BINAS

Banco de Ideas de Negocios Ambientales Sostenibles

Prestación de Servicios de Turismo Cultural y Turismo en la Naturaleza

Cabildo de Tenerife

Desarrollo Sostenible y Lucha contra el Cambio Climático

Cámara Santa Cruz de Tenerife

PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE TURISMO CULTURAL Y TURISMO EN LA NATURALEZA

BLOQUE I. DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO……...3
I.1- PARÁMETROS DE DEFINICIÓN DE LA IDEA 3
I.2- DESCRIPCIÓN DE LA IDEA..... 3
I.3- Productos y/o servicios ofertados y clientes potenciales..... 4
BLOQUE II. PROPUESTA DE DESARROLLO DE LA IDEA DE NEGOCIO... 5
II.1- SÍNTESIS DEL SUPUESTO DESARROLLADO 5
II.2- INFORMACIÓN TÉCNICO-AMBIENTAL 5
II.2.1- Fase inicial..... 5
II.2.2- Fase de funcionamiento 6
II.3- INFORMACIÓN ECONÓMICA..... 7
II.3.1- Inversión mínima inicial 7
II.3.2- Umbral de rentabilidad..... 7
II.3.3- Datos del mercado..... 8
II.3.4- Previsión de ventas 8
II.3.5- Periodo de tiempo estimado para el cálculo de la rentabilidad:..... 9
II.3.6- Desglose de costes 10
II.3.7- IPC previsto para ese periodo 11
II.3.8- Amortización..... 11
II.3.9- Tributos exigibles..... 11
II.3.10- Estudio de la sensibilidad de la rentabilidad 12
II.3.11- Argumentos comerciales de diferenciación 13
II.3.12- Canales de comercialización 13
II.3.13- Determinación del precio 13
II.3.14- Iniciativas de promoción 14
II.3.15- Ayudas Externas..... 14
II.4- INFORMACIÓN JURÍDICO-ADMINISTRATIVA:..... 14
II.4.1- Figura jurídica:..... 15
II.4.2- Trámites generales..... 15
II.4.3- Trámites Específicos 16
II.4.4- Normativa a tener en cuenta: 16

BLOQUE I. DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

I.1- PARÁMETROS DE DEFINICIÓN DE LA IDEA

a- Sector: Servicios
b- Subsector: Turismo
c- Tipo de actividad: Servicios de ocio, recreo y Educación ambiental
d- Perfil del Emprendedor: Conocimientos sobre gestión, culturales, idiomas y conocimientos sobre el medio natural.
e- Mejoras ambientales:
- Ordenacion de las actividades de uso público
- Mejora de los sistemas de control de los visitantes y minimización de impactos ambientales derivados de las actividades de uso público
- Mejor concienciación sobre el medioambiente

I.2- DESCRIPCIÓN DE LA IDEA

La iniciativa planteada consiste en la prestación de servicios de turismo cultural y de la naturaleza (historia, etnografía, arqueología, observación de cetáceos, aves, flora, escaladas, bicicleta de montaña, buceo, joëlette,…). Como valor añadido, esta iniciativa ofrecería servicios de accesibilidad universal, es decir, abarcaría un amplio espectro de públicos: desde quiénes buscan aventura y ejercicios extremos a las personas cuya demanda se limita al contacto con la naturaleza, el senderismo o actividades deportivas más sosegadas, incluyendo además a aquellas personas que requieren servicios especiales adaptados a sus particulares condicionantes (visuales, auditivos, movilidad,…).

Las principales dificultades que presenta el desarrollo de esta iniciativa son el perfil profesional de los trabajadores y la estructura organizativa de la entidad empresarial. Respecto al perfil del personal, se requerirán profesionales que, al margen de su especialización temática, dominen idiomas. En relación con la estructura organizativa de la entidad empresarial, la dificultad reside en definir un modelo flexible que posibilite distintos tipos de relaciones laborales en cuanto a la vinculación entre las partes, desde la relación permanente, a la temporal o a las colaboraciones especiales.

La organización y canalización de los flujos de visitantes es la principal de las medidas preventivas que se aplican para minimizar los efectos negativos que, sobre el patrimonio, pueden tener las actividades de ocio y esparcimiento. Por otra parte, al margen de las garantías de seguridad personal que implica la realización de este tipo de actividades de forma guiada, la tarea del guía incide en gran medida en concienciar al visitante sobre la fragilidad del patrimonio, adiestrándolo en las pautas de comportamiento más adecuadas para cada tipo

de actividad. En este sentido, por poner un ejemplo concreto, simplemente la temporización adecuada de actividades como el barranquismo o la escalada son vitales para evitar afecciones negativas sobre determinadas especies de la avifauna catalogada en peligro de extinción.

I.3- PRODUCTOS Y/O SERVICIOS OFERTADOS Y CLIENTES POTENCIALES

a- Productos y/o Servicios Ofertados:

- Se ofrecen rutas temáticas, interpretación de patrimonio, senderismo, escalada, bicicleta de montaña, barranquismo o servicios de joëlette. En el supuesto desarrollado solo se han considerado costes de suministros para el equipamiento de los guías sin incluir otros suministros específicos para el desarrollo de actividades concretas, como por ejemplo las bicicletas del ciclocross o las joëlette para los servicios de accesibilidad. Este último tipo de servicios de carácter especializado se incluirían en una etapa posterior, cuando se hayan generado los recursos económicos necesarios para realizar las inversiones precisas y se constaten unos niveles de demanda que garanticen la rentabilidad.

b- Cliente tipo o destinatario:

- Agencias de viajes, Hoteles, Universidad y otros centros docentes, Ayuntamientos, Cabildo (museos, actividades deportivas, etc.)
- Empresas de ocio y recreo, campamentos de verano, asociaciones de vecinos o de cualquier otra índole, etc.
- Particulares (en grupos organizados o individualmente)

BLOQUE II. PROPUESTA DE DESARROLLO DE LA IDEA DE NEGOCIO

II.1-SÍNTESIS DEL SUPUESTO DESARROLLADO

Esta iniciativa de emprendeduría puede desarrollarse por una persona física. El emprendedor lleva la gestión de la iniciativa, organiza las salidas temáticas, contrata a los guías especializados y desempeña las tareas de publicidad y atracción de la clientela. La gestión de la propuesta se lleva desde una oficina de 30 m^2 y la inversión inicial asciende a 4.728,75€. Las salidas al campo tienen un coste medio por persona de 20 € y deben reunir un mínimo de 15.

II.2-INFORMACIÓN TÉCNICO-AMBIENTAL

II.2.1- Fase inicial

a- Instalación:

- Tipo: Oficina 30 m^2, dedicada a administración y gestión.
- Infraestructuras complementarias
  - Suministro de agua
  - Suministro de luz
  - Línea telefónica

b- Equipamiento

- Mobiliario y equipamiento informático de oficina

Mobiliario y equipamiento informático			
Descripción	Unidades	Precio* (€)	Total (€)
Ordenador	1	400,00	400,00
Impresora multifunción	1	59,95	59,95
Programa informático	1	800,00	800,00
Mesa	1	49,95	49,95
Silla	3	22,95	68,85
Estanterías	2	100,00	200,00
Teléfono fijo**	1	0,00	0,00
Teléfono móvil**	2	0,00	0,00
Total			**1.578,75**

(*) Precio mínimo del mercado en 2010

(**) Las compañías de Telefonía ofrecen los teléfonos a cambio mantener un contrato de permanencia.

- Material

Material			
Descripción	Unidades	Precio* (€)	Total (€)
Calzado de senderismo	10	60,00	600,00
Equipamiento (vestimenta)	10	80,00	800,00
Accesorios (bastones, gafas de sol…)	10	100,00	1.000,00
Protector solar	50	15,00	750,00
Total			**3.150,00**

(*) Precio medio del mercado en 2010

II.2.2- Fase de funcionamiento

a- Recursos Humanos

- Perfil y demanda de puestos de trabajo
  - 1 Gerente: Gestor comercial con conocimientos relacionados con el ocio en la naturaleza.
- Cualificación del personal
  - 1 Gerente: Graduado en turismo o Ciclo formativo de grado superior en animación de actividades físico deportivas o Ciclo formativo de grado superior en enseñanza y animación sociodeportiva.

II.3- INFORMACIÓN ECONÓMICA

En cuanto a la información económica, el usuario/a de la ficha debe tener en cuenta la fecha de realización de esta, mayo de 2010, por lo que es indispensable que actualice las cuantías económicas y las macromagnitudes de referencia que en ella aparecen a la hora de analizar la viabilidad de esta oportunidad de negocio. Para esta actualización puede hacer uso de las recomendaciones para la actualización económica que se facilitan en la página principal del Banco de Ideas de Negocios Ambientales Sostenibles.

II.3.1- Inversión mínima inicial

Inversión inicial	
Descripción	Coste (€)
Mobiliario y equip. Informático	1.578,75
Material	3.150,00
Total	**4.728,75**

Para un proyecto de estas características se debe realizar una inversión muy baja que no supera los 5.000 €. El 67% de la inversión está compuesto por material (elementos necesarios para el desarrollo de las actividades).

II.3.2- Umbral de rentabilidad

Rentabilidad	
Desembolso inicial	-4.728,75 €
Flujo de caja* 1	3.965,13 €
Flujo de caja 2	4.003,96 €
Flujo de caja 3	4.082,39 €
K	10%
VAN	5.252,13 €
TIR	66,11%

*Flujo de caja: En finanzas y en economía se entiende por flujo de caja los flujos de entradas y salidas de caja o efectivo, en un período dado.

La rentabilidad de este proyecto se prevé que será alta, ya que mediante el cálculo del VAN (Valor Actual Neto) se comprueba que se recupera la inversión

inicial en los dos primeros años y además se obtienen unos beneficios actualizados 5.252,13 € en el tercer año.

Otro requisito que debe cumplirse para que este proyecto sea factible es que la TIR (Tasa Interna de Rentabilidad) sea mayor que k (Coste de oportunidad del capital), lo que supondría que dicho proyecto tiene una rentabilidad mayor a la requerida:

El proyecto tiene una rentabilidad del 66,11%.

66,11% > 10% (el requisito se cumple)

Cabe comparar este proyecto de inversión con otro tipo de inversiones que conlleven un menor riesgo, como pueden ser las inversiones de renta fija (aquellas en las que los rendimientos están determinados de antemano), utilizando para ello la Deuda Pública emitida por el Estado (Letras, bonos y obligaciones).

A lo largo del año 2010 la Deuda Pública ofreció una rentabilidad aproximadamente de entre el 1% y el 4%, por lo tanto, es más rentable invertir en este proyecto que adquirir una inversión de renta fija de estas características.

II.3.3- Datos del mercado

a- Competencia

En Tenerife hay empresas dedicadas a la organización de actividades lúdicas en el medio rural.

b- Demanda

Un porcentaje de los turistas visitan las islas con el objetivo de realizar actividades lúdicas en el medio rural. También hay un cierto potencial de mercado para este tipo de actividades entre la población residente.

II.3.4- Previsión de ventas

Previsión de ventas anual						
Descripción/ Excursiones	Unidades semanal	Clientes	Ingresos* (€)	Total (€)	Total mensual (€)	Total anual (€)
Invierno	2	15	15,00	450,00	1.800,00	5.400,00
Primavera	2	15	15,00	450,00	1.800,00	5.400,00
Verano/otoño	5	15	15,00	1.125,00	4.500,00	27.000,00
Total						**37.800,00**

* El precio para el cliente será de 20€, pero la empresa recibirá 15€, los 5€ restantes serán para el guía contratado por servicios (Se explica en el apartado Determinación del precio)

Se ha estimado el volumen mínimo de ventas necesario para preservar la rentabilidad del proyecto.

II.3.5- Periodo de tiempo estimado para el cálculo de la rentabilidad:

Se ha estimado un período de 3 años para calcular la rentabilidad, ya que según el Pay Back (mide cuando se recupera la inversión inicial), se recuperan los 4.728,75 € que hemos invertido en 1 año y 2 meses, es decir, en los dos primeros años.

Flujo de Caja	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**
Ventas netas	37.800,00 €	38.178,00 €	38.941,56 €
(-) Costes Totales	32.946,31 €	33.275,77 €	33.941,29 €
(-) Amortizaciones	410,87 €	410,87 €	410,87 €
(-)Otros costes de explotación	0,00 €	0,00 €	0,00 €
(+) Subvenciones a la explotación	0,00 €	0,00 €	0,00 €
BENEFICIO DE EXPLOTACIÓN	4.442,83 €	4.491,36 €	4.589,41 €
Ingresos procedentes de inversiones financieras	0,00 €	0,00 €	0,00 €
(±)Resultados extraordinarios	0,00 €	0,00 €	0,00 €
BENEFICIOS ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS	4.442,83 €	4.491,36 €	4.589,41 €
(-)Intereses	0,00 €	0,00 €	0,00 €
BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS	4.442,83 €	4.491,36 €	4.589,41 €
(-) Impuestos	20,00%	20,00%	20,00%
BENEFICIO NETO	3.554,26 €	3.593,09 €	3.671,53 €
(+) Amortizaciones	410,87 €	410,87 €	410,87 €
(+) Valor residual en su caso	0,00 €	0,00 €	0,00 €
(-) Desembolso inversión inicial (si se efectúa en varios años)	0,00 €	0,00 €	0,00 €
(-) Necesidades del fondo de maniobra	0,00 €	0,00 €	0,00 €
(+) Recuperaciones del fondo de maniobra	0,00 €	0,00 €	0,00 €

RENDIMIENTO NETO O FLUJO DE CAJA	3.965,13 €	4.003,96 €	4.082,39 €

II.3.6- Desglose de costes

Instalaciones			
Descripción	Unidades (m^2)	Precio (€)	Total mensual (€)
Alquiler oficina (10€/m^2)	30	10,00	300,00
Total			**300,00**

Costes totales de personal			
Descripción	Unidades	Precio (€)	Total mensual (€)
Gerente	1	1.600,00	1.600,00
Total			**1.600,00**

Cuota de Régimen de Autónomo*			
Descripción	Base mínima en 2010(€)	Tipo de cotización	Total Mensual (€)
Gerente	817,20	29,80%	243,53
Total			**243,53**

(*) En 2020, la base mínima de cotización es de 944,40€; aplicándole un tipo de cotización del 30,3%, da como resultado una cuota de 286,15€/mes, siempre que el emprendedor no tenga derecho a bonificación en su cuota o que por su actividad o situación personal no se le deba aplicar otra base de cotización.

Costes fijos			
Descripción	Unidades (cuotas)	Precio (€)	Total anual (€)
Costes de personal	12	1.600,00	19.200,00
Cuota de Régimen de Autónomo	12	243,53	2.922,31
Alquiler	12	300,00	3.600,00
Electricidad	12	50,00	600,00
Agua	6	40,00	240,00
Teléfono	12	70,00	840,00
Basura	1	144,00	144,00
Asesoría	12	200,00	2.400,00

Material de oficina	12	50,00	600,00
Limpieza	12	100,00	1.200,00
Publicidad	12	100	1200
Total			**32.946,31**
Costes totales			**32.946,31**

II.3.7- IPC previsto para ese periodo

Ventas netas año 2		
Ventas año 1	Δ IPC	Total anual año 2
37.800,00	1,00%	38.178,00
Costes Totales año 2		
Costes Totales año 1	Δ IPC	Total anual año 2
32.946,31	1,00%	33.275,77

Ventas netas año 3		
Ventas año 2	Δ IPC	Total anual año 3
38.178,00	2,00%	38.941,56
Costes Totales año 3		
Costes Totales año 2	Δ IPC	Total anual año 3
33.275,77	2,00%	33.941,29

La estimación del IPC se hace a título orientativo y referencial.

II.3.8- Amortización

Amortización				
Mobiliario:				
Descripción	Precio (€)	Porcentaje	Años	Total (€)
Equipamientos informáticos	459,95	25%	4	114,99
Programa informático	800,00	33%	3	264,00
Mobiliario de oficina	318,80	10%	10	31,88
Total amortización				**410,87**

Se ha utilizado el método de amortización lineal o de cuotas fijas, que como su propio nombre indica las cuotas de amortización son constantes.

II.3.9- Tributos exigibles

En el supuesto que se desarrolla en esta ficha se ha considerado que el emprendedor será un empresario individual, por lo tanto, tributará por el IRPF (Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas).

Existen dos maneras de determinar el rendimiento del negocio en este impuesto:

Estimación directa	**Estimación objetiva (módulos)**
- Normal. - Simplificada	

En este proyecto utilizaremos la estimación directa. El usuario/a de la ficha encontrará toda la información sobre el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y sobre este sistema de determinación del rendimiento, en el apartado correspondiente de la web www.creacionempresas.com

II.3.10- Estudio de la sensibilidad de la rentabilidad

a- Valor más favorable

Rentabilidad si k=8	
Desembolso inicial	-4.728,75 €
Flujo de caja 1	3.965,13 €
Flujo de caja 2	4.003,96 €
Flujo de caja 3	4.082,39 €
K	8%
VAN	5.616,15 €
TIR	66,11%

Rentabilidad si las ventas aumentan un 20%	
Desembolso inicial	-4.728,75 €
Flujo de caja 1	10.013,13 €
Flujo de caja 2	10.112,44 €
Flujo de caja 3	10.313,04 €
K	10%
VAN	20.479,82 €
TIR	205,22%

Como se puede observar, si k (Coste de oportunidad del capital) disminuye a un 8%, la rentabilidad de la inversión se mantiene en 66,11% y los beneficios actualizados para el tercer año aumentan en 364,02 €.

Si las ventas previstas para el período de 3 años, aumentaran un 20%, la rentabilidad de la inversión aumentaría considerablemente de 66,11% a 205,22% y los beneficios actualizados para el tercer año se incrementarían en 15.227,69 €.

b- Valor menos favorable

Rentabilidad si k=12	
Desembolso inicial	-4.728,75 €
Flujo de caja 1	3.965,13 €
Flujo de caja 2	4.003,96 €
Flujo de caja 3	4.082,39 €
K	12%
VAN	4.909,24 €
TIR	66,11%

Rentabilidad si las ventas disminuyen un 20%	
Desembolso inicial	-4.728,75 €
Flujo de caja 1	-2.706,31 €
Flujo de caja 2	-2.733,37 €
Flujo de caja 3	-2.788,04 €
K	10%
VAN	11.542,71 €
TIR	No estimable

Como se puede observar, si k (Coste de oportunidad del capital) aumenta a un 12%, la rentabilidad de la inversión se mantiene pero los beneficios actualizados para el tercer año disminuyen en 342,89 €.

Si las ventas previstas para el período de 3 años, disminuyeran un 20%, el proyecto dejaría de ser rentable, obteniendo pérdidas en todos los ejercicios, haciendo que la Tasa Interna de Rentabilidad no sea estimable.

II.3.11- Argumentos comerciales de diferenciación

Para la diferenciación de la competencia informaremos a nuestros clientes potenciales de las ventajas que tiene nuestro servicio, así como la especialización de esta empresa en lo que se refiere a la realización de todo tipo de actividades deportivas en el medio rural tinerfeño.

Prestación de actividades relativas a historia, etnografía, arqueología, observación de cetáceos, aves, flora, escaladas, bicicleta de montaña, buceo, joëlette,…

II.3.12- Canales de comercialización

Comercialización directa: empresa – cliente, sin intermediarios. Será el gerente el que asuma las funciones de comercial.

II.3.13- Determinación del precio

Precio	
Descripción	Precio (€)
Actividades	20,00

El precio estimado por actividad es de 20€, de los cuales aproximadamente el 23% va destinado al pago de los guías (monitores, instructores…) contratados, los cuales cobran de media 75€ aproximadamente por actividad, teniendo en cuenta las previsiones que se han realizado con anterioridad en las que se prevé recibir un mínimo de 15 personas por excursión.

II.3.14- Iniciativas de promoción

Se llevarán a cabo diferentes iniciativas de promoción, algunas de ellas son las siguientes:

- Aparición en páginas web de contenido turístico.
- Visita a ferias de contenido turístico.
- Inversión en publicidad.
- Etc.

II.3.15- Ayudas Externas

El emprendedor pueda acceder al asesoramiento e información sobre fuentes de financiación que ofrecen las siguientes instituciones, entre otras:

- Cabildo de Tenerife:
http://www.tenerife.es
- Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Santa Cruz de Tenerife:
http://www.camaratenerife.com
- Emprende.ull:
http://fg.ull.es/emprendeull/
- Gobierno de Canarias:
http://www.gobiernodecanarias.org
- Servicio Canario de Empleo:
http://www3.gobiernodecanarias.org/empleo/portal/web/sce
- ICO (Instituto de Crédito Oficial):
https://www.ico.es/web/ico/sobre-ico
- Guía de financiación comunitaria:
http://www.guiafc.com

II.4- INFORMACIÓN JURÍDICO-ADMINISTRATIVA:

II.4.1- Figura jurídica:

En el supuesto que se desarrolla en esta ficha se ha considerado que el emprendedor será un empresario individual, que es aquella persona física que, disponiendo de la capacidad legal necesaria, ejerce de forma habitual y por cuenta propia una actividad comercial, industrial o profesional y tiene responsabilidad ilimitada. El empresario debe ser mayor de edad y tener plena disponibilidad de sus bienes. También se le conoce como autónomo.

Para la elección de la forma jurídica y analizar sus condicionantes, se recomienda acceder a la información sobre forma jurídica, en el apartado correspondiente de la web www.creacionempresas.com
Los trámites para iniciar la actividad son los siguientes:

II.4.2- Trámites generales

a- Trámites previos:

- Licencias municipales:

  - Licencia de obras:

Será necesario solicitarla al Ayuntamiento correspondiente si se van a realizar obras en el local.

  - Licencia de apertura

Se pedirá en el ayuntamiento correspondiente donde se vaya a instalar la empresa.

- Formalización del contrato de arrendamiento, o en su caso, de compra: Se arrendará un local de 30m^2 por 300€ al mes.

b- Trámites de apertura

- Hacienda del Estado:
  - Declaración Censal.
- Gobierno de Canarias:
  - Alta en el Impuesto General Indirecto Canario (IGIC).
  - Comunicación de Apertura del Centro de Trabajo.
  - Hojas de reclamaciones y cartel anunciador.
- Tesorería General de la Seguridad Social:

- Inscripción de la empresa en el régimen de la Seguridad Social
- Alta en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos

II.4.3- Trámites específicos

a- Autorizaciones:

- Declaración responsable de inicio de la actividad de Turismo Activo.
- En su caso, y para las actividades concretas, autorización para la realización de actividades de esparcimiento en espacios naturales protegidos.

b- Registro:

- Registro Mercantil Insular: Puede inscribirse pero no será de obligado cumplimiento.

c- Carné:

- Exclusivamente para los monitores/guías subcontratados, dependiendo de la actividad, habilitación como guía de turismo de Canarias.

II.4.4- Normativa a tener en cuenta:

El empresario individual no tiene legislación específica. En su actividad empresarial, está sometido a las disposiciones generales del Código de Comercio de 1885 en materia mercantil y a lo dispuesto en el Código Civil Español en materia de derechos y obligaciones.

- Ley 7/1995, de 6 de abril, de Ordenación del Turismo de Canarias.
- Ley 14/2009, de 30 de diciembre, por la que se modifica la Ley 7/1995, de 6 de abril, de Ordenación del Turismo de Canarias.
- Decreto 89/2010, de 22 de julio, por el que se regula la actividad de intermediación turística.
- Decreto 37/2014, de 9 de mayo, por el que se modifica el Decreto 89/2010, de 22 de julio, por el que se regula la actividad de intermediación turística.
- Decreto 84/2010, de 15 de julio, por el que se regula el sistema de información turística, el Registro General Turístico y el sistema informático que les da soporte.
- Ley 42/2007, de 13 de diciembre, de Patrimonio Natural y Biodiversidad.

- Ley 33/2015, de 21 de septiembre, por la que se modifica la Ley 42/2007, de 13 de diciembre, del Patrimonio Natural y de la Biodiversidad.
- Orden de 20 de febrero de 1991 de Protección de especies de la Flora Vascular Silvestre de la Comunidad Autónoma de Canarias.
- Real Decreto 439/1990, de 30 de marzo, por el que se regula el Catálogo Nacional de Especies Amenazadas.
- Instrucciones de 21 de mayo de 2013, para la autorización de actividades extraordinarias en los Parques Nacionales de Canarias.
- Real Decreto 416/2014, de 6 de junio, por el que se aprueba el Plan sectorial de turismo de naturaleza y biodiversidad 2014-2020.
- Ley 33/2014, de 26 de diciembre, por la que se modifica la Ley 3/2001, de 26 de marzo, de Pesca Marítima del Estado.
- Decreto 226/2017, de 13 de noviembre, por el que se aprueba el Reglamento por el que se establece el régimen jurídico para el desarrollo de las actividades de turismo activo.
- Ley 15/2019, de 2 de mayo, de modificación de la Ley 17/2003, de 10 de abril, de Pesca de Canarias.
- Resolución de 15 de julio de 2021, por la que se dispone la publicación del Acuerdo por el que se aprueba la “Estrategia Canaria de Economía Azul 2021-2030”.
- Real Decreto 1022/2022, de 13 de diciembre, por el que se regula la licencia de uso de la marca «Reservas de la Biosfera Españolas».