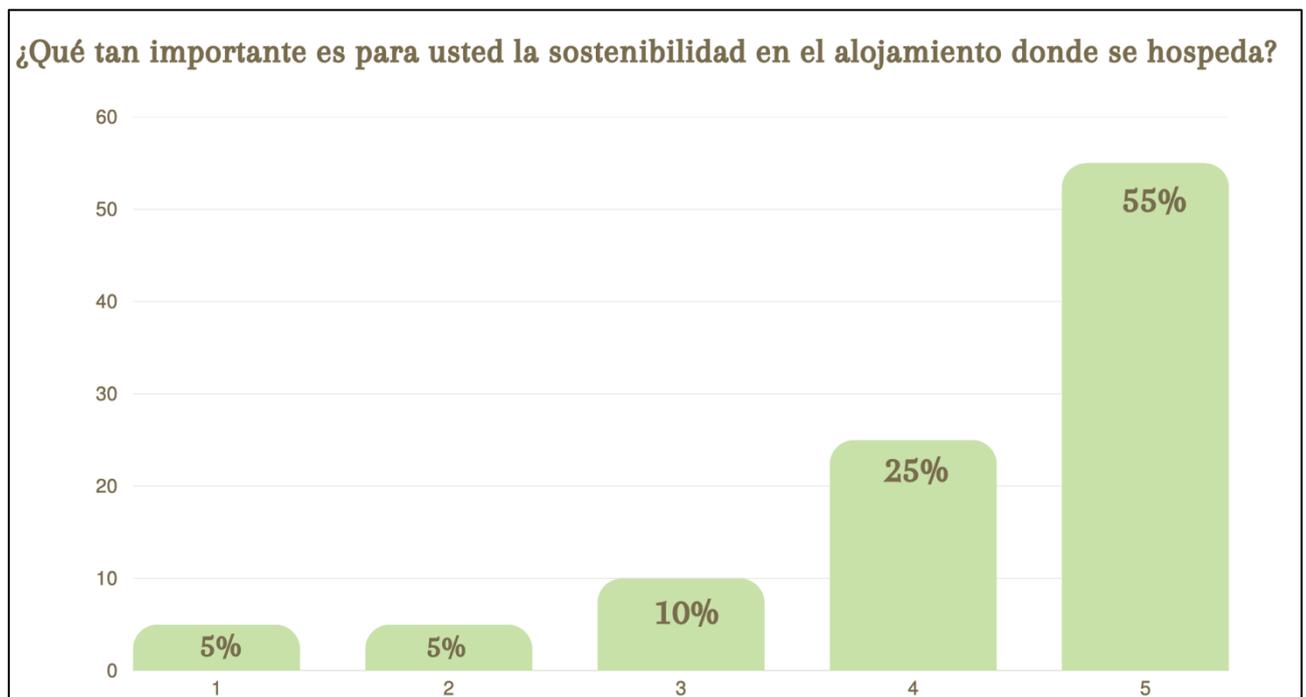
La Responsabilidad Social Corporativa (RSC) de “NomadNest” se basa en los principios internacionales de sostenibilidad y turismo responsable, siguiendo las líneas de la Organización Mundial del Turismo (OMT), la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y la Comisión Europea (CE).

De acuerdo con el Código Ético Mundial para el Turismo (OMT, 2022), “NomadNest” minimiza su impacto ambiental al emplear energías renovables, materiales reciclables y actividades de concienciación.

Asimismo, cumple con la Directiva 2014/95/UE, que exige a las empresas informar sobre su impacto ambiental, social y sobre sus derechos humanos, fomentando la transparencia y buenas prácticas. También se aplican las sugerencias de la OIT (2021), adoptando políticas laborales justas y equitativas.

Finalmente, el *Gráfico 5* muestra que, según la encuesta realizada a nómadas digitales, más del 50 % de los encuestados valoran con la puntuación máxima (5) que el alojamiento estén alineado con la sostenibilidad y el compromiso social, destacando que estos factores son importantes al momento de elegir dónde quedarse.

Gráfico 5: Importancia de la sostenibilidad para los Nómadas Digitales



Fuente: Elaboración propia

6. PLAN DE MARKETING

"Tu próxima parada no es solo un destino, es una experiencia: vive, trabaja y respira Tenerife con NomadNest."



6. PLAN DE DE MARKETING

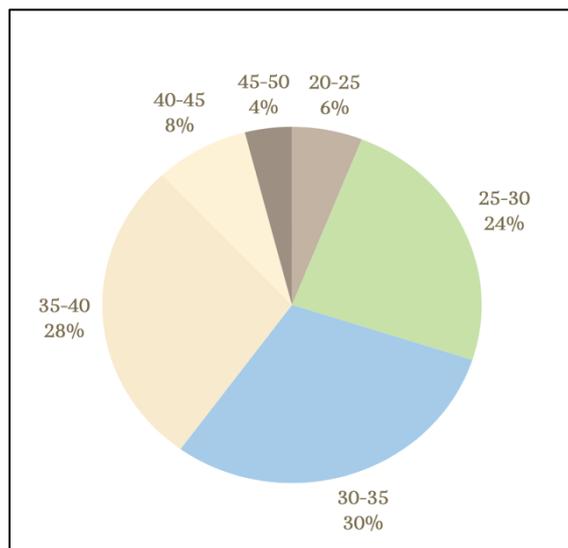
6.1. Estrategias de segmentación, posicionamiento y fidelización

6.1.1. Estrategias de segmentación

“NomadNest” se dirige a nómadas digitales que buscan un alojamiento en Tenerife donde puedan combinar trabajo, con experiencias auténticas. Su propuesta se basa en confort, sostenibilidad y funcionalidad, adaptada a sus necesidades específicas.

- **Características demográficas:** se enfoca en nómadas digitales, emprendedores y trabajadores remotos de entre 20 y 50 años, con nivel adquisitivo medio-alto, que buscan equilibrio entre productividad y calidad de vida. Como se observa en el *Gráfico 6*, la mayoría tiene entre 30 y 35 años y trabaja en sectores como desarrollo web y el marketing digital.

Gráfico 6: Edad de los Nómadas Digitales



Fuente: Elaboración propia

- **Características geográficas:** El alojamiento se ubicará en Tenerife, destino popular entre nómadas digitales por su clima, naturaleza y comunidad remota.
- **Características psicográficas:** Los clientes de “NomadNest” buscan algo más que alojamiento, valoran experiencias que integren trabajo y conexión local, con un estilo de vida flexible y comprometido con la sostenibilidad.

Como se menciona en el apartado 5, la *Gráfica 5* muestra que la sostenibilidad es un criterio prioritario al elegir alojamiento. Asimismo, en la *Gráfica 7* se puede observar que la mayoría de los encuestados tienen interés por interactuar con la comunidad local. Estos datos reflejan que “NomadNest” responde a las expectativas de su público objetivo, al ofrecer un entorno sostenible y fomentar la integración con la comunidad local.

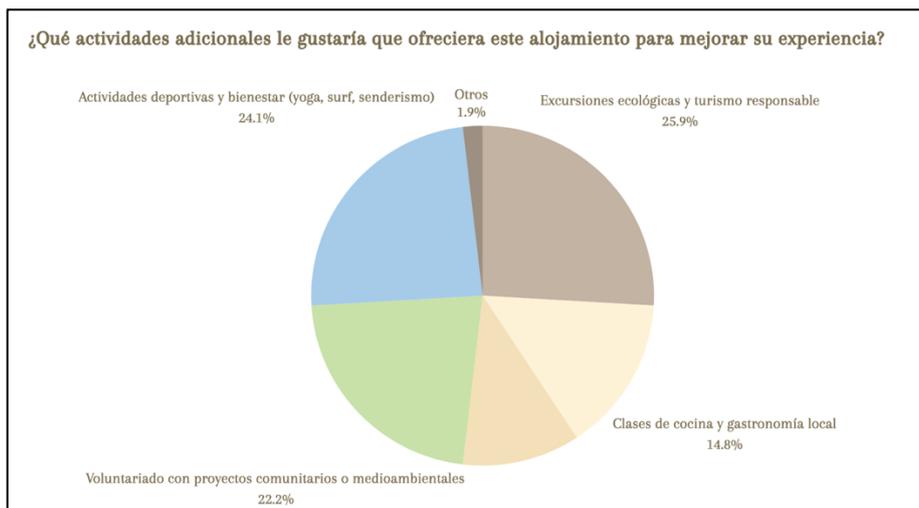
Gráfico 7: Interacción de los Nómadas Digitales con la Comunidad Local



Fuente: Elaboración propia

En la *Gráfica 8*, los encuestados manifestaron su preferencia por actividades como yoga, excursiones ecológicas, clases de cocina local, entre otras. El alojamiento promueve este tipo de experiencias en colaboración con empresas locales, contribuyendo a la economía local.

Gráfico 8: Actividades con impacto positivo en la comunidad local



Fuente: Elaboración propia

- **Características conductuales:** Para este apartado se ha elaborado un perfil de *buyer persona*, que permite comprender mejor al público de “NomadNest” y diseñar estrategias adaptadas a cada perfil identificado.

Figura 4: *Buyer persona 1*



Fuente: Elaboración propia

Figura 5: Buyer Persona 2



Fuente: Elaboración propia

Figura 6: Buyer persona 3



Fuente: Elaboración propia

6.1.2. Estrategias de posicionamiento

Para que el alojamiento destaque en el mercado y se convierta en un referente, será clave aplicar diversas estrategias de posicionamiento que lo diferencien de la competencia.

En primer lugar, destacará por el beneficio que ofrece al cliente, un espacio diseñado específicamente para su estilo de vida, que equilibra comodidad, productividad y bienestar, con zonas de *coworking*, alojamiento de calidad y actividades de integración local.

Además, se posicionará como un servicio único y exclusivo que combina *coliving*, *coworking* y turismo sostenible. Reforzando su valor diferencial frente a otros alojamientos en la isla.

Como se menciona en el apartado 4.5 *DAFO* y *CAME*, la empresa abordará la falta de reconocimiento a través de colaboraciones con empresas como *Tenerife Work and Play* la cual ayudará al alojamiento atrayendo a nómadas a través de su plataforma.

Por último, será fundamental identificar y mantener las diferencias con la competencia para asegurar un posicionamiento sólido. Aunque en Tenerife existen otros espacios de *coworking* y *coliving*, “NomadNest” se distingue por su enfoque en la sostenibilidad, la comunidad y la calidad de vida, ofreciendo una propuesta que va más allá de un simple alojamiento.

6.1.3. Estrategias de fidelización

Para asegurar que elijan “NomadNest” y lo recomienden, se implementarán diversas estrategias de fidelización enfocadas en la experiencia del cliente, incentivos exclusivos y comunidad. Algunas de las acciones clave serán:

- **Descuentos por estancias recurrentes**, los huéspedes que repitan su estancia recibirán un descuento especial, el cual aumentará según la frecuencia de sus visitas, fomentando la fidelización a largo plazo.
- **Seguimiento post-estancia y personalización del servicio**, tras cada estancia, se enviará un correo de agradecimiento junto a una encuesta de satisfacción, y ofrecerá a los clientes promociones personalizadas según sus preferencias, mejorando así su experiencia en futuras visitas.

- **Membresía exclusiva para nómadas digitales**, crear un programa de membresía para clientes recurrentes con beneficios exclusivos, como descuentos especiales en estancias largas y prioridad de reservas en temporadas altas.

6.2. Definición de los objetivos de marketing: cualitativos y cuantitativos

6.2.1. Objetivos cualitativos

OB1: Lograr que el logo de “NomadNest” sea reconocido como referente entre los nómadas digitales en Tenerife en los primeros 6 meses.

OB2: Obtener una calificación de experiencia de los huéspedes en *ReviewPro* durante el primer año, utilizando este sistema para recoger opiniones, detectar mejoras y reforzar la satisfacción del cliente.

OB3: Posicionamiento como líder en la industria, aumentando el reconocimiento de los beneficios y el valor del servicio entre los clientes.

OB4: Fomentar la lealtad del cliente, incrementando la tasa de retención de clientes en los primeros meses de proyecto.

6.2.2. Objetivos cuantitativos

OB1: Alcanzar una ocupación media del 60% durante los primeros 6 meses de actividad.

OB2: Lograr 5.000 seguidores en redes sociales en los primeros 9 meses.

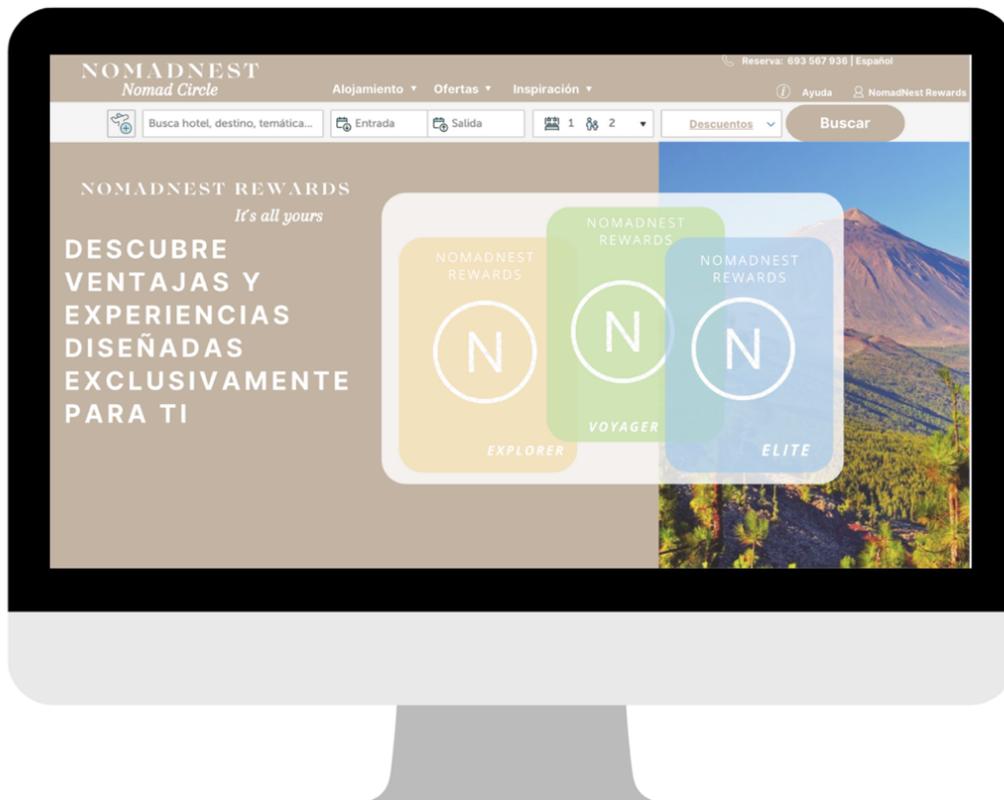
OB3: Conseguir que al menos el 35% de los huéspedes compartan su experiencia en redes sociales

OB4: Generar una tasa de repetición del 15 % de los huéspedes en los primeros 12 meses

OB5: Obtener al menos 85% de valoraciones positivas en *ReviewPro* y *Tripadvisor* en el primer año de actividad.

OB6: Conseguir que al menos el 30% de los huéspedes se unan al programa “NomadNest Rewards” en el primer año, un sistema de fidelización por niveles que ofrece recompensas exclusivas y que se expandirá a futuros alojamientos de la red, como se puede observar en la *Figura 7*.

Figura 7: Programa de fidelización de "NomadNest"



Fuente: Elaboración propia

6.3. Estrategias funcionales

6.3.1. Estrategia de producto

Las estrategias de servicio se centran en ofrecer una experiencia de alta calidad. Para ello, se ofrecerá soporte las 24 horas a través de un número de contacto que se facilitará al momento de realizar la reserva.

Otra estrategia clave es la adaptación del espacio y la personalización del servicio, “NomadNest” se ajustará a las necesidades de los nómadas digitales, proporcionando la tecnología adecuada para que puedan desempeñar su trabajo. Asimismo, la personalización incluirá una variedad de actividades para mejorar la experiencia de los huéspedes durante su estancia.

6.3.2. Estrategia de precios

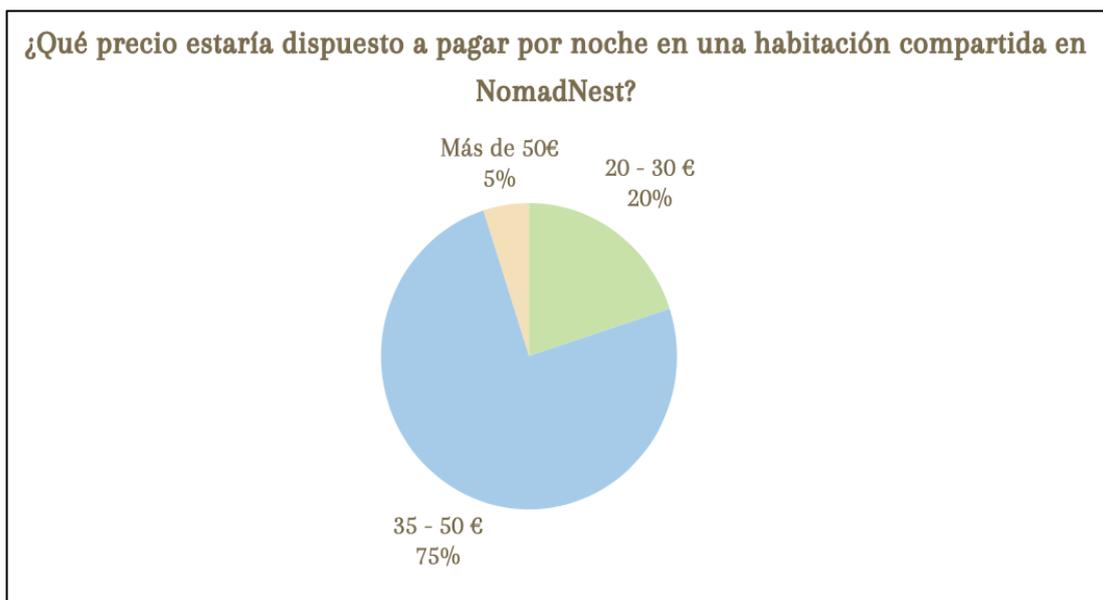
“NomadNest” aplicará una estrategia de precios de penetración de mercado, ofreciendo tarifas más bajas que la competencia durante el primer año de actividad para destacar en el sector y captar rápidamente a su público objetivo. Esta decisión se basa en un análisis previo de mercado, que refleja que los precios en alojamientos similares oscilan entre los 40 y 120 euros por noche, en función del tipo de habitación como se observa en la *Tabla 1*.

El principal objetivo de esta estrategia es posicionarse como una opción accesible para nómadas digitales. A partir del segundo año de actividad, se preveé una subida de precios ya que habrá clientes fidelizados y el proyecto estará consolidado.

Además, se ofrecerán packs de actividades sostenibles en colaboración con empresas locales, con un precio de 40 €, de los cuales el alojamiento percibirá un 25 % de comisión. Por otro lado, el establecimiento dispondrá de máquinas de vending y lavadoras de autoservicio, estimando un gasto medio adicional de 2 € por persona en estos servicios. Estas iniciativas permitirán incrementar la rentabilidad del proyecto y mejorar la experiencia del huésped.

Asimismo, en la *Gráfica 9* se observa el precio que los potenciales clientes están dispuestos a pagar por una habitación compartida. Gracias a los datos extraídos de la encuesta, el 75 % de los encuestados indicó que pagaría entre 30 y 50 euros por noche. En base a estos resultados, se estableció un precio final de 35 €.

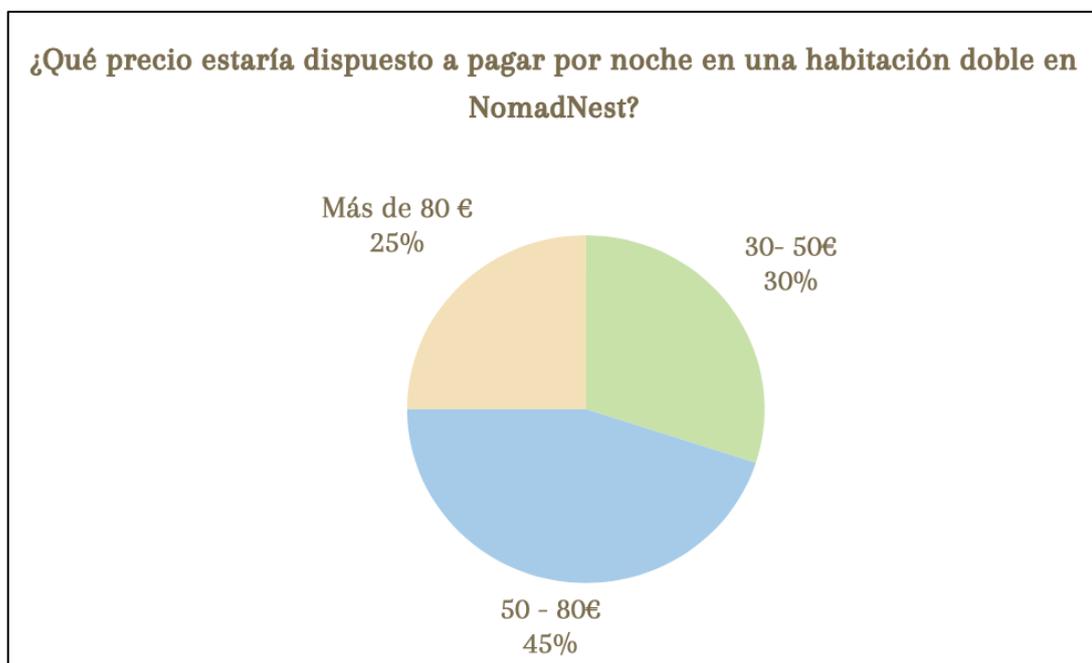
Gráfico 9: Precio por habitación compartida



Fuente: Elaboración propia

Por último, en la *Gráfica 10* se observa que, los consumidores están dispuestos a pagar entre 50 y 80 euros por una habitación doble en el establecimiento. Analizando los precios de otros alojamientos similares, el precio por noche será de 45€.

Gráfico 10: Precio por habitación doble



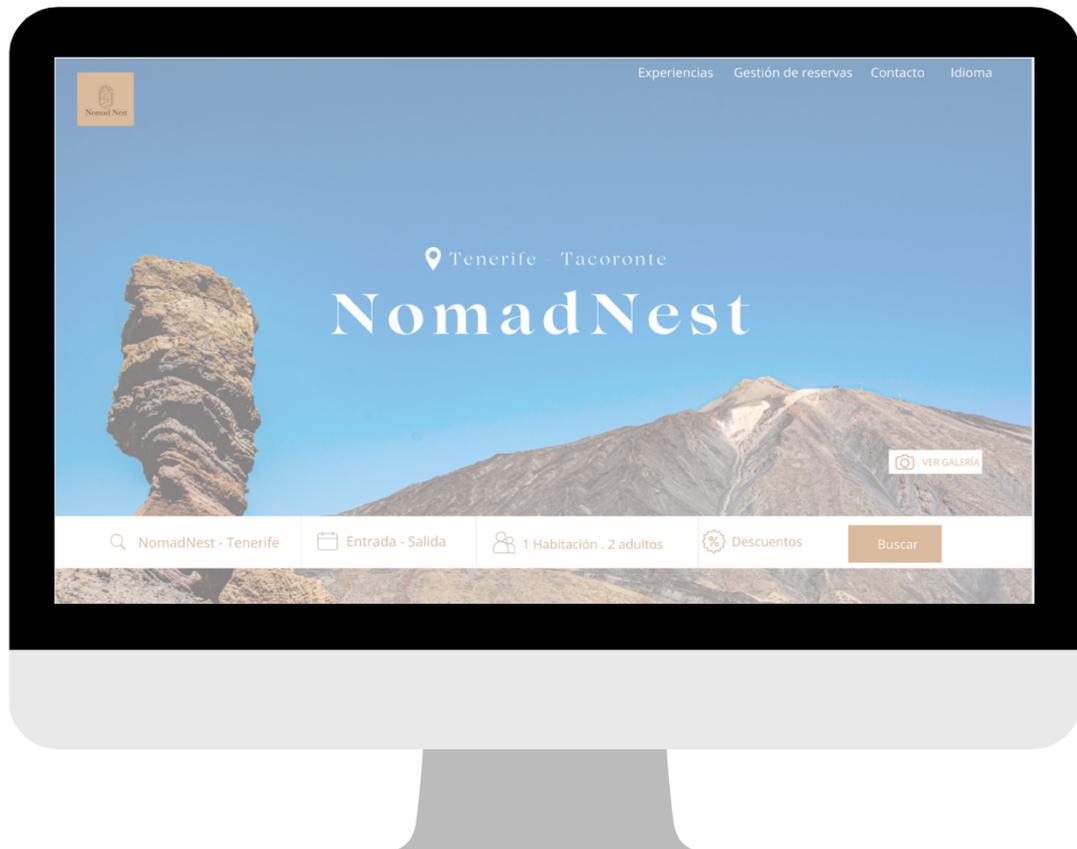
Fuente: Elaboración propia

6.3.3. Estrategias de distribución y ventas

“NomadNest”, utilizará varios métodos de distribución y ventas. Las estrategias que se implementarán serán:

- **Agencias Online (OTAs):** Para aumentar la visibilidad se promocionará en plataformas claves para nómadas digitales como *Nomad List* y *Tenerife Work and Play*, esta última de acceso gratuito.
- **Página de reservas:** Se desarrollará una página web oficial que servirá como canal principal para promocionar el alojamiento, mostrar disponibilidad en tiempo real, servicios, precios y facilitar reservas seguras de forma directa.

Figura 8: Página web de "NomadNest"



Fuente: Elaboración propia

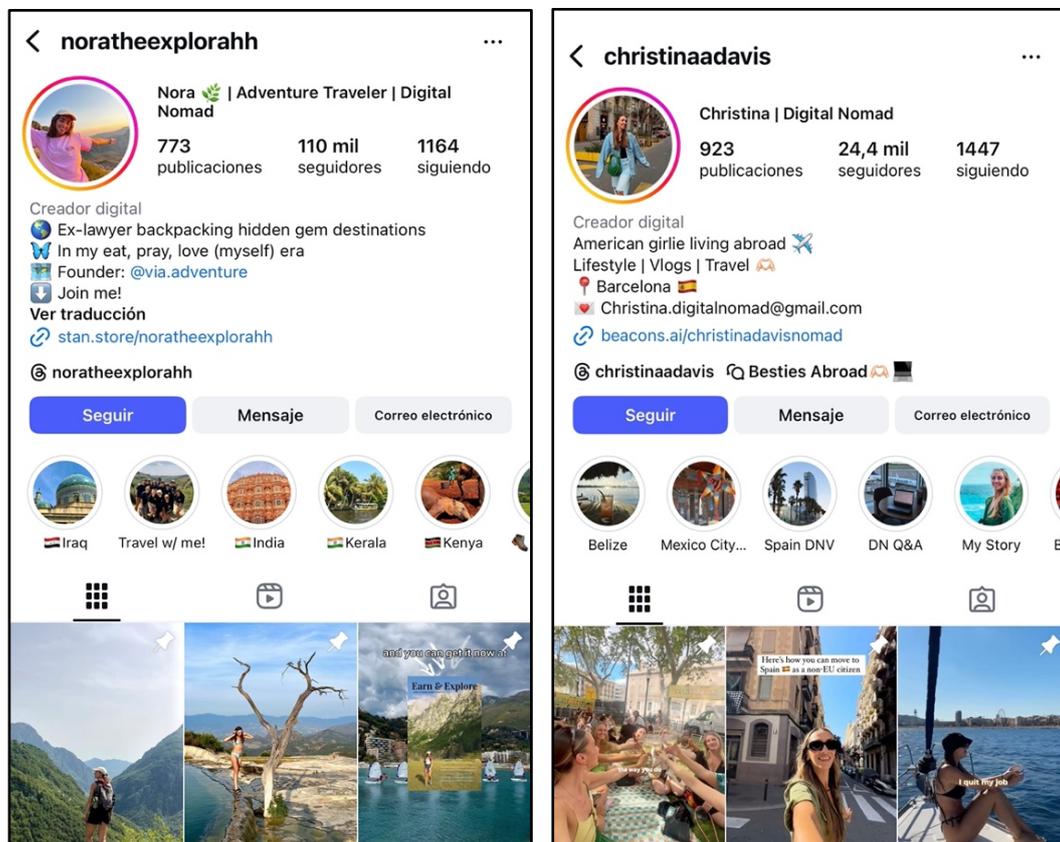
- **Teléfono y correo electrónico:** Los clientes tendrán a su disposición un número de teléfono móvil para comunicarse con el alojamiento. Asimismo, se contará con un correo electrónico de la empresa para atender sus consultas.

6.3.4. Estrategia de promoción y comunicación

La estrategia de comunicación estará centrada en destacar el valor diferencial del negocio, el cual se basa en la sostenibilidad, conexión con la comunidad local y espacios adaptados al trabajo remoto.

La empresa utilizará una estrategia de atracción en redes sociales, mediante un contenido visual con testimonios reales, *influencers* e implementando descuentos especiales. Las campañas en *TikTok* e *Instagram* mostrarán el día a día en el alojamiento y actividades que se realizan. Además, se implementará una campaña de email marketing dirigidas a listas segmentadas de los nómadas.

Figura 9: *Influencers* con las que trabajará "NomadNest"



Fuente: Elaboración propia

Figura 10: Ejemplo de email marketing

Para: xxx@gamil.com

Cc:

Asunto: ¡Abre sus puertas NOMADNEST! Tu nuevo hogar nómada en las Islas Canarias

De: tenerife@nomadnest.com_

¡Hola Daniela 🙌!

¿Buscas un lugar donde puedas trabajar, conectar y vivir experiencias únicas mientras viajas por el mundo?

! Tenemos algo que contarte !

NomadNest ya esta abierto y listo para recibirte. 🎉

Somos un nuevo alojamiento pensado exclusivamente para nómadas digitales que eligen libertad, comunidad y calidad de vida.

¿Qué te espera en NomadNest?

- Espacios de coworking con internet de calidad
- Habitaciones cómodas y flexibles a tus gustos
- Comunidad internacional de profesionales remotos
- Eventos y actividades semanales : yoga,surg, meetups, escapadad
- El mejor clima de Europa, todo el año

Reserva ya y recibe un 10% de descuento en tu primera estancia. Solo para las primeras 50 reservas.

👉 [Reserva ahora tu nido](#)

📍 **Estamos en Tenerife Islas Canarias** , tu nuevo destino para vivir, trabajar y disfrutar sin prisas.

Nos encantará darte la bienvenida y que formes parte de esta comunidad desde el principio.

Un abrazo,

El equipo de NomadNest

PD: ¿Tienes dudas o quieres saber más? Escríbenos a tenerife@nomadnest.com y estaremos encantadas de ayudarte.

Contáctanos

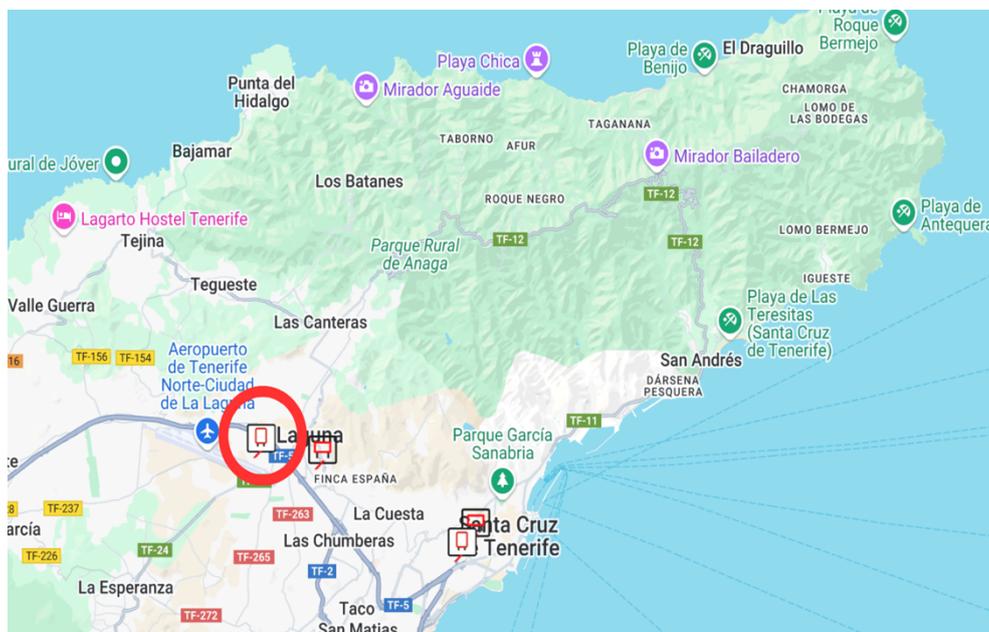
Fuente: Elaboración propia

Para dar a conocer “NomadNest,” las socias fundadoras participarán en ferias y eventos especializados en nómadas digitales tanto en Canarias como a nivel internacional. Destacan el *DNX Festival* en Alemania, centrado en negocios y estilo de vida emprendedor, y el *Nomad Conference and Fest* en Irlanda, dirigido a nómadas que se inician en el trabajo remoto. Estas acciones permitirán establecer contactos clave y posicionar el proyecto entre su público objetivo.

Por otro lado, una ventaja estratégica de “NomadNest” es su colaboración con la plataforma oficial del Cabildo de Tenerife, *Tenerife Work & Play*, que promociona gratuitamente iniciativas vinculadas al teletrabajo en las islas. Esta alianza proporcionará mayor visibilidad, respaldo institucional y credibilidad ante potenciales clientes.

Por último, la estrategia de comunicación se dividirá en dos áreas. En el entorno físico, se pondrá en marcha una campaña un mes antes de la apertura, que incluirá dos mupis y una valla publicitaria situados estratégicamente. Los mupis estarán en los aeropuertos norte y sur de Tenerife, y la valla en la autopista TF-5, zona del aeropuerto norte. Las empresas encargadas en realizar este trabajo serán BC Publicidad para la valla y JFT Comunicación para los mupis. El diseño de la valla publicitaria y los mupis se pueden observar en las *Figuras 12 y 13*.

Figura 11: Ubicación de la valla publicitaria



Fuente: Elaboración propia a través de los datos de BC publicidad

Figura 12: Valla publicitaria de "NomadNest"



Fuente: Elaboración propia

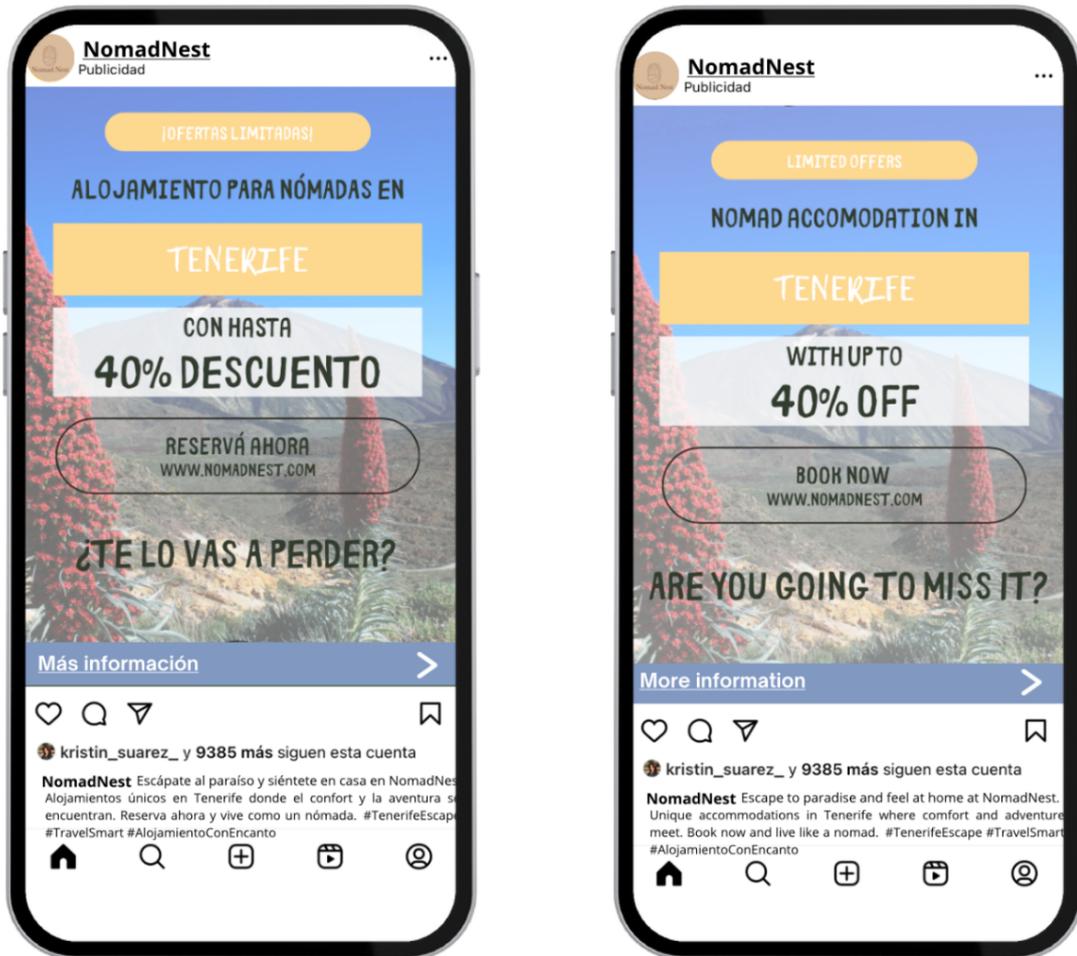
Figura 13: Mupí's de "NomadNest"



Fuente: Elaboración propia

En cuanto al entorno digital, estará compuesto por los anuncios en redes sociales y la promoción en plataformas como *Tenerife Work and Play*. Se pretende con ello llegar al mayor número de clientes potenciales. En la *Figura 14* se puede observar el anuncio en Instagram el cual comunica la apertura del establecimiento.

Figura 14: Anuncio de Instagram de "NomadNest"



Fuente: Elaboración propia

En la *Tabla 5*, se puede observar la inversión que hará “NomadNest” en comunicación y publicidad.

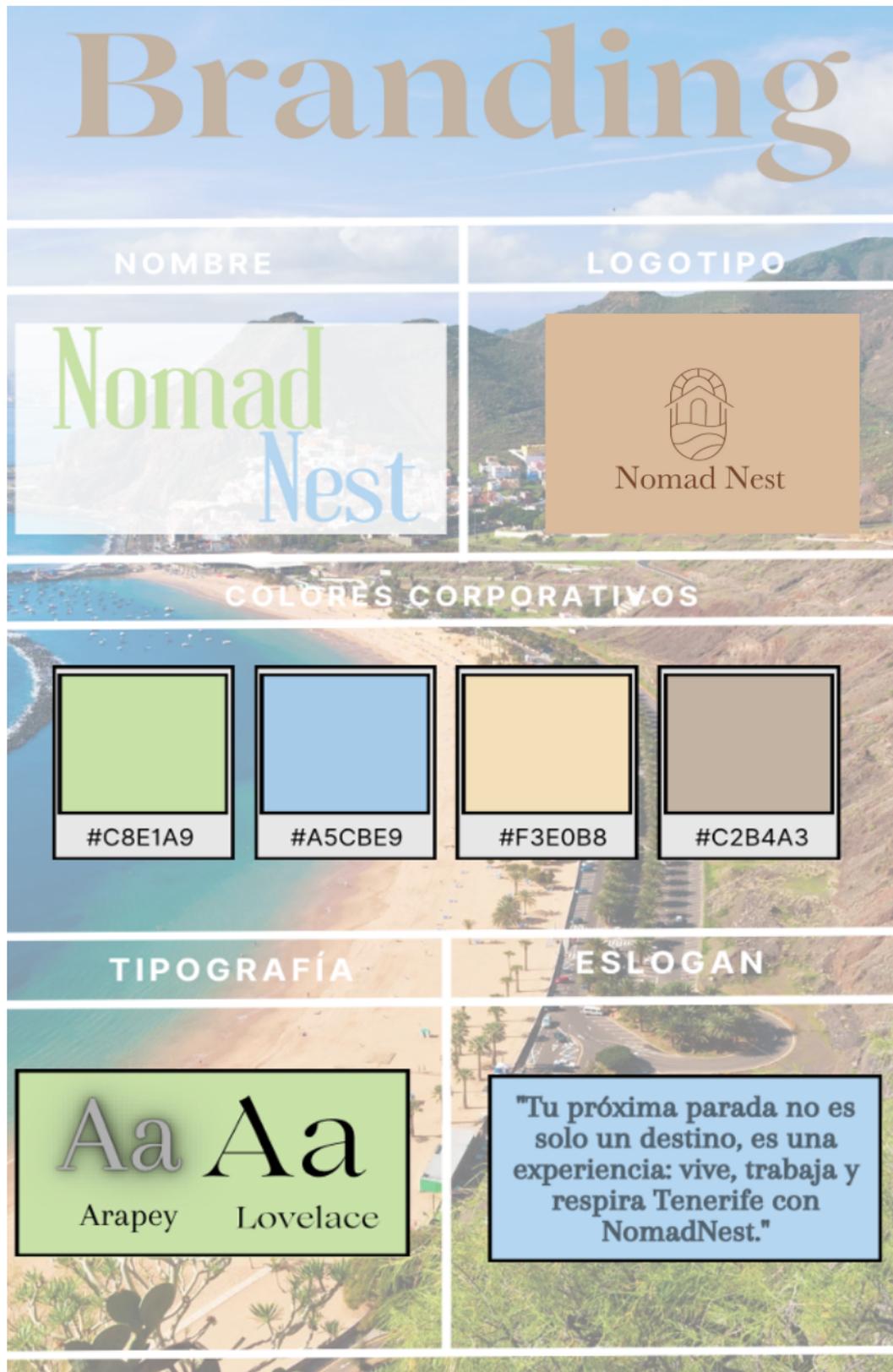
Tabla 5: Inversión en publicidad

Inversión en publicidad			
Años	2026	2027	2028
Mupi TFN	7.200€	8.200€	9.000€
<i>Mupi TFS</i>	8.640€	9.000€	9.800€
<i>Valla publicitaria</i>	3.000€	3.600€	4.200€
<i>Meta Ads</i>	1.200€	1.800€	3.200€
Influencers	946,98€	1.535,03€	2762,03€
TOTAL	20.986,98€	24.135,03€	28.962,03€

Fuente: Elaboración propia a través de datos de JFT, MetaAds y BC publicidad

6.4. Branding & Estrategia creativa

Figura 15: Branding



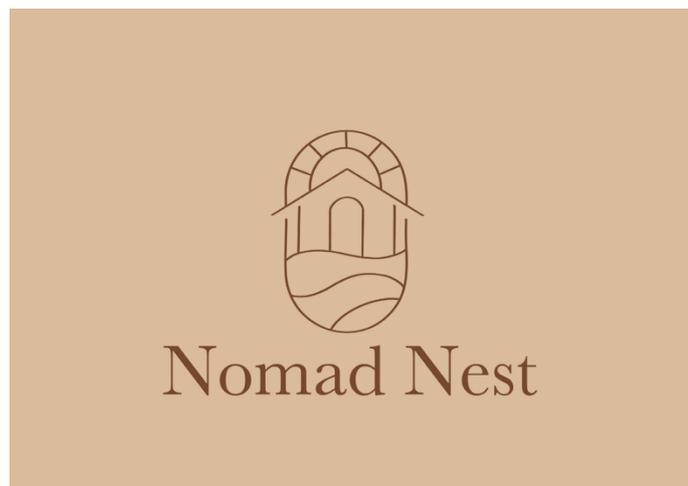
Fuente: Elaboración propia

Tras un proceso de *brainstorming*, se eligió el nombre “NomadNest”, debido a su capacidad de captar la esencia del negocio con una combinación entre movilidad y hogar. “Nomad” representa el espíritu libre, viajero y conectado con el mundo, mientras que “Nest” (nido) hace alusión a un espacio seguro, acogedor y temporal donde poder descansar, trabajar y reconectar con uno mismo y con la naturaleza. Además, transmite de forma clara los valores fundamentales de la marca: sostenibilidad, comodidad, comunidad y conexión.

En lo que respecta a la identidad visual, la paleta de colores corporativos tomará como referencia la naturaleza de Tenerife. Se emplearán tonos verdes, azules, amarillos y marrones, los cuales simbolizan respectivamente la sostenibilidad, el mar, el sol y la arena de la isla. Estos colores no solo evocan calma y bienestar, sino que también reflejan el entorno natural en el que se ubica el alojamiento, reforzando el vínculo con el medio ambiente.

El logotipo de “NomadNest” refleja la identidad de la marca a través de la ilustración central que muestra una casa, simbolizando el alojamiento, con un sol detrás que hace referencia al clima soleado de Tenerife y las ondas en la parte inferior evocan el mar y el paisaje natural de la isla. Todo el conjunto transmite calidez, descanso y conexión con la naturaleza.

Figura 16: Logo de "NomadNest"



Fuente: Elaboración propia

7.

PLAN DE PRESETACIÓN DEL SERVICIO

RESERVA DE LA ESTANCIA



LLEGADA Y BIENVENIDA DEL
HUÉSPED



CONEXIÓN CON LA COMUNIDAD



IMPACTO POSITIVO Y
SOSTENIBILIDAD

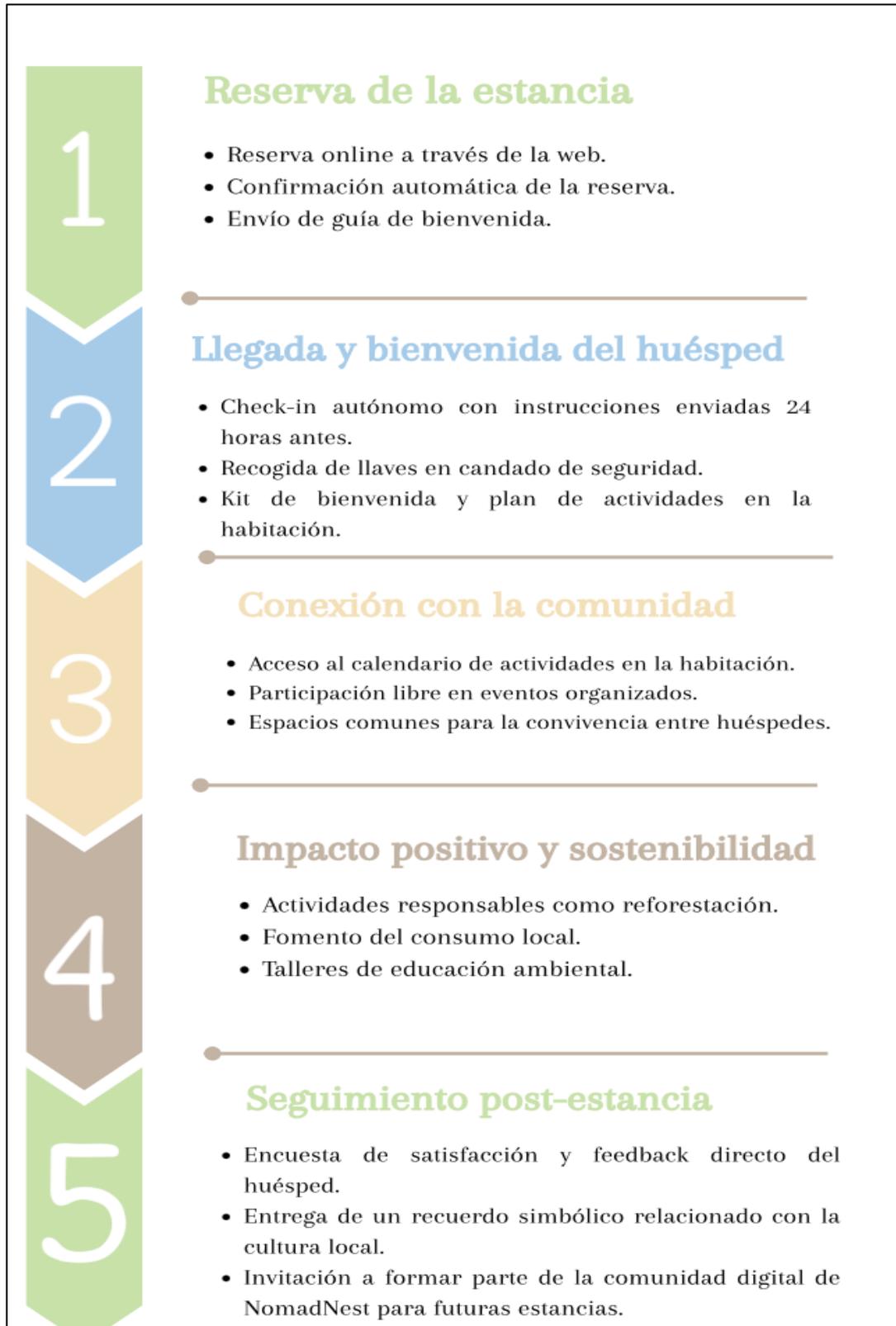


SEGUIMIENTO POST-ESTANCIA

7. PLAN DE PRODUCCIÓN O DE PRESTACIÓN DEL SERVICIO

7.1. Esquema de la planificación, desarrollo y ejecución del bien o servicio

Figura 17 :Esquema de planificación, desarrollo y ejecución del servicio



Fuente: Elaboración propia

7.2. Características detalladas del proceso de fabricación o de prestación del servicio

El primer paso para poner en marcha “NomadNest” es la firma del contrato de alquiler del establecimiento. A partir de ahí, se contratará a la empresa *Prosorgran Canarias S.L.*, encargada de la reforma y decoración tanto de las habitaciones como de las zonas comunes detallado en el [Anexo II](#). *Vodafone* se ocupará de instalar fibra óptica y red Wi-Fi para garantizar una buena conexión, esencial para los nómadas digitales.

Posteriormente se realizará la promoción previa a la apertura, donde se colocarán dos mupis y una valla publicitaria, tal como se detalla en el apartado “6. *Plan de Marketing*”, con el objetivo de captar la atención de potenciales clientes y generar visibilidad en el entorno local.

Una vez finalizada la reforma, se establecerán colaboraciones con empresas como *Senda ecoway* y *Be Canary*, que ofrecerán experiencias sostenibles. Antes de la apertura, se revisará que todos los permisos y licencias estén en regla, incluyendo el registro como vivienda vacacional. Finalmente, se seguirán los pasos definidos en el apartado “7.1 *Esquema de planificación, desarrollo y ejecución del bien o servicio*”.

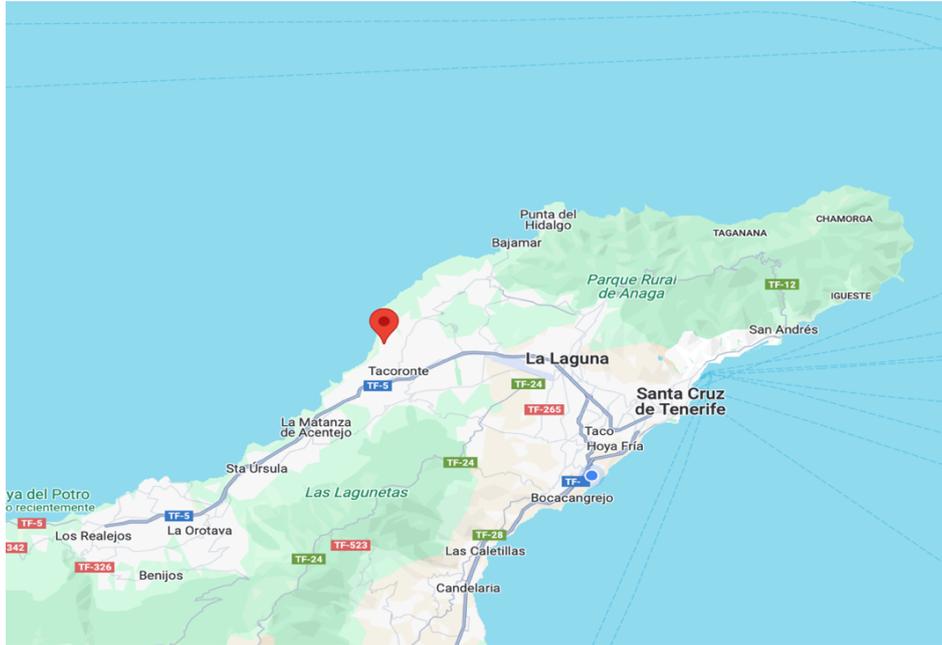
7.3. Recursos de localización, técnicos, humanos y materiales requeridos

7.3.1. Recursos de localización

El alojamiento estará ubicado en la carretera de Guayonje, 89, en Tacoronte. Se ha elegido esta localización estratégicamente por su cercanía a zonas metropolitanas y su entorno natural y tranquilo. Además, el establecimiento fue anteriormente utilizado como alojamiento turístico, lo que permitirá a la empresa reducir significativamente los costes de reforma.

Cabe destacar que, se ha establecido contacto directo con Fernando López, propietario de la finca, para presentarle la idea de negocio. Tras valorar el proyecto, el propietario mostró interés y se llegó a un acuerdo de alquiler por un importe de 5.000€ euros mensuales, con la opción de compra a partir de los siete años de arrendamiento.

Figura 18: Localización de "NomadNest"



Fuente: Google Maps

Figura 19: Imagen del establecimiento



Fuente: Elaboración propia

7.3.2. Recursos técnicos

Los recursos técnicos con los que contará “NomadNest” serán los siguientes:

- **Equipos informáticos:** Contará con un espacio de *coworking* realizado “*Prosorgran Canarias S.L.*”, que será la encargada de diseñar y adaptar esta zona. Este espacio estará equipado con ordenadores, así como con mesas y sillas ergonómicas diseñadas específicamente para garantizar la comodidad de los huéspedes. El presupuesto se encuentra detallado en el [ANEXO II](#).
- **Mobiliario:** La empresa “*Prosorgran Canarias S.L.*”, será la encargada de decorar y reformar el establecimiento.
- **Página web:** se desarrollará por la empresa *Novitsoftware*, encargada de diseñar una plataforma para reservas e información del alojamiento.
- **Iluminación:** se contratará a “*Prosorgran Canarias S.L.*” para la instalación de luces led. Se ha recomendado el uso de ellas en el establecimiento ya que son de bajo consumo y sostenibles para el medioambiente, todo ello se encuentra detallado en el [ANEXO II](#).
- **Conexión a internet:** *Vodafone* llevará a cabo la instalación de fibra óptica y red Wi-Fi, con el objetivo de garantizar una conexión rápida, estable y de alta calidad en todo el alojamiento, adaptada a las necesidades de los huéspedes.

7.3.3. Recursos humanos

“NomadNest” está liderado por dos socias fundadoras, Tara Lucía Fleitas Perdomo y Miriam Hernández Carlos, quienes asumirán conjuntamente el rol de administradoras. Ambas serán responsables de la gestión general del proyecto, la toma de decisiones estratégicas y la supervisión de operaciones diarias.

La empresa se apoyará en un conjunto de servicios subcontratados que permitirán garantizar la calidad de estos. Entre los servicios externos se encuentra una empresa de limpieza, así como un asesor fiscal que se ocupará de la gestión financiera y el cumplimiento de las obligaciones tributarias. También se contará con un servicio de mantenimiento para atender cualquier incidencia técnica que pueda surgir en el día a día. Todos los detalles relativos a

funciones, coordinación y perfiles serán desarrollados en el apartado correspondiente a la Dirección de Personas.

7.3.4. Materiales requeridos

Dado que “NomadNest” no se dedica a la producción de mercancías físicas, no se requiere una cadena de suministro de materias primas. Es cierto, que el alojamiento requiere algunos materiales y recursos básicos para su funcionamiento, pero estos serán gestionados por empresas subcontratadas.

7.4. Sistemas logísticos, de almacenamiento y de gestión de stocks

En el caso de “NomadNest” no son necesarios ya que se subcontratan los servicios.

7.5. Recursos tecnológicos, seguridad y telecomunicaciones

“NomadNest” incorpora la innovación tecnológica como una herramienta para mejorar la experiencia del cliente, optimizar la gestión del alojamiento y diferenciarse de la competencia.

El principal elemento tecnológico del alojamiento es el espacio de *coworking*. Este espacio contará con ordenadores de sobremesa que funcionarán con el sistema operativo *Windows*, además de mesas y sillas adaptadas al trabajo prolongado. La instalación y mantenimiento estará subcontratada a la empresa *Prosorgran Canarias S.L.*

El alojamiento contará con una página web informativa desarrollada por la empresa *Novitsoftware*, la cual se encargará tanto de su diseño inicial como del mantenimiento. La web estará alojada en servidores externos gestionados por la misma empresa desarrolladora. Esta página actuará como el canal principal de comunicación, mostrando información sobre el alojamiento y la posibilidad de realizar reservas.

La web contará con certificado SSL para proteger la información transmitida y se aplicarán medidas básicas de ciberseguridad para prevenir accesos no autorizados. Además, se instalará software antivirus en todos los ordenadores para proteger los dispositivos.

Por otro lado, “NomadNest “trabaja con un CRM en la nube para gestionar y almacenar la información básica de sus clientes, como datos personales y duración de la estancia. El sistema elegido será *Microsoft Dynamics 365*, su implementación será subcontratada a través del propio servicio de *Microsoft*. Toda la información gestionada estará protegida bajo protocolos de seguridad y en cumplimiento con el *Reglamento General de Protección de Datos* (RGPD).

8. DIRECCIÓN DE PERSONAS

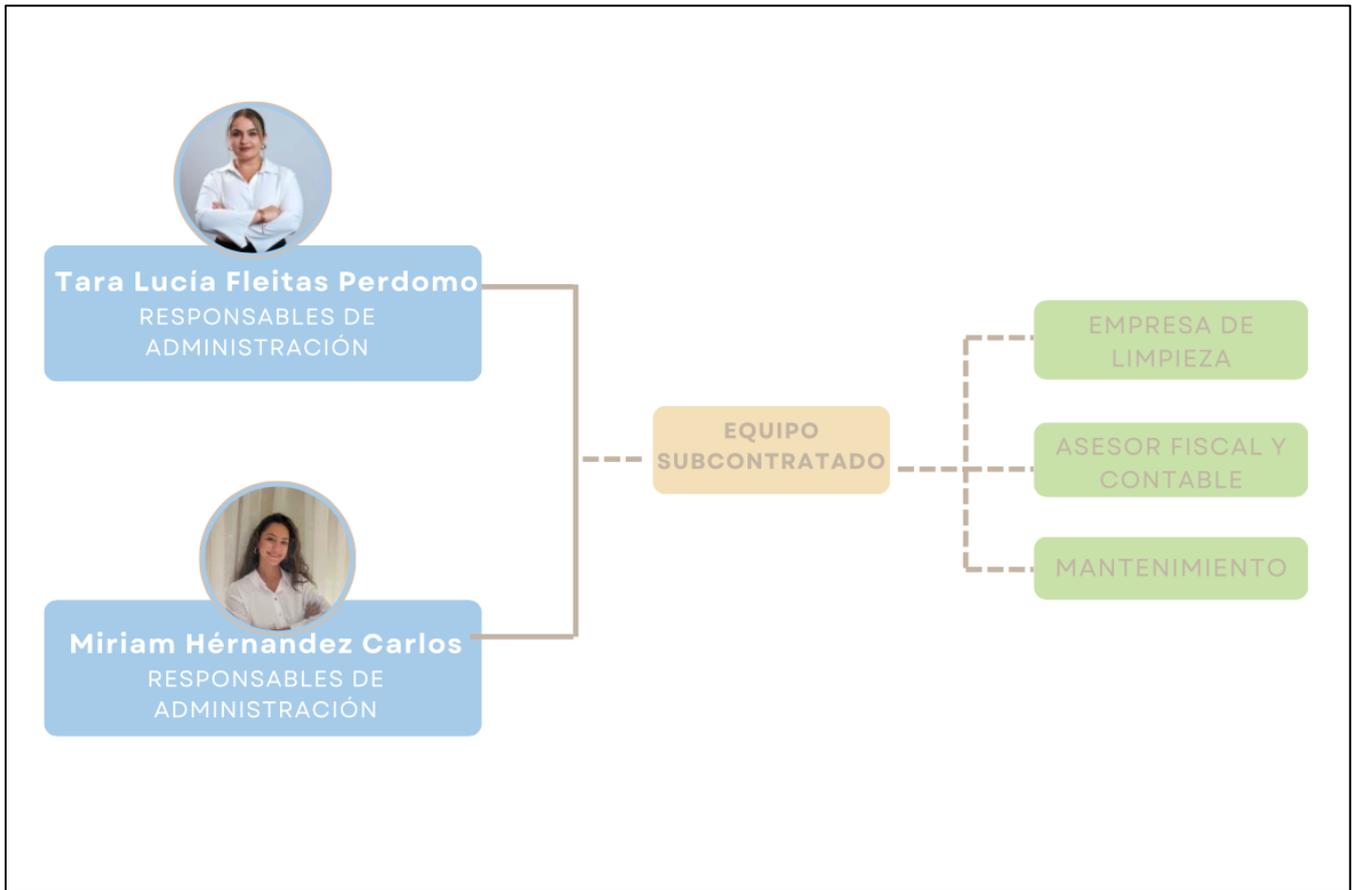
Administrativas



*Equipo
subcontratado*

8.1. Organigrama de personal

Figura 20: Organigrama de "NomadNest"

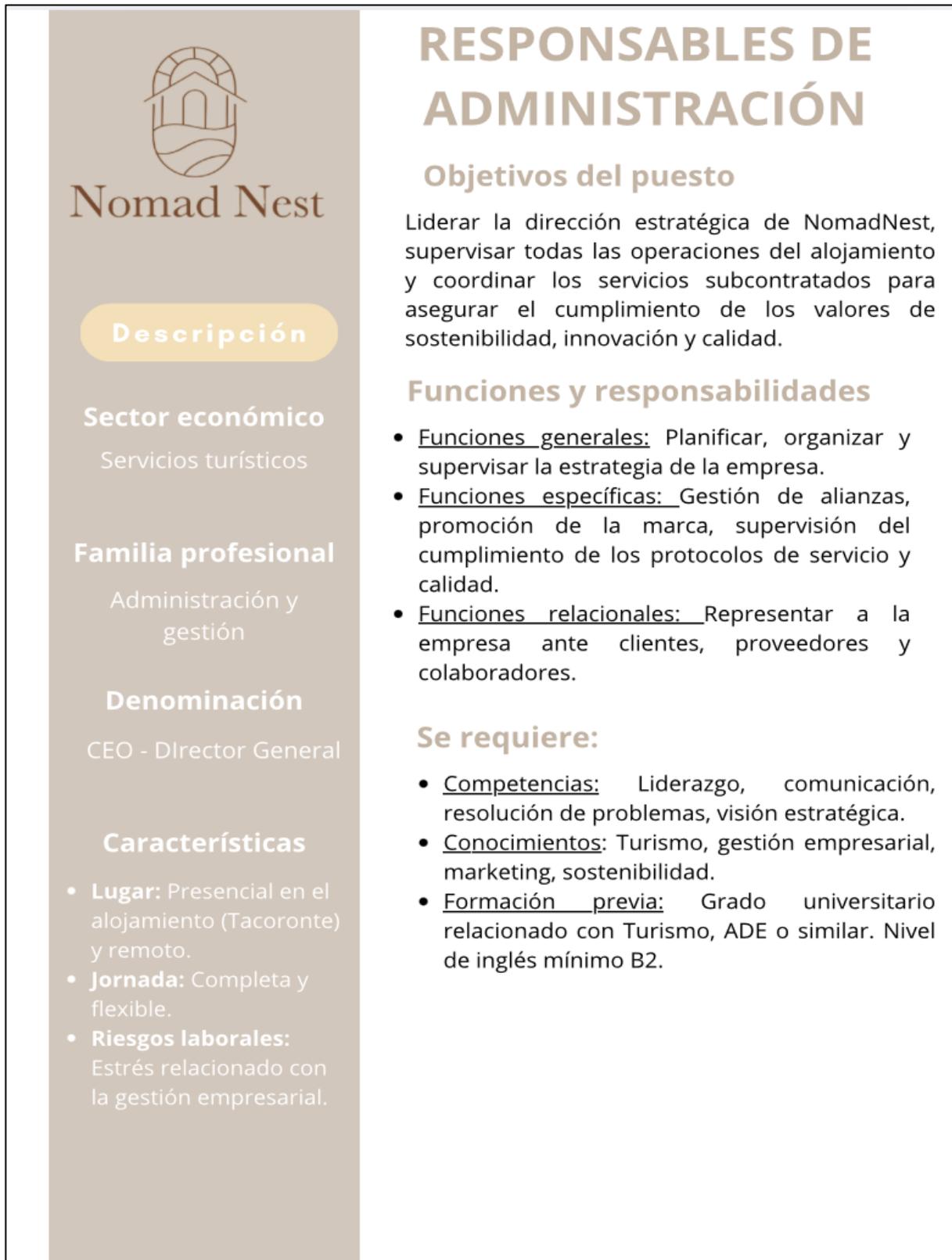


Fuente: Elaboración propia

Como empresa de nueva creación con 10 habitaciones, la empresa apuesta por un modelo automatizado. Los huéspedes acceden de forma autónoma mediante un código que les permite recoger las llaves en una caja de seguridad. Los servicios de limpieza y mantenimiento se externalizan para reducir costes y optimizar recursos.

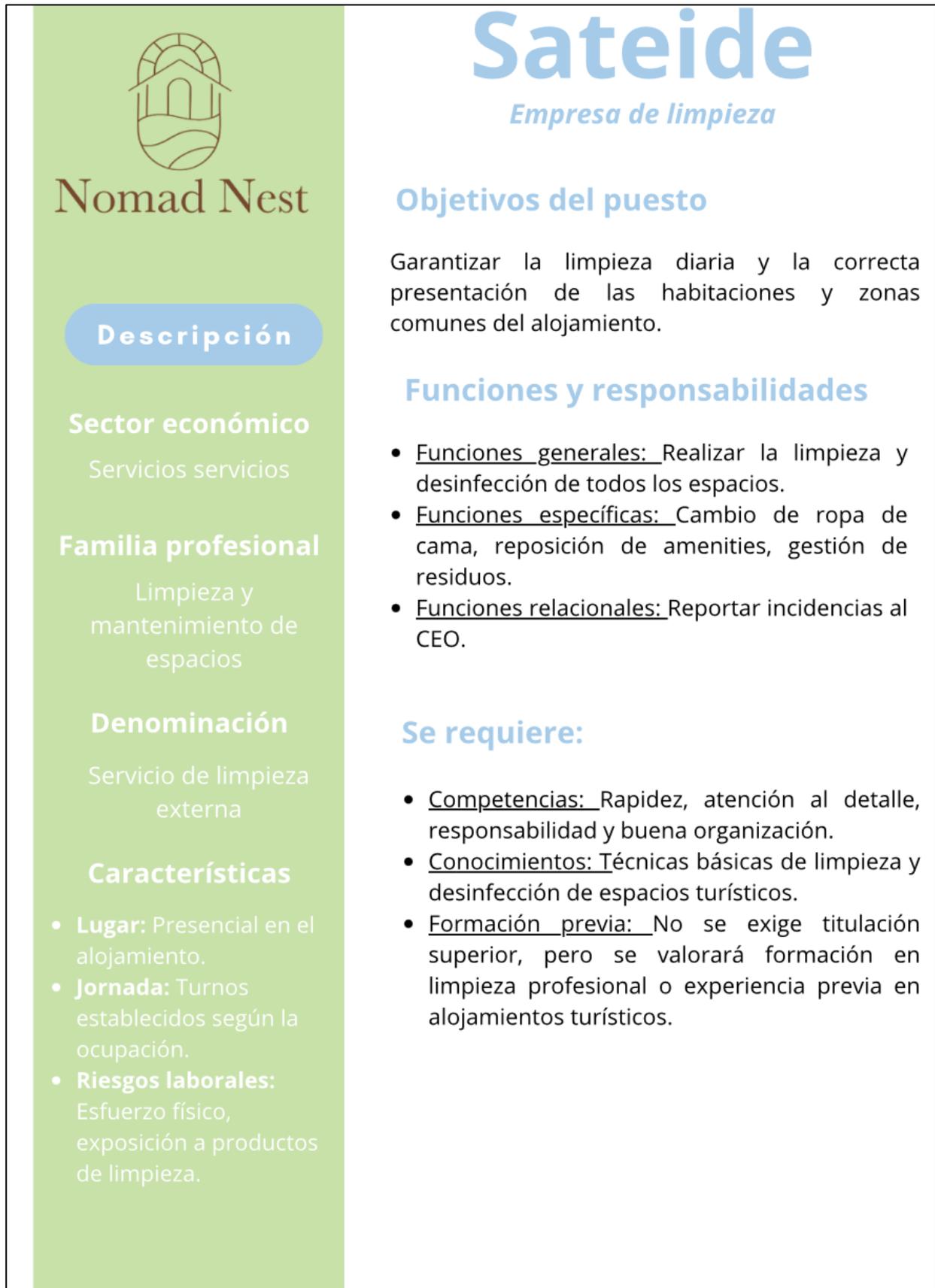
8.2. Descripción de los puestos de trabajo, funciones y competencias

Figura 21: Profesiograma de las administrativas



Fuente: Elaboración propia

Figura 22: Profesiograma de la empresa de limpieza



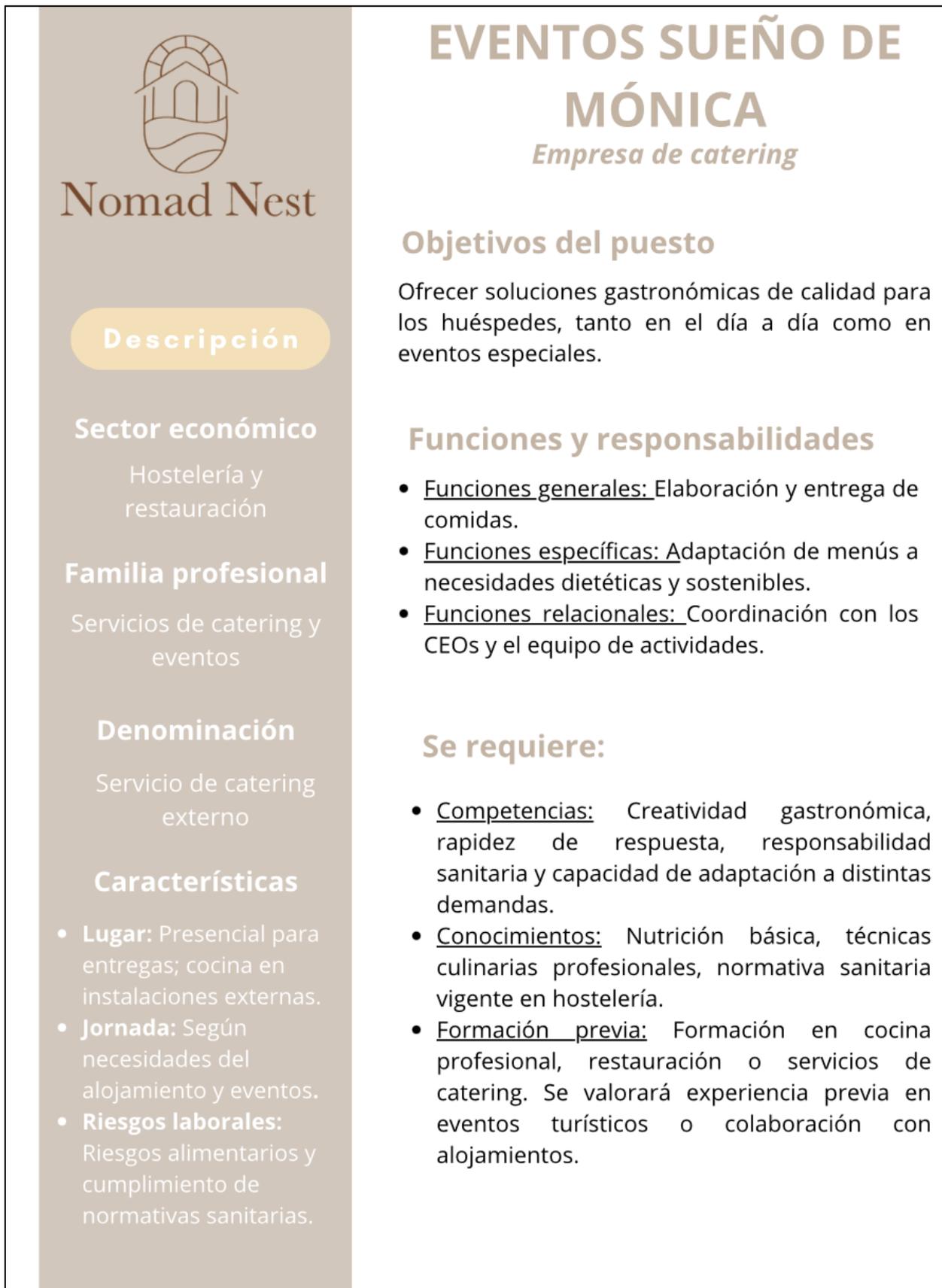
Fuente: Elaboración propia

Figura 23: Profesiograma de la empresa de mantenimiento

<div style="text-align: center;">  <p>Nomad Nest</p> </div> <div style="text-align: center; margin-top: 20px;"> <p>Descripción</p> </div> <div style="margin-top: 20px;"> <p>Sector económico Servicios servicios</p> </div> <div style="margin-top: 20px;"> <p>Familia profesional Instalación y mantenimiento</p> </div> <div style="margin-top: 20px;"> <p>Denominación Servicio de mantenimiento externo</p> </div> <div style="margin-top: 20px;"> <p>Características</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lugar: Presencial en el alojamiento. • Jornada: Bajo demanda. • Riesgos laborales: Riesgo físico en tareas de reparación. </div>	<div style="text-align: center;"> <h1 style="color: #42a5f5;">Prosorgran Canarias S.L</h1> <p style="color: #42a5f5;"><i>Empresa de mantenimiento</i></p> </div> <div style="margin-top: 20px;"> <h2 style="color: #42a5f5;">Objetivos del puesto</h2> <p>Garantizar el correcto funcionamiento de las instalaciones y atender reparaciones de forma rápida y eficiente.</p> </div> <div style="margin-top: 20px;"> <h2 style="color: #42a5f5;">Funciones y responsabilidades</h2> <ul style="list-style-type: none"> • <u>Funciones generales:</u> Mantenimiento preventivo y correctivo de infraestructuras. • <u>Funciones específicas:</u> Reparaciones eléctricas, fontanería, climatización, redes. • <u>Funciones relacionales:</u> Reporte de incidencias y solución de urgencias. </div> <div style="margin-top: 20px;"> <h2 style="color: #42a5f5;">Se requiere:</h2> <ul style="list-style-type: none"> • <u>Competencias:</u> Resolución de problemas, rapidez en la intervención, atención al detalle y responsabilidad. • <u>Conocimientos:</u> Electricidad básica, fontanería, climatización y mantenimiento de redes Wi-Fi. • <u>Formación previa:</u> Formación profesional en mantenimiento de edificios, electricidad o fontanería. Se valorará experiencia previa en alojamientos turísticos o similares. </div>
---	---

Fuente: Elaboración propia

Figura 24: Profesiograma de la empresa de catering



Fuente: Elaboración propia

Figura 25: Profesiograma de la empresa de asesoría



Nomad Nest

Descripción

Sector económico

Servicios profesionales, asesoría fiscal, contable y laboral

Familia profesional

Administración y gestión

Denominación

Servicios de asesoría fiscal, contable y laboral

Características

- **Lugar:** Santa Cruz de Tenerife
- **Jornada:** Bajo demanda.
- **Riesgos laborales:** ergonómicos derivados de trabajo prolongado en oficina.

SYG Asesores y Consultores, S.L.

Empresa de asesoría

Objetivos del puesto

Ofrecer asesoramiento integral en fiscalidad, contabilidad y gestión laboral a NomadNest, asegurando el cumplimiento normativo y optimizando la planificación financiera.

Funciones y responsabilidades

- **Funciones generales:** Asesoramiento integral en materia fiscal, contable y laboral a la empresa.
- **Funciones específicas:** Confección y presentación de impuestos trimestrales y anuales (IVA, IRPF, IS), gestión de contabilidad empresarial
- **Funciones relacionales:** Comunicación fluida y constante con la dirección de NomadNest, ofreciendo reportes periódicos y propuestas de mejora fiscal y económica.

Se requiere:

- **Competencias:** Actualización normativa, análisis fiscal, precisión técnica y confidencialidad.
- **Conocimientos:** Derecho tributario, contabilidad financiera, normativa laboral y manejo de software especializado.
- **Formación previa:** Grado o licenciatura en ADE, Economía o Derecho, valorándose máster en Asesoría Fiscal.

Fuente: Elaboración propia

8.3. Plan de contrataciones y desarrollo de competencias

Actualmente, “NomadNest” basa su modelo de gestión en la subcontratación de servicios por lo que no dispone de una plantilla de empleados durante la fase inicial. Sin embargo, la empresa contempla contratar personal en un futuro a medida que el alojamiento crezca.

En ese escenario de expansión, la selección de personal se realizaría principalmente a través de los portales de empleo como *InfoJobs*, *LinkedIn* y *Turijobs*. Además, se tendrán muy en cuenta las habilidades, actitud y motivación.

Figura 26: Plan de contratación



Fuente: Elaboración propia

Respecto a la formación de personal, se apostará por una formación inicial, donde se conocerá la política de empresa y los protocolos de atención al cliente. Además, se impartirán cursos relacionados con la sostenibilidad, trabajo en equipo y gestión de conflictos entre otros.

Para “NomadNest” la motivación del personal es una prioridad por ello en la *Tabla 6* se puede observar lo que la empresa hará para lograrlo.

Tabla 6 : Plan de motivación de “NomadNest”

<p>CULTURA DE FEEDBACK ABIERTO</p>	<p>Se promoverán espacios de comunicación continua donde los empleados puedan compartir sugerencias, propuestas y mejoras.</p>
<p>EQUILIBRIO VIDA-TRABAJO</p>	<p>Se ofrecerán horarios flexibles y condiciones adaptadas a las necesidades personales para favorecer la conciliación laboral y personal.</p>
<p>CREAR COMUNIDAD</p>	<p>Se fomentará el sentimiento de pertenencia a través de actividades internas, dinámicas de equipo y celebraciones que refuercen los lazos entre trabajadores</p>
<p>BONIFICACIONES</p>	<p>Al finalizar el ejercicio anual, se premiarán económicamente los logros obtenidos conforme a los objetivos establecidos.</p>
<p>OPORTUNIDADES DE DESARROLLO</p>	<p>A medida que NomadNest crezca, se generarán nuevas áreas de responsabilidad, favoreciendo la promoción interna y el avance en la carrera profesional.</p>

Fuente: Elaboración propia

8.4. Normativa laboral aplicable al personal, contratos que se van a implantar y evaluación del rendimiento

En el caso de expansión futura, cuando la empresa cuente con personal se implementarán contratos temporales para cubrir picos de actividad o temporadas altas, y contratos indefinidos para puestos de gestión y operativos estables.

El marco normativo general que se aplicará será el Estatuto de los Trabajadores aprobado mediante el *Real Decreto Legislativo 2/2015*, de 23 de octubre, con su última modificación vigente (*Boletín Oficial del Estado, 2015*).

Además, se tendrá en cuenta la regulación específica establecida en el Convenio Colectivo de Hostelería de la provincia de Santa Cruz de Tenerife (*Gobierno de Canarias, 2023*) como normativa sectorial aplicable.

Para la evaluación del rendimiento del personal, “NomadNest” plantea la implementación de dos métodos complementarios:

- **Evaluación de desempeño individual**, realizada semestralmente, basada en el cumplimiento de objetivos específicos para cada puesto.
- **Sistema de *checklist* de tareas**, aplicado diariamente, mediante el cual se verificará el cumplimiento de tareas asignadas mediante una lista de control. En la *Figura 27* se observa un ejemplo de la *checklist* del equipo de atención al cliente.

Figura 27: Checklist de actividades diarias



The image shows a checklist titled "Check List Actividades diarias" for Nomad Nest. It contains eight items, each with a radio button to its left. The items are: "Verificación de reservas y asignación de habitaciones", "Envío de instrucciones de check-in 24h antes", "Seguimiento de la satisfacción de clientes", "Gestión y resolución de incidencias", "Coordinación de actividades", "Supervisión del correcto uso del coworking (ruido, respeto de normas).", "Informar proactivamente a los clientes sobre actividades sostenibles", and "Supervisión del correcto uso del coworking".

Fuente: Elaboración propia

8.5. Sistema de retribución

El sistema de retribución se divide en las dos socias fundadoras las cuales se deben dar alta en el *Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA)* y su retribución será de 4.083,33 € brutos anuales.

Además, la empresa se acoge al sistema de cotización de administrativos según el convenio de hostelería de Santa Cruz de Tenerife para el año 2025, que establece un salario base de 1.517,20 € mensuales. A este se suman las retribuciones adicionales, alcanzando un salario bruto mensual de 3.500 €.

Tabla 7: Salario de las CEO de "NomadNest"

Concepto	Coste mensual	Coste anual
<i>Sueldo bruto anual</i>	4.083,33€	48.999,96€
<i>Coste total anual y mensual por las dos administrativas</i>	8.334,66€	100.015,92€

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Convenio de Hostelería de Santa Cruz de Tenerife 2025 e Infoautónomos

Como se ha mencionado anteriormente, de cara al futuro la empresa incorporará personal. El sistema de retribución será fijo a 14 pagas anuales siguiendo el Convenio Colectivo de Hostelería de la provincia de Santa Cruz de Tenerife (*Gobierno de Canarias, 2023*). En la *Tabla 8* se puede observar cómo serán los sueldos de cara al futuro en "NomadNest".

Tabla 8: Salarios futuros de "NomadNest"

PUESTO	CONVENIO APLICABLE	CATEGORÍA PROFESIONAL	SUELDO BRUTO ANUAL (14 PAGAS + EXTRAS)	COTIZACIÓN EMPRESA (32,5%)	COSTE TOTAL ANUAL EMPRESA
<i>Personal de limpieza (Grupo 7)</i>	Hostelería de Santa Cruz de Tenerife	Limpiador/a	19.650,94€	6.386,55€	26.037,49€
<i>Personal de atención al cliente (Grupo 6)</i>	Hostelería de Santa Cruz de Tenerife	Recepcionista	20.398,68€	6.629,57 €	27.028,24€
<i>Personal de mantenimiento (Grupo 5)</i>	Hostelería de Santa Cruz de Tenerife	Oficial de Mantenimiento	19.571,14 €	6.360,62 €	25.931,76 €

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Seguridad Social y del convenio de hostelería de Santa Cruz de Tenerife

8.6. Plan de Igualdad

El plan de igualdad tiene como objetivo garantizar un entorno laboral inclusivo promoviendo la equidad de oportunidades entre mujeres y hombres. Aunque la empresa en el primer año de actividad realice todos los servicios a través de la subcontratación cara al futuro se contratará personal propio estableciendo el siguiente plan de igualdad.

En cuanto a la política de contratación, la empresa adoptará medidas específicas para asegurar que no exista la discriminación por razón de género, origen étnico, orientación sexual, discapacidad o cualquier otra circunstancia.

De acuerdo con el artículo 17 del Estatuto de los Trabajadores (*Real Decreto Legislativo 2/2015*), la empresa aplicará criterios objetivos en cada fase del proceso de selección y fomentará activamente la diversidad e inclusión en la plantilla. En la *Tabla 9* se puede observar el proceso de selección orientado a la igualdad.

Tabla 9: Proceso de selección de personal orientado a la igualdad

FASE	ACCIÓN	MEDIDAS DE IGUALDAD
<i>Publicación de oferta</i>	Redacción inclusiva y no discriminatoria	Uso de lenguaje inclusivo y apertura a todos los perfiles
<i>Recepción de candidaturas</i>	Evaluación objetiva	Análisis ciego de CVs sin referencias a sexo, edad o raza
<i>Pruebas de selección</i>	Evaluaciones prácticas	Valoración basada en competencias técnicas y habilidades
<i>Entrevista</i>	Estandarización de preguntas	Preguntas iguales para todos los candidatos/as
<i>Selección final</i>	Evaluación por méritos	Criterios claros y documentados, enfocados en capacidades

Fuente: Elaboración propia

Además, se dará las mismas oportunidades a los empleados de acceso a formación, desarrollo profesional y promoción interna. Ofreciendo formación continua como competencias técnicas, atención al cliente y sostenibilidad turística.

9. ASPECTOS JURÍDICOS

→ **NomadNest será una S.L**

→ **Regulada como Vivienda
Vacacional**

→ **Capital social de 62.000€**

9. ASPECTOS JURÍDICOS

9.1. Elección de la forma jurídica

La forma jurídica elegida es una sociedad limitada (S.L.), ya que se considera la más adecuada para un alojamiento de estas características y es, además, la más común entre pequeños empresarios en España (CE Consulting, 2024).

Las principales ventajas de esta figura jurídica son, la modificación introducida por la Ley 18/2022, que reduce el capital social mínimo requerido de 3.000 euros a tan solo 1 euro (Garrigues, 2023). Asimismo, la responsabilidad de los socios queda limitada al capital aportado, protegiendo su patrimonio personal frente a posibles deudas del negocio. Otra ventaja relevante es el mayor acceso a financiación bancaria en comparación con otras formas jurídicas.

No obstante, esta opción también presenta ciertas desventajas. Una de ellas es el tiempo medio para constituir la sociedad, que puede alcanzar los 40 días (Iberanfico, 2024). Además, el modelo de *coliving* no cuenta actualmente con una regulación legal específica en España excepto en Cataluña, por lo que será necesario estar atentos a posibles cambios normativos. Hasta que exista una normativa concreta para este tipo de alojamiento se operará bajo la figura de Vivienda Vacacional.

“NomadNest”, estará formado por un capital inicial de 62.000 €, el cual se encuentra dividido en 31.000€ perteneciente a los ahorros de cada socia como aparece detallado en el apartado “9.1 Plan de Inversión y financiación”, además destacar que ambas socias serán administradoras solidarias, lo que les permite tomar decisiones de forma independiente.

9.2. Obligaciones fiscales

“NomadNest”, presenta las siguientes obligaciones fiscales, gracias a la información extraída de la Agencia tributaria (*Agencia tributaria, AEAT, 2025*):

- Modelo 036, dado que es la declaración censal obligatoria para darse de alta como empresa ante la Agencia tributaria.

- Modelo 202, el Impuesto sobre Sociedades (IS), el cual estará fijado a un 15% los dos primeros años de actividad.
- Modelo 425, que es la Declaración Resumen Anual del IGIC, y por consiguiente el modelo 420 declaración del IGIC trimestral.

Como el equipo de trabajo de “NomadNest” estará formado por dos socias, habrá que presentar los siguientes modelos:

- Modelo 111, *retenciones e ingresos a cuenta*, de forma trimestral.
- Modelo 190, *retenciones e ingresos a cuenta*, de forma anual.
- Modelo 115, *retenciones e ingresos a cuenta*, de forma trimestral.
- Modelo 180, *retenciones e ingresos a cuenta*, de forma anual.

9.3. Trámites para la constitución de la sociedad

Para constituir “NomadNest”, se deben seguir una serie de trámites legales para garantizar su operatividad y correcto cumplimiento.

- Solicitar el certificado negativo de denominación social en el Registro Mercantil Central.
- Abrir una cuenta bancaria a nombre de la empresa y depositar el capital social mínimo exigido.
- Redactar los estatutos sociales, que son las normas que regulan el funcionamiento interno de la empresa.
- Darse de alta en el RETA, Régimen Especial de Trabajadores Autónomos.
- Otorgar la escritura pública de constitución ante notario.
- Inscripción de la empresa en el régimen de la Seguridad Social. Se lleva a cabo mediante la presentación del modelo TA.6 en la Administración de la Tesorería General de la Seguridad Social (*«Forma y plazos de comunicar la inscripción», s. f.*).
- Dar de alta a la sociedad en el Impuesto sobre Actividades Económicas (IAE) en la Agencia Tributaria. Se debe presentar el modelo 848 y elegir el epígrafe de la actividad

principal de la empresa. (*«Tramites de Constitución de Sociedades Civiles y Mercantiles», s. f.*).

- Afiliación y alta de los trabajadores. En el caso de ser necesario, consiste en asignarles un número de Seguridad Social y comunicar su incorporación a la actividad laboral a la Seguridad Social (*«Afiliación de trabajadores», s. f.*).

Además, se debe tener en cuenta los pasos relacionados con la actividad de Vivienda vacacional que va a llevar a cabo “NomadNest”:

- Darse de alta en el Impuesto General Indirecto Canario (IGIC), como explorador turístico, para poder presentar posteriormente los modelos correspondientes.
- Presentar la Declaración Responsable, de forma telemática en la sede Electrónica del Gobierno de Canarias (*Declaración Responsable de Inicio de la Actividad de Vivienda Vacacional - Sede Electrónica del Gobierno de Canarias, s. f.*), esto permitirá al negocio empezar a operar, cumpliendo con todos los requisitos legales.
- Así, la vivienda quedará inscrita en el Registro General turístico y se recibirá el número de inscripción de la vivienda.
- Dar de alta al negocio en la plataforma de Hospederías del Ministerio del Interior, para registrar los datos de los huéspedes y comunicarlo a la policía.
- Colocación de la placa oficial de “Vivienda Vacacional”, junto al número de registro.

9.4. Gastos de constitución

En lo que respecta a los gastos de constitución de “NomadNest”, se encuentran:

Tabla 10: Gastos de Constitución-Alojamiento Turístico

GASTOS DE CONSTITUCIÓN-ALOJAMIENTO TURÍSTICO	
<i>Certificado de compatibilidad urbanística</i>	75€
<i>Certificado energético</i>	150€
<i>Seguro de Responsabilidad Civil</i>	80€
<i>Placa Identificativa de Vivienda Vacacional</i>	30€

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Agencia Tributaria

Además, se encuentran todos los gastos que conciernen a la creación de una Sociedad limitada:

Tabla 11: Gastos de Constitución-Sociedad Limitada

GASTOS DE CONSTITUCIÓN-SOCIEDAD LIMITADA	
<i>Aranceles en constitución de sociedades y registro</i>	100€
<i>Solicitud de denominación social</i>	17€
<i>Redacción de estatutos y firma de la escritura</i>	180€
<i>Inscripción en el Registro mercantil</i>	190€
<i>Otorgamiento de la escritura ante notario</i>	40€
<i>Enviar escrituras y modelo 600</i>	90€

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Garrigues y Portal IPYME

Tras haber identificado todos los datos, los gastos de constitución para “NomadNest”, ascienden a 1.362€.

10. PLAN FINANCIERO

VAN

✓ Positivo: 149,615.69

TIR

✓ Superior al WACC (56%)

PAYBACK

✓ 1 año y 7 meses

10. PLAN FINANCIERO

10.1. Plan de Inversión y Financiación

“NomadNest” requiere una inversión inicial de 117.000 €, distribuida entre el inmovilizado intangible, que incluye los gastos de constitución y el desarrollo web; el inmovilizado material, correspondiente a los equipos detallados en la *Tabla 12*; las inversiones mobiliarias, la tesorería, que abarca el capital necesario, los gastos iniciales, la previsión para el primer trimestre y el efectivo disponible; y el IGIC de inversión, que representa el 7 % sobre el total del inmovilizado.

Tabla 12 : Inversión de "NomadNest"

INVERSIÓN	
Inmovilizado intangible	2026
<i>Concesiones administrativas</i>	1.362,00 €
<i>Aplicaciones informáticas</i>	1.500,00 €
Inmovilizado material	2026
<i>Instalaciones técnicas</i>	12.000,00 €
<i>Otras Instalaciones</i>	2.950,00 €
<i>Mobiliario</i>	11.000,00 €
<i>Equipos para el Proceso de Información</i>	5.000,00 €
Inversiones inmobiliarias	2026
<i>Inversiones en construcciones</i>	15.000,00 €
Tesorería	2026
<i>Efectivo</i>	1.161,11 €
<i>Bancos</i>	63.610,05 €
IGIC Inversión	2026
<i>Cuota generada</i>	3.416,84 €
TOTAL ANUAL	117.000,00 €

Fuente: Elaboración propia

Por otro lado, tanto el inmovilizado intangible como el material, se liquidará según la tabla de amortizaciones de la Agencia Tributaria (*Agencia Tributaria: 3.5.4 Tabla de Amortización Simplificada, s. f.*), reflejado en la *Tabla 13*.

Tabla 13: Cuadro de amortizaciones

Cuadro amortizaciones						
AÑOS	2026		2027		2028	
Concepto	Dotación	Pendiente	Dotación	Pendiente	Dotación	Pendiente
Aplicaciones Informáticas	1.500€	1.350€	1.500€	1.200€	1.500€	1.050€
Instalaciones técnicas	12.000€	11.400€	12.000€	10.800€	12.000€	10.200€
Otras instalaciones	2.950€	2.581,25€	2.950€	2.212,50€	2.950€	1.843,75€
Mobiliario	11.000€	10.450€	11.000€	9.900€	11.000€	9.350€
Equipos para procesos de información	5.000€	4.500€	5.000€	4.000€	5.000€	3.500€
Construcciones	15.000€	14.750€	15.000€	14.500€	15.000€	14.250€

Fuente: Elaboración propia

En cuanto a la financiación, se cuenta con un capital de 62.000 €. El resto se cubrirá con un préstamo ICO a 7 años, sin carencia y con una TAE del 7,09 %, gestionado a través del Banco Santander, como se muestra en la *Tabla 14*.

Tabla 14: Financiación de "NomadNest"

FINANCIACIÓN	
Fondos Propios	2026
<i>Capital social</i>	62,000.00€
Deudas a largo plazo	2026
<i>Deudas con terceros</i>	55,000.00€
Condiciones deudas con terceros	2026
<i>Tipode interés (%)</i>	7.09%
<i>Plazo (años)</i>	7.00
TOTAL	117.000,00 €

Fuente: Elaboración propia

10.2. Proyección de Ingresos y Gastos

En la *Tabla 15* se observan los ingresos de "NomadNest". La empresa ha calculado sus ingresos mensuales partiendo de una capacidad máxima de 36 personas al día. Sin embargo, esta cifra se ajusta considerando la ocupación y la situación del mercado, además de los distintos precios según el tipo de habitación. A esto se suman ingresos extra que vienen de paquetes de excursiones de los cuales recibe una comisión del 25 %y de servicios adicionales como lavandería o vending.

En el 2027 y 2028, se proyecta un aumento del 5 % y 7 % en los ingresos, respectivamente. Este crecimiento corresponde a una ocupación que irá aumentando gradualmente y a un ajuste progresivo en las tarifas. Además, el plan de marketing que se está implementando jugará un papel clave, ya que ayudará a posicionar mejor el proyecto, atraer a más clientes y consolidar la propuesta de "NomadNest" en el mercado.

Tabla 15: Ingresos de "NomadNest"

INGRESOS												
Habitación compartida												
Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	2026
20.832,00€	21.168,00€	20.832,00€	17.649,00€	5.208,00€	10.080,00€	5.208,00€	5.208,00€	7.560,00€	13.020,00€	20.160,00€	18.228,00€	165.144€
Habitación Doble												
Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	2026
13.392,00€	13.608,00€	11.718,00€	12.960,00€	6.696,00€	9.720,00€	5.022,00€	5.022,00€	6.480,00€	11.718,00€	16.200,00€	15.066,00€	127.602€
Máquinas de vending + lavandería												
Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	2026
3.571,20€	3.628,80€	3.422,40€	3.168,00€	1.190,40€	2.016,00€	1.041,60€	1.041,60€	1.440,00€	2.529,60€	3.744,00€	3.422,40€	30.216€
Excursiones												
Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	2026
132,00€	154,00€	176,00€	154,00€	44,00€	88,00€	44,00€	44,00€	66,00€	110,00€	176,00€	154,00€	1.342€

Fuente: Elaboración propia

Tabla 16: Ingresos "NomadNest" 2027 y 2028

Ingresos	
Habitación Compartida	
2027	2028
198.172,80€	227.191,05€
Habitación Doble	
2027	2028
148.869,00€	166.874,95€
Vending + Lavandería	
2027	2028
39.658,50€	48.496,68€
Pack Excursiones	
2027	2028
1.409,10€	1.435,94€

Fuente: Elaboración propia

En la Tabla 17 y 18 se detallan los principales gastos de "NomadNest". Los servicios de limpieza y mantenimiento están explicados en el apartado 8. La limpieza varía según el nivel de ocupación, mientras que el mantenimiento tiene una cuota mensual fija para cubrir imprevistos.

Asimismo, los suministros se calculan en función de la ocupación, viéndose estos reducidos por la instalación de placas solares y sistema térmico, como se detalla en el [ANEXO II](#). La publicidad representa otro gasto significativo y se encuentra desglosada en el apartado 6 en la *tabla 5*.

Por último, de cara a 2027 y 2028, se estima un aumento del 5 % y 7 % en los gastos, en línea con el incremento previsto en la ocupación y el ajuste progresivo de precio.

Tabla 17: Gastos de "NomadNest"

GASTOS												
Trabajos realizados por terceros												
Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	2026
1.620,00€	1890,00€	2.160,00€	1.890,00€	540,00€	1.080,00€	540,00€	540,00€	810,00€	1.350,00€	2.160,00€	1.890,00€	16.470€
Gastos de personal												
Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	2026
8.250,00€	8.250,00€	8.250,00€	8.250,00€	8.250,00€	8.250,00€	8.250,00€	8.250,00€	8.250,00€	8.250,00€	8.250,00€	8.250,00€	99.000€
Otros gastos de explotación												
Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	2026
17.686,88€	12.813,12€	12.006,00€	11.712,00€	9.168,48€	11.792,98€	8.967,60€	8.967,60€	10.084,80€	11.488,56€	12.993,20€	13.775,28€	141.456,50€
Gastos financieros												
Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	2026
324,96€	321,96€	318,94€	315,91	312,86€	309,79€	306,70€	303,59€	300,47€	297,32€	294,16€	290,98€	3.697,63€
Amortización												
Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	2026
17.686,88€	12.813,12€	12.006,00€	11.712,00€	9.168,48€	11.792,98€	8.967,60€	8.967,60€	10.084,80€	11.488,56€	12.993,20€	13.775,28€	141.456,50€
Total							263.042,88€					

Fuente: Elaboración propia

Tabla 18: Gastos de "NomadNest"

Gastos	
Trabajos realizados por terceros	
2027	2028
17.293,50€	18.117,00€
Gastos de personal	
2027	2028
105.505,56€	110.730,44€
Otros gastos de explotación	
2027	2028
144.787,55€	149.797,55€
Gastos financieros	
2027	2028
3.236,69€	2.742,00€
Amortización	
2027	2028
2.418,75€	2.418,75€

Fuente: Elaboración propia

10.3. Análisis de los Flujos de Caja

Los flujos de caja de “NomadNest”, se observan en la *Tabla 19*.

Tabla 19: Flujos de caja económicos

Flujos de caja			
Años	2026	2027	2028
Beneficio neto	52.071,96€	97.637,24€	136.162,95€
(+) <i> Amortizaciones</i>	2.418,75€	2.148,75€	2.418,75€
(+) <i> Gastos financieros</i>	3.697,63€	3.236,69€	2.742,00€
Flujo de caja economico	58.188,33€	103.292,69€	141.324,70€

Fuente: Elaboración propia

10.3.1 Cálculo del coste del capital.

El WACC (*Weighted Average Cost of Capital*) representa el coste medio ponderado del capital de la empresa y debe ser inferior a la TIR para que el proyecto sea viable. Para calcularlo, es necesario estimar el coste de los fondos propios utilizando el modelo CAPM (*Capital Asset Pricing Model*), siguiendo una serie de pasos específicos.

Primero se debe conocer la Beta desapalancada del sector (β_u), la cual permite medir el riesgo de una inversión y cómo los movimientos del mercado afectan su rentabilidad. Para calcular la Beta de “NomadNest”, se ha tomado como referencia la Beta del sector hotelero, dado que es el que mejor se adecua a este negocio, siendo de 1,02, según el estudio del profesor Damodaran de la Escuela de Negocios Stern (Damodaran, 2025).

$$\beta_L = \beta_u \cdot 1 + \left[(1 - ts) \cdot \left(\frac{D}{FP} \right) \right]$$

$$\beta_L = 1,02 \cdot 1 + \left[(1 - 0,15) \cdot \left(\frac{55000}{62000} \right) \right]$$

$$\beta_L = 1,77$$

Por otro lado, para calcular el coste de los fondos propios (r_{FP}), es necesario conocer la rentabilidad de los bonos del Estado (r_f) y el rendimiento medio del mercado (r_m). Al 8 de mayo de 2025, la rentabilidad de los bonos del Estado es del 2,70 % (Tesoro Público, 2025), mientras que el rendimiento medio del IBEX en el periodo 2020-2025 se sitúa en un 4,80 % (Investing, 2025).

$$r_{FP} = r_f + \beta_{Nomadnest} \cdot (r_m - r_f)$$

$$r_{FP} = 0,0270 + 1,77 \cdot (0,0480 - 0,0270)$$

$$r_{FP} = 0,06417 \approx 6,41\%$$

El cálculo del WACC se realiza utilizando la fórmula correspondiente. Aplicando los datos previamente mencionados, junto al coste de la deuda (r_D), 7,09%, se obtiene un **WACC del 6,23%**.

$$WACC = r_{FP} \cdot \frac{FP}{FP + D} + r_D \cdot (1 - ts) \cdot \frac{D}{FP + D}$$

$$WACC = 0,06417 \cdot \frac{62.000}{62.000 + 55.000} + 0,0709 \cdot (1 - 0,15) \cdot \frac{55.000}{62.000 + 55.000}$$

$$WACC = 0,062334 \approx 6,23\%$$

10.3.2 Análisis de viabilidad: VAN, TIR y Plazo de Recuperación

El Valor Actual Neto (VAN) permite actualizar los flujos netos de caja en relación con la inversión inicial, descontándolos al coste de capital (WACC). En este caso, el VAN resultó positivo, lo que indica que el proyecto es rentable según este criterio financiero.

$$VAN = -A + Q_1(1 + K)^{-1} + Q_2(1 + K)^{-2} + \dots + Q_n(1 + k)^{-n}$$

$$VAN = -117.000 + 58.188,33(1,0623)^{-1} + 103.292,69(1,0623)^{-2} + 141.324,70(1,0623)^{-3}$$

$$VAN = 149.615,69\text{€}$$

Por otro lado, la Tasa Interna de Retorno (TIR) debe ser superior al coste de capital para que sea rentable. En el caso de “NomadNest”, la TIR calculada mediante Excel es del 56 %, superando ampliamente el coste de capital del 6,23%, lo que confirma la viabilidad y rentabilidad del proyecto.

TIR superior al WACC (56%)

El *Payback* actualizado indica el tiempo necesario para que el proyecto recupere la inversión inicial, considerando los flujos de caja descontados. Tal como se muestra en la Tabla 20, la inversión se recupera en el transcurso del año 2027.

Tabla 20: *Payback* actualizado

Payback actualizado		
<i>Años</i>	<i>Flujo de caja actualizado</i>	<i>Acumulado</i>
0	-117.000,00€	-117.000,00€
2026	$58.188,33 \cdot (1,0623)^{-1} = 54.775,80\text{€}$	-62.224,20€
2027	$103.292,69 \cdot (1,0623)^{-2} = 97.234,95\text{€}$	35.010,75€
2028	$141.324,70 \cdot (1,0623)^{-3} = 117.889,88\text{€}$	152.900,63€

Fuente: Elaboración propia

Aplicando la fórmula correspondiente, se estima un periodo de recuperación de 1 año, 7 meses y 22 días. Este resultado refleja una alta liquidez del proyecto y refuerza su solidez financiera.

$$\textit{Payback actualizado} = \alpha + \frac{|b|}{F_c}$$

$$Payback = 1 + \frac{|-62.224,20|}{35010,75}$$

Payback=1,644461 años= 1 año 7 meses y 22 día

10.3.3 Análisis del punto de equilibrio: Umbral de rentabilidad

En la *Tabla 21*, se observa la distribución de ingresos y gastos de “NomadNest”.

Tabla 21: Distribución de ingresos y gastos anuales

Distribución de ingresos y gastos anuales			
Años	Ingresos	Costes fijos (CF)	Costes variables (CV)
2026	324.304,00€	174.680,00€	82.256,50€
2027	388.109,40€	181.185,56€	85.401,05€
2028	443.998,62€	186.410,44€	92.234,55€

Fuente: Elaboración propia

Como se observa en el cálculo del punto de equilibrio, en el 2026 se necesitan menos ingresos para cubrir costes, ya que es el año con menores gastos. Aunque el punto de equilibrio aumenta, lo hace en menor proporción que los costes, lo que refleja una mejora en la eficiencia operativa de “NomadNest”.

$$Pe = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{CF}}$$

$$Pe_{2026} = \frac{174.680,00}{1 - \frac{82.256,50}{324.304,00}} = 234042,58€$$

$$Pe_{2027} = \frac{181.185,56€}{1 - \frac{86.401,05}{388.109,40}} = 233.072,17€$$

$$Pe_{2028} = \frac{186.410,44}{1 - \frac{92.234,55}{443.998,62}} = 235288,32€$$

10.4. Estados financieros: Balance, PyG y Estado de flujos de efectivo

Tabla 22: Balance "NomadNest"

BALANCE RESUMEN	Año					
	2026	%	2027	%	2028	%
Activo	169.310,44€	100%	273.677,82€	100%	411.017,18€	100%
Activo no corriente	46.393,25€	27,40%	43.974,50€	16,07%	41.555,75€	10,11%
Inmovilizado intangible	2.712,00€	5,85%	2.562,00€	5,83%	2.412,00€	5,80%
Inmovilizado material	28.931,25€	62,26%	26.912,50€	61,20%	24.893,75€	59,90%
Activo corriente	122.917,20€	72,60%	229.703,31€	83,93%	369.461,42€	89,89%
Tesorería	122.917,20€	100%	273.677,82€	100%	411.017,18€	100%
Patrimonio neto y pasivo	169.310,44€	100%	273.677,82€	100%	411.017,18€	100%
Patrimonio neto	114.071,96	67,37%	211.709,20€	77,36%	347.873,15€	84,64%
Pasivo no corriente	41.953,86€	24,78%	34.705,62€	12,68%	26.926,46€	6,55%
Deudas a l/p	41.953,86€	100%	34.705,62€	100%	26.926,46€	100%
Pasivo corriente	13.284,63€	7,85%	27.263,00€	9,96%	36.217,57€	8,81%
Deudas a c/p	6.753,54€	50,84%	7.248,23€	26,59%	7.779,17€	100%
Otros acreedores	6.531,09€	49,16%	20.014,76€	73,41%	28.438,40€	78,52%

Fuente: Elaboración propia

Tabla 23: P&G "NomadNest"

P&G RESUMEN	Año					
	2026	%	2027	%	2028	%
Importe neto cifra de negocios	324.304,00€	100%	388.109,40€	100%	443.998,62€	100%
Gastos de personal	-99.000,00€	30,53%	-105.505,56€	27,18%	-110.730,44€	24,94%
Otros gastos de explotación	-141.456,00€	43,62%	-144.787,55€	37,31%	-149.797,55€	33,74%
EBITDA	83.848,00€	25,85%	137.816,29€	35,51%	183.470,63€	41,32%
Amortización	-2.418,75€	0,75%	-2.418,75€	0,62%	-2.418,75€	0,54%
BAlI	81.429,25€	25,1%	135.397,54€	34,89%	181.051,88€	40,78%
Gastos financieros	-3.697,63€	1,14%	-3.236,69€	0,83%	-2.742,00€	0,62%
Resultado antes de impuestos	61.261,22€	18,89%	114.867,35€	29,60%	160.192,88€	36,08%
Impuesto sobre beneficios	-9.189,17€	2,83%	-17.230,10€	4,44%	-24.028,93€	5,41%
Resultado del ejercicio	52.071,96 €	16,06%	97.637,24€	25,16%	136.163,95€	30,67%

Fuente: Elaboración propia

Tabla 24: Estado de flujos de efectivo

Estado de flujos de efectivo	Año		
	2026	2027	2028
Total Cobros	400.729,18€	524.997,32€	689.705,82€
Ventas	332.522,08€	400.572,40€	458.466,05€
Total pagos	277.811,99€	295.294,01€	320.244,40€
Flujo de tesorería	122.917,20€	229.703,31€	369.461,42€

Fuente: Elaboración propia

10.5. Análisis de sensibilidad

El análisis de sensibilidad se ha realizado para considerar factores que podrían afectar a la rentabilidad prevista. Es necesario prever la posibilidad de que ciertas variables cambien y evaluar la capacidad de la empresa de adaptarse para seguir siendo rentable.

Uno de los aspectos más sensibles del proyecto es la demanda estimada. Aunque ha sido establecida a partir de datos reales sobre los niveles de ocupación de negocios de esta índole, además de estadísticas oficiales que indican los periodos de mayor llegada de nómadas digitales a Tenerife, no se puede descartar la posibilidad de que dichas previsiones no se cumplan. Este desajuste se puede originar por diversos factores como un aumento de la competencia en la zona, una inversión en marketing menor de la necesaria o circunstancias ajenas como, control del proyecto. Este desajuste se puede originar por diversos factores como un aumento de la competencia en la zona, una inversión en marketing menor de la necesaria o circunstancias ajenas como, el control del proyecto. Además, cabe mencionar posibles recortes en las rutas aéreas por parte de las compañías, fenómenos naturales o, más recientemente, huelgas contra el turismo que han generado cierta tensión en la percepción del destino.

En caso de una reducción de la demanda, se estima que los ingresos anuales del proyecto disminuirían en un 20%. La *Tabla 25* muestra cómo varían los principales indicadores financieros, como la TIR, el VAN y el *payback*, en comparación con los valores actuales. A pesar de la

disminución del 20% en los ingresos, los resultados continúan siendo positivos, lo que indica que la empresa sigue siendo rentable.

Tabla 25: Caso desfavorable de la demanda

CASO ACTUAL	CASO DESFAVORABLE
TIR	
56%	38%
VAN	
149.615,69 €	102.416,90 €,
Payback	
1 y año 7 meses	1 año y 11 meses

Fuente: Elaboración propia

11. PLAN DE ACCIÓN

**Principales fases
del proyecto**

Plan de trabajo

**Diagrama de
Gantt**

Diagrama de Pert



11.1. Principales fases del proyecto

“NomadNest” establece un plazo de ejecución de 12 meses desde la fase inicial hasta la apertura del alojamiento. El proyecto se divide en las siguientes fases principales:

Tabla 26:Fases principales de “NomadNest”

FASES	MESES PREVISTOS	TAREAS	RESULTADOS PREVISTOS
<i>Búsqueda de local y constitución</i>	Enero - Febrero 2026	Localización del establecimiento, negociación de alquiler, constitución legal de la empresa.	Empresa legalmente constituida y local asegurado.
<i>Reforma y adecuación</i>	Marzo - Junio 2026	Reforma de habitaciones y coworking, instalación de mobiliario, wifi de alta velocidad, licencias de apertura.	Alojamiento adaptado y listo para uso operativo.
<i>Preparativos operativos y marketing interno</i>	Julio - Agosto 2026	Compra de suministros, ajustes técnicos finales, preparación de web y redes sociales, acuerdos con influencers.	Instalaciones equipadas y estrategia de marketing lista para lanzamiento.
<i>Campaña de marketing previa a la apertura</i>	Septiembre - Octubre 2026	Instalación de mupis y valla publicitaria, envío de email marketing, promoción en redes, acciones con influencers	Visibilidad de la marca y captación de reservas anticipadas.
<i>Apertura oficial y recepción de clientes</i>	Noviembre - Diciembre 2026	Evento de inauguración, recepción de primeros huéspedes, publicación de experiencias de influencers.	Inicio exitoso de operaciones y entrada de clientes.

Figura: Elaboración propia

11.2. Plan de trabajo: Definición de tareas / actividades a llevar a cabo en el proyecto

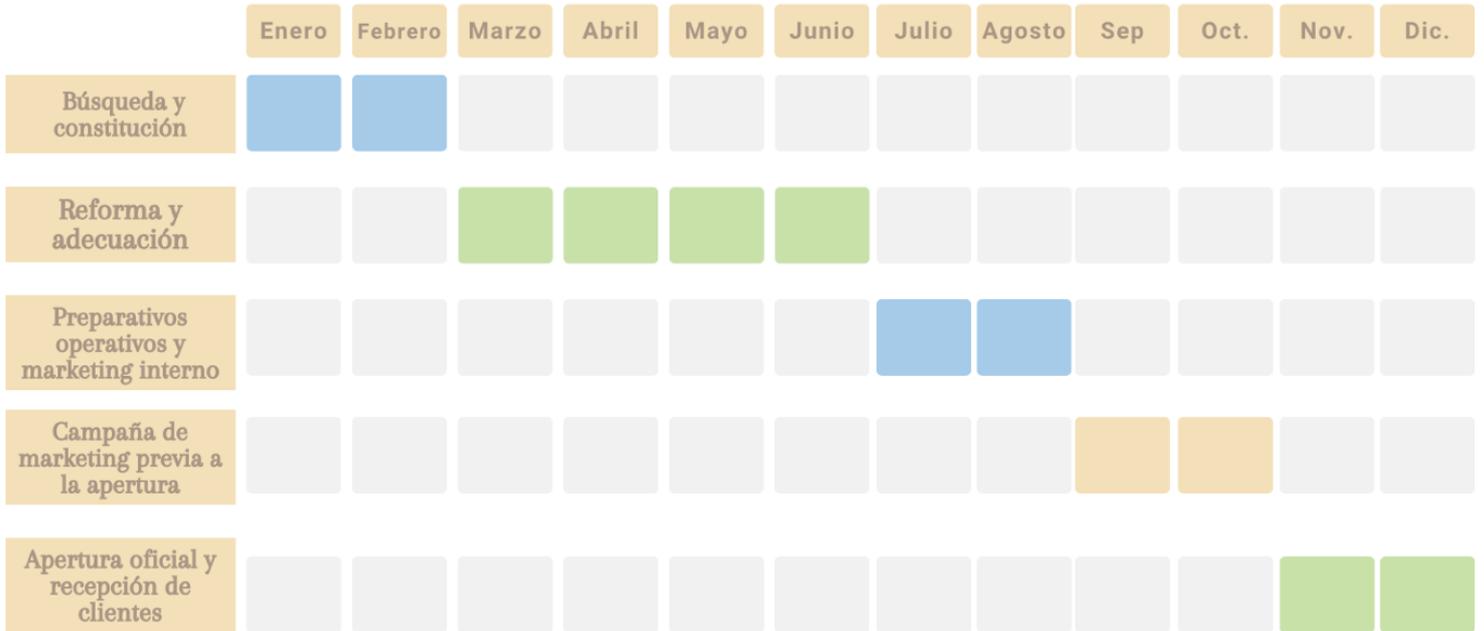
Figura 28: Plan de trabajo de “NomadNest”



Figura: Elaboración propia

11.3 Cronograma de acciones: Diagrama de Gantt

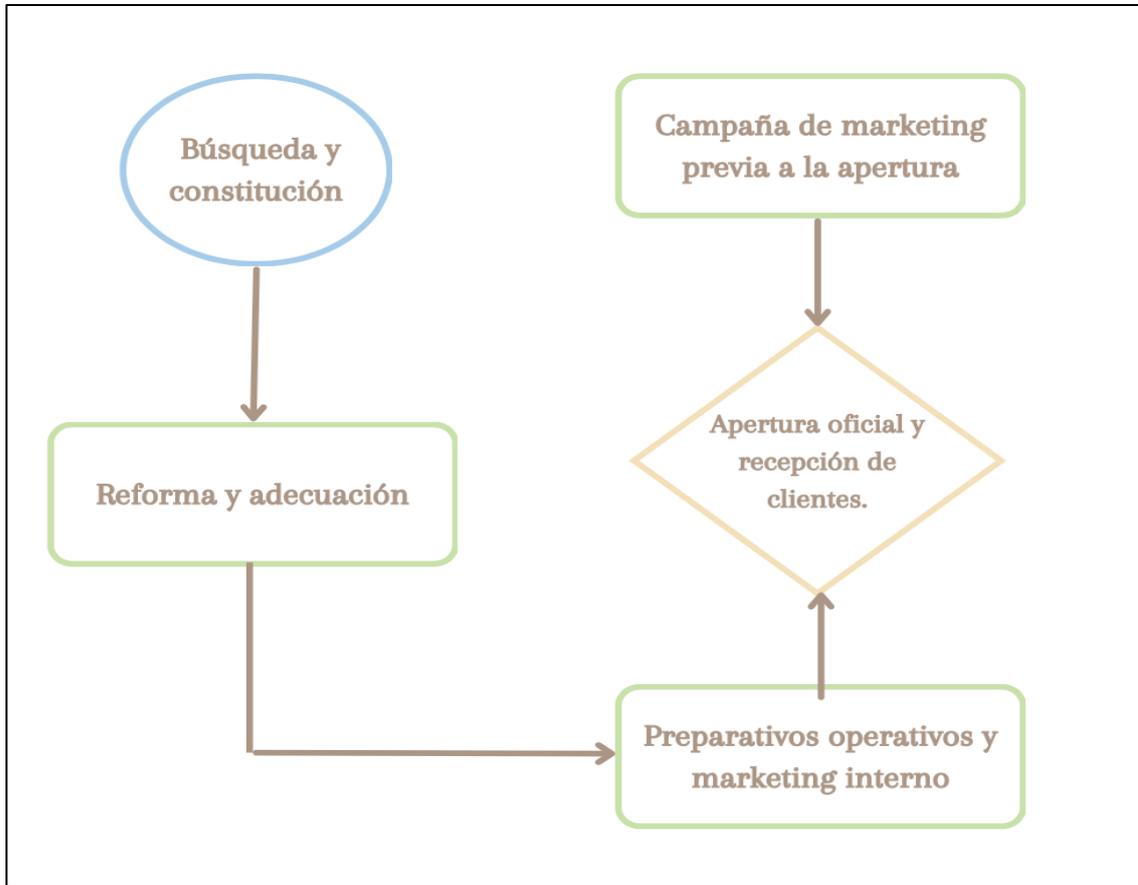
Figura 29: Diagrama de Gantt



Fuente: Elaboración propia

11.4 Diagrama de Pert

Figura 30: Diagrama de Pert



Fuente: Elaboración propia

12. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Agencia Tributaria. (s.f.). 3.5.4 *Tabla de amortización simplificada*. Gobierno de España. 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

Agencia Tributaria. (2025). *Presentación de declaraciones, calendario del contribuyente*. <https://sede.agenciatributaria.gob.es/Sede/presentacion-declaraciones-calendario-contribuyente.html>

Arbentia. (s.f.). *Microsoft Dynamics 365 Customer Service: Plataforma de servicio para atención al cliente*. Consultado el 29 de mayo de 2025, de <https://www.arbentia.com/microsoft-dynamics-365-customer-service-plataforma-de-servicio-para-atencion-al-cliente/>

Asociación Canaria de Startups, Empresas de Base Tecnológica e Inversores Ángeles (ACE Canarias). (s.f.). *ACE Canarias*. Recuperado el 28 de mayo de 2025, de <https://acecanarias.org>

Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA). (s.f.). *Personas*. Recuperado el 28 de mayo de 2025, de <https://www.bbva.es/personas.html>

Be Canary. (s.f.). *Be Canary*. Recuperado el 28 de mayo de 2025, de <https://be-canary.com>

Boletín Oficial del Estado. (2015). Real Decreto Legislativo 2/2015, de 23 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Estatuto de los Trabajadores. <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2015-11430>

BC Publicidad. (s.f.). *Publicidad exterior*. <https://www.bc-publicidad.com/servicios/publicidad-exterior/>

BOE-A-2010-18651 *Real Decreto-ley 13/2010, de 3 de diciembre, de actuaciones en el ámbito fiscal, laboral y liberalizadoras para fomentar la inversión y la creación de empleo.*

(s/f). Boe.es. <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2010-18651>

Cardona, D. (2009). *Una aproximación sobre lo que es la responsabilidad social empresarial.*

Saber, Ciencia y Libertad, 4(1), 137-147. <https://www.re-dalyc.org/pdf/174/17405311.pdf>

Canarias Excelencia Tecnológica. (s.f.). *Canarias Excelencia Tecnológica.* Consultado el 28 de mayo de 2025, de <https://www.canariasexcelenciatecnologica.com>

Comisión Europea (2014). *Directiva 2014/95/UE.* <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX:32014L0095>

Colegio Oficial de Graduados Sociales de Santa Cruz de Tenerife. (2023). *Tablas salariales del Convenio de Hostelería de Santa Cruz de Tenerife 2022–2026.* https://graduadosocialtf.org/wp-content/uploads/2023/02/TABLAS-SALARIALES-CONVENIO-DE-HOSTELERIA-SANTA-CRUZ-DE-TENERIFE-2022-2026_compressed.pdf

Damodaran, A. (2025, enero). *Betas by Sector (US).* Stern School of Business, New York University. https://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/Betas.html

DNX Festival. (s.f.). *Digital Nomad Festival.* Recuperado el 28 de mayo de 2025, de <https://www.dnxfestival.com>

ESET. (s.f.). *Kit Digital ESET: Soluciones de ciberseguridad para pymes y autónomos.* Consultado el 29 de mayo de 2025, de <https://www.eset.com/es/kit-digital/>

Fundación Foresta. (s.f.). *Fundación Foresta.* Recuperado el 28 de mayo de 2025, de <https://fundacionforesta.org>

Gobierno de Canarias. (2023). Convenio Colectivo de Hostelería de la provincia de Santa Cruz de Tenerife. https://www.gobiernodecanarias.org/trabajo/documentos/convenios/hosteleria_tenerife_2023.pdf

Gobierno de Canarias. (s.f.). *Spain Living Lab*. Recuperado el 28 de mayo de 2025, de <https://www3.gobiernodecanarias.org/noticias/tag/spain-living-lab/>

Gobierno de Canarias. (s.f.). *Datos Abiertos de Canarias*. Consultado el 28 de mayo de 2025, de <https://datos.canarias.es/portal/>

GlobalSign. (s.f.). *¿Qué es un certificado SSL?*. Consultado el 29 de mayo de 2025, de <https://www.globalsign.com/es/centro-de-informacion-ssl/que-es-un-certificado-ssl>

Homelike. (s.f.). *Alquiler de apartamentos en Barcelona*. The Homelike. <https://www.thehomelike.com/search/ES/Barcelona,%20España?0=fr&1=fr&country=ES&east=2.228009940794638&lang=es&lat=41.3850639&lng=2.1734035&locality=Barcelona&north=41.46957607668864&page=1&placeType=locality&rentalDuration=short&south=41.32000404256846&west=2.069525775337128>

Iberanfico. (s.f.). *Inicio*. Consultado el 28 de mayo de 2025, de <https://iberanfico.asesoria-web.com/principal/inicio.asp>

ICEX España Exportación e Inversiones. (s.f.). *Invest in Spain*. Consultado el 28 de mayo de 2025, de <https://www.investinspain.org/en/index>

Illay Legal. (2023). *¿Qué trabajos hacen los nómadas digitales?* <https://illaylegal.com/es/que-trabajos-hacen-nomadas-digitales/>

Instituto Canario de Estadística (ISTAC). (2024). *Datos sobre el turismo en Canarias y la llegada de nómadas digitales*. <https://www.gobiernodecanarias.org/istac>

Infoautónomos. (2025, 5 de mayo). *¿Cómo crear una Sociedad Limitada?*. <https://www.infoautonomos.com/tipos-de-sociedades/como-crear-una-sociedad-limitada/>

Ministerio de Trabajo y Economía Social. (2024). Fondo de Garantía Salarial (FOGASA). <https://www.mites.gob.es/fogasa/default.html>

Ministerio del Interior. (s.f.). *Partes de entrada y obligaciones de registro documental*. <https://www.interior.gob.es/opencms/es/servicios-al-ciudadano/tramites-y-gestiones/seguridad/registro-documental-de-viajeros/partes-de-entrada-y-obligaciones-de-registro-documental/>

Ministerio del Interior. (s.f.). *Hospedajes y alquiler de vehículos*. <https://sede.mir.gob.es/opencms/export/sites/default/es/procedimientos-y-servicios/hospedajes-y-alquiler-de-vehiculos/>

Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico. (s.f.). *Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico*. <https://www.miteco.gob.es/es.html>

Mantenimientos Hermida. (s.f.). *Limpieza y mantenimiento de empresas en Tenerife sur* <https://www.mantenimientoshermida.es/empresas/index.html>

Naciones Unidas (2015). *ODS*. <https://sdgs.un.org/goals>

Novit Software. (s.f.). *Soluciones de software empresarial*. Novit. <https://www.novitsoftware.com/landing-no-vit>

Nomad Fest. (s.f.). *Nomad Fest*. <https://nomad-fest.com>

OIT (2021). *Condiciones laborales y derechos de los trabajadores*. <https://www.ilo.org>

OMT (2022). *Código Ético Mundial para el Turismo*. Disponible en: <https://www.unwto.org>

Olevending. (s.f.). *Máquinas expendedoras*. <https://www.olevending.es/maquinas-expendedoras/>

Procesos de constitución. (s. f.). <https://plataformapyme.es/es-es/creacion/formas-juridicas/Paginas/formas-juridicas-proceso-constitucion.aspx?Nombre=Sociedad+Civil>

PROEXCA. (2024). *Aumento de la inversión en I+D en Canarias entre 2020 y 2022*.
<https://www.proexca.es>

Pumble. (2024). *Informe global sobre nómadas digitales: edad, género y hábitos de trabajo*.
<https://www.pumble.com>

Seguridad Social. (2024). Inicio - Portal de la Seguridad Social. <https://www.seg-social.es/wps/portal/wss/internet/Inicio>

Sateide Servicios de Limpieza, S.L. (s.f.). *Empresa de limpieza en Tenerife - Contacto*
<https://www.sateide.com/empresa-de-limpieza-en-tenerife-sur-contacto/>

SYG Asesoría. (s.f.). *Contacta*. <http://sygasesoria.com/contacta/>

Shiji Group. (s.f.). *ReviewPro*. <https://reviewpro.shijigroup.com/es>

Senda Ecoway. (s.f.). *Senda Ecoway*. <https://sendaecoway.com>

Tenerife Renace. (s.f.). *Tenerife Renace*. <https://teneriferenace.org>

Unión Europea. (2016). *Reglamento (UE) 2016/679 del Parlamento Europeo y del Consejo de 27 de abril de 2016 relativo a la protección de las personas físicas en lo que respecta al tratamiento de datos personales y a la libre circulación de estos datos (Reglamento General de Protección de Datos)*. Diario Oficial de la Unión Europea, L 119, 1–88. <https://www.boe.es/doue/2016/119/L00001-00088.pdf>

Why Tenerife. (s.f.). *Tenerife Work & Play*. <https://www.tenerifeworkandplay.com>

En este trabajo se ha utilizado la herramienta ChatGPT-4 para las siguientes tareas:

- Elaborar las referencias bibliográficas conforme a las normas APA 7^a edición y organizarlas en orden alfabético.
- Mejorar la redacción y coherencia de los textos.
- Sintetizar y resumir contenidos de forma clara y estructurada.
- Traducir textos

13. ANEXOS

Anexo I: Encuestas

Enlace a la encuesta de la comunidad local: <https://forms.gle/WJ7C6kPb8oLADiAa8>

Enlace a la encuesta de los nómadas digitales: <https://forms.gle/RLKhdeeEzWXa294o7>

Anexo II: Presupuesto reforma y decoración Prosorgran Canarias S.L


PROSORGRAN CANARIAS, S.L
 Proyectos, Suministros, Obras y Reformas Integrales
 B-76 219 203
 C/ Chacara, s/n | 35.260 | Agüimes | Las Palmas
 www.prosorgran.es | info@prosorgran.es

Cliente:	Nomadnest Carretera de Guayonje 89 Tacoronte Santa Cruz de Tenerife 38350	FECHA:	02/05/2025
		PRESUPUESTO:	2025376
		TIPOLOGIA:	GENERAL

Descripción:	REFORMA INTEGRAL LLAVE EN MANO HOTEL NOMADNEST
---------------------	--

ITEM	Ud	DESCRIPCIÓN	€/Ud	€
1		DEMOLICIONES / ROTULO/ OBRA CIVIL/ELECTRICIDAD/FOTOVOLTAICA		
1.1	3,9	Demolición Tabique de bloque hueco de hormigón, desde 09 a 20cm de espesor, con martillo eléctrico, incluso limpieza y acopio de escombros, cargar y transporte al vertedero.	39,61 €	154,48 €
1.2	1,0	Suministro e instalación de serigrafado exterior con nombre del hotel (NOMADNEST ECO COLIVING . TENERIFE)	412,21 €	412,21 €
1.3	1,0	Suministro e instalación de dos unidades de baños incluyendo: revestimiento, pavimento, sanitarios, mamparas y fontanería .	6.948,64 €	6.948,64 €
1.4	1,0	Instalación eléctrica de líneas, mecanismos Eunea Unica, cajas de registros, reforma de cuadro general, 2 conmutadores, 12 Shukos de 16A para lavadora, secadora, máquinas de vending, baños y habitaciones ,4 tomas de tv, 20 tomas de RJ 45, 12 puntos de luz sencillos, 10 luminarias led 26 w, 2 luminarias de señalización y emergencia y memoria técnica de diseño. Totalmente terminado ,probado y funcionando Según REBT 2002.	1.327,53 €	1.327,53 €
1.5	1,0	Unidad de suministro de instalación fotovoltaica con conexión a red y vertido de excedentes formada por: 1 inversor FRONIUS Symo 15-3-M 15kW, 30 x Panel Solar 500W N-Type TOPCon Tensite, 1 x Fronius Smart Meter Trifásico TS 65A-3, 10 x Estructura 3 Paneles Coplanar Falcat, incluyendo pequeño material y mano de obra, cuadros de protección CA y CC, cargador de 7,2 KW coche eléctrico, boletín y legalización, trámites con distribuidora y comercializados para venta de excedentes y gestión de batería virtual.	5.712,63 €	5.712,63 €
2		PROYECTO, PERMISOS Y LEGALIZACIÓN		
2.1	1,0	Realización de modificación de proyecto existente para permiso de obra y licencia de apertura y actividad, incluyendo visados y tasas.	2.254,43 €	2.254,43 €
3		ESCAYOLA / PLADUR / PINTURA		
3.1	98,1	Pintura plástica en diferentes efectos para interior, lavable, acabado mate, imprimación, lijado y empaste, acabado a 2 manos.	5,92 €	580,75 €
3.2	6,8	Tabique continuo Knauf tipo D 113, formado por una estructura metálica de acero galvanizado de maestra primarias de 60x27x0,6mm, moduladas a 1200mm de eje a eje, y suspendidas del forjado o elemento soporte mediante cuelgues combinados cada 1000m y maestras secundarias fijadas perpendicularmente a las primarias y a un mismo nivel mediante empalmes en cruz y modulados a 500mm de eje a eje, y una placa de yeso Knauf estándar de 12,5mm de espesor atornillada a la estructura, totalmente instalado.	35,62 €	242,22 €
4		SUMINISTRO DE MOBILIARIO / INFORMATICA/ LAVANDERÍA		
4.1	1,0	Suministro de mobiliario en zonas comunes compuesto por: 32 Uds. de sillas estilo nórdico con patas en madera de haya, 4 mesas largas estilo nórdico con estructura de metal negro y base en madera de haya, 2 sofás modulares de tres piezas, 2 mesas auxiliares en madera de haya.	2.914,32 €	2.914,32 €
4.2	1,0	Suministro de mobiliario para seis habitaciones dobles, compuesto por: 6 Uds. de armarios de puertas correderas con espejos y madera de haya, 6 escritorios en madera de haya con cajones y estantes, 6 mesitas de noche en madera de haya, 6 sillas en madera de haya y metal, 6 cabezales de listones en madera de haya, 12 canapé individuales, 12 colchones 90x200. Se incluye transporte e instalación.	5.620,93 €	5.620,93 €
4.3	1,0	Suministro de mobiliario para cuatro habitaciones compartidas, compuesto por: 4uds. de armarios de puertas correderas con espejos y madera de haya, 4 escritorios en madera de haya con cajones y estantes, 12 Uds. de literas con estructura de metal negra 90x200, 24 Uds. de colchones de 90x200, 24 Uds. de sillas en madera de haya, 4 Uds. de mesa redonda en madera de haya y patas en metal negro. Se incluye transporte e instalación.	5.375,79 €	5.375,79 €
4.4	1,0	Suministro e instalación de 20 Uds. de ordenadores HP EliteDesk 800 G1, con Procesador Intel Core i5-4570 caché de 6M, hasta 3,60 GHz Memoria RAM de 16 GB, de tipo DDR3 Almacenamiento de SSD 240GB + 500GB	3.560,00 €	3.560,00 €
4.5	1,0	HDD Monitor de 23" marca según stock Sistema operativo Windows 10 Professional Suministro e instalación de lavadora y secadora industrial de gran capacidad con monedero externo	5.890,00 €	5.890,00 €
4.6	1,0	Suministro e instalación de televisores smart tv LG 32" con soporte a pared	1.950,00 €	1.950,00 €
			TOTAL	42.943,93 €
			IGIG 7%	3.006,08 €

TOTAL PRESUPUESTO: 45.950 €

- Validez de la oferta 30 días