

Aprovecha la expansión que vivirá el sector en los próximos cinco años

# Pasión por el campo

En unos años, los alojamientos rurales podrían convertirse en el producto turístico de mayor crecimiento de la última década. Sigue habiendo oportunidades en este segmento, todavía con mucho recorrido, en el que la diferenciación y unos servicios impecables son más importantes aún para atraer a un público cada día más exigente.

**E**l turismo rural es un fenómeno relativamente reciente en nuestro país. Consolidado desde hace más de 50 años en países como Francia, Austria y Alemania, en los que absorbe el 17% de la demanda turística, aquí representa poco más del 2%. La buena noticia es que en los próximos años podría alcanzar el 5%, llegando a convertirse en el producto turístico de mayor crecimiento de la última década.

## Diferénciate para ganar

El sector está en pleno proceso de expansión: los 1.000 establecimientos registrados en 1994 se han convertido hoy en casi 12.000. Y se estima que en cinco años alcancen los 20.000 alojamientos.

Sin embargo, algunos expertos previenen contra el incremento de la oferta y de la competitividad. Joseba Cortázar, de

TopRural, web líder del sector, explica que “ya no resulta tan fácil atraer a la demanda y menos aún con un servicio estándar. El viajero rural es más exigente con los alojamientos y sus servicios”.

A los futuros empresarios que acarien la posibilidad de rentabilizar un inmueble rural les recomienda un posicionamiento claro y diferenciado. Son imprescindibles unas condiciones sobresalientes del entorno, estéticas, culturales y naturales.

Facilitar la práctica de actividades o deportes tiene un atractivo indudable. Especializarse en segmentos concretos de clientes, adaptándose y superando sus expectativas es otra posibilidad: crear un centro de yoga y meditación, un paraíso para familias con niños, una base para actividades cinegéticas...

*Silvia Mazzoli, con la colaboración de José M<sup>a</sup> Barriga*

## Radiografía del sector

La encuesta más reciente del INE cifra en 11.619 los alojamientos rurales, con un total de 103.199 plazas y un crecimiento medio del 15% durante los últimos cinco años. Se reparten en todo el territorio nacional y muy especialmente en el norte del país: Castilla y León es la comunidad que concentra el mayor número de alojamientos (2.195, lo que suponen el 18,5% del total), seguida por Cataluña con el 11,5%, Andalucía y Asturias. Para atender estos establecimientos, el número de personas empleadas oscila entre una y dos. El volumen de negocio anual aproximado está en torno a los 2.000 millones de euros.

COMUNIDAD AUTONOMA	ALOJAMIENTOS RURALES	PLAZAS ESTIMADAS (2006)
Castilla y León	2.195	19.379
Cataluña	1.382	11.008
Andalucía	1.092	8.550
Asturias	1.035	7.910
Comunidad Valenciana	821	8.042
Canarias	792	4.153
Castilla la Mancha	808	6.007
Aragón	755	5.733
Galicia	499	5.953
Navarra	471	3.173
Cantabria	405	6.794
Extremadura	339	3.985
País Vasco	265	2.743
Murcia	245	2.579
Comunidad de Madrid	245	3.100
Baleares	187	3.308
La Rioja	83	782
<b>Total España</b>	<b>11.619</b>	<b>103.199</b>

Fuente: Encuesta de Ocupación de turismo rural INE-agosto 2007

## Normativa y papeleo

Los establecimientos de turismo rural se rigen por su correspondiente legislación autonómica, que regula la documentación necesaria para solicitar la autorización y aspectos como la definición (existen hasta 33 términos distintos), clasificación, modalidades (alojamiento compartido o alquiler íntegro), características técnicas y estéticas (número de plazas, medidas, alturas, entre otros), obligaciones del titular, accesibilidad, suministros y seguridad.

**y mótate una casa rural, pero con una oferta atractiva y diferente**



## Perfil del negocio

**E**n nuestro supuesto ponemos en marcha una casa rural de cinco habitaciones dobles con baño. La casa rural será atendida por la pareja de propietarios, que viven en ella. La emprendedora se establece como autónoma. Aportan el inmueble a reformar y acondicionar, más 33.000 euros. Consiguen una subvención de 15.000 y piden un préstamo de 18.000. Según las estadísticas, suponemos una tasa de ocupación del 20%, ofreciendo, además, servicios de comedor.

## Inversión

Una casa rural supone un considerable esfuerzo de inversión. En muchas ocasiones ya se contará con el inmueble, como es nuestro caso, lo que aliviará muy significativamente las necesidades de financiación. No obstante, pocas veces se podrán eludir los gastos en reforma y acondicionamiento (mobiliario y decoración). También habrá que disponer de cierto equipamiento telemático: ordenador, teléfono, TPV, alojamiento en Internet, etc. La inversión media suele superar los 70.000 euros, aunque puede, incluso, multiplicarse por diez si se compra el edificio. También se puede optar por adquirir un terreno y construirlo. El periodo de recuperación de la inversión es elevado, unos ocho años por cada 50.000 euros invertidos, debido a la baja tasa de ocupación media (20%), originada por la fuerte estacionalidad. En esta situación es fácil entender por qué las subvenciones juegan un papel fundamental para el impulso del sector.

## Gastos de publicidad

La promoción del alojamiento es vital y no conviene escatimar en ella. Más del 90% de los turistas busca alojamiento a través de Internet: una página web es imprescindible y la tienen más del 80% de las casas. Lo mejor es que sea interactiva, con fotos de calidad y una exposición clara de las características y servicios ofrecidos. El posicionamiento en buscadores especializados es decisivo: debes escoger entre los numerosos portales de turismo rural, por una media de 80 euros al año. Otros medios para darte a conocer son: participar en ferias sectoriales, anuncios y notas de prensa en revistas dirigidas a los potenciales clientes, la inclusión en guías especializadas, material publicitario en la oficina de turismo



local, carteles indicativos y marketing directo (buzoneo). Los portales institucionales, generalmente autonómicos, las agencias de viaje y las centrales de reserva, a menudo promovidas por las numerosas asociaciones de turismo rural, son también alternativas posibles.

## Ayudas y subvenciones

En los últimos años se ha producido una reorientación de las ayudas. Hoy, ya no se dirigen en su mayoría a la vivienda, como antes, sino a aspectos como la creación de empleo, la revitalización de zonas deprimidas, el acceso a las nuevas tecnologías o la mejora de la calidad. Se estima que los programas Proder 2 y Leader +, que expiraron en 2006, han subvencionado entre el 20% y el 60% de la inversión acometida por parte de muchos alojamientos rurales de toda España y en especial de Castilla y León, Navarra y La Rioja. De cara al futuro, el Marco Nacional de Desarrollo Rural 2007-2013, del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, contiene las directrices relativas a las ayudas al desarrollo rural a través del Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural (Feader). Establece cuatro ejes principales (aumento de la competitividad de la agricultura y silvicultura, mejora del medio ambiente y del entorno rural, calidad de vida y diversificación en las zonas rurales, metodología Leader) para los 17 programas regionales de desarrollo rural, uno por Comunidad Autónoma, encargadas de gestionarlos. La aportación total para el periodo 2007-2013 asciende a 7.213.917,799 euros y contempla una aportación monetaria más elevada para las regiones consideradas prioritarias o "de convergencia": Andalucía, Castilla La Mancha, Extremadura, Galicia, Asturias y Región de Murcia.

## El primer ejercicio en cifras

### CUENTA DE RESULTADOS

#### % DE OCUPACIÓN MENSUAL

Habitaciones (55 € por día habitación doble)
Comedor (5 € desayuno, 10 € comida y cena p/persona)
Subvenciones atribuibles al ejercicio
Compras
Gastos de personal
Gastos financieros (intereses préstamo)
Otros gastos (suministros, seguros, préstamos)
Dotación para la amortización

### RESULTADOS

### PRESUPUESTO DE TESORERÍA

#### Tesorería

#### COBROS

Prestación servicios
IVA repercutido ventas
Capital
Subvención
Préstamo

#### TOTAL TESORERÍA

#### PAGOS

Proveedores
Gastos de personal
Otros gastos (suministros, liquidación IVA, seguros...)

#### TOTAL PAGOS

#### SALDO TESORERÍA

### BALANCE PREVISIONAL

#### ACTIVO

Gastos de establecimiento
Inmueble
Reforma y mobiliario
Equipos telemáticos, utensilios...
Amort. acum. para inmovilizado

#### Tesorería

#### TOTAL ACTIVO

#### PASIVO

Capital (Aportación e Inmueble)
Ingresos a distribuir en varios ejercicios
Deudas con bancos
Resultado ejercicio
Proveedores
Hacienda Pública Acreedora por IVA
Personal, SS y Hacienda
Remuneraciones pend. de pago

#### TOTAL PASIVO

**RATIOS / Margen bruto sobre ventas: 93%**

	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total
	6%	6%	8%	16%	20%	36%	44%	44%	28%	8%	6%	16%	20%
	495	495	660	1.320	1.650	2.970	3.630	3.630	2310	660	495	1.320	19.635
	155	225	275	420	525	850	975	1.100	950	225	250	775	6.725
												1.500	1.500
	45	65	75	120	130	250	275	300	225	55	65	175	1.780
	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	14.400
	75	74	72	71	70	69	68	67	66	65	63	62	822
	3.900	1.100	775	920	975	965	1.075	850	755	565	600	1.050	13.530
	1.576	1.576	1.576	1.576	1.576	1.576	1.576	1.576	1.576	1.576	1.576	1.576	18.912
	-6.146	-3.295	-2.763	-2.147	-1.776	-240	-411	737	-562	-2.576	-2.759	-468	-21.584

	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total
		28.576	16.646	23.851	23.516	20.817	19.765	20.314	20.316	18.934	15.651	11.926	
	650	720	935	1.740	2.157	3.820	4.605	4.730	3.260	885	745	2.095	26.360
	46	50	65	122	152	267	322	331	228	62	52	147	1.845
	33.000												33.000
			15.000										15.000
	18.000												18.000
	51.696	29.347	32.647	25.713	25.843	24.905	24.692	25.875	23.804	19.881	16.448	14.167	94.205

	14.750	8.550	5.500	4.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	48.800
	1.098	1.098	1.098	1.404	1.098	1.098	1.404	1.098	1.098	1.404	1.098	1.098	14.094
	7.271	3.052	2.198	-3.207	1.928	2.042	975	1.961	1.772	826	1.424	2.062	22.304
	23.119	12.700	8.796	2.197	5.026	5.140	4.379	5.059	4.870	4.230	4.522	5.160	85.198
	28.576	16.646	23.851	23.516	20.817	19.765	20.314	20.316	18.934	15.651	11.926	9.008	9.008

	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
	3.800	3.800	3.800	3.800	3.800	3.800	3.800	3.800	3.800	3.800	3.800	3.800
	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000
	62.000	62.000	62.000	62.000	62.000	62.000	62.000	62.000	62.000	62.000	62.000	62.000
	7.000	7.000	7.000	7.000	7.000	7.000	7.000	7.000	7.000	7.000	7.000	7.000
	-1.576	-3.152	-4.728	-6.304	-7.880	-9.456	-11.032	-12.608	-14.184	-15.760	-17.336	-18.912
	28.576	16.646	23.851	23.516	20.817	19.765	20.314	20.316	18.934	15.651	11.926	9.008
	499.800	486.294	491.923	490.012	485.737	483.109	482.082	480.508	477.550	472.691	467.390	462.896

	433.000	433.000	433.000	433.000	433.000	433.000	433.000	433.000	433.000	433.000	433.000	433.000
	0	0	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	13.500
	17.735	17.464	17.201	16.932	16.662	16.391	16.119	15.846	15.572	15.297	15.020	14.742
	-6.146	-9.441	-12.204	-14.351	-16.127	-16.367	-15.956	-15.219	-15.781	-18.357	-21.116	-21.584
	58.050	49.500	44.000	40.000	38.000	36.000	34.000	32.000	30.000	28.000	26.000	24.000
	-2.941	-4.438	-5.380	-671	-1.002	-1.221	-183	-323	-547	-351	-718	-1.068
	102	204	306	102	204	306	102	204	306	102	204	306
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	499.800	486.294	491.923	490.012	485.737	483.109	482.082	480.508	477.550	472.691	467.390	462.896

Margen (BAII / ventas): -79% (BAII: Beneficio antes de intereses e impuestos)

Punto de equilibrio: 51.116 Euros

## La Casa del Gallo

Sacar partido al patrimonio ecológico, histórico y cultural

Después de una fuerte eclosión, el turismo rural está sufriendo una ligera recesión, motivada, sin duda, por la ralentización de la economía y por una competencia muy dura desde la oferta costera. Además la oferta de turismo rurales es cada vez mayor, lo que hace que la competencia sea cada vez más dura. Por ello, ahora más que nunca, se impone una gestión más profesionalizada de las casas rurales. "Hay que ofrecer un elemento diferencial que convierta a tu negocio en una propuesta singular", asegura **Gabriel Plaza**, propietario, junto a **Carmen Salvador** de *La Casa del Gallo*. Se trata de un sobrio hotel de piedra que aprovecha los restos de un conjunto rural de finales del siglo XVIII junto al pantano de Almendra (el tercero más grande de España) y los Arribes del Duero, a escasa distancia de las ciudades de Zamora, Salamanca y Portu-



**Gabriel Plaza y Carmen Salvador, compaginan su profesión con la gestión de un hotel rural.**

gal. Como oferta diferencial, este hotel asesora a sus huéspedes sobre las rutas que pueden realizarse por antiguos asentamientos de culto prerromanos, petroglifos, puentes y fuentes romanas, viviendas con esquelas visigóticas en sus muros y, por supuesto, los paisajes más espectaculares de Los Arribes. Y, además, La Casa del Gallo pone a su disposición bicicletas para que puedan recorrer la zona sin

tener que preocuparse del desplazamiento en coche. Basándose en su experiencia en el sector, Gabriel Plaza da un consejo a quienes proyecten embarcarse en una iniciativa similar que "es importante que se cubran las espaldas con otra fuente de ingresos compatible mientras arrancan con el negocio". Plaza y Salvador compaginan la gestión de la casa rural con su trabajo como periodistas.

**Madrid, Barcelona, Valencia y Bilbao concentran la mayor parte de turistas rurales, que buscan destinos a dos o tres horas de viaje**



## Así es el turista rural

- Cada vez se realizan más viajes a lo largo del año, de menor duración, planificados a corto plazo.
- El 85% de los clientes de los alojamientos rurales procede de lugares que les permite llegar a su destino en un tiempo siempre inferior a las dos o tres horas de viaje en su propio vehículo.
- El mayor porcentaje de viajeros asiduos a los alojamientos rurales son habitantes de los grandes núcleos urbanos españoles: Madrid, Barcelona, Valencia y Bilbao, así como las capitales andaluzas.
- La tranquilidad y la belleza del entorno natural constituyen las principales motivaciones a la hora de elegir destino, junto con la posibilidad de practicar actividades de turismo activo.
- El 54% de los turistas son mujeres y el 46% hombres, urbanitas, con edades generalmente comprendidas entre los 25 y los 45 años, con un nivel cultural medio-alto; el 41% son titulados.
- El gasto medio para un fin de semana rural es de 169 euros (82 euros se emplean en el alojamiento).
- Las casas de alquiler íntegro son las favoritas.

