

**Sergio Moreno Gil**

Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales y profesor de la ULPGC

**Daniel Fco. Celis Sosa**

Profesor de la ULPGC

## **EXPLOTACIÓN TURÍSTICA DE UNA CASA RURAL**

### **IDEA DEL NEGOCIO**

Explotación turística de una casa rural siguiendo los principios de ecoturismo mencionados en la Declaración de Ecoturismo de Québec y los del Estándar Internacional de Ecoturismo, que se resumen principalmente en un desarrollo turístico sostenible centrado en el disfrute de áreas naturales que promueve el entendimiento medioambiental y cultural, así como su apreciación y conservación. Este negocio, cuyo públicos son turistas y residentes, presta directamente los servicios de alojamiento y desayuno, ofreciendo la contratación de otros servicios complementarios tales como la realización de actividades de ocio (*e.g.*, excursiones, actividades deportivas), la venta de productos de artesanía y gastronómicos, y el transporte (*e.g.*, alquiler de vehículos, desplazamientos al aeropuerto).

La idea del negocio surge de la mayor demanda existente de turismo rural, donde las personas se acercan a una zona con el propósito deliberado de convivir durante unos días con la comunidad rural, conociendo sus costumbres, tradiciones y disfrutando de un entorno alejado tanto geográfica como ambientalmente de los núcleos de turismo convencional. La viabilidad de este proyecto requiere que la propiedad de la casa rural en explotación sea de la persona que la explota

### **EL ENTORNO DEL NEGOCIO**

#### **Oportunidades**

*Recursos naturales de gran atractivo e interés.* Los principales atractivos del turismo rural, y por ende, de los establecimientos alojativos de tipo rural, son los recursos naturales que funcionan como reclamo principal. Canarias dispone de 301.161,9 hectáreas de terreno protegido, cuatro parques nacionales, 28.972 hectáreas de monumentos naturales y 1.401 hectáreas de lugares de interés científico. El interés geológico, la variedad de flora y fauna, con gran cantidad de endemismos, y el atractivo paisajístico general de las islas y su clima son un reclamo de ámbito mundial para la captación de turismo rural.

*Gran desarrollo del turismo rural como alternativa vacacional.* El turismo rural representa un crecimiento a nivel mundial del 20% frente al 4% del turismo tradicional (*World Resources Institute*, 2000). Así mismo, el Libro Blanco de Turismo Canario (1997) estima un crecimiento medio del turismo rural en Canarias entre un 10% y un 20%. El turismo rural se encuentra en una fase de crecimiento frente al turismo tradicional, y continuará expandiéndose al amparo de una demanda creciente, no sólo europea, sino también nacional,

que está teniendo un mayor desarrollo, y local, que empieza a considerar el turismo rural como una alternativa para periodos vacacionales cortos a un bajo coste sin recurrir al transporte aéreo.

*Cambio en las preferencias de los individuos y concienciación social respecto al medio rural.* Existe una mayor valoración de los beneficios que reporta el contacto con el medio rural en personas poco acostumbradas al mismo y que viven y desempeñan su actividad profesional en las ciudades bajo una mayor presión laboral y psíquica. Además, se ha desarrollado una mayor concienciación sobre la conservación del entorno natural y sus tradiciones culturales como un legado para futuras generaciones. Así mismo, el turista, más exigente, demanda un trato más personalizado y lejano del servicio masificado, buscando la autenticidad del lugar visitado (Organización Mundial de Turismo, 2000).

*Aumento creciente en la ayuda al sector rural por parte de las Administraciones Públicas.* La conservación y preservación del entorno rural unido a las tradiciones y cultura locales, se han convertido en objetivos tanto para el Gobierno Autónomo como para la Unión Europea. La Administración ha dado una serie de pasos fundamentales para el desarrollo del turismo rural, convirtiéndose en un eje prioritario tal y como se recoge en la propia Ley de Turismo de Canarias: (1) desarrollo de la legislación específica adaptada al sector a través de disposiciones autonómicas, lo que revierte en una mejora de la calidad del servicio ofrecido y en su imagen general; (2) aumento en el número de ayudas y fondos disponibles para el sector (e.g., aplicación de la RIC, programas e iniciativas de la Unión Europea, etc.), y (3) desarrollo de marcas de calidad y nuevos productos asociados al turismo rural, lo que significa una mejora del producto turístico rural en su globalidad.

*Desarrollo de las centrales de reserva.* Las centrales de reserva, con su oferta de variedad de servicios (comercialización, limpieza, mantenimiento, servicios complementarios, etc.), han reducido el efecto negativo del excesivo grado de atomización del sector, posibilitando el desarrollo de economías de escala para los propietarios de las casas rurales facilitando asesoramiento fiscal y laboral, y potenciando el interés común de sus representantes mediante su labor de intermediación y representación ante organismos públicos e instituciones.

## **Amenazas**

*Pérdida de identidad cultural y autenticidad de la oferta.* Con el desarrollo del actual modelo turístico, basado casi exclusivamente en el turismo de masas, Canarias está comprometiendo el grado de atractivo que las islas pudieran tener para un turista de turismo rural. Además, el desarrollo económico de las zonas turísticas costeras ha atraído a la población de los núcleos rurales, existiendo una reducción en la población de estas áreas y una falta de continuidad en las actividades económicas tradicionales.

*Deterioro medioambiental.* El desarrollo turístico fundamentado en un turismo de masas, la construcción ilegal y sin control de un gran número de viviendas en el entorno rural, unido a la explotación de importantes recursos paisajísticos del Archipiélago, han contribuido al deterioro medioambiental de las islas. La continuación de un modelo turístico poco sostenible y la falta de un control más riguroso sobre la protección del medio perjudican en gran medida

el desarrollo de un turismo rural de calidad que proporcione una alta satisfacción a través del contacto con el medio rural.

*Escaso nivel de control y seguimiento de los establecimientos de alojamiento rural por parte de las administraciones locales.* La relativa juventud de la Ley (1998) unido al escaso nivel de inspecciones de los establecimientos alojativos de tipo rural por parte de las administraciones locales está provocando una falta de control sobre los establecimientos que operan de manera ilegal, lo que unido al desarrollo de una oferta poco estructurada y de baja calidad produce una imagen general negativa para todo el sector, incluyendo a los establecimientos que cumplen con la legislación vigente.

## **EL SECTOR DE ACTIVIDAD EN EL QUE SE DESARROLLA EL NEGOCIO**

### **Factores de atracción**

*Nivel relativamente reducido de la oferta de casas rurales en comparación con el crecimiento del mercado.* La oferta de alojamiento rural en la modalidad de casas rurales, pese a su fuerte crecimiento, es la menor frente a la de campamentos, albergues y hoteles rurales, aún cuando el aumento de la demanda es significativo.

*Inversión inicial relativamente baja.* La puesta en marcha de una casa rural de estas características no requiere de un nivel de inversión excesivo frente a otras alternativas para el caso de los inversores que ya cuentan con la casa rural, dado que los principales gastos que deben afrontar en su primer año de actividad serían la rehabilitación de la casa para uso turístico y el acondicionamiento de la misma.

*La puesta en marcha del negocio en un destino consolidado y con un elevado nivel de turistas.* Canarias es un destino turístico líder europeo, con más de 12 millones de turistas anuales que presenta la mayor estancia media en alojamientos rurales de toda España, con 7,17 días de estancia media en Canarias (Instituto Nacional de Estadística, 2002). Así mismo, la imagen de Canarias hace que no sea difícil promocionar su oferta rural, si bien la posible asociación del destino con el turismo de sol y playa podría suponer una barrera a la captación de turistas que no conocen el destino.

*Facilidad de gestión del negocio y de obtención de índices de ocupación satisfactorios.* La existencia de asociaciones y centrales de reserva que realizan la gestión de la casa, unido a la sencillez de los servicios prestados, trae consigo que no sean necesarios unos elevados conocimientos o experiencia de gestión para operar en el negocio. Además, el reducido número de plazas ofertadas hace relativamente sencillo alcanzar buenos niveles de ocupación sin grandes esfuerzos promocionales.

*Reducida estacionalidad del negocio.* A diferencia del resto del territorio español y la mayor parte de los destinos turísticos mundiales, Canarias presenta un flujo de turistas constante durante todo el año, lo que supone una estabilidad económica para el negocio. Además, el periodo de temporada baja del mercado internacional que es el verano, coincide con la temporada de máxima afluencia del mercado nacional y local. De igual manera, el mercado

local permite obtener unos niveles de ocupación mínimo mensuales aún en periodos de baja actividad, gracias a sus estancias de fines de semana.

*Oportunidad de obtener una renta complementaria con la explotación de casas rurales.* Para las familias que habitan en el medio rural y poseen una casa rural, el negocio supone un medio sencillo de obtener una renta complementaria. Sin embargo, por ejemplo, sólo siete de los propietarios de Gran Canaria comparten el inmueble con el usuario turístico (AIDER), lo que demuestra que los establecimientos que están en explotación tienen una clara vocación empresarial, más que para complementar las rentas de explotación agrícola. Por otra parte, el desarrollo conjunto de una casa rural con un restaurante es un negocio complementario que supone importantes rentas.

### **Factores de disuasión**

*Márgenes de explotación relativamente bajos.* Debido a su reducida dimensión y limitada capacidad de producción, la explotación de una casa rural no presenta unos altos márgenes de explotación, representando una actividad empresarial destinada al autoempleo o como renta complementaria. En el caso de explotar varias casas rurales se podría alcanzar una rentabilidad más que adecuada debido a las economías de escala.

*Reducido nivel de formación específica de los trabajadores del ámbito rural.* Los bajos niveles de conocimiento de idiomas, gestión y funcionamiento del negocio turístico de los trabajadores del ámbito rural dificultan la puesta en marcha inicial del negocio en caso de necesitar contratar personal. Además, en la población local existe una falta de percepción sobre las ventajas para Canarias que representa este segmento de mercado.

*Escasa oferta complementaria y de baja calidad.* Una de las debilidades que más podrían afectar a la buena marcha del establecimiento es la escasa oferta complementaria existente en el medio rural destinada a los visitantes. Esto condiciona enormemente el atractivo de la casa, así como los niveles de satisfacción y fidelidad de los turistas. Así mismo, la infraestructura de centros de interpretación y desarrollo también se encuentra escasamente desarrollada.

*Reducido nivel de asociacionismo.* La dificultad de poder trabajar conjuntamente con otros propietarios de casas rurales, impide una mejora de la rentabilidad del negocio mediante la realización de una comercialización conjunta, compras compartidas, etc.

*Dificultad de encontrar y seleccionar la casa rural con adecuada localización para explotarla turísticamente.* El elevado porcentaje de territorio canario que se encuentra protegido, el cumplimiento de los requisitos legales para la obtención de permisos para operar y las numerosas y diversas gestiones de apertura a realizar son otro aspecto disuasorio para la gestión de este negocio.

### **NORMATIVA LEGAL QUE AFECTA AL NEGOCIO**

Los requisitos legales específicos para la puesta en funcionamiento del negocio están recogidos en dos normas básicas:

- Decreto 18/1998, de 5 de marzo, de regulación y ordenación de los establecimientos de alojamiento de turismo rural estructurado en cinco capítulos (BOC-1998/045). Este decreto establece los procedimientos de apertura y clasificación, las distintas modalidades de la oferta alojativa y los distintos tipos de servicios que se pueden prestar. Además, contempla el correcto cumplimiento de unas normas básicas de calidad para la correcta prestación de los servicios. También, esta ley dirige el desarrollo del turismo rural hacia la rehabilitación y conservación de inmuebles de características tradicionales canarias.
- Decreto 39/2000, de 15 de marzo, por el que se modifica el anexo I, letra c, apartado g) del Decreto 18/1998, de 5 de marzo, de regulación y ordenación de los establecimientos de alojamiento de turismo rural relativo a los requisitos de seguridad y protección contra incendios (BOC-2000/038).

Los requisitos legales y administrativos que se requieren para el inicio de la actividad empresarial y que establece la Comunidad Autónoma de Canarias son los siguientes:

- Inscripción en la sección primera del Registro General de Empresas, Actividades y Establecimientos Turísticos, dependiente de la Consejería de Turismo del Gobierno de Canarias.
- Autorización previa al ejercicio de la actividad de alojamiento de turismo rural, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 24.1 de la Ley 7/1995, de 6 de abril, expedida por la Dirección General competente en materia de ordenación e infraestructura turística del Gobierno de Canarias.
- Obtención de la calificación territorial. En caso de encontrarse el inmueble en suelo rústico se instará a la Dirección General de Urbanismo la correspondiente autorización conforme prevé la Ley 5/1987, de 7 de abril, de ordenación del suelo rústico en la Comunidad Autónoma de Canarias. En caso de suelo urbano, la autorización proviene de la oficina técnica municipal del ayuntamiento de la localidad donde esté ubicado el inmueble.
- Autorización previa del Patronato de Turismo. Se trata de la autorización que certifica que el proyecto cumple con los requisitos mínimos planteados por el Decreto 18/1998, de 5 de marzo, de regulación y ordenación de los establecimientos de alojamiento de turismo rural. Se considera además un trámite previo a la concesión de la Licencia Municipal de Obras para acometer la rehabilitación que proceda.
- Certificado municipal donde se establezca que la antigüedad de la edificación es anterior a 1950. También se presentará la calificación territorial o un certificado municipal donde conste el tipo de suelo y el valor histórico artístico de la zona donde se ubica, así como fotografías del estado actual de la edificación, mostrando la fachada y el entorno. Estos documentos, entregados junto con los planos que acrediten el estado actual de la edificación, sirven para acreditar el cumplimiento del Decreto 18/1998, de 5 de marzo.

- Obtención de la Licencia de Obra. En el caso de tener que realizar la rehabilitación del inmueble.
- Solicitud al arquitecto del Certificado Final de Obra y que acredite que la obra cumple la legislación vigente y sobretodo la legislación contra incendios que se establece en el Decreto 39/2000, de 15 de marzo, por el que se modifica el anexo I, letra c, apartado g) del Decreto 18/1998, de 5 de marzo, de regulación y ordenación de los establecimientos de alojamiento de turismo rural.
- Solicitud de la autorización de apertura y clasificación de la actividad. Esta autorización es competencia de los Patronatos de Turismo y debe acompañarse de documentación acreditativa como el número de inscripción en la sección primera del Registro General de empresas, actividades y establecimientos turísticos, relación de las unidades alojativas con su numeración y expresión de superficie y capacidad, acreditación del cumplimiento sobre la normativa contra incendios y la lista de precios de todos los servicios que se oferten.
- Solicitud de apertura municipal. Esta licencia la expide el ayuntamiento de la localidad donde esté ubicado el establecimiento.
- Alta en el Impuesto de Actividades Económicas, si procede.
- Alta en la Seguridad Social e I.G.I.C.

Para más información relacionada con los procedimientos que habría que seguir para la creación de este negocio puede acudir a la página *web* del Gobierno de Canarias: <http://www.gobiernodecanarias.org/procedimientos>. También puede acudir a la página web del Sistema de Información Empresarial de Canarias (SIECAN): <http://www.siecan.org> y a la Ventanilla Única Empresarial de las Cámaras de Comercio de Las Palmas de Gran Canaria o Santa Cruz de Tenerife <http://www.vue.es>.

Resumiendo algunos de los aspectos principales que la legislación exige para poder operar en el negocio de casas rurales, podemos afirmar que las características principales que debe presentar la casa o inmueble para ser considerado como casa rural son las siguientes:

- Estar construida con anterioridad al año 1950 y conservar la arquitectura tradicional canaria.
- Localización en suelo rústico o urbano dentro del casco histórico.
- Su ubicación no podrá estar en suelo urbano o urbanizable declarado específicamente de uso turístico.
- Cuando se trate de suelo rústico, la normativa deberá permitir expresamente el uso de turismo rural.
- No se admite haber realizado obras nuevas que superen el 25% de la superficie construida o modificaciones que desvirtúen las características de la arquitectura tradicional canaria.

- La casa rural podrá estar destinada a la utilización conjunta de varios usuarios, inmuebles destinados a uso compartido con propietarios, inmuebles destinados a uso exclusivo o como conjunto de inmuebles aislados.

Finalmente, existe una serie de recomendaciones no vinculantes de gestión general y medioambiental de los establecimientos rurales emitidas por algunos organismos e instituciones que conviene tener en cuenta en el desarrollo del negocio:

- Recomendaciones de las normas internacionales UNE-EN-ISO 1400.  
<http://www.empresaymedioambiente.com/normativa/normasune.html>
- Recomendaciones de “Quality for life”. Biosphere Hotels.  
[http://www.eco-tour.org/info/w\\_10056\\_en.html](http://www.eco-tour.org/info/w_10056_en.html)
- Declaración de Ecoturismo de Québec.  
<http://www.uneptie.org/pc/tourism/ecotourism/home.htm>
- Estándar Internacional de Ecoturismo.  
<http://www.ecotourism.org.au/ies.asp>

## **POLÍTICAS COMERCIALES**

### **El mercado objetivo**

Este negocio se dirige a un mercado formado principalmente por turistas extranjeros junto a otro complementario, los turistas nacionales y la población local para los periodos de baja ocupación.

- *Turistas extranjeros.* Atendiendo al perfil mayoritario de turistas que escogen esta modalidad alojativa en Canarias, la oferta se dirigiría principalmente a parejas, con o sin niños, entre 30 y 50 años de edad, nivel adquisitivo medio-alto, estudios medios o universitarios, interesados en la cultura, y procedentes de Alemania, Holanda y Países Escandinavos, que son los países de Europa con mayor tasa de salida vacacional a espacios rurales.
- *Turistas nacionales y población local.* Este mercado tiene mayor relevancia durante el verano, al presentar una elevada estacionalidad centrada en la época estival y periodos festivos. Ahora bien, el mercado local también se caracteriza por realizar ocupaciones cortas y centradas en el fin de semana para disfrutar de un corto periodo de tiempo en el medio rural.

### **Características del servicio**

La casa rural propuesta es una casa que ha sido restaurada actualmente manteniendo la arquitectura tradicional canaria y utilizando materiales propios de la época originaria de la misma. Así mismo, se considerará el tipo de alojamiento de uso exclusivo turístico, siendo su capacidad de seis plazas. La casa dispone de tres habitaciones, una con cama de matrimonio y dos con dos camas individuales; salón-comedor con chimenea y con numerosos juegos de mesa, cocina totalmente equipada, baño completo habilitado para minusválidos y terraza. La casa se localiza en una localización agrícola en medio de un atractivo entorno.

La casa prestará el servicio básico de alojamiento, alquilando la totalidad de la misma al cliente para su uso y disfrute personal, y en ningún caso conjuntamente con los propietarios o con otros usuarios turísticos. La estancia mínima en temporada alta es de tres días. Además, la casa se presentará en perfectas condiciones de uso, dotándola con el equipamiento y las instalaciones adecuadas para el uso y disfrute del cliente, esto es, menaje de hogar completo, ropa de cama completa, electrodomésticos (T.V. satélite, DVD, equipo de música, cocina, nevera, estufas, horno, microondas, tostadora, cafetera eléctrica y plancha), así como equipamiento y mobiliario acorde con el concepto rural y rústico que debe imperar en el establecimiento.

En el servicio básico de alojamiento se consideran incluidos los siguientes aspectos:

- Desayuno: Compuesto principalmente por productos típicos de la zona (fruta del tiempo, queso, etc.).
- Limpieza: El servicio de limpieza y cambio de lencería se produce cada tres días.
- Transporte desde y hacia el aeropuerto: Este servicio no se incluye en el precio estándar.

También se prestan los siguientes servicios complementarios que son ofrecidos subcontratándolos a otras empresas:

- Actividades deportivas: senderismo, cicloturismo, multiaventura, paseos a caballo, entre otros.
- Actividades culturales: excursiones, visitas a artesanos, actividades ganaderas, entre otras.
- Venta de productos artesanales y gastronómicos, que también pueden ser enviados al domicilio del turista si éste lo solicita.

En función de los estudios realizados y las experiencias anteriores de otras casas rurales, existe una serie de factores fundamentales del servicio a los que se debe prestar especial atención, dado que condicionan la satisfacción del turista y su repetición:

*Factores dependientes del servicio:*

- Prestación de un trato agradable y personalizado.
- Limpieza de la casa.
- Comodidad de la casa (temperatura, camas).

*Factores dependientes de la localización:*



Federación Canaria  
de Desarrollo Rural



- Atractivo paisajístico y medioambiental (flora, fauna, valor ecológico).
- Comunicación de la casa (accesibilidad, medios de transporte, distancia a los servicios principales y centros de interés).
- Atractivo arquitectónico y social del entorno (tipismo, hospitalidad).

## Precios

Los precios estipulados hacen referencia al precio por persona y por servicio básico de alojamiento (con desayuno y limpieza). Este precio incluye un *dossier* de información de interés cultural y de actividades de ocio, con un mapa de la isla y la entrega de un paquete de bienvenida con productos típicos de la zona.

En relación con los precios hay que tener en consideración que al cliente siempre se le exige el pago de la totalidad de los servicios contratados por adelantado, generalmente el mismo día de la llegada. Así mismo, es tradicional exigirle un prepagado o fianza en el momento de admitir la reserva<sup>1</sup>.

Niveles de Precio (€)						
Personas	1 Pax	2 Pax	3 Pax	4 Pax	5 Pax	6 Pax
<b>Temporada Alta: Noviembre-Abril</b>	75,00	75,00	80,00	90,00	95,00	99,00
<b>Temporada Baja: Mayo-Octubre</b>	65,00	65,00	70,00	85,00	90,00	95,00

Los precios que figuran en esta tabla se corresponden con el precio por el alquiler de la totalidad de la casa y por pernoctación o noche. Ahora bien, estos precios sufrirán variaciones en función de la duración de la estancia y de los servicios complementarios que se contraten. Así, los precios para estancias inferiores a los tres días tienen un sobre coste de un 20% por noche, y los precios de los servicios complementarios dependerán del proveedor seleccionado, obteniéndose una comisión del 20% por la venta de los mismos.

## Canales de distribución

Los canales de distribución más extendidos para la comercialización de una casa rural en régimen de explotación turística son los siguientes:

- *Central de reservas.* La comercialización a través de una central de reservas es una de las opciones más interesantes para este tipo de negocio, sobretodo si se trata de una central de reservas con un volumen de casas rurales bastante importante y elevado nivel de asociacionismo. La comisión media que se carga a la casa rural es de un 10% sobre el precio de venta al público de cada reserva efectiva.

<sup>1</sup> El Decreto 18/1998, de 5 de marzo, de regulación y ordenación de los establecimientos de alojamiento de turismo rural establece que la cantidad establecida como fianza por la reserva del alojamiento no podrá exceder del 50% del precio estipulado por el total de la estancia prevista.

- *Venta directa por teléfono o Internet.* La venta telefónica es muy usada por el mercado local. Por su parte, la venta a través de Internet constituye uno de los principales canales de distribución de las casas rurales. En cualquier caso, las centrales de reserva disponen de una página *web* con todas las casas asociadas, así como de las aplicaciones necesarias para realizar las reservas.
- *Venta por medio de agencias de viajes y turoperadores.* La distribución por medio de estos canales supone una pérdida de control en la gestión de la distribución que pasa a manos de estos agentes. Además, esta alternativa implica una reducción del precio medio recibido por cliente, que puede oscilar entre un 20% y un 30%.

De estas tres alternativas planteadas, se ha considerado como la más idónea para el negocio que nos ocupa la central de reservas, que además permitirá desarrollar acciones conjuntas de comunicación.

### **Actividades de comunicación**

La política de comunicación que se podría llevar a cabo en este negocio contempla las siguientes acciones:

- Creación de una página *web* donde se presenten, entre otros, las características de la casa rural, sus servicios, precios, presentación del enclave donde se ubica, además de permitir la realización de reservas a través de Internet. Esta acción se realiza mediante la central de reservas.
- Actuaciones en campañas conjuntas con el resto de miembros de la asociación, así como en las acciones de comunicación de los organismos de promoción del destino.
- Actuaciones de relaciones públicas tales como la participación en jornadas, encuentros y debates sobre el mundo rural e invitaciones gratuitas a periodistas y personajes de reconocido prestigio del mundo de la cultura, el deporte y la ciencia.
- Elaboración de un folleto que presente la casa rural, y que se distribuirá en la propia casa rural, en universidades y centros de enseñanza, colegios profesionales, organismos oficiales y agencias de viajes especializadas.
- Envío de un *mailing* a los clientes repetidores valiéndose de la base de datos creada al efecto. Esta acción se centra principalmente en el mercado local, planificándose la misma para los periodos de menor ocupación.
- Promoción de ventas para el mercado local y los periodos de baja ocupación, incluyendo algún extra en el servicio.

### **Demanda estimada**



Federación Canaria  
de Desarrollo Rural



A la hora de estimar la demanda habría que tomar en consideración que se trata de una empresa nueva y que no existen datos históricos en los que apoyarse. Sin embargo, atendiendo a las cifras promedio del sector, se estima una ocupación del 50% en temporada baja y del 70% en temporada alta. El precio medio se determina para una ocupación de 4 personas, por lo que será de 85 € y 90 € respectivamente.

Las comisiones a la central de reservas representan una reducción en los ingresos, siendo el 70% del total de reservas recibidas, las procedentes por esta vía y la comisión de un 10%. Por otra parte, del total del importe de las pernoctaciones se estima que un 10% son estancias cortas con un sobre precio del 20%.

Con estos supuestos, la ocupación estimada supone alojar anualmente a 875<sup>2</sup> clientes. Partiendo de un supuesto de un 40% de clientes con compra y con un gasto medio de 50 € se calcula la producción mediante comisiones en la venta (transporte aeropuerto, venta artesanía y gastronomía, actividades ocio, actividades deportivas). Esto supone 350 clientes con un gasto medio de 50 € obteniéndose una comisión del 20% sobre las ventas.

Sobre la base de las consideraciones anteriores, en la siguiente tabla se propone la estimación de la demanda en unidades monetarias para la casa rural de seis plazas con tres habitaciones.

Concepto/Temporada	Temporada Alta (Noviembre – Abril)	Temporada Baja (Mayo – Octubre)
Número días temporada	182	183
% Ocupación media	70%	50%
Precio medio diario	90,00	85,00
Venta alojamiento	11.466,00	7.777,50
<b>Total venta alojamiento</b>		<b>19.243,50</b>
Comisiones Central Reservas <sup>3</sup>		-1.347,00
Sobre precio estancias cortas <sup>4</sup>		384,80
Comisiones por ventas <sup>5</sup>		3.500,00
<b>Total ventas</b>		<b>21.781,30</b>

## PROCESO DE SERVICIO

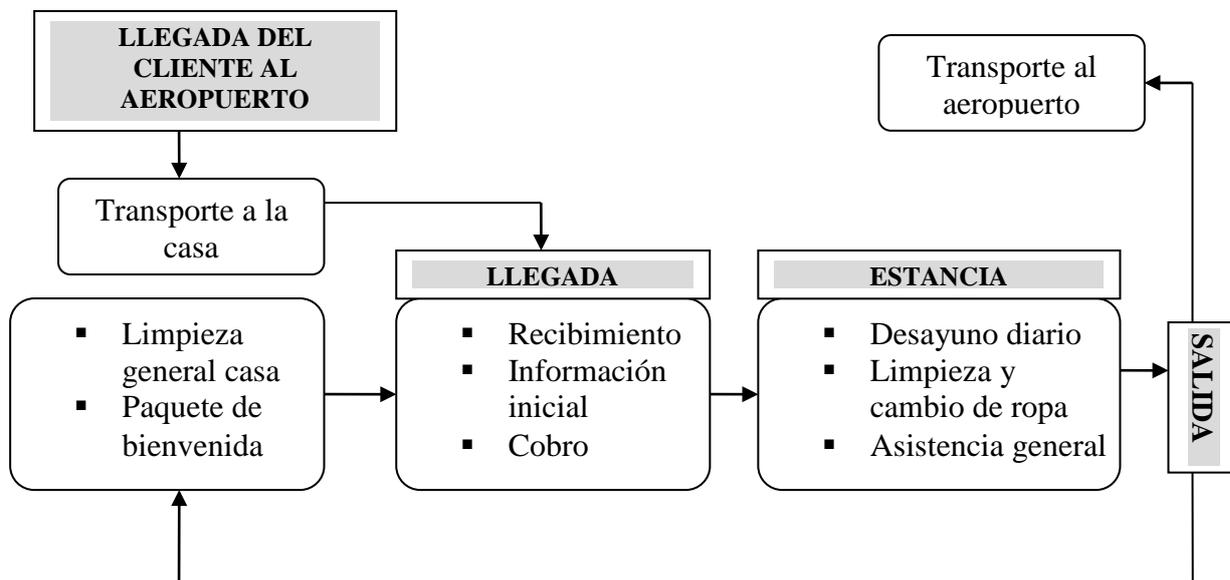
A continuación se muestra el proceso estándar de servicio, si bien es necesario destacar que el proceso puede llegar a ser bastante personalizado y artesanal, en función del tipo de cliente, sus necesidades y la gestión que realice el propietario. Las fases de transporte a la casa y hacia el aeropuerto sólo tienen lugar con los turistas y previa contratación de este servicio.

<sup>2</sup> 875 Clientes = (182 x 0.7 x 4) + (183 x 0.5 x 4)

<sup>3</sup> 1.347,00 = 0,7 \* 19.243,50 \* 0,1

<sup>4</sup> 384,870 = 0,1 \* 19.243,50 \* 0,2

<sup>5</sup> 3.500,00 = 875 \* 0.4 \* 50 \* 0.2



## DESCRIPCIÓN DE LAS INVERSIONES

Para establecer la inversión mínima para este negocio se ha realizado una estimación de cada concepto. La inversión inicial de 78.300 € está sufragada en un 50% por la aportación inicial del emprendedor, y el otro 50% por la contratación de un préstamo bancario.

Sin embargo, para que este negocio cumpla con ciertas garantías de viabilidad y de éxito empresarial, es necesario que la propiedad de la casa sea de la persona que explote el establecimiento. Esto es, no se recomienda emprender una actividad de este tipo si no se parte de este supuesto, ya que los costes derivados de la propiedad del establecimiento, unido a los costes de la rehabilitación y los costes operativos, hacen muy difícil la rentabilidad del negocio. De esta manera, se ha estimado un valor de la casa rural de 120.000 € (12.000 € el valor del solar), los cuales formarán parte del activo, pero no de la inversión en efectivo necesaria para comenzar la explotación del establecimiento.

Inversión en efectivo necesaria inicial (€)	
Partidas	Cuantía
<b>Gastos de constitución</b>	<b>2.000,00</b>
Gastos de constitución de la empresa (gestoría y permisos de apertura)	2.000,00
<b>Rehabilitación</b>	<b>50.000,00</b>
Rehabilitación de la estructura original de la casa e instalación de agua caliente sanitaria A.C.S., electricidad, renovación de materiales caducos y sustitución por otros nuevos, como renovar maderas, puertas y techos.	50.000,00
<b>Mobiliario y material vario</b>	<b>20.300,00</b>
Dormitorios (camas, roperos, mesas de noche, etc.)	5.500,00
Cuarto de baño (espejo, ropero, sanitarios, etc.)	2.000,00



Federación Canaria  
de Desarrollo Rural



Departamento de Economía  
y Dirección de Empresas

<b>Inversión en efectivo necesaria inicial (€)</b>	
<b>Partidas</b>	<b>Cuantía</b>
Cocina (mobiliario, nevera, campana, placa cocina, etc.)	5.000,00
Salón comedor (mesa, sillas, sofá, aparador)	4.000,00
Equipamiento técnico (TV, equipo música, etc.)	2.500,00
Equipamiento cocina, comedor y habitaciones (menajes, decoración, etc.)	1.300,00
<b>Tesorería inicial</b>	<b>6.000,00</b>
Disponible inicial	6.000,00
<b>Total inversión en efectivo aproximada</b>	<b>78.300,00</b>

Se ha establecido que sería conveniente para la empresa que posea un disponible inicial de 6.000,00 € para afrontar los pagos de los primeros meses de funcionamiento.

A continuación se establece la amortización del inmovilizado:

<b>Amortizaciones del inmovilizado (€)</b>			
<b>Inmovilizado</b>	<b>Precio de compra</b>	<b>Años de amortización</b>	<b>Amortización anual</b>
<b>Material</b>			
Casa (excluido precio del solar 12.000€ e incluida la reparación de 50.000€)	158.000,00	50	3.160,00
Mobiliario	20.300,00	10	2.030,00
<b>Total amortización inmovilizado material</b>			<b>5.190,00</b>
<b>Inmaterial</b>			
Gastos de constitución de la empresa	2.000,00	5	400,00
<b>Total amortización inmovilizado inmaterial</b>			<b>400,00</b>
<b>Total amortización</b>			<b>5.590,00</b>

## SUBVENCIONES

Existen varias ayudas y subvenciones para comenzar la actividad empresarial en este tipo de negocio. Sin embargo, conviene tener en consideración que aunque son muy importantes para la puesta en marcha de la actividad no es recomendable depender en gran medida de este tipo de financiación, ya que sólo cubren una parte de los recursos económicos necesarios para comenzar la explotación del establecimiento. A continuación se proponen las subvenciones más destacadas y relacionadas con la actividad que nos ocupa. Para ampliar la información sobre las distintas líneas de ayudas existentes se puede visitar la dirección *web*: <http://www.siecan.org>.

- **Programa LEADER PLUS.** Esta es una iniciativa comunitaria que proporciona financiación de cuantía variable y a fondo perdido para proyectos que contribuyan al desarrollo del medio rural. Se aplican en todas las islas en toda su extensión geográfica, excepto en Gran Canaria y Tenerife, limitándose en éstas últimas a zonas superiores a la



Federación Canaria  
de Desarrollo Rural



Departamento de Economía  
y Dirección de Empresas

cota de 300 metros sobre el nivel del mar, excluyéndose además los núcleos de población superiores a los 10.000 habitantes.

**Requisitos:** Los requisitos para los proyectos son específicos para cada isla.

**Organismo que la concede:** Proviene de la Unión Europea y se gestiona a través de las asociaciones de desarrollo rural de cada isla.

**Más información:** [http://www.aidergc.com/leaderplus\\_subvenciones.html](http://www.aidergc.com/leaderplus_subvenciones.html);  
<http://www.redcanariarural.org>.

- **Ayudas para el fomento de la economía social.** En la actualidad se dispone de una serie de ayudas para el fomento de la economía social, la cual contribuye al desarrollo local mediante la creación de empleo y a través de convertir a los trabajadores en los propios gestores de la empresa. En definitiva, se trata de una serie de ayudas destinadas a la incorporación de desempleados como socios trabajadores o socios de trabajo a cooperativas y sociedades laborales.

**Requisitos:** La incorporación de un socio trabajador. En el caso de ser mujer, la cuantía de la ayuda es mayor.

**Organismo que la concede:** El Gobierno de Canarias.

**Más información:** <http://www.asescan.com/subvenciones/st2.cfm>  
[www.gobiernodecanarias.org](http://www.gobiernodecanarias.org)

- **Subvenciones a las inversiones para la creación y mantenimiento de empleo financiadas mediante préstamos.** Se trata de una ayuda a las inversiones en activo fijo que generen o mantengan empleo.

**Requisitos:** Para estas subvenciones las inversiones deben ser financiadas con préstamos concedidos por entidades de crédito que tengan suscrito convenio con el Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales para tal fin.

**Organismo que la concede:** El Gobierno de Canarias.

**Más información:** <http://www.asescan.com/subvenciones/cme.cfm>  
[www.gobiernodecanarias.org](http://www.gobiernodecanarias.org)

- **Créditos con tipos de interés preferencial.** Existe una línea de créditos con tipos de interés preferentes destinados al fomento y creación de empresas. Este tipo de créditos están siendo bastante utilizados para la creación de empresas en el medio rural.

**Requisitos:** Dependerá del proyecto de empresa y del organismo que concede la ayuda.

**Organismo que la concede:** Pueden ser varios organismos públicos, tales como el Gobierno de Canarias, el ICFEM, los cabildos o el Instituto de Crédito Oficial (ICO).

**Más información:** [www.ico.es](http://www.ico.es); [www.itccanarias.org](http://www.itccanarias.org);  
[www.gobiernodecanarias.org](http://www.gobiernodecanarias.org); [www.cistia.es/ayudas](http://www.cistia.es/ayudas)

- **Microcréditos ICO.** Son los créditos que concede el Instituto de Crédito Oficial (ICO). Estos préstamos pueden cubrir hasta el 95% del proyecto de inversión de creación de una empresa por parte de desempleados de más de 1 año, también mayores de 45 años, inmigrantes, mujeres, discapacitados o responsables de hogares monoparentales. El límite máximo del crédito será de 25.000 €. El tipo de interés alcanzaría el 6% TAE. Otro aspecto significativo es que la entidad financiera no exige avales.

**Requisitos:** Dependerá del proyecto de empresa.



Federación Canaria  
de Desarrollo Rural



Departamento de Economía  
y Dirección de Empresas

**Organismo que la concede:** Entidades financieras con convenios con el Instituto de Crédito Oficial (ICO).

**Más información:** [www.ico.es](http://www.ico.es).

- **Pago único.** Se refiere al pago único de la prestación por desempleo como medida de fomento de empleo. En el caso de trabajadores autónomos el pago único sirve para cubrir el gasto del seguro autónomo. Para Sociedades Laborales, Cooperativas y autónomos minusválidos: la percepción será un solo pago del valor total de la prestación por desempleo, con el fin de destinar su cuantía a la realización de una actividad profesional como socio de una Cooperativa de Trabajo Asociado o de una Sociedad Laboral, o como trabajador autónomo minusválido en un grado igual o superior al 33%.

**Requisitos:** Ser beneficiario de prestaciones por desempleo de nivel contributivo cuando se pretenda incorporar, de forma estable y a tiempo completo, o cuando pretenda constituirse como trabajador autónomo.

**Organismo que la concede:** El Gobierno de Canarias a través del Servicio Canario de Empleo.

**Más información:** [www.gobiernodecanarias.org](http://www.gobiernodecanarias.org);

- **Instituto de la Mujer.** Existen interesantes ayudas para que la mujer se incorpore al mercado laboral a través de la creación de empresas. Así, se ponen a disposición para mujeres emprendedoras microcréditos con un importe máximo de 15.000 €, con un plazo de amortización de 5 años a un tipo de interés del 5%.

**Requisitos:** Dependerá del proyecto de empresa.

**Organismo que la concede:** Instituto de la mujer. Gobierno de Canarias.

**Más información:** Fundación Internacional de la Mujer Emprendedora (FIDEM).

- **Subvenciones para la rehabilitación de viviendas en el medio rural.** Decreto 161/2000, de 24 de julio. Se trata de una resolución que modifica el Decreto 38/2000, de 15 de marzo, por el que se regula el otorgamiento de las mismas por parte del Gobierno de Canarias.

- **Subvención para la rehabilitación y acondicionamiento de inmuebles con destino a turismo rural, sitios en las islas de Tenerife, La Palma, El Hierro, Gran Canaria, Fuerteventura y Lanzarote.**

**Requisitos:** Dependerá del proyecto de empresa.

**Organismo que la concede:** Dirección General de Ordenación e Infraestructura Turística. Gobierno de Canarias. Cofinanciación del Fondo Europeo de Desarrollo Regional.

**Más información:** Resolución de 3 de abril de 2001, por la que se hace pública la Orden de 27 de marzo de 2001. BOC nº 51, de 25 de abril de 2001.

- **Subvenciones directas a proyectos de creación de nuevas empresas en Canarias.** Orden 292, de 7 de febrero de 2003 por la que se convoca la concesión de las subvenciones y se aprueban las bases que regirán la misma en el año 2003.

- **Iniciativa Local de Empleo.** A través del Instituto Canario de Formación y Empleo (ICFEM) y la Agencia de Desarrollo Local del ayuntamiento donde esté localizado el futuro establecimiento rural, podrá catalogarse el proyecto de empresa como una



Federación Canaria  
de Desarrollo Rural



Iniciativa Local de Empleo. Esto constituye una oportunidad para obtener fondos procedentes de diferentes subvenciones, como por ejemplo:

- Subvención por contratación indefinida.
- Subvención de apoyo a la función gerencial.
- Subvención por asistencia técnica.
- Subvención por incorporación de socios trabajadores en cooperativas y sociedades laborales.
- Subvención financiera para la reducción de intereses de préstamos.

## CUENTA DE RESULTADOS Y BALANCE PREVISIONALES

Para el estudio y análisis de la viabilidad económico-financiera y los aspectos contables de la creación del establecimiento alojativo se ha estimado que la mitad de la inversión inicial necesaria (39.150 €) es aportada por el emprendedor, y que el resto (39.150 €) será sufragado por un préstamo bancario a pagar en 10 años, a un 6% de interés y una comisión de apertura que asciende a 391,5 €(1%).

### Estructura de ingresos

Concepto/Temporada	Temporada Alta (Noviembre – Abril)	Temporada Baja (Mayo – Octubre)
Número días temporada	182	183
% Ocupación media	70%	50%
Precio medio diario	90,00	85,00
Venta alojamiento	11.466,00	7.777,50
<b>Total venta alojamiento</b>		<b>19.243,50</b>
Comisiones Central Reservas		-1.347,00
Sobre precio estancias cortas		384,80
Comisiones por ventas		3.500,00
<b>Total ventas</b>		<b>21.781,30</b>

### Estructura de pagos

Conceptos	Descripción	Cuantía (€)
Servicios externos	Gestiones central reservas: limpieza, mantenimiento, recepción	7.000,00
Suministros	Agua, electricidad, teléfono	1.200,00
Reparaciones y Mantenimiento	Materiales de reposición y Mantenimiento	400,00
Amortización de capital del préstamo bancario	Reembolso de capital del préstamo bancario solicitado	2.970,00
Intereses del préstamo	Intereses del préstamo bancario	2.349,00



Federación Canaria  
de Desarrollo Rural



Departamento de Economía  
y Dirección de Empresas

Conceptos	Descripción	Cuantía (€)
bancario	solicitado	
Gastos varios	Gastos de promoción	1.200,00
	Gastos de administración	300,00
	Comisión apertura préstamo bancario	391,5
	Seguros	1.000,00
	Tributos	130,00
	Otros	600,00
<b>Total pagos</b>		<b>17.540,50</b>

En este supuesto no se ha imputado una nómina al propietario dado que la explotación de la casa es a través de una central de reservas, la cual realiza todas las tareas necesarias para el buen funcionamiento de la casa rural. No obstante, cabe la posibilidad de que sea el propio emprendedor el que lleve a cabo estos servicios, en cuyo caso los 7.000 euros de gastos de tales servicios externos pasarían a forma parte de su renta.

#### Presupuesto de tesorería previsional

Partidas	Cuantía (€)	
	Parciales	Totales
<b>Cobros</b>		<b>27.781,30</b>
Saldo inicial	6.000,00	
Cobros de ventas	21.781,30	
<b>Pagos</b>		<b>17.540,50</b>
Servicios externos	7.000,00	
Suministros	1.200,00	
Reparaciones y Mantenimiento	400	
Gastos varios	3.621,50	
Amortización de capital del préstamo bancario	2.970,00	
Intereses del préstamo bancario	2.349,00	
<b>Saldo de tesorería</b>		<b>10.240,80</b>

#### Cuenta de resultados previsional



Federación Canaria  
de Desarrollo Rural



Departamento de Economía  
y Dirección de Empresas

Partidas	Cuantía (€)	
	Parciales	Totales
<b>Ventas</b>		<b>21.781,30</b>
Ingresos por ventas	21.781,30	
<b>Gastos</b>		<b>17.811,50</b>
Servicios externos	7.000,00	
Gastos de explotación (suministros, reparaciones, mantenimiento y gastos varios)	5.221,50	
Amortizaciones de inmovilizado	5.590,00	
<b>Beneficio antes de impuestos e intereses</b>		<b>3.969,80</b>
Gastos financieros	2.349,00	
<b>Beneficio antes de impuestos</b>		<b>1.620,80</b>
Impuesto de sociedades (35 %)	567,28	
<b>Resultado neto</b>		<b>1.053,52</b>

### Balance previsional

Partidas	Cuantía (€)	
	Parciales	Totales
<b>Activo</b>		
<b>Activo Fijo</b>		<b>186.710,00</b>
Inmovilizado	190.300,00	
(Amortización acumulada Inmov. Material)	(5.190,00)	
Gastos de constitución	1.600,00	
<b>Activo circulante</b>		<b>10.240,80</b>
Disponibles (tesorería)	10.240,80	
<b>Total activo</b>		<b>196.950,80</b>
<b>Pasivo</b>		
<b>Fondos propios</b>		<b>160.203,52</b>
Capital social	159.150,00	
Beneficio pendiente de distribuir	1.053,52	
<b>Exigible a largo plazo</b>		<b>33.032,00</b>
Préstamo a largo plazo	33.032,00	
<b>Exigible a corto plazo</b>		<b>3.715,28</b>
Préstamo a corto plazo	3.148	
Hacienda pública acreedora	567,28	
<b>Total pasivo</b>		<b>196.950,80</b>

### RATIOS ECONÓMICO-FINANCIEROS

Ratio	Forma de Cálculo	Resultado	Comentario
Rentabilidad económica	$\frac{BAII}{Activo\_Total}$	0,02	Esta baja rentabilidad se debe a que en el supuesto del que hemos partido hemos considerado que la



Federación Canaria  
de Desarrollo Rural



Departamento de Economía  
y Dirección de Empresas

Ratio	Forma de Cálculo	Resultado	Comentario
			restauración de la casa no contaba con subvención alguna y se costeaba con un préstamo. Esta situación, en la práctica, es poco probable, pues las administraciones públicas han hecho una apuesta decidida por este tipo de negocios concediendo subvenciones para tal fin.
Rentabilidad financiera	$\frac{BAII}{Re\ cursos\_Pr\ opios}$	0,02	Esta baja rentabilidad se debe a que en el supuesto del que hemos partido hemos considerado que la restauración de la casa no contaba con subvención alguna y se costeaba con un préstamo. Esta situación, en la práctica, es poco probable, pues las administraciones públicas han hecho una apuesta decidida por este tipo de negocios concediendo subvenciones para tal fin.
Ratios de liquidez total	$\frac{Activo\_Circulante}{Pasivo\_Circulante}$	2,76	La empresa supera los valores del intervalo [1-1,5], considerados como recomendables, por lo que presenta un exceso de liquidez
Ratio del endeudamiento	$\frac{Deudas}{Pasivo\_Total}$	0,19	La empresa se encuentra por debajo del intervalo [0,4-0,6], el cual puede interpretarse como correcto, lo que implica que se encuentra muy poco endeudada
Ratio de solvencia	$\frac{Activo\_Total}{Re\ cursos\_Ajenos}$	5,36	La empresa presenta se valor superior a 1,8, que es considerado un valor medio
Ratio de gastos financieros	$\frac{Gastos\_Financieros}{Ventas}$	0,11	El valor de esta ratio no es bueno, ya que sobrepasa el 0,04, valor a partir del cual se considera que la situación es preocupante. Este valor se debe a la petición del préstamo, lo que no es conveniente para este tipo de negocio, a excepción de que el importe del préstamo sea relativamente bajo.