

UNIVERSIDAD POLITECNICA DE VALENCIA

ESCUELA POLITECNICA SUPERIOR DE GANDIA

Grado en Turismo



UNIVERSIDAD
POLITECNICA
DE VALENCIA



ESCUELA POLITECNICA
SUPERIOR DE GANDIA

“Plan de negocio para transformar una casa de pueblo en Alcalá del Júcar en casa de turismo rural”

TRABAJO FINAL DE GRADO

Autor/a:
Silvia Núñez Almendros

Tutor/a:
Carlos Gil Santiago

GANDIA, 2020

RESUMEN

El turismo de sol y playa está cada día más saturado en nuestro país. Además España es un destino versátil y es por eso que surgen otras alternativas, entre ellas una de las más socorridas y que cada año crece: el turismo rural. La idea principal de este trabajo es desarrollar un plan de empresa para convertir una casa de pueblo familiar ubicada en una pedanía de Alcalá del Júcar, en una casa de turismo rural. Alcalá del Júcar se encuentra en la red de pueblos más bonitos de España, lo que conlleva que exista una gran oferta de alojamientos pero que cada fin de semana se llenen.

Palabras clave: Turismo rural, casa rural, multiaventura, desconexión, natural.

ABSTRACT

Sun and beach tourism is more swamped every day in our country. Although Spain is a diverse destination, and that's why emerge other alternatives, between them one of the most demanded and is every year growing up: rural tourism. The principal idea of this work is to developed a business plan to transform a village family house located in a district of Alcalá del Júcar, into a rural tourism house. Alcalá del Júcar is in the most beautiful villages in Spain network, what entail that exist a lot of tourism lodges but also that every weekend be full.

Key words: Rural tourism, rural house, multi-adventure, relax, natural

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN.....	5
1.1. OBJETIVOS.....	5
1.2. METODOLOGÍA.....	6
2. ANTECEDENTES Y SITUACIÓN ACTUAL DEL TURISMO RURAL.....	7
2.1. CONCEPTO DE TURISMO RURAL.....	7
2.2. TURISMO RURAL EN ESPAÑA.....	7
2.3. TURISMO RURAL EN CASTILLA-LA MANCHA.....	9
3. ANÁLISIS DEL MACROENTORNO Y EL MICROENTORNO.....	10
3.1. SITUACIÓN GEOGRÁFICA.....	10
3.2. ENCLAVE Y UBICACIÓN DE LA CASA RURAL.....	10
3.3. OFERTA TURÍSTICA.....	11
3.3.1. <i>Recursos naturales</i>	11
3.3.2. <i>Recursos culturales</i>	11
3.3.3. <i>Actividades turismo activo</i>	13
3.4. ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA.....	13
3.5. PERFIL DEL CLIENTE.....	14
3.6. ANÁLISIS DAFO.....	15
4. DESCRIPCIÓN Y ANÁLISIS INTERNO DE LA EMPRESA.....	16
4.1. MOTIVACIÓN DEL PROYECTO. LA IDEA.....	16
4.2. DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD.....	17
4.3. DESCRIPCIÓN DE LAS ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS DE LA EMPRESA.....	17
4.4. REQUISITOS MÍNIMOS PARA LA CATEGORIZACIÓN DE LAS CASAS RURALES EN CASTILLA – LA MANCHA.....	18
4.5. CLASIFICACIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE LA CASA RURAL.....	19
4.6. PERFIL DE NUESTRO CLIENTE.....	20
4.7. TRÁMITES LEGALES Y CONSTITUCIÓN.....	20
4.8. AYUDAS Y SUBVENCIONES.....	21
4.9. ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS.....	21
4.10. MARKETING.....	22
5. ESTUDIO DE VIABILIDAD FINANCIERA.....	24
5.1. FIJACIÓN DEL PRECIO DE VENTA DEL ALOJAMIENTO.....	24
5.1.1. <i>Reservas y política de cancelación</i>	24
5.2. VENTAS Y PREVISIONES.....	25
5.3. PRESUPUESTO DE INVERSIONES.....	27
5.3.1. <i>Financiación</i>	28
5.3.2. <i>Previsión de gastos</i>	28
5.3.3. <i>Gastos fijos</i>	29
5.3.4. <i>Gastos variables</i>	30
5.4. CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS PREVISIONAL.....	31
5.5. PLANIFICACIÓN FINANCIERA A LARGO PLAZO.....	31
5.5.1. <i>Autofinanciación</i>	32
5.5.2. <i>Necesidades netas de capital corriente</i>	33
5.5.3. <i>Presupuesto de capital</i>	33
5.5.4. <i>Presupuesto de tesorería</i>	34
5.5.5. <i>Balance de situación provisional</i>	34
5.5.6. <i>Flujos de caja</i>	35
5.5.7. <i>VAN</i>	35
5.5.8. <i>TIR</i>	36
6. CONCLUSIONES.....	36

6.1. SITUACIÓN ACTUAL DEL TURISMO RURAL TRAS EL COVID-19.....	36
6.2. CONCLUSIÓN FINAL.....	37
BIBLIOGRAFÍA	40

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: DAFO.....	16
Tabla 2: Cálculo salario anual personal.....	22
Tabla 3: continuación cálculo salario anual personal.....	22
Tabla 4: Precios por habitación y noche.....	24
Tabla 5: Previsión de ventas, años del 1 al 5.....	26
Tabla 6: Previsión de ventas, años del 6 al 10.....	26
Tabla 7: Previsión de ventas, años del 11 al 15.....	26
Tabla 8: Presupuesto de inversiones.....	27
Tabla 9: Inversión inicial detallada.....	28
Tabla 10: Total de gastos fijos.....	29
Tabla 11: Total gastos variables.....	30
Tabla 12: Cuenta de pérdidas y ganancias.....	31
Tabla 13: Autofinanciación.....	32
Tabla 14: Necesidades netas de capital corriente.....	33
Tabla 15: Presupuesto de capital.....	33
Tabla 16: Presupuesto de tesorería.....	34
Tabla 17: Balance de situación provisional.....	35
Tabla 18: Flujos de caja.....	35
Tabla 19: Flujos de caja para el cálculo del VAN.....	36
Tabla 20: Valor actual neto.....	36
Tabla 21: Tasa interna de retorno.....	36

1. Introducción.

Este trabajo de fin de grado presenta un Plan de negocio de turismo rural para transformar una casa familiar en la provincia de Albacete, concretamente en Las Eras de Alcalá del Júcar, en casa rural.

Ha sido desde el primer momento la idea principal para el desarrollo de mi trabajo final de grado, con la motivación de tener un proyecto con posibilidades de desarrollar en un futuro, ya que la casa, objeto principal de este trabajo, pertenece realmente a mi familia.

El Plan de empresa permite analizar las variables que influyen en la puesta en marcha de un negocio de forma detallada. Comenzamos analizando el sector turístico rural en la actualidad a nivel nacional y provincial, para conocer los datos de oferta y demanda que existen en el sector.

A continuación, se realiza un estudio del entorno del negocio como es la competencia, la oferta turística, la localización... para concluir con un examen de la situación a partir del análisis DAFO. El trato con el cliente será lo que diferenciará nuestra empresa del resto.

Una vez analizado el entorno, pasaremos a realizar un análisis interno del proyecto que se quiere llevar a cabo, definiendo cual será la actividad objeto de este, requisitos necesarios para formalizar y poner en marcha nuestra empresa, así como las estrategias de organización y promoción que se ejecutarán.

Con todos los datos recopilados, realizamos un estudio de viabilidad económica, que constará de una previsión de ingresos y gastos de los 5 primeros años de la empresa, con el que se determina que el proyecto no es rentable.

Por último, se formulan las conclusiones extraídas de cada uno de los puntos relacionados con los objetivos de este trabajo.

1.1. Objetivos.

El objetivo principal de este trabajo es la transformación de una casa de pueblo familiar ubicada en las Eras de Alcalá del Júcar en una casa de turismo rural.

Los objetivos secundarios son:

- Analizar el entorno.
- Valorar las características específicas de una casa rural en Castilla-La Mancha.

- Realizar un plan de viabilidad económico-financiero.

1.2. Metodología.

La metodología que se ha seguido para conseguir los objetivos, es una metodología cualitativa, basándonos mayormente en fuentes de información secundaria y alguna fuente primaria.

En primer lugar, para realizar el análisis de la situación del sector y poner en contexto el tema principal del trabajo, se han consultado y recabado datos de varias fuentes de información primaria como páginas webs de turismo y estadísticas elaboradas por el INE¹.

También se han consultado la página de turismo oficial de Castilla La-Mancha, así como la página web del Ayuntamiento de Alcalá del Júcar para conocer el entorno en el que se va a localizar nuestra empresa. Además se ha consultado la normativa vigente en materia de alojamientos rurales de Castilla La-Mancha para conocer los requisitos indispensables que debe cumplir nuestro establecimiento y los trámites que se deben gestionar.

Una vez recopilados todos estos datos se ha podido realizar el estudio de viabilidad financiera.

¹ Instituto Nacional de Estadística.

2. Antecedentes y situación actual del turismo rural.

2.1. Concepto de turismo rural.

El turismo rural es toda aquella actividad turística que se realice en un entorno rural o natural: pueblos pequeños o lugares alejados del casco urbano de las ciudades. El turismo rural engloba diferentes modalidades como: turismo activo/aventuras, enoturismo, ecoturismo, agroturismo...

2.2. Turismo rural en España.

España es un país versátil, en el que encontramos gran cantidad de recursos tanto naturales como culturales que conforman una amplia oferta turística. Nuestro país se encuentra, por detrás de Francia, a la cabeza en el ranking de destinos turísticos que más visitantes extranjeros reciben al año con un total de 83,7 millones en 2019, un incremento del 1,2% respecto a los datos de 2018, y un gasto total de 92337 millones de € (Statista, 2020). Respecto a los turistas nacionales que viajaron en 2019, estos realizaron un total de 193,9 millones de viajes, 174,1 millones de ellos, dentro del país. El principal atractivo de España es el masificado turismo de sol y playa, que debido a su “desgaste” provoca el auge en otros tipos de turismo, como es el turismo rural, tema principal de este trabajo.

El pasado año 2019, el turismo rural ha sufrido un incremento hasta los 4,4 millones de turistas, consiguiendo en el período estival un porcentaje de ocupación del 41% (Nexotur, 2020), 2 puntos por arriba del registrado en el mismo período en el año anterior, esto refleja un cambio estructural en el posicionamiento turístico de España, aunque en esos meses los destinos preferidos de los viajeros sigan siendo los de sol y playa. Los puentes se consolidan como períodos clave para el turismo rural, ya que se registran datos de ocupación de hasta un 70%, sobretodo si coincide con viernes o lunes festivos, ya que permite hacer una escapada sin necesidad de solicitar días de vacaciones. Nochevieja también es una fecha clave para los alojamientos de turismo rural, con un 70% de ocupación el pasado 2019, en esta ocasión disminuye respecto al año anterior pero sigue siendo un buen dato para esta modalidad de turismo (Nexotur, 2020)

El turismo rural en 2019 se ha visto marcado por el incremento de búsqueda de alojamiento que permiten llevar mascotas, así como los alojamientos que se enfocan

en el bienestar del cliente, los que se denominan como turismo *wellness*² o filosofía *slowtravel*.³

Del total de los 4,4 millones de turistas que se decantaron por el turismo rural, 3,5 millones eran nacionales y el resto extranjeros. En el cómputo total, Castilla y León es la comunidad autónoma preferida por los viajeros con un 18,77% total del mercado, seguido de Cataluña (11,34%), Andalucía (8,97%), Baleares (7,47%) y en quinto lugar Castilla-La Mancha con un 7,09%. En el ámbito de los residentes la clasificación es igual a la total, pero si nos fijamos únicamente en los turistas extranjeros, Islas Baleares es el destino preferido por esto para el turismo rural con un 30,43%, seguido de Andalucía con un 15,23% (Statista, 2020).

Según datos del (INE, 2020), entre los meses de enero y diciembre de 2019 se estimaron de media 17500 alojamientos rurales abiertos y 170800 plazas de alojamiento rural de media. Solamente en Castilla y León se estiman un aproximadamente un 20% de los establecimientos y casi un 19% de las plazas. La ocupación media de los alojamientos rurales en España se sitúa entorno al 17%, y los fin de semanas repunta hasta casi un 33% .

El perfil del turista rural, se ubica en un turista mayoritariamente nacional, entre 31 y 50 años, que suelen viajar en pareja o familia. La estancia media en esta modalidad es relativamente corta, entorno a 2,36 noches, realizan de 2 a 4 escapadas al año, predominando escapadas de fin de semana o puentes, Navidad, Semana Santa o Verano. El turista nacional se decanta por zonas del interior de la geografía española, y los turistas extranjeros se prefieren escoger establecimientos rurales ubicados en las Islas baleares o costa del sol. La estancia media de los turistas no residentes aumenta en algunas comunidades como Málaga hasta las 7 noches.

El objetivo principal de los turistas rurales es buscar la desconexión de la rutina y relajarse, en su mayoría escogen alojarse en una casa rural de alquiler íntegro en la que no existe conexión a internet.

² Viajes que tienen como objetivo mantener y/o mejorar la salud y el bienestar.

³ Movimiento que defiende el viajar despacio, sin prisas. Aboga por reconectar para volver a disfrutar del lugar al que viajamos y de nosotros mismos.

2.3. Turismo rural en Castilla-La Mancha.

Castilla-La Mancha se encuentra en el quinto puesto del ranking en número de turistas en este sector, como hemos visto anteriormente, debido a que en los meses de 2019 experimentó un incremento de casi un 20% en el número de viajeros y del 2% en las pernoctaciones. Tres de las cinco provincias que conforman la comunidad han tenido un importante crecimiento. Además del top 10 de pueblos más buscados para hacer turismo rural, 3 pertenecen a Castilla-La Mancha. En el último año ha recibido un total de 312983 turistas, un 7% del total de turistas rurales, únicamente 18.000 fueron extranjeros. Según (INE, 2019), la estancia media en esta comunidad de sitúa en un 12,72%, mientras que los fin de semanas alcanza casi un 33%. Durante el año 2019 la media de establecimientos rurales abiertos son cerca de unos 1700, lo que supone un 9,8% del total de establecimientos del país.

Toledo es la provincia de Castilla-La Mancha más demandada por los viajeros con un 24,41%, seguida de Albacete con un 24,32% (Plan Estratégico de turismo 2020-2023, 2020).

Concretamente nos centraremos en el turismo rural de la provincia de Albacete, ya que nuestra casa rural se localiza en esta provincia. A lo largo de 2019, el número estimado de establecimientos de alojamiento rural se cifra en 725, con una media de plazas de 4.602, un grado de ocupación del 9,8%, llegando el fin de semana a un 25,70%. (Plan Estratégico de turismo 2020-2023, 2020).

La provincia de Albacete destaca por contar con uno de los pueblos más bonitos, tal y como fue mencionada en 2014 por la red de pueblos más bonitos de España, fundada en 2011. Además según varios portales digitales, y entre ellos un artículo publicado en (La Vanguardia, 2020), en 2019, Alcalá del Júcar fue el segundo pueblo más buscado para una escapada rural, por detrás de Setenil de las Bodegas, en Cádiz.

El pueblo de Alcalá del Júcar, se ubica en la provincia de Albacete, en la que se encuentran 725 establecimientos y experimenta un crecimiento a buen ritmo. Cuenta con más de mil plazas hoteleras y en su mayoría los fin de semana de verano se encuentra con una ocupación del 100%.

Concretamente la casa rural se sitúa en la pedanía de Las Eras, que se encuentra en la parte superior de la hoz del Júcar donde se ubica el pueblo de Alcalá, a tan solo 5 minutos.

El municipio tiene un riquísimo patrimonio, tanto cultural como natural que fue declarado Conjunto-Histórico artístico en 1982 por el Ministerio de Cultura.

Tal y como mencionamos anteriormente, Alcalá del Júcar es uno de los 79 pueblos que conforma la red de pueblos más bonitos de España⁴ lo que ha conllevado que más personas conozcan el pueblo y en su defecto aumente el número de visitantes.

3.3. Oferta turística.

3.3.1. Recursos naturales.

Al encontrarse en un espacio singular, los recursos naturales son amplios y con paisajes espectaculares por donde se trazan diferentes rutas de senderismo o bien en bicicleta, con diversas dificultades y duración aptas para todas las personas.

- Parque Natural de Hoz del Júcar: Es uno de los espacios más sorprendentes de Castilla La Mancha. El cauce del río evoluciona desde bosques de ribera y explotaciones hortícolas hacia una sucesión de meandros que conforma paisajes espectaculares que se pueden apreciar desde los diferentes miradores.
- Embalse del Molinar: se encuentra en Villa de Ves, a tan solo 20 minutos en coche. Es un entorno único en el que conjugan los cañones, gargantas y masas forestales del Júcar.
- Paraje Natural del tranco del lobo: es un paraje natural que forma el río Júcar a su paso por la población de Casas de Ves, y se ubica entre su término y los de Villa de Ves y Alcalá del Júcar. En esta ruta pueden descubrir la primera central hidroeléctrica construida en España y el pueblo abandonado del Tranco del Lobo, así como el arte urbano en las fachadas de las casas semi-derrumbadas.

3.3.2. Recursos culturales.

- Ermita de San Lorenzo: a 3 kilómetros del núcleo urbano dirección a La Recueja, se encuentra ubicada en un pequeño montículo al margen del río. De

⁴ Asociación española, creada en 2011 para promocionar y difundir lugares de gran belleza y cultura con menor nivel de industrialización y población.

estilo neoclásico, se cree que su existencia data de 1579. Durante todo el año, allí reside el patrón del pueblo, San Lorenzo, por ello es tan importante esta ermita para los alcalaeños, que en las fiestas de agosto peregrinan para llevarlo hasta la Iglesia del pueblo.

- Castillo: Edificado en la parte superior de la ladera de la montaña, es lo que más llama la atención al llegar a la población. Construido entre los siglos 12 y 13 como torreón de defensa almohade que más tarde pasaría a formar parte de la corona de Alfonso VIII de Castilla.
- Puente romano: es el único de la población con interés histórico, situado en la parte central del pueblo, divide el casco antiguo de la parte moderna del pueblo.

- Casas-cueva: son el legado histórico más importante del municipio. Antiguos habitantes escarbaban la roca únicamente con un pico y sus manos. A día de hoy muchas de las casas escaradas en la ladera cuentan con

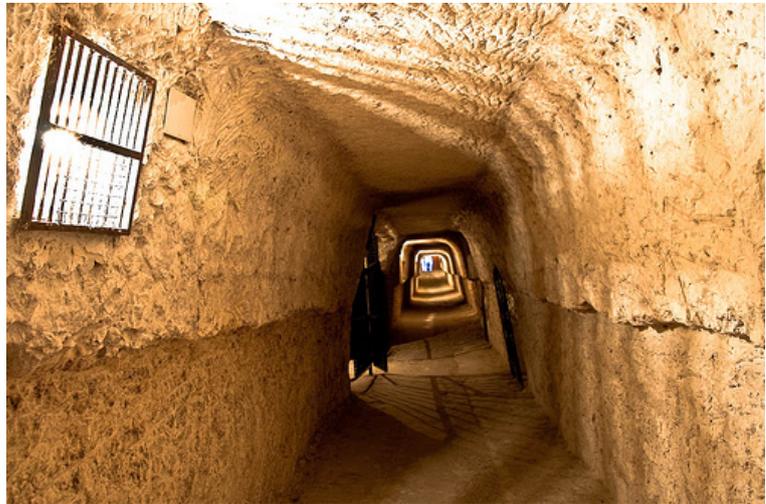


Ilustración 2: Cuevas del Diablo en Alcalá del Júcar.

habitaciones cueva, las más “cotizadas” en las familias dado la temperatura que se mantiene en ellas sea invierno o verano.

Hoy en día hay unas cuantas que se utilizan como atractivo turístico para los turistas, y en las que hay museos, bares y restaurantes. Por ejemplo, las cuevas de Masagó atraviesan la ladera de una lado al otro, y si te adentras en ella puedes obtener unas vistas preciosas de la Hoz del Júcar. Las cuevas de Garadén (750 años de antigüedad) y las cuevas del Diablo también son de gran reclamo, sobre todo por su característico dueño.

- Plaza de toros: Es una de las más antiguas de España y pintorescas dada su forma irregular, que recuerda a un estadio romano.

3.3.3. Actividades turismo activo.

Al tratarse de un pueblo con río y con espacio naturales amplios a los alrededores, existe una amplia oferta de actividades deportivas, tanto en el mismo como desplazándonos a pocos kilómetros de este. Hay diferentes empresas que se encargan de ofertar y gestionar las actividades. Todas las actividades están dirigidas

- Barranquismo
- Barranquismo acuático
- Rafting
- Canoa
- Kayak
- Senderismo
- Karts

3.4. Análisis de la competencia.

El estudio de la competencia dentro de la comarca donde se ubica la empresa objeto de este trabajo servirá para ver en que aspectos puede destacar y diferenciarse la empresa que pretendemos poner en marcha.

La competencia considerada será las empresas localizadas en la población de Alcalá del Júcar y sus respectivas pedanías, ya que es la competencia más directa y donde más establecimientos se hayan. En las poblaciones cercanas la oferta es más limitada y normalmente el atractivo de los turistas que viajan a esta zona es Alcalá del Júcar.

En la competencia considerada observamos que destaca la oferta de un servicio de alojamiento de alquiler íntegro, de entre 2 a 10 plazas. Gran parte de ese alojamiento está gestionado por empresas de turismo activo que también ofrecen sus propias actividades con monitores. En cuanto a alojamiento hoteleros solo encontramos 4, 2 de ellos hostales, y 2 hoteles, uno de los hoteles se diferencia del resto de la oferta ya que ofrece una calidad superior, es un hotel de 4 estrellas que destaca por la estética, y servicios de spa, además de contar con habitaciones con jacuzzi (suites). La diferencia en el precio de este alojamiento también es considerable respecto al resto de establecimientos.

- **Producto:** La mayoría de la oferta se caracteriza por conservar la arquitectura de la población (casas cueva), y la estética marcada. Las casas que se

encuentran fuera del casco antiguo tienden a ser más modernas. Cuentan con todo tipo de comodidades: climatización, wifi gratis, TV, DVD...

- **Precio:** El precio de estos alojamientos depende de las instalaciones y de la capacidad. También de la temporada y de si se escoge el fin de semana completo, una noche o se alojan entre semana. En algunos de ellos se establecen también descuentos si la estancia supera las 2 noches. En casas de alquiler íntegro con capacidad de 2 a 10 plazas, el precio oscila entre 180€ y 450€ el fin de semana completo. En los hoteles y hostales, la noche para dos personas es de media 60€, excepto en hotel de 4* que el precio mínimo es de 100€.
- **Promoción:** La promoción es bastante limitada, ni siquiera en la página web de Alcalá del Júcar hay una sección en la que se muestren los alojamientos que hay en el pueblo. La única forma de promoción con la que cuentan es portales de turismo rural o de turismo como *Booking, Tripadvisor, EscapadaRural...* o bien sus propias páginas web. En el caso de este tipo de alojamientos lo que más funciona es el boca a boca.
- **Distribución:** Su forma principal de comercialización son buscadores del sector que se encuentran en Internet (*EscapadaRural, Clubrural...*) o sus propias páginas web. La mayoría de los establecimientos no permite hacen la reserva online directamente, si no que ofrecen un número de teléfono para hacer la reserva o a través del mail.

3.5. Perfil del cliente.

El perfil del turista que visita Alcalá del Júcar es un turista nacional, que suele viajar en grupos de amigos con niños o familias con niños, ya que hay una gran oferta de actividades para hacer juntos, además de parejas, que viajan en fin de semana y puentes, pero sobre todo en verano. Aunque en verano la ocupación hotelera se sitúa casi en el 100%, Alcalá del Júcar recibe muchos visitantes de día, que visitan el pueblo, comen y vuelven a su residencia habitual.

En los últimos años, aunque el perfil de turista se mantiene en estas características, se ha visto afectado por el creciente número de grupos de amigos y amigas que llegan al pueblo para celebrar despedidas de soltero, lo que también ha afectado al turismo

rural de calidad que mostraba el municipio. Son grupos de turistas que llegan al pueblo con la única intención de emborracharse, salir por la noche y pasarlo bien, pese a la poca oferta de ocio nocturna que existe. Esto es debido a un sector del municipio que se ha encargado de captar este tipo de clientes con ofertas bastante asequibles, y la cantidad de casas rurales de alquiler íntegro que encontramos, ya que este tipo de alojamiento es más asequible para grupos que un alojamiento ofertado por habitaciones.

3.6. Análisis DAFO.

Una vez realizado el análisis de la competencia, entorno, clientes... podemos realizar un diagnóstico inicial, para ello utilizaremos el análisis DAFO. Este análisis es una herramienta de estudio en la que se plasma la situación actual de una empresa, para tomar decisiones futuras.

El análisis se divide en dos partes: análisis interno y externo, en cada uno de ellos destaca las cosas buenas y malas que se presentan. En el caso del análisis interno tenemos las fortalezas, que son las cosas que nos hacen mejores frente a la competencia; por otro lado tenemos las debilidades, que son aquellos elementos que nos son desfavorables comparados con la competencia. En cuanto al análisis externo, las oportunidades son los factores que pueden ayudar a la empresa a crecer, mientras que las amenazas son aquellos aspectos que pueden ir en contra de la viabilidad del negocio.

DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> • Necesidad de rehabilitar la casa rural. • Inversión inicial. • Medios de transporte insuficientes. Solo se puede llegar en coche. • La ubicación de la casa rural está fuera del núcleo con atractivo turístico. 	<ul style="list-style-type: none"> • Competencia. Casas rurales y apartamentos consolidados. • Falta de cobertura de servicios básicos dentro del pueblo. • Auge turismo de despedidas de soltero.
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Servicio diferente a la competencia. • Casa rural pequeña con nº de habitaciones reducidas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Amplia oferta de turismo activo. • Entorno no masificado. • Alcalá del Júcar forma parte de la red

<ul style="list-style-type: none"> • Terraza. • Alojamiento con desayuno. 	<p>de pueblos más bonitos de España.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Paisajes naturales con espacios naturales excepcionales. • Buena gastronomía. • Entorno tranquilo. • Proximidad a otras provincias (Resto Castilla-La Mancha, Valencia, Alicante, Murcia, Madrid...).
---	---

Tabla 1: DAFO.

4. Descripción y análisis interno de la empresa.

4.1. Motivación del proyecto. La idea.

El proyecto de planificación turística de transformar una casa de pueblo en casa rural, surge de poseer una casa en Las Eras, aldea perteneciente a Alcalá del Júcar, población que destaca en el turismo rural de la comunidad y nos presenta la oportunidad de emprender un negocio. A la casa se le da uso ocasional en temporadas vacacionales principalmente, pero la adquisición de una vivienda más pequeña adyacente a esta, no impedirá que la familia deje de visitar el pueblo, además de servir como vivienda para el/la gerente de la casa rural.

Se encuentra situada en el barrio las Pedrizas, el más antiguo del municipio donde se origina esta aldea. Con apenas 250 habitantes, Las Eras es una aldea que se encuentra en un punto estratégico, ya que está ubicado en la parte alta de la llanura donde se sitúa Alcalá del Júcar y se encuentra mejor ubicada en cuanto a infraestructuras se refiere. Ya que al tratarse de pueblos pequeños, solo cuentan con una consulta médica, pequeños comercios... y Las Eras se encuentra más cercana a la población donde se ubican grandes supermercados, centro de salud, cuartel de guardia civil, parada de bus, etc.

Además justo al lado se encuentra el sendero antiguo por donde se llega al pueblo de Alcalá andando, coloquialmente conocido como "El agujero", a través de él se llega directamente al Castillo, ofreciéndote unas vistas de la Hoz del Júcar impresionantes. Desde el Castillo se baja por las calles en pendiente del pueblo hasta llegar al puente romano.

4.2. Descripción de la actividad.

El nombre escogido para la casa rural será “Las Pedrizas”, ya que se encuentra en el barrio de las Pedrizas, el más antiguo de la aldea y donde ésta tiene origen, es decir, donde se encuentran las edificaciones más antiguas.

La idea es crear una casa rural, con una capacidad de 10 plazas, que se oferte por habitaciones, creando un servicio que se asemeje más al de un hotel que a lo que entendemos por casa rural. La vivienda se remodelará completamente con un estilo acogedor y que transmita paz, con la idea de que nuestros huéspedes puedan desconectar y relajarse.

El servicio de alojamiento se pretende que sea de la máxima calidad para el cliente que decida escoger nuestros servicios ante el resto de oferta, ya que será un servicio más personalizado al no tratarse de un alquiler íntegro, sin preocuparse de la limpieza y aseo de las instalaciones, atención al cliente por parte del personal, etc.

4.3. Descripción de las actividades complementarias de la empresa.

Ya que Alcalá cuenta con una amplia oferta de actividades, al igual que los pueblos de alrededor, se ofrecerán diferentes actividades consensuadas con empresas de la localidad, que bien puedan hacerse en grupo con otros clientes o bien de manera exclusiva.

Por otro lado, La Manchuela⁵ es una tierra rica en vinos, es por eso que casi cada uno de los pueblos que la conforman cuentan con su propia cooperativa y bodegas. En los últimos años el turismo enológico es una de las opciones más socorridas, es por ello que desde nuestro alojamiento gestionaremos con algunas de estas bodegas el poder realizar visitas guiadas por los campos de viña, por la propia bodega para que los clientes conozcan el proceso de elaboración y también puedan hacer una pequeña cata.

Otra opción que se contempla incluir es el alquiler de bicicletas de montaña con una guía para que los clientes puedan realizar las rutas BTT que hay en la población y alrededores.

⁵ Comarca española de transición que se encuentra entre la llanura de La Mancha y la serranía de Cuenca, abarca físicamente pueblos de Albacete, Cuenca y Valencia.

Para completar la imagen *relax* del alojamiento, se plantea acondicionar una habitación para ofrecer masajes relajantes a los clientes, subcontratando a una persona profesional en este campo.

4.4. Requisitos mínimos para la categorización de las casas rurales en Castilla – La Mancha.

El sistema de clasificaciones de las casas rurales en categorías de 1 a 5 estrella verdes, se hace a partir de una autoevaluación de las instalaciones, equipamientos y servicios del establecimiento, basándose en las distintas áreas valorables⁶ y criterios⁷ que la conforman, que se establecen en el anexo I del D 88/2018⁸. (Ver p. 34326-34340 del Anexo 1).

La puntuación final obtenida determinará la categoría de cada casa rural según los siguientes tramos de puntuación:

- a) 1 estrella verde: de 10 a 34 puntos.
- b) 2 estrellas verdes: de 35 a 44 puntos.
- c) 3 estrellas verdes: de 45 a 64 puntos.
- d) 4 estrellas verdes: de 65 a 84 puntos.
- e) 5 estrellas verdes: de 85 puntos en adelante.

“La no obtención de puntuación en alguno de los criterios establecidos para la clasificación de las casas rurales podrá ser compensado mediante la obtención de una puntuación igual o superior a 110 puntos, cuando se pretenda una calificación de cinco estrellas verdes, 90 puntos, cuando se pretenda calificación de cuatro estrellas verdes, 70 puntos cuando se pretende una calificación de tres estrellas verdes, 60 puntos en el caso de calificación de dos estrellas verdes y 35 puntos cuando se pretenda una calificación de una estrella verde, conforme a los criterios establecido en el anexo II.” (art. 16 DCLM 88/2018). Ver criterios (p. 34341-34346 Anexo 1).

⁶ Ámbitos objeto de evaluación, sobre los que se fundamenta el sistema de clasificación en lo que las distintas instalaciones, equipamientos y servicios son objeto de valoración obligatoria a los efectos de obtener la categoría correspondiente. (art.14 DCLM 88/2018, de 29 de noviembre)

⁷ Aspectos que se evalúan en casa una de las áreas valorables. Por cada criterio se asignará una de las cinco valoraciones posibles, en función del nivel del cumplimiento de las exigencias contenidas en los mismos respecto de las instalaciones, equipamientos y servicios del establecimiento objeto de valoración. (art.14 DCLM 88/2018, de 29 de noviembre)

⁸ Decreto 88/2018, de 29 de noviembre, de ordenación de los alojamientos de turismo rural en Castilla La-Mancha [2018/14292]

Los inmuebles deben ser respetuosos y concordantes con las características de la arquitectura tradicional donde se encuentra.

Además la capacidad máxima del alojamiento no podrá superar las 35 plazas, sin incluir las camas supletorias.

4.5. Clasificación y distribución de la casa rural.

El régimen de explotación elegido para nuestra casa rural es de alojamiento no compartido, es decir, el uso de la propiedad se cede en su totalidad a las personas usuarias sin la presencia del titular. Si bien es cierto, que será el mismo propietario quien se encargue de la gestión y dirección de la misma, pero su vivienda se encuentra fuera de dicha propiedad. Además la modalidad de contratación será por habitaciones, es decir, cada habitación será independiente y contará con baño de uso exclusivo para los clientes de cada habitación.

Será necesario realizar una reforma de la casa completa, para habilitar y adecuar cada una de las estancias con las medidas mínimas requeridas y el mobiliario pertinente. En base a los criterios establecidos en el DCLM 88/2018 mencionado en el apartado anterior y las medidas mínimas requeridas para cada una de las estancias, la intención es obtener una casa rural de categoría mínima 4 estrellas verdes, según la autoevaluación de las áreas valorables y criterios obtendríamos 74 puntos, por lo que entraría dentro de esa categoría.

Nuestra casa cuenta con dos plantas; realmente son dos casas unidas, por lo que en el catastro están inscritas como dos casas individuales a día de hoy (Ver Anexo 2). La planta baja tiene 131 m² y en esta se ubicará la cocina de 14,4 m², el salón comedor de 36 m², la terraza con 37 m² y una habitación con baño acondicionada para personas discapacitadas, con 23 m². En la planta superior, de 97 m², se habilitarán 4 habitaciones dobles más. Todas las habitaciones contarán con ventanas al exterior e iluminación natural.

En principio la casa rural no va a contar con habitaciones triples ni cuádruples, cabe la posibilidad de añadir una cama supletoria bajo demanda.

4.6. Perfil de nuestro cliente.

Cuando hablábamos del perfil de turista de Alcalá del Júcar, mencionábamos familias con niños y/o grupos de amigos con niños, además de parejas y del creciente auge de grupos de despedidas de soltero que dañan la imagen “tranquila” del pueblo.

En nuestra casa rural nos enfocaremos en un perfil *adults only*,⁹ mayoritariamente parejas, que busquen una experiencia personalizada y diferente a la que se presenta en el municipio.

4.7. Trámites legales y constitución.

Para poner en funcionamiento la casa rural “Las Pedrizas”, el primer paso que debemos dar es elegir la forma jurídica para constituirse.

En este caso, la forma jurídica elegida será empresario individual, es decir, autónomo, puesto que es la que más se amolda a las características de nuestro negocio, ya que será una empresa de tamaño reducido, contará únicamente con un socio y no se exige un capital social mínimo. Además es la forma que menos trámites para su constitución exige

El inconveniente de este tipo es que el empresario hará frente solo al riesgo del negocio, se hará cargo en solitario de los gastos e inversión, así como de la gestión. También responderá a las deudas con todos sus bienes, ya sean del negocio o propios. Una vez decidida la forma jurídica del negocio, se deberán llevar a cabo los trámites obligatorios para poder dar comienzo a la actividad:

1. Declaración censal (IVA).
2. Alta en el Impuesto de Actividades Económicas (IAE).
3. Afiliación y alta en el Régimen de Autónomos.
4. Solicitud del Libro de Visita.
5. Solicitud del número patronal: este trámite es necesario si se va a contratar algún trabajador, como será nuestro caso.
6. Inscripción en el Registro Mercantil: voluntario en el caso de los empresarios individuales, pero recomendable.
7. Trámites en el Ayuntamiento:
 - a. Licencia de actividades e instalaciones (Apertura)

⁹ Establecimiento libre de niños.

- b. Licencia de obras: será necesaria solicitarla para realizar la reforma correspondiente a la adecuación de la casa rural.

Además de estos trámites legales para constituir la empresa, tendremos que cerciorarnos de los trámites que nos exige la Comunidad donde se ubica la empresa. En este caso, Castilla La-Mancha, donde tendremos que inscribir la empresa en el Registro de Empresas y actividades turísticas, presentado la siguiente documentación que establece (art. 8 D 5/2007, de 22 de enero):

1. Código de inscripción del establecimiento o empresa.
2. Grupo, clase, modalidad y categoría.
3. Sigla correspondiente a la actividad.
4. Persona física o jurídica titular de la empresa con su número o código de identificación fiscal.
5. Nombre comercial del establecimiento o de la actividad.
6. Localidad, dirección y teléfono.
7. Fecha de autorización.
8. Número de plazas del establecimiento, especificando, cuando proceda, el número de unidades de alojamiento, su capacidad y tipología.
9. Los períodos de apertura al público, los cierres temporales y las reaperturas.
10. Los servicios complementarios, en su caso.
11. En su caso, las pólizas de seguro.

4.8. Ayudas y subvenciones.

El acceso a la información sobre ayudas y subvenciones en el medio rural enfocadas a la apertura y gestión de casas rurales, es prácticamente inexistente. Por lo que hemos optado por buscar ayudas y subvenciones para jóvenes emprendedores.

Aunque son varias las que se presentan, y favorecen ser joven, mujer y emprendedora, los períodos de solicitud están cerrados y los requisitos son bastante exigentes. Optamos por realizar una planificación financiera sin tener en cuenta la concesión de alguna de las subvenciones y ayudas.

4.9. Organización y recursos humanos.

La organización de la empresa producto de este trabajo se centrará en el gerente y un trabajador.

- Gerente: se encargará del establecimiento a tiempo completo, realizando las tareas de gestión, administración, recepción, limpieza y preparación del desayuno. Al ser un establecimiento pequeño y que no estará al máximo de ocupación normalmente, será suficiente.
- Personal: Contrataremos un trabajador a 20 horas/semana, durante los meses de temporada alta, de abril a octubre, un total de 7 meses, para que cubra sábados y domingos al dueño del hotel en horario de 7 a.m a 17 p.m. Si entre semana fuese necesario que prestará ayuda al gerente se abonarían en concepto de horas extras. Las labores a realizar serán similares a las del gerente.

Contrataríamos a esta persona en la categoría profesional 2º Recepcionista, dentro de “Grupos profesionales del área funcional primera: Recepción-Conserjería, relaciones públicas, administración y gestión” (BOE Provincia de Albacete, 4 de septiembre de 2019). El nivel salarial correspondiente será el IV.

En la siguiente tabla calcularemos el salario anual correspondiente.

Coste personal	Sueldo base	Sueldo 25h/semana	Pagas extras Prorrateadas	Vacaciones	Locomoción	Sueldo bruto
Recepcionista	1068,39	534,20	88,56	5,77	38,00	666,53

Tabla 2: Cálculo salario anual personal.

SS	AT y EP	Desempleo	FP	FoGaSa ¹⁰	Coste mensual total	Coste anual
157,30	13,66	44,66	3,99	1,33	887,48	6212,38

Tabla 3: continuación cálculo salario anual personal.

Como vemos en la Tabla 3, el coste anual del trabajador contratado es de 6212.38€, no es un coste elevado, pero para una empresa que todavía no ha empezado su funcionamiento puede resultar complicado contratar a alguien. La idea es que conforme la actividad se ponga en funcionamiento y mejore sus ingresos, plantear la posibilidad de contratar a una o dos personas a tiempo completo para que no recaigan sobre el gerente todas las actividades.

4.10. Marketing.

A día de hoy, el marketing es una de las herramientas más importantes en las que invertir para que un negocio sea fructífero. Realizar una buena campaña de marketing ayudará a que la empresa aumente sus ventas, pero eso requiere realizar un

¹⁰ Fondo de Garantía Salarial.

desembolso que una empresa pequeña y va a comenzar su actividad como la nuestra, no puede permitirse.

Hoy en día las redes sociales están muy vinculadas a la publicidad que vemos, pero no hemos de olvidar el marketing más antiguo y efectivo que conocemos, sin coste y sin que la empresa desarrolle una estrategia, este es el llamado boca a boca. En el turismo rural es lo que mejor funciona, siempre hay alguien o conocido de alguien que ha hecho una escapada y recomienda el alojamiento en el que estuvo ya que en el sector del turismo rural es muy importante y marca la diferencia, sin embargo cuando viajamos a un destino no rural no solemos destacar el alojamiento.

Para nuestra casa rural, crearemos perfiles en las RRSS¹¹, y como comentamos en anteriores puntos, en portales rurales donde además de servirnos como portal de reservas, nos servirán como promoción en el momento que un cliente realice una búsqueda en nuestra zona.

En cuanto a las RRSS, nos decantaremos por diferentes aplicaciones, ya que cada una está enfocada a un perfil de edad distinto.

- ✓ Instagram: en esta red social el perfil del usuario es un perfil joven, entre 15 y 40 años, aproximadamente. Nuestro negocio no estaría enfocado a clientes de una edad mediana, por lo tanto quedaría "excluidos" aquellos entre 15 y 22 años aproximadamente. Instagram nos permite crear anuncios ya sea vía *stories*¹² o bien en publicaciones permanentes en el perfil, que aparecerían en la página principal de los usuarios. El coste de estos anuncios es relativamente asequible y puede conllevar un gran alcance.
- ✓ Facebook: a través de esta aplicación conseguiremos llegar a muchos más clientes de mediana edad o edad avanzada. Es una red social en la que encontramos diversidad de perfiles y edades, por lo tanto a diferencia que en Instagram, podemos captar clientes más acordes al perfil al que va dirigido nuestro negocio.
- ✓ LinkedIn: Está red social, tiene un perfil profesional, en la que podemos conectar con otros profesionales del sector así como publicar ofertas de empleo si en un futuro fuese necesario.

¹¹ Redes Sociales.

¹² Imágenes o vídeos de 15 segundos que se pueden visualizar durante 24h.

Será el propio gerente/autónomo quien se encargue de gestionar estas redes, además si el negocio es viable y funciona bien se plantearán otras estrategias de marketing a través de estas redes, como promoción a través de sorteos, publicidad con *influencers*¹³ de viajes, etc.

5. Estudio de viabilidad financiera.

5.1. Fijación del precio de venta del alojamiento.

El método elegido a la hora de determinar los precios de venta de los servicios que préstamos, es importante, ya que de ellos dependerán los ingresos. Se deben tener en cuenta los gastos en los que incurre la empresa, pero parte de esto, al tratarse de una empresa pequeña y nueva, que no tiene todavía andadura en el mercado, tendremos en cuenta como método principal los precios de la competencia.

La calidad de nuestros servicios pretende ser mayor que la de la mayoría de nuestra competencia, pero la localización de nuestro establecimiento no es tan buena, al encontrarse fuera del principal atractivo turístico.

Las habitaciones de la casa rural tendrán todas la misma categoría sin diferencias de precio entre ellas. La única diferencia de precios se dará diferenciando entre noche entre semana o fin de semana y temporada alta y temporada baja; Entendiéndose como temporada baja del 15 de octubre al 30 de mayo, y temporada alta del 1 de junio al 14 de octubre, así como período de Semana Santa, y puentes de ámbito nacional (1 de mayo, Hispanidad, todos santos, Purísima...). La tarifa para Nochevieja será a consultar.

El precio de la habitación incluirá el desayuno en todos los casos.

	Temporada baja		Temporada alta	
	Entre semana	Fin de semana	Entre semana	Fin de semana / puente
Habitación doble	65€	70€	75€	85€

Tabla 4: Precios por habitación y noche.

5.1.1. Reservas y política de cancelación.

Las reservas se podrán realizar a través de los diferentes portales donde se encuentre anunciada nuestra casa rural como Escapada Rural, TopRural, ClubRural... a través del

¹³ Profesión relativamente nueva, vinculada a la publicidad y promoción de un producto o servicio a través de contenido multimedia en redes sociales.

mail o teléfono de contacto del hospedaje. Para tramitar la reserva se exigirá al cliente un anticipo del 20% del total. Una vez recibido se confirmará la reserva al cliente a través de un mail, en el que se especifica la fecha de llegada y salida, la hora de entrada y salida del alojamiento, el precio total de la estancia; recalando la cantidad abonada en concepto de reserva y la suma restante a abonar en el propio alojamiento. El método de pago para realizar la reserva será mediante transferencia bancaria o bien ingreso en cuenta, por otro lado, el porcentaje restante a abonar en el establecimiento se podrá hacer en efectivo o mediante tarjeta de crédito/débito.

“El régimen de cancelación de las reservas se ajustará a las condiciones que pacten libremente el titular del alojamiento y las personas usuarias, debiendo dejar constancia de dicho acuerdo” (art. 29 D 88/2018 nº 14292, de 29 de noviembre) por ello se establecerá que la cancelación será gratuita si se realiza con más de 7 días de antelación respecto a la fecha de llegada, es decir, se reembolsará el 100% del anticipo efectuado por el cliente. Si la cancelación se produjese en los 7 días anteriores a la fecha de llegada, se penalizará al cliente con la devolución del anticipo.

5.2. Ventas y previsiones.

Como comentamos en apartados anteriores, el grado medio de ocupación del turismo rural en España se sitúa en torno al 17% en 2019, que repuntó tras varios años estable. En cuanto al incremento del precio, en los alojamientos de turismo rural, el incremento es más leve que en el resto de oferta hotelera, que se sitúa entorno a un 11% en el último año, mientras que en el turismo rural el crecimiento suele ser de apenas un 1-2%.

Centrándonos en nuestra empresa, para hacer la previsión de ventas, estableceremos para nuestro primer año de apertura como grado medio de ocupación el nacional del 17%, y en vistas a que el turismo rural se encuentra en auge, tendremos en cuenta que nuestra ocupación prevista aumentará un 1% cada año. Por otro lado, el precio de la habitación se mantendrá constante durante los dos primeros años y haremos una revisión periódica de los costes unitarios, del IPC¹⁴ y de la evolución del turismo rural para poder hacer frente. En este caso para poder hacer la previsión de ventas y realizar el estudio diremos que el precio del alojamiento aumentará un 2% cada dos años.

¹⁴ Índice de precios al consumo.

Los ingresos de la empresa provienen principalmente del alojamiento. Aunque dispondremos de otras actividades adicionales, no se tendrán en cuenta para realizar la previsión inicial.

Vamos a hacer una previsión de ventas a 15 años para tener una visión a largo plazo.

Las tablas 3, 4 y 5 se corresponden con los cálculos de los ingresos previstos para cada año:

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
nº habs.	5	5	5	5	5
nº plazas	10	10	10	10	10
días apertura	360	360	360	360	360
nº total de plazas	3600	3600	3600	3600	3600
nº plazas ocupadas	612	648	684	720	756
ingreso medio	71,44	71,44	72,87	72,87	74,33
% ocupación anual	17%	18%	19%	20%	21%
ingreso total previsto	21862,00	23148,00	24922,68	26234,40	28097,04

Tabla 5: Previsión de ventas, años del 1 al 5.

	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
nº habs.	5	5	5	5	5
nº plazas	10	10	10	10	10
días apertura	360	360	360	360	360
nº total de plazas	3600	3600	3600	3600	3600
nº plazas ocupadas	792	828	864	900	936
ingreso medio	74,33	75,35	75,35	76,37	76,37
% ocupación anual	22%	23%	24%	25%	26%
ingreso total previsto	29435,00	31195,23	32551,55	34366,86	35741,53

Tabla 6: Previsión de ventas, años del 6 al 10.

	AÑO 11	AÑO 12	AÑO 13	AÑO 14	AÑO 15
nº habs.	5	5	5	5	5
nº plazas	10	10	10	10	10
días apertura	361	362	363	364	365
nº total de plazas	3610	3620	3630	3640	3650
nº plazas ocupadas	974,7	1013,6	1052,7	1092	1131,5
ingreso medio	77,39	77,39	78,41	78,41	79,43
% ocupación anual	27%	28%	29%	30%	31%
ingreso total previsto	37716,41	39221,66	41271,52	42812,30	44937,98

Tabla 7: Previsión de ventas, años del 11 al 15.

En los primeros años, el volumen de ingresos es pequeño, algo normal en los primeros años de vida de un negocio. Vemos como la previsión va aumentando hasta conseguir

casi el doble. En los siguientes apartados comprobaremos si esos ingresos serán suficientes para conseguir sacar el hotel adelante en los primeros 5 años.

5.3. Presupuesto de inversiones.

En primer lugar se detallan las inversiones que se prevén realizar para poner en marcha la empresa. Véase tabla 8:

Presupuesto de inversiones	
Terreno	25000
Construcciones	65000
Reforma	60000
Mobiliario y elementos decoración	12000
Equipos y apps. Informáticas	2500
Gastos iniciales de actividad (arquitecto, notaría, permisos, etc.)	3800
TOTAL	143300

Tabla 8: Presupuesto de inversiones.

- Los terrenos y la casa están valorados en 90000€, 25000€ el terreno y 65000€ la casa, pero no se tendrá en cuenta para la inversión inicial puesto que ya son de nuestra propiedad.
- La reforma que se llevará será una reforma íntegra para adecuar todas las habitaciones con su baño privado y cada una de las estancias a las medidas exigidas por la normativa turística de Castilla-La Mancha. Está valorada en 60000€.
- El mobiliario de toda la casa está contemplado en 12000€, dividido en las siguientes partidas:
 - Mobiliario general para habitaciones, comedor, sala de estar.... y elementos decorativos, con un valor de 8500€.
 - Electrodomésticos y útiles necesarios por valor de 3500€.
- Equipos y aplicaciones informáticas indispensables para el funcionamiento de la empresa por valor de 2500€, de los cuales 1000€ se destinan a la compra de ordenadores (hardware) y el resto a la compra de programas y aplicaciones informáticas (software).
- Gastos iniciales de actividad para poner en marcha la actividad de la empresa como notaría, gastos de constitución, arquitecto y el proyecto de obra,

permisos y licencias necesarias para comenzar con la obra y la actividades de la empresa, aproximaremos a un coste de 3800€.

- Previsión para gastos de explotación del primer año aproximada, 23000€.

El único socio de la empresa (autónomo) aporta un capital de 20000€, por lo que será necesario solicitar a un entidad bancaria la cantidad restante, 81300€.

Una vez detallado el presupuesto de inversiones a realizar para el comienzo de la actividad, la inversión a realizar quedaría tal y como se muestra en la siguiente tabla:

Inversión inicial	
Terrenos	0
Reforma	60000
Mobiliario y elementos decoración	12000
Equipos informáticos	1000
Apps. Informáticas	1500
Gastos iniciales de actividad (arquitecto, notaría, permisos, etc.)	3800
Otros gastos	23000
Desembolso inicial	101300
Financiación propia	20000
Financiación ajena	81300

Tabla 9: Inversión inicial detallada.

5.3.1. Financiación.

Como hemos visto en el párrafo anterior, es necesario solicitar un préstamo al banco por la cantidad de 81300€. Se han estudiado varias opciones de diferentes entidades bancarias, entre las que finalmente se ha elegido el Banco Sabadell, que nos ofrece un préstamo a 10 años con un interés fijo de 5.75% y una comisión de apertura del 0,5%, con cuotas mensuales calculadas mediante el método de amortización francés, resultando a pagar una cuota mensual de 892,42€ con un total de 120 cuotas. (Ver Anexo 3).

5.3.2. Previsión de gastos.

Para realizar una previsión de gastos, debemos tener en cuenta los gastos fijos que tendrá nuestra empresa (Tabla 10), es decir, en los que incurrirá sea cual sea el volumen de negocio y los gastos variables (Tabla 11), que si dependerán de las ventas. Tendremos en cuenta los 5 primeros años de vida de la empresa.

5.3.3. Gastos fijos.

- Seguros: Han de contratarse los seguros necesarios para el funcionamiento de la empresa, entre ellos el seguro de responsabilidad civil frente a terceros. El total asciende a 2100€ al año.
- Comunicaciones: contrataremos una línea fija con conexión a internet y una línea móvil, con coste de 50€ al mes, un total de 600€ anuales.
- Gestoría: los gastos de gestoría ascienden a 120€ trimestrales, total al año 480€.
- Gastos de constitución: Los gastos de constitución únicamente son aplicables el primer año. En ellos se tiene en cuenta los gastos de los trámites legales y otros gastos que son necesarios para la creación y puesta en marcha de la sociedad.
- Amortizaciones: Las amortizaciones se ha decidido hacerla por el método lineal a los largo de la vida útil de cada elemento amortizable. Las construcciones, en nuestro caso, el valor de la casa, la reforma e instalaciones, se amortizarán a 30 años, el mobiliario a 20 años y las aplicaciones informáticas y ordenadores a 6 años, resultando una amortización total anual de 2730,95€.
- Gastos financieros: La solicitud de un préstamos conlleva unos gastos financieros que han de tenerse en cuenta cada año, siendo los de los cinco primeros años 4919.65€, 4147.35€, 3759.94€, 3726.64€, 3693.19€ respectivamente.

Fijos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Seguros	2100,00	2100,00	2100,00	2100,00	2100,00
Comunicaciones	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00
Gestoría	480,00	480,00	480,00	480,00	480,00
Gastos de constitución	3800,00				
Otros gastos	6980,00	3180,00	3180,00	3180,00	3180,00
Amortización construcciones	4166,67	4166,67	4166,67	4166,67	4166,67
Amortización mobiliario	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00
Amortización Apps. Informáticas	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00
Amortizaciones	5016,67	5016,67	5016,67	5016,67	5016,67
Gastos financieros	4919,65	4147,35	3759,94	3726,64	3693,19
TOTAL GASTOS FIJOS	16916,32	12344,01	11956,61	11923,31	11889,85

Tabla 10: Total de gastos fijos

5.3.4. Gastos variables.

- Consumos: cuando hablamos de consumos nos referimos al gasto que se ha de realizar en cuanto a productos y materiales de alimentación, higiene, material de papelería, oficina... que son imprescindibles para realizar las actividades de la empresa. Se estima que los costes de consumo serán un 10% del total de ingresos; 2186.20€, 2314.8€, 2492.27€, 2623.44€ y 2809.70€ respectivamente.
- Suministros: aunque el gasto de luz, agua y gas varía dependiendo del nivel de ocupación que reciba la casa rural, la variación es mínima ya que todos estos gastos parten de un coste fijo independiente del consumo que se realice. Por ello estableceremos un coste total de 270€ mensuales, lo que hace un total de 3240€.
- Promoción: hoy en día la promoción es muy importante para cualquier negocio, es por ello que el gasto destinado a esta partida será un 5% del total de las ventas anuales. Para el primer año serán 1093.10€, 1157.40€ para el segundo años y 1246.13€, 1311.72€ y 1404.85€ para el tercer, cuarto y quinto año respectivamente.
- Reparaciones: El gasto en reparaciones y conservación se establece que es variable ya que depende de la ocupación, se tendrá e cuenta como un 2% del total de ventas totales. Con un total de 437.24€ el año 1, 462.96€ el año 2, 498.45€ el año 3, 524.69€ el año 4 y 561.94€ el año 5.
- Personal: el coste de personal es el equivalente al calculado en el apartado anterior (capítulo 4). Para el cálculo de la previsión de gastos, tendremos en cuenta un aumento anual del 2% para los salarios.

Variables	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Consumos	2186,20	2314,80	2492,27	2623,44	2809,70
Promoción	1093,10	1157,40	1246,13	1311,72	1404,85
Suministros	3240,00	3240,00	3240,00	3240,00	3240,00
Reparaciones y conservación	437,24	462,96	498,45	524,69	561,94
Otros gastos	6956,54	7175,16	7476,86	7699,85	8016,50
Personal	6212,38	6336,62	6463,36	6592,62	6724,48
Cuota autónomo	720,00	2060,10	2403,60	3433,80	3433,80
Total personal	6932,38	8396,72	8866,96	10026,42	10158,28
Total gasto variables	13888,92	15571,88	16343,81	17726,27	18174,77

Tabla 11: Total gastos variables

5.4. Cuenta de pérdidas y ganancias previsional.

Con la información y datos recopilados en los anteriores apartados, elaboramos la cuenta de pérdidas y ganancias previsional para los 5 primeros años de vida del negocio.

	Año1	Año2	Año3	Año4	Año5
Ingresos	21862,00	23148,00	24922,68	26234,40	28097,04
Consumos	2186,20	2314,80	2492,27	2623,44	2809,70
Seguros	2100	2100	2100	2100	2100
Comunicaciones	600	600	600	600	600
Gestoría	480	480	480	480	480
Gastos constitución	3800				
Promoción	1093,10	1157,40	1246,13	1311,72	1404,85
Suministros	3240	3240	3240	3240	3240
Reparaciones y conservación	437,24	462,96	498,45	524,69	561,94
Gasto personal	6932,38	8396,72	8866,96	10026,42	10158,28
Amortizaciones	5183,33	5183,33	5183,33	5183,33	5183,33
RESULTADO EXPLOTACIÓN	-4190,25	-787,22	215,53	144,79	1558,93
Gastos financieros	4919,65	4147,35	3759,94	3726,64	3693,19
BF. NETO	-9109,90	-4934,56	-3544,41	-3581,85	-2134,25

Tabla 12: Cuenta de pérdidas y ganancias.

A priori, podemos observar que durante los 5 primeros años se prevé tener pérdidas, por lo que no resulta muy alentador para llevar a cabo la inversión.

5.5. Planificación financiera a largo plazo.

Para poder tomar una decisión en cuanto a realizar la inversión o no para poner en marcha la casa rural, realizaremos una planificación financiera a largo plazo. Para ello habrán de establecerse una serie de objetivos y plazos. Para la planificación tendremos en cuenta los 5 primeros años de vida de la empresa.

Las estrategias determinadas a largo plazo, se refieren a las inversiones, y financiación que se han explicado en párrafos anteriores, pero quedan resumidas de la siguiente forma para entender mejor la planificación financiera:

- Estrategia de capital:
 - Inversiones:
 - Reforma e instalaciones: 60000€.
 - Mobiliario: 12000€.
 - Equipos y aplicaciones Informáticas: 2500€.

- Financiación:
 - Préstamo a largo plazo: 81300€; amortización lineal a 10 años y al 5,75% de interés con un 0,5% de comisión de apertura.
 - Capital aportado: 20000€.
- Estrategia financiera:
 - Amortización lineal construcciones y reforma a 30 años.
 - Amortización lineal mobiliarios a 20 años.
 - Amortización lineal equipos y aplicaciones informáticas a 6 años.
 - Provisiones: 1% del total de las ventas anuales.
- Estrategia a corto plazo:
 - Las ventas se pagarán al contado, excepto un 30% que se realizan a través de los portales turísticos y se cobrarán a 30 días.
 - Fijaremos una tesorería objetivo de 3000€.
 - Las compras a proveedores se pagarán a 60 días.

5.5.1. Autofinanciación.

La autofinanciación hace referencia a los recursos financieros que genera la empresa, y que no proceden de fuentes externas ni de aportaciones de los socios, o en este caso el autónomo.

En nuestro caso tenemos una autofinanciación de mantenimiento que hace referencia a los recursos obtenidos por las provisiones y la amortización.

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	21862,00	23148,00	24922,68	26234,40	28097,04
Compras a proveedores	2186,20	2314,80	2492,27	2623,44	2809,70
Gastos de personal	6932,38	8396,72	8866,96	10026,42	10158,28
Otros gastos operativos	11750,34	8040,36	8164,59	8256,41	8386,79
Coste de las ventas	20868,92	18751,88	19523,81	20906,27	21354,77
Resultado de explotación	993,08	4396,12	5398,87	5328,13	6742,27
Amortización inmovilizado	5183,33	5183,33	5183,33	5183,33	5183,33
Provisiones	218,62	231,48	249,23	262,34	280,97
Gastos financieros	4919,65	4147,35	3759,94	3726,64	3693,19
Resultado bruto	-9328,52	-5166,04	-3793,63	-3844,19	-2415,22
Autofinanciación	-3926,57	248,77	1638,93	1601,48	3049,08

Tabla 13: Autofinanciación.

5.5.2. Necesidades netas de capital corriente.

Las necesidades netas de capital corriente nos indican las variaciones en los activos y recursos corrientes que sufrirán los balances, provocadas por los gastos de inversión generados y la estrategia a corto plazo.

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Efectos a cobrar	546,55	578,70	623,07	655,86	702,43
var. Efectos a cobrar		32,15	44,37	32,79	46,57
Tesorería objetivo	3000	3000	3000	3000	3000
var. Tesorería objetivo	3000	0	0	0	0
var. Activos corrientes	3546,55	32,15	44,37	32,79	46,57
Proveedores	364,37	385,80	415,38	437,24	468,28
var. Proveedores		21,43	29,58	21,86	31,04
Impuestos a pagar					
var. Impuestos a pagar					
var. Pasivos corrientes	364,37	21,43	29,58	21,86	31,04
NNCC	3182,18	10,72	14,79	10,93	15,52

Tabla 14: Necesidades netas de capital corriente.

5.5.3. Presupuesto de capital.

El presupuesto de capital, recoge la diferencia entre la futura inversión y los recursos financieros que se prevén para realizarla.

Presupuesto de inversiones	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gastos de inversión	74500				
NNCC	3182,18	10,72	14,79	10,93	15,52
Amortización financiera l/p	6195,93	6561,74	6949,14	7359,42	7793,92
Total Inversiones	83878,12	6572,46	6963,93	7370,35	7809,44
Presupuesto financiación					
Autofinanciación	-3926,57	248,77	1638,93	1601,48	3049,08
Financiación externa	81300				
Ampliación de capital					
Préstamo	81300				
Total financiación	81300	248,77	1638,93	1601,48	3049,08
Superávit/déficit	-2578,12	-6323,69	-5325,01	-5768,87	-4760,36
Superávit/déficit acumulado	-2578,12	-8901,80	-14226,81	-19995,68	-24756,04

Tabla 15: Presupuesto de capital.

En resumen, podemos ver que en los primeros 5 años de vida, tenemos un déficit de capital notorio, lo que, al igual que en la cuenta de pérdidas y ganancias, no augura que la inversión vaya a ser rentable.

5.5.4. Presupuesto de tesorería.

La tesorería es la parte de la empresa que se encarga de gestionar las operaciones relativas al flujo monetario durante un período de actividad. A través del presupuesto de tesorería, controlamos la evolución de la liquidez de la empresa pues se detallan las salidas y entradas de dinero.

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Cobros por ventas	21315,45	23115,85	24878,31	26201,61	28050,48
Pagos por explotación	20504,55	18730,45	19494,23	20884,41	21323,73
Tesorería de explotación	810,90	4385,40	5384,08	5317,20	6726,75
Cobros por capital	20000				
Cobros por préstamo	81300				
Pagos amort. finan. deudas l/p	6195,93	6561,74	6949,14	7359,42	7793,92
Pagos gastos inversión prod	74500				
Tesorería op. Capital	20604,07	-6561,74	-6949,14	-7359,42	-7793,92
Pagos intereses de deuda l/p	4919,65	4147,35	3759,94	3726,64	3693,19
Pago de impuestos					
Tesorería neta	16495,31	-6323,69	-5325,01	-5768,87	-4760,36
Saldo inicial		16495,31	10171,63	4846,62	-922,25
Tesorería acumulada	16495,31	10171,63	4846,62	-922,25	-5682,61

Tabla 16: Presupuesto de tesorería.

5.5.5. Balance de situación provisional.

Una vez realizadas las tablas anteriores con las previsiones para 5 años, pasamos a realizar el balance de situación provisional para el mismo período, que nos muestra la situación económica y financiera que tendrá la empresa.

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inmovilizado inmaterial	1250	1000	750	500	250
Apps. Informáticas	1500	1500	1500	1500	1500
Amortización acumulada	250	500	750	1000	1250
Inmovilizado material	158066,67	153133,33	148200,00	143266,67	138333,33
Terrenos	25000	25000	25000	25000	25000
Construcciones	125000	125000	125000	125000	125000
Mobiliario	12000	12000	12000	12000	12000
Equipos informáticos	1000	1000	1000	1000	1000
Amortización acumulada	4933,33	9866,67	14800,00	19733,33	24666,67
Efectos a cobrar	546,55	578,70	623,07	655,86	702,43
Tesorería	16495,31	10171,63	4846,62	-922,25	-5682,61
Total activo	176358,53	164883,66	154419,69	143500,28	133603,15
Capital social	110000	110000	110000	110000	110000
Resultado ejercicios anteriores	-9328,52	-14494,57	-18288,20	-22132,40	-24547,62

Provisiones	218,62	450,10	699,33	961,67	1242,64
Préstamo l/p	68542,33	61593,18	54233,76	46439,85	38185,78
Préstamo c/p	6561,74	6949,14	7359,42	7793,92	8254,07
Proveedores	364,37	385,80	415,38	437,24	468,28
Total pasivo	176358,53	164883,66	154419,69	143500,28	133603,15

Tabla 17: Balance de situación provisional.

5.5.6. Flujos de caja.

Por último, estimamos los futuros flujos de caja de la empresa, para ellos se tienen en cuenta los flujos derivados del desarrollo de la actividad de la empresa.

En la siguiente tabla observamos que se consideran cobros los ingresos resultado de los recursos propios, la financiación ajena y los ingresos derivados de la propia actividad de la empresa. Por otro lado, se consideran pagos los gastos de consumo, promoción, seguros, comunicaciones, gestoría, suministros, reparaciones, gastos de personal y gastos financieros. En nuestro caso, al la empresa no presentar beneficios en los 5 primeros años, no tenemos que tener en cuenta el pago por impuesto de sociedades.

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Recursos propios	20000				
Financiación ajena	81300				
Ingresos actividad	21862,00	23148,00	24922,68	26234,40	28097,04
TOTAL COBROS	123162,00	23148,00	24922,68	26234,40	28097,04
Consumos	2186,20	2314,80	2492,27	2623,44	2809,70
Seguros	2100,00	2100,00	2100,00	2100,00	2100,00
Comunicaciones	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00
Gestoría	480,00	480,00	480,00	480,00	480,00
Gastos de constitución	3800,00				
Promoción	1093,10	1157,40	1246,13	1311,72	1404,85
Suministros	3240,00	3240,00	3240,00	3240,00	3240,00
Reparaciones	437,24	462,96	498,45	524,69	561,94
Gastos de personal	6932,38	8396,72	8866,96	10026,42	10158,28
Gastos financieros	4919,65	4147,35	3759,94	3726,64	3693,19
TOTAL PAGOS	25788,57	22899,23	23283,75	24632,92	25047,96
FLUJO DE CAJA	97373,43	248,77	1638,93	1601,48	3049,08

Tabla 18: Flujos de caja.

5.5.7. VAN.

El Valor Actual Neto, es el valor que se obtiene cuando se descuentan los flujos de caja a una tasa de rentabilidad exigida. Es decir, el beneficio que genera la empresa teniendo en cuenta las variables de tiempo y coste de los recursos.

Para ello, necesitamos determinar la tasa de actualización o rentabilidad mínima exigida al proyecto para hacer el cálculo. Consideraremos una tasa de descuento del 5%.

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Flujos de caja	-101300	97373,43	248,77	1638,93	1601,48	3049,08

Tabla 19: Flujos de caja para el cálculo del VAN.

Una vez conocidos los flujos de caja y determinada la tasa de descuento, podemos calcular el VAN del proyecto.

VAN	-3215,41
-----	----------

Tabla 20: Valor actual neto.

Como podemos comprobar, el VAN es negativo, por lo que se considera que la inversión no es rentable.

5.5.8. TIR.

La Tasa Interna de Retorno es la que determina la rentabilidad de una inversión en porcentaje, y su resultado es la tasa de interés con la cual el VAN sería igual a cero.

En la anterior apartado, fijamos una rentabilidad mínima del 5%, por lo tanto para aceptar la inversión, la TIR debería ser mayor o igual a esta.

TIR	2,16%
-----	-------

Tabla 21: Tasa interna de retorno.

Como era de esperar, tras los resultados anteriores, la TIR obtenido se encuentra por debajo del 5% exigido, por lo que realizar la inversión no sería rentable.

6. Conclusiones.

6.1. Situación actual del turismo rural tras el Covid-19.

La situación vivida los últimos meses a causa de la Pandemia de Covid-19, ha traído consecuencias graves para la economía del país, y entre ellas el parón, prácticamente absoluto, del turismo y la hostelería debido al cierre de fronteras y la libertad de movimiento dentro del país. Tras esta situación, muchos ciudadanos se han visto en la obligación de cancelar sus viajes de vacaciones fuera del país y han optado por viajar a nivel nacional o no realizar ningún viaje una vez finalizado el Estado de Alarma. Desde

que se iniciara la desescalada¹⁵ y se permitiera a los ciudadanos viajar por nuestra provincia, así como desde el fin del Estado de Alarma con el que se levantó la prohibición de movilidad por todo el territorio español, son muchos los ciudadanos que han optado por la modalidad de turismo rural para realizar pequeñas escapadas en entornos sin aglomeraciones y en la naturaleza. Un estudio reciente realizado por un portal de turismo rural (EscapadaRural, 2020) en el que han participado 10569 viajeros y más de 1500 propietarios, asegura que el 71% de los viajeros, hará turismo dentro de España y el 9% lo hará dentro de su Comunidad Autónoma. Además el 70% elegirá el turismo rural como modalidad para sus viajes tras el confinamiento. Por otro lado los turistas han incluido en su lista de requisitos importantes a la hora de viajar, junto al precio del alojamiento, las medidas de seguridad e higiene que tome el establecimiento.

A esto se añade que más de la mitad de los viajeros prefieren reservar un alojamiento íntegro, lo que no es favorable para nuestra empresa, además de que la comunidad autónoma preferida para la primera escapada es Asturias, situando a Castilla La-Mancha en novena posición.

La Junta de Castilla La-Mancha, ha impulsado la campaña “Quédate en Castilla La-Mancha” que consiste en la difusión de la región como destino seguro para el turismo, dando visibilidad a la oferta cultural, patrimonial, natural y gastronómica con la que cuentan sus cinco provincias. Para ello, cuenta con un convenio colaborador con CMM¹⁶ que divulgará a través de la radio, televisión y las RRSS, el amplio potencial turístico de la comunidad. La campaña conlleva, además de la difusión, la opción ganar diferentes premios entre la audiencia de CMM, como por ejemplo comidas en establecimientos hoteleros o escapadas y experiencias de viaje dentro de la región.

6.2. Conclusión final.

El objetivo principal de este trabajo de fin de grado es la transformación de una casa de pueblo familiar ubicada en las Eras de Alcalá del Júcar en una casa de turismo rural, tal y como se indicó en el apartado 1.1.

¹⁵ Plan para la transición hacia una *nueva normalidad*, que consta de 4 fases graduales, con el objetivo de programar una salida de la etapa más aguda de la crisis generada con el Covid-19.

¹⁶ Castilla La-Mancha Media.

En el apartado número 2 de este trabajo, se ha realizado un análisis del sector turístico en España, centrándonos en el turismo rural puesto que es el sector en el que se ubica nuestra propuesta de negocio y necesitamos conocer la situación actual, más concretamente la situación en Castilla-La Mancha, comunidad donde este se ubica.

En el siguiente capítulo, se ha llevado a cabo un análisis del macroentorno y microentorno de la empresa, analizando la situación geográfica y la ubicación exacta de la casa rural, los recursos naturales y culturales que favorecen la llegada de turistas al municipio y la competencia que existe en la zona, con lo que hemos concluido que la ubicación no es la más idónea puesto que se encuentra fuera del núcleo que es el principal atractivo turístico, pero es favorable para realizar otras actividades y tener más tranquilidad. En cuanto a los recursos, Alcalá del Júcar tiene un amplio conjunto tanto culturales como naturales, lo que hace que sea un destino muy completo para visitar. Respecto a la competencia, es amplia, pero la oferta es en su mayoría diferente a nuestra propuesta, lo que puede favorecernos.

A partir del cuarto apartado, el trabajo se centra en la empresa objeto del mismo. En este mismo apartado se ha descrito la idea de negocio, la actividad que se va a llevar a cabo y lo que diferencia nuestro servicio de la competencia. También se ha descrito la distribución que tendrá la casa rural, los requisitos que deberá cumplir respecto a la normativa de alojamientos de turismo rural en Castilla-La Mancha, así como los trámites legales para ponerla en funcionamiento.

Además en este apartado se ha realizado un análisis y organización de los puestos de trabajo que se crearán, al principio el encargado y gerente, que será la persona que pondrá en marcha el negocio, se ocupará de todas las tareas que conlleva, con la ayuda de un trabajador para cubrir los fines de semana. En este apartado no se ha tenido en cuenta todavía un sueldo para el gerente, puesto que los gastos de personal ascendían demasiado y se preveía que era inviable asumir. También se han planteado unas estrategias de marketing, en principio, simple puesto que el presupuesto es bajo y no se pueden desarrollar grandes estrategias de publicidad y marketing.

Por último, el apartado más importante, donde se ha procedido a elaborar un plan de viabilidad económica y financiera, estableciendo el volumen de negocio que se obtendrá provisionalmente, así como la inversión inicial necesaria y la financiación para poderla llevar a cabo. Con esto se ha elaborado un plan financiero a largo plazo,

en el que se ha realizado la Cuenta de Pérdidas y Ganancias, Cuenta de Necesidades Netas de Capital Corriente, Presupuesto de Capital, Presupuesto de Tesorería y por el último el Balance de Situación provisional, para los 5 primeros años de vida de la empresa. A primera vista con los resultados podemos prever que no sería rentable poner en marcha el negocio, pero para corroborarlo se ha elaborado el VAN y el TIR del proyecto, confirmando lo que ya se preveía, la puesta en marcha de la casa rural no es, en principio, rentable, por lo que es aconsejable no llevarla a cabo. Podemos tener en cuenta que, el resultado no es fiable, puesto que personalmente conozco el pueblo y la actividad que tiene, pues el porcentaje de ocupación es más elevado que la media nacional o la media en la propia provincia de Albacete, ya que es el pueblo más visitado de dicha provincia, pero para la realización del trabajo necesitábamos un dato oficial en cuanto al porcentaje de ocupación.

Para intentar que el trabajo sea viable se debería intentar ajustar más los gastos derivados de la actividad, así como informarse con un organismo público de todas las ayudas y subvenciones a las que se podría acceder.

Concluimos que la transformación de la casa familiar a una casa de turismo rural no es rentable a corto plazo, por lo que se aconseja no realizar la inversión.

Bibliografía

Anónimo (13 de julio de 2020). CMM se une a Junta en la promoción turística de la región y regalará premios en sus programas para disfrutar de C-LM. 20 minutos.

Recuperado de: <https://cutt.ly/Psz2LYC>

Anónimo (16 de junio de 2020). Estudio sobre el turismo rural post Covid-19. EscapadaRural. Recuperado de: <https://www.escapadarural.com/blog/estudio-turismo-rural-post-covid-19/>

Anónimo (17/01/2020). *El turismo rural en España repunta en 2019 tras varios años de estabilidad*. Nexohotel. Recuperado de: <https://cutt.ly/qa472li>

Anónimo (22/01/2020). *Estos son los pueblos más buscados para una escapada rural*. La Vanguardia. Recuperado de: <https://cutt.ly/ea7fTc1>

Ayuntamiento de Alcalá del Júcar (2020). Recuperado de: <https://alcaladeljucar.net/alcala-del-jucar/>

Consejería de Economía, Empresas y Empleo (7 de diciembre de 2018). Decreto 88/2018, de 29 de noviembre, de ordenación de los alojamientos de turismo rural en Castilla La-Mancha [2018/14292]. Diario Oficial de Castilla La-Mancha. Recuperado de: https://www.castillalamancha.es/sites/default/files/documentos/pdf/20181207/decreto_88.2018_de_29_de_noviembre.pdf

Consejería de Economía, Empresas y Empleo (2/01/2020). *Castilla-La Mancha supera los 282.000 viajeros alojados en establecimientos de turismo rural en los 11 primeros meses de 2019*. Toledo. Recuperado de: <https://cutt.ly/Fa47p8u>

Consejería de Economía, Empresas y Empleo. (8/08/2018). Decreto 53/2018, de 31 de julio, por el que se regula la concesión directa de subvenciones en el Marco del Plan regional de autoempleo, creación de empresas y emprendimiento, cofinanciado por el Fondo Social Europeo. Extracto BDSN (Identif.) 410930 [2018/9343]. Diario Oficial de Castilla La-Mancha. Recuperado de: https://adelante-empresas.castillalamancha.es/sites/adelante-empresas.castillalamancha.es/files/recursos/archivos/decreto_53-2018.pdf

Díaz. A. (26/06/2020). El turismo receptor en España – Datos estadísticos. Statista. Recuperado de: <https://es.statista.com/temas/2834/el-turismo-receptor-en-espana/>

Díaz, A. (26/06/2020). *El turismo rural en España - Datos estadísticos*. Statista. Recuperado de: <https://es.statista.com/temas/3718/turismo-rural-en-espana/>

Dirección Provincial de la Consejería de Economía, Empresas y Empleo de Albacete. (4/09/2020). *Convenio Colectivo de Hostelería de la provincia de Albacete para los años 2019 y 2020*. Boletín oficial Provincia de Albacete: Albacete. Recuperado de: <http://www.dipualba.es/bop/ficheros/2019/102/BOP%20102-19-P-5.PDF>

Instituto Nacional de Estadística (Enero, 2020). *Encuesta de ocupación hotelera: Estancia media, por tipo de alojamiento, por comunidades y ciudades autónomas*. [Estadísticas]. Recuperado de: <https://www.ine.es/jaxiT3/Tabla.htm?t=2940>

Instituto Nacional de Estadística (Enero, 2020). *Encuesta de ocupación en apartamentos turísticos: Viajeros, pernoctaciones por tipo de alojamiento por comunidades y ciudades autónomas*. [Estadísticas]. Recuperado de: <https://www.ine.es/jaxiT3/Tabla.htm?t=3152>

Instituto Nacional de Estadística (Enero, 2020). *Encuesta de ocupación hotelera: Establecimientos estimados, plazas estimadas y personal empleado por tipo de alojamiento y por comunidades y ciudades autónomas*. [Estadísticas]. Recuperado de: <https://www.ine.es/jaxiT3/Tabla.htm?t=2942>

Instituto Nacional de Estadística (Enero, 2020). *Encuesta de ocupación en alojamientos de turismo rural: Establecimientos, plazas, grados de ocupación y personal empleado por provincias*. [Estadísticas]. Recuperado de: <https://www.ine.es/jaxiT3/Tabla.htm?t=2070>

Instituto Nacional de Estadística (Enero, 2020). *Encuesta de ocupación en alojamientos de turismo rural: Viajeros y pernoctaciones por provincias*. [Estadísticas]. Recuperado de: <https://www.ine.es/jaxiT3/Tabla.htm?t=2073>

La Manchuela (2020). Recuperado de: <http://www.lamanchuela.es>

Los pueblos más bonitos de España (2020). Recuperado de: <https://www.lospueblosmasbonitosdeespana.org/castilla-la-mancha/alcaladeljucar>

Peña, M.J y Jiménez Arévalo, P. (2004). *Turismo rural: manual del gestor de alojamientos rurales*. Córdoba, España: Almuzara, S.L

Real Decreto 1515/2007 (21/11/2007). *Plan General Contable de Pequeñas y Medianas empresas y los criterios contables específicos para microempresas*. Boletín

oficial del Estado: Ministerio de Economía y Hacienda. Recuperado de:
<https://www.boe.es/eli/es/rd/2007/11/16/1515>

Sede Electrónica del catastro. Buscador de inmuebles. Recuperado de:
<https://www1.sedecatastro.gob.es>

Turismo Castilla La-Mancha. (2020). *Plan Estratégico de turismo 2020-2023: Retos y Objetivos estratégicos. Desarrollo de planes y líneas de actuación*. Castilla La-Mancha. Recuperado de: <http://www.turismocastillalamancha.es/PLAN-ESTRATEGICO-TURISMO-CASTILLA-LA-MANCHA-2020-2023.pdf>