

TRABAJO FINAL DE CARRERA

ESTHER MARÍN CROS



ESTUDIO DE VIABILIDAD PARA LA INSTALACIÓN DE UN CAMPING EN EL MUNICIPIO DE NAVARRÉS



Valencia, Mayo 2012



**UNIVERSITAT
POLITÈCNICA
DE VALÈNCIA**

**Director Docente:
D. Sergio Marí Vidal**

AGRADECIMIENTOS

Me gustaría aprovechar estas líneas para agradecer en primer lugar a mis padres y mi hermana el estar siempre ahí. Sin vosotros, nada sería tan sencillo. Gracias.

En segundo lugar, al Ayuntamiento de Navarrés, quien me ha aportado la idea y el proyecto técnico necesario para llevar a cabo este TFC.

Gracias también por todos los buenos momentos que he compartido con mis amigas "*adeístas*". Estos cinco años han sido tan especiales gracias a vosotras.

Tampoco me puedo olvidar de mis amigos y compañeros de piso, en especial de Priscila e Inés, por todo lo compartido.

Agradecer a todos los profesores de la Facultad de Administración y Dirección de Empresas de la Universidad Politécnica de Valencia, especialmente a mi tutor, el Doctor Sergio Marí Vidal por todo lo aprendido durante estos años de licenciatura.

Finalmente, quiero agradecer al equipo de Broseta Abogados y TECUM Auditores todo lo que me han enseñado durante las prácticas en empresa realizadas en el grupo Broseta, las cuales me han aportado una visión práctica, muy gratificante, de todo lo aprendido en la facultad.

ÍNDICE

CAPÍTULO 1: INTRODUCCIÓN	13
1.1.- Resumen	14
1.2.- Objeto del TFC y justificación de las asignaturas relacionadas	16
1.3.- Objetivos	20
CAPÍTULO 2: CONDICIONANTES GENERALES DEL PROYECTO	21
2.1.- Introducción	22
2.2.- Alternativas para la explotación del camping	24
2.2.1.- El sector público y su forma de gestión de servicios	24
2.2.1.1.- El sector público	24
2.2.1.2.- La gestión de los servicios públicos	27
1) Gestión directa	30
2) Gestión indirecta	31
3) Gestión mixta	32
2.2.2.- La empresa	34
1) Empresario individual	34
2) Empresas societarias	34
2.3.- Intervención del sector público. Gestión administrativa	37
2.4.- Implicaciones mercantiles y fiscales	40
2.4.1.- Presupuesto y contabilidad	40
2.4.2.- Endeudamiento	41
2.4.3.- Impuesto sobre sociedades	42
2.4.4.- Impuesto sobre el valor añadido	43
2.4.5.- Impuesto sobre transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados	44
2.4.6.- Límite entre el impuesto sobre el valor añadido y el impuesto sobre transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados	44
2.4.7.- Tributos locales	45
1) Impuesto sobre bienes inmuebles	45
2) Otros tributos locales	45
2.5.- Planificación de la actuación	47
2.5.1.- Primera fase: análisis	48
2.5.1.1.- Análisis interno	48
2.5.1.2.- Análisis externo	48
2.5.2.- Segunda fase: planificación	49
2.5.2.1.- Plan de marketing	49
2.5.2.2.- Plan de operaciones y logística	49
2.5.2.3.- Plan de organización	49

2.5.2.4.- Plan de recursos humanos	50
2.5.2.5.- Plan económico-financiero	50
2.5.3.- Tercera fase: control	51
2.5.4.- Cuarta fase: viabilidad del proyecto	51
CAPÍTULO 3: DESCRIPCIÓN DEL TRABAJO A REALIZAR Y SITUACIÓN ACTUAL	52
3.1.- Situación actual	53
3.2.- Descripción del trabajo a realizar	63
3.2.1.- Plan de operaciones	63
3.2.2.- Análisis externo	63
3.2.3.- Plan de marketing	64
3.2.4.- Planificación de los recursos humanos	64
3.2.5.- Análisis de la inversión	65
3.2.6.- Conclusiones	65
CAPÍTULO 4: PLAN DE OPERACIONES	66
CAPÍTULO 5: ANÁLISIS EXTERNO	85
5.1.- EL Sector turístico rural	86
5.1.1.- Evolución de la oferta de turismo rural	86
5.1.2.- Características de la demanda de turismo rural	91
5.2.- Análisis turístico del municipio de Navarrés y su entorno	95
5.2.1.- Navarrés y La Canal de Navarrés	95
5.2.2.- Accesibilidad a La zona	97
5.2.3.- Oferta turística de los municipios de La Canal de Navarrés	97
5.2.3.1.- El medio natural y los parajes pintorescos	98
5.2.3.2.- Oferta cultural	108
5.2.3.3.- Oferta de actividades	124
5.2.3.4.- Gastronomía y oferta de restauración	133
5.3.- Análisis de mercado	136
5.3.1.- Aspectos generales del sector	136
5.3.2.- Análisis del entorno	138
5.3.3.- Clientes potenciales	141
5.3.4.- Análisis de la competencia	143
CAPÍTULO 6: PLAN DE MARKETING	148
6.1.- Análisis DAFO	149
6.2.- Objetivos	151
6.3.- Marketing Mix: estrategias y desarrollo de acciones	152
6.3.1.- Diseño del servicio	152
6.3.2.- Distribución	154
6.3.3.- Precio	154
6.3.4.- Promoción	157

CAPÍTULO 7: PLANIFICACIÓN DE LOS RECURSOS HUMANOS	160
7.1.- Necesidades de recursos humanos	164
7.2.- Descripción de los puestos de trabajo	166
CAPÍTULO 8: ANÁLISIS DE LA INVERSIÓN	171
8.1.- Descripción del proyecto de inversión	172
8.1.1.- Coste de la inversión	173
8.1.1.1.- Coste de la reforma	173
8.1.1.2.- Coste de las instalaciones y equipamientos	175
8.1.2.- Financiación de la inversión	180
8.2.- Evaluación financiera de la inversión	187
8.2.1.- Consideraciones generales	187
8.2.1.1.- Parámetros de la inversión	187
1) Coste de adquisición o pago de la inversión	187
2) Duración temporal de la inversión o vida económica	188
3) Flujos de caja de la inversión	189
8.2.1.2.- Modelos de valoración	190
8.2.1.2.1.- Modelos dinámicos de valoración	190
1) Valor Actual Neto	190
2) Tasa Interna de Rendimiento	192
8.2.1.2.2.- Modelos estáticos de valoración	194
1) Flujo neto de caja total por unidad monetaria comprometida	194
2) Flujo neto de caja medio anual por unidad monetaria comprometida	195
3) Plazo de recuperación o "pay-back"	195
4) Tasa de rendimiento contable	196
8.2.1.3.- Impactos fiscales	197
8.2.1.4.- Riesgo evaluatorio	197
8.2.1.5.- Impactos inflacionarios	199
8.2.2.- Restricciones del trabajo	201
8.2.2.1.- Hipótesis generales del modelo	201
8.2.2.2.- Hipótesis para la obtención de los cobros	201
8.2.2.3.- Hipótesis para la obtención de los pagos	206
1) Canon anual	206
2) Hipótesis respecto al gasto de personal	206
3) Hipótesis de gastos corrientes	208
4) Hipótesis de amortizaciones del inmovilizado	212
8.2.3.- Flujos de caja	214
8.2.3.1.- Cálculo del Valor Actual Neto	216
1) Tasa de actualización	216
2) Obtención del Valor Actual Neto, Tasa Interna de Rendimiento y Payback	217

8.3.- Análisis De Sensibilidad	219
8.3.1. - Sensibilidad del pago de la inversión	219
8.3.2.- Sensibilidad de la prima de riesgo	220
8.3.3.- Sensibilidad de la ocupación del camping y el restaurante	221
8.3.4.- Sensibilidad de la inflación interna	221
8.3.4.1.- Sensibilidad de la inflación interna de los cobros	221
8.3.4.2.- Sensibilidad de la inflación interna de los pagos	222
CAPÍTULO 9: CONCLUSIONES	224
CAPÍTULO 10: BIBLIOGRAFÍA	226
CAPÍTULO 11: ANEXOS	232
11.1.- Anexo I: Pliego de condiciones técnicas para el concurso de selección del socio privado de la empresa mixta "Peña del Fraile s.l." en Navarrés (Valencia)	233
11.2.- Anexo II: Pliego de clausulas administrativas particulares del concurso para otorgar la condición de socio privado en la constitución de la empresa mixta "Peña del Fraile" en Navarrés (Valencia)	240
11.3.- Anexo III: Análisis de viabilidad de la inversión con distintas duraciones	258

ÍNDICE DE TABLAS

<u>Tabla 1.1.</u> Justificación de las asignaturas relacionadas. Capítulo 2	16
<u>Tabla 1.2.</u> Justificación de las asignaturas relacionadas. Capítulo 4	17
<u>Tabla 1.3.</u> Justificación de las asignaturas relacionadas. Capítulo 5	17
<u>Tabla 1.4.</u> Justificación de las asignaturas relacionadas. Capítulo 6	18
<u>Tabla 1.5.</u> Justificación de las asignaturas relacionadas. Capítulo 7	18
<u>Tabla 1.6.</u> Justificación de las asignaturas relacionadas. Capítulo 8	19
<u>Tabla 5.1.</u> Plazas en alojamientos de turismo rural por Comunidades Autónomas	88
<u>Tabla 5.2.</u> Incremento porcentual de plazas en alojamientos de turismo rural por Comunidades Autónomas	89
<u>Tabla 5.3.</u> Viajeros y pernoctaciones en alojamiento rural según país de residencia para el año 2010	91
<u>Tabla 5.4.</u> Comparativa de precios medios diarios para dos personas	145
<u>Tabla 5.5.</u> Puntos fuertes y débiles de la competencia	146
<u>Tabla 6.1.</u> Matriz DAFO	150
<u>Tabla 6.2.</u> Tarifas camping Peña del Fraile	155
<u>Tabla 6.3.</u> Estrategia de descuentos	156
<u>Tabla 8.1.</u> Presupuesto de las obras	174
<u>Tabla 8.2.</u> Cálculo de honorarios técnicos	175
<u>Tabla 8.3.</u> Presupuesto para conocimiento de la administración	175
<u>Tabla 8.4.</u> Mobiliario de recepción, oficina y cobro del restaurante	176
<u>Tabla 8.5.</u> Instrumentos de limpieza y mantenimiento	176
<u>Tabla 8.6.</u> Elemento de transporte	176
<u>Tabla 8.7.</u> Equipamiento de vigilancia mediante alarma de PROSEGUR	177
<u>Tabla 8.8.</u> Mobiliario de comedor	177
<u>Tabla 8.9.</u> Equipamiento de cocina	178
<u>Tabla 8.10.</u> Instrumentos de cocina y comedor	179
<u>Tabla 8.11.</u> Tipo de interés TAE anual	180
<u>Tabla 8.12.</u> Conceptos susceptibles de financiación	181
<u>Tabla 8.13.</u> Características del préstamo	181
<u>Tabla 8.14.</u> Cuadro de amortización del préstamo	182
<u>Tabla 8.15.</u> Previsión de los cobros para el año 1	203
<u>Tabla 8.16.</u> Previsión de los cobros para el año 2	204
<u>Tabla 8.17.</u> Previsión de los cobros para el año 3	205
<u>Tabla 8.18.</u> Pagos al personal contratado el año 1	207
<u>Tabla 8.19.</u> Pagos al personal de refuerzo en el año 1	208
<u>Tabla 8.20.</u> Pagos por gasto corriente en el año 1	209
<u>Tabla 8.21.</u> Pagos por gasto corriente en el año 2	210

<u>Tabla 8.22.</u> Pagos por gasto corriente en el año 3 _____	211
<u>Tabla 8.23.</u> Gasto por amortización anual _____	213
<u>Tabla 8.24.</u> Flujos de Caja para la inversión a 50 años _____	214
<u>Tabla 8.25.</u> Valor residual de la inversión por periodos _____	215
<u>Tabla 8.26.</u> Resultados de VAN y TIR con inversión a 50 años _____	217
<u>Tabla 8.27.</u> Pay-back de la Inversión _____	218
<u>Tabla 8.28.</u> Límites de sensibilidad del pago de la inversión _____	220
<u>Tabla 8.29.</u> Límites de la tasa de actualización _____	220
<u>Tabla 8.30.</u> Resultados de VAN para distintos valores de la reducción del grado de ocupación _ _____	221
<u>Tabla 8.31.</u> Resultados de VAN para distintos valores de la inflación interna de los cobros _	222
<u>Tabla 8.32.</u> Resultados de VAN para distintos valores de la inflación interna de los pagos ___	223
<u>Tabla 11.1.</u> Resultados de VAN y TIR con inversión a 10, 20 y 30 años _____	258

ÍNDICE DE FIGURAS

<u>Figura 2.1.</u> Instituciones que integran la estructura de los poderes del Estado _____	25
<u>Figura 2.2.</u> Clasificación del sector público _____	28
<u>Figura 4.1.</u> Diagrama de evaluación de la satisfacción del cliente y aplicación de correcciones____	69
<u>Figura 4.2.</u> Diagrama de la prestación del servicio de alojamiento en parcelas _____	72
<u>Figura 4.3.</u> Diagrama de la prestación del servicio de alojamiento en bungalows _____	76
<u>Figura 4.4.</u> Diagrama de la prestación del servicio de restauración _____	79
<u>Figura 4.5.</u> Diagrama del subproceso de elaboración del comparativo de ofertas _____	83
<u>Figura 4.6.</u> Diagrama del subproceso de realización de la compra _____	84
<u>Figura 5.1.</u> Las cinco fuerzas de la matriz de Porter _____	143
<u>Figura 7.1.</u> Organigrama _____	170
<u>Figura 8.1.</u> Esquema temporal definitorio de un proyecto de inversión _____	190
<u>Figura 8.2.</u> Expresión matemática del VAN _____	191
<u>Figura 8.3.</u> Expresión matemática del VAN con tasa constante _____	191
<u>Figura 8.4.</u> Expresión matemática del VAN con tasa y FNC constantes _____	191
<u>Figura 8.5.</u> Exp. matemática del VAN con tasa y FNC constantes, y vida ilimitada _____	191
<u>Figura 8.6.</u> Normas de valoración de una inversión con VAN _____	192
<u>Figura 8.7.</u> Expresión matemática de la TIR _____	192
<u>Figura 8.8.</u> Expresión matemática de la TIR con FNC constantes _____	193
<u>Figura 8.9.</u> Exp. matemática de la TIR con FNC constantes y vida de la inversión ilimitada ____	193
<u>Figura 8.10.</u> Expresión matemática de la rentabilidad neta _____	193
<u>Figura 8.11.</u> Normas de valoración de una inversión con TIR _____	194
<u>Figura 8.12.</u> Expresión matemática del Flujo Neto de Caja Total por Unidad Monetaria Comprometida _____	194
<u>Figura 8.13.</u> Expresión matemática del Flujo Neto de Caja Medio Anual por Unidad Monetaria Comprometida _____	195
<u>Figura 8.14.</u> Expresión matemática del Pay-back _____	196
<u>Figura 8.15.</u> Expresión matemática del Pay-back con FNC constantes _____	196
<u>Figura 8.16.</u> Expresión matemática de la Tasa de Rendimiento Contable _____	196
<u>Figura 8.17.</u> Expresión matemática del VAN con efecto fiscal _____	197
<u>Figura 8.18.</u> Tasa ajustada al riesgo _____	198
<u>Figura 8.19.</u> VAN con tasa ajustada al riesgo _____	198
<u>Figura 8.20.</u> VAN con reducción de los flujos de caja _____	199
<u>Figura 8.21.</u> Relación entre interés real y nominal _____	199
<u>Figura 8.22.</u> Relación entre interés real y nominal, con prima de riesgo _____	199
<u>Figura 8.23.</u> VAN en situación de inflación interna y externa _____	199
<u>Figura 8.24.</u> Cálculo Tasa de Actualización _____	217
<u>Figura 8.25.</u> Expresión del límite superior máximo del pago de la inversión _____	219

ÍNDICE DE GRÁFICOS

<u>Gráfico 5.1.</u> Evolución de plazas en alojamiento por CCAA en el periodo 2001-2010 _____	90
<u>Gráfico 5.2.</u> Distribución porcentual de las pernoctaciones de los españoles en alojamientos de turismo rural en la Comunidad Valenciana según la Comunidad Autónoma de procedencia _	92
<u>Gráfico 5.3.</u> Distribución de la demanda según el tipo de alojamiento turístico _____	93
<u>Gráfico 5.4.</u> Grado de ocupación por parcelas en la Comunidad Valenciana _____	137
<u>Gráfico 5.5.</u> Estancia media en días en la Comunidad Valenciana _____	138

ÍNDICE DE IMÁGENES

<u>Imagen 3.1.</u> Plano de emplazamiento _____	53
<u>Imagen 3.2.</u> Plano de la situación actual _____	54
<u>Imagen 3.3.</u> Instalaciones deportivas desde la explanada del frontón _____	55
<u>Imagen 3.4.</u> Escalera de comunicación entre terrazas _____	55
<u>Imagen 3.5.</u> Pista de atletismo y campo de fútbol 7 _____	56
<u>Imagen 3.6.</u> Pista polivalente y pistas de tenis _____	56
<u>Imagen 3.7.</u> Terraza de la actual cafetería y futuro restaurante _____	57
<u>Imagen 3.8.</u> Cafetería _____	57
<u>Imagen 3.9.</u> Pista de frontón _____	58
<u>Imagen 3.10.</u> Camino de acceso a las instalaciones deportivas y comunicador entre terrazas _____	58
<u>Imagen 3.11.</u> Enrejado delimitador de las instalaciones _____	59
<u>Imagen 3.12.</u> Escalera lateral _____	59
<u>Imagen 3.13.</u> Plano de las actuaciones proyectadas _____	60
<u>Imagen 3.14.</u> Plano del camping _____	61
<u>Imagen 3.15.</u> Bungalow _____	61
<u>Imagen 3.16.</u> Plano del nuevo restaurante _____	62
<u>Imagen 5.1.</u> Navarrés y la Canal de Navarrés dentro de la Comunidad Valenciana _____	95
<u>Imagen 5.2.</u> Carreteras próximas a Navarrés _____	97
<u>Imagen 5.3.</u> Presa de Escalona desde el futuro camping _____	98
<u>Imagen 5.4.</u> Lago de Playamonte _____	99
<u>Imagen 5.5.</u> Presa de Tous desde la Loma Pérez _____	99
<u>Imagen 5.6.</u> El Chorrador _____	100
<u>Imagen 5.7.</u> Fuente del Pino _____	101
<u>Imagen 5.8.</u> Albufera de Anna _____	101
<u>Imagen 5.9.</u> Fuente Negra _____	102
<u>Imagen 5.10.</u> "Gorgo" de la Escalera _____	103
<u>Imagen 5.11.</u> Bicorp _____	103
<u>Imagen 5.12.</u> El Salto _____	104
<u>Imagen 5.13.</u> La Playa Salvaje _____	105
<u>Imagen 5.14.</u> Los Charcos _____	105
<u>Imagen 5.15.</u> Río de Bolbaite _____	107
<u>Imagen 5.16.</u> Gorgo Cadena _____	107
<u>Imagen 5.17.</u> Paraje de la Ermita _____	108
<u>Imagen 5.18.</u> Iglesia de Navarrés _____	109
<u>Imagen 5.19.</u> Ermita de Navarrés _____	110
<u>Imagen 5.20.</u> Castillo de Navarrés _____	110

<u>Imagen 5.21. Ermita</u>	112
<u>Imagen 5.22. Castillo-Palacio de los Condes de Cervellón</u>	113
<u>Imagen 5.23. Templo parroquial</u>	114
<u>Imagen 5.24. Cúpula de la iglesia parroquial</u>	115
<u>Imagen 5.25. Iglesia parroquial</u>	117
<u>Imagen 5.26. Acueducto de Quesa</u>	117
<u>Imagen 5.27. Iglesia arciprestal</u>	118
<u>Imagen 5.28. Templo de la Sagrada Familia</u>	119
<u>Imagen 5.29. Casa de la cultura</u>	119
<u>Imagen 5.30. Residencia de San Rafael</u>	120
<u>Imagen 5.31. Puente Divina Pastora</u>	121
<u>Imagen 5.32. Museo arqueológico municipal</u>	122
<u>Imagen 5.33. Castillo</u>	123
<u>Imagen 5.34. Ermita de Santa Bárbara</u>	123
<u>Imagen 5.35. Señales de senderismo en Navarrés</u>	125
<u>Imagen 5.36. Cuco</u>	127
<u>Imagen 5.37. Entrada al camping Los Carasoles</u>	144
<u>Imagen 5.38. Zona de acampada del camping Los Carasoles</u>	144

CAPÍTULO 1:

Introducción

CAPÍTULO 1: INTRODUCCIÓN

1.1.- RESUMEN

Navarrés es una pequeña localidad de interior que se sitúa muy cercana a la ciudad de Valencia y a la costa del Mar Mediterráneo. Asimismo, cuenta con una rica cultura, historia e inmejorables recursos paisajísticos vírgenes que en ningún momento de su historia han sido explotados para su aprovechamiento económico. Por tanto, el Ayuntamiento de Navarrés, aprovechando el auge del turismo rural en España y las óptimas condiciones de esta localidad para entrar en este competitivo mercado, ha decidido impulsar y desarrollar la actividad turística rural, dada la importancia de carácter cultural, gastronómico y medio ambiental de la zona. Para ello, se han puesto en marcha diversos proyectos para dar a conocer la localidad y darle un vuelco a su economía local.

Entre estos proyectos destaca la instalación de una serie de infraestructuras turísticas que den valor añadido a la existente zona recreativa "Peña del Fraile", tales como un camping de segunda categoría y una zona recreativa junto al embalse de Escalona, para conseguir con ello, el fomento de su uso social y el de sus zonas adyacentes. Este camping será un gran impulso para la creación de una variada oferta de servicios turísticos rurales, ya que tras la creación de plazas de alojamiento turístico se impulsará la creación de otras empresas privadas oferentes de actividades complementarias, como serían empresas organizadoras de actividades al aire libre; dando así comienzo a la actividad turística de la zona y fomentando la creación de puestos de trabajo para esta población, la cual está sufriendo fuertemente los duros efectos de la crisis económico-financiera.

Para ello, este Trabajo Fin de Carrera llevará a cabo la realización del plan de empresa necesario para poner en funcionamiento las distintas líneas de negocio del camping.

En primer lugar, se explicarán las características del proyecto y se realizará un estudio sobre los sistemas de gestión administrativa que puede utilizar el Ayuntamiento, para luego, explicar cuál es la opción elegida y el porqué de dicha decisión.

La empresa Mixta será la fórmula elegida por el Ayuntamiento para gestionar el nuevo proyecto, por tanto, se estudiarán en detalle sus características mercantiles y fiscales más importantes.

En segundo lugar, llevaremos a cabo la explicación del funcionamiento de las distintas líneas de negocio que tendrán lugar en la nueva empresa, utilizando para ello una serie de gráficos explicativos. Estas líneas de negocio son, principalmente, el alojamiento en

parcelas y bungalows, y el servicio de restauración ofrecido por el nuevo restaurante que se ubicará en las instalaciones del camping.

En tercer lugar, se elaborará un estudio de mercado sobre el sector turístico rural en el que se enmarcará el futuro camping. Para ello, se realizará un estudio del sector teniendo en cuenta los datos históricos sobre grado de ocupación, estancia media, etc. Se analizarán los clientes potenciales del camping, prestando atención a su procedencia y características socio-culturales. Asimismo, se estudiará la competencia a la que deberá de hacer frente, así como sus fortalezas y debilidades.

A continuación, se llevará a cabo un completo plan de marketing con el que posibilitar la implantación satisfactoria del nuevo negocio. Para la realización del análisis de marketing se tendrá en cuenta la estrategia de precios, la política de ventas, la promoción y publicidad, en la que se describirán las fórmulas utilizadas para atraer a los clientes potenciales, y el servicio post-venta.

En quinto lugar, se confeccionará un plan de recursos humanos en el que se detallen las características de los diferentes puestos de trabajo y la política de contratación, así como un organigrama que muestre la estructura organizativa de la empresa.

Por último, teniendo en cuenta todo lo anterior, llevaremos a cabo un análisis económico-financiero que estudie la viabilidad del proyecto mediante técnicas de análisis de inversiones, tales como el VAN, la TIR y el "pay-back". Asimismo, finalizaremos el análisis de la inversión realizando un estudio de sensibilidad sobre las variables más determinantes del modelo.

1.2.- OBJETO DEL TFC Y JUSTIFICACIÓN DE LAS ASIGNATURAS RELACIONADAS

El presente Trabajo Final de Carrera tiene como objeto diseñar un plan de viabilidad que permita al Ayuntamiento de Navarrés poner en funcionamiento el proyecto de camping rural que ha desarrollado para, por un lado rentabilizar un área deportiva dotada de una gran calidad paisajística que en la actualidad está en desuso, y por otro lado, impulsar la actividad turística rural del municipio.

A continuación, se presenta la relación de asignaturas de la Licenciatura de Administración y Dirección de Empresas que soportan el contenido de cada capítulo de este TFC.

Tabla 1.1. Justificación de las asignaturas relacionadas. Capítulo 2

CAPÍTULO DEL TFC	CAPÍTULO 2: Condicionantes Generales del Proyecto
ASIGNATURAS RELACIONADAS	<ul style="list-style-type: none"> • Tecnologías del Sector Público. • Derecho de la Empresa. • Legislación Laboral y de la Empresa. • Contabilidad Financiera. • Gestión Fiscal de la Empresa. • Tecnología de las Ingenierías y Empresas.
BREVE JUSTIFICACIÓN	<p>Este capítulo consiste en introducir los aspectos más relevantes que afectarán al proyecto, por tanto, las asignaturas Tecnologías del Sector Público y Derecho de la Empresa nos ayudarán a comprender el tipo de empresa y el sector en el que trabajaremos. Legislación Laboral y de la Empresa será útil para comprender la aplicación de las leyes en nuestra empresa. Contabilidad Financiera y Gestión Fiscal de la Empresa serán de gran utilidad para poder encuadrar mercantil y fiscalmente el tipo de sociedad que se pondrá en funcionamiento. Finalmente, Tecnología de las Ingenierías y Empresas será útil para guiar el desarrollo del plan de empresa.</p>

Fuente: Elaboración propia

Tabla 1.2. Justificación de las asignaturas relacionadas. Capítulo 4

CAPÍTULO DEL TFC	CAPÍTULO 4: Plan de Operaciones
ASIGNATURAS RELACIONADAS	<ul style="list-style-type: none"> • Marketing en Empresas de Servicios. • Tecnología de las Ingenierías y Empresas. • Sistemas Integrados de Información para la Gestión.
BREVE JUSTIFICACIÓN	<p>La asignatura Marketing en Empresas de Servicios es clave para poder desarrollar los mapas de procesos que describen el plan de operaciones de este capítulo. Asimismo, Tecnología de las Ingenierías y Empresas y Sistemas Integrados de Información para la Gestión ayudan a su confección aportando gran cantidad de técnicas y procedimientos relativos a las operaciones y su representación.</p>

Fuente: Elaboración propia

Tabla 1.3. Justificación de las asignaturas relacionadas. Capítulo 5

CAPÍTULO DEL TFC	CAPÍTULO 5: Análisis Externo
ASIGNATURAS RELACIONADAS	<ul style="list-style-type: none"> • Tecnologías de los Servicios Turísticos. • Marketing en Empresas de Servicios. • Gestión y Organización de Empresas de Servicios. • Dirección Estratégica y Política de Empresa.
BREVE JUSTIFICACIÓN	<p>Estas cuatro asignaturas trabajan las herramientas necesarias para llevar a cabo el correcto análisis externo, tanto a nivel del entorno como a nivel de mercado, clientes y competencia. Por tanto, serán de gran utilidad para analizar el entorno de la futura empresa.</p>

Fuente: Elaboración propia

Tabla 1.4. Justificación de las asignaturas relacionadas. Capítulo 6

CAPÍTULO DEL TFC	CAPÍTULO 6: Plan de Marketing
ASIGNATURAS RELACIONADAS	<ul style="list-style-type: none"> • Dirección Comercial. • Marketing en Empresas de Servicios.
BREVE JUSTIFICACIÓN	El plan de marketing se llevará a cabo atendiendo a las técnicas desarrolladas en las asignaturas Dirección Comercial y Marketing en Empresas de Servicios, especialmente el Marketing Mix, con el que poder explotar la oportunidad de negocio y las ventajas competitivas asociadas a la misma.

Fuente: Elaboración propia

Tabla 1.5. Justificación de las asignaturas relacionadas. Capítulo 7

CAPÍTULO DEL TFC	CAPÍTULO 7: Planificación de los Recursos Humanos
ASIGNATURAS RELACIONADAS	<ul style="list-style-type: none"> • Dirección de Recursos Humanos. • Legislación Laboral y de la Empresa.
BREVE JUSTIFICACIÓN	Estas dos asignaturas serán de gran utilidad para establecer las estrategias de selección, contratación y retribución a seguir en el ámbito de los recursos humanos, así como establecer las necesidades de personal y el diseño de los puestos de trabajo.

Fuente: Elaboración propia

Tabla 1.6. Justificación de las asignaturas relacionadas. Capítulo 8

CAPÍTULO DEL TFC	CAPÍTULO 8: Análisis de la Inversión
ASIGNATURAS RELACIONADAS	<ul style="list-style-type: none"> • Economía de la Empresa 2. • Matemáticas Financieras. • Dirección Financiera.
BREVE JUSTIFICACIÓN	<p>Todas estas asignaturas serán de gran ayuda para llevar a cabo el análisis de la inversión, ya que en ellas se introduce y profundiza en la metodología a seguir para fijar los parámetros de la inversión y las fuentes de financiación más utilizadas por las empresas. Además, en ellas se trabajan en profundidad las leyes de capitalización y actualización, y los criterios para el análisis de inversiones tales como la TIR, el VAN o el análisis de sensibilidad.</p>

Fuente: Elaboración propia

1.3.- OBJETIVOS

El objetivo principal del presente trabajo consiste en evaluar la idoneidad y rentabilidad de poner en funcionamiento un camping rural en la localidad de Navarrés.

Para ello, los objetivos específicos a alcanzar serán los siguientes:

1. Análisis de las formas de gestión de la nueva empresa por parte del Ayuntamiento.
2. Análisis externo del proyecto, en concreto, del sector turístico rural de la comarca de La Canal de Navarrés.
3. Análisis interno de las distintas líneas de negocio de la nueva empresa y su funcionamiento.
4. Análisis de la inversión propuesta.

CAPÍTULO 2:

Condicionantes Generales del Proyecto

CAPÍTULO 2: CONDICIONANTES GENERALES DEL PROYECTO

2.1.- INTRODUCCIÓN

El ayuntamiento de Navarrés tiene como uno de sus principales objetivos el impulso y desarrollo de la actividad turística de la población dentro del ámbito rural, dada la importancia cultural, gastronómica y medio ambiental de la zona en la que se encuentra.

Para ello, tiene en estudio una serie de proyectos, de entre los que destaca la creación de un camping, el cual es objeto de este TFC.

El proyecto de creación del camping comienza a tomar forma porque en la localidad existe una zona recreativa llamada "Peña del Fraile", que fue construida por la Confederación Hidrográfica del Júcar para rehabilitar paisajísticamente la zona en la que se ubicaba la cantera donde se extrajo el material necesario para la construcción de la presa de Escalona en el año 1995. Sin embargo, esta zona deportiva se sitúa a aproximadamente 1 kilómetro del casco urbano de la población y no es utilizada con frecuencia por los habitantes de Navarrés, lo cual está derivando en un deterioro de las instalaciones; porque además, su mantenimiento habitual supone un coste demasiado alto para un Ayuntamiento de tan pequeñas dimensiones como es el de Navarrés.

Este proyecto de camping consiste en llevar a cabo la instalación de una serie de infraestructuras turísticas que den valor añadido a la existente zona recreativa "Peña del Fraile", entre las que destaca un camping de segunda categoría y un restaurante de comida típica de la comarca, para fomentar el uso social del embalse de Escalona y sus zonas colindantes, a la vez que rentabilizar una zona en desuso y atraer el turismo a la localidad para impulsar su economía local.

Actualmente, las instalaciones deportivas "Peña del Fraile" comprenden distintas pistas deportivas distribuidas en cinco explanadas. Así, se pueden enumerar: un frontón, dos pistas de pádel, un edificio que comprende vestuarios y bar, dos pistas de tenis, una pista polivalente, una pista de atletismo y un campo de fútbol con sus respectivos vestuarios.

Para la rehabilitación de esta zona se prevén las siguientes actuaciones contenidas en la memoria del proyecto realizado por el ingeniero del Ayuntamiento de Navarrés, de acuerdo a la normativa que rige el funcionamiento de un camping de segunda categoría:

- Urbanización de parcelas de camping, con las instalaciones necesarias de agua, toma eléctrica por parcela, alumbrado viario y medidas contra incendios.
- Construcción de un módulo de servicios higiénicos y vestuarios para hombres y mujeres.
- Construcción de un módulo de fregaderos, lavandería, botiquín, sala de caldera y almacén con la dotación establecida en la normativa.
- Ampliación del bar existente.
- Realización de una pista de tenis y una pista deportiva polivalente.
- Instalación de 5 bungalows o casas prefabricadas de madera (tipo cabaña) de 36 m².
- Instalación de una caseta prefabricada para oficina y control de acceso al camping.
- Instalación y construcción de un parque infantil y pista de petanca.
- Instalación de lavadero de vehículos y zona de descarga de WC químico para autocaravanas.
- Asfaltado del camino de acceso al camping, deteriorado por las lluvias.
- Instalación de un embarcadero desmontable que facilite el acceso de pequeñas embarcaciones al embalse de Escalona.
- Reasfaltado del camino de bajada a la ubicación del embarcadero.
- Instalación de un grupo generador eléctrico diesel para suministro eléctrico.

En el próximo capítulo veremos gráficamente en qué consisten estas reformas y la situación actual del mismo, para justificar así, la necesidad de llevar a cabo un proyecto en estas instalaciones para sacar el máximo partido de ellas.

Por otro lado, cabe destacar que la puesta en marcha de un proyecto que bien podría llevarse a cabo directamente por una empresa privada y que, en esta ocasión, es promovido por un organismo público, no es un caso aislado.

En los últimos años, los poderes públicos han representado un papel importante en el desarrollo turístico de un gran número de territorios españoles, bien a partir de aportaciones financieras, de ordenación de la actividad turística, la promoción o la gestión directa de determinados proyectos. Esto es debido, principalmente, a la importancia que tiene este sector a nivel mundial como generador de rentas y empleo, así como sus altas expectativas de crecimiento, superiores a la media.

2.2.- ALTERNATIVAS PARA LA EXPLOTACIÓN DEL CAMPING

Una vez decidido el proyecto, el ayuntamiento necesita establecer, en primer lugar, el tipo de gestión que aplicará para el funcionamiento del camping, y en segundo lugar, si fuera necesario crear una persona jurídica, por cual se decantaría.

Por tanto, en este apartado expondremos las distintas formas de gestión de los servicios públicos y las clases de empresas según su forma jurídica.

2.2.1.- El Sector Público y su Forma de Gestión de Servicios

2.2.1.1.- EL SECTOR PÚBLICO

El sector público está compuesto por unos organismos administrativos muy variados. Por ello, antes de comenzar con la explicación de la forma de gestión de los servicios públicos, debemos llevar a cabo una delimitación de los agentes que integran este sector, para de este modo, saber cuál es el papel que tiene dentro de él el Ayuntamiento de Navarrés.

Dentro del sector público, encontramos los tres poderes que formulaba Montesquieu en la Revolución Francesa, los cuales son independientes entre sí. Estos poderes son: el poder legislativo (parlamento), que elabora las leyes y realiza el control político del gobierno; el poder ejecutivo (gobierno), que lleva a cabo el contenido de las leyes; y el poder judicial, que controla la correcta aplicación de las leyes, resolviendo, a su vez, los conflictos jurídicos.

Las Administraciones públicas, por su lado, quedarían encuadradas dentro del poder ejecutivo.

Actualmente, esta clasificación ya no es tan estricta y, además de las Cortes Generales y los Parlamentos Autonómicos, la Administración pública también dicta normas a las que están obligados a cumplir todos los ciudadanos, los Reglamentos. Además, se encarga de resolver una serie de recursos interpuestos por los ciudadanos para defender sus derechos.

En la figura 2.1. se muestra la clasificación de las instituciones que comprenden la estructura de los Poderes del Estado español.

Figura 2.1. Instituciones que integran la estructura de los poderes del Estado.

ÓRGANOS CONSTITUCIONALES		
LA CORONA TRIBUNAL CONSTITUCIONAL		
PODER LEGISLATIVO	PODER EJECUTIVO	PODER JUDICIAL
DEL ESTADO	ADMINISTRACIÓN GENERAL DEL ESTADO	DEL ESTADO
Cortes Generales	Gobierno	Consejo General del Poder Judicial
Congreso Diputados	El Presidente	Tribunal Supremo
Senado	Los Ministros	Audiencia Nacional
Tribunal de Cuentas	Los Ministerios	
Defensor del Pueblo	Órganos Consultivos	
	Consejo de Estado	
	Consejo Económico-Social	
DE LA COMUNIDAD VALENCIANA	ADMINISTRACIÓN DE LA COMUNIDAD VALENCIANA	DE LA COMUNIDAD VALENCIANA
Corts Valencianes	El Govern Valencià	Tribunal Superior de Justicia de la Comunitat Valenciana
Sindicatura de Comptes	President Generalitat	Tribunales
Sindic de Greuges	Els Consellers	Juzgados
	Les Conselleries	
	Organs Consultius	
	Consell Valencià de Cultura	
	Consell Jurídic Consultiu	
	ADMINISTRACIONES LOCALES	
	PROVINCIAS – ISLAS	
	Diputaciones Provinciales	
	Cabildos/Consejos insulares	
	MUNICIPIOS	
	Ayuntamientos	
	AGRUPACIONES DE MUNICIPIOS	
	Mancomunidades	
	Áreas Metropolitanas	
	Comarcas	
	Consortios Locales	

Fuente: Apuntes asignatura “Tecnología de los Sectores Públicos”.

Por tanto, según indica la figura 2.1., el Ayuntamiento de Navarrés se clasifica como una administración local, constituyendo el órgano de gobierno del municipio.

Las competencias que ostenta un ayuntamiento son muy variadas y comprende la seguridad de los lugares públicos del término municipal, la ordenación del tráfico, la protección civil, la extinción de incendios, la ordenación urbanística, la promoción de viviendas y equipamientos públicos, los servicios comerciales, la defensa de los consumidores, la asistencia sanitaria y los servicios sociales, la enseñanza, las actividades culturales y deportivas, así como la provisión de agua, alumbrado, alcantarillado, limpieza y transportes. Aunque todas estas competencias pueden variar en función del número de habitantes.

Respecto a la organización de los Ayuntamientos, cabe destacar que existen tres modalidades, dependiendo de su volumen de población:

- 1) Para municipios con menos de 100 vecinos, se funciona en Concejo Abierto, donde una asamblea vecinal junto con el Alcalde elegido por mayoría absoluta son los encargados de la administración y gobierno de la localidad.
- 2) La estructura normal de un Ayuntamiento de entre 100 y 250.000 habitantes está compuesta por un pleno, las comisiones, el Alcalde y la Junta de Gobierno Local.
- 3) Las ciudades de más de 250.000 habitantes tienen un régimen jurídico especial desde 2003, las cuales, además de los órganos necesarios en la organización típica anterior, deben contar también con un Consejo Social de la Ciudad, una Comisión Especial de Sugerencias y Reclamaciones, una Asesoría Jurídica, una Secretaría de Junta de Gobierno Local y las presidencias de distritos.

A continuación, explicaremos en mayor detalle los elementos que componen la estructura normal de un Ayuntamiento de entre 100 y 250.000 habitantes, ya que es la correspondiente a la población de Navarrés y la más común en España.

En primer lugar, el Alcalde es la figura que preside el Ayuntamiento, siendo además, el presidente del pleno y el gestor de la mayor parte de asuntos.

En segundo lugar, el pleno está compuesto por los concejales, los cuales son elegidos por el pueblo cada cuatro años. El pleno tiene dos funciones fundamentales: la función representativa, ya que es la cámara de representación de los vecinos y quien redacta las Ordenanzas Locales, aprueba los presupuestos y ejerce el control político del gobierno local; y la función gestora administrativa ordinaria, a través de la cual debe aprobar la plantilla de personal, la relación de puestos de trabajo, el Plan General de Ordenación Urbana, la adjudicación de contratos administrativos por encima de un precio fijado y la elección del tipo de gestión de los servicios públicos.

En tercer lugar, existen varios tipos de comisiones, entre las que encontramos la Comisión Informativa, que es la encargada de preparar las sesiones del pleno; la Comisión Especial de Cuentas, la cual se ocupa de realizar un informe sobre las cuentas anuales y se compone por miembros de los distintos grupos políticos de la corporación; y la Comisión Especial de Sugerencias y Reclamaciones, cuya función principal consiste en defender los derechos de los habitantes del municipio ante la Administración local. Sin embargo, señalar que todas no son obligatorias en los pequeños municipios.

Por último, la Junta de Gobierno Local está formada por el Alcalde y un determinado número de concejales nombrados por él. Este órgano es obligatorio solamente en municipios de más de 5.000 habitantes.

2.2.1.2.- LA GESTIÓN DE LOS SERVICIOS PÚBLICOS

Una Administración Pública puede gestionar los servicios que ofrece a través de tres modalidades: gestión directa, indirecta o mixta.

Sin embargo, antes de comenzar con este apartado, resulta interesante realizar una clasificación del sector público para poder encuadrar mejor cómo gestiona sus servicios.

Dicha clasificación viene determinada por la Ley 30/1992, de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común, la Ley 44/2003, General Presupuestaria y la Ley 30/2007, de Contratos del Sector Público.

En la figura 2.2. se observa esta clasificación:

Figura 2.2. Clasificación del sector público.

1) SECTOR PÚBLICO ADMINISTRATIVO:
<ul style="list-style-type: none"> • Entes Territoriales
Administración General del Estado
Administración de las Comunidades Autónomas
Entidades que integran la Administración Local
<ul style="list-style-type: none"> • Entes No Territoriales: Tienen personalidad jurídica propia pero su actividad no es mercantil ni industrial.
Entidades gestoras y servicios comunes de la Seguridad Social
Organismos Autónomos
Universidades Públicas
Agencias
Consortios
Asociaciones
2) SECTOR PÚBLICO EMPRESARIAL
Entidades Públicas Empresariales
Sociedades Mercantiles Públicas
3) SECTOR PÚBLICO FUNDACIONAL
Fundaciones Públicas
4) ENTES QUE NI PERTENECEN AL SECTOR PÚBLICO NI SON ADMINISTRACIONES PÚBLICAS, PERO QUE INTERVIENEN EN EL SECTOR PÚBLICO
Sociedades Mercantiles Mixtas
Fundaciones Privadas
Administración Corporativa
Colegios Profesionales
Cámaras de Comercio, Industria y Navegación
Cofradías de Pescadores
Comunidades de Regantes
Federaciones Deportivas

Fuente: Apuntes asignatura: "Tecnología de los Servicios Públicos".

Asimismo, cabe distinguir entre servicios públicos y funciones públicas, ya que no todas las actuaciones llevadas a cabo por los poderes del Estado y las Administraciones Públicas son servicios.

Mientras la función pública es de contenido jurídico - político, el servicio público lo es esencialmente económico.

Según la disposición adicional segunda de la Ley 7/2007, de 12 de abril, del Estatuto Básico del Empleado Público, las funciones públicas son:

“1.1 Son funciones públicas, cuyo cumplimiento queda reservado exclusivamente a funcionarios, las que impliquen ejercicio de autoridad, las de fe pública y asesoramiento legal preceptivo, las de control y fiscalización interna de la gestión económico-financiera y presupuestaria, las de contabilidad y tesorería.

1.2 Son funciones públicas necesarias en todas las Corporaciones locales, cuya responsabilidad administrativa está reservada a funcionarios con habilitación de carácter estatal:

La de secretaría, comprensiva de la fe pública y el asesoramiento legal preceptivo.

El control y la fiscalización interna de la gestión económico-financiera y presupuestaria, y la contabilidad, tesorería y recaudación.”

En consecuencia, las funciones públicas serán aquellas actividades que impliquen el ejercicio de autoridad y solo puedan ser realizadas por funcionarios de las Administraciones o Poderes Públicos, y nunca por empresas o particulares.

Los servicios públicos, por su lado, son el resto de actividades que lleva a cabo el Sector Público. Éstas son de contenido económico y persiguen el interés general, aunque cada ciudadano es libre de ser usuario o no del mismo, lo cual no ocurría con las funciones públicas. Entre los servicios públicos podemos encontrar la educación, la sanidad o el transporte.

En el caso de los municipios, éstos deben de suministrar los servicios mínimos que anteriormente señalábamos, aunque estos servicios mínimos obligatorios dependerán de su número de habitantes. Por el contrario, no tienen establecido ningún límite máximo, pudiendo prestar cualquier servicio que consideren necesario para mejorar la calidad de vida de sus vecinos. Estos son los considerados servicios públicos locales y vienen regulados por la Ley 7/1985, de 2 de abril, Reguladora de las Bases de Régimen Local, modificada en varias ocasiones por distintos decretos.

Los servicios públicos locales pueden enmarcarse dentro de cualquier tipo de actividad, siempre y cuando, sea de utilidad pública, se preste dentro del término municipal y se realice en beneficio de sus habitantes.

Cuando un ayuntamiento pretende poner en marcha un nuevo servicio público, debe someter a la aprobación del pleno la creación de un nuevo organismo, el Reglamento del Servicio, la situación, deberes y derechos de los usuarios, la forma de gestión del servicio y, en caso de que se realice de forma indirecta, el gestor del servicio.

La Administración puede gestionar estos servicios de muy distintas maneras, como anteriormente ya apuntábamos. Esto es, de forma directa, indirecta o mixta. Sin embargo, mientras la gestión directa se realiza a través de una encomienda de gestión, la gestión indirecta y mixta lo hace a través de la Ley de Contratos del Sector Público.

A continuación, veremos estas formas de gestión en detalle:

1) GESTIÓN DIRECTA:

El servicio lo presta la Administración Pública, directamente o a través de una persona jurídica, pública o privada, dependiente únicamente de ella. De este modo, la Administración asume todos los riesgos económicos derivados del mismo.

Las formas de gestión directa más comunes son:

- **INDIFERENCIADA:**

El personal propio de la administración es el encargado de gestionar directamente el servicio, en consecuencia, el gasto ocasionado por su prestación se realiza con cargo al presupuesto ordinario de la misma. Esta forma de gestión no resulta adecuada para servicios que requieran el cobro de precios a los usuarios.

- **ÓRGANO ESPECIAL SIN PERSONALIDAD JURÍDICA:**

Se crea un órgano para prestar un servicio determinado y tiene otorgado un presupuesto individualizado para gastos de funcionamiento que gestiona autónomamente. Sin embargo, no puede celebrar contratos ordinarios, como los de personal, ya que no tiene personalidad jurídica. Será la propia Administración quién se encargue de los mismos. Este es el caso de colegios y hospitales.

- **ÓRGANO ESPECIAL CON PERSONALIDAD JURÍDICA PÚBLICA:**

La Administración crea un organismo público que, aunque está vinculado a ella, funciona con total autonomía y no está integrado en el organigrama de la misma. Dispone de un presupuesto independiente controlado por sus propios órganos y no por los de la Administración. Además, se rigen por un estatuto propio que

determina en que aspectos funcionan por el derecho público y en cuales por el privado.

- **SOCIEDAD MERCANTIL CON CAPITAL EXCLUSIVAMENTE PÚBLICO:**

En esta ocasión, la Administración crea una sociedad que se rige por el derecho privado para prestar un servicio público. Funcionan con plena autonomía jurídica y tienen un presupuesto independiente y segregado del de la correspondiente Administración. Su estatuto será quien determine los órganos de gobierno de la sociedad y su funcionamiento. Sin embargo, a pesar de su personalidad jurídica privada, ésta no persigue únicamente objetivos puramente económicos. Este tipo de sociedades aunque deben llevar la contabilidad exigida por la legislación mercantil, también están sometidas al régimen de contabilidad pública.

2) GESTIÓN INDIRECTA:

Una empresa o particular es contratado por la Administración para prestar un servicio público pero es la Administración quien conserva la titularidad del servicio, en consecuencia, deberá de regular y controlar su prestación. Sin embargo, el contratista será quien preste el servicio según unas condiciones preestablecidas en el pliego y el contrato, asumiendo así, los riesgos derivados de su prestación.

Las formas de gestión indirecta son:

- **CONCESIÓN:**

Mediante la concesión, se traspasa totalmente a una empresa privada la gestión de los servicios públicos municipales, aunque no su titularidad. Por tanto, la Administración controlará la ejecución del servicio pero será la empresa concesionaria quien asuma el riesgo de la explotación del servicio a cambio de una remuneración pactada, aunque en algunos casos, la empresa concesionaria deberá ejecutar la construcción de las obras e instalaciones necesarias para la correcta prestación del servicio.

Cabe resaltar que la concesión es el método de gestión indirecta más utilizado en las administraciones locales y, por tanto, el más regulado legalmente.

Por su lado, el contrato de concesión establece los derechos y obligaciones de las partes contratantes, así como el régimen sancionador aplicable.

En caso de que el concesionario cometiera faltas en la gestión del servicio, la Administración cuenta con dos fórmulas con las que rescindir la concesión: el secuestro y la caducidad. En caso de secuestro, el Ayuntamiento sería el

encargado temporal de gestionar el servicio, aunque será la empresa concesionaria la encargada de asumir los gastos del mismo. La caducidad, por su lado, tendrá lugar tras reiteradas faltas graves del concesionario que impliquen el secuestro, debiendo la Administración de indemnizar a la empresa concesionaria.

- **CONCIERTO:**

La prestación del servicio la realiza una empresa que previamente ya realizaba esa actividad de manera privada. Con el concierto, la Administración se beneficia de la experiencia previa con la que cuenta la empresa. Este tipo de contratos son muy comunes en educación y sanidad.

El contrato de concesión o concierto para la explotación de un servicio público es temporal y no podrá exceder los 25 años de duración, o 10 años si se tratase de un servicio sanitario. En los casos que implicase también la ejecución de obra para la ejecución del servicio este periodo podría alcanzar los 50 años.

3) GESTIÓN MIXTA:

Aunque este tipo de gestión viene regulado como gestión indirecta en el artículo 85 de la Ley 7/1985, de 2 de abril, Reguladora de las Bases del Régimen Local, modificado por la Ley 57/2003, de 16 de diciembre, de Medidas para la Modernización del Gobierno Local, resulta interesante explicarlo por separado, ya que los contratos de gestión mixta implican una mayor participación de la Administración.

En gestión mixta, los servicios se prestan por una administración pública conjuntamente, o en asociación, con una empresa privada. Por tanto, ambas asumirán los riesgos de la prestación del servicio.

Las formas de gestión mixta son:

- **GESTIÓN INTERESADA:**

Se trata de una forma de gestión donde la Administración presta el servicio a través de una empresa o particular en "joint venture". La empresa es remunerada mediante una participación, bien en la cifra de negocio, bien en los beneficios, establecida en el contrato de prestación de servicios. Además, ésta última tendrá asegurada una remuneración mínima también pactada de antemano.

Para la gestión interesada es necesario implantar un sistema de control de costes y calidad para obtener la mayor información posible de la prestación del servicio. De este modo, la Administración podrá determinar con fiabilidad el total de

beneficios generados por el servicio y asignar la remuneración correspondiente a la empresa gestora.

- **SOCIEDAD DE ECONOMÍA MIXTA:**

El servicio se presta a través de una sociedad mercantil cuyo capital es público y privado. Esto es, una parte de la sociedad corresponde a la Administración pública y la otra parte a inversores privados. De este modo, su régimen combina el derecho público y el privado, con lo que se consigue la flexibilidad propia de las empresas privadas y la protección de los intereses públicos de la Administración.

Asimismo, los resultados generados por la misma se distribuirán de forma proporcional a las aportaciones de capital realizadas por cada parte.

La sociedad mixta puede aparecer por dos vías: La primera de ellas ocurre cuando una persona jurídica que existía con anterioridad y venía prestando un servicio en forma de concesión o concierto, es adquirida en parte por la Administración. La segunda vía consiste en la promulgación por parte de la Administración Pública de una sociedad mercantil, la cual destina parte del capital social a la inversión privada.

La gestión mixta se tramitará también a través de un contrato de gestión de servicios públicos, por tanto, deberá de tenerse en cuenta que este contrato no podrá ser superior a 25 años, o 10 años en el caso de un servicio sanitario. Sin embargo, si fuera necesaria la ejecución de obras para la prestación del mismo, su duración podría alcanzar los 50 años, como ocurría con la gestión indirecta.

En el caso de la sociedad mixta, una vez finalizado este plazo, tanto el activo como el pasivo de la sociedad pasaría a ser propiedad de la entidad local, ya que nos encontramos ante una sociedad de carácter temporal.

2.2.2.- La Empresa

A continuación, analizaremos las distintas formas jurídicas contenidas en la legislación española, para así posteriormente, elegir la más adecuada a las necesidades y preferencias del Ayuntamiento, en caso de necesitar crear una persona jurídica para llevar a cabo la explotación del camping.

En primer lugar, podemos distinguir entre empresas individuales y empresas societarias. En las primeras, el riesgo lo soporta en exclusiva una sola persona, mientras que en las segundas lo soportan varias. Entre las empresas societarias, por su lado, nos encontramos las sociedades colectivas, las sociedades de capital y las sociedades mixtas.

1) EMPRESARIO INDIVIDUAL:

Es llamado comúnmente “autónomo” debido al sistema de seguridad social por el que se rige y podrá ser cualquier persona física que tenga la capacidad legal para ejercer una actividad económica.

La principal característica del empresario individual es su responsabilidad frente a la marcha de la empresa, ya que es personal e ilimitada, es decir, responde con todo su patrimonio presente y futuro a las consecuencias de su actividad económica.

Esta opción es la adecuada cuando no se tienen muchos recursos económicos pero se considera que el proyecto es viable.

2) EMPRESAS SOCIETARIAS:

Los distintos tipos de sociedades son:

- **SOCIEDADES COLECTIVAS:**

Se trata de empresas personalistas, donde los socios responden de forma personal, ilimitada y solidaria a la explotación de la empresa. Por ello, no se podrá transmitir la condición de socio sin la aprobación del resto de componentes de la sociedad.

Los socios, por su lado, para formar parte de la sociedad pueden aportar tanto capital como trabajo, y serán retribuidos proporcionalmente según sus aportaciones.

Además, la denominación social deberá estar formada por los nombres de todos los socios, o de uno solo pero acompañado de las palabras "y compañía" para hacer referencia a los propietarios de la sociedad, no pudiéndose utilizar nombres ficticios o de personas externas a la misma.

- SOCIEDADES DE CAPITAL:

La principal característica de las sociedades de capital reside en la independencia del patrimonio personal de los socios y el propio de la sociedad. Esto es, la responsabilidad de los socios se limita al capital aportado por cada uno de ellos. Las sociedades de capital más importantes son la Sociedad de Responsabilidad Limitada y la Sociedad Anónima:

- SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA (S.R.L. o S.L):

Se trata del sistema societario más utilizado en empresas de tamaño medio. Su capital no puede ser inferior a 3.012€ y estará dividido en participaciones acumulables de igual valor y con los mismos derechos económicos y políticos. Esto es, todas las participaciones tendrán el mismo derecho a participar en las ganancias sociales y en los resultados positivos de la liquidación, podrán asistir y votar en la junta general, así como tendrán derecho de información y de suscripción preferente en caso de ampliación de capital.

Las aportaciones de los socios pueden ser monetarias, de bienes tangibles y de derechos, como patentes y marcas.

Esta forma jurídica resulta muy ventajosa ante pequeñas empresas con pocos socios, ya que se consigue una gestión sencilla y flexible. Además, al no ser muy elevado el capital mínimo necesario para su creación, es perfecta para emprendedores que no disponen de mucho capital líquido para invertir pero tampoco quieren comprometer su patrimonio personal.

- SOCIEDAD ANÓNIMA (S.A.):

Es la forma jurídica más común entre las grandes empresas, y su capital mínimo es de 60.096€, el cual estará formado por acciones, que serán partes alícuotas del mismo, con el mismo valor nominal e iguales derechos políticos y económicos.

Los socios participan indirectamente en la sociedad a través de la Junta General de Accionistas pero el órgano de gestión es el Consejo de

Administración, que es quien asume la responsabilidad de la marcha de la sociedad.

La S.A. es la forma de sociedad mercantil más adecuada cuando se necesita una gestión muy profesionalizada, existen muchos socios, se quiere favorecer la transmisión de las acciones y se tiene el capital mínimo exigido por este tipo de sociedades.

- SOCIEDADES MIXTAS:

Entre las sociedades mixtas destacan la sociedad comanditaria, la sociedad cooperativa y la sociedad laboral:

- SOCIEDAD COMANDITARIA:

Se considera una sociedad mixta porque es un tipo de sociedad colectiva con rasgos de sociedad anónima. En ella existen dos tipos de socios: los colectivos y los comanditarios. La diferencia entre ambos reside en que los primeros tienen responsabilidad personal, solidaria e ilimitada de las deudas sociales y los segundos tienen limitada su responsabilidad al capital aportado.

- COOPERATIVA:

Se trata de una sociedad de capital variable, ya que se compone de personas que pueden asociarse y darse de baja libremente para realizar actividades de contenido económico.

Como característica principal podemos señalar que su objetivo no es la obtención del máximo beneficio, sino defender y asegurar los intereses de sus miembros. Sin embargo, sí necesita obtener un beneficio suficiente para continuar con el normal funcionamiento de la empresa.

- SOCIEDAD LABORAL:

Para constituir una sociedad laboral, al menos el 51% del capital social debe estar en manos de los propios trabajadores, los cuales serán retribuidos de forma directa y personal. Asimismo, ningún socio podrá tener más del 21% del capital total, a no ser que sea un organismo estatal, el cual podría poseer hasta el 49%. Este tipo de sociedades sirven para facilitar y flexibilizar la gestión de una empresa en la que son los propios obreros o empleados quienes ejercen el papel de empresarios y propietarios. Por ello, cuentan con ventajas fiscales, financieras y laborales.

2.3.- INTERVENCIÓN DEL SECTOR PÚBLICO. GESTIÓN ADMINISTRATIVA

Una vez expuesto todo lo anterior, en este apartado, vamos a exponer cuales son las opciones que puede considerar el Ayuntamiento de Navarrés para poner en funcionamiento el camping, así como cual será la elección final y el proceso necesario que tendrá que adoptar el consistorio para implantar el sistema de gestión elegido.

En primer lugar, es necesario exponer las características de esta Administración pública, ya que dependiendo cuáles sean estas características y una serie de consideraciones a tener en cuenta y que a continuación veremos, será más conveniente un sistema u otro de gestión.

El Ayuntamiento de Navarrés es el gobierno de una población de aproximadamente 3.000 habitantes, el cual pertenece a la Mancomunidad de la Canal de Navarrés, junto con la que gestiona gran cantidad de servicios.

Para las actividades propias del Ayuntamiento cuenta con, además de los cargos políticos, una plantilla de quince trabajadores, entre los que podemos encontrar a un secretario-interventor, un ingeniero industrial, un arquitecto, un arquitecto técnico, una asistente social, una jueza de paz y diversos administrativos y administrativas encargados de la contabilidad, la gestión de recursos humanos, la tesorería, la gestión tributaria, el fomento del empleo local y la organización de actos culturales y lúdico-festivos.

Asimismo, existen también otros empleados fijos y temporales encargados del mantenimiento de las instalaciones públicas, así como el personal docente de la ludoteca municipal, entre otros, que también dependen del propio Ayuntamiento.

Respecto a la situación financiera, cabe señalar la difícil situación que está atravesando actualmente este Ayuntamiento, ya que está alcanzando unos niveles altísimos de endeudamiento y además, ha tenido que hacerse cargo del rescate de la concesión de la residencia de ancianos del municipio, por incumplimientos del contrato de la empresa gestora.

Por tanto, teniendo en cuenta los datos anteriores, las dos opciones más adecuadas para llevar a cabo el funcionamiento de las instalaciones del nuevo camping serían la concesión y la empresa de gestión mixta.

Sin embargo, por parte del Ayuntamiento son reticentes a la concesión debido al reciente fracaso de este tipo de gestión indirecta en la residencia de ancianos, la cual tras repetidos años arrastrando problemas en su gestión, ha visto como el consistorio ha tenido que hacerse cargo de la misma. Además, muchas otras concesiones puestas en marcha en la Comunidad Valenciana han fracasado del mismo modo.

Por otro lado, la empresa mixta se ha convertido en la nueva tendencia de gestión indirecta en las Administraciones Públicas, desbancando poco a poco a la concesión, ya que, además, está demostrando su eficiencia en las empresas de turismo que se han puesto en funcionamiento en toda España, como es el caso de la Empresa Mixta de Turismo de Gandía.

Por tanto, el Ayuntamiento de Navarrés propone crear una sociedad de economía mixta para la puesta en funcionamiento del camping, en la forma mercantil de Sociedad de Responsabilidad Limitada para no permitir la libre transmisión de participaciones.

La constitución de esta sociedad se realizará ex novo, esto es, se llevará a cabo desde el inicio. Para ello, tendremos en cuenta dos fases (Cantalapiedra, C. (2007)):

1) FASE ADMINISTRATIVA:

En primer lugar, se requiere un acuerdo inicial de la Corporación, a través de la Comisión de Estudio creada para tal fin. Esta Comisión de Estudio redactará una Memoria que contenga los aspectos social, jurídico, técnico y financiero del servicio en cuestión.

En la Memoria se especificará la forma de gestión prevista y los supuestos que forzarán el cese del contrato. Entre los documentos que componen la Memoria destacan: un Proyecto de Estatutos, un Estudio de Viabilidad Económico Financiero y un Estudio Organizativo.

A continuación, la Memoria deberá someterse a exposición pública en un periodo de 30 días como mínimo para que empresas y particulares puedan formular observaciones. Para ello, se publicará en el Boletín Oficial de la Provincia y en el de la Comunidad Autónoma, de acuerdo con el RS de las Corporaciones Locales.

Por último, tras la finalización de la exposición pública y la adopción de las observaciones, si es su caso, se procederá a la aprobación definitiva del expediente. La aprobación necesitará la mayoría simple del pleno y aquí se deberá decidir el modo de constitución de la empresa (a partir de una empresa existente o de nueva creación), el procedimiento de integración del capital privado (suscripción de acciones, participaciones o aportaciones de la empresa que se constituye, o previo concurso), la forma mercantil de la sociedad (las empresas mixtas solo pueden ser comanditarias, anónimas o de responsabilidad limitada), y el porcentaje de capital destinado a la inversión privada.

2) FASE MERCANTIL:

Es el proceso de constitución de la sociedad una vez adoptado el acuerdo por parte del consistorio.

En esta ocasión, la constitución se realizará mediante concurso. Para ello, se tramitará un expediente de contratación con el que seleccionar al socio privado. Los trámites mercantiles necesarios son:

1. Elaboración de los Pliegos de Condiciones para la selección del socio privado (En el Anexo I y II se adjuntan el Pliego de Condiciones técnicas y el Pliego de Clausulas Administrativas Particulares, respectivamente).
2. Publicación del anuncio de contratación (mínimo 15 días naturales).
3. Adjudicación del concurso.
4. Realización de los trámites mercantiles:
 - a. Desembolso de capital.
 - b. Redacción de Estatutos Definitivos.
 - c. Otorgamiento de escritura pública de constitución.
 - d. Liquidación de Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados.
 - e. Solicitud del Código de Identificación Fiscal dentro de los 30 días siguientes a la válida constitución de la Sociedad.
 - f. Inscripción en el Registro Mercantil.

2.4.- IMPLICACIONES MERCANTILES Y FISCALES

Asimismo, al encontramos ante una sociedad mercantil municipal debemos de tener en cuenta una serie de peculiaridades mercantiles y fiscales (Pagès i Galtés, J. 2006).

2.4.1.- Presupuesto y Contabilidad

En primer lugar, señalaremos que las sociedades mercantiles municipales se encuentran fuera del régimen presupuestario del sector público, sin embargo, en determinados aspectos estadísticos y formales sí que se verán afectadas por éste.

En el caso de las sociedades privadas municipales, cuyo capital es íntegramente de propiedad pública, las previsiones de ingresos y gastos se integrarán en el Presupuesto General de la entidad local a la que pertenezcan. No obstante, cuando se trate de sociedades mixtas participadas mayoritariamente por la entidad local, como es nuestro caso, estas previsiones deberán de ser remitidas a la entidad local pero no se incluirán en el Presupuesto General.

Ambos tipos de sociedades deberán elaborar programas anuales de actuación, inversiones y financiación que se unirán como anexos al Presupuesto General, aunque estos solamente serán de carácter indicativo y no vinculante, pero siendo el incumplimiento por parte de la sociedad de remitir al Ayuntamiento dicha documentación susceptible de generar una serie de responsabilidades en los órganos directivos de la sociedad. Asimismo, se deberán de adjuntar a la Cuenta general las cuentas anuales de las sociedades mercantiles, y si así lo determinase el pleno, también los estados de integración y consolidación.

Por otro lado, la tesorería de las sociedades mercantiles municipales se registrará, como cualquier otra sociedad mercantil por las normas de Derecho privado.

De igual modo ocurre con la contabilidad de estas empresas, las cuales se rigen por el Plan General de Contabilidad vigente para todas las empresas en general, con las adaptaciones sectoriales que se dan en determinados casos.

Asimismo, señalar que estas empresas están sometidas al control del Tribunal de Cuentas, y su inspección corresponderá al Interventor de la entidad local, o al órgano que se encargue de la función contable local.

Respecto a la Junta general de la sociedad mixta, a diferencia de la sociedad privada municipal que dependía del Derecho Administrativo, esta se rige por el Derecho mercantil. Por tanto, el Ayuntamiento podrá impugnar las cuentas de la sociedad mercantil como cualquier otro socio, si bien, el grado de participación del Ayuntamiento podrá condicionar la adopción de los acuerdos sociales.

Por último, el Presidente del Consejo de Administración de la sociedad será el responsable último ante la administración local.

2.4.2.- Endeudamiento

El régimen de endeudamiento que contempla el Texto Refundido de la Ley Reguladora de las Haciendas Locales se aplica a todas las sociedades mercantiles dependientes. Por ello, el endeudamiento que deseen afrontar tanto las sociedades de capital íntegramente local como las sociedades mixtas de capital público y privado que estén controladas por la Administración local estará regulado por este TR.

Dicha norma establece que no será necesario que la sociedad solicite la autorización estatal o autonómica cuando se trate de operaciones de crédito concertadas por sociedades mercantiles dependientes que presten servicios o produzcan bienes que se financien mayoritariamente con ingresos de mercado.

Por otro lado, a las sociedades mercantiles municipales se les aplica el régimen general que el legislador prevé para la concesión de avales por parte de las entidades locales. Por tanto, un Ayuntamiento podrá conceder avales a las entidades o sociedades dependientes de su propia entidad local. No obstante, se deben distinguir varios supuestos:

- a) Cuando se trate de sociedades mercantiles íntegramente públicas se prevé el aval del Ayuntamiento en sus operaciones de crédito a corto plazo, aunque cuando estas sociedades estén participadas por diversas entidades locales, el aval deberá quedar limitado, para cada partícipe, a su porcentaje de participación en el capital social.

Igualmente, el Ayuntamiento podrá avalar las operaciones de crédito a largo plazo concertadas por sus sociedades mercantiles de capital íntegramente público.

- b) Respecto a las sociedades mixtas, está permitida la concesión de aval por parte del Ayuntamiento siempre que su participación sea superior al 30% de su capital social.
- c) En el caso de las sociedades municipales que estén explotando concesiones que hayan de revertir a la entidad respectiva, el Ayuntamiento podrá conceder su aval de forma individualizada por cada operación que concierte la sociedad, especificándose que el aval de la Corporación no podrá garantizar un porcentaje de crédito superior al de su participación en la sociedad.

- d) Cuando se trate de avales concedidos a sociedades privadas municipales, ha de mediar la correspondiente consolidación para que no se duplique el cómputo de una misma deuda en el cálculo del volumen del capital vivo de las operaciones de crédito vigentes, esto es, la deuda real que tiene la sociedad avalada y la deuda hipotética que tiene la entidad avaladora.

2.4.3.- Impuesto Sobre Sociedades

En un principio, en la Ley 48/1966, sobre la modificación parcial del Régimen Local, las sociedades privadas municipales estaban subjetivamente exentas del IS. Sin embargo, tras la LIS de 1978, esta exención se eliminó. A cambio, pasaron a ser beneficiarias de una bonificación regulada en el Art. 34.2 TR de la LIS, el cual establece:

“Tendrá una bonificación del 99 por 100 la parte de cuota íntegra que corresponda a las rentas derivadas de la prestación de cualquiera de los servicios comprendidos en el apartados 2 del art. 25 o en el apartado 1.a), b) y c) del art. 36 de la Ley 7/1985, de 2 de abril, Reguladora de las Bases del Régimen Local, de competencias de las entidades locales territoriales, municipales y provinciales, excepto cuando se exploten por el sistema de empresa mixta o de capital íntegramente privado.

La bonificación también se aplicará cuando los servicios referidos en el párrafo anterior se presten por entidades íntegramente dependientes del Estado o de las Comunidades Autónomas.”

Con esta bonificación se pretendía equiparar en el impuesto de sociedades a las sociedades mercantiles municipales más unidas a los Ayuntamientos con los entes territoriales, pero cabe señalar que se opta por una bonificación tan alta en vez de la exención total del impuesto para tener constancia de cuál es el sacrificio recaudatorio que se deriva de estas empresas.

Sin embargo, solamente las sociedades cuyo capital sea íntegramente público podrán verse beneficiadas por la bonificación del 99 por 100. Por tanto, en lo que a nosotros respecta, nuestra sociedad mixta, en la que intervendrá tanto capital público como privado, no será beneficiaria de la bonificación.

Asimismo, la sociedad mercantil municipal no deberá practicar retención alguna por los beneficios que entregue a su Ayuntamiento.

2.4.4.- Impuesto sobre el Valor Añadido

Respecto al IVA, su regulación especial para las empresas municipales tiene su origen en el Art. 4.5. de la Sexta Directiva comunitaria, en la cual se prevé una norma de no sujeción relativa a actividades realizadas por entes públicos, y fue en la Ley del IVA de 1985 donde se recogió esta norma comunitaria. En su Art. 5.6º., se determinaba que esta no sujeción alcanzaba también a las sociedades privadas municipales. Sin embargo, tras la LIVA de 1992, en su Art. 7.8º se prevé explícitamente que tal norma de no sujeción no alcanza a ninguna clase de sociedad mercantil.

Por su lado, en el Art. 154 del Texto Refundido de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas, se establece que en el contrato de gestión de servicios públicos, el contratista debe de facturar IVA a los destinatarios del servicio. Sin embargo, las sociedades privadas municipales no pueden celebrar con el Ayuntamiento matriz un contrato de gestión de servicios públicos, pues cuando el Ayuntamiento encomienda a una de sus sociedades privadas la gestión de un servicio público se trata de una modalidad gestora directa. En ese caso, según establece el Art.85.2.A.d) de la Ley Reguladora de las Bases del Régimen Local, la sociedad privada municipal deberá facturar a los destinatarios del servicio el IVA correspondiente.

Por tanto, nuestra sociedad mixta no tendrá ningún tratamiento especial en el IVA y deberá de funcionar como cualquier otro tipo de empresa, repercutiendo y soportando este impuesto, para luego liquidarlo ante la Agencia Tributaria.

Por otra parte, las subvenciones que se entreguen a la sociedad mercantil municipal tan sólo estarán sujetas a IVA cuando:

- 1) Sean entregadas por un tercero y su destino sean las actividades empresariales o profesionales realizadas por la sociedad que entrega los bienes o presta el servicio, pero no podrán estar realizadas por el propio sujeto que percibe los bienes o los servicios, ya que en ese caso, se trataría de una contraprestación y no de una subvención. Si el destino de la subvención no son actividades mercantiles, no estará sujeta al IVA.
- 2) No se establecen en función del número de unidades entregadas o del volumen de los servicios prestados.

Finalmente, cuando la sociedad mercantil municipal entregue terrenos al Ayuntamiento gratuitamente, se está realizando un autoconsumo externo, el se encuadra en el Art. 9.1.º.b de la LIVA, y, por tanto, su transmisión estará sujeta a IVA, siempre y cuando haya tenido derecho a deducir el IVA soportado al adquirir los terrenos.

2.4.5.- Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados

La regulación del ITP y AJD ha contemplado la exención subjetiva de las entidades locales y, según la ley 41/1961, esta exención también alcanzaba a las sociedades privadas municipales. Sin embargo, dejó de alcanzarles con la Ley 32/1980. Actualmente, esta exención subjetiva se encuentra regulada en el art. 45.I.A.a) del TR del ITP y AJD, y de forma general, no alcanza a las sociedades privadas municipales, con la excepción de que cuando estas sociedades tengan por objeto actividades benéficas, culturales, de seguridad social, docentes o científicas cabrá considerarlas exentas.

Por su lado, las sociedades mixtas quedan fuera de esta exención, ya que serían concesionarias de un servicio público, y de este modo, la concesión es susceptible de estar sujeta al ITP.

2.4.6.- Límite Entre el Impuesto Sobre el Valor Añadido y el Impuesto Sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados

A continuación, señalaremos una serie de casos en los cuales la aplicación del IVA y el ITP y AJD puede resultar más conflictiva.

En primer lugar, la constitución y el aumento del capital social de la sociedad mercantil municipal está sujeta al Impuesto por Operaciones Societarias, así como estará sujeta a IVA cuando los bienes aportados no sean dinerarios y formen parte del patrimonio empresarial del Ayuntamiento. Asimismo, la operación tendrá que tributar por la cuota fija del IAJD.

Respecto a la cesión de inmuebles por parte del Ayuntamiento a la sociedad mercantil municipal, se distinguen varias situaciones:

- a) Si los inmuebles cedidos a la sociedad por el Ayuntamiento no están afectos por éste a una actividad dedicada a la realización habitual de operaciones por las que exige contraprestación tributaria (tasas), tenemos que:
 - 1) Cuando la cesión sea onerosa, ésta estará sujeta a ITPO y a la cuota fija del IAJD.
 - 2) Pero si ésta es gratuita, no estará sujeta a ITPO (ni a IVA), pero sí que tributará por la cuota fija y por la cuota proporcional de IAJD.
- b) Si los inmuebles cedidos a la sociedad por el Ayuntamiento están afectos por éste a una actividad dedicada a la realización habitual de operaciones por las que se exige contraprestación no tributaria, esto es contraprestación mediante precios de mercado, la cesión estará gravada por ITP.

- c) En todo caso, los terrenos que forman parte del Patrimonio municipal del suelo son considerados parte del patrimonio empresarial del Ayuntamiento y, por tanto, aun cuando no esté sujeta al IVA la obtención de los mismos a través de las cesiones obligatorias, sí que estará sujeta al IVA su posterior transmisión y, en la medida que tales transmisiones tengan por objeto terrenos edificables, no les alcanzará la exención del art. 20.UNO.20 LIVA.

Asimismo, la cesión de inmuebles edificables por parte de la sociedad mercantil municipal al Ayuntamiento se gravará con IVA cuando ésta, previamente, haya tenido derecho a deducirse el IVA soportado cuando adquirió los terrenos.

2.4.7.- Tributos Locales

1) IMPUESTO SOBRE BIENES INMUEBLES

Los bienes propiedad de una sociedad municipal, tanto privada como mixta, estarán sujetos al IBI. Sin embargo, los bienes de propiedad municipal cedidos por el Ayuntamiento a la sociedad municipal solamente estarán sujetos al IBI en los siguientes casos:

- a) Cuando se trate de bienes dominicales (estatales de carácter tanto público como privado) que se hayan cedido a una sociedad municipal mixta en régimen de concesión, superficie o usufructo; y mediante contraprestación.
- b) Cuando se trate de bienes dominicales cedidos a una sociedad privada municipal en régimen de concesión, superficie o usufructo siempre y cuando se ceda por ella su uso a un tercero mediante contraprestación.
- c) Cuando se trate de bienes patrimoniales cedidos mediante contraprestación a una sociedad municipal, tanto mixta como privada, en régimen de superficie o usufructo.

Ahora bien, si el Ayuntamiento arrienda a una sociedad municipal inmuebles ubicados en su término municipal, no se dará hecho imponible y, por tanto, no habrá obligación tributaria.

2) OTROS TRIBUTOS LOCALES

Al igual que ocurre con el IBI, las sociedades municipales no pueden beneficiarse de las exenciones a las que tienen derecho las entidades locales en el Impuesto sobre Actividades Económicas (IAE), el Impuesto sobre Vehículos de Tracción Mecánica

(IVTM), el Impuesto sobre Construcciones, Instalaciones y Obras (ICIO), y el Impuesto sobre el Incremento de Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana (IIVTNU)

Aún así cabe señalar que respecto al ICIO sí que se considera posible que el Ayuntamiento establezca una bonificación sobre el mismo a favor de las obras que realicen las sociedades mercantiles municipales, sobre todo si son de capital íntegramente municipal. Por ello, para nuestro proyecto supondremos que el Ayuntamiento de Navarrés establecerá una bonificación para facilitar así la atracción del socio privado.

2.5.- PLANIFICACIÓN DE LA ACTUACIÓN

Por tanto, para poder conseguir un inversor que lleve a cabo este proyecto en las condiciones establecidas por el Ayuntamiento de Navarrés y en colaboración con el mismo, según veíamos en el apartado 2.3, éste debe elaborar, en primer lugar, un plan de viabilidad o plan de empresa, con el cual presentar documentalmente las características del proyecto y del entorno en el cual se ubicará.

El Plan de Empresa es un documento que analiza todas las variables que pueden afectar al proyecto tanto en el momento presente como en el futuro. Es una herramienta que analiza una oportunidad de negocio y para ello, estudia su viabilidad técnica, económica y financiera. Es por esto que se le considera la carta de presentación a cualquier agente al cual se pretenda solicitar algún tipo de colaboración, como es el caso de inversores públicos y privados, bancos, sociedades de capital riesgo, etc.

Además, una vez puesto en marcha el nuevo negocio, este documento servirá también como herramienta para guiar la marcha de la empresa, así como evaluar las desviaciones sobre el escenario previsto.

Debido a la importancia que representa un plan de empresa, la información que ofrece deberá ser clara para que los distintos lectores puedan comprender todo lo que se expone, concisa pero completa para no sesgar la información, veraz, comprobable y lo más actual posible, ya que un desfase en la misma hace que pierda su validez.

Asimismo, cabe destacar que no todos los planes de empresas serán exactamente iguales, ya que, entre otras cosas, dependerá de si se realiza para una empresa de nueva creación o para ampliar una ya existente.

Por ello, en este apartado, veremos cuál es la estructura típica de un plan de empresa, y así luego poder adaptarla a nuestras necesidades, como se muestra en el capítulo 3. Esto es, una vez visto el esquema general en este apartado, se explicará, en el siguiente capítulo, cómo se va a desarrollar dicho esquema en este proyecto en particular y en que capítulo aparece cada apartado.

2.5.1.- Primera Fase: ANÁLISIS

Antes de planificar cualquier detalle del futuro negocio, se debe realizar un exhaustivo análisis, tanto interno como externo para tener la suficiente consistencia conceptual con la que realizar los distintos planes. En esta fase, se describirá la situación interna de la empresa y el mercado en el que competirá.

2.5.1.1.- ANÁLISIS INTERNO

El análisis interno sólo puede efectuarse cuando el plan de empresa se realiza sobre una empresa que ya está en funcionamiento.

Este análisis determinará la situación actual de la empresa y su evolución en los últimos años, para así conocer las causas y consecuencias de los actos que han ayudado a desarrollar la situación actual.

Entre los aspectos más importantes a analizar destacan la misión, la situación económico-financiera, la estructura organizativa y el marketing empleado hasta el momento.

2.5.1.2.- ANÁLISIS EXTERNO

El análisis externo comprende el estudio del entorno y el mercado en el que funciona o funcionará la empresa, ya que los factores externos condicionan de una forma muy importante al funcionamiento y la consecución de los objetivos de la organización.

En la actualidad, el mercado se caracteriza por ser muy dinámico y poseer bastante incertidumbre, con lo cual, habrá que tener especial cuidado en este análisis.

Para llevar a cabo el análisis externo, es conveniente utilizar datos estadísticos actuales y herramientas como el análisis PESTEL con el cual estudiar el macroentorno de la organización (en términos de factores políticos, económicos, socioculturales, tecnológicos, ecológicos y legales) y la Matriz de Porter para la competencia.

2.5.2.- Segunda Fase: PLANIFICACIÓN

2.5.2.1.- PLAN DE MÁRKETING

Tras el análisis, y antes de comenzar a definir las estrategias del marketing mix, se debe realizar una matriz DAFO que resalte de una forma más gráfica los puntos fuertes y débiles de la organización, así como las oportunidades y amenazas del entorno actual y futuro que se han analizado previamente.

Asimismo, se definirán los objetivos a alcanzar con el plan de marketing. Para que un objetivo sea viable debe cumplir las siguientes condiciones:

- **MEDIBLE:** Debe de poderse cuantificar en un momento de tiempo determinado.
- **COMPATIBLE:** Debe de ser afín al resto de objetivos, esto es, no puede ir en contra de otro objetivo.
- **COHERENTE:** También debe ser coherente con el resto de objetivos.
- **PRIORIDAD:** A no ser que los objetivos sean complementarios entre sí, se determinará la prioridad de cada uno de ellos sobre el resto.
- **DIFÍCILES PERO FACTIBLES:** Deben de representar un reto para la organización.
- **INVOLUCRAR A TODOS LOS MIEMBROS DE LA EMPRESA.**

A continuación, se deben definir las estrategias de marketing mix, esto es, de producto, precio, distribución y promoción, con la cuales alcanzar los objetivos fijados.

2.5.2.2.- PLAN DE OPERACIONES Y LOGÍSTICA

El plan de operaciones y logística consiste en plasmar en papel el funcionamiento y los recursos necesarios para producir los bienes y servicios, con el objetivo de mejorar la competitividad y la eficiencia de la organización.

Para ello, se deberán definir los procesos productivos o servuctivos más idóneos para la empresa y los agentes que intervienen en cada proceso. De modo que se puedan identificar rápidamente las actividades superfluas, aquellas que requieren mayor atención en su realización y las que pueden gestionarse mejor.

2.5.2.3.- PLAN DE ORGANIZACIÓN

La estructura organizativa de la empresa además de satisfacer las necesidades propias de la sociedad, deberá de estar adaptada al entorno y al mercado.

Cabe tener en cuenta que cuantos menos niveles jerárquicos tengamos, más sencillo será adaptarse a los continuos cambios externos.

Por tanto, en este plan se pretende definir la estructura organizativa óptima de la empresa.

2.5.2.4.- PLAN DE RECURSOS HUMANOS

Los recursos humanos son un activo de la organización y marcarán la diferencia entre empresas, pudiendo, con ellos, alcanzar una ventaja competitiva. Si bien es cierto, en las empresas de servicios, el personal influirá mucho más sobre la consecución de sus éxitos.

Por tanto, el Plan de Recursos Humanos englobará el conjunto de estrategias y políticas que guíe eficientemente la gestión de los trabajadores de la empresa. Entre estas estrategias cabe señalar la importancia de las estrategias de selección, de contratación y de retribución.

2.5.2.5.- PLAN ECONÓMICO-FINANCIERO

La planificación financiera consiste en plantear una serie de escenarios futuros a partir de información histórica y actual. En estos escenarios, además, deberemos tener en cuenta los medios y recursos necesarios para la consecución del mejor de ellos.

Asimismo, cabe señalar que este plan, a largo plazo, se verá condicionado a las distintas estrategias de la empresa.

La elaboración de la planificación financiera conlleva tomar una serie de decisiones relativas a la inversión y financiación de la empresa, las cuales definirán su estructura patrimonial. Por ello, deberá de analizarse la posibilidad de obtener financiación en forma de subvenciones o por parte de las entidades financieras.

Por último, se deberá de realizar un análisis de sensibilidad para conocer el impacto que pueden provocar las variables endógenas y exógenas a la empresa, sin cambiar la estructura interna de la misma.

2.5.3.- Tercera Fase: CONTROL

El plan de empresa es la guía de funcionamiento de un negocio y, por tanto, deberá guiar también el control del cumplimiento de las pautas marcadas por el mismo, ya que sin control, la planificación habrá sido en vano.

Una vez transcurrido un tiempo prudencial, será necesario comparar los resultados reales obtenidos con los previstos en la planificación, para así determinar las desviaciones y los motivos que las han ocasionado. De este modo, se podrá identificar a los responsables de las mismas y corregirlas.

El Cuadro de Mando Integral (CMI) es una de las herramientas más utilizadas para llevar a cabo el control del cumplimiento del plan de empresa, ya que de una manera sencilla logra concretar, representar y seguir el cumplimiento de las estrategias marcadas por la empresa.

El CMI es un informe periódico elaborado para los distintos niveles de responsabilidad que sintetiza los datos con mayor relevancia para poder apreciar globalmente la evolución de las variables clave en cada nivel, señalando además, las desviaciones sobre los objetivos presupuestados.

Para ello, se deberán de emplear los ratios que controlen las variables críticas de cada área del negocio, atendiendo principalmente a cuatro perspectivas:

- 1) Desarrollo y aprendizaje, para conocer si podemos seguir mejorando y creando valor.
- 2) Interna del negocio, para identificar los puntos fuertes de la organización y así reforzarlos.
- 3) Del cliente, con el objetivo de conocer su valoración de la organización.
- 4) Financiera, para saber cómo nos ven los accionistas.

2.5.4.- Cuarta Fase: VIABILIDAD DEL PROYECTO

Como último paso de la realización de un plan de empresa se deben enunciar las conclusiones que determinen si es o no viable la puesta en funcionamiento del nuevo negocio. Utilizando, para ello, los métodos de análisis más adecuados.

CAPÍTULO 3:

Descripción del Trabajo a Realizar y Situación Actual

CAPÍTULO 3: DESCRIPCIÓN DEL TRABAJO A REALIZAR Y SITUACIÓN ACTUAL

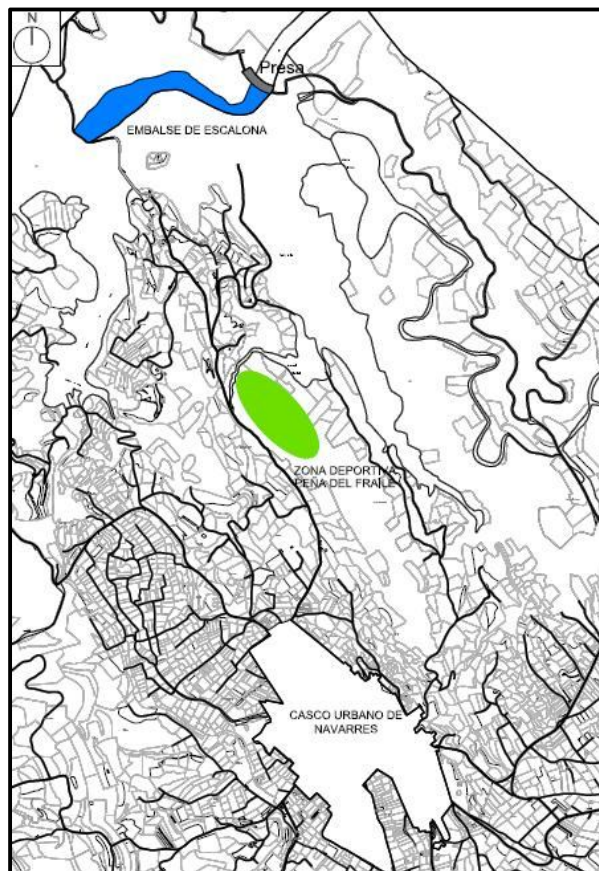
3.1.- SITUACIÓN ACTUAL

En primer lugar, veremos cuál es la situación actual de las infraestructuras, las cuales justifican la necesidad de realizar las obras de rehabilitación que antes exponíamos, así como el plan de viabilidad necesario para su ejecución.

Para ello, comenzaremos por presentar sobre plano, su emplazamiento y su situación actual, y a continuación, veremos una serie de fotografías de la zona.

En el primer plano, correspondiente a la imagen 3.1, podemos observar donde se encuentra la zona deportiva, así como el pantano de Escalona y la localidad de Navarrés. Como ya apuntábamos anteriormente, la zona deportiva se encuentra muy cercana al municipio, pero a su vez, disfruta del entorno boscoso típico de la comarca de la Canal de Navarrés, el cual explicaremos con mayor detenimiento en el capítulo 5.

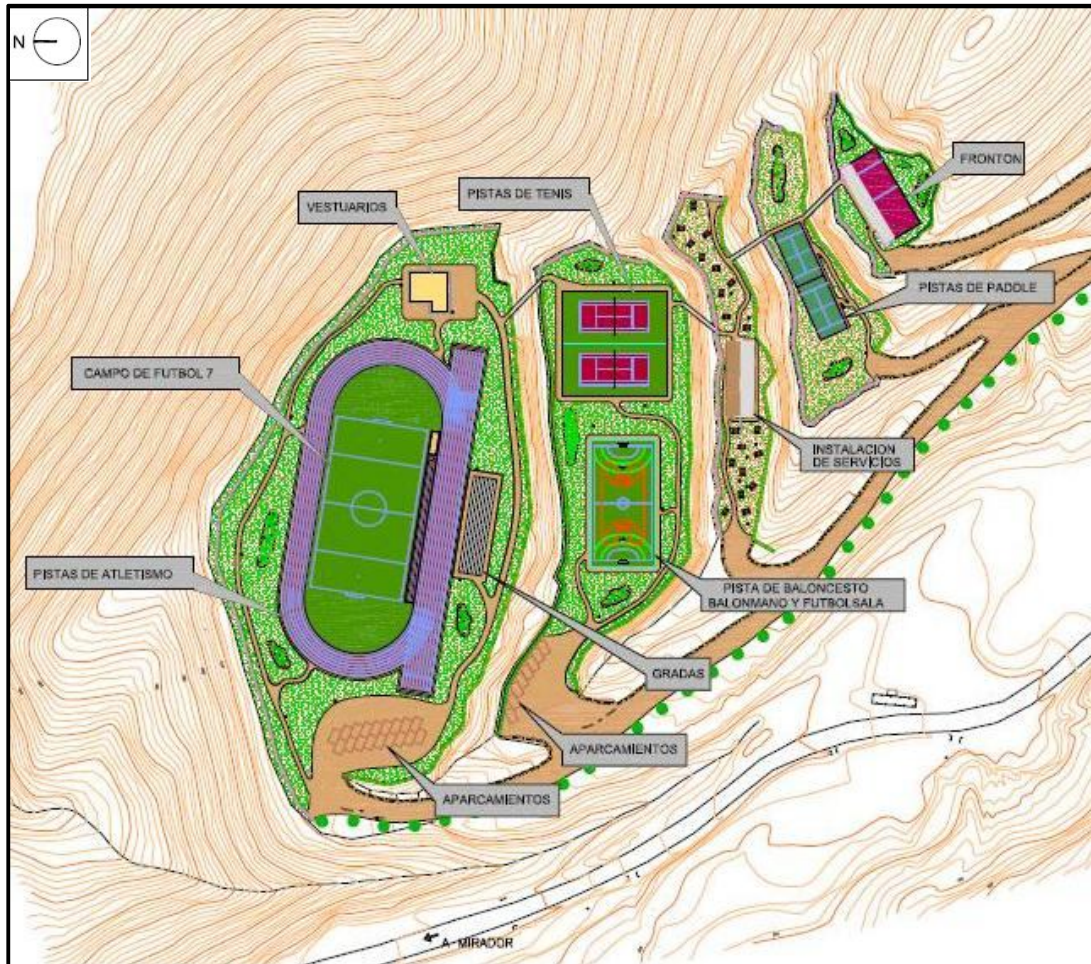
Imagen 3.1. Plano de emplazamiento.



Fuente: Proyecto de camping del Ayuntamiento de Navarrés.

En la siguiente imagen observamos el plano de la situación actual, donde se muestran las distintas terrazas de la montaña, las cuales dan lugar a todo el complejo deportivo "Peña del Fraile".

Imagen 3.2. Plano de la situación actual.



Fuente: Proyecto de camping del Ayuntamiento de Navarrés.

A continuación, las siguientes fotografías nos muestran el estado actual de las instalaciones, así como las vistas que desde allí se observan:

Imagen 3.3. Instalaciones deportivas desde la explanada del frontón.



Fuente: Elaboración propia.

Imagen 3.4. Escalera de comunicación entre terrazas.



Fuente: Elaboración propia.

Imagen 3.5. Pista de atletismo y campo de futbol 7.



Fuente: Elaboración propia.

Imagen 3.6. Pista polivalente y pistas de tenis.



Fuente: Elaboración propia.

Cabe señalar que esta terraza será la que aloje al nuevo camping, por tanto, estas pista serán reubicadas en la explanada del campo de futbol 7.

Imagen 3.7. Terraza de la actual cafetería y futuro restaurante.



Fuente: Elaboración propia.

Imagen 3.8. Cafetería.



Fuente: Elaboración propia.

Imagen 3.9. Pista de frontón.



Fuente: Elaboración propia.

Las siguientes imágenes muestran algunos de los desperfectos que han motivado la puesta en marcha de un proyecto que fomente el uso social de estas instalaciones.

Imagen 3.10. Camino de acceso a las instalaciones deportivas y comunicador entre terrazas.



Fuente: Elaboración propia.

Imagen 3.11. Enrejado delimitador de las instalaciones.



Fuente: Elaboración propia.

Imagen 3.12. Escalera lateral.

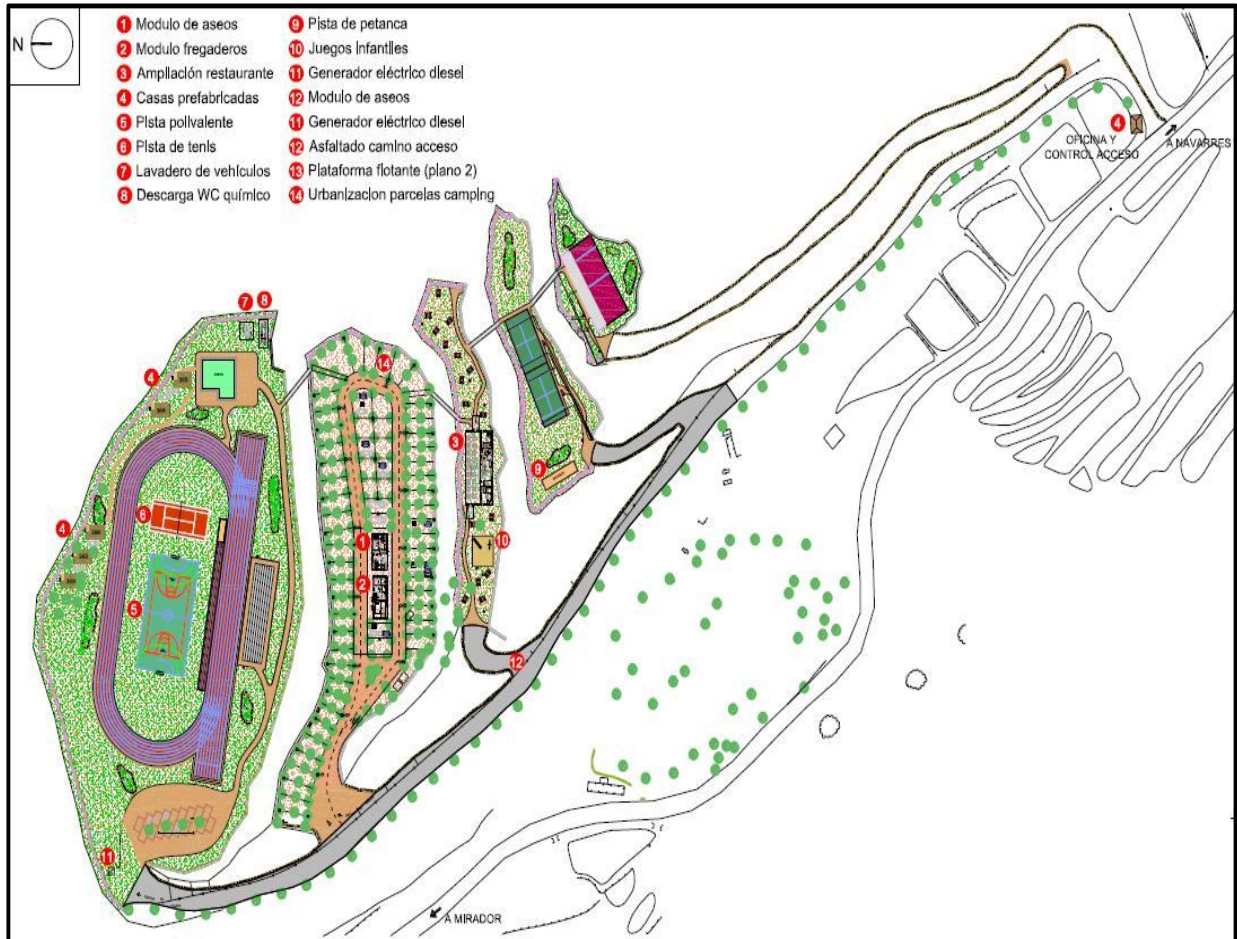


Fuente: Elaboración propia.

Por último, en las sucesivas imágenes se muestran los planos de las actuaciones proyectadas, las cuales se detallaban en el anterior capítulo.

En primer lugar, vemos la nueva distribución de las instalaciones deportivas, el camping, así como la localización de la oficina de control y acceso a las instalaciones:

Imagen 3.13. Plano de las actuaciones proyectadas.



Fuente: Proyecto de camping del Ayuntamiento de Navarrés.

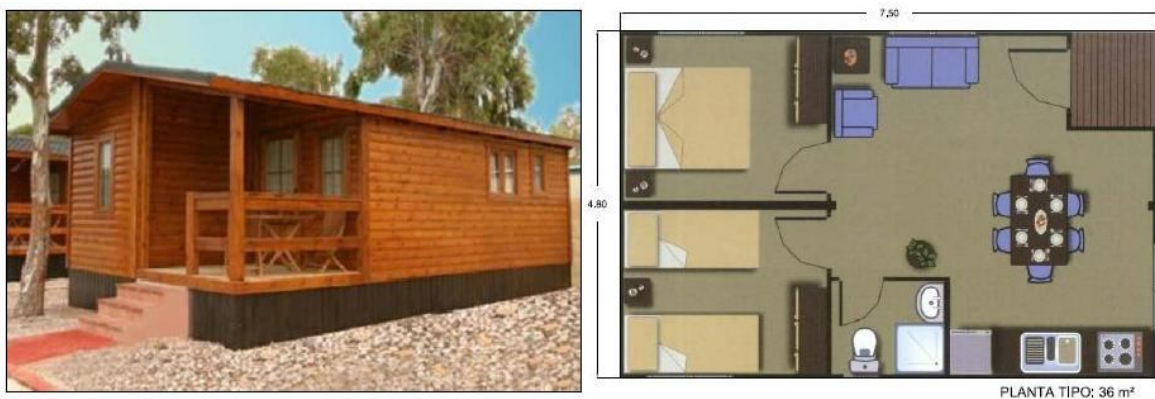
En segundo lugar, en la imagen 3.14, se muestra la distribución de las parcelas del camping, la localización de los módulos de aseos y fregaderos, y las zonas verdes del camping. En la imagen 3.15, por su lado, vemos las características que tendrán los bungalows que se instalen en el camping.

Imagen 3.14. Plano del camping.



Fuente: Proyecto de camping del Ayuntamiento de Navarrés.

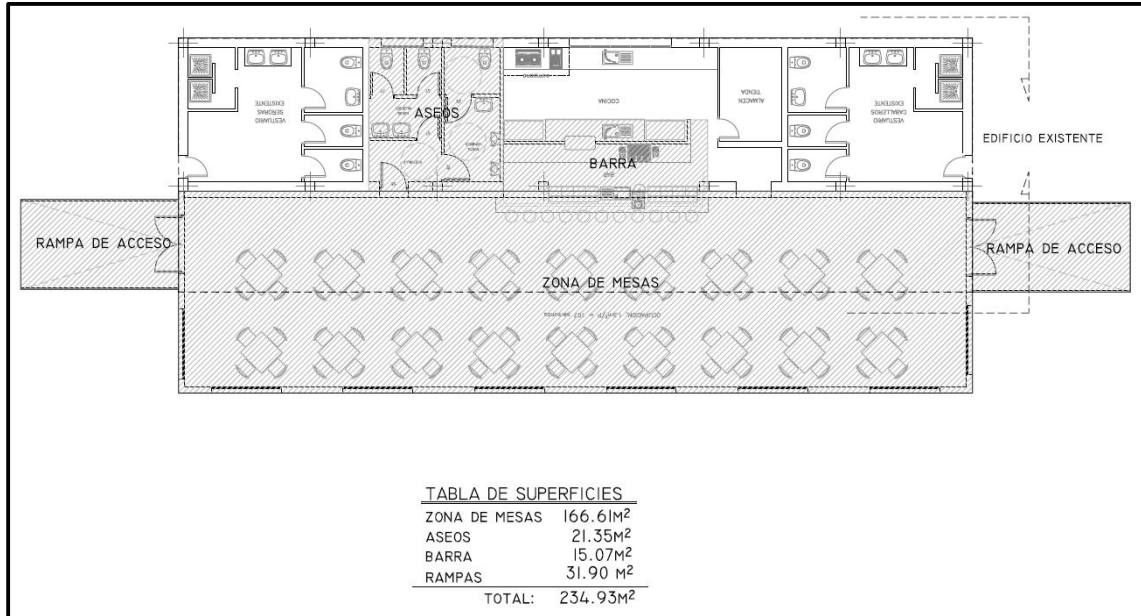
Imagen 3.15. Bungalow.



Fuente: Proyecto de camping del Ayuntamiento de Navarrés.

Finalmente, en el plano de la imagen 3.16, observamos la ampliación del restaurante respecto del edificio existente y la distribución de sus dependencias.

Imagen 3.16. Plano del nuevo restaurante.



Fuente: Proyecto de Camping del Ayuntamiento de Navarrés.

3.2.- DESCRIPCIÓN DEL TRABAJO A REALIZAR

El plan de empresa que realizaremos en este TFC, tiene como objetivo atraer al inversor privado de la sociedad de economía mixta que pretende crear el Ayuntamiento de Navarrés. Esta nueva sociedad, será la encargada de realizar las obras necesarias de rehabilitación de las instalaciones que alojarán el nuevo camping y gestionar, posteriormente, su funcionamiento.

Por ello, y atendiendo a las características especiales que hemos visto en el anterior capítulo, este plan de empresa deberá justificar la viabilidad del proyecto mediante los siguientes apartados:

- Plan de Operaciones
- Análisis Externo
- Plan de Marketing
- Planificación de los Recursos Humanos
- Análisis de la Inversión
- Conclusiones

3.2.1.- Plan de Operaciones

Para comenzar, cabe destacar que el plan de empresa que a continuación desarrollaremos consiste en la constitución de una sociedad que gestione un camping de nueva creación, con lo cual, no existirá un análisis interno como tal.

A cambio, en el capítulo 4, se realizará el plan de operaciones en el que se presenta el funcionamiento de cada uno de los procesos del camping y del restaurante, así como los tiempos de espera y las actividades críticas de cada uno de estos procesos para poder resolverlos o mejorar su funcionamiento antes de que causen insatisfacción en el cliente. Además, aquí se enunciarán la visión y la misión de la empresa que guiarán su funcionamiento.

3.2.2.- Análisis Externo

Una vez analizadas las características internas del negocio, se procederá a estudiar el entorno en el que funcionará. Esto es, en el capítulo 5 se llevará a cabo un detallado análisis externo en el que se estudie, en primer lugar, el sector turístico rural, teniendo en cuenta los datos históricos sobre la evolución de la oferta y la demanda de este tipo de turismo, tanto a nivel nacional como a nivel regional.

Seguidamente, se estudiarán los mayores atractivos turísticos de la comarca de la Canal de Navarrés para justificar así el valor añadido del proyecto, generado por el entorno en el que se encuentra.

En tercer lugar, se realizará un análisis de mercado, donde se estudiarán los aspectos generales característicos del sector del camping en la Comunidad Valenciana, analizando para ello, el grado de ocupación y la estancia media. Se llevará a cabo un análisis del entorno, de los clientes y de la competencia, utilizando las herramientas que anteriormente enunciábamos.

3.2.3.- Plan de Marketing

En el capítulo 6, se desarrolla el Plan de Marketing con el que se pretende establecer la guía de actuación en términos de estrategias comerciales para alcanzar los objetivos de facturación previstos. Por ello, en este plan se deberá explotar la oportunidad de negocio, así como las ventajas competitivas asociadas a ella.

Por tanto, como ya mencionábamos anteriormente, para desarrollar este plan, se realizará un análisis DAFO con el que determinar las amenazas y oportunidades del entorno, así como las fortalezas y debilidades de la organización.

A continuación, se enunciarán los objetivos que se pretenden alcanzar en el medio y largo plazo en la organización.

Por último, se diseñarán las estrategias de marketing mix que ayuden a conseguir esos objetivos, entre las cuales destacan el diseño del servicio, la distribución, el precio y la promoción.

3.2.4.- Planificación de los Recursos Humanos

Como ya avanzábamos, el capital humano tiene una importancia especial en las empresas de servicios, ya que de él depende en gran parte la satisfacción del cliente. Por tanto, el capítulo 7, se detallarán las estrategias de selección, contratación y retribución que garanticen una óptima relación entre la calidad del servicio y la estructura de costes de personal.

Asimismo, se analizarán las necesidades de recursos humanos que necesitará el camping para comenzar a funcionar, así como las características de cada uno de los puestos de trabajo y las tareas asignadas a ellos.

El Plan de Organización quedará incluido dentro de la Planificación de los Recursos Humanos, el cual mostrará el organigrama de la empresa.

3.2.5.- Análisis de la Inversión

En el capítulo 8, dedicado al análisis de inversión, llevaremos a cabo el plan económico-financiero, así como el análisis de viabilidad de la inversión.

En primer lugar, se describirá detalladamente el proyecto de inversión. Para ello, se analizarán los costes que deberá soportar la empresa mixta antes de poder comenzar con su actividad.

Seguidamente, se estudiarán los flujos de caja de la inversión para realizar la evaluación financiera de la misma, y así determinar si el proyecto es viable o no.

Por último, se realizará un estudio de sensibilidad para estudiar los efectos que pueden causar las variables endógenas y exógenas de la empresa a su normal funcionamiento, sin que sus características internas hayan sufrido ningún cambio.

3.2.6.- Conclusiones

Para finalizar, el capítulo 9 expondrá las conclusiones arrojadas por el análisis de inversión, así como aquellos aspectos que convenga señalar una vez realizado todo el estudio de este plan de empresa.

CAPÍTULO 4:

Plan de Operaciones

CAPÍTULO 4: PLAN DE OPERACIONES

El objetivo de este capítulo consiste en llevar a cabo una descripción detallada de cada uno de los procesos que conforman el funcionamiento del camping.

En primer lugar, tendremos que tener en cuenta que, aunque la línea de negocio principal es la de alojamiento, tanto en parcelas como en bungalows, también existe dentro del camping un restaurante a disposición de los campistas y del público en general. Por tanto, en este apartado también tendremos en cuenta los procesos que debe desarrollar el restaurante para su funcionamiento.

Seguidamente, distinguiremos entre los procesos estratégicos, clave y de apoyo de la empresa, ya que no todos los procesos que se llevan a cabo tienen la misma influencia en la satisfacción de los clientes, del personal, en los costes, en la estrategia, en la imagen del negocio, etc. Por tanto, según el impacto de cada proceso en los anteriores ámbitos, se clasificará cada uno de ellos.

Destacar que los procesos estratégicos respaldan a la visión, la cual describe cuales son las expectativas de futuro de la empresa, y los procesos clave intervienen en la misión, que presenta el propósito y naturaleza de la organización.

Por tanto, los procesos estratégicos son aquellos que permiten definir y desarrollar las estrategias y objetivos de la empresa. Además, la visión del camping consiste en llegar a ser conocido como un referente dentro de la comarca y entre los campings rurales, debido al peculiar diseño de sus instalaciones y a la calidad de los servicios ofrecidos a sus clientes. Por consiguiente, los procesos estratégicos serán:

- **Marketing estratégico y captación de clientes:** Se considera estratégico porque solo si se lleva a cabo una buena política de marketing, se podrá alcanzar la visión de la empresa. Este proceso se explicará con más detenimiento en el capítulo dedicado al plan de marketing.
- **Evaluación de la satisfacción del cliente y aplicación de correcciones:** Una vez captado un cliente, debemos conocer si éste, tras el disfrute de los servicios, queda satisfecho. Por tanto, tendremos previsto un sistema que evalúe su grado de satisfacción y corrija los fallos en el servicio percibidos por ellos.

Aunque cabe señalar que en el caso del restaurante, la evaluación de la satisfacción del cliente se considera como un proceso clave, ya que el restaurante es una línea de servicio complementaria a la principal.

Por tanto, será con el disfrute de los servicios prestados en las propias instalaciones del camping donde se evaluará el grado de satisfacción de sus usuarios.

Este proceso se divide en tres etapas, como veremos en la figura 4.1, de las cuales solamente la primera tendrá presencia del cliente, en el resto, las acciones que se llevarán a cabo no serán vistas por él.

El tiempo empleado en la primera etapa deberá de tenerse muy en cuenta, ya que el cliente no estará dispuesto a esperar para que le den la encuesta ni a estar contestando preguntas durante mucho tiempo, ya que esto supondría la disminución de su satisfacción. Por tanto, para evitar reducir la espera se deberá de redactar una encuesta sencilla, corta y con un formato que facilite su cumplimentación. Además, se confeccionará un guión en el que se establezcan los pasos a seguir por el recepcionista para minimizar las molestias ocasionadas al cliente durante esta etapa.

En la segunda etapa y en la tercera también se redactará un guión con el que establecer el protocolo de análisis de datos y el de actuación en caso de aplicar una corrección en el servicio, respectivamente, ya que así facilitamos el trabajo del personal de la empresa.

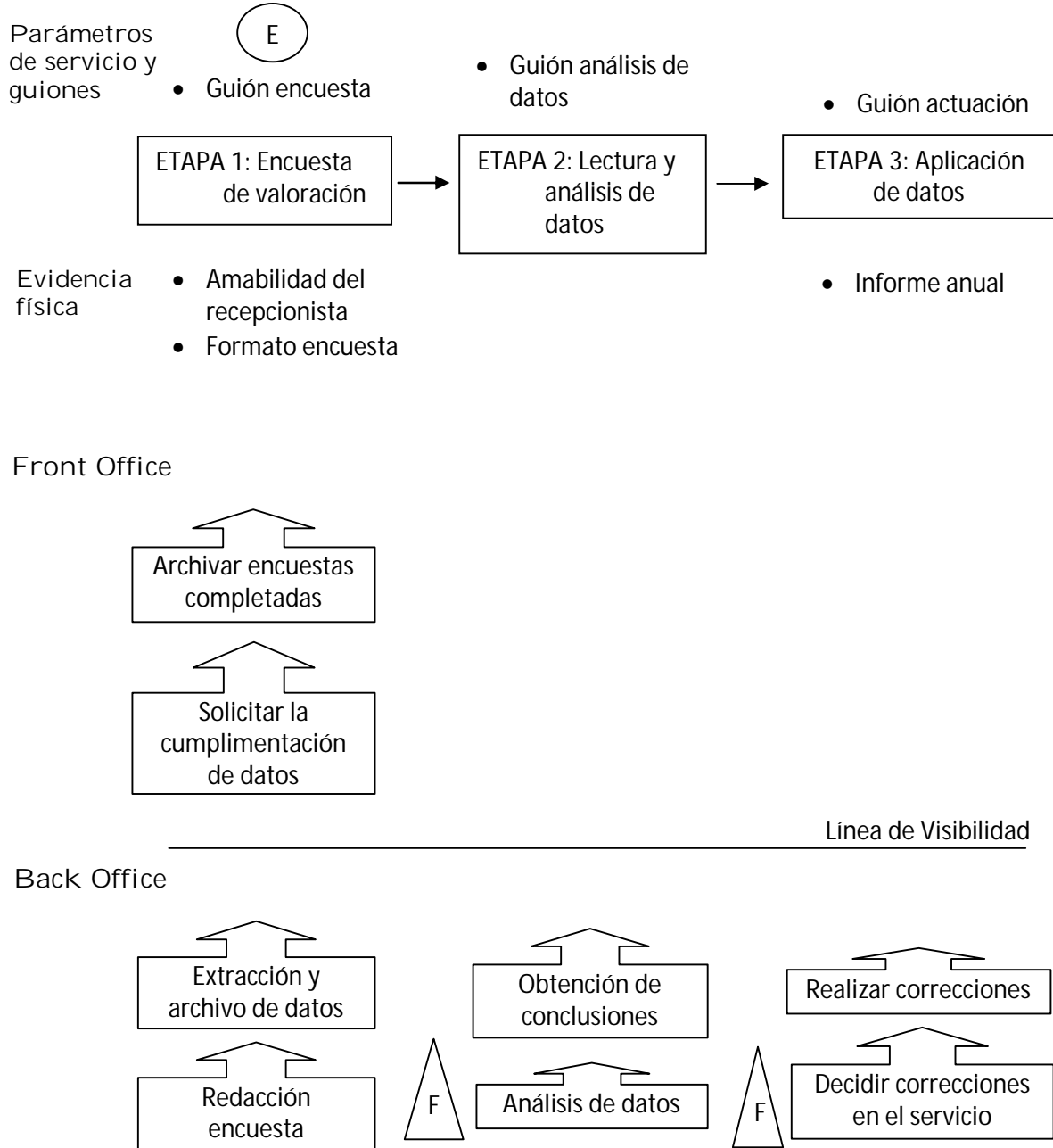
Asimismo, en la tercera etapa se realizará un informe anual con las conclusiones obtenidas en las encuestas y las posibles actuaciones de corrección de fallos en el servicio para llevar un control de la evolución de estos aspectos.

Respecto a las actividades de *front office*, cabe señalar que solo habrá actividades realizadas en presencia del cliente durante la primera etapa. El resto de actividades serán de *back office*, esto es, se realizarán por el personal de la empresa, principalmente entre el gerente y el recepcionista, sin que estas sean vistas por el cliente. Asimismo, señalar que se consideran críticas las actividades de análisis de datos y decisión de correcciones, ya que es más fácil cometer errores en ellas y esos fallos supondrán que no se consigan satisfactoriamente los objetivos de este proceso. Por tanto, se deberá poner especial atención en la realización de estas tareas.

Para evitar los fallos de las actividades críticas de este proceso, estas deberán de ser realizadas conjuntamente por el recepcionista y el gerente, ya que las decisiones consensuadas entre ambos darán mejores resultados porque el primero es quien tiene el contacto directo con el cliente y el segundo tiene una formación y experiencia superiores.

Veamos en la figura 4.1. como se representa este proceso:

Figura 4.1. Diagrama de evaluación de la satisfacción del cliente y aplicación de correcciones.



Fuente: Elaboración propia.

Los procesos clave, por un lado, son aquellos que incrementan el valor percibido por el cliente, o repercuten directamente en su grado de satisfacción. Aunque también cabe señalar que se consideran como procesos clave aquellos que no incrementan valor al cliente pero si consumen gran cantidad de recursos.

Por su lado, la misión es ofrecer alojamiento de calidad en un destino rural de gran belleza paisajística y cultural, así como una oferta de ocio y restauración en sus propias instalaciones.

Por tanto, los procesos clave serán:

- Gestión de reservas.
- Recepción del cliente.
- Registro del cliente.
- Limpieza.
- Compra de alimentos para el restaurante.
- Mantenimiento y acondicionamiento.
- Pago del cliente.
- Gestión de recursos humanos.

Las funciones de cada empleado de los procesos anteriores se explicarán en detalle en el capítulo de planificación de los recursos humanos.

Por otro lado, el funcionamiento de los distintos procesos dependerá de la línea de negocio en la que intervengan. Por tanto, en las siguientes figuras veremos el papel que desempeña cada uno de ellos en las distintas líneas de negocio.

En primer lugar, veremos la línea de negocio principal, la correspondiente al alojamiento en parcelas que se muestra en la figura 4.2.

En la prestación del servicio de alojamiento en parcelas se pueden distinguir tres actos: el primer acto corresponde a la primera toma de contacto del cliente con el camping y consta de dos etapas: la realización de la reserva y la recepción/registro del cliente. En ambas etapas deberemos de tener muy presente los tiempos de espera, ya que es en este acto donde el cliente obtendrá la primera impresión del camping y se formará una idea de lo que encontrará en su futura estancia. Por tanto, si aquí no queda satisfecho podríamos perderle.

Para resolver el problema de los tiempos de espera, se establecerán una serie de guiones que, en la primera etapa, faciliten al recepcionista el proceso de reserva telefónica y las pueda realizar rápidamente, y en la segunda etapa, faciliten el registro de los clientes que acuden al camping. Además, se colocará un estante con

información del camping, de la población de Navarrés y de la comarca para que el cliente se entretenga en el caso de que haya más clientes realizando el registro.

En la toma de la reserva, si ésta fuera a través de la página web, la aplicación deberá ser fácil de utilizar y agradable a la vista para facilitar lo máximo posible el proceso y reducir los tiempos de espera.

Respecto a la segunda etapa, el cliente llega al camping y deberá de reafirmar su primera impresión. Por tanto, las instalaciones deberán de estar en perfecto estado y la presencia y actitud del recepcionista será acogedora y agradable, de acuerdo a los guiones previamente establecidos.

El segundo acto corresponde a la prestación del servicio esencial. Aquí se prevén cuatro etapas principales, como se verá en la figura 4.2. Sin embargo, al tratarse de un camping, las actividades desarrolladas por el mismo serán de *back office*, esto es, sin la presencia del cliente.

El cliente se encargará de llegar a la parcela por sí mismo, así como del montaje de la tienda de campaña o caravana, pero el camping deberá de estar bien señalizado para facilitar al campista su búsqueda y no pierda mucho tiempo en ella. Deberá de ofrecer parcelas de calidad en las que poder acampar con comodidad y cuando el cliente haga uso de las instalaciones deportivas y sanitarias, deberán de estar en perfecto estado y, éstas últimas, también estarán provistas de papel higiénico y jabón.

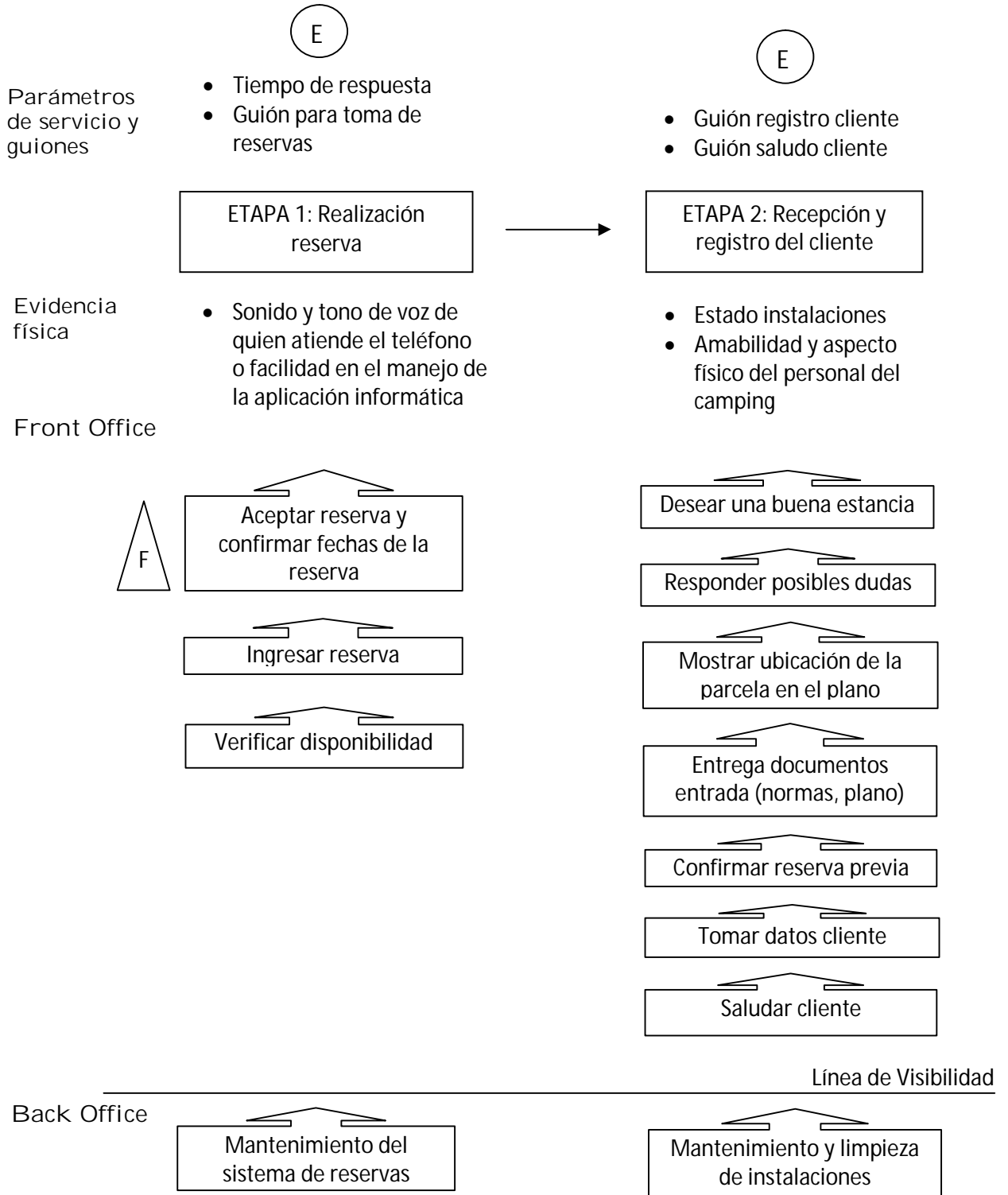
Por tanto, en este segundo acto, toma especial importancia el personal de limpieza y mantenimiento, quien será el encargado de que todo se encuentre en perfecto estado.

Por último, el tercer acto se refiere a la salida del cliente y se distinguen tres etapas, aunque es la segunda de ellas la más importante, ya que es aquí donde el cliente abonará el importe de los servicios recibidos en su estancia.

El pago es una actividad crítica, ya que el cliente debe recibir correctamente el cambio, si éste se realiza en efectivo, y no debe de emplear demasiado tiempo en él. Por ello, pondremos especial atención en esta etapa, ya que estos errores pueden causar, además de la insatisfacción del cliente, que al final del día, las cajas no cuadren.

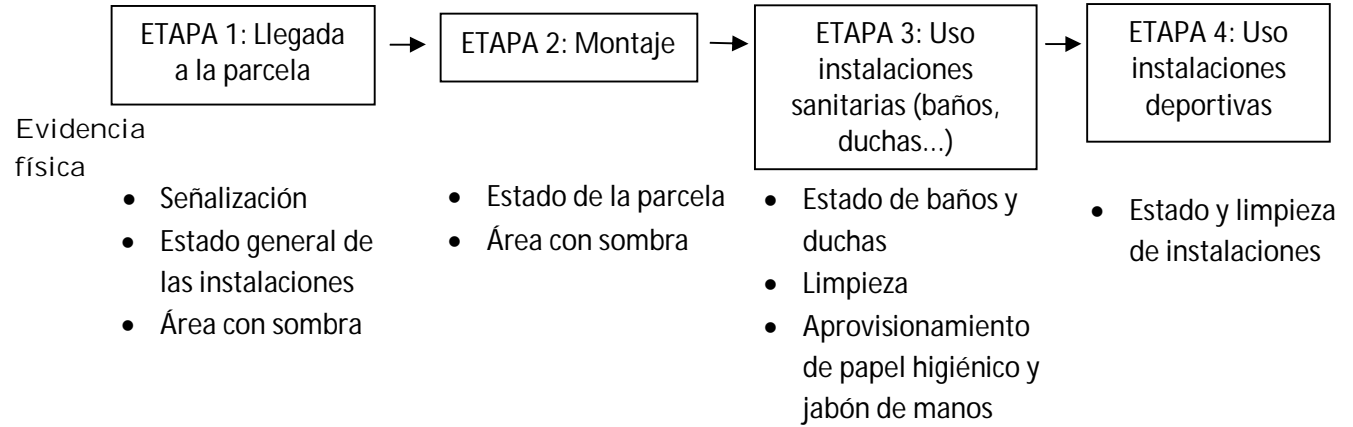
Figura 4.2. Diagrama de la prestación del servicio de alojamiento en parcelas.

ACTO 1: Primer contacto con el cliente



ACTO 2: Prestación del servicio esencial

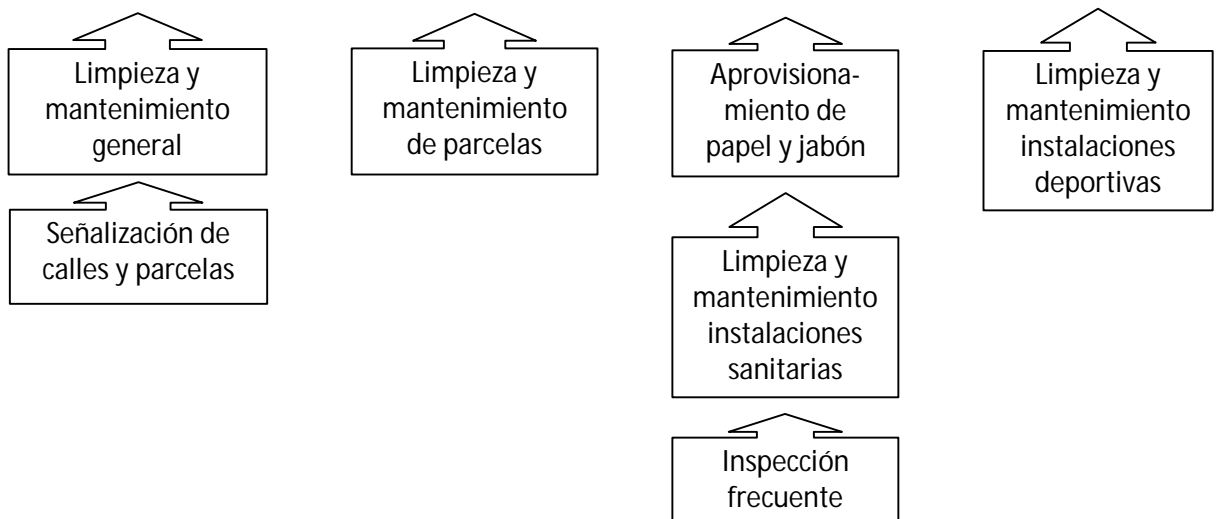
Parámetros de servicio y guiones



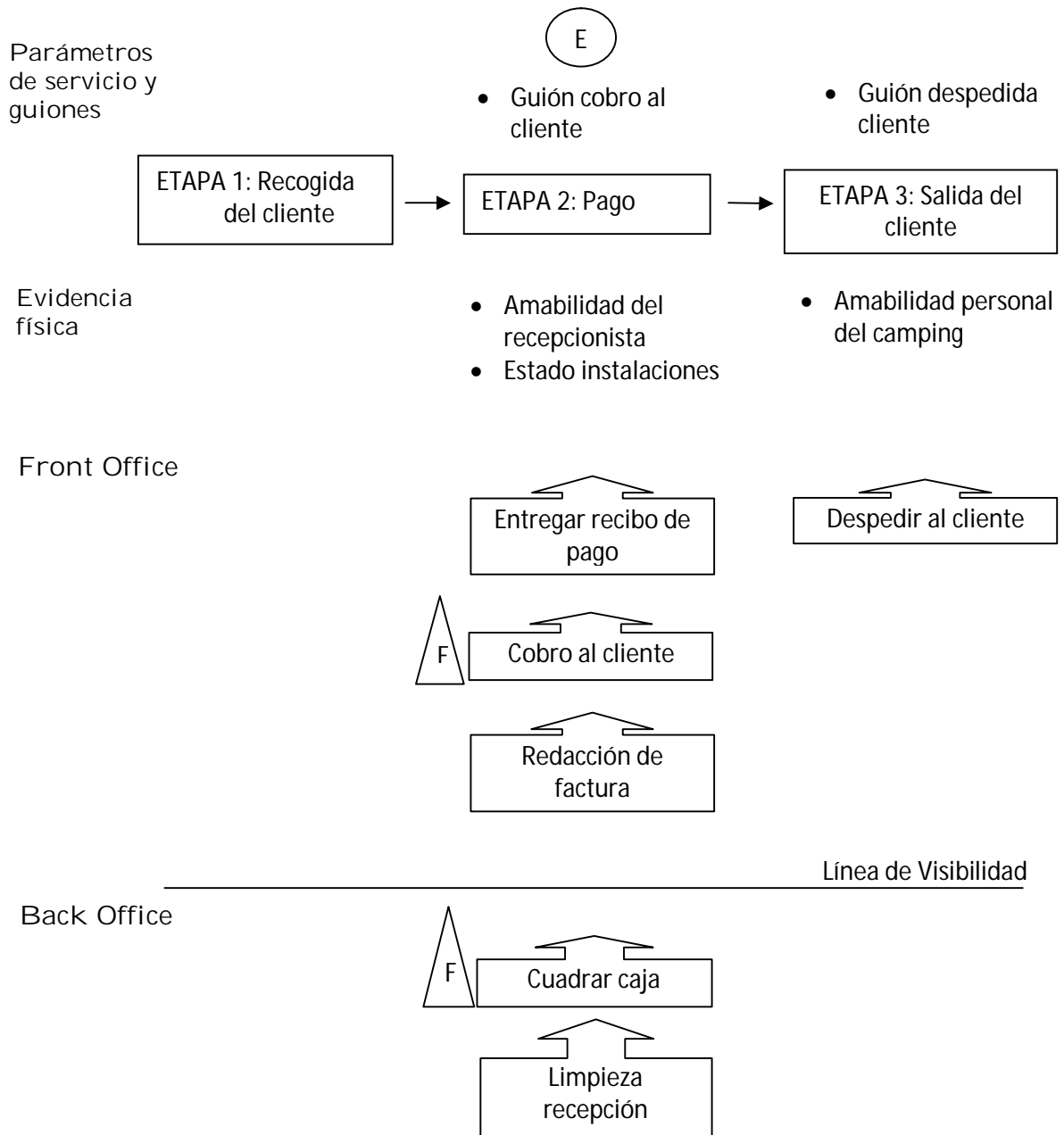
Front Office

Línea de Visibilidad

Back Office



ACTO 3: Salida del cliente



Fuente: Elaboración propia.

En segundo lugar, veremos la línea de negocio del servicio de alojamiento en bungalows. Cabe señalar que su funcionamiento es similar a la línea de servicio anterior. De hecho, comparten el Acto 1 y el Acto 3. Esto es, el cliente de bungalows deberá de realizar una reserva, al igual que lo hacía el de parcela, para la cual la empresa actuará del mismo modo. A su llegada, la recepción y el registro se realizarán siguiendo los mismos guiones. Y para finalizar, la salida del cliente tendrá lugar una vez haya recogido y efectuado el pago, de igual manera que se hacía anteriormente.

Por tanto, para analizar esta línea de negocio, tendremos en cuenta la figura 4.2. y la 4.3, donde se mostrará el segundo acto, ya que es aquí donde se presentan unas ligeras diferencias.

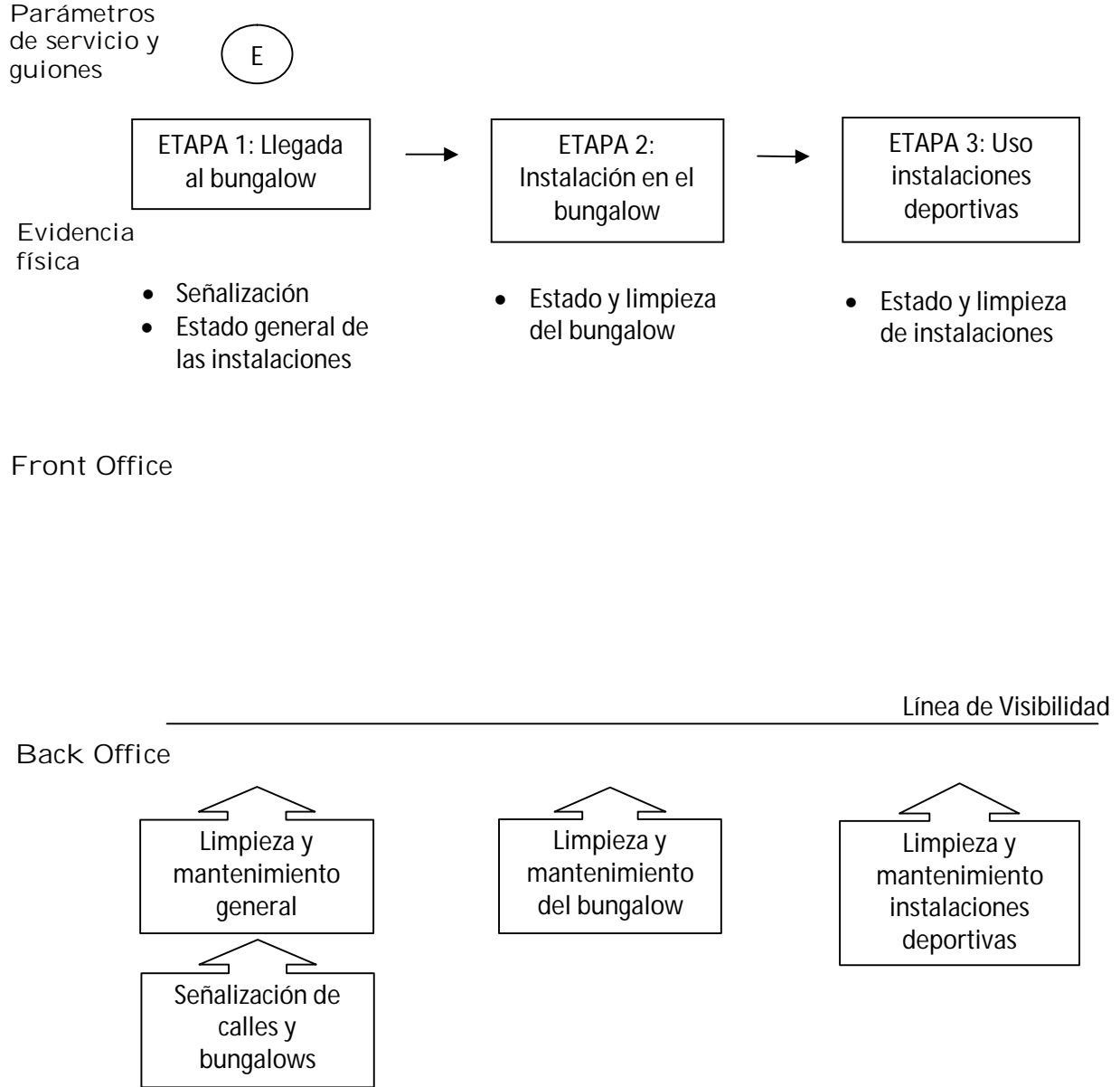
En este segundo acto, el cliente utilizará las instrucciones y el mapa que le hayan facilitado en recepción, así como las señales indicadoras para encontrar su bungalow, y así instalarse y acomodarse en él. Con estas medidas se pretende reducir el tiempo empleado por los clientes en la búsqueda de su bungalow y favorecer la satisfacción del cliente.

Una vez instalado, el cliente también podrá hacer uso de las instalaciones deportivas.

Respecto a las actividades que tiene que llevar a cabo el personal del camping, ocurre lo mismo que en la anterior línea de negocio, ya que las actividades para acondicionar y mantener en perfecto estado las instalaciones que tienen lugar en este acto son de *back office*.

Figura 4.3. Diagrama de la prestación del servicio de alojamiento en bungalows.

ACTO 2: Prestación del servicio esencial



Fuente: Elaboración propia.

Por último, en la figura 4.4, veremos el diagrama de la prestación del servicio de restauración, el cual también está compuesto de tres actos.

En el restaurante, el primer acto comienza cuando el cliente realiza la reserva, la cual se lleva a cabo habitualmente por teléfono. Para poder causar una buena primera impresión, la reserva deberá de hacerse según un guión previamente establecido. Además, deberá cuidarse el tono y el sonido de la voz de la persona que atiende el teléfono. Se deberá de poner especial atención al confirmar la reserva, ya que se podrían cometer errores y asignar más mesas de las existentes, lo que ocasionaría que cuando llegasen todos los clientes no hubiera suficientes mesas para todos.

Sin embargo, cabe señalar que esta etapa será opcional, ya que si el cliente no realiza reserva y hay espacio en el restaurante se le atenderá de igual modo. Pero en esta ocasión, el acto comenzará en la segunda etapa.

La segunda etapa corresponde a la recepción del cliente, la cual debe cuidarse porque es aquí donde el cliente acabará de formarse la primera impresión que condicionará la posterior valoración de todo el servicio. Por ello, se confeccionará un guión para facilitar al empleado este proceso. Además, en esta etapa deberá de tenerse en cuenta el estado de las instalaciones, tanto del camping, por encontrarse el restaurante en él y la posibilidad de que acudan clientes externos al mismo, como del restaurante. Asimismo, se cuidará la amabilidad y presencia del personal que atienda al cliente y la presentación y contenido de la carta, ya que es en esta etapa donde el cliente la recibe.

El segundo acto, por su lado, consta de tres etapas y representa la prestación del servicio esencial del restaurante que vinieron a buscar los clientes.

El acto comienza cuando el camarero toma nota del pedido del cliente, y lo lleva a la cocina para su elaboración, donde deberán elaborarlo de acuerdo a las exigencias del cliente. Por último, el acto finaliza cuando el cliente ya tiene su plato.

En la prestación del servicio esencial se deben de tener en cuenta los tiempos de espera y las actividades críticas, ya que los clientes evaluarán tanto la comida y la bebida como la rapidez con la que les llevan la comida y el tipo de atención recibida.

Además, cabe señalar que la toma del pedido constituye un punto crítico porque si no se anota correctamente o si no se transmite bien, se puede llevar a la entrega de órdenes incorrectas o preparadas de forma inadecuada. Por tanto, para evitar errores, el camarero deberá verificar con los comensales los platos que han pedido, así como asegurarse que en la cocina han recibido correctamente los platos que deben cocinar.

Asimismo, se pondrá especial atención tanto a la compra de comida como a la elaboración de los platos, puesto que de ellas depende la calidad y presentación de los platos ofrecidos.

Por último, mientras el cliente disfruta de la comida, el camarero deberá de cerciorarse de que todo está al gusto del cliente, pero deberá seguir un guión establecido para no agobiarle. De igual modo, existirán guiones de actuación que ayuden al camarero en las dos primeras etapas de este acto.

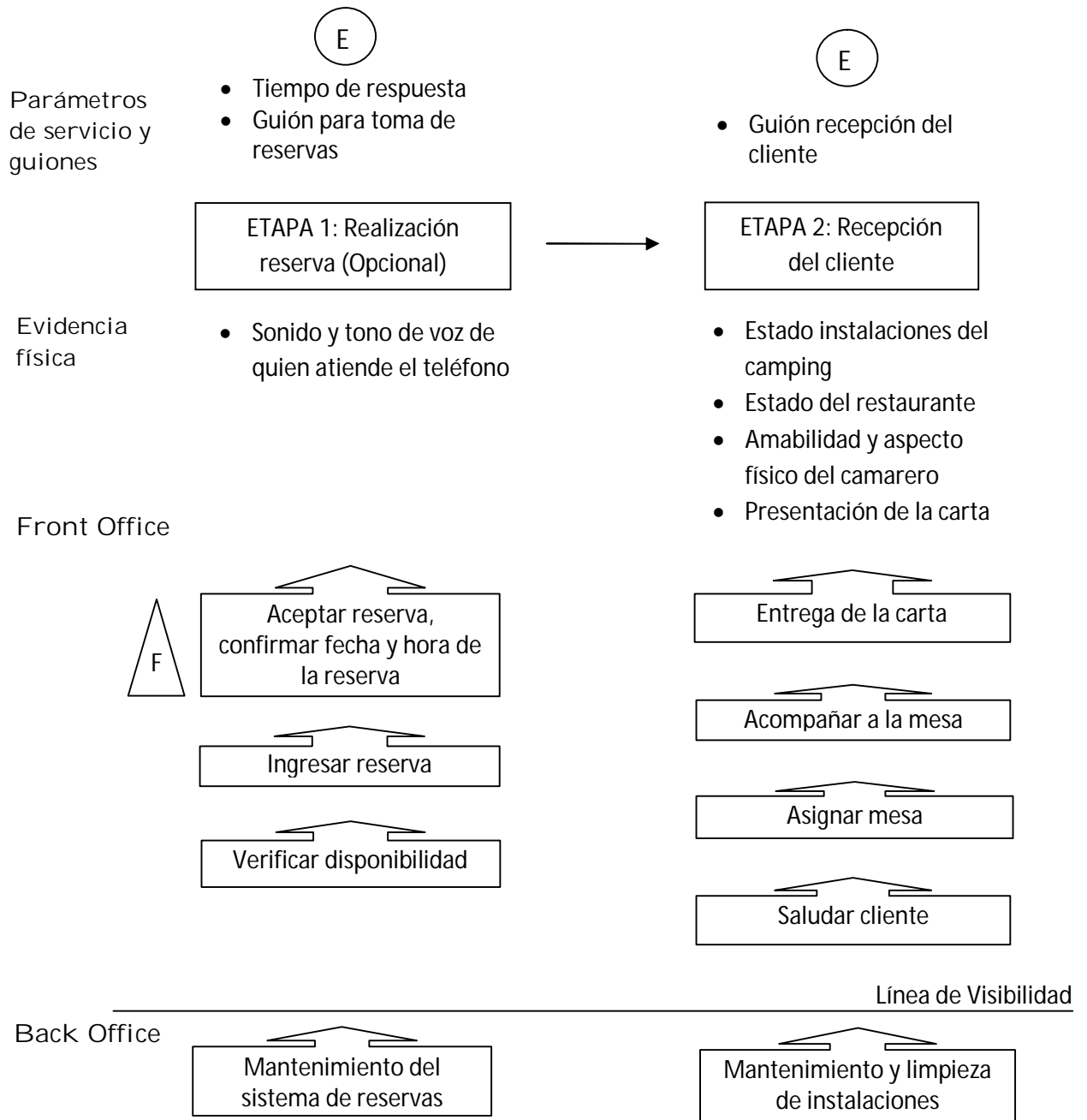
Para finalizar con la línea de negocio del servicio de restauración, en el tercer acto, la comida ha terminado, pero todavía queda realizar una serie de acciones para satisfacer totalmente al comensal. El cliente deberá recibir la cuenta en cuanto la solicite, se le realizará el cobro de una forma rápida y eficaz, y en caso de necesitar hacer uso del aseo, éste debe de encontrarse limpio y bien provisto.

Respecto a las etapas de este último acto, la que presenta mayores complicaciones es la primera, correspondiente al pago. En primer lugar, se deberá de elaborar la factura, la cual debe reflejar detalladamente cada bebida y cada plato consumido por el cliente, así como los precios unitarios de los mismos, para luego efectuar el cobro correctamente. Por último, señalar que debe de reducirse al máximo el tiempo empleado en este proceso para no perjudicar la valoración general del servicio prestado hasta el momento. Por tanto, para optimizar estas gestiones y resolver los tiempos de espera y las actividades críticas que se presentan en esta etapa, el camarero tendrá a su disposición una aplicación informática que calcule automáticamente las facturas tras la introducción de los platos y bebidas servidos.

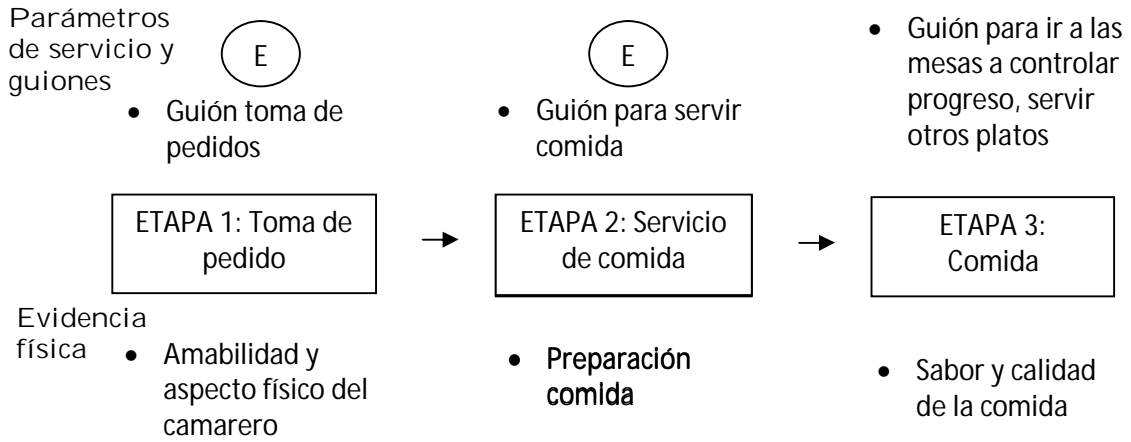
Veamos en la figura 4.4. el diagrama que muestra el funcionamiento de la prestación del servicio del restaurante:

Figura 4.4. Diagrama de la prestación del servicio de restauración.

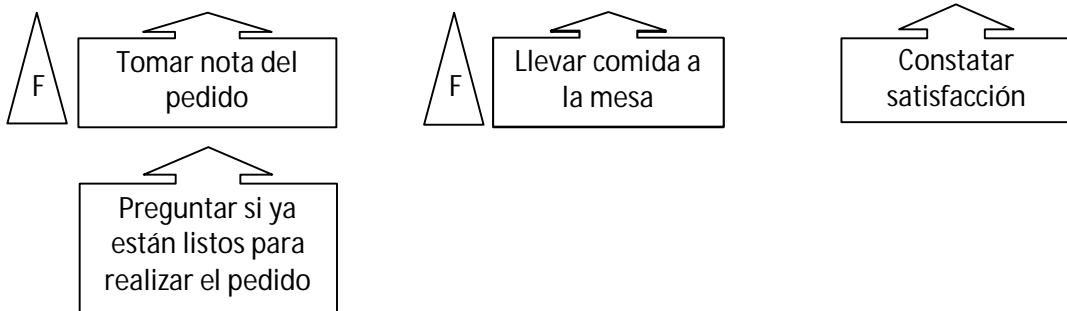
ACTO 1: Primer contacto con el cliente



ACTO 2: Prestación del servicio esencial

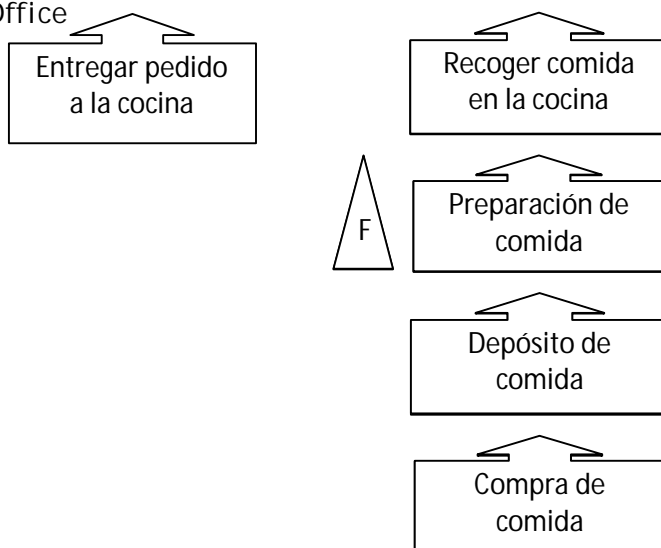


Front Office

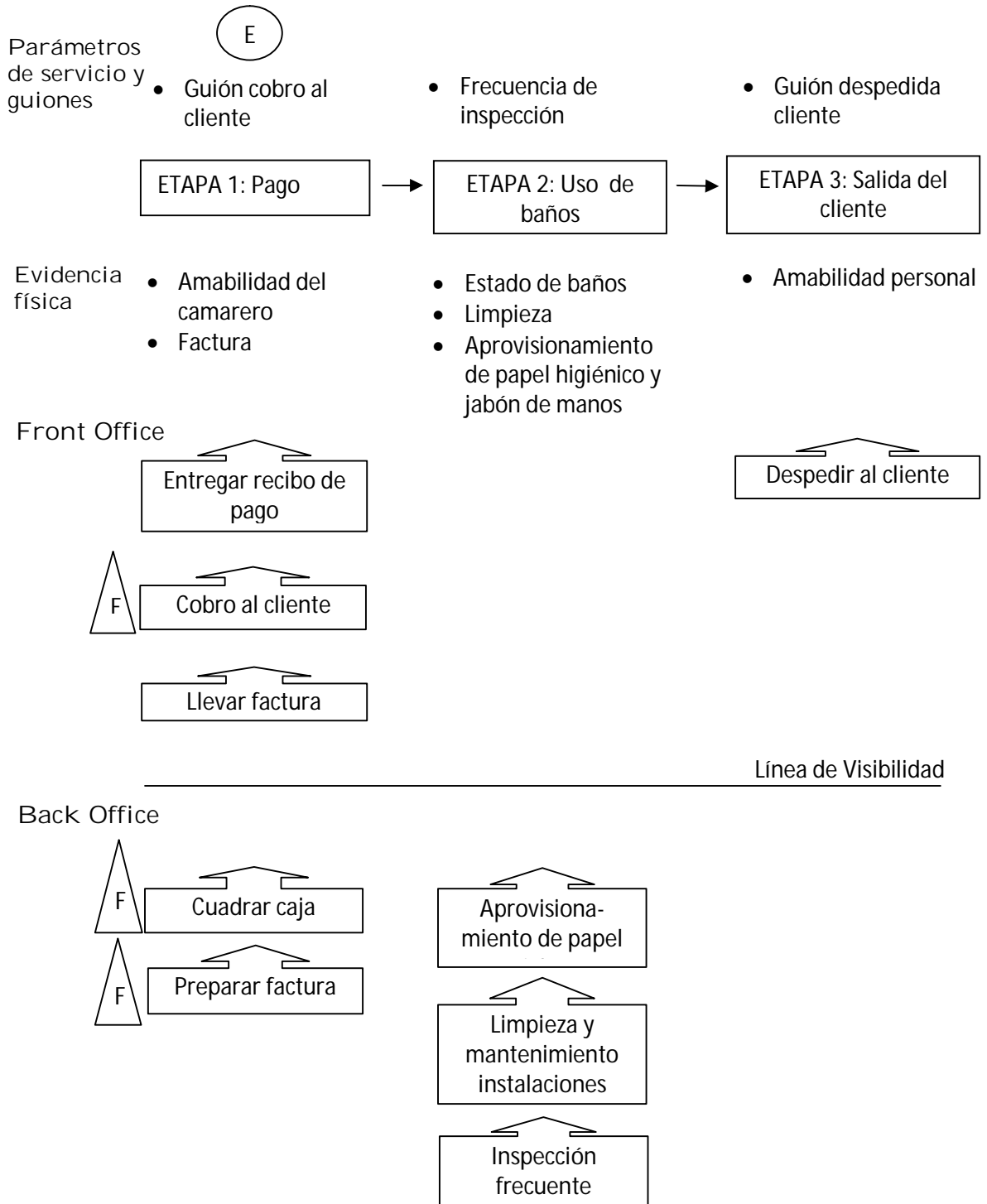


Línea de Visibilidad

Back Office



ACTO 3: Salida del cliente



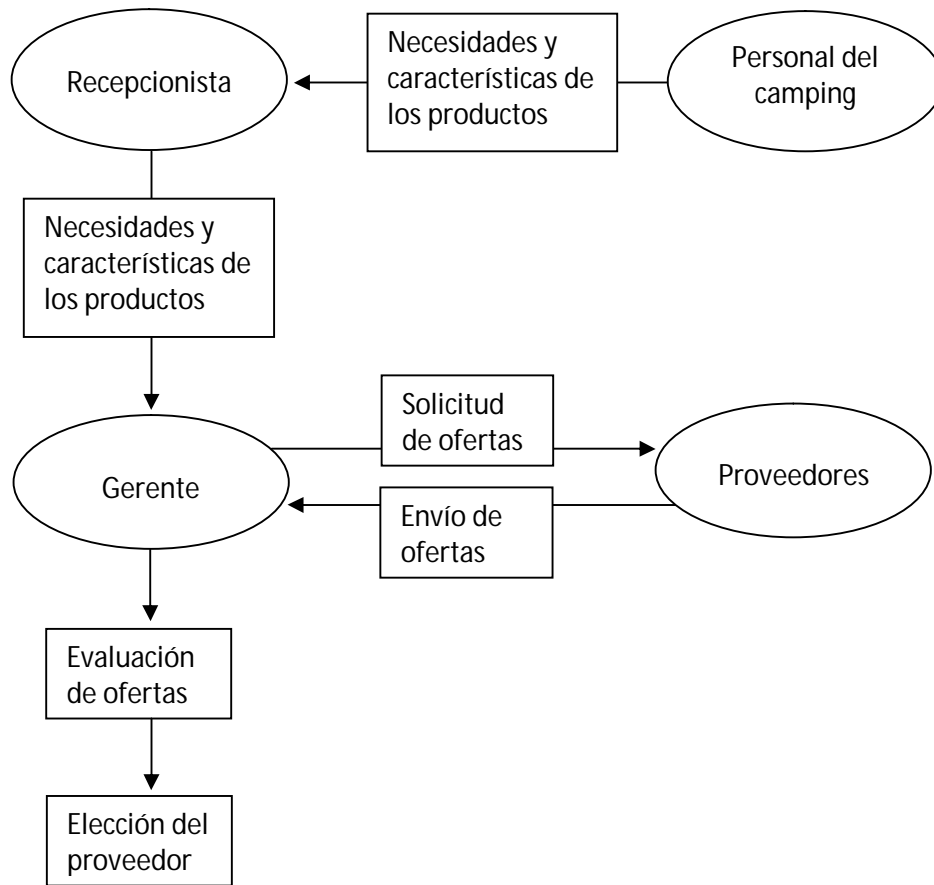
Fuente: Elaboración propia.

Por último, los procesos de apoyo incluyen todos aquellos que se necesitan para controlar y mejorar la gestión de la empresa, pero no llegan a ser procesos estratégicos ni clave. En el camping, estos procesos son:

- **Seguridad:** El camping dispondrá de un vigilante nocturno, aunque durante todo el día habrá un empleado del camping a disposición de sus clientes. Por tanto, en el capítulo dedicado a la planificación de los recursos humanos se especificará como conseguir esto, así como las funciones que ostentará el personal de vigilancia.
- **Contabilidad:** Esta actividad será subcontratada a una gestoría local para que gestione los libros contables, así como el cierre anual de la contabilidad y los distintos controles periódicos. También deberá de realizar la liquidación de impuestos de acuerdo a las leyes fiscales.
- **Retribución de recursos humanos:** Al igual que el proceso de contabilidad, éste será subcontratado. Por tanto, la gestoría se encargará de realizar mensualmente las nóminas de todos los trabajadores del camping y del restaurante.
- **Finanzas:** Este proceso lo llevará a cabo el gerente, quien deberá de gestionar el capital de la empresa y las necesidades de liquidez, así como los medios para obtenerlas.
- **Evaluación** (control de documentación, auditorías internas, gestión de reclamaciones...): Periódicamente deberán de realizarse controles internos para asegurar el buen funcionamiento del camping.
- **Compras y aprovisionamientos:** Se trata de un proceso de apoyo de especial importancia porque complementa la realización del resto, ya que para realizarlos se necesita adquirir una serie de productos, como es el caso de los de limpiezas, o las provisiones de papel higiénico y jabón, entre otros.

Este proceso se dividirá en dos subprocesos. El primero de ellos corresponde al gerente, quien será el encargado de contactar con los distintos proveedores, solicitar ofertas, evaluarlas y elegir al proveedor adecuado para cada producto, siguiendo las indicaciones que le habrá hecho llegar el recepcionista, a quién el personal del camping habrá transmitido que productos necesitan y las características que deben cumplir los mismos. Este subproceso queda representado en la figura 4.5:

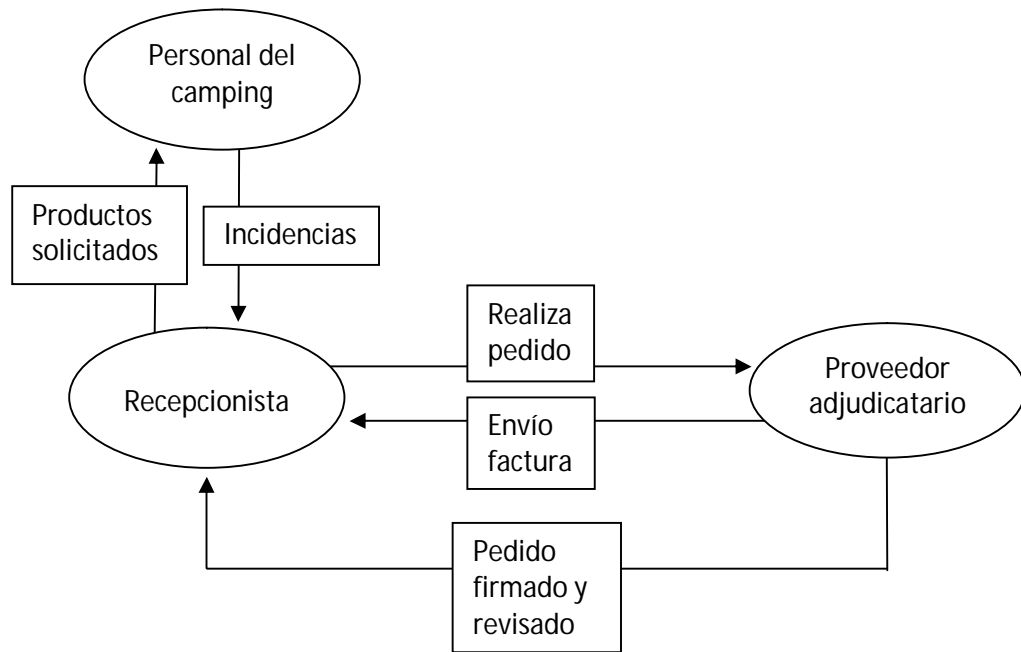
Figura 4.5. Diagrama del subproceso de elaboración del comparativo de ofertas.



Fuente: Elaboración propia.

El segundo subproceso consistirá en la realización del pedido y será ejecutado por el recepcionista, quien periódicamente realizará los pedidos oportunos, estando siempre en contacto con el personal del camping para poder resolver las incidencias en los productos y el exceso/defecto en la cantidad de stock, como se muestra en la figura 4.6:

Figura 4.6. Diagrama del subproceso de realización de la compra.



Fuente: Elaboración propia.

Respecto a las compras de alimentos que deben de realizarse para el restaurante, funcionarán de distinta forma por tratarse de un proceso clave, ya que la calidad y variedad de los productos adquiridos dependerá el plato posteriormente elaborado. Por tanto estas compras serán llevadas a cabo por el cocinero en las tiendas locales, aunque el gasto realizado en las mismas deberá de ser controlado por el gerente.

CAPÍTULO 5:

Análisis Externo

CAPÍTULO 5: ANÁLISIS EXTERNO

5.1.- EL SECTOR TURÍSTICO RURAL.

El turismo rural engloba tanto el alojamiento como las actividades de ocio que se llevan a cabo en el medio rural y sus demandantes buscan, principalmente, atractivos turísticos relacionados con el descanso, la huida de la masificación y los deportes al aire libre. En este entorno, el turista tiene la oportunidad de realizar todo tipo de actividades en las que disfrutar de este ambiente, estando en contacto con la naturaleza y con sus gentes, adentrándose así en la cultura tradicional de esa región.

Sin embargo, el turismo rural como producto es muy complejo debido a diferencias climatológicas, sociales, culturales y geográficas. Por tanto, en el entorno rural de cada provincia española encontraremos unas costumbres y tradiciones, una economía, un paisaje característico, unas construcciones típicas, etc., que diferenciarán y harán único este producto en cada una de ellas (Valdés L, 2004).

En la Comunidad Valenciana, el turismo rural es todavía una actividad joven, ya que tradicionalmente la oferta turística valenciana ha sido únicamente de "sol y playa". Pero como consecuencia al desarrollo turístico que comenzó a producirse a mediados del siglo pasado, principalmente, debido a un cambio social, donde se comienza a valorar la naturaleza y aumenta el tiempo libre destinado para viajar, el turismo rural aparece como una opción real en la comunidad. De hecho, en la actualidad, este sector se encuentra en una fase de transición y con un gran potencial de desarrollo (AVT, 2006).

5.1.1.- Evolución De La Oferta De Turismo Rural

En España, se puede afirmar que el turismo rural nació en 1968 con el programa "casas de labranza" de la mano de la Agencia de Extensión Agraria y el Ministerio de Información y Turismo. Se concedían ayudas económicas a quienes se incorporaban al programa y se promocionaban a través de una guía anual. Con este programa, en 1974, se lograron poner a disposición del público 26.149 plazas de alojamiento distribuidas en 370 pueblos.

Sin embargo, fue en los años ochenta cuando se comenzó a considerar el producto de turismo rural como una opción para diversificar la oferta turística típica de España, basada en el turismo de "sol y playa", y a su vez, desestacionalizar el turismo. Para ello, las administraciones públicas, tanto a nivel nacional como regional, comenzaron a desarrollar una serie de programas basados en ayudas económicas con las cuales

fomentar este turismo, y así favorecer la creación de una infraestructura turística en los núcleos rurales y facilitar su desarrollo.

Asimismo, las administraciones perseguían una serie de objetivos generales, entre los que destacan: la recuperación de las viviendas tradicionales para evitar el deterioro del patrimonio arquitectónico de la zona, el desarrollo de una actividad complementaria a la agrícola para obtener un complemento a esa renta, frenar el despoblamiento de las áreas rurales a través de la creación de empleo, y por último, crear un turismo en la naturaleza donde interactúen la cultura urbana y la rural.

A partir de esos años, el turismo rural experimentó un fuerte crecimiento, el cual sigue actualmente activo. De hecho, en un periodo tan corto de tiempo se ha convertido en uno de los productos de referencia del turismo español, siendo las principales causas de este crecimiento el interés por parte de los consumidores en realizar actividades al aire libre, estando en contacto con la naturaleza y conociendo las costumbres de cada región. Además, desde estos destinos se ofertan muchos recursos organizados y estructurados que les hacen aún mucho más atractivos (Valdés L, 2004).

Respecto a la Comunidad Valenciana, hasta los años noventa, apenas existían plazas de alojamiento en destino rural. Fue entonces cuando la Agencia Valenciana de Turismo, junto con los diferentes programas europeos Leader y Proder, comienza a promover políticas de estímulo al desarrollo de la infraestructura de turismo rural, las cuales tuvieron un importante efecto.

En un principio, la oferta era básicamente de carácter residencial y era demandada habitualmente por los mismos turistas, quienes tenían allí su segunda residencia, debido a que muchos de ellos habían emigrado a la ciudad en busca de trabajo y regresaban al pueblo en vacaciones.

En la actualidad, esto ha cambiado significativamente y, aunque se mantiene el turista de retorno, la Comunidad Valenciana tiene una importante cantidad de alojamientos turísticos que atraen a gran cantidad de visitantes, los cuales están permitiendo que se genere una importante y adecuada infraestructura de turismo rural. (AVT, 2006).

A continuación, veamos la impresionante evolución, en término de plazas, que ha experimentado el sector en las distintas Comunidades Autónomas desde el 2001 hasta el pasado año 2010.

Tabla 5.1. Plazas en alojamientos de turismo rural por Comunidades Autónomas.

	Diciembre 2001	Diciembre 2002	Diciembre 2003	Diciembre 2004	Diciembre 2005	Diciembre 2006	Diciembre 2007	Diciembre 2008	Diciembre 2009	Diciembre 2010
Nacional	44.672	53.247	62.341	72.412	84.033	94.898	103.656	114.636	123.595	128.656
Andalucía	2.228	2.795	3.282	4.335	7.348	8.426	9.110	9.764	10.501	10.629
Aragón	4.279	4.627	4.853	4.804	5.291	5.733	5.805	7.505	7.757	8.248
Asturias, Principado de	2.553	2.965	3.928	5.622	6.404	6.927	8.641	10.194	10.918	11.539
Baleares, Illes	1.053	1.510	1.070	1.442	1.253	1.211	893	924	1.342	1.461
Canarias	1.762	1.713	2.834	3.195	3.356	4.120	4.028	3.795	4.405	4.147
Cantabria	2.570	3.638	3.688	3.642	4.104	4.340	5.631	5.691	6.072	5.954
Castilla y León	7.711	9.496	11.293	13.312	15.425	19.052	20.587	23.569	25.993	27.966
Castilla - La Mancha	2.937	3.442	3.972	4.500	5.073	6.007	6.938	8.203	9.213	9.951
Cataluña	5.077	5.803	6.907	8.593	9.299	10.380	11.321	11.898	12.469	12.760
Comunitat Valenciana	2.853	3.819	5.119	6.328	7.360	7.507	8.192	8.448	8.639	9.062
Extremadura	1.003	1.073	1.904	2.347	3.003	3.985	4.557	5.117	5.635	5.323
Galicia	3.303	4.271	4.644	4.949	5.145	5.529	5.365	5.913	6.196	6.105
Madrid, Comunidad de	1.216	1.373	1.478	1.702	2.353	3.100	3.195	3.288	3.730	3.733
Murcia, Región de	1.521	1.778	2.101	2.247	2.572	2.318	2.745	2.701	2.844	2.937
Navarra, Comunidad Foral de	2.492	2.563	2.680	2.535	3.058	3.077	3.032	3.675	3.774	4.102
País Vasco	1.661	1.843	2.048	2.256	2.352	2.417	2.833	3.097	3.195	3.811
Rioja, La	452	537	541	602	636	769	785	853	911	927
Ceuta
Melilla

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE.

Como vemos, en 2001, España contaba con 44.672 plazas de alojamiento y a finales de 2010, esta cifra aumentó hasta las 128.656 plazas. Asimismo, a nivel regional, en 2010, la comunidad con mayor número de plazas fue Castilla y León con un total de 27.966, seguida de Cataluña, pero a gran distancia, con 12.760 plazas. Sin embargo, La Rioja con 927 plazas y las Islas Baleares con 1.461 representan las cifras más baja en número de plazas ofertadas de alojamiento rural.

Para ver con mayor detalle esta evolución, pasaremos a analizar conjuntamente la tabla 5.1 y la 5.2, en la que se muestra el incremento porcentual de cada año y el total del periodo comprendido entre 2001 y 2010:

Tabla 5.2. Incremento porcentual de plazas en alojamientos de turismo rural por Comunidades Autónomas.

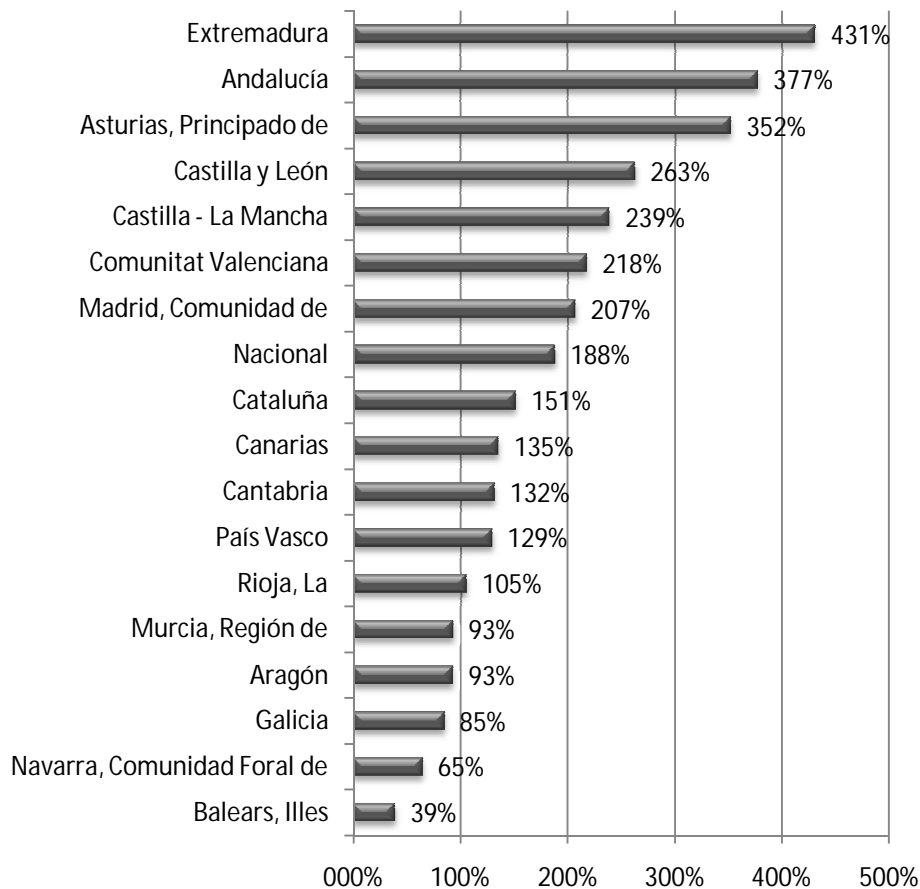
	Porcentaje Δ 2001- 2010	Porcentaje Δ 2001- 2002	Porcentaje Δ 2002- 2003	Porcentaje Δ 2003- 2004	Porcentaje Δ 2004- 2005	Porcentaje Δ 2005- 2006	Porcentaje Δ 2006- 2007	Porcentaje Δ 2007- 2008	Porcentaje Δ 2008- 2009	Porcentaje Δ 2009- 2010
Nacional	188,00%	19,20%	17,08%	16,15%	16,05%	12,93%	9,23%	10,59%	7,82%	4,09%
Andalucía	377,06%	25,45%	17,42%	32,08%	69,50%	14,67%	8,12%	7,18%	7,55%	1,22%
Aragón	92,76%	8,13%	4,88%	-1,01%	10,14%	8,35%	1,26%	29,29%	3,36%	6,33%
Asturias, Principado de	351,98%	16,14%	32,48%	43,13%	13,91%	8,17%	24,74%	17,97%	7,10%	5,69%
Balears, Illes	38,75%	43,40%	-29,14%	34,77%	-13,11%	-3,35%	-26,26%	3,47%	45,24%	8,87%
Canarias	135,36%	-2,78%	65,44%	12,74%	5,04%	22,77%	-2,23%	-5,78%	16,07%	-5,86%
Cantabria	131,67%	41,56%	1,37%	-1,25%	12,69%	5,75%	29,75%	1,07%	6,69%	-1,94%
Castilla y León	262,68%	23,15%	18,92%	17,88%	15,87%	23,51%	8,06%	14,48%	10,28%	7,59%
Castilla - La Mancha	238,82%	17,19%	15,40%	13,29%	12,73%	18,41%	15,50%	18,23%	12,31%	8,01%
Cataluña	151,33%	14,30%	19,02%	24,41%	8,22%	11,62%	9,07%	5,10%	4,80%	2,33%
Comunitat Valenciana	217,63%	33,86%	34,04%	23,62%	16,31%	2,00%	9,12%	3,13%	2,26%	4,90%
Extremadura	430,71%	6,98%	77,45%	23,27%	27,95%	32,70%	14,35%	12,29%	10,12%	-5,54%
Galicia	84,83%	29,31%	8,73%	6,57%	3,96%	7,46%	-2,97%	10,21%	4,79%	-1,47%
Madrid, Comunidad de	206,99%	12,91%	7,65%	15,16%	38,25%	31,75%	3,06%	2,91%	13,44%	0,08%
Murcia, Región de	93,10%	16,90%	18,17%	6,95%	14,46%	-9,88%	18,42%	-1,60%	5,29%	3,27%
Navarra, Comunidad Foral de	64,61%	2,85%	4,56%	-5,41%	20,63%	0,62%	-1,46%	21,21%	2,69%	8,69%
País Vasco	129,44%	10,96%	11,12%	10,16%	4,26%	2,76%	17,21%	9,32%	3,16%	19,28%
Rioja, La	105,09%	18,81%	0,74%	11,28%	5,65%	20,91%	2,08%	8,66%	6,80%	1,76%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE.

Como ya apuntábamos anteriormente, el incremento de plazas a nivel nacional es muy significativo, llegando a representar este valor un aumento del 188%.

Respecto a la evolución por Comunidades Autónomas en el periodo 2001-2010, Extremadura es la que mayor incremento representa con un 430,71%, ya que en 2001 contaba con 1.003 plazas y en 2010 con 5.323. Además, Andalucía (377,03%), Asturias (351,98%), Castilla y León (262,68%), Castilla-La Mancha (238,82%), Comunidad Valenciana (217,63%) y la Comunidad de Madrid (206,99%) también superan el porcentaje medio nacional. Siendo las Islas Baleares (38,75%) y la Comunidad Foral de Navarra (64,61%) quienes presentan unos incrementos menores durante el periodo, como se puede observar en el gráfico 5.1:

Gráfico 5.1. Evolución de plazas en alojamiento por CCAA en el periodo 2001-2010.



Fuente: Elaboración propia a partir de la tabla anterior.

Sin embargo, la evolución no ha sido uniforme a lo largo de todos los años. De hecho, las Islas Baleares y Canarias, entre otras, presentan descensos en el número de plazas en varios años. Incluso Extremadura, que es la comunidad que mayor aumento en sus plazas había experimentado durante los años comprendidos entre 2001 a 2010, presenta un descenso de las mismas del 5,54% en 2010 respecto de 2009.

Respecto a la Comunidad Valenciana, ha pasado de las 2.853 plazas en 2001 a las 9.062 plazas en 2010, representando este incremento un valor de 217,63%. Además, presenta una evolución más uniforme que el resto de comunidades, ya que todos los años experimenta un incremento en sus plazas. Aunque cabe destacar la ralentización en el ritmo de crecimiento y los bajos valores de los últimos años, los cuales coinciden con la crisis económico-financiera que está atravesando el país desde hace algunos años. Sin embargo, se observa una leve mejoría en estos valores en el periodo 2009-2010.

5.1.2.- Características De La Demanda De Turismo Rural

Por lo que se refiere a la demanda, el tipo de turista que hace uso de la oferta de turismo rural en España en la actualidad es principalmente nacional, como podemos ver en la tabla 5.3:

Tabla 5.3. Viajeros y pernoctaciones en alojamiento rural según país de residencia para el año 2010.

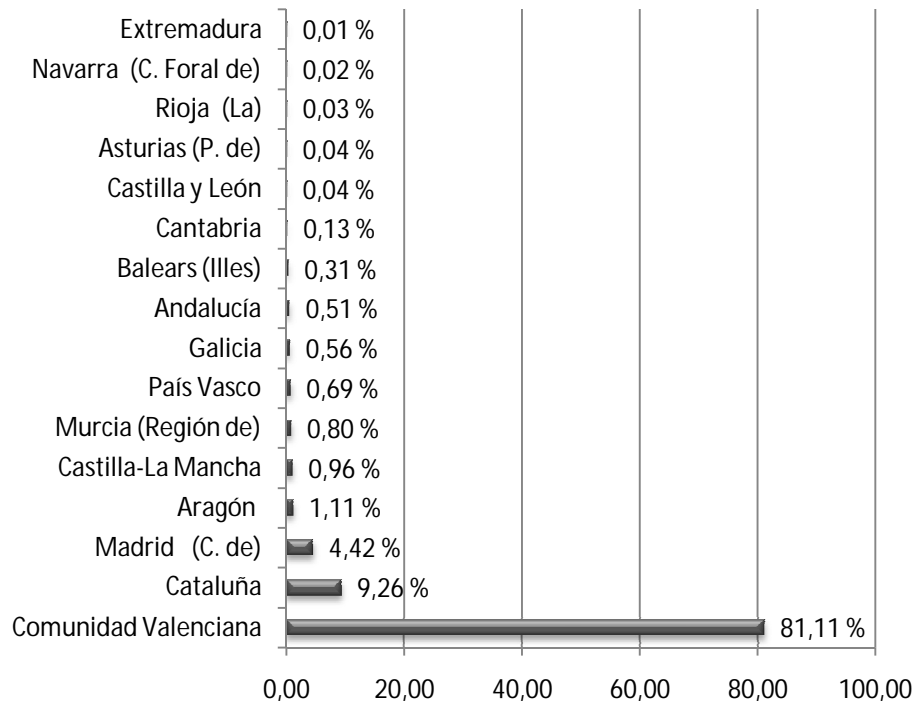
	Viajeros		Pernoctaciones	
	Total	%	Total	%
TOTAL	2.666.449	100,00	7.674.431	100,00
Residentes en España	2.378.140	89,19	6.387.551	83,23
Residentes en el Extranjero	288.309	10,81	1.286.880	16,77
TOTAL residentes en el extranjero	288.309	100,00	1.286.880	100,00
TOTAL residentes en U.E. (sin España)	247.788	85,95	1.155.561	89,80
- Alemania	83.627	29,01	492.050	38,24
- Bélgica	12.169	4,22	60.798	4,72
- Francia	44.700	15,50	151.329	11,76
- Italia	11.933	4,14	35.655	2,77
- Países Bajos	15.424	5,35	76.297	5,93
- Portugal	10.991	3,81	37.874	2,94
- Reino Unido	52.947	18,36	215.127	16,72
Suiza	8.240	2,86	33.351	2,59
Resto de Europa	21.208	7,36	108.196	8,41
Estados Unidos	9.860	3,42	30.720	2,39
Resto del mundo	17.212	5,97	45.486	3,53

Fuente: Encuesta de Ocupación en Alojamientos de Turismo Rural del INE para el año 2010.

El turista español es el consumidor más importante. Sin embargo, cabe resaltar la importancia de los turistas procedentes de Reino Unido, Alemania y Francia, quienes realizan estancias muy superiores a los nacionales.

Respecto a los turistas residentes en España, el principal mercado de origen de la Comunidad Valenciana es la propia comunidad autónoma, la cual representa el 81,11%, siendo Cataluña con un 9,26% y la Comunidad de Madrid con un 4,42% el resto de emisores más importantes de turistas a la Comunidad Valenciana, como podemos observar en el gráfico 5.2:

Gráfico 5.2. Distribución porcentual de las pernoctaciones de los españoles en alojamientos de turismo rural en la Comunidad Valenciana según la Comunidad Autónoma de procedencia.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE.

Por otro lado, la demanda se concentra durante fines de semana, puentes, Navidad, Semana Santa y verano, siendo la mayor afluencia de turistas durante los meses de junio, julio y agosto.

Asimismo, la mayoría de los visitantes de un entorno rural utilizan el coche como transporte principal y son respetuosos con las costumbres locales, tienen un nivel cultural bastante elevado y se documentan antes de realizar el viaje.

Los turistas rurales extranjeros, por su lado, son también personas de un nivel cultural alto y planifican el viaje por su cuenta, utilizando fuentes de información tales como amigos, guías especializadas, folletos de agencias, Internet y anuncios (Fuentes A, 2009).

Según los datos de Habitur 2010, el grado de fidelidad y el de satisfacción general de los turistas extranjeros en España son bastante altos, siendo la calidad de los paisajes, la confortabilidad del alojamiento, la relación calidad/precio, la gastronomía, el trato a los turistas, la seguridad del país y el conocimiento de idiomas los aspectos más valorados.

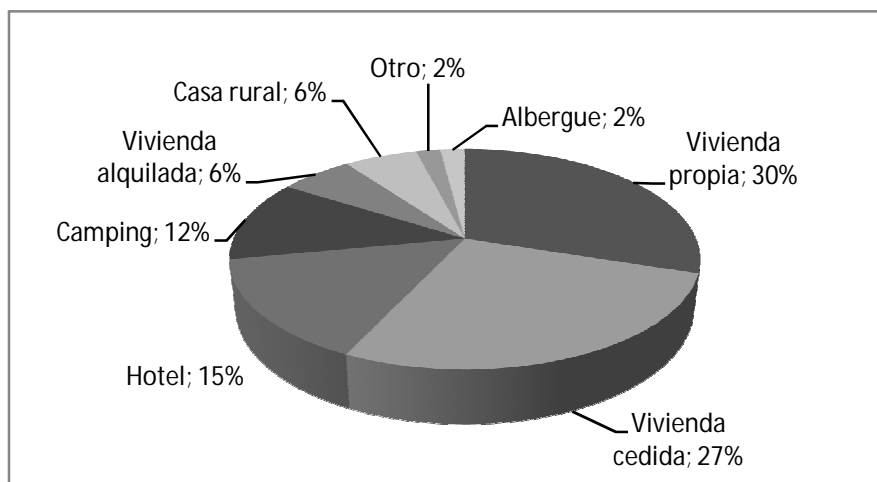
Además, los turistas rurales que visitan la Comunidad Valenciana en general buscan paisajes vírgenes donde contemplar las especies animales y vegetales en su hábitat natural, a la vez que practicar actividades de ocio, deportivas y culturales.

Generalmente, la edad media del turista está entre los 25 y 45 años, sin embargo, los menores de 30 años representan una cuarta parte de la demanda. Por tanto, el mercado joven es también muy importante. Cabe destacar que estos turistas más jóvenes buscan destinos cercanos a su lugar de residencia, a diferencia de los grupos de edades más elevadas, quienes prefieren destinos más alejados (AVT, 2006).

Respecto al gasto medio diario, el que realizan los turistas europeos es significativamente mayor al de los nacionales (Fuente A, 2009).

En cuanto a la modalidad de alojamiento utilizado, en la Comunidad Valenciana, tan solo una tercera parte de los turistas hacen uso de establecimientos turísticos, mientras que el resto prefiere los alojamientos no turísticos, siendo la vivienda propia la opción más habitual, confirmando así lo que antes ya se apuntaba, la existencia del turista de retorno. A continuación, veamos la distribución de la demanda según el tipo de alojamientos turísticos:

Gráfico 5.3. Distribución de la demanda según el tipo de alojamiento turístico.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Agència Valenciana de Turismo.

El tipo de alojamiento más utilizado es el de vivienda propia con un 30%, seguido muy de cerca por la vivienda cedida con un 27%. Siendo el hotel y el camping con un 15% y un 12%, respectivamente, los más importantes en el ámbito de alojamientos turísticos rurales.

En la edad media de la demanda, según el estudio de la Agencia Valenciana de Turismo sobre Turismo Rural, se distinguen dos grupos de media de edad entre sus clientes por

las propias características de los alojamientos. En albergues, viviendas cedidas y campings la edad media es inferior a la de los turistas que elijen alojarse en hoteles, quienes suelen ser de una edad superior.

Las actividades que principalmente demandan los turistas en destino son pasear por el municipio, hacer senderismo, ir de compras, la degustación gastronómica, acudir a la piscina y visitar parajes naturales. Sin embargo, la demanda de estas actividades varía según la modalidad elegida de alojamiento. De modo que los turistas alojados en casas rurales prefieren la degustación gastronómica y la visita a los pueblos de alrededor, los alojados en campings prefieren el senderismo y la piscina, mientras que los usuarios del albergue rural prefieren visitar los parajes naturales de la zona, pasear por el municipio y realizar rutas de senderismo (AVT, 2006).

5.2.- ANÁLISIS TURÍSTICO DEL MUNICIPIO DE NAVARRÉS Y SU ENTORNO

En este apartado vamos a realizar un inventario de los recursos disponibles en la Canal de Navarrés, para justificar el porqué Navarrés puede ser un destino de turismo rural rentable.

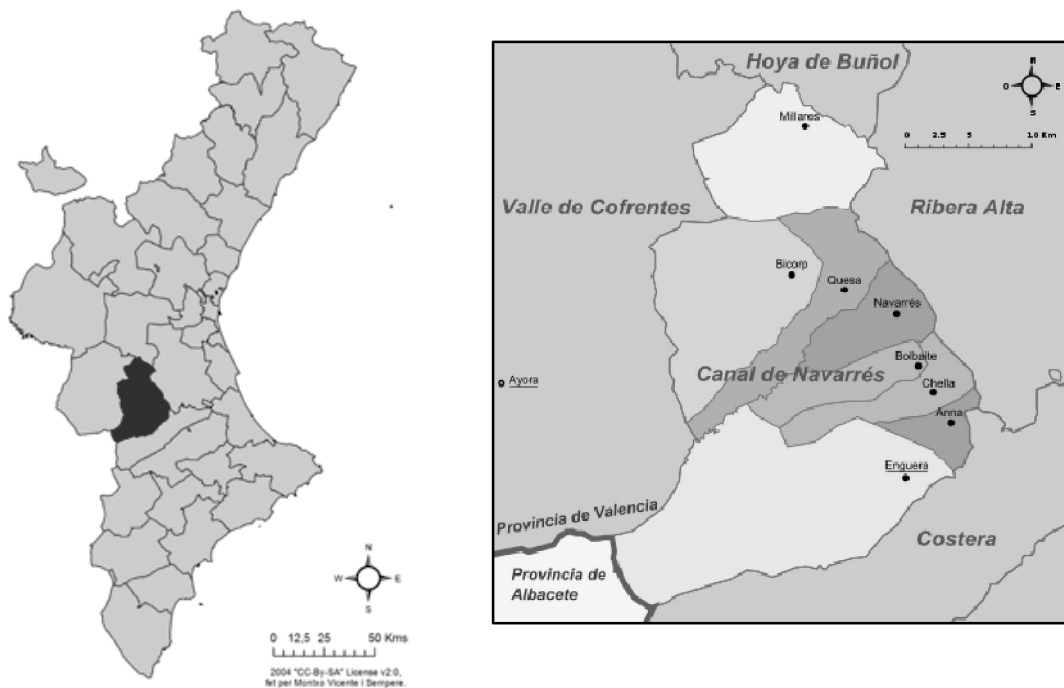
En primer lugar, se ubicará la localidad y su comarca, se explicará cómo acceder a la misma, y finalmente, se verán sus principales atractivos y las diversas actividades que el turista puede realizar durante su estancia.

5.2.1.- Navarrés y la Canal de Navarrés.

Navarrés se localiza en el interior de la provincia de Valencia, en la parte oriental del Caroig, el cual le otorga unas características únicas. Navarrés da su nombre a la comarca, La Canal de Navarrés, la cual está compuesta por Anna, Bicorp, Bolbaite, Chella, Enguera, Millares, Navarrés y Quesa.

La Canal de Navarrés limita con la provincia de Albacete en Castilla-La Mancha y, dentro de la Comunidad Valenciana, con la Hoya de Buñol, la Ribera Alta, la Costera, y el Valle de Cofrentes.

Imagen 5.1. Navarrés y la Canal de Navarrés dentro de la Comunidad Valenciana.



Fuente: Wikipedia (2011)

Centrándonos en la propia población de Navarrés, la estructura de sus calles le dan un encanto particular a la localidad, ya que se caracteriza por combinar de una forma singular la belleza de las calles estrechas de estilo morisco, de origen más antiguo, y las calles más anchas y rectas de las últimas ampliaciones de la localidad.

Asimismo, cabe destacar que en el término municipal se localiza la urbanización de Playamonte, la cual se explicará más adelante por la alta importancia turística que tiene dentro de Navarrés.

Acerca de la demografía del municipio, decir que la población total está incrementándose significativamente en los últimos años, alcanzando los 3.242 habitantes en 2010.

Respecto al clima, este se puede clasificar como mediterráneo en transición hacia el continental, es decir, los veranos son más cálidos y los inviernos más fríos que en la costa, pero no llegan a ser tan extremos como en el clima mediterráneo continental. Las lluvias son muy escasas durante todo el año, especialmente en verano, debido a las altas presiones que invaden el Mediterráneo y los vientos atlánticos procedentes del sudeste. Sin embargo, durante el otoño y la primavera se concentran los máximos de precipitaciones, las cuales suelen ser en gran abundancia y torrenciales.

La vegetación natural es bastante frondosa, ocupando más del 34% del territorio. Es de tipo mediterráneo y se encuentra condicionada tanto al clima como al relieve montañoso de la población. La vegetación predominante es el bosque de pinos, así como el monte bajo, en el que predomina la coscoja. El sotobosque, por su lado, está compuesto por gran variedad de plantas, como son las sabinas, las aliagas, el enebro, el lentisco, el brezo, la estepa, los helechos, la hiedra, el musgo, etc.

5.2.2.- Accesibilidad a la zona

La accesibilidad a la comarca y en concreto a Navarrés está muy condicionada por el relieve y el medio natural, así como por el propio desarrollo socioeconómico y demográfico de la zona, siendo el acceso principal por carretera, a través de la CV-580.

Imagen 5.2. Carreteras próximas a Navarrés.



Fuente: Ayuntamiento de Navarrés (2011)

Además existe la posibilidad de llegar a Navarrés mediante transporte público. Sin embargo, la estación de tren más cercana se localiza en Xàtiva. Por tanto, se deberá coger el tren hasta Xàtiva, y después, el autobús hasta Navarrés, el cual realiza esta ruta varias veces al día.

5.2.3.- Oferta turística de los municipios de la Canal de Navarrés

La comarca de La Canal de Navarrés dispone de numerosas zonas de elevado valor paisajístico y natural, las cuales representan el atractivo turístico más importante, aunque no el único. Por tanto, en este apartado llevaremos a cabo un completo análisis de la oferta turística a través del estudio del medio natural, la oferta cultural, las actividades que se pueden realizar en destino, la gastronomía y la oferta de restauración.

El estudio se realizará de forma comarcal debido a la cercanía y unión existente entre los distintos pueblos de la comarca.

5.2.3.1.- EL MEDIO NATURAL Y LOS PARAJES PINTORESCOS

Como ya adelantábamos antes, el medio natural es uno de los mayores atractivos para la demanda de turismo rural, de deporte de aventura, de excursionismo, etc. en la Canal de Navarrés, ya que es una de las más importantes fortalezas del territorio.

En este apartado, se analizarán los recursos naturales con mayor potencial turístico de la región. Pero antes de comenzar, cabe señalar que el agua ocupa un lugar destacado y es la responsable de muchos de los atractivos de la zona, de hecho, en uno de los municipios, se le dedica un museo al agua, y en otros, hay rutas de senderismo cuyo objeto principal es visitar las numerosas fuentes de la zona. Asimismo, la orografía del territorio hace posible que habiten gran cantidad de especies de flora y fauna.

Los parajes de mayor interés del área clasificados por municipios son los siguientes:

1.- NAVARRÉS

- **Paraje de la Presa De Escalona:** Esta presa se encuentra en el noroeste del término municipal y recoge agua del río Escalona, el cual es afluente del Júcar. La presa de Escalona destaca por ser una obra de ingeniería ubicada entre montañas y la particular belleza de su entorno se puede observar desde un mirador cercano y desde el paraje en el que se situará el camping del que es objeto este TFC.

Imagen 5.3. Presa de Escalona desde el futuro camping.



Fuente: Elaboración propia.

Cerca de aquí se encuentran varias cuevas de estalactitas y estalagmitas en excelente estado de conservación, como son la Sima de Tous, la Cueva del Barbero, etc.

- **Playamonte Y Las Fuentes:** El yacimiento de Las Fuentes se encuentra en la urbanización de Playamonte, a unos 3 km de la población. Este yacimiento abastece de agua a toda la localidad por sus excelentes características para el consumo humano. Además, sus aguas alimentan al lago que preside la urbanización, la cual tuvo su auge turístico en la década de los 70 y en la actualidad, todavía sigue albergando la segunda residencia de muchos navarresinos y habitantes de la provincia de valencia.

Imagen 5.4. Lago de Playamonte.



Fuente: Elaboración propia.

- **Loma Pérez:** Se sitúa en una de las partes más alta del término municipal de la localidad y desde allí se pueden presenciar unas vistas sin igual de la presa de Tous.

Imagen 5.5. Presa de Tous desde la Loma Pérez.



Fuente: Elaboración propia.

- **Los Chorradores y El Barranco Del Barcal:** Los Chorradores son unas cascadas naturales de distintas alturas que forman pequeños lagos que se pueden aprovechar para el baño y están rodeados de una espesa vegetación. Se hallan en el Barranco del Barcal, situado en las afueras del pueblo.

Imagen 5.6. El Chorrador.



Fuente: Elaboración propia.

- **El Pozo De Las Quebradas:** Se trata de un pozo de aguas ferruginosas termales que se encuentra en las inmediaciones del Barranco del Barcal y tiene propiedades curativas, por lo que en la actualidad existe un proyecto de balneario en estudio por parte del Ayuntamiento.
- **Ceja Del Río Grande:** La llamada Ceja del Río Grande es la ladera que dibuja el cauce de este río, presentando un recorrido de particular belleza, en el que destaca la masa boscosa de pinos y matorrales aromáticos. Además, el encañonamiento característico de las laderas montañosas del río son aprovechadas en la actualidad para realizar actividades en la naturaleza como son el treeking, el descenso de barrancos, las técnicas verticales de montaña, la espeleología, etc.

- **Fuente Del Pino Y Fuente De La Carrasqueta:** Son dos fuentes naturales situadas en la sierra de Navarrés. La Fuente del Pino es un manantial que se encuentra dentro de un denso pinar, bajo un platanero centenario.

Imagen 5.7. Fuente del Pino.

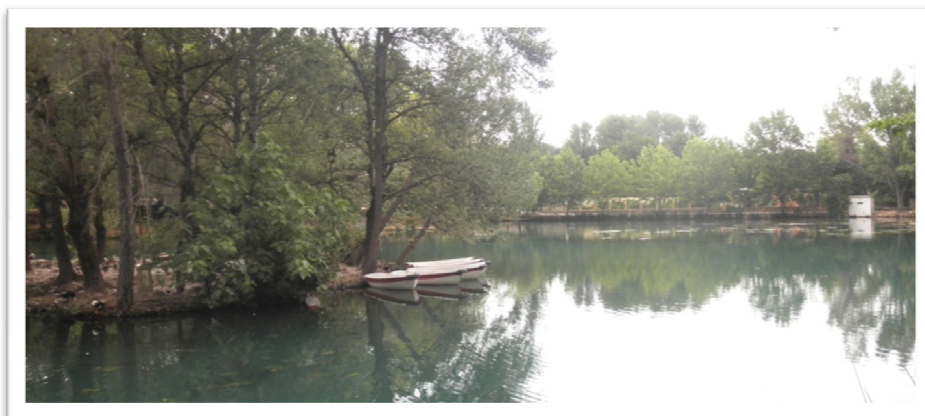


Fuente: Elaboración propia.

2.- ANNA

- **Albufera De Anna:** Es un lago de agua dulce que recibe agua de numerosos manantiales naturales y está rodeado por la frondosa vegetación de un parque forestal. En su centro hay un pequeño islote que alberga ocas, patos salvajes y garzas, al cual se puede acceder con las barcas que hay disponibles en alquiler para realizar paseos por el lago. Uno de los principales atractivos del lago de la Albufera de Anna es una cascada que recorre la montaña y llega a una piscina que es aprovechada para el baño.

Imagen 5.8. Albufera de Anna.



Fuente: Elaboración propia.

- **Fuente De Marzo:** Se trata de un pequeño lago de rocas grisáceas situado al lado de la Albufera. En él se puede nadar y pescar.
- **Fuente Negra:** Es un manantial de agua localizado muy próximo a un barrio de la población con el mismo nombre. Junto a este paraje se encuentra un antiguo caserío y un lavadero tradicional.

Imagen 5.9. Fuente Negra.



Fuente: Elaboración propia.

- **“Gorgo” Catalán:** Se alimenta de las aguas de la fuente Negra y consta de una cascada y un estanque de gran profundidad que es utilizado como zona de baño.
- **Bajada del Molino:** En las proximidades del río de Anna se encuentran un olmo milenario y unos antiguos molinos envueltos de hiedra, desde donde se pueden observar bonitas panorámicas del Monte Negro.

- **“Gorgo” De La Escalera:** Se trata de un estanque de varios metros de profundidad al que se accede a través de 136 escalones, de ahí su nombre. Sus aguas son aptas para el baño y el paisaje que se contempla desde allí es inigualable.

Imagen 5.10. “Gorgo” de la Escalera.



Fuente: Elaboración propia.

3.- BICORP

El relieve montañoso del término es uno de los mayores encantos de esta localidad. En Bicorp se encuentran una serie de barrancos que forman muelas de alturas bastante pronunciadas, como la Muela de Cortes, la Muela de Bicorp, el Monte Mayor, las Pedrizas, el Benefetal, etc. que tienen un encanto sin igual.

Imagen 5.11. Bicorp.



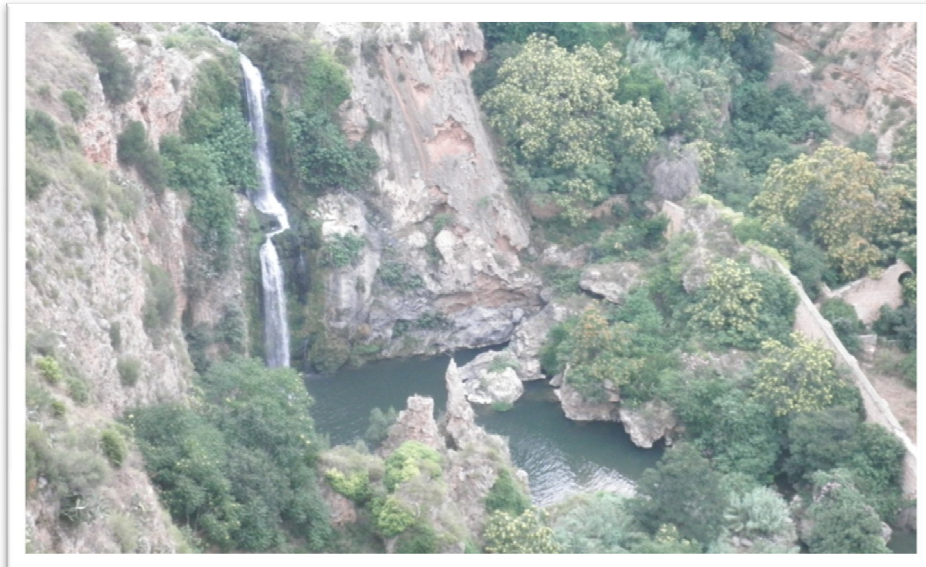
Fuente: Elaboración propia.

Asimismo, los Ríos Ludey, Fraile y Cazuma forman parajes de gran belleza cuya visita es posible tanto a pie como en bicicleta. Los Parajes cercanos al Pico Caroig, a la Gola Lucino, a la Muela de Bicorp o el Pico del Buitre son también muy pintorescos y se caracterizan por presentar una vegetación de carrascas, robles, sabinas, enebros y fresnos junto a pinos carrascos y rodenos, y una fauna de águilas, muflones y cabras hispánicas.

4.- CHELLA

- **El Mirador Del Salto:** Desde este mirador de Chella se puede observar la "Cueva de la lluvia" y el Salto de Chella que son uno de los paisajes más bonitos de la zona.

Imagen 5.12. El Salto.



Fuente: Elaboración propia.

- **Barranco Del "Zarzalet":** Se trata de una antigua cueva de guardar ganado con una fuente.
- **Fuente Los Chopos:** Se encuentra dentro del pueblo y cuenta con instalaciones de recreo y paseo, y además, son utilizadas también como lugar de celebración de verbenas, conciertos y actos públicos.
- **Fuente Del "Abrullador":** Está situada a unos cinco kilómetros del pueblo y es donde se encuentra el manantial que abastece de agua al municipio de Chella. Cerca de esta fuente se encuentran "Los Molinicos" y "La Playa Salvaje", que son aptos para el baño.

Imagen 5.13. La Playa Salvaje.



Fuente: Elaboración propia.

5.- QUESA

Son numerosos en esta localidad los parajes de valor paisajístico, entre los que se pueden encontrar el Cañón del Río Grande, el paraje del río Cubillas, la Sarnosa y el Planil, peculiares todos ellos por su gran masa forestal compuesta por fresnos, carrascas, sabinas y pinos rodenos.

Pero de entre todos destacan "**Los Charcos**", los cuales están situados a unos siete kilómetros del municipio, en el Barranco Las Ventanas, y se trata de un bonito paisaje salpicado de cascadas y "gorgos" naturales en los que se permite el baño.

Imagen 5.14. Los Charcos.



Fuente: Elaboración propia.

6.- ENGUERA

La Sierra de Enguera es muy rica en recursos naturales, pero entre ellos, las fuentes destacan por la particular belleza del paisaje que las envuelve. Las más importantes forman parte de la ruta del agua y son las siguientes:

- **Fuente de Peña Roya:** Es un manantial que se encuentra dentro del Barranco de Peña Roya, donde se localiza también un abrigo natural que se usó como cobijo de ganados y en la actualidad está habitado por rapaces.
- **Manantiales del Río Grande:** Al lado del Río Grande, en su paso por Enguera, encontramos el paraje de la Hoyeta del Colóm, donde se encuentran gran cantidad de fuentes y manantiales como Flara y Pepe Esteban.
- **Fuente de Benali:** La Fuente de Benali es un manantial considerado como abrevadero público debido a su cercanía a la vía pecuaria Cordel de Benali, la cual enlaza las Cañadas Reales de Almansa y Almenara.
- **Fuente Huesca:** Es un manantial apto para el baño y está rodeado de una zona recreativa que cuenta con merenderos y paellers.
- **Fuente de la Rosa:** La fuente de la rosa está también considerada como abrevadero público porque está situada junto a la Cañada Real de Almansa y muy próxima a la unión de ésta con la Cañada Real de Tortosilla. También abastece de agua al campamento infantil "La Rosa".
- **Fuente de las Arenas:** Se encuentra en Navalón, en el paraje de las arenas, donde encontramos un área recreativa con paellers y columpios para los niños.

7.- BOLBAITE

- **Rio Sellent:** Este rio, a su paso por Bolbaite, es uno de los parajes de la Canal de Navarrés más visitados en la actualidad. En este tramo existe un lago natural habitado por patos, ocas y carpas que es apto para el baño. Además, aquí encontramos una zona recreativa con merenderos.

Imagen 5.15. Rio de Bolbaite.



Fuente: Elaboración propia.

Más arriba también encontramos el **“Gorgo” Cadena**, el cual tiene una cueva sumergida dentro de él, importante por su carácter espeleológico.

Imagen 5.16. Gorgo Cadena.



Fuente: Elaboración propia.

- **Paraje de la Ermita de Santa Bárbara:** El paraje de esta ermita resulta muy atractivo porque se encuentra en lo alto de un cerro y está rodeada de multitud de pinos carrascos. Además, cuenta con una zona recreativa de paellers y merenderos. Desde aquí se puede observar toda la comarca, obteniendo unas vistas preciosas de la misma.

Imagen 5.17. Paraje de la Ermita.



Fuente: Elaboración propia.

- **Sierra de Bolbaité:** Al igual que en el resto de poblaciones, en la sierra de Bolbaité se pueden encontrar bonitos parajes como el "Corral de Bru" y la "Cañada Alcaire".

5.2.3.2.- OFERTA CULTURAL

La cultura en la Canal de Navarrés es un componente básico de la vida cotidiana de sus habitantes. Sin duda, destaca el componente musical, ya que todos los pueblos cuentan con bandas de música de un nivel muy elevado, siendo muchos los premios que han obtenido en los últimos años. Estas bandas representan un papel muy importante en todos los acontecimientos festivos del pueblo y ofrecen gratuitamente numerosos conciertos a lo largo del año, de entre los que destaca el concierto en honor a su patrona Santa Cecilia, que se celebra junto con otros actos, durante varios fines de semana del mes de Noviembre.

También son numerosas las exposiciones temporales de pintura, de fotografía, de tradición popular, etc. que se exponen en las distintas localidades.

Sin embargo, en este apartado trataremos en más detalle el patrimonio cultural de cada localidad, el cual es muy importante y lo podemos clasificar en religioso, civil y

arqueológico. Asimismo, cabe destacar que uno de los principales atractivos de cada localidad es su centro histórico, los cuales combinan el legado musulmán de la dominación árabe y el cristiano de la dominación cristiana.

Respecto al legado religioso, destacan las Iglesias y ermitas, que están, todas ellas, en muy buen estado de conservación.

Del patrimonio civil podemos destacar los castillos y fortalezas que se encuentran tanto en las afueras como dentro de los mismos municipios, así como numerosos museos.

El patrimonio arqueológico es también muy importante, y aunque podemos encontrar restos de todos los periodos de la prehistoria, los más importantes son de la Era Ibérica.

Los elementos del patrimonio cultural de mayor interés en los pueblos de la comarca son los siguientes:

1.- NAVARRÉS

- **La Iglesia Parroquial de Nuestra Señora De La Asunción:** Está situada en la parte superior de la Plaza de la Iglesia y se encuentra rodeada por la parte más antigua de la localidad, la cual conserva la típica estructura de calles de estilo morisco. La Iglesia tiene una distribución neoclásica que se mezcla con una ornamentación rococó.

Imagen 5.18. Iglesia de Navarrés.



Fuente: Elaboración propia.

- **Ermita:** La Ermita del Santísimo Cristo de la Salud está situada al este de Navarrés, en un montículo de aproximadamente 200 metros desde el que se pueden ver unas vistas panorámicas de la localidad de especial belleza. En esta ermita se celebran actos religiosos durante el verano, y en ocasiones, también durante el invierno.

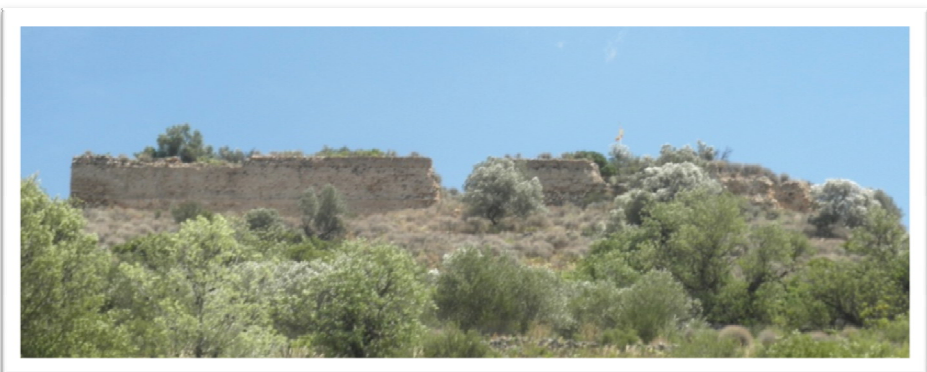
Imagen 5.19. Ermita de Navarrés.



Fuente: Elaboración propia.

- **Castillo de Navarrés:** El castillo de Navarrés son las ruinas de una fortaleza mozárabe construida sobre un poblado de la Edad del Bronce que se sitúa en lo alto de un pequeño cerro a las afueras del pueblo.

Imagen 5.20. Castillo de Navarrés.



Fuente: Elaboración propia.

- **Restos Arqueológicos:** Los restos que se encuentran en el término municipal responden tanto a arte rupestre como a yacimientos.

El arte rupestre que se encuentra en algunas zonas del término está declarado por la UNESCO como patrimonio de la humanidad y se distinguen tres zonas:

- **El Abrigo del Garrofero:** Estas pinturas fueron descubiertas en 1972 por el investigador Don Salvador Gomez Bellot y se encuentran situadas en frente del Abrigo de Voro, en Quesa, y de la Cueva Jeroní. Contiene pinturas que representan a una figura femenina, tres cabras, dos arqueros cazadores y varias figuraciones abstractas.
- **Las Carasetas:** Se encuentran sobre la pared vertical de un acantilado de piedra caliza cerca de la presa de Escalona. Hay varias figuraciones, principalmente en blanco y rojo violáceo, las cuales representan rostros humanos.
- **La Cueva del Barbero:** Se trata de un abrigo rocoso situado en la Boquera de Escalona en el que se encontraron numerosos restos de lancuzcos deshidratados, hojas, raspadores, buriles y dorsos.

Entre los yacimientos arqueológicos más importantes y considerados como Bienes Inmuebles de la Comunidad Valenciana se encuentran:

- **La Ereta del Pedregal:** Pertenece al neolítico y a los primeros tiempos de la Edad de Bronce, además, destacar que es uno de los yacimientos arqueológicos más importantes de la Comunidad Valenciana y de España. Se encontraron numerosos restos de sílex, puntas de flechas, cuchillos y un ídolo.
- **Cueva del Palanqués:** Esta cueva en forma de sima fue descubierta el año 1934, y en su interior se han encontrado un cráneo de ciervo, un ajuar funerario y algunos restos humanos considerados del periodo Eneolítico.
- **El Altico de la Hoya:** Se encuentra a un kilómetro aproximadamente al sur de Navarrés y en él se encontraron fragmentos cerámicos de la Edad de Bronce.
- **La Marjal:** Pertenece también a la Edad de Bronce, y en él se encontraron fragmentos de cerámica, un brazalete, una afiladora, punzones, huesos y restos humanos entre otros.
- **Las Fuentes:** Se encuentran en la zona denominada Playamonte, que anteriormente presentábamos. En este yacimiento se encontraron, durante unas excavaciones para la realización del lago artificial, numerosos restos líticos de sílex y de maderas utilizadas en construcciones.
- **Abrigo de los Charcos:** En este yacimiento se encontraron restos de la Edad de Bronce.
- **La Traviesa:** En este lugar se encontró un resto de cerámica rojiza que representa a un caballo que se supone de la época ibérica, al cual se considera el principal resto de la época.

- **Loma de Los Pedregales:** En ella se encontraron restos de cerámica de tinajas, tejas, etc. también de la Edad de Bronce.
- **Blanquisar del Garrofero:** Cerca del abrigo del Garrofero fue descubierto este yacimiento en 1972. Se encontraron piezas talladas de Sílex del Mesolítico, posiblemente pertenecientes a los pobladores del Abrigo del Garrofero.
- **Altico de Santa Bárbara:** Al realizar unas reformas en las naves de la cooperativa agrícola de la localidad en el año 1985 se encontraron restos humanos, así como restos de cerámica de la época tardo-romana (siglos III-IV d.C.).

Asimismo, cabe destacar que los hallazgos de las prospecciones arqueológicas realizadas en la localidad se encuentran depositados en el "Centro Cultural la Beneficencia", Museo de Prehistoria de Domingo Fletcher Valls de Valencia.

2.- ANNA

- **Iglesia Parroquial de la Inmaculada Concepción:** Es del siglo XVI y se encuentra en la parte sur de la localidad. Se caracteriza por tener una planta de estilo basilical con capillas laterales y bóveda de cañón.
- **Ermita:** Está localizada en el Barrio de las Eras y fue construida en el año 1761. Su planta es de cruz latina y el altar mayor está presidido por el Cristo de la Providencia.

Imagen 5.21. Ermita.



Fuente: Elaboración propia.

- **Castillo-Palacio de los Condes de Cervellón:** Se encuentra en el casco antiguo de la localidad y está catalogado como Bien de Interés Cultural. En los últimos años ha sido rehabilitado para ser usado como Centro de Interpretación Patrimonial y en sus diversas salas se expone el Museo del Agua, donde se encuentran objetos relacionados con el uso del agua como es el caso de los cántaros; el Etnológico, que acoge útiles de distintos oficios antiguos; y el arqueológico, donde se hallan los restos cerámicos y óseos encontrados en el término municipal de Anna.

Además, las diferentes estancias del castillo están ambientadas en las diferentes épocas que ha vivido Anna, donde destaca el ambiente musulmán de la época de la dominación árabe.

Imagen 5.22. Castillo-Palacio de los Condes de Cervellón.



Fuente: Elaboración propia.

- **Restos Arqueológicos:** En el lago de la Albufera de Anna se han encontrado restos de la era mesolítica y eneolítica, y en la partida de “La Moleta”, de la época romana.

Todos estos hallazgos se encuentran en el Centro de Interpretación Patrimonial de Anna.

3.- BICORP

- **Templo Parroquial:** Fue construida en el año 1734 y está dedicada a San Juan Evangelista. Dispone de una nave de planta rectangular y capillas laterales. Su arquitectura pertenece al orden Toscano.

Imagen 5.23. Templo parroquial.



Fuente: Elaboración propia.

- **Nuevo Templo:** Data del año 1620, aunque fue restaurada en 1818 porque gran parte del techo estaba en ruinas.
- **Castillo:** En la actualidad sólo se conserva parte de la fachada de lo que fue el palacio de los señores de Bicorp en el siglo XVI, de estilo renacentista. En la puerta principal se puede ver el escudo heráldico del Conde de Bicorp.
- **Ecomuseo de Bicorp:** Se trata de un museo etnológico que dispone de una gran cantidad de información en forma de fotografías y videos. En ellos se explica en qué consisten las distintas tradiciones, costumbres y artesanía de la población. Además, se muestran los monumentos y recursos naturales más significativos del municipio.

- **Yacimientos Arqueológicos:**

- **Cueva de la Araña:** Esta cueva destaca por el gran valor de las pinturas rupestres que contiene, las cuales están declaradas como patrimonio de la Humanidad por la UNESCO.
- **Barranco Moreno:** Aquí también se pueden encontrar unas pinturas rupestres de gran calidad.
- **Yacimiento Icnológico del Barranco del Padero:** En este yacimiento, se pueden ver numerosas huellas de dinosaurios marcadas en la piedra, las cuales son atribuidas por su morfología a dinosaurios terópodos de tamaño mediano y grande.

4.- CHELLA

- **Iglesia Parroquial de la Virgen de Gracia:** Fue reconstruida en el Siglo XVIII. Su cúpula es del estilo de Gaudí, y actualmente se le está realizando una investigación porque se cree que su restauración fue diseñada por dicho artista.

Imagen 5.24. Cúpula de la iglesia parroquial.



Fuente: Elaboración propia.

- **Ermita de San Nicolás:** Esta ermita está integrada dentro del núcleo urbano de Chella y, en sus alrededores, se encuentran, en monolitos, trece estaciones del Via Crucis. Además, junto a la ermita se halla un parque para los niños de reciente creación.

- **Casa Señorial de los Condes de Buñol:** Se encuentra en la Plaza de la Iglesia, junto a la Iglesia y el Ayuntamiento.
- **Antigua Mezquita Árabe,** la cual fue cristianizada en el siglo XVI. De ella solo se conservan sus restos, ya que fue destruida por los terremotos del siglo XVIII.
- **Convento de las Monjas:** Se encuentra también en la plaza de la Iglesia y las monjas de este convento ofrecen el servicio de guardería de esta localidad.
- **Los "Castillets":** Son restos de origen árabe.
- **Yacimientos Arqueológicos:** Se han encontrado gran cantidad de restos cerámicos en numerosos lugares del término, pero destacan:
 - **El Barranco del Lobo:** En dicho barranco se encuentran una serie de cuevas donde se encontraron restos de sílex y de cerámica fechados en el Mesolítico.
 - **La Partida del "Volantín":** En esta zona de la localidad se han encontrado gran cantidad de restos del Paleolítico y el Neolítico, así como restos Ibéricos.
 - **Las Cuevas del Turco:** En ellas se han encontrado gran cantidad de restos de sílex.

5.- QUESA

- **Ermita de la Cruz:** Se trata de una pequeña construcción del siglo XIX que consta de una pequeña capilla de planta cuadrada y techo en cuatro vertientes. Además, en la zona de la Ermita se encuentra una pequeña área recreativa con bancos desde donde se pueden observar unas maravillosas vistas.
- **Castillo:** Se trata de los restos de lo que en su día fue un castillo de origen musulmán y se localiza al este de la Ermita de la Cruz.
- **Cantera:** Junto al Embalse de Escalona, en el término de Quesa, se encuentran los restos de una cantera de material de pórfido. Actualmente esta zona es muy utilizada para la pesca.

- **Iglesia Parroquial:** Fue construida por los Moriscos conversos tras la conquista del Rey D. Jaime I. Posteriormente fue reconstruida en el siglo XVII y dedicada a San Antonio Abad, siendo su última rehabilitación en 1936 para reparar los daños de la Guerra Civil. Su diseño es en planta de cruz y en el campanario, el techo tiene cuatro vertientes.

Imagen 5.25. Iglesia parroquial.



Fuente: Elaboración propia.

- **Acueducto:** Junto a la cantera se encuentran también los restos de un antiguo acueducto, el cual todavía conserva un puente y diversas arcadas.

Imagen 5.26. Acueducto de Quesa.



Fuente: Ayuntamiento de Quesa.

- **Yacimientos Arqueológicos:**

- **Abrigo de Voro:** Se localiza en el recorrido del Río Grande a su paso por Quesa. En él se encuentran una gran variedad de Pinturas Rupestres declaradas Patrimonio de la Humanidad por la Unesco debido a la calidad de las mismas.

6.- ENGUERA

- **Iglesia Arciprestal de San Miguel Arcángel:** Se comenzó a construir en el siglo XVI para sustituir a una de menor tamaño que había quedado muy dañada en un incendio en 1448. Respecto al diseño de la misma, destacar su campanario de estilo herreriano.

Imagen 5.27. Iglesia arciprestal.



Fuente: Elaboración propia.

- **Templo de la Sagrada Familia:** Formó parte del Convento de las Carmelitas Descalzas de San José y Santa Ana fundado en 1649. De su diseño destaca la fachada de sillería, la singularidad de sus frescos y azulejos, y las tallas de dos leones que aguantan las lámparas del presbiterio.

Imagen 5.28. Templo de la Sagrada Familia.



Fuente: Elaboración propia.

- **Casa de la Cultura "Manuel Tolsá":** La otra parte del Convento de las Carmelitas es en la actualidad la Casa de la Cultura de Enguera, en la cual se encuentra la Biblioteca Pública Municipal, el Archivo Municipal, una Sala de Exposiciones y salas para conferencias, cursos y reuniones de todo tipo. Además, se utiliza el claustro del edificio para realizar conciertos musicales debido a la buena acústica que ofrece.

Imagen 5.29. Casa de la cultura.



Fuente: Elaboración propia.

- **Ermita de San Antonio de Padua:** Fue construida en el año 1879 y su mantenimiento corre a cargo de los vecinos de la calle en la que está ubicada, la calle San Antonio de Padua.
- **Ermita de San Cristobal:** Se sitúa en la partida de El Santo, junto al cementerio de la población.
- **Ayuntamiento:** El edificio donde se ubica el Ayuntamiento de Enguera destaca por ser del siglo XIX, de estilo neoclásico.
- **Residencia de San Rafael:** Esta residencia de ancianos se localiza a las afueras del pueblo y está en funcionamiento desde 1886, aunque en sus inicios era un hospital. Está tutelada por la monjas Mercedarias que son las encargadas de la administración y gestión de la misma.

Imagen 5.30. Residencia de San Rafael.



Fuente: Elaboración propia.

- **Acueducto de la Mota:** Se construyó en el siglo XVII durante el reinado de Felipe III para garantizar el abastecimiento de agua a la población. En la actualidad solo se pueden ver las canalizaciones y minas excavadas en la roca de la montaña y una zona de túneles cubiertos con bóveda de medio punto.

- **Puente Divina Pastora y Calzada Medieval:** Se trata de un puente medieval que se construyó para comunicar la población con el castillo y preservar el Barranco de la Mota. Además, en las proximidades del puente hay un tramo del antiguo camino de acceso al castillo, el cual conserva el pavimento empedrado con cantos rodados.

Imagen 5.31. Puente Divina Pastora.



Fuente: Elaboración propia.

- **El Castillo de la Encomienda de Enguera de la Orden de Santiago:** Se trata de una edificación de carácter militar del siglo IX y, aunque en la actualidad solo se conservan sus ruinas, está declarado como Bien de Interés Cultural.
- **Caseríos en la Sierra de Enguera:** En la sierra de Enguera se pueden encontrar gran cantidad de construcciones rústicas de origen musulmán en perfecto estado de conservación. Entre los caseríos más importantes encontramos el de Lucena, el de Villa Seca, el de la Hoya Redonda, el de Santich, etc.

- **Museo Arqueológico Municipal:** Se localiza en la antigua sede de correos que fue rehabilitada hace unos años. En sus estancias se puede encontrar la Pinacoteca Municipal y una sala con cuadros de la Familia Garnelo, importantes artistas de la localidad. En esta última sala próximamente se ubicarán los restos hallados en el término municipal de la prehistoria y la cultura ibérica. En otra de sus salas se encuentra una exposición de arqueología de carácter único y, por último, existe un gabinete de didáctica y una zona de trabajo para los investigadores del museo.

Imagen 5.32. Museo arqueológico municipal.



Fuente: Elaboración propia.

- **Yacimientos Arqueológicos:**
 - **Peña del Tossal:** Se trata de un paraje en el que se localizó un poblado de la edad del Bronce. En este poblado se encontraron evidencias de que en él se llevaban a cabo funciones defensivas y también de carácter más productivo o doméstico.
 - **Poblado de Cerro Lucena:** En el cerro Lucena se asentó este poblado del periodo ibérico y en la actualidad, es el único yacimiento en el que se están llevando a cabo intervenciones arqueológicas en la zona. Entre los objetos encontrados destacan un conjunto de cerámicas ibéricas con decoración figurada. Además, señalar que este poblado es el único con estas características en la comarca y se le relaciona con los del Valle del Canyòles y los del resto de La Canal de Navarrés debido a la existencia de una red viaria de la época ibérica que los unía entre sí.
 - **Charco de la Pregunta:** Se trata de unas pinturas rupestres situadas en el paraje del Barranco de la Hoz y están fechadas en el neolítico medio. En ellas se pueden observar dos escenas entre las cuales destaca una escena de caza de ciervos.

7.- BOLBAITE

- **Iglesia Parroquial de San Francisco de Paula:** Fue construida a comienzos del siglo XVIII y es de estilo Neoclásico. No tiene cúpula ni crucero. Su nave es de capillas y está cubierta por una bóveda de medio cañón de cinco tramos.
- **Castillo:** Se encuentra en lo alto del núcleo urbano de Bolbaite y está declarado como Bien de Interés Cultural. Se trata de las ruinas de un Castillo-Palacio construido sobre una fortaleza islámica en el siglo XVI.

Actualmente, el Ayuntamiento está llevando a cabo su rehabilitación, ya que la estructura aun conserva parte de su forma original de estilo gótico.

Imagen 5.33. Castillo.



Fuente: Elaboración propia.

- **Ermita de Santa Bárbara:** Data de finales del siglo XVII y recientemente han sido restauradas tanto su construcción como sus pinturas murales.

Además, cada año se realiza una romería desde la población a la Ermita dedicada a Santa Bárbara.

Imagen 5.34. Ermita de Santa Bárbara.



Fuente: Elaboración propia.

- **Restos Arqueológicos:** En el término municipal de Bolbaite se han encontrado todo tipo de restos prehistóricos, íberos y de la época romana. Cuchillos de sílex, falcatas de hierro o monedas imperiales del emperador Claudio son algunos ejemplos de los objetos hallados en la localidad.

5.2.3.3.- OFERTA DE ACTIVIDADES

Todo el territorio de la Canal de Navarrés es, como ya hemos estudiado, muy rico en recursos naturales y culturales, los cuales son los componentes perfectos para realizar actividades tales como el senderismo, cicloturismo, excursiones a caballo, pesca deportiva, deportes náuticos como kayak o piragüismo; así como actividades de riesgo como ala-delta, parapente, barranquismo, escalada y espeleología. Sin embargo, las actividades que mayor desarrollo han experimentado en los últimos años han sido el senderismo y el cicloturismo, ya que muchas de las rutas existentes han sido acondicionadas y señalizadas en la actualidad.

Las infraestructuras deportivas, por su lado, son numerosas y de gran calidad. A disposición de todos los públicos hay polideportivos compuestos por frontones, campos de fútbol de césped artificial, pabellones multiusos, piscinas, pistas de tenis, de padel, etc.

Además, cabe destacar el gran atractivo que suponen las fiestas patronales de las diferentes localidades, las cuales se distribuyen a lo largo de todo el año, y como ya señalábamos anteriormente, las bandas de música tienen un lugar destacado en las mismas.

A continuación, veremos las rutas de senderismo más importantes y la distribución de las distintas fiestas de cada localidad.

RUTAS Y SENDEROS

Existen numerosas sendas y caminos perfectos para realizarlos a pie o en bicicleta en cada uno de los municipios de la comarca, tanto de tierra como asfaltados, que recorren los lugares más pintorescos de todas las localidades.

Antes de comenzar a exponer las distintas rutas, cabe explicar cómo se clasifican las rutas en función de los kilómetros que cada una de ellas tiene. Se distinguen tres tipos: Senda Local (SL), Pequeño Recorrido (PR) y Gran Recorrido (GR).

La SL corresponde a rutas de menos de 10 km y se realizan en periodos muy cortos de tiempo. Las SL están señalizadas mediante unos signos comunes a todas ellas de

colores verde y blanco, que indican por donde continúa el camino, si la dirección tomada ha sido equivocada o si hay que realizar un cambio de dirección. Estas marcas son dos barras pintadas a largo del recorrido y están dispuestas de distinta forma dependiendo de la información que pretende darle al senderista para facilitarle así su seguimiento.

Las rutas de PR tienen entre 10 y 50 km, y normalmente tienen como objetivo llegar a puntos concretos de interés a lo largo de su recorrido. Las PR están señalizadas con los signos en color amarillo y blanco, y de la misma forma que las SL, estas marcas ayudan al senderista a seguir la ruta.

Finalmente, las GR son a partir de 50 km y discurren a través de varias poblaciones, o incluso países. Estas rutas están señalizadas con signos comunes a todas las GR y funcionan de igual manera que las anteriores, pero en esta ocasión sus colores son el rojo y el blanco.

En la zona de la Canal de Navarrés transcurren dos sendas de gran recorrido: La GR-7 y la GR-237. La GR-7 que tiene 2.699 km, sale de Andorra y llega al estrecho de Gibraltar; pasando por Cataluña, La Comunidad Valenciana, Murcia y Andalucía. Esta ruta se une con la ruta europea E-4, que llega hasta el Peloponeso en Grecia. Por su lado, la GR-237 consta de 330 km y recorre todo el Macizo del Caroig.

En Navarrés existen numerosas rutas pero solo cuatro de ellas están ya señalizadas, siendo dos para senderismos y otras dos para cicloturismo:

Imagen 5.35. Señales de senderismo en Navarrés.



Fuente: Elaboración propia.

- **Ruta de Senderismo Cruz de la Ceja:** La ruta de la Cruz de la Ceja es una PR circular de 15,54 km y aproximadamente 4 horas de duración. Recorre la cima de Machoblanco, desde donde se puede observar la Presa de Escalona, la

reserva nacional de caza de Chancún y el municipio de Navarrés; asimismo, durante el recorrido se visita la urbanización y el lago de Playamonte.

- **Ruta de Senderismo Escalona-Chorradores:** La ruta Escalona-Chorradores tiene una dificultad baja y su recorrido tiene una longitud de 10,29 km, el cual se realiza en aproximadamente dos horas y cincuenta minutos. Esta ruta también es circular y parte de su recorrido transcurre por el interior del municipio, visitando las calles más antiguas del mismo y la Ermita del Santísimo Cristo de la Salud. Además, los parajes del Embalse de Escalona y de los Chorradores se encuentran dentro de los puntos más destacables de esta ruta.
- **Ruta BTT Cruz de la Ceja-Escalona:** La ruta Cruz de la Ceja-Escalona es una PR circular de dificultad media. Su recorrido de 46 km está diseñado para ser realizado en bicicleta y a lo largo de su trazado se pueden divisar numerosas vistas panorámicas. La ruta pasa por el Machoblanco, desde donde se pueden ver, como ya apuntábamos anteriormente, diversos lugares de gran calidad paisajística; pasa por el Río Grande y visita la Fuente del Pino, la Fuente de la Carrasqueta, el lago de Playamonte, el pantano de Escalona y el Barranco del Barcal. Durante su recorrido se visita también el casco antiguo de la población, la Iglesia y la Ermita.
- **Ruta BTT Cruz de la Ceja-Ceja del Río:** Esta PR, también llamada Ruta de las Fuentes, es circular y de dificultad media. Su recorrido consta de 36 km, y como la anterior, está diseñada para ser realizada en bicicleta. De ella destacan como puntos más pintorescos la cima del Machoblanco, el lago de Playamonte y las distintas fuentes. Asimismo, la belleza de esta ruta radica en que parte de ella transcurre entre los campos de olivos típicos de la zona y entre la masa forestal de la sierra de Navarrés.

En el resto de municipios, las rutas que mayor acogida tienen entre los turistas que visitan la comarca son:

- **Ruta Abrigo de Voro:** Se trata de una PR circular que transcurre por el territorio de Quesa, entre los frondosos pinares de Selda y por el curso del Río Grande. Esta ruta destaca por la rica variedad de flora y fauna que se puede observar durante todo su recorrido.
- **Ruta los Charcos de Quesa:** Esta ruta PR realiza su recorrido a través de un camino de herradura que lleva a bonitos rincones de la sierra de Quesa. Sin embargo, el atractivo más importante de esta ruta son los Charcos.
- **Ruta de Las Fuentes:** Antes apuntábamos la importancia que tiene el agua en los pueblos de la comarca, es por esto que, al igual que en Navarrés, tanto en

Quesa como en Enguera encontramos rutas dedicadas a visitar las fuentes más pintorescas de cada localidad.

- En Quesa, esta ruta comienza en el centro del pueblo y además de las fuentes, podemos encontrar en el camino un molino harinero, un horno de cal y la cantera que se encuentra en las cercanías de la presa de Escalona.
- En Enguera, la ruta de las fuentes recorre la zona de Benali. Durante este recorrido se visitan siete de las fuentes más bonitas de la población.
- **Ruta de los Cucos:** En las fincas de secano de Enguera encontramos unas construcciones de piedra seca típicas exclusivamente de esta localidad.

Los cucos servían como refugio ocasional para los pastores y agricultores que iban al campo a trabajar. Incluso hasta hace unas décadas aún se utilizaban con este fin por los enguerinos que iban a recolectar las olivas en los días de lluvia.

Esta ruta tiene una longitud de 15 km y se puede realizar en unas cuatro horas. Durante su transcurso se pueden visitar estas características construcciones, a la vez que disfrutar del medioambiente de esta zona.

Imagen 5.36. Cuko.



Fuente: Elaboración propia.

- **Ruta Barranco del Gatillo:** Se trata de una senda local de 8,2 km de distancia y se puede realizar en tres horas aproximadamente. La belleza de esta ruta viene dada principalmente por la frondosidad de los bosques de Enguera y los abrigos que se visitan durante su recorrido. En especial, destaca el abrigo del Barranco del Gatillo que mide más de 50 metros de altura.

- **Ruta La Mota-Lucena-Castillo:** Esta pequeña senda local de Enguera se puede realizar en poco más de dos horas, ya que tiene un recorrido de 6,3 km. La ruta comienza dentro de la localidad y sigue su recorrido por los montes de Enguera, visitando la Fuente de la Mota, Fuente Lucena y las ruinas del Castillo de Enguera.
- **Ruta Barranco Moreno:** Esta PR de 16 km transcurre por el término de Bicorp y su mayor atractivo son las pinturas rupestres. Además, a lo largo del recorrido aparecen amplias zonas boscosas, roquedos calizos, abrigos, cuevas y bonitas pozas de agua cristalina.
- **Ruta Pico del Fraile:** También en el término municipal de Bicorp, se ha diseñado esta PR de 11 km para los amantes del medio ambiente, realizable en unas tres horas. La ruta discurre por un valle que ofrece las llamativas vistas de los bosques que rodean el río Fraile, el pico Caroig y la partida del Benefetal. Además, en el camino se halla el Pico del Fraile, un menhir natural que fue considerado por tribus de la antigüedad como un tótem protector.

Sin embargo, esta es solo una pequeña muestra de la cantidad de rutas que existen. De entre las mismas, una parte están diseñadas para ser realizadas a pie y otra parte en bicicleta. Pero todas ellas tienen en común que a lo largo de su travesía se visitan zonas de gran valor paisajístico y medioambiental. De hecho, existen gran cantidad de páginas webs donde los propios aficionados a este deporte comentan y recomiendan las distintas rutas de la comarca. *Wikiloc* es un buen ejemplo de ello, ya que muchos aficionados al cicloturismo suben las coordenadas de los recorridos en formato descargable y explican las características de las distintas rutas.

FESTIVIDADES

En la Canal de Navarrés, muchas son las fiestas que se celebran cada año, pero son las fiestas patronales las celebraciones más importantes de cada municipio. Estas fiestas se caracterizan porque un grupo de jóvenes, los llamados festeros y festeras, junto con una comisión de fiestas, son los encargados de organizar todos los actos de la semana, los cuales van desde procesiones en honor al patrón hasta verbenas, conciertos de música, pasacalles y competiciones variadas.

Por tanto, la cantidad y variedad de celebraciones que tienen lugar en las distintas poblaciones, otorgan a la zona de un atractivo extra.

A continuación, veremos las fiestas más importantes de cada municipio:

1.- NAVARRÉS

- **Fiestas Patronales (de 8 al 12 de Octubre):** Están dedicadas al Santísimo Cristo de la Salud y, las festeras y festeros son los protagonistas de estos cinco días de celebraciones, los cuales realizan pasacalles diarios acompañados por la banda de música. Además, durante estos días tienen lugar procesiones, exposiciones de todo tipo, competiciones deportivas, conciertos de la banda de música, teatros, verbenas y ferias.
- **Semana Cultural (Primera Semana de Agosto):** En esta semana se llevan a cabo gran cantidad de actividades deportivas, de entre las cuales destacan la “volta a peu” y la carrera de BTT, que atraen a gran cantidad de corredores y ciclistas aficionados. Asimismo, se organizan actividades desde la mañana hasta la noche, donde los niños son los principales protagonistas. Yincanas, talleres de manualidades, concursos de pintura, conciertos de la banda, teatros y exhibiciones de baile de salón y ballet son algunas de las actividades que se celebran esos días.
- **San Antón (17 de Enero):** El viernes más cercano a San Antón se prepara una hoguera gigante en la Plaza del Bario. Esta hoguera se quema durante toda la noche y al día siguiente, los grupos de amigos de todas las edades aprovechan sus brasas para torrar carnes y embutidos. Además, los festeros de las próximas fiestas patronales se encargan de repartir el dulce típico de estas fechas, el “pan bendito”, entre todos los navarresinos.
- **San Gregorio (12 de Marzo):** En honor a San Gregorio se realiza una feria en la Plaza de la Iglesia y se reparte, a todo aquel que lo desee, arroz al horno cocinado por las madres de los festeros de las siguientes fiestas patronales, como recuerdo a la “Comida de los pobres”, donde los más ricos daban de comer a los más necesitados en el día del patrón de Navarrés.
- **Hora el Quijal (1 de Noviembre):** Esta es una fiesta única de esta localidad, donde los niños realizan durante semanas unos “carros” con los que recorrer el pueblo de casa en casa pidiendo un donativo, el cual puede ser desde aportaciones económicas, golosinas o productos alimentarios.

2.- ANNA

- **Fiestas Patronales (del 13 al 27 de Septiembre):** Durante estos días de celebraciones en honor al Santísimo Cristo de la Providencia se pueden distinguir tres bloques temáticos: la semana de “moros y cristianos”, la semana de procesiones y la semana taurina. En estos días muchas son las actividades que se proponen para todos los públicos, aunque destacan el desfile de “moros y cristianos” y las jornadas de “bous al carrer” durante la semana taurina.
- **Fiestas de las Eras (Comienzan el Primer Lunes de Agosto):** Durante esta semana se celebran verbenas, teatros y un concierto de la banda de música de la localidad, entre otras actividades.
- **San Antón (17 de Enero):** El fin de semana más cercano al 17 de enero se celebra en Anna esta fiesta en honor a su patrón. El sábado por la noche se quema una hoguera en la Plaza de la Iglesia, la cual sirve para preparar la cena de todo aquel que lo desee. Al día siguiente se realiza la bendición de animales, una cabalgata y una procesión en honor a San Antón.

3.- BICORP

- **Fiestas Patronales (del 3 al 5 de Mayo):** Se realizan en honor a la Santa Cruz y a San Juan Evangelista. En la actualidad estas fiestas se celebran el primer fin de semana de mayo y muchos son los visitantes que acuden a sus actos, entre los que destacan las verbenas nocturnas.
- **Semana Cultural (Primera Semana de Agosto):** Teatros, talleres para niños y adultos, una feria de artesanía y exhibiciones de distintas modalidades de bailes son parte de las actividades que organiza el Ayuntamiento durante esta semana.
- **Fiestas de Agosto (del 13 al 20 de Agosto):** Durante estos días se celebran verbenas, procesiones y pasacalles con los festeros en honor a Nuestra Señora de la Asunción, San Roque y Santa Cecilia. Asimismo, se realiza un desfile de “moros y cristianos”.

4.- CHELLA

- **Fiestas Patronales (del 2 al 4 de Febrero):** Se celebran en honor a San Blas y al Cristo del Refugio y entre sus actos podemos encontrar pasacalles, “mascletás” y verbenas.
- **Fallas (del 15 al 19 de Marzo):** Chella y Enguera son las únicas poblaciones de la comarca que celebran esta fiesta típica valenciana.
- **Semana Cultural (Primera Semana de Agosto):** Los actos de esta semana comienzan con la noche de los “play-back” de los festeros y a lo largo de la semana se llevan a cabo actuaciones musicales, teatros, campeonatos deportivos y diversos concursos populares.
- **Fiestas de “Moros y Cristianos”:** Su celebración oficial es a finales de enero, sin embargo, durante el fin de semana después de la semana cultural tiene lugar el desfile de “moros y cristianos”, así como una serie de actos que completan la celebración del medio año moro.

5.- QUESA

- **Fiestas Patronales (Primera Semana de Agosto):** Estas fiestas se celebran en honor al Cristo de la Salud, la Divina Aurora, la Virgen del Rosario y la Santa Cruz. Durante estos días se realizan procesiones, eventos deportivos, pasacalles, cabalgatas, retretas y desfiles de “moros y cristianos”.
- **La Reserva (14 de Febrero):** El fin de semana más cercano al 14 de febrero se celebra esta típica celebración de la localidad, la cual es en recuerdo a la única familia de Quesa que sobrevivió a la epidemia de 1690, y que afectó también a gran parte de la Comunidad Valenciana. Esta familia dio residencia y comida a todo aquel que repoblara la localidad, por tanto, los actos que tienen lugar durante estos días tienen relación con estos hechos. Se realizan comidas populares donde el gazpacho manchego, la paella y el pan son los principales platos.
- **San Antón (17 de Enero):** En Quesa también se celebra esta festividad en la que se bendicen a los animales y se quema una hoguera compuesta por todo tipo de árboles, aunque es el pino el que más importancia tiene.

6.- ENGUERA

- **Fiestas Patronales (del 23 al 30 de Septiembre):** Se celebran en honor a San Miguel y a la Virgen de Fátima. Durante esta semana se llevan a cabo concursos gastronómicos, exhibiciones de danzas populares, actuaciones musicales, verbenas, "bous al carrer", procesiones y pasacalles.
- **San Antón (17 de Enero):** Junto con las fiestas patronales es una de las fiestas que mayor participación popular tiene en Enguera. Los abanderados son los encargados de preparar durante todo el año esta fiesta, en la que además de los actos típicos que se realizan en el resto de pueblos, se hace una cabalgata de caramelos y juguetes por todo el pueblo en caballos, que atrae a gran cantidad de visitantes.
- **Fallas (del 15 al 19 de Marzo)**
- **San Gil (1 de Septiembre):** Esta colorida fiesta es única en España. En ella los niños realizan figuras de distintos tamaños con hinojo y papeles de colores que llevan a la Plaza de la Iglesia para su bendición.
- **Entrada Jaume I (Mes de Septiembre):** Durante la semana anterior a las fiestas patronales tienen lugar una serie de actos con la temática común del reinado de Jaume I, entre ellos encontramos representaciones, un mercado medieval, y un desfile de "moros y cristianos", entre otros.
- **Verano Cultural (Agosto):** El Ayuntamiento organiza competiciones deportivas y conciertos de música a lo largo del mes de agosto.

7.- BOLBAITE

- **Fiestas Patronales (Semana Posterior a la Semana Santa):** De entre los actos que tienen lugar durante estos días destacan el desfile de "moros y cristianos", las verbenas, las procesiones y el resto de actos en honor a San Francisco de Paula.
- **San Antón (17 de Enero):** En esta localidad hay una hoguera principal pero los vecinos organizan, por calles, otras hogueras más pequeñas.
- **Semana Cultural (del 1 al 13 de Agosto):** Al igual que en el resto de pueblos, se realizan actividades culturales, de ocio y deportivas durante estos días.

- **Santa Bárbara (Primer Fin de Semana de Diciembre):** Se celebra una romería hacia la ermita del pueblo y una “despertá” de cohetes sueltos por las calles del municipio.

5.2.3.4.- GASTRONOMÍA Y OFERTA DE RESTAURACIÓN

La gastronomía típica de la comarca está compuesta por platos elaborados con productos de la zona. Por ejemplo, el arroz al horno, el gazpacho manchego, la carne a la brasa, el arroz caldoso, la torta de pimiento y tomate, el puchero y los embutidos artesanos son los platos típicos más conocidos en los pueblos de la comarca.

También son muy típicos la “Torta de Chicharrones”, las “Tortasfinas” y “Cristinas”, los “rollicos de anís”, las “monas y trenas”, el “Turrón de rosas”, el “brazo de gitano” y el “Pan Bendito”, los cuales se pueden encontrar en cualquier panadería de la comarca.

Sin embargo, podemos encontrar platos característicos de cada localidad. En Navarrés, uno de los dulces más típicos es el pastel “borracho” que se elabora para las celebraciones de cumpleaños de niños y mayores.

Asimismo, en la Canal de Navarrés podemos encontrar gran cantidad de restaurantes que ofrecen en sus cartas los productos y platos típicos de la zona. Además, la relación calidad-precio es muy buena, ya que en general, los precios en la comarca son entre un 20% y un 30% inferiores respecto a los precios de la ciudad de Valencia.

Cabe destacar una serie de establecimientos por la calidad de sus productos, la innovación en sus platos, el ambiente del restaurante o la combinación de varias de estas características. Estos restaurantes son:

- **Restaurante Mirador de Escalona:** Se encuentra en Navarrés, en una posición privilegiada con vistas al embalse de Escalona. Su cocina está especializada en carne y embutidos a la brasa, gazpacho manchego cocinado con leña y paella. Entre los dulces que ofrecen destacan el rollo de almendra, el pastel de queso y el pastel “borracho”.
- **Restaurante Villaplana:** Este restaurante de Navarrés lleva décadas ofreciendo sus servicios, pero en los últimos años han dado un giro muy importante a su cocina y han obtenido gran cantidad de premios gastronómicos. En la actualidad, su cocina está especializada en platos autóctonos, cocina árabe, tapas y cocina creativa. De entre sus platos destacan el “mojete” arriero, el gazpacho manchego, sus postres caseros, las pastas árabes y los helados de hierbas. Además, disponen de una amplia bodega de excelente calidad.

- **Asador El Refugio:** Está localizado también en Navarrés y es de reciente apertura. Este restaurante especializado en carnes a la brasa destaca por la exquisita calidad de sus productos y su bodega.
- **Mesón Lar Gallego:** Se sitúa dentro de Anna y está especializado en cocina gallega de alta calidad. Entre sus platos destacan el pulpo a la gallega, la empanada, el chorizo criollo, el chorizo al agua ardiente y el churrasco. Asimismo, entre sus vinos destacan el Albariño y el Ribeiro.
- **Restaurante Marchena:** Este restaurante tiene capacidad para 200 personas y se encuentra en la Albufera de Anna. Su carta está especializada en la cocina valenciana y destacan sus platos cocinados con leña, el gazpacho manchego, la paella, la fideuá y los embutidos caseros.
- **Restaurante Chay:** Se encuentra en el paraje de la Albufera de Anna y tiene unas vistas inigualables al lago. Su cocina es típica valenciana y destacan los platos cocinados con leña, como la paella, la fideuá, los platos combinados de carne y pescado y sus postres caseros.
- **Restaurante La Managua:** Se localiza en la carretera que atraviesa la localidad de Anna y destaca por la decoración taurina del local, así como por su carta, que está inspirada en la cocina mediterránea.
- **Mesón Casa Florencio:** Se encuentra en Chella y su carta está basada en la gastronomía típica de la zona, entre la que destaca la carne y el pescado fresco, así como su amplia carta de vinos.
- **Restaurante Los Bodegones:** Está localizado en Chella y entre sus especialidades destacan la carne a la piedra, el “maigret” de pato y la carrillada de ternera.
- **Restaurante La Parra:** Se sitúa en Quesa y su cocina es tradicional y artesanal. De sus platos destacan el gazpacho manchego y la paella hechos con fuego de leña, el arroz al horno, las tortitas de queso, las gachas y su amplia variedad en postres caseros. La bodega, por su lado, destaca por tener una amplia gama de vinos valencianos.
- **Restaurante Los Botijos:** Se encuentra en el Valle del Benefetal, junto al Pico Caroig, en Bicorp. Entre sus especialidades destacan las carnes a la brasa, la paella, el gazpacho manchego y los postres caseros.
- **Restaurante Los Carasoles:** Localizado en la sierra de Enguera destaca por el ambiente tranquilo que lo envuelve y su especialidad culinaria son los gazpachos del Caroig y carnes a la brasa.

- **Restaurante Portal del Caroig:** Se encuentra dentro del Hotel del mismo nombre, poco antes de llegar a Enguera. Su cocina mezcla el estilo argentino con el de la dieta mediterránea tradicional. Este restaurante está especializado en banquetes de empresa, bodas y comuniones de alta cocina.
- **Restaurante La Ermita:** Se sitúa en el paraje de La Ermita de Bolbaite y su carta está compuesta básicamente por platos típicos de la zona cocinados con leña.

5.3.- ANÁLISIS DE MERCADO

Una vez realizada una primera aproximación al turismo rural y a los recursos que el turista encontrará en su visita al municipio de Navarrés, vamos a analizar, primero, los aspectos generales del sector del camping en la Comunidad Valenciana, ya que es en este ámbito donde se situará el proyecto del que es objeto este TFC. En segundo lugar, se estudiará el entorno a través de un análisis PESTEL. Seguidamente, se enumerarán y explicarán quienes serán los principales clientes potenciales del camping. Finalmente, se analizará la competencia a través la de la matriz de Porter.

5.3.1.- Aspectos Generales del Sector

Para comenzar, vamos a exponer los datos que hasta ahora conocemos del sector del camping en un entorno rural.

En primer lugar, sabemos que el camping acoge al 12% de los visitantes de un destino rural, siendo esta modalidad de alojamiento turístico rural la segunda más demandada, después del hotel, ya que las modalidades más utilizadas eran la vivienda propia y la vivienda alquilada, y estas son modalidades de alojamiento no turístico.

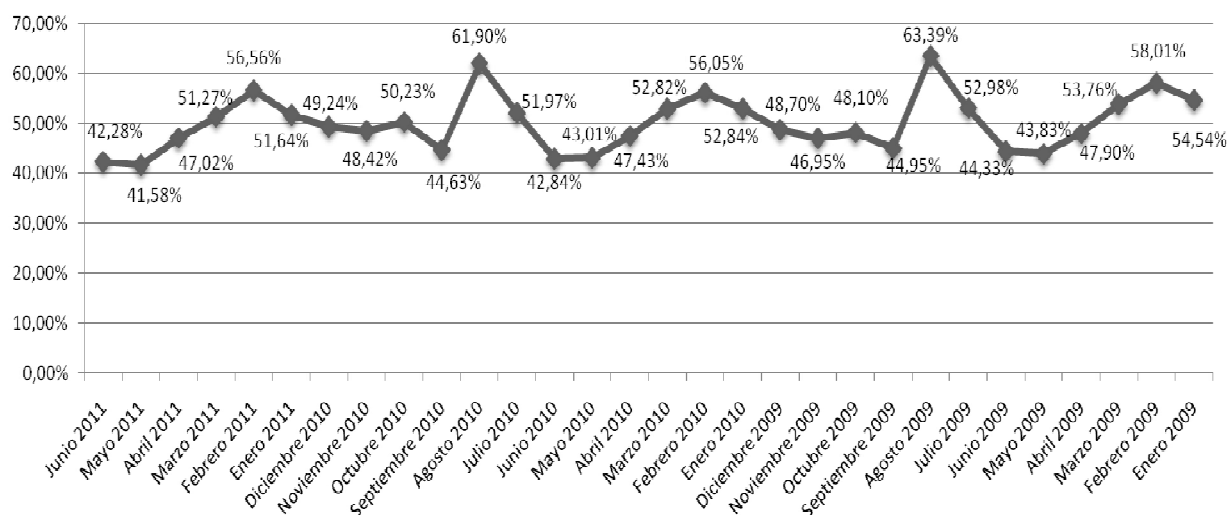
Además, veíamos que la mayor parte de los visitantes procedían de la propia comunidad autónoma, aunque también cabía destacar los turistas procedentes de Madrid, Cataluña, Reino Unido, Alemania y Francia.

Respecto a la edad media, indicábamos que eran los grupos de edad más jóvenes quienes elegían el camping sobre el resto de modalidades para alojarse cuando visitaban un destino rural. Sin embargo, no hay que olvidar al grupo de jubilados europeos, quienes son también muy importantes, principalmente, por las largas estancias que realizan durante los periodos de temporada baja, ya que suavizan la estacionalidad de este sector.

Finalmente, señalábamos que las actividades más solicitadas por los campistas eran el senderismo y la visita a la piscina.

A continuación, analizaremos el grado de ocupación que tienen los campings en la Comunidad Valenciana:

Gráfico 5.4. Grado de ocupación por parcelas en la Comunidad Valenciana.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE.

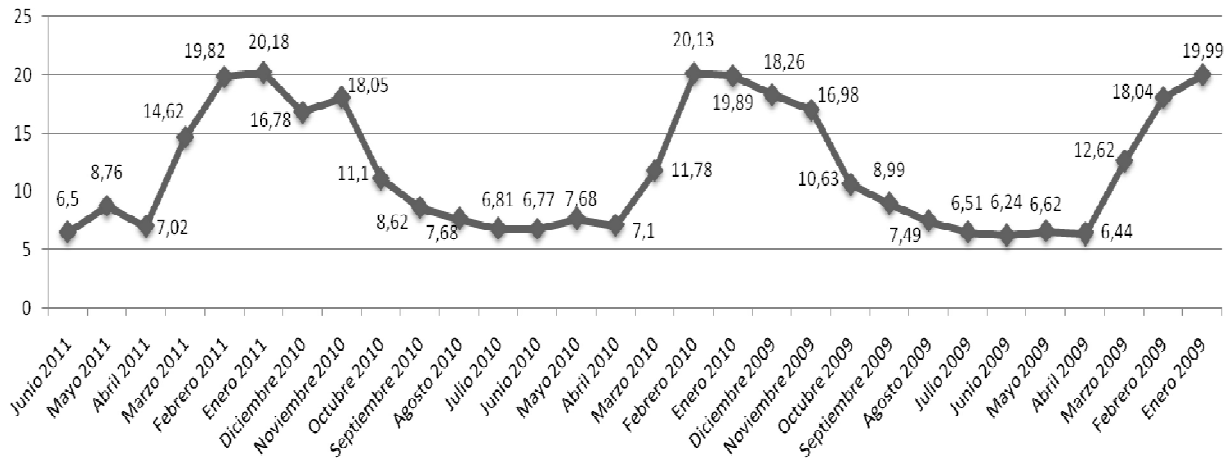
Según el gráfico 5.4, el cual nos muestra el grado de ocupación mensual de los campings de la Comunidad Valenciana en los años 2009, 2010 y el primer semestre de 2011, podemos observar que los meses estivales son los que concentran un mayor número de visitantes, y más concretamente, en agosto, donde se alcanza más del 60% de ocupación. Los turistas de estos meses son principalmente nacionales, quienes disfrutan de sus vacaciones de verano en la Comunidad Valenciana.

Sin embargo, encontramos otro periodo donde la ocupación es también muy alta. Este periodo corresponde con los meses de enero, febrero y marzo, cuando se llega a alcanzar un nivel de ocupación superior al 50% en cada uno ellos. Esto se debe principalmente al grupo de jubilados extranjeros que nombrábamos anteriormente, quienes vienen a la Comunidad en busca de un clima más agradable durante el invierno y se marchan a su país durante el verano.

Además, vemos como en los meses de 2010 se reducía la ocupación en unos dos puntos porcentuales en comparación con los meses de 2009. Sin embargo, en 2011 está tendencia parece comenzar a invertirse, ya que en todos los meses los valores son superiores a los de 2010.

La estancia media, por su lado, es muy distinta entre los meses de verano y los de invierno debido a las propias características de los campistas de cada periodo. Esto lo podemos observar en el siguiente gráfico:

Gráfico 5.5. Estancia media en días en la Comunidad Valenciana



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE.

Por tanto, en los meses de invierno se alcanzan casi los 20 días de estancia media, mientras que en los meses de verano, esta se sitúa en torno a los 7 días. Lo cual confirma lo que antes avanzábamos.

5.3.2.- Análisis del Entorno

Además del estudio realizado anteriormente para justificar la idoneidad del municipio de Navarrés como destino de turismo rural, vamos a realizar un análisis PESTEL, con el que estudiar el macroentorno del camping. En este análisis se tendrán en cuenta los factores políticos, económicos, socioculturales, tecnológicos, ecológicos y legales que afectan dicho macroentorno.

En cuanto a los factores políticos, se puede afirmar que nos encontramos en una situación muy favorable para la creación de este tipo de empresas, ya que el turismo rural es uno de los ejes prioritarios de la Conselleria de Turisme. De hecho, esta conselleria participa constantemente en viajes de familiarización en prensa como "Vías Verdes", "Revista Due Route" y "Panorama Travel"; y ferias como la TCV en Valencia y la Feria AGROTUR en Barcelona.

Además, la Agencia Valenciana de Turisme está constantemente fomentando el turismo rural en la comunidad para poder desarrollar económicamente las comarcas

del interior. Por tanto, muchas son las ayudas que, junto con los programas europeos de ayudas, se destinan a estos fines. En la actualidad, se están llevando a cabo dos líneas de actuación en el Servicio de Turismo de Interior, que se encuentran dentro del Plan de Competitividad 2009-2011 y del Plan Estratégico Global del Turismo de la Comunitat Valenciana 2010-2020, estas líneas son las siguientes:

1. Línea de Colaboración con Administraciones Locales: Con esta línea se pretende analizar, fomentar y difundir los recursos municipales y supramunicipales que puedan utilizarse con fines turísticos. Para ello, se conceden diversas ayudas con las que habilitar estos recursos turísticos disponibles, difundir y promocionar los existentes, realizar proyectos de nueva creación o de mejora, y financiar la redacción de planes estratégicos de turismo, estudios de viabilidad, entre otros.
2. Línea de Apoyo al Fortalecimiento de la Oferta y la Creación de Nuevos Productos: En esta segunda línea de actuación se persigue, como principal objetivo, la cohesión y fortalecimiento del tejido empresarial y asociativo del turismo de interior, así como ayudar a poner en el mercado nuevos productos turísticos, a través de la puesta en marcha de diversas actuaciones.

Además, cabe señalar que en España se disfruta de una buena estabilidad política, de un buen sistema de seguridad ciudadana y de asistencia médica universal de gran calidad. Asimismo, su buena red de transporte, tanto por carretera como aéreo y ferroviario, favorece el turismo interno y el extranjero.

Respecto a los factores económicos, cabe destacar la grave situación económica que está atravesando el país en los últimos años, la cual se ve agravada por la creciente tasa de paro, que alcanza niveles superiores, aún si cabe, en la Comunidad Valenciana. Además, la renta media por familia disminuye y los salarios se mantienen estancados, o incluso, descienden en algunos casos. Por tanto, la población dispone de menos ingresos para gastar en ocio. Sin embargo, los últimos datos publicados por el INE dan cierta esperanza para el sector turístico, ya que es uno de los pocos sectores de la economía que comienzan a notar mejorías. De hecho, según los datos de la publicación de "Notas de Prensa" de las Encuestas de Ocupación en Alojamientos Turísticos Extrahoteleros publicada el 31 de mayo de 2011, si comparamos la Semana Santa de 2010 y la de 2011, se observa un incremento de las pernoctaciones del 7,7%, principalmente debido al aumento de los turistas no residentes. Además, en el turismo rural, este incremento ha sido mayor, del 13,9%. Aunque cabe señalar que mientras las pernoctaciones en destino rural de turistas nacionales han crecido este último año un 9,1%, las de turistas no residentes han crecido un 45,7%. Lo que indica que las expectativas futuras del entorno económico de este sector son alentadoras.

En el ámbito sociocultural, por su lado, ya veíamos antes como las tendencias en materia de turismo están cambiando muy significativamente y en los últimos tiempos, son muchos los turistas que buscan alternativas culturales, gastronómicas, de descanso en contacto con la naturaleza, de actividades al aire libre, etc. Por tanto, en este aspecto, este proyecto se encuentra en una situación idónea para tener éxito en el mercado una vez se ponga en funcionamiento.

El apartado tecnológico nos lleva a mencionar los aspectos relacionados con las TIC, los cuales permiten a los clientes la consulta de información a través de internet, así como la realización de reservas. Además, en la gestión diaria del camping, también se puede hacer uso de los nuevos programas informáticos de gestión, facilitando y abaratando así, las tareas del día a día.

Respecto a la dimensión ecológica, es importante tener en cuenta este aspecto, ya que al situarse este camping en un entorno rodeado de naturaleza, si esta se viera dañada, el camping perdería gran parte de su encanto. Por tanto, se deberán de tener muy en cuenta las leyes de protección al medio ambiente.

Por último, señalar en el factor legal que el turismo rural de la Comunidad Valenciana se regula mediante el Decreto 188/2005, de 2 de diciembre, *Regulador de Alojamiento Turístico de Interior de la Comunidad Valenciana*. Respecto al funcionamiento del camping, este se regirá por el *Decreto 119/2002, de 30 de julio, del Gobierno Valenciano, Regulador de los Campamentos de Turismo de la Comunidad Valenciana. [2002/X8720]* y el *Decreto 167/2005, de 11 de noviembre, del Consell de la Generalitat, por el que se modifica el Decreto 119/2002, de 30 de julio, Regulador de los Campamentos de Turismo de la Comunidad Valenciana. [2005/12617]*. Ya que el artículo 31.12 del Estatuto de Autonomía de la Comunidad Valenciana atribuye a la Generalitat Valenciana la competencia exclusiva en materia de Turismo y, por el Decreto 63/1986, de 19 de mayo, del Gobierno Valenciano, se reguló la práctica del camping en sus distintas modalidades, debido a la importancia que dicha actividad iba adquiriendo en la Comunidad Valenciana.

5.3.3.- Clientes Potenciales

Según los datos del análisis externo que hemos realizado hasta el momento y las características propias del camping, se pueden deducir los siguientes grupos de clientes potenciales. Asimismo, también veremos una serie de consideraciones a tener en cuenta con cada uno de los grupos:

- **Familias y grupos pequeños interesados en el turismo rural, tanto nacional como extranjero:** Este segmento de mercado esperará encontrar en el destino información sobre los principales lugares de interés para visitar y las actividades más interesantes para realizar durante su estancia. Por tanto, se deberá poner a su alcance documentos informativos sobre los sitios más importantes a visitar en el municipio, así como información de la zona, sobre la oferta de restauración y las actividades que pueden llevarse a cabo en el destino. Para ello, sería conveniente la realización de trípticos, dípticos o volantes con ese tipo de información y en varios idiomas, siendo prioritario, después del castellano, el inglés; ya que como veíamos anteriormente, las pernoctaciones realizadas por los turistas extranjeros están creciendo significativamente en los últimos años.

Además, dentro de este grupo podemos identificar una serie de subgrupos según su edad y que requieren satisfacer unas necesidades distintas en cada caso. Veamos cuales son las características de estos grupos y sus principales necesidades:

- Familias con niños pequeños y grupos de amigos de entre 30 y 50 años: Empiezan la jornada pronto por la mañana para aprovechar las horas de sol y por las noches desean tranquilidad y poco ruido. Por tanto, este grupo requiere horario de silencio nocturno. Además, las familias con niños suelen acampar con caravanas y demás comodidades con las que hacer lo más cómoda posible su estancia. De modo que el tipo de parcela que necesitan debe ser suficientemente amplia para albergar todas sus pertenencias.
- Grupo de amigos de entre 18 y 30 años: Comienzan la jornada mucho más tarde que el grupo anterior, ya que la noche la dedican para salir de fiesta. Por tanto, este grupo necesita tranquilidad por las mañanas para poder dormir. Suelen viajar con tiendas de campaña y menos comodidades que los anteriores. Además, el presupuesto disponible para las vacaciones suele ser más limitado porque gran parte de este grupo son estudiantes o llevan pocos años en el mercado laboral.

Para compatibilizar la diferencia de horarios que presentan los grupos anteriores, se deberá de tener en cuenta que tipo de campista se aloja en cada parcela para agrupar a los dos tipos de clientes.

- **Jubilados:** Este segmento está compuesto tanto por visitantes nacionales como extranjeros, procedentes estos últimos principalmente de Alemania, Reino Unido y Francia. Son muy importantes, ya que suelen realizar estancias muy largas. De hecho, los visitantes extranjeros suelen venir a pasar todo el invierno porque encuentran un clima más agradable que en su país de origen. Por tanto, este segmento ayuda a atenuar la estacionalidad de la demanda turística.

Señalar, asimismo, que este grupo requiere tranquilidad y parcelas amplias, ya que al pasar largas temporadas, utilizan caravanas bastante grandes y acondicionan la parcela con todas las comodidades necesarias.

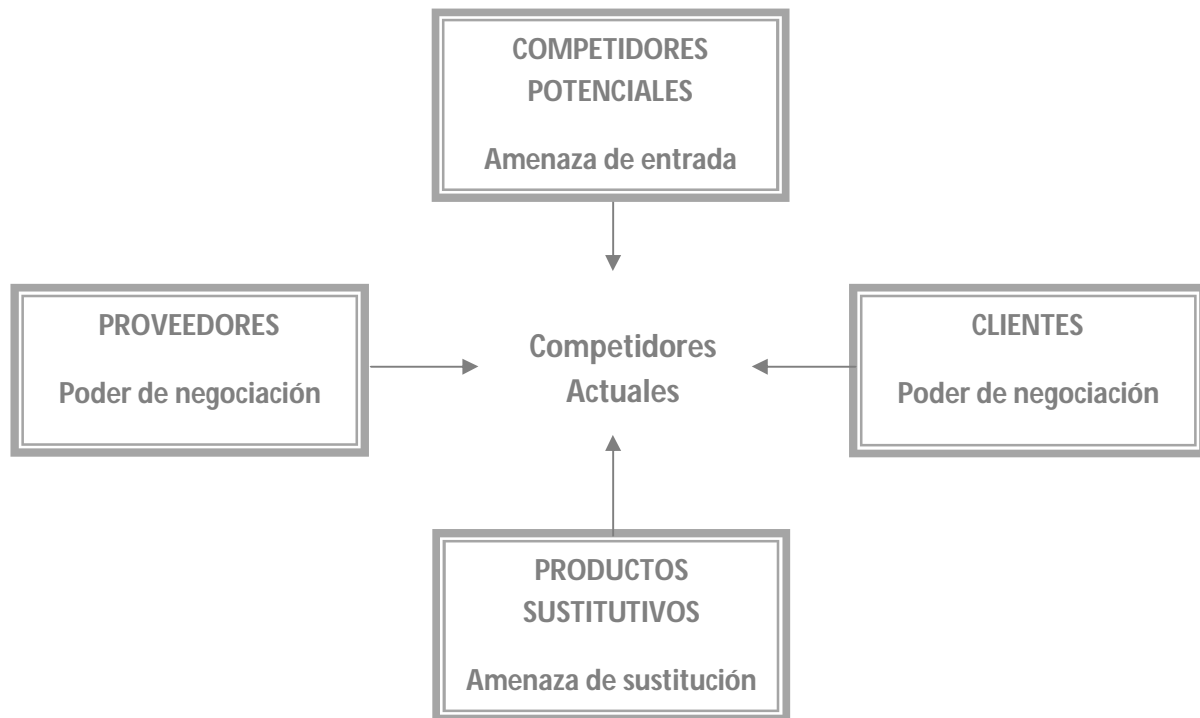
Además, es interesante tener en cuenta otro tipo de clientes potenciales como son los correspondientes a clubes deportivos, asociaciones juveniles e infantiles, universidades, etc., por ejemplo:

- **Campamentos deportivos:** Aprovechando las diversas instalaciones deportivas que ofrece la zona deportiva "Peña del Fraile", se pueden organizar campamentos deportivos de verano o incluso durante el curso académico. Por ejemplo, organizar campamentos enfocados a clubes infantiles de fútbol, donde se organicen actividades deportivas y excursiones por Navarrés y sus atracciones naturales. Del mismo modo, estos campamentos se pueden dirigir a clubes de tenis y demás deportes que alberga esta zona deportiva y la propia localidad.
- **Campamentos multiaventura:** Durante estos campamentos, los niños pueden aprovechar las oportunidades que ofrece la Canal de Navarrés para realizar todo tipo de excursiones y deportes al aire libre, aprovechando asimismo las instalaciones que ofrece la zona deportiva "Peña del Fraile".
- **Campamentos de verano con temática medioambiental:** También se puede aprovechar el entorno natural en el que se encuentra el camping para organizar campamentos en los que el objetivo principal sea conocer las especies de animales y plantas características de la zona. Este tipo de campamentos pueden estar enfocados tanto a niños en edad escolar como en nivel universitario.

5.3.4.- Análisis de la Competencia

En este apartado, vamos a analizar la competencia del futuro camping. Para ello, se utilizará la Matriz de Porter, que se muestra en la figura 5.1:

Figura 5.1. Las cinco fuerzas de la matriz de Porter.



Fuente: Competencia y Estrategia. Dalmau J.I.

El modelo de las cinco fuerzas incluye, como podemos observar, a los competidores actuales, los potenciales, los productos sustitutivos, los proveedores y los clientes.

A continuación, estudiaremos las distintas fuerzas aplicadas al camping:

En primer lugar, nos encontramos con los competidores actuales, que responde a aquellas empresas que se encuentran ya instaladas en el mercado. Respecto a los competidores existentes en el mercado en el que funcionará el camping, cabe señalar que en la localidad no existe actualmente ningún camping con las características de este; tan sólo podemos encontrar un campamento con una serie de instalaciones básicas que no representa competencia alguna. Sin embargo, si podemos encontrar cinco campings en la comarca de la Canal de Navarrés que si pueden presentar competencia real. Cuatro de ellos se localizan en Enguera, aunque uno es naturista y no lo consideraremos como competencia, ya que su público objetivo es muy distinto. Los restantes campings que encontramos en Enguera son los siguientes:

- Camping Los Carasoles: Se localiza en la pedanía de Navalón, a unos 3 km del núcleo urbano de Enguera. Este camping ofrece un ambiente de descanso en la naturaleza y, se plantea como un campamento de turismo en una zona de pinos donde no hay parcelas delimitadas. El camping dispone de piscina, bar-restaurante, cabañas de madera, aseos con duchas de agua caliente y zona de recreo.

Imagen 5.37. Entrada al camping Los Carasoles.



Fuente: Elaboración propia.

Imagen 5.38. Zona de acampada del camping Los Carasoles.



Fuente: Elaboración propia.

- Camping La Pinada: Se localiza en las inmediaciones de la piscina municipal de la localidad, a la cual tienen acceso los acampados en sus instalaciones. Sus parcelas están delimitadas por setos y árboles, y ofrece parking, zona de juegos, paelleros, aseos con duchas de agua caliente y dispone de un restaurante de cocina típica de la zona y mediterránea.
- Camping El Teularet: Se trata de un camping de primera categoría localizado en la sierra de Enguera. Este camping forma parte de un proyecto cuya finalidad consiste en proponer un modelo práctico de desarrollo sostenible en un medio rural, apostando por el turismo sostenible y, la formación y educación socioambiental.

Las parcelas están delimitadas por árboles y setos, y cuenta con cabañas de madera y apartamentos turísticos. Entre las instalaciones del camping, podemos encontrar un ecoparc en el que los campistas pueden participar en el proyecto que antes explicábamos.

Finalmente, en Anna encontramos el último camping reglado de la comarca:

- Camping La Albufera: Se localiza en la entrada de la Albufera de Anna, a 1 km de la población. Su administración corre a cargo del Ayuntamiento. Sus parcelas están delimitadas por árboles de gran altura, y sus campistas tienen libre acceso al lago y a todos sus servicios.

A continuación, en la tabla 5.4, se presenta la comparativa de los precios medios diarios de los anteriores campings por noche para una parcela ocupada por dos adultos, que llevan caravana o tienda, un coche y utilizan conexión eléctrica.

Tabla 5.4. Comparativa de precios medios diarios para dos personas.

CAMPING	PRECIOS
Los Carasoles	28€/día
La Pinada	20€/día
El Teularet	40€/día
La Albufera	30€/día

Fuente: Elaboración propia a partir de los precios oficiales de cada camping

Como vemos, el camping más económico es La Pinada, que es el más sencillo de los cuatro. Sin embargo, El Teularet es el más caro, ya que es el único de primera categoría y ofrece mayor cantidad de servicios y comodidades.

Para finalizar, hemos realizado una tabla donde se ponen de manifiesto los puntos débiles y fuertes de cada uno de estos competidores:

Tabla 5.5. Puntos fuertes y débiles de la competencia.

CAMPING	PUNTOS FUERTES	PUNTOS DÉBILES
Los Carasoles	-Belleza paisajística del entorno en el que se encuentra.	-Se encuentra alejado del núcleo urbano y las carreteras de acceso no están en buenas condiciones. -Sus parcelas no están delimitadas.
La Pinada	-Económico. -Se encuentra junto a la localidad. -Tiene acceso a la piscina municipal.	-Ofrece pocos servicios y comodidades.
El Teularet	-Se localiza en un entorno pintoresco. -Oferta gran cantidad de servicios y comodidades. -Se encuentra dentro de un programa de turismo sostenible.	-Es el más caro. -Se encuentra a bastante distancia del núcleo urbano y las carreteras de acceso no están en las mejores condiciones posibles.
La Albufera	-Se encuentra en un entorno pintoresco y cercano a la población.	-No ofrece servicios exclusivos a sus clientes, sino que depende de los existentes en la Albufera.

Fuente: Elaboración propia.

Una vez analizada la competencia existente, hay que tener en cuenta también a los competidores potenciales, esto es, aquellos que, si bien aun no están compitiendo en el sector, tienen la capacidad necesaria para hacerlo y representarán, por tanto, una amenaza de entrada. El grado de amenaza de un nuevo competidor dependerá fundamentalmente de los obstáculos existentes propios del sector y de la reacción que puedan esperar de los competidores existentes.

El primer obstáculo o barrera de entrada que podemos considerar en este sector es la necesidad de un desembolso de capital inicial muy fuerte, el cual corresponde con la

adquisición y adecuación del terreno que ocupará el camping, de acuerdo con las características que marca la ley; además del resto de gastos que supone la puesta en marcha del negocio.

Otro obstáculo es la diferenciación del producto que presentan los competidores actuales, ya que mientras ellos tienen su lugar en el mercado, los nuevos competidores tendrán que buscar su lugar invirtiendo más capital para alcanzar este fin.

Por tanto, se puede considerar que no es un sector al que se pueda acceder de una manera fácil, principalmente, debido al gran desembolso inicial.

Respecto a la fuerza de los productos sustitutos, esta representa una amenaza de sustitución, donde determinados productos con distintos atributos y características pueden llegar a obtener también la satisfacción del cliente. En este caso los productos sustitutos son aquellos establecimientos que ofrecen alojamiento en un destino rural distinto al de acampada, tales como las casas rurales y hoteles de la comarca, que son los siguientes:

- Hoteles: En la Canal de Navarrés la oferta de hoteles es poco significativa. Sin embargo, destaca el Hotel Portal del Caroig, un resort deportivo con spa en el que se pueden celebrar eventos y exposiciones de arte. Está situado en la entrada de Enguera y sus instalaciones son de gran calidad.
- Casas Rurales: En este caso, la oferta de este tipo de alojamiento sí que es bastante amplia, ya que en todas las localidades de la comarca hay disponibles varias casas rurales, tanto dentro del núcleo urbano como en las inmediaciones de los mismos. De entre ellas, caben destacar las localizadas en Navarrés, situadas en la urbanización de Playamonte y en el centro histórico de la población. Estas son Nahuar Rural, Casa Rural Playamonte, Casa Rural La Jara, Casa Rural La Tinaja, Casa Rural Los Olivares y Casa Rural El Patio.

La siguiente fuerza que se analizará es la de los proveedores, la cual representa el poder de negociación. Esta fuerza no es importante en este sector, ya que los proveedores que abastecen a los campings no tienen un gran volumen para presionar, y el producto que ofrecen no posee gran diferenciación.

Respecto al poder de negociación que presentan los clientes, tampoco es importante, ya que como señalábamos anteriormente, los demandantes de turismo rural suelen planificar el viaje por su cuenta a través de internet y pocos de ellos hacen uso de agencias de viajes u otra clase de empresas mayoristas, que serían quienes podrían hacer presión en el precio de estos servicios. Por tanto, al realizarse la reserva de manera individual, los clientes representarán un bajo nivel de negociación.

CAPÍTULO 6:

Plan de Marketing

CAPÍTULO 6: PLAN DE MARKETING

Una vez analizados el funcionamiento del camping y el restaurante, así como todos los aspectos del entorno en el que se encontrará, llevaremos a cabo un plan de marketing con el que poder conseguir una serie de objetivos que a continuación enumeraremos.

Para comenzar, se realizará un análisis DAFO con el que podremos determinar las amenazas y oportunidades del entorno, así como los puntos fuertes y débiles de la organización.

A continuación, se enunciarán los objetivos a conseguir con este plan de marketing.

Por último, se desarrollarán las acciones de marketing mix necesarias para alcanzar esos objetivos, esto es, las estrategias sobre el producto a ofrecer, la promoción, la distribución y el precio.

6.1.- ANÁLISIS DAFO

Con este análisis veremos la situación competitiva de esta empresa en su mercado y de las características internas de la misma.

Para ello, comenzaremos por el análisis interno, donde se detectarán una serie de debilidades y fortalezas que se deberán de eliminar y mantener respectivamente.

Seguidamente, se analizará la situación externa, enumerando una serie de amenazas que se deberán de afrontar para minimizar su impacto negativo, y unas oportunidades de las cuales convendrá sacar el máximo beneficio de ellas.

Veamos, a continuación, la tabla 6.1. que muestra la matriz DAFO del camping:

Tabla 6.1. Matriz DAFO.

PUNTOS DÉBILES	PUNTOS FUERTES
<ul style="list-style-type: none"> • Fuente inversión inicial para comenzar a funcionar. • Necesidad de promoción inicial para entrar en el mercado y dar a conocer el camping. 	<ul style="list-style-type: none"> • Situación del camping en un entorno muy pintoresco y de gran calidad paisajística, pero cercano a la población y con fácil acceso. • Oferta gastronómica y de ocio dentro de las propias instalaciones. • Cercanía a gran cantidad de recursos naturales y turísticos. • Localización cercana a la ciudad de Valencia y bien comunicado a la misma.
AMENAZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Colapso de las instalaciones en momentos de afluencia turística. • Posible pérdida de los recursos naturales debido al abandono, los incendios o la deforestación. • Desatención de las áreas recreativas de la zona. • Competencia con otras zonas de interior. • Crisis económico-financiera a nivel global. • Reducción del nivel adquisitivo de las familias. 	<ul style="list-style-type: none"> • Escasa oferta de alojamiento en la zona. • Crecimiento de la demanda de turismo de interior. • Posibilidad de ofrecer la comarca como destino turístico. • Apuesta por el turismo como motor de desarrollo de la zona por parte de las administraciones públicas. • Valorización y explotación de los recursos potencialmente turísticos, así como de la gastronomía y las fiestas populares. • Desarrollo continuo de eventos deportivos y culturales en los pueblos de la comarca. • Mejora de la protección del entorno. • Idoneidad del territorio para actividades en la naturaleza. • Existencia de gran cantidad de rutas de senderismo y cicloturismo.

Fuente: Elaboración propia.

6.2.- OBJETIVOS

Teniendo en cuenta el anterior análisis DAFO, marcaremos una serie de objetivos que determinarán el funcionamiento de la organización y todas las actuaciones de marketing.

Los objetivos son los siguientes:

- Alcanzar una ocupación media mínima del 30% en temporada baja y del 50% en temporada alta para el tercer año.
- Conseguir alcanzar resultados positivos en las cuentas anuales desde el tercer año.
- Captar gran variedad de clientes para evitar la estacionalidad típica del sector turístico.

Estos objetivos son determinantes para el funcionamiento del camping. Por tanto, deberán de tenerse siempre en cuenta para saber qué camino es el que estamos siguiendo y poder detectar las posibles desviaciones, para así aplicar las convenientes correcciones.

6.3.- MARKETING MIX: ESTRATEGIAS Y DESARROLLO DE ACCIONES

En este apartado, se marcarán las principales acciones de marketing que permitirán conseguir los anteriores objetivos.

6.3.1.- Diseño del Servicio

El servicio ofrecido por el camping consiste en procurar un alojamiento de calidad en un entorno pintoresco y tranquilo a todo tipo de turistas.

Además, debido a las propias características de las instalaciones que acogerán el futuro camping, este ofrecerá además del alojamiento, la posibilidad de hacer uso de las instalaciones deportivas y del restaurante que se encuentran en el mismo.

A continuación, veremos los niveles del servicio, esto es, el servicio esencial, el perceptible y el incrementado.

En primer lugar, el servicio esencial es el alojamiento. Sin embargo el servicio perceptible se compone de los siguientes atributos:

- a) **Personal del camping y del restaurante:** Deben realizar un trato personalizado, con buena atención y amabilidad, teniendo en cuenta siempre la importancia que representa el cliente en la empresa.
- b) **Equipo de apoyo:** Consiste en ofrecer unas instalaciones en perfecto estado, de fácil acceso y con una adecuada zona de aparcamiento.
- c) **Tiempo de espera:** Se reducirán los tiempos de espera en los procesos en los cuales haya presencialidad del cliente para dar una mejor imagen. El tiempo de espera toma especial importancia en el restaurante, ya que un exceso del mismo reducirá significativamente la satisfacción del cliente, como veíamos en el capítulo dedicado al plan de operaciones.
- d) **Tiempo de suministro del servicio:** Representa el tiempo desde que el cliente llega a nuestras instalaciones, disfruta de los servicios prestados y paga.
- e) **Nivel de calidad:** Las instalaciones del camping se ajustan a la normativa de campings de segunda categoría. Respecto al restaurante, este ofrecerá un servicio y alimentos de gran calidad.
- f) **Proceso:** El proceso, tanto del servicio de alojamiento como del de restauración, se explica en detalle en el capítulo del plan de operaciones.

g) Estrategia de marca: El nombre del camping y del restaurante corresponde al nombre de su localización "Peña del Fraile", ya que es una denominación que no se encuentra registrada y determina una característica de la organización.

Para hacer recordar al público este nombre, a la entrada de las instalaciones se colocará un letrero con el mismo. Además, en todos los documentos informativos y facturas se situará el nombre junto con el eslogan que más adelante veremos.

h) Otros clientes: La satisfacción del cliente es clave para el buen funcionamiento de la organización y generará el "boca a boca" con el cual recibir mayor cantidad de clientes.

Por último, el servicio incrementado corresponde a los atributos de la prestación del servicio con los cuales ofrecer un servicio de excelencia. Estos son principalmente los siguientes:

a) Servicio de calidad: Se medirá la calidad de nuestro servicio mediante la recogida de opiniones de nuestros clientes, a través de los mecanismos que explicábamos en el capítulo 4, en la figura 4.1. Diagrama de evaluación de la satisfacción del cliente y aplicación de correcciones, de modo que se pueda mejorar el nivel de calidad percibido por el cliente.

b) Servicio al cliente: Consiste en satisfacer las expectativas del cliente, ofreciéndole los productos que se adaptan a sus necesidades pero sin tener un excesivo precio. Por tanto, deberemos conocer las necesidades de cada cliente y ofrecerle de forma personalizada aquello que más se adapte a sus características.

c) Especialización: El camping estará especializado en alojamiento de acampada de turismo rural a clientes de distintas características.

d) Servicio postventa: Si el cliente no quedase satisfecho una vez disfrutado el servicio, se le deberá de compensar si es a causa de un fallo por parte de la organización.

Por último, cabe recordar que el funcionamiento del servicio, tanto de alojamiento como de restauración, viene debidamente detallado en el capítulo 4 del presente TFC.

6.3.2.- Distribución

Debido a las características del servicio de alojamiento, la distribución se realiza exclusivamente en las instalaciones del camping, aunque la reserva del servicio también se podrá realizar de manera telefónica y a través de la página web oficial del camping.

Respecto a la distribución del restaurante, ésta se realizará exclusivamente dentro del local, aunque los clientes también podrán recoger los platos para llevar sin soportar un coste mayor.

6.3.3.- Precio

La política de precios debe tener en cuenta factores como la competencia, el nivel de ocupación, las características de cada cliente y sus preferencias en cada momento, ya que nos encontramos en un sector donde la demanda es muy elástica tanto al precio como a la calidad. Por tanto, para diseñar una buena estrategia de precios debemos tener muy en cuenta el análisis externo que previamente se ha expuesto en el capítulo 5, de análisis externo.

Para comenzar, destacar que los precios medios de la competencia no son elevados, es por ello que nuestros precios no pueden excederse en gran medida de ese nivel. Sin embargo, en la prestación de nuestro servicio existen distintivos que lo hacen único y no necesitaremos entrar en el mercado con una estrategia de liderazgo en precios para atraer clientes, sino que intentaremos captarles a través de la calidad.

Dentro de la competencia, consideramos que las características del camping "La Albufera" de Anna es el que mayores similitudes puede tener con nuestro camping, ya que ambos se sitúan cercanos a la población y en parajes de gran calidad paisajística, donde existe también oferta de restauración y actividades de ocio en sus propias instalaciones. Sin embargo, este camping no ofrece la variedad de instalaciones que ofrecerá el nuevo camping "Peña del Fraile", entre las cuales destacan las deportivas, donde los campistas podrán practicar todo tipo de deportes y actividades al aire libre sin moverse del mismo.

Otra diferencia con el camping de Anna, y que representa una oportunidad de la cual aprovecharse, es la ausencia de bungalows, ya que la demanda de esta opción está creciendo entre los campistas porque pueden disfrutar del ambiente que ofrece el camping y la comodidad del apartamento que ofrecen las cabañas de madera. De modo que con la oferta inicial de 5 bungalows, el camping podrá atraer a este sector de mercado para, posteriormente, ampliar la oferta, ya que habrá espacio para un total de 25 bungalows.

Asimismo, el camping dispondrá del servicio de piscina, ya que al ser esta zona de titularidad del ayuntamiento, los campistas podrán acceder a la piscina municipal de la localidad sin ningún coste extra.

Por tanto, las tarifas iniciales, aunque son similares a las que ofrece el camping de Anna, son comparativamente inferiores porque el futuro camping de Navarrés dispondrá de unas instalaciones de mayor calidad, privilegiadas vistas al pantano de Escalona, además de una apariencia novedosa por su situación en las terrazas surgidas por la explotación industrial de décadas atrás.

Los precios del camping Peña del Fraile atienden, por tanto, estas particularidades y se presentan en la tabla 6.2:

Tabla 6.2. Tarifas camping Peña del Fraile.

	PRECIOS DIARIOS
Adultos (mayores de 10 años)	5€
Niños (de 2 a 10 años)	3€
Tienda o caravana	5€
Coche	4€
Motocicleta	4€
Autocaravana	9€
Electricidad	4€
Parcela	5€
Bungalow (máximo 4 personas)	90€

Fuente: Elaboración propia.

Señalar que el precio diario en bungalow responde al análisis de los precios de bungalows con características similares que ofrecen los campings de 2ª categoría en la provincia de Valencia.

Por otra parte, uno de los principales objetivos de la política de precios será el orientarlos a las operaciones, esto es, cuando la ocupación sea inferior se realizarán descuentos que incentiven la demanda en épocas de menor afluencia de campistas y serán superiores cuando la demanda sea superior. Para ello, se aplicarán unos descuentos que además del grado de ocupación del camping, contemplen el número de días que el turista pase en nuestras instalaciones, favoreciendo así la llegada de turistas de larga estancia, como era el caso de los jubilados extranjeros.

La estrategia de descuentos en temporada baja se muestra en la tabla 6.3.:

Tabla 6.3. Estrategia de descuentos.

ESTANCIA DEL CLIENTE	DESCUENTO SOBRE EL TOTAL DE LA FACTURA
Entre 1 y 3 noches	5%
Más de 3 noches	10%
Más de 7 noches	20%
Más de 14 noches	30%

Fuente: Elaboración propia.

Respecto a la política de precios a seguir por el restaurante, es importante señalar que los precios medios de los restaurantes y bares de la zona son significativamente inferiores a los ofertados por restaurantes y bares de características similares en la ciudad de Valencia, como ya apuntábamos en el análisis externo.

Los restaurantes que veíamos en el capítulo anterior ofrecen unos precios medios de 10€ por comensal, incluyendo además de un aperitivo y plato principal, bebida, postre y café. Asimismo, todos ellos ofrecen una variada gama de bocadillos típicos de la zona con un coste medio de 4€.

Por tanto, la carta de este restaurante estará especializada en platos típicos de la zona con precios medios por comensal que no superen los 10€, así como bocadillos variados, ya que para captar principalmente a los usuarios del camping, los precios no deben ser excesivamente altos puesto que nos encontramos ante un camping de segunda categoría. De esta forma, la oferta del mismo será atractiva tanto para campistas como para clientes externos al camping que vengan buscando un restaurante localizado en un lugar emblemático, que ofrezca calidad en sus platos y buen servicio con un coste moderado.

El objetivo de la estrategia de precios del restaurante estará principalmente basado en los costes, ya que aunque se ponga especial énfasis en la calidad y el buen servicio, deberán de cubrirse los costes en los que se ha incurrido para ofrecer el servicio y obtener un margen de beneficios. Por tanto, para conseguir esto deberán de analizarse bien todos los costes en los que incurramos y así fijar correctamente los precios.

6.3.4.- Promoción

La promoción del camping y del restaurante es fundamental para impulsar el negocio, ya que así se conseguirá darles a conocer y ocupar un hueco significativo en el mercado. Sin embargo, el restaurante es un servicio complementario del camping, por tanto, su promoción derivará principalmente de la realizada para el camping.

El público objetivo que guiará la estrategia de promoción se corresponde con los clientes potenciales que explicábamos en el análisis externo del capítulo 5, esto es, familias y grupos pequeños de distintas edades interesados en el turismo rural, jubilados, y grupos organizados para realizar campamentos temáticos. Debido a la heterogeneidad del público objetivo, deberemos realizar varias líneas promocionales que lleguen y atraigan a los distintos tipos de clientes que harán uso de nuestros servicios.

En primer lugar, cabe señalar los objetivos de comunicación, de entre los cuales, el que mayor importancia representa por encontrarnos en la fase de introducción al mercado es el conocimiento del mismo por parte del público objetivo. Asimismo, buscamos incentivar la estancia en nuestras instalaciones y alcanzar el agrado de los clientes, consiguiendo la preferencia frente a la competencia.

El objetivo de conocimiento consistirá en informar al mercado acerca de la apertura e introducción al mercado de este nuevo establecimiento, así como la explicación de los servicios que ofrece y sus características especiales. Además, también pretende comenzar a construir la imagen de la empresa y la preferencia por nuestra marca.

Asimismo, se pretende persuadir al consumidor para que realice estancias de mayor duración durante las épocas de menor demanda a través de la política de descuento.

En segundo lugar, el mensaje promocional se realizará a través de un eslogan que represente de una forma sencilla la oferta del camping:

Camping Peña del Fraile: Aventura y descanso como nunca habías imaginado.

Para hacer llegar este mensaje a los posibles clientes y que lo recuerden, se deberá de incluir en todas las estrategias de promoción que se diseñen, así como deberá estar en todos los documentos informativos y facturas, como ya señalábamos anteriormente en la estrategia de marca.

Por su lado, la captación de clientes se realizará a través de publicidad en páginas web especializadas en campings, como es el caso de *webcampista.com* y *eurocamping.es*, la creación de una página Web propia, la utilización de perfiles propios en facebook y twitter, y mediante anuncios en revistas especializadas del sector, como "*caravanning &*

camping”, “*turismo rural y deportes de aventura*” y “*mucho viaje: mucho más que viajar*”, todas ellas de publicación mensual. Además, se realizarán las pertinentes gestiones para aparecer en las guías de camping más reconocidas de España y Europa, tales como la *Guía De Camping FECC*, la cual tiene una clasificación propia de los campings de España, Andorra y Portugal; la Guía de la Federación Española de Empresarios de campings y parques de vacaciones, que ofrece la posibilidad de buscar por mapa, por provincia, nombre del camping y por las propias características del camping; y la guía Eurocampings, que ofrece gratuitamente en Internet una lista de campings europeos inspeccionados anualmente por ACSI.

El camping se anunciará también en la página web del ayuntamiento, ya que muchos turistas visitan las páginas municipales para conocer cuáles son los alojamientos de cada municipio y esta publicidad no tiene coste alguno.

Respecto a la página web oficial, ésta deberá conseguir, mediante enlaces en otras páginas de turismo y alojamiento, como las que se nombraban anteriormente, así como a través de enlaces patrocinados en google, que aparezca fácilmente en las búsquedas que realicen los turistas rurales y los usuarios de campings de la Comunidad Valenciana cuando naveguen por la Web en busca del mejor destino para sus vacaciones, porque como hemos visto anteriormente, Internet es una de las herramientas más importantes que utilizan los turistas de entornos rurales para preparar sus vacaciones. Además, será a través de esta página donde se realicen la mayor parte de las reservas.

En los perfiles de las redes sociales facebook y twitter se irán comentando diariamente las novedades sobre el camping, así como las actividades de ocio más demandadas por sus usuarios y las más novedosas.

En cuanto a las publicaciones especializadas, el camping deberá aparecer y anunciarse en aquellas más reconocidas para que nuestra oferta pueda llegar también a las agencias de viaje, ya que aunque no serán la principal fuente de generación de clientes, si pueden resultar interesantes con los grupos de edades más avanzadas como los jubilados, quienes pueden encontrar mayores dificultades en las búsquedas por internet y prefieren acudir a un intermediario que les facilite las gestiones. Además estos clientes son quienes más pueden contribuir a aumentar la ocupación del camping en las temporadas de menor demanda.

Otro mecanismo de atracción de clientes será la realización de ofertas periódicas a través de *Letsbonus*. Mensualmente se ofertarán 10 estancias de dos noches con una reducción del 40% del importe total.

Letsbonus es un sistema de promoción que está basado en las redes sociales porque se puede recomendar cada oferta a través de las mismas, adquiriendo así gran difusión.

Este nuevo modelo de campaña de marketing genera gran cantidad de ventas en muy poco tiempo y no tiene costes fijos sino que son por ventas reales, ya que diariamente se envían, mediante correo electrónico, ofertas de ocio muy interesantes que expiran en un breve espacio de tiempo. Por último, para poder recibir estos emails, se debe estar registrado en una base de datos, es por ello que de este modo conseguimos unos receptores de ofertas más proclives a hacer uso de las mismas.

Asimismo, no se debe descartar la posibilidad de acudir a ferias como FITUR y realizar presentaciones sobre los servicios ofertados, ya que así se mantendrá un contacto directo con aquellas empresas mayoristas interesadas en nuestros servicios, tales como empresas organizadoras de campamentos multiaventura o temáticos, entre otras.

De esta forma conseguiremos que el camping sea conocido de una forma eficaz sin incurrir en costes demasiado elevados en publicidad.

Respecto a la promoción del restaurante, hemos visto que se incluye dentro de la promoción del camping. Sin embargo, se publicitará por separado en la página del ayuntamiento de Navarrés y en aquellas otras páginas web donde se encuentran todos los restaurantes de la comarca.

Por último, para conocer si las anteriores estrategias de promoción han tenido éxito o no, utilizaremos los siguientes métodos:

- a) Se utilizarán las conclusiones obtenidas de las encuestas realizadas a los campistas tras el disfrute de su servicio.
- b) Los recepcionistas serán una parte fundamental generadora de información directa sobre la satisfacción del cliente.
- c) Se revisarán periódicamente las encuestas realizadas en las redes sociales así como los comentarios de la página web de la empresa, los foros de alojamiento rural y en las propias redes sociales.

Toda esta información se utilizará para introducir los cambios oportunos a las futuras acciones de promoción.

CAPÍTULO 7:

Planificación de los Recursos Humanos

CAPÍTULO 7: PLANIFICACIÓN DE LOS RECURSOS HUMANOS

En este capítulo se llevará a cabo un detallado análisis de las necesidades de personal y las características que estos deben tener para que la nueva empresa funcione correctamente. Sin embargo, antes de comenzar con estos puntos, cabe señalar cuáles serán las estrategias de recursos humanos que permitirán optimizar la estructura de costes del camping y la calidad de sus recursos humanos.

Estas estrategias se pueden clasificar en estrategias de selección, de contratación y de retribución.

En primer lugar, la estrategia de selección de personal consistirá en adaptar los criterios de selección que deben cumplir los candidatos para adaptar el puesto de trabajo a las distintas necesidades que vaya requiriendo el nivel de ocupación y el crecimiento del camping, ya que dependiendo de las características que vaya desarrollando el mismo, necesitará contratar un empleado con unas cualidades y formación determinadas.

Generalmente, los pasos básicos que todas las empresas suelen seguir son los siguientes:

- Paso 1: Recepción preliminar de candidatos (solicitudes).
- Paso 2: Entrevista de clasificación.
- Paso 3: Aplicación de pruebas de idoneidad: Pruebas de conocimiento o de capacidad, pruebas psicométricas, pruebas de personalidad, etc.
- Paso 4: Entrevista de selección.
- Paso 5: Verificación de datos y referencias.
- Paso 6: Entrevista con el superior inmediato y/o el gerente de área.
- Paso 7: Examen médico.
- Paso 8: Descripción realista del puesto.
- Paso 9: Decisión de contratar.

La selección siempre se concentra en todos los aspectos de la capacidad de la persona para desempeñar un puesto determinado. En este caso en particular, el proceso constará de todos los pasos anteriores, aunque se tendrán en cuenta una serie de requisitos que posteriormente expondremos, dependiendo del puesto a ocupar.

En segundo lugar, la contratación se regirá por el Convenio Colectivo de hostelería para la provincia de Valencia. De modo que se podrán realizar contratos de acuerdo con las modalidades de contratación que a continuación se detallan:

a) Contrato en prácticas:

Los contratos en prácticas y sus prórrogas tendrán una duración mínima de seis meses y deberán de formalizarse siempre por escrito, haciendo constar la titulación del trabajador, la duración del contrato y el puesto de trabajo a desempeñar.

La retribución en prácticas será del 75% durante el primer año y del 85% durante el segundo año del salario base de un trabajador que ocupe el mismo puesto de trabajo.

b) Contrato para la formación:

Los contratos para la formación y sus prórrogas no podrán tener una duración inferior a seis meses, siendo su duración máxima entre doce y veinticuatro, dependiendo del área funcional que se trate, la cual se especifica en el IV Acuerdo Laboral Estatal de la Hostelería.

Además, solamente se podrá hacer uso del mismo con trabajadores de entre 16 y 18 años, a los cuales se les retribuirá de acuerdo al nivel sexto de las tablas de retribución del Convenio Colectivo.

c) Contratos eventuales:

Por las características de la organización, el número de empleados que posteriormente se expondrán y, de acuerdo al convenio colectivo, los trabajadores eventuales no podrán superar el 35%, redondeándose al alza en caso de decimales.

Los contratos podrán tener una duración máxima de doce meses comprendidos en un periodo de dieciséis meses.

d) Contratos para obra o servicio determinado:

Durante el primer año de funcionamiento de la empresa, esta modalidad de contratación no podrá superar el 25 % de la plantilla.

Su duración no podrá superar los dieciocho meses y deberá de citarse expresamente el objeto del contrato.

e) Contratos a tiempo parcial por tiempo indefinido:

Esta modalidad contractual no podrá superar el 60% de las horas ordinarias contratadas.

f) Contratos fijos-discontinuos:

Cuando un empleado es contratado durante periodos de mayor actividad sin que se repitan exactamente las fechas y es contratado por tercera temporada consecutiva, este se convertirá en trabajador fijo-discontinuo, pudiéndose, asimismo, realizar jornadas diarias de duración inferior a la completa.

Según lo anteriormente expuesto, las estrategias de contratación serán las siguientes:

- Los contratos eventuales no podrán superar el 35% del total de empleados.
- Mantener los criterios establecidos legalmente para cada tipo de contrato.
- Ajustar el número de trabajadores al volumen de actividad de cada periodo, haciendo uso de las modalidades de contrato desarrolladas para tal fin.

Por último, las estrategias de retribución quedan también subordinadas al convenio colectivo de las empresas hosteleras de la provincia de Valencia. Esto es, los salarios quedan establecidos en el anexo del convenio, de acuerdo a las categorías profesionales, las funciones y los puestos de cada empleado, los cuales están agrupados en seis niveles distintos en el convenio.

Los trabajadores percibirán tres pagas extraordinarias como señala el convenio. Estas pagas extraordinarias son la de junio, que se abonará el 30 de junio, la de navidad que se pagará el 20 de diciembre y una de beneficios que se abonará entre el 1 de enero y el 15 de marzo.

Además, los uniformes, útiles y herramientas necesarios para el desempeño de las actividades correrán a cargo de la empresa.

7.1.- NECESIDADES DE RECURSOS HUMANOS

Para comenzar la actividad del camping y el restaurante se prevé la contratación de once trabajadores, distribuidos de la siguiente forma:

- 1 gerente.
- 2 vigilantes de seguridad nocturnos.
- 2 recepcionistas (uno a jornada completa y el otro a media jornada).
- 1 persona de mantenimiento.
- 2 personas de limpieza (una a jornada completa y la otra a media jornada).
- 1 camarero.
- 1 cocinero.
- 1 auxiliar de cocina.

Y como ya avanzábamos anteriormente, la estrategia de contratación se veía subordinada al convenio colectivo. Por tanto, el 65% del total de trabajadores deberá de tener contrato indefinido, esto es, ocho de ellos disfrutará de contrato indefinido desde el comienzo de su relación laboral. De modo que según las características de los puestos de trabajo, se realizará contrato indefinido desde el inicio al Gerente, a las dos personas de recepción, al cocinero, a la persona de mantenimiento, los dos guardias de seguridad y al camarero. Al resto se les hará un contrato temporal con opción de indefinido al transcurrir los primeros doce meses.

Respecto a la jornada laboral que disfrutarán los trabajadores será de 40 horas semanales para aquellos que trabajen en régimen de jornada completa y 16 horas semanales para quienes lo hagan a tiempo parcial.

Es importante señalar que la elaboración del horario laboral deberá tener en cuenta que, aunque no exista vigilancia 24 horas, sino solamente nocturna, en el camping deberá haber siempre algún trabajador al cual los campistas puedan acudir si tienen algún problema o deseen información de cualquier tipo. Asimismo, el camping estará vigilado mediante un sistema de seguridad dotado con cámaras de video vigilancia de acceso online y grabación de imágenes. Sus componentes se describen en el capítulo 8.

A continuación, se presenta una propuesta del horario semanal que deberán seguir los trabajadores para que el camping no se quede sin personal en ningún momento:

- Los dos vigilantes se encargarán de la vigilancia nocturna, que consistirá en turnos de 12 horas en horario de 8 de la tarde a 8 de la mañana.

Para cumplir con el horario semanal correspondiente, estos trabajadores realizarán tres días de trabajo y descansarán otros tres días.

- La persona de mantenimiento trabajará de 8 de la mañana a 2 de la tarde, es decir, trabajará durante 7 horas diarias. Por tanto, para poder disfrutar de las correspondientes horas de descanso semanal, descansará un día semanal durante dos semanas y en la tercera, disfrutará de dos días. Sin embargo, deberá estar localizable durante sus días libres por si surgiera algún problema grave de su competencia.
- Habrá una persona de limpieza de 7 de la mañana a 3 de la tarde de lunes a domingo. Por tanto, dispondremos de una persona a tiempo completo y otra a tiempo parcial para realizar estas tareas.
- La recepción, por su lado, tendrá horario de 10 de la mañana a 1 de la tarde y de 3 a 8 de la tarde, de lunes a domingo. Y al igual que en el personal de limpieza, dispondremos de una persona a tiempo completo y otra a tiempo parcial.
- El gerente realizará siete horas diarias de lunes a viernes, sin embargo, deberá estar siempre telefónicamente disponible para resolver cualquier imprevisto que pueda ocurrir en el camping.

Asimismo, se prevé, la realización de contratos eventuales para cubrir las vacaciones de los trabajadores en plantilla y en los periodos de temporada alta, si así lo cree conveniente la dirección de la empresa.

Los salarios se establecerán, como veíamos, según las tablas salariales que indica el convenio colectivo para cada ejercicio económico, a excepción del salario del gerente.

De modo que el nivel primero corresponderá a la persona de recepción con jornada laboral completa y al cocinero, ya que estos ostentarán el cargo de jefe de recepción y jefe de cocina, respectivamente.

La persona de recepción de apoyo, el camarero y el encargado de mantenimiento se clasificarán en el segundo nivel.

El tercer nivel se asignará al personal de limpieza y al de vigilancia nocturna.

Por último, el salario del auxiliar de cocina corresponderá al quinto nivel de las tablas salariales de dicho convenio.

7.2.- DESCRIPCIÓN DE LOS PUESTOS DE TRABAJO

En este apartado veremos las características y funciones de cada uno de los puestos de trabajo que antes exponíamos. Asimismo, se explicarán los principales requisitos que deberá cumplir la persona que ocupe cada cargo.

Veamos en qué consiste cada puesto de trabajo:

- **Gerente o director general:**

La persona que desempeñe este cargo llevará a cabo las tareas de dirección de recursos humanos, tales como analizar y modificar las políticas de compensación y beneficios para establecer programas competitivos y garantizar el cumplimiento de los requisitos legales, llevará a cabo la contratación y el despido de empleados, así como deberá de planificar, dirigir, supervisar y coordinar al personal y su formación.

Por otro lado, en sus gestiones de dirección de compras, negociará y administrará los contratos con los proveedores. Además, deberá analizar, junto con el personal, los bienes y servicios defectuosos para así aplicar las correcciones necesarias y resolver el problema.

En sus tareas de publicidad y promoción deberá llevar a cabo la resolución de quejas de clientes por los servicios prestados. Además realizará evaluaciones para controlar las ventas, determinará los precios y los descuentos, y planificará y desarrollará el material publicitario y promocional para incrementar la venta de servicios.

Asimismo, revisará los datos históricos para predecir las ventas futuras y la rentabilidad, elaborará presupuestos y aprobará los gastos presupuestados.

Por último, dirigirá y coordinará la prestación de servicios para conseguir la total satisfacción del cliente.

Para ello, el gerente o director general deberá ser Licenciado en Administración y Dirección de Empresas y haber realizado, al menos, un Master en Dirección y Gestión Turística o similar. Además, deberá tener un nivel alto de inglés y un mínimo de 3 años de experiencia en una posición similar.

- **Guardia de seguridad nocturno:**

Esta persona se encargará de supervisar y autorizar la entrada y salida de campistas y visitantes durante la noche, y así proteger las instalaciones contra el robo y mantener su seguridad.

Asimismo, llamará al cuerpo de policía o bomberos en casos de emergencia tales como incendios o la presencia de personas no autorizadas.

Andará entre los campistas y visitantes para preservar el orden y proteger la propiedad, patrullará las instalaciones para prevenir y detectar signos de intrusión y seguridad de las entradas, y advertirá a las personas de las infracciones o violaciones de norma, deteniendo a los infractores o desalojándoles de las instalaciones.

Por último, deberá redactar informes de las actividades diarias e irregularidades, como deterioros en la propiedad, robo, presencia de personas no autorizadas, o acontecimientos inusuales.

Para el ejercicio de este puesto, se deberá acreditar la posesión de la licencia del Ministerio del Interior para ejercer como guardia de seguridad.

- **Recepcionista:**

Se situará en la caseta prefabricada en la parte de acceso al camping y se encargará del registro de entradas y salidas de los campistas y visitantes.

Se encargará de responder el teléfono, proporcionando información, tomando mensajes y registrando las reservas solicitadas por los clientes. Asimismo, asignará las parcelas y bungalows a los campistas, calculará las facturas de los servicios prestados y efectuará el cobro a los campistas y clientes.

Además, se pondrá en contacto con el personal de mantenimiento o limpieza cuando los clientes o los empleados señalen un problema.

Realizará las tareas de apoyo administrativo, como clasificar y ordenar las facturas, albaranes y demás documentos administrativos, y la realización de los pedidos rutinarios.

Asimismo, estará a la orden del director general o gerente para ayudarle en sus gestiones.

Deberá saludar a las personas al entrar en el establecimiento y dirigirles a sus destinos específicos. Se encargará de conocer y resolver las quejas de los clientes. Además, les transmitirá la información o documentos que soliciten sobre el establecimiento y sus recursos turísticos cercanos.

La persona encargada de este puesto de trabajo deberá poseer conocimientos de atención al cliente, conocimientos administrativos y de idiomas. Por tanto, será requisito indispensable ser titulado de, al menos, un ciclo formativo de grado superior en Gestión de Alojamientos Turísticos, o similar. Aunque se valorará la titulación universitaria.

- **Encargado de Mantenimiento y Servicios Auxiliares:**

Se encargará de realizar el mantenimiento preventivo de rutina para asegurar el correcto funcionamiento de las instalaciones. Asimismo, reparará las averías y desperfectos ocasionados por el uso de las mismas.

Realizará las labores de jardinería tales como limpieza de árboles y setos que se sitúan entre las parcelas para delimitarlas, así como de la limpieza de las parcelas y las calles del camping.

Por tanto, la persona encargada del mantenimiento y servicios auxiliares deberá tener conocimientos en electricidad, fontanería, albañilería y jardinería.

- **Limpieza:**

El personal de limpieza se encargará de acondicionar los bungalows antes y después de su ocupación para que los clientes encuentren un lugar limpio y acogedor a su llegada.

Se hará cargo de la limpieza del módulo de baños y duchas para hombres y mujeres, además de suministrar los recursos necesarios a dichas instalaciones.

También realizará la limpieza del módulo de fregaderos y lavaderos .

En el restaurante, barrerá y fregará los suelos, se encargará de la limpieza de aseos y del resto de instalaciones del mismo, y eliminará la basura colocándola en los lugares de recolección designados.

Por último, notificará al recepcionista sobre la necesidad de reparaciones en las instalaciones para que este a su vez lo notifique al personal de mantenimiento. Asimismo, deberá comunicar la necesidad de adquirir las provisiones y equipos necesarios para la limpieza, así como las incidencias presentes en las provisiones.

Para esta posición se valorará la experiencia previa en una posición similar.

- **Cocinero:**

Esta persona será la encargada de la compra de alimentos para obtener la mejor calidad en los platos elaborados.

Además, deberá inspeccionar los alimentos y las instalaciones de cocina y barra para garantizar la seguridad e higiene en la manipulación de los mismos.

Entre sus funciones de cocina, deberá de diseñar la carta y cocinar cada plato siguiendo las recetas o juicios y experiencias personales. Para ello, pesará, medirá y mezclará los ingredientes usando los utensilios de cocina necesarios. Además,

observará y probará los alimentos para determinar si se han cocinado suficientemente; y finalmente, hará las porciones y adornará los alimentos para que el camarero sirva la comida a los comensales.

Para este puesto de trabajo se requerirá como mínimo a una persona en posesión del título de ciclo formativo de grado medio de cocina y gastronomía, o similar, y el carnet de manipulador de alimentos. Además, se requerirá un mínimo de un año de experiencia en una posición equivalente.

- **Ayudante de cocina:**

Se encargará de lavar los platos, la cristalería, los cubiertos, las ollas y/o sartenes mediante lavavajillas o a mano, según las características del utensilio. Colocará los platos limpios, los utensilios y equipo de cocina en las zonas destinadas a tal fin para mantener el área de trabajo, equipos y utensilios en condiciones limpias y ordenadas.

Además, ordenará los suministros tales como alimentos y utensilios en armarios, despensas, neveras y congeladores, y ayudará en la preparación de los alimentos al cocinero, según lo solicite el mismo.

Para esta posición será imprescindible tener el carnet de manipulador de alimentos. Además, se valorará la experiencia previa y el estar en posesión de un título de ciclo formativo relacionado con la hostelería.

- **Camarero:**

La persona que desempeñe este cargo preparará las mesas para los clientes de la manera más adecuada según el horario y la comida a realizar, presentará la carta y/o el menú a los clientes y responderá a las preguntas acerca de los elementos de los mismos, además hará recomendaciones si así lo solicitan los clientes. Seguidamente, anotará sus pedidos y les servirá la comida y bebida. Preguntará a los clientes para asegurarse de que están disfrutando de sus comidas y tomará las medidas necesarias para solventar cualquier problema. Retirá los platos y vasos de la mesa y de los mostradores y los llevará a la cocina para su limpieza. Finalmente, preparará las facturas, desglosando el precio total de la comida para proceder a su cobro, del modo que exponíamos en el capítulo del plan de operaciones.

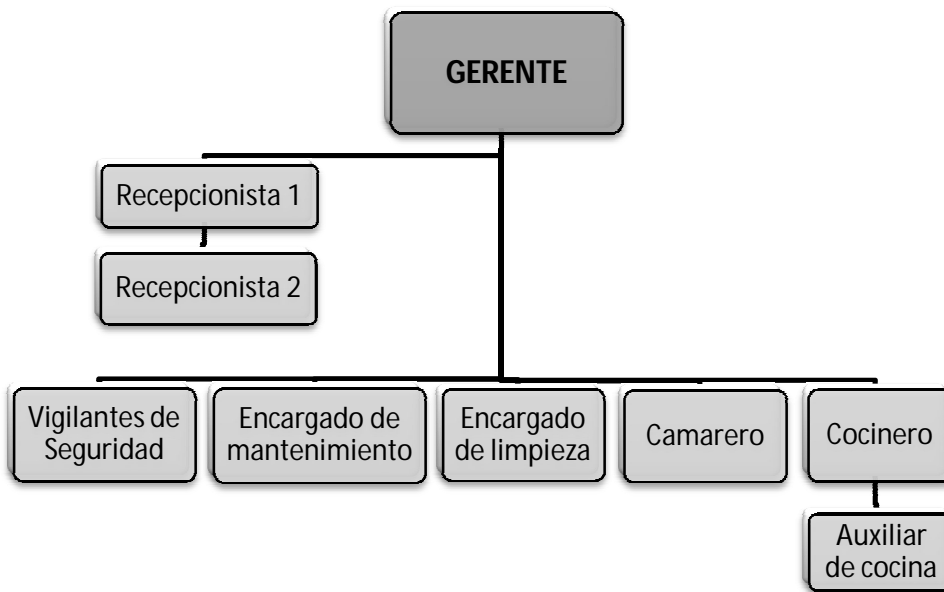
Para este puesto de trabajo será imprescindible el carnet de manipulador de alimentos y se valorará la experiencia previa en una posición similar o la posesión del título de ciclo formativo de grado medio de servicios en restauración.

Por último, en la figura 7.1. se muestra el organigrama de la empresa, donde cada puesto de trabajo tiene un rango de mando.

En primer lugar, el gerente es el mando superior y la recepcionista a tiempo completo (aquí se le identificará como recepcionista 1) es su ayudante. La recepcionista 2 estará a las órdenes de la recepcionista 1, ya que esta última estará de apoyo a la anterior.

En segundo lugar, el resto de puestos se situarán directamente bajo el mando del gerente, a excepción del auxiliar de cocina, cuyo mando inmediatamente superior será el cocinero.

Figura 7.1. Organigrama.



Fuente: Elaboración propia.

CAPÍTULO 8:

Análisis de la Inversión

CAPÍTULO 8: ANÁLISIS DE LA INVERSIÓN

Cuando una empresa decide entrar en un mercado determinado debe de plantearse tres cuestiones básicas (Blasco Ruiz, A. 2005):

- ¿Qué dimensión deberá tener la empresa para ser capaz de producir un bien o servicio y pueda satisfacer correctamente a su demanda?
- ¿Cuáles serán los proyectos de inversión necesarios para producir ese bien o servicio?
- ¿De dónde se obtendrán los fondos necesarios para llevar a cabo el proyecto de inversión?

Además, debemos tener en cuenta que la respuesta a cada una de estas tres preguntas se deberá resolver teniendo en cuenta al resto. Esto es, la dimensión de la empresa estará condicionada por las distintas alternativas de inversión y financiación, y viceversa.

En este capítulo, veremos cuáles serán los recursos necesarios para poner en funcionamiento el negocio, tanto de inversión como de financiación.

8.1.- DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO DE INVERSIÓN

La inversión consiste en intercambiar una satisfacción inmediata y cierta, a la que se renuncia, por la esperanza de adquirir una satisfacción mayor, pero futura e incierta. Por tanto, la inversión siempre se hará con la perspectiva de obtener una recompensa mayor en el futuro. Los elementos básicos que se tienen que dar necesariamente para que pueda tener lugar una inversión son:

- Una persona física o jurídica que hace la inversión. En nuestro proyecto será la sociedad mixta creada por el Ayuntamiento.
- Un objeto en que se invierte, el cual será el acondicionamiento de la actual zona deportiva para convertirlo en un camping con un restaurante de mayor capacidad que la actual.
- El coste de adquisición del objeto, que será el valor de dicho acondicionamiento hasta la puesta en funcionamiento del mismo.
- La esperanza de obtener una contrapartida futura superior al coste del bien adquirido, esto es, cuando se lleva a cabo una inversión, se realiza con la intención de obtener unos beneficios superiores al valor del capital invertido.

8.1.1.- Coste de la Inversión

En primer lugar, veremos la relación de necesidades de equipamiento e instalaciones acordes a las exigencias legales determinadas por la normativa aplicable a este tipo de empresas, y de calidad, según lo dispuesto en este plan de empresa.

Para ello, las inversiones en inmovilizado material necesarias constarán del acondicionamiento de la zona deportiva en camping y la ampliación del restaurante, las traídas y acometidas de servicios, urbanización y obras exteriores, así como otras construcciones. Asimismo, forman parte del inmovilizado material las instalaciones eléctricas en general, las instalaciones de climatización, las instalaciones de agua en general y especiales, las instalaciones de seguridad e higiene y otras instalaciones internas. También se tienen en cuenta en este apartado la maquinaria y herramientas necesarias para el mantenimiento; el mobiliario, equipos informáticos y de procesamiento de la información y los elementos de transporte que se necesitarán en el funcionamiento normal de la empresa.

A continuación, veremos detalladamente el coste de los distintos elementos que compondrán el activo de la nueva sociedad:

8.1.1.1.- COSTE DE LA REFORMA

Como primer elemento del inmovilizado material encontramos la inversión inicial que se deberá hacer para construir el camping, la ampliación del bar existente para ubicar en él el restaurante y el acondicionamiento de la zona deportiva, que asciende a la cantidad de 731.329,73€ de presupuesto, IVA incluido.

En este presupuesto se contempla la inversión para urbanizar las parcelas de camping, con las instalaciones necesarias de agua, tomas eléctricas por parcela, alumbrado viario, medidas contra incendios, la construcción del módulo de servicios higiénicos y vestuarios para hombres y mujeres, el módulo de fregaderos, lavandería, botiquín, sala de caldera y almacén, la ampliación del bar existente y área de tienda de alimentos, la realización de una pista de tenis y una pista deportiva polivalente, la instalación de 5 bungalows, de una caseta prefabricada para oficina y control de acceso al camping, la instalación y construcción de juegos de niños y pista de petanca, del lavadero de vehículos y zona de descarga de WC químico para autocaravanas, del embarcadero desmontable que facilite el acceso de pequeñas embarcaciones en el embalse de Escalona, asfaltado del camino de acceso al camping y la instalación de un grupo generador eléctrico diesel para suministro eléctrico; como se explica con más detalle en los capítulos 2 y 3.

En las siguientes tablas se muestra el resumen del presupuesto de la reforma:

Tabla 8.1. Presupuesto de las obras.

	COSTE
Adecuación caminos y accesos	23.951,95 €
Urbanización parcelas	18.529,67 €
Modulos aseos y fregaderos	98.454,47 €
Saneamiento	14.847,70 €
Albañilería	46.891,05 €
Fontanería	21.934,64 €
Carpintería y cerrajería	6.356,09 €
Electricidad	6.158,87 €
Pinturas	2.266,12 €
Ampliación Restaurante	53.261,06 €
Albañilería	36.692,33 €
Fontanería	4.868,05 €
Carpintería madera	928,00 €
Electricidad	6.184,60 €
Carpintería exterior	3.223,01 €
Pinturas	1.365,07 €
Zona embarcadero	23.905,00 €
Instalación eléctrica general	47.486,13 €
Obra civil	2.668,30 €
Conductores equipos y cuadros	21.021,09 €
Alumbrado	4.517,55 €
Generador eléctrico diesel	19.279,19 €
Zonas verdes y red de riego	20.465,44 €
Casas prefabricadas	113.638,16 €
Pista polivalente	55.252,95 €
Pista de Tenis	37.809,36 €
Juegos infantiles y petanca	1.650,10 €
Contraincendios	1.589,41 €
Lavadero vehículos y descarga WC químico	1.813,50 €
Presupuesto de Ejecución Material de las obras (PEM)	497.808,00 €
Gastos Generales 13%/PEM	64.715,04 €
Beneficio Industrial 6%/PEM	29.868,48 €
PRESUPUESTO POR EJECUCIÓN DE CONTRATA	592.391,52 €
IVA	106.630,47 €
PRESUPUESTO BASE DE LICITACIÓN	699.021,99 €

Fuente: Elaboración propia a partir del Proyecto de Camping del Ayuntamiento de Navarrés.

Tabla 8.2. Cálculo de honorarios técnicos.

		COSTE
Proyecto básico + estudio básico de seguridad y salud	1,50%/PEM	7.467,12 €
Declaración de interés comunitario y estudio de integración paisajística	1%/PEM	4.978,08 €
Proyecto de ejecución	1%/PEM	4.978,08 €
Dirección de obra + coordinación de seguridad y salud	1,20%/PEM	5.973,70 €
Proyecto eléctrico de pública concurrencia	0,40%/PEM	1.991,23 €
Proyecto licencia ambiental y plan de emergencias	0,40%/PEM	1.991,23 €
BASE		27.379,44 €
IVA	18%	4.928,30 €
TOTAL HONORARIOS		32.307,74 €

Fuente: Elaboración propia a partir del Proyecto de Camping del Ayuntamiento de Navarrés.

Por tanto, los gastos de honorarios de redacción de los proyectos, dirección de obra, y redacción y dirección de estudio de seguridad y salud, junto con el presupuesto base de licitación, dan lugar al presupuesto para el conocimiento de la administración, que se muestra en la tabla 8.3:

Tabla 8.3. Presupuesto para conocimiento de la administración.

		COSTE
Presupuesto Base De Licitación		699.021,99 €
Honorarios Técnicos		32.307,74 €
PRESUPUESTO CONOCIMIENTO ADMINISTRACIÓN		731.329,73 €

Fuente: Elaboración propia a partir del Proyecto de Camping del Ayuntamiento de Navarrés.

8.1.1.2.- COSTE DE LAS INSTALACIONES Y EQUIPAMIENTOS

Además de las actividades de mejora, para poder funcionar el camping, es necesaria la inversión en equipamiento e instalaciones acordes a las exigencias legales y de calidad de la empresa.

Para ello, se debe adquirir el siguiente inmovilizado, cuyos precios proceden del estudio y comparación de diversos catálogos de empresas de relevante importancia en el mercado:

Tabla 8.4. Mobiliario de recepción, oficina y cobro del restaurante.

	UNIDADES	COSTE UD	TOTAL
Ordenador Compaq CQ1130ES 4GB, AMD Atlon II x245, 1TB, 20" (1 ordenador para la gestión de cobro en el restaurante, 1 para recepción y otro para el gerente)	3	434,00 €	1.300,00 €
Aplicaciones informáticas de gestión (3 licencias)	1	500,00 €	500 €
IMPRESORA SAMSUNG CLX-3185FN/XEC MULTIF, LASER, COLOR, 16-4ppm, 130 hojas, USB, LAN	1	310,00 €	310,00 €
Teléfono	3	60,00 €	180,00 €
Mesa despacho	1	150,00 €	150,00 €
Armarios	3	150,00 €	450,00 €
Sillón dirección	1	120,00 €	120,00 €
Taburete recepción	1	80,00 €	80,00 €
Sillas para sala espera	4	40,00 €	160,00 €
Buck cajón + archivo	3	60,00 €	180,00 €
Caja registradora para el restaurante	1	150,00 €	150,00 €
Pizarra de corcho 120x90	2	40,00 €	80,00 €
TOTAL			3.660,00 €
IVA			658,80 €
TOTAL COSTE			4.318,80 €

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 8.5. Instrumentos de limpieza y mantenimiento.

	COSTE
Útiles limpieza	350,00 €
Herramientas varias de jardinería	560,00 €
Herramientas de fontanería y electricidad	620,00 €
TOTAL	1.530,00 €
IVA	275,40 €
COSTE TOTAL	1.805,40 €

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 8.6. Elemento de transporte.

	COSTE
Furgoneta de ocasión TATA pick up (5 años)	4.000,00 €
TOTAL	4.000,00 €
IVA	720,00 €
TOTAL COSTE	4.720,00 €

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 8.7. Equipamiento de vigilancia mediante alarma de PROSEGUR.

	UNIDADES	COSTE UD	TOTAL
Central Activa system	1	237,00 €	237,00 €
Volumétrico interior radio MCW Discovery	1	300,00 €	300,00 €
G.S.M Corte de Línea	1	113,00 €	113,00 €
Mando a distancia con botón anti hurto	1	38,00 €	38,00 €
Teclado radio	1	100,00 €	100,00 €
Cámara día/noche	4	280,00 €	1.120,00 €
Grabador digital 100Gb 4 cámaras	1	320,00 €	320,00 €
Total elementos materiales			2.228,00 €
Oferta comercial 15%			-334,20 €
TOTAL ALTA			1.893,80 €
IVA			340,88 €
TOTAL COSTE ALTA			2.234,68 €

Fuente: Elaboración propia a partir del presupuesto a medida para el camping de PROSEGUR.

Tabla 8.8. Mobiliario de comedor.

	UNIDADES	COSTE UD	TOTAL
Mesas 80x80	18	80,00 €	1.440,00 €
Sillas	72	60,00 €	4.320,00 €
Silla bebe bandeja extraible	2	165 €	330,00 €
Taburetes	11	50,00 €	550,00 €
TOTAL			6.640,00 €
IVA			1.195,20 €
TOTAL COSTE			7.835,20 €

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 8.9. Equipamiento de cocina.

	UNIDADES	COSTE UD	TOTAL
Cocina modular mural	1	5.869,00 €	5.869,00 €
Mesa neutra modular	1	610,00 €	610,00 €
Freidora	1	1.780,00 €	1.780,00 €
Hornillo	1	1.400,00 €	1.400,00 €
Horno convección	1	7.300,00 €	7.300,00 €
Soporte horno	1	1.100,00 €	1.100,00 €
Carro portaestructura horno	1	780,00 €	780,00 €
Campana mural	1	5.000,00 €	5.000,00 €
Mesa preparación	1	1.200,00 €	1.200,00 €
Bajomostrador	1	1.400,00 €	1.400,00 €
Mesa auxiliar	1	1.150,00 €	1.150,00 €
Lavavajillas arrastre con tunel de secado	1	11.560,00 €	11.560,00 €
Estantería INOX	1	200,00 €	200,00 €
Botellero	1	825,00 €	825,00 €
Maquina de café	1	1.560,00 €	1.560,00 €
Molino de café	1	250,00 €	250,00 €
Recinto cámaras frigoríficas	1	8.900,00 €	8.900,00 €
Estantería 1000x400x1800	2	230,00 €	460,00 €
Estantería 1200x400x1800	3	254,00 €	762,00 €
Parrilla INOX	1	33,00 €	33,00 €
Lavavasos	1	850,00 €	850,00 €
TOTAL			52.989,00 €
IVA			9.538,02 €
TOTAL COSTE			62.527,02 €

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 8.10. Instrumentos de cocina y comedor.

	UNIDADES	COSTE UD	TOTAL
Vinajeras	20	14,50 €	290,00 €
Pinza ensalada	4	4,50 €	18,00 €
Pinza spaghetti	4	7,50 €	30,00 €
Cazo sopa	4	15,00 €	60,00 €
Tijera cocina	3	20,00 €	60,00 €
Cubo basura	2	49,67 €	99,34 €
Cubo cubiertos	2	24,00 €	48,00 €
Cacerola alta INOX	3	90,00 €	270,00 €
Cacerola baja INOX	3	60,00 €	180,00 €
Paella mediana	2	40,00 €	80,00 €
Sarten asas	2	45,00 €	90,00 €
Saten pequeña	5	18,00 €	90,00 €
Sarten tortillas	2	36,00 €	72,00 €
Colador 1/2 bola	1	12,30 €	12,30 €
Colador chino	1	15,00 €	15,00 €
Caldero plato	1	55,00 €	55,00 €
Termómetro digital	1	24,60 €	24,60 €
Cuchara sopera	120	6,50 €	780,00 €
Tenedor	120	6,50 €	780,00 €
Tenedor postre	120	4,25 €	510,00 €
Cuchara postre	180	4,25 €	765,00 €
Cucharilla café	180	2,55 €	459,00 €
Cuchillo carne	120	7,34 €	880,80 €
Cuchillo pescado	120	6,50 €	780,00 €
Cuchillo puntilla	3	7,00 €	21,00 €
Pelapatatas	3	4,56 €	13,68 €
Cuchillo cocina	3	25,40 €	76,20 €
Cuchillo cocinero	3	21,45 €	64,35 €
Espátula	1	4,05 €	4,05 €
Tenacilla	2	25,00 €	50,00 €
Guante metal	1	12,00 €	12,00 €
Tabla polietileno	2	16,50 €	33,00 €
Soporte INOX	1	6,53 €	6,53 €
Espátula policarbonato	1	21,00 €	21,00 €
Centrifugadora	1	7,25 €	7,25 €
Espumadera profesional	3	6,50 €	19,50 €
Batidor INOX	2	14,30 €	28,60 €
Copa agua	120	5,25 €	630,00 €
Copa vino	120	6,00 €	720,00 €
Copa Cava	120	4,20 €	504,00 €
Vaso cristal	180	1,75 €	315,00 €
Taza grande	120	3,50 €	420,00 €
Taza mediana	120	2,35 €	282,00 €
Taza café	120	1,50 €	180,00 €
Plato hondo	240	3,12 €	748,80 €
Plato llano	240	3,12 €	748,80 €
Bol sopa	120	2,34 €	280,80 €
Plato postre	180	1,80 €	324,00 €
Sopera	3	34,00 €	102,00 €
Salsera	3	8,00 €	24,00 €
Fuente oval	5	14,00 €	70,00 €
Ensaladera	5	19,00 €	95,00 €
TOTAL			12.250,60 €
IVA			2.205,11 €
TOTAL COSTE			14.455,71 €

Fuente: Elaboración propia.

8.1.2.- Financiación de la Inversión

La financiación de la inversión se llevará a cabo mediante la línea ICO FuturE, a través del Banco Sabadell. Esta línea ICO lleva varios años en marcha y está destinada a empresas enmarcadas dentro del sector turístico español que sean propietarias o explotadoras de establecimientos hoteleros, apartamentos, campings turísticos y alojamientos rurales.

Dicha línea de financiación da la oportunidad de elegir entre distintos plazos de amortización del capital solicitado. Las distintas posibilidades son:

- 3 años sin carencia.
- 5 años, sin carencia o con 1 año de carencia de principal.
- 7 años, sin carencia o con 2 años de carencia de principal.
- 10 años, sin carencia o con 2 años de carencia de principal.
- 12 años, sin carencia o con 2 años de carencia de principal.
- 15 años, sin carencia o con 3 años de carencia de principal.
- 20 años, sin carencia o con 3 años de carencia de principal.

Siendo aplicables los siguientes tipos de interés dependiendo el plazo elegido de la operación:

Tabla 8.11. Tipo de interés TAE anual.

PLAZO DE LAS OPERACIONES	TRAMO I	TRAMO II
3 años	4,487%	4,828%
5 años	5,419%	5,769%
7 años	5,879%	6,229%
10, 12, 15 y 20 años	6,339%	6,689%

Fuente: Elaboración propia a partir de documentación oficial del ICO sobre FuturE.

El tramo I corresponde a las operaciones de hasta 2.000.000 €, las cuales contarán con una bonificación del tipo de interés del 0,35% respecto al tramo II, correspondientes a las operaciones de entre 2.000.000 € y 10.000.000 €.

Asimismo, cabe señalar que la entidad que financie este préstamo ICO, en esta ocasión el Banco Sabadell, no podrá aplicar comisión alguna por apertura, cancelación, etc.

Por último, dicha línea financia hasta el 100% del proyecto de inversión, incluido el IVA, pero con un límite de 10.000.000€ por cliente y año, con independencia del número de operaciones.

En la tabla 8.12. se muestra el desglose de los elementos financiados. Asimismo, cabe señalar la ausencia de licencias en este cuadro. Esto se debe a que el Ayuntamiento, por ser el promotor del proyecto y formar parte de la sociedad mixta, la hace exenta de cualquier tipo de licencia de obra o comienzo de la actividad para facilitar así su entrada en el mercado.

Tabla 8.12. Conceptos susceptibles de financiación.

	BASE	IVA	TOTAL
Presupuesto por ejecución de contrata	592.391,52 €	106.630,47 €	699.021,99 €
Honorarios técnicos	27.379,44 €	4.928,30 €	32.307,74 €
Mobiliario recepción y oficina	3.660,00 €	658,80 €	4.318,80 €
Instrumentos de limpieza y mantenimiento	1.530,00 €	275,40 €	1.805,40 €
Mobiliario de comedor	6.640,00 €	1.195,20 €	7.835,20 €
Elemento transporte	4.000,00 €	720,00 €	4.720,00 €
Equipamiento de vigilancia	1.893,80 €	340,88 €	2.234,68 €
Equipamiento de cocina	52.989,00 €	9.538,02 €	62.527,02 €
Instrumentos de cocina y comedor	12.250,60 €	2.205,11 €	14.455,71 €
TOTAL	702.734,36 €	126.492,18 €	829.226,54 €

Fuente: Elaboración propia.

Con ello, tan pronto quede constituida la sociedad mixta se formalizará un préstamo a largo plazo con las características mostradas en la tabla 8.13, atendiendo a la naturaleza de la inversión y a todos los condicionantes externos e internos del funcionamiento del nuevo negocio:

Tabla 8.13. Características del préstamo.

Nominal	829.226,54 €
Plazo de amortización	20 años
Periodo de carencia	3 años
Método de amortización	Francés, una vez terminado el periodo de carencia
Tipo interés TAE anual (Tramo I)	6,339 %
Tipo interés efectivo mensual (Tamo I)	0,513 %

Fuente: Elaboración propia a partir de documentación oficial del ICO.

En la siguiente tabla se muestra el cuadro de amortización del préstamo.

Tabla 8.14. Cuadro de amortización del préstamo.

MES	CUOTA	INTERESES	AMORTIZACIÓN CAPITAL	CAPITAL AMORTIZADO	CAPITAL PENDIENTE	FLUJO DE CAJA
0	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	829.226,54 €	829.226,54 €
1	4.258,05 €	4.258,05 €	0,00 €	0,00 €	829.226,54 €	-4.258,05 €
2	4.258,05 €	4.258,05 €	0,00 €	0,00 €	829.226,54 €	-4.258,05 €
3	4.258,05 €	4.258,05 €	0,00 €	0,00 €	829.226,54 €	-4.258,05 €
4	4.258,05 €	4.258,05 €	0,00 €	0,00 €	829.226,54 €	-4.258,05 €
5	4.258,05 €	4.258,05 €	0,00 €	0,00 €	829.226,54 €	-4.258,05 €
6	4.258,05 €	4.258,05 €	0,00 €	0,00 €	829.226,54 €	-4.258,05 €
7	4.258,05 €	4.258,05 €	0,00 €	0,00 €	829.226,54 €	-4.258,05 €
8	4.258,05 €	4.258,05 €	0,00 €	0,00 €	829.226,54 €	-4.258,05 €
9	4.258,05 €	4.258,05 €	0,00 €	0,00 €	829.226,54 €	-4.258,05 €
10	4.258,05 €	4.258,05 €	0,00 €	0,00 €	829.226,54 €	-4.258,05 €
11	4.258,05 €	4.258,05 €	0,00 €	0,00 €	829.226,54 €	-4.258,05 €
12	4.258,05 €	4.258,05 €	0,00 €	0,00 €	829.226,54 €	-4.258,05 €
13	4.258,05 €	4.258,05 €	0,00 €	0,00 €	829.226,54 €	-4.258,05 €
14	4.258,05 €	4.258,05 €	0,00 €	0,00 €	829.226,54 €	-4.258,05 €
15	4.258,05 €	4.258,05 €	0,00 €	0,00 €	829.226,54 €	-4.258,05 €
16	4.258,05 €	4.258,05 €	0,00 €	0,00 €	829.226,54 €	-4.258,05 €
17	4.258,05 €	4.258,05 €	0,00 €	0,00 €	829.226,54 €	-4.258,05 €
18	4.258,05 €	4.258,05 €	0,00 €	0,00 €	829.226,54 €	-4.258,05 €
19	4.258,05 €	4.258,05 €	0,00 €	0,00 €	829.226,54 €	-4.258,05 €
20	4.258,05 €	4.258,05 €	0,00 €	0,00 €	829.226,54 €	-4.258,05 €
21	4.258,05 €	4.258,05 €	0,00 €	0,00 €	829.226,54 €	-4.258,05 €
22	4.258,05 €	4.258,05 €	0,00 €	0,00 €	829.226,54 €	-4.258,05 €
23	4.258,05 €	4.258,05 €	0,00 €	0,00 €	829.226,54 €	-4.258,05 €
24	4.258,05 €	4.258,05 €	0,00 €	0,00 €	829.226,54 €	-4.258,05 €
25	4.258,05 €	4.258,05 €	0,00 €	0,00 €	829.226,54 €	-4.258,05 €
26	4.258,05 €	4.258,05 €	0,00 €	0,00 €	829.226,54 €	-4.258,05 €
27	4.258,05 €	4.258,05 €	0,00 €	0,00 €	829.226,54 €	-4.258,05 €
28	4.258,05 €	4.258,05 €	0,00 €	0,00 €	829.226,54 €	-4.258,05 €
29	4.258,05 €	4.258,05 €	0,00 €	0,00 €	829.226,54 €	-4.258,05 €
30	4.258,05 €	4.258,05 €	0,00 €	0,00 €	829.226,54 €	-4.258,05 €
31	4.258,05 €	4.258,05 €	0,00 €	0,00 €	829.226,54 €	-4.258,05 €
32	4.258,05 €	4.258,05 €	0,00 €	0,00 €	829.226,54 €	-4.258,05 €
33	4.258,05 €	4.258,05 €	0,00 €	0,00 €	829.226,54 €	-4.258,05 €
34	4.258,05 €	4.258,05 €	0,00 €	0,00 €	829.226,54 €	-4.258,05 €
35	4.258,05 €	4.258,05 €	0,00 €	0,00 €	829.226,54 €	-4.258,05 €
36	4.258,05 €	4.258,05 €	0,00 €	0,00 €	829.226,54 €	-4.258,05 €
37	6.568,47 €	4.258,05 €	2.310,42 €	2.310,42 €	826.916,12 €	-6.568,47 €
38	6.568,47 €	4.246,19 €	2.322,28 €	4.632,70 €	824.593,84 €	-6.568,47 €
39	6.568,47 €	4.234,26 €	2.334,20 €	6.966,90 €	822.259,64 €	-6.568,47 €
40	6.568,47 €	4.222,27 €	2.346,19 €	9.313,09 €	819.913,45 €	-6.568,47 €
41	6.568,47 €	4.210,23 €	2.358,24 €	11.671,33 €	817.555,21 €	-6.568,47 €
42	6.568,47 €	4.198,12 €	2.370,35 €	14.041,68 €	815.184,86 €	-6.568,47 €
43	6.568,47 €	4.185,95 €	2.382,52 €	16.424,20 €	812.802,34 €	-6.568,47 €
44	6.568,47 €	4.173,71 €	2.394,75 €	18.818,95 €	810.407,59 €	-6.568,47 €
45	6.568,47 €	4.161,41 €	2.407,05 €	21.226,00 €	808.000,54 €	-6.568,47 €
46	6.568,47 €	4.149,05 €	2.419,41 €	23.645,41 €	805.581,13 €	-6.568,47 €
47	6.568,47 €	4.136,63 €	2.431,83 €	26.077,25 €	803.149,29 €	-6.568,47 €
48	6.568,47 €	4.124,14 €	2.444,32 €	28.521,57 €	800.704,97 €	-6.568,47 €
49	6.568,47 €	4.111,59 €	2.456,87 €	30.978,44 €	798.248,10 €	-6.568,47 €
50	6.568,47 €	4.098,98 €	2.469,49 €	33.447,93 €	795.778,61 €	-6.568,47 €
51	6.568,47 €	4.086,30 €	2.482,17 €	35.930,10 €	793.296,44 €	-6.568,47 €
52	6.568,47 €	4.073,55 €	2.494,92 €	38.425,02 €	790.801,52 €	-6.568,47 €
53	6.568,47 €	4.060,74 €	2.507,73 €	40.932,75 €	788.293,79 €	-6.568,47 €
54	6.568,47 €	4.047,86 €	2.520,60 €	43.453,35 €	785.773,19 €	-6.568,47 €
55	6.568,47 €	4.034,92 €	2.533,55 €	45.986,90 €	783.239,64 €	-6.568,47 €
56	6.568,47 €	4.021,91 €	2.546,56 €	48.533,46 €	780.693,08 €	-6.568,47 €
57	6.568,47 €	4.008,83 €	2.559,63 €	51.093,09 €	778.133,45 €	-6.568,47 €
58	6.568,47 €	3.995,69 €	2.572,78 €	53.665,87 €	775.560,67 €	-6.568,47 €
59	6.568,47 €	3.982,48 €	2.585,99 €	56.251,86 €	772.974,68 €	-6.568,47 €
60	6.568,47 €	3.969,20 €	2.599,27 €	58.851,13 €	770.375,41 €	-6.568,47 €
61	6.568,47 €	3.955,85 €	2.612,61 €	61.463,74 €	767.762,80 €	-6.568,47 €
62	6.568,47 €	3.942,44 €	2.626,03 €	64.089,77 €	765.136,77 €	-6.568,47 €
63	6.568,47 €	3.928,95 €	2.639,51 €	66.729,29 €	762.497,25 €	-6.568,47 €
64	6.568,47 €	3.915,40 €	2.653,07 €	69.382,35 €	759.844,19 €	-6.568,47 €
65	6.568,47 €	3.901,77 €	2.666,69 €	72.049,05 €	757.177,49 €	-6.568,47 €
66	6.568,47 €	3.888,08 €	2.680,39 €	74.729,43 €	754.497,11 €	-6.568,47 €

MES	CUOTA	INTERESES	AMORTIZACIÓN CAPITAL	CAPITAL AMORTIZADO	CAPITAL PENDIENTE	FLUJO DE CAJA
67	6.568,47 €	3.874,32 €	2.694,15 €	77.423,58 €	751.802,96 €	-6.568,47 €
68	6.568,47 €	3.860,48 €	2.707,98 €	80.131,56 €	749.094,98 €	-6.568,47 €
69	6.568,47 €	3.846,58 €	2.721,89 €	82.853,45 €	746.373,09 €	-6.568,47 €
70	6.568,47 €	3.832,60 €	2.735,87 €	85.589,32 €	743.637,22 €	-6.568,47 €
71	6.568,47 €	3.818,55 €	2.749,91 €	88.339,23 €	740.887,31 €	-6.568,47 €
72	6.568,47 €	3.804,43 €	2.764,04 €	91.103,27 €	738.123,27 €	-6.568,47 €
73	6.568,47 €	3.790,24 €	2.778,23 €	93.881,50 €	735.345,04 €	-6.568,47 €
74	6.568,47 €	3.775,97 €	2.792,49 €	96.673,99 €	732.552,55 €	-6.568,47 €
75	6.568,47 €	3.761,63 €	2.806,83 €	99.480,83 €	729.745,71 €	-6.568,47 €
76	6.568,47 €	3.747,22 €	2.821,25 €	102.302,07 €	726.924,47 €	-6.568,47 €
77	6.568,47 €	3.732,73 €	2.835,73 €	105.137,81 €	724.088,73 €	-6.568,47 €
78	6.568,47 €	3.718,17 €	2.850,30 €	107.988,10 €	721.238,44 €	-6.568,47 €
79	6.568,47 €	3.703,53 €	2.864,93 €	110.853,03 €	718.373,51 €	-6.568,47 €
80	6.568,47 €	3.688,82 €	2.879,64 €	113.732,68 €	715.493,86 €	-6.568,47 €
81	6.568,47 €	3.674,04 €	2.894,43 €	116.627,11 €	712.599,43 €	-6.568,47 €
82	6.568,47 €	3.659,17 €	2.909,29 €	119.536,40 €	709.690,14 €	-6.568,47 €
83	6.568,47 €	3.644,23 €	2.924,23 €	122.460,63 €	706.765,91 €	-6.568,47 €
84	6.568,47 €	3.629,22 €	2.939,25 €	125.399,88 €	703.826,66 €	-6.568,47 €
85	6.568,47 €	3.614,13 €	2.954,34 €	128.354,22 €	700.872,32 €	-6.568,47 €
86	6.568,47 €	3.598,96 €	2.969,51 €	131.323,73 €	697.902,81 €	-6.568,47 €
87	6.568,47 €	3.583,71 €	2.984,76 €	134.308,49 €	694.918,05 €	-6.568,47 €
88	6.568,47 €	3.568,38 €	3.000,09 €	137.308,57 €	691.917,97 €	-6.568,47 €
89	6.568,47 €	3.552,97 €	3.015,49 €	140.324,06 €	688.902,48 €	-6.568,47 €
90	6.568,47 €	3.537,49 €	3.030,98 €	143.355,04 €	685.871,50 €	-6.568,47 €
91	6.568,47 €	3.521,93 €	3.046,54 €	146.401,58 €	682.824,96 €	-6.568,47 €
92	6.568,47 €	3.506,28 €	3.062,18 €	149.463,76 €	679.762,78 €	-6.568,47 €
93	6.568,47 €	3.490,56 €	3.077,91 €	152.541,67 €	676.684,87 €	-6.568,47 €
94	6.568,47 €	3.474,75 €	3.093,71 €	155.635,38 €	673.591,16 €	-6.568,47 €
95	6.568,47 €	3.458,87 €	3.109,60 €	158.744,98 €	670.481,56 €	-6.568,47 €
96	6.568,47 €	3.442,90 €	3.125,57 €	161.870,55 €	667.355,99 €	-6.568,47 €
97	6.568,47 €	3.426,85 €	3.141,62 €	165.012,16 €	664.214,38 €	-6.568,47 €
98	6.568,47 €	3.410,72 €	3.157,75 €	168.169,91 €	661.056,63 €	-6.568,47 €
99	6.568,47 €	3.394,50 €	3.173,96 €	171.343,87 €	657.882,67 €	-6.568,47 €
100	6.568,47 €	3.378,20 €	3.190,26 €	174.534,13 €	654.692,41 €	-6.568,47 €
101	6.568,47 €	3.361,82 €	3.206,64 €	177.740,78 €	651.485,76 €	-6.568,47 €
102	6.568,47 €	3.345,36 €	3.223,11 €	180.963,89 €	648.262,65 €	-6.568,47 €
103	6.568,47 €	3.328,81 €	3.239,66 €	184.203,55 €	645.022,99 €	-6.568,47 €
104	6.568,47 €	3.312,17 €	3.256,30 €	187.459,84 €	641.766,70 €	-6.568,47 €
105	6.568,47 €	3.295,45 €	3.273,02 €	190.732,86 €	638.493,68 €	-6.568,47 €
106	6.568,47 €	3.278,64 €	3.289,82 €	194.022,68 €	635.203,86 €	-6.568,47 €
107	6.568,47 €	3.261,75 €	3.306,72 €	197.329,40 €	631.897,14 €	-6.568,47 €
108	6.568,47 €	3.244,77 €	3.323,70 €	200.653,09 €	628.573,45 €	-6.568,47 €
109	6.568,47 €	3.227,70 €	3.340,76 €	203.993,85 €	625.232,69 €	-6.568,47 €
110	6.568,47 €	3.210,55 €	3.357,92 €	207.351,77 €	621.874,77 €	-6.568,47 €
111	6.568,47 €	3.193,31 €	3.375,16 €	210.726,93 €	618.499,61 €	-6.568,47 €
112	6.568,47 €	3.175,97 €	3.392,49 €	214.119,42 €	615.107,12 €	-6.568,47 €
113	6.568,47 €	3.158,55 €	3.409,91 €	217.529,34 €	611.697,20 €	-6.568,47 €
114	6.568,47 €	3.141,04 €	3.427,42 €	220.956,76 €	608.269,78 €	-6.568,47 €
115	6.568,47 €	3.123,44 €	3.445,02 €	224.401,78 €	604.824,76 €	-6.568,47 €
116	6.568,47 €	3.105,75 €	3.462,71 €	227.864,49 €	601.362,05 €	-6.568,47 €
117	6.568,47 €	3.087,97 €	3.480,49 €	231.344,98 €	597.881,56 €	-6.568,47 €
118	6.568,47 €	3.070,10 €	3.498,36 €	234.843,35 €	594.383,19 €	-6.568,47 €
119	6.568,47 €	3.052,14 €	3.516,33 €	238.359,68 €	590.866,86 €	-6.568,47 €
120	6.568,47 €	3.034,08 €	3.534,38 €	241.894,06 €	587.332,48 €	-6.568,47 €
121	6.568,47 €	3.015,93 €	3.552,53 €	245.446,60 €	583.779,94 €	-6.568,47 €
122	6.568,47 €	2.997,69 €	3.570,78 €	249.017,37 €	580.209,17 €	-6.568,47 €
123	6.568,47 €	2.979,35 €	3.589,11 €	252.606,48 €	576.620,06 €	-6.568,47 €
124	6.568,47 €	2.960,92 €	3.607,54 €	256.214,03 €	573.012,51 €	-6.568,47 €
125	6.568,47 €	2.942,40 €	3.626,07 €	259.840,09 €	569.386,45 €	-6.568,47 €
126	6.568,47 €	2.923,78 €	3.644,69 €	263.484,78 €	565.741,76 €	-6.568,47 €
127	6.568,47 €	2.905,06 €	3.663,40 €	267.148,18 €	562.078,36 €	-6.568,47 €
128	6.568,47 €	2.886,25 €	3.682,21 €	270.830,39 €	558.396,15 €	-6.568,47 €
129	6.568,47 €	2.867,34 €	3.701,12 €	274.531,51 €	554.695,03 €	-6.568,47 €
130	6.568,47 €	2.848,34 €	3.720,13 €	278.251,64 €	550.974,90 €	-6.568,47 €
131	6.568,47 €	2.829,24 €	3.739,23 €	281.990,87 €	547.235,67 €	-6.568,47 €
132	6.568,47 €	2.810,04 €	3.758,43 €	285.749,30 €	543.477,24 €	-6.568,47 €
133	6.568,47 €	2.790,74 €	3.777,73 €	289.527,03 €	539.699,51 €	-6.568,47 €
134	6.568,47 €	2.771,34 €	3.797,13 €	293.324,16 €	535.902,38 €	-6.568,47 €
135	6.568,47 €	2.751,84 €	3.816,63 €	297.140,78 €	532.085,76 €	-6.568,47 €
136	6.568,47 €	2.732,24 €	3.836,22 €	300.977,00 €	528.249,54 €	-6.568,47 €
137	6.568,47 €	2.712,54 €	3.855,92 €	304.832,93 €	524.393,61 €	-6.568,47 €
138	6.568,47 €	2.692,74 €	3.875,72 €	308.708,65 €	520.517,89 €	-6.568,47 €
139	6.568,47 €	2.672,84 €	3.895,62 €	312.604,27 €	516.622,27 €	-6.568,47 €

MES	CUOTA	INTERESES	AMORTIZACIÓN CAPITAL	CAPITAL AMORTIZADO	CAPITAL PENDIENTE	FLUJO DE CAJA
140	6.568,47 €	2.652,84 €	3.915,63 €	316.519,90 €	512.706,64 €	-6.568,47 €
141	6.568,47 €	2.632,73 €	3.935,74 €	320.455,64 €	508.770,90 €	-6.568,47 €
142	6.568,47 €	2.612,52 €	3.955,94 €	324.411,58 €	504.814,96 €	-6.568,47 €
143	6.568,47 €	2.592,21 €	3.976,26 €	328.387,84 €	500.838,70 €	-6.568,47 €
144	6.568,47 €	2.571,79 €	3.996,68 €	332.384,52 €	496.842,02 €	-6.568,47 €
145	6.568,47 €	2.551,27 €	4.017,20 €	336.401,72 €	492.824,82 €	-6.568,47 €
146	6.568,47 €	2.530,64 €	4.037,83 €	340.439,54 €	488.787,00 €	-6.568,47 €
147	6.568,47 €	2.509,90 €	4.058,56 €	344.498,11 €	484.728,43 €	-6.568,47 €
148	6.568,47 €	2.489,06 €	4.079,40 €	348.577,51 €	480.649,03 €	-6.568,47 €
149	6.568,47 €	2.468,12 €	4.100,35 €	352.677,86 €	476.548,68 €	-6.568,47 €
150	6.568,47 €	2.447,06 €	4.121,40 €	356.799,26 €	472.427,28 €	-6.568,47 €
151	6.568,47 €	2.425,90 €	4.142,57 €	360.941,83 €	468.284,71 €	-6.568,47 €
152	6.568,47 €	2.404,63 €	4.163,84 €	365.105,67 €	464.120,87 €	-6.568,47 €
153	6.568,47 €	2.383,24 €	4.185,22 €	369.290,89 €	459.935,65 €	-6.568,47 €
154	6.568,47 €	2.361,75 €	4.206,71 €	373.497,60 €	455.728,94 €	-6.568,47 €
155	6.568,47 €	2.340,15 €	4.228,31 €	377.725,92 €	451.500,62 €	-6.568,47 €
156	6.568,47 €	2.318,44 €	4.250,03 €	381.975,94 €	447.250,60 €	-6.568,47 €
157	6.568,47 €	2.296,62 €	4.271,85 €	386.247,79 €	442.978,75 €	-6.568,47 €
158	6.568,47 €	2.274,68 €	4.293,79 €	390.541,58 €	438.684,96 €	-6.568,47 €
159	6.568,47 €	2.252,63 €	4.315,83 €	394.857,41 €	434.369,13 €	-6.568,47 €
160	6.568,47 €	2.230,47 €	4.338,00 €	399.195,41 €	430.031,13 €	-6.568,47 €
161	6.568,47 €	2.208,20 €	4.360,27 €	403.555,68 €	425.670,86 €	-6.568,47 €
162	6.568,47 €	2.185,81 €	4.382,66 €	407.938,34 €	421.288,20 €	-6.568,47 €
163	6.568,47 €	2.163,30 €	4.405,17 €	412.343,51 €	416.883,03 €	-6.568,47 €
164	6.568,47 €	2.140,68 €	4.427,79 €	416.771,29 €	412.455,25 €	-6.568,47 €
165	6.568,47 €	2.117,94 €	4.450,52 €	421.221,81 €	408.004,73 €	-6.568,47 €
166	6.568,47 €	2.095,09 €	4.473,38 €	425.695,19 €	403.531,35 €	-6.568,47 €
167	6.568,47 €	2.072,12 €	4.496,35 €	430.191,54 €	399.035,00 €	-6.568,47 €
168	6.568,47 €	2.049,03 €	4.519,43 €	434.710,97 €	394.515,57 €	-6.568,47 €
169	6.568,47 €	2.025,82 €	4.542,64 €	439.253,61 €	389.972,93 €	-6.568,47 €
170	6.568,47 €	2.002,50 €	4.565,97 €	443.819,58 €	385.406,96 €	-6.568,47 €
171	6.568,47 €	1.979,05 €	4.589,41 €	448.409,00 €	380.817,54 €	-6.568,47 €
172	6.568,47 €	1.955,48 €	4.612,98 €	453.021,98 €	376.204,56 €	-6.568,47 €
173	6.568,47 €	1.931,80 €	4.636,67 €	457.658,64 €	371.567,90 €	-6.568,47 €
174	6.568,47 €	1.907,99 €	4.660,48 €	462.319,12 €	366.907,42 €	-6.568,47 €
175	6.568,47 €	1.884,06 €	4.684,41 €	467.003,53 €	362.223,01 €	-6.568,47 €
176	6.568,47 €	1.860,00 €	4.708,46 €	471.711,99 €	357.514,55 €	-6.568,47 €
177	6.568,47 €	1.835,82 €	4.732,64 €	476.444,64 €	352.781,90 €	-6.568,47 €
178	6.568,47 €	1.811,52 €	4.756,94 €	481.201,58 €	348.024,96 €	-6.568,47 €
179	6.568,47 €	1.787,10 €	4.781,37 €	485.982,95 €	343.243,59 €	-6.568,47 €
180	6.568,47 €	1.762,54 €	4.805,92 €	490.788,87 €	338.437,67 €	-6.568,47 €
181	6.568,47 €	1.737,87 €	4.830,60 €	495.619,47 €	333.607,07 €	-6.568,47 €
182	6.568,47 €	1.713,06 €	4.855,41 €	500.474,88 €	328.751,66 €	-6.568,47 €
183	6.568,47 €	1.688,13 €	4.880,34 €	505.355,21 €	323.871,33 €	-6.568,47 €
184	6.568,47 €	1.663,07 €	4.905,40 €	510.260,61 €	318.965,93 €	-6.568,47 €
185	6.568,47 €	1.637,88 €	4.930,59 €	515.191,20 €	314.035,34 €	-6.568,47 €
186	6.568,47 €	1.612,56 €	4.955,91 €	520.147,10 €	309.079,44 €	-6.568,47 €
187	6.568,47 €	1.587,11 €	4.981,35 €	525.128,46 €	304.098,08 €	-6.568,47 €
188	6.568,47 €	1.561,53 €	5.006,93 €	530.135,39 €	299.091,15 €	-6.568,47 €
189	6.568,47 €	1.535,82 €	5.032,64 €	535.168,03 €	294.058,51 €	-6.568,47 €
190	6.568,47 €	1.509,98 €	5.058,49 €	540.226,52 €	289.000,02 €	-6.568,47 €
191	6.568,47 €	1.484,01 €	5.084,46 €	545.310,98 €	283.915,56 €	-6.568,47 €
192	6.568,47 €	1.457,90 €	5.110,57 €	550.421,55 €	278.804,99 €	-6.568,47 €
193	6.568,47 €	1.431,65 €	5.136,81 €	555.558,36 €	273.668,18 €	-6.568,47 €
194	6.568,47 €	1.405,28 €	5.163,19 €	560.721,55 €	268.504,99 €	-6.568,47 €
195	6.568,47 €	1.378,76 €	5.189,70 €	565.911,25 €	263.315,29 €	-6.568,47 €
196	6.568,47 €	1.352,11 €	5.216,35 €	571.127,60 €	258.098,94 €	-6.568,47 €
197	6.568,47 €	1.325,33 €	5.243,14 €	576.370,74 €	252.855,80 €	-6.568,47 €
198	6.568,47 €	1.298,41 €	5.270,06 €	581.640,80 €	247.585,74 €	-6.568,47 €
199	6.568,47 €	1.271,34 €	5.297,12 €	586.937,92 €	242.288,62 €	-6.568,47 €
200	6.568,47 €	1.244,14 €	5.324,32 €	592.262,24 €	236.964,30 €	-6.568,47 €
201	6.568,47 €	1.216,80 €	5.351,66 €	597.613,91 €	231.612,63 €	-6.568,47 €
202	6.568,47 €	1.189,32 €	5.379,14 €	602.993,05 €	226.233,49 €	-6.568,47 €
203	6.568,47 €	1.161,70 €	5.406,76 €	608.399,81 €	220.826,73 €	-6.568,47 €
204	6.568,47 €	1.133,94 €	5.434,53 €	613.834,34 €	215.392,20 €	-6.568,47 €
205	6.568,47 €	1.106,03 €	5.462,43 €	619.296,78 €	209.929,76 €	-6.568,47 €
206	6.568,47 €	1.077,98 €	5.490,48 €	624.787,26 €	204.439,28 €	-6.568,47 €
207	6.568,47 €	1.049,79 €	5.518,68 €	630.305,94 €	198.920,60 €	-6.568,47 €
208	6.568,47 €	1.021,45 €	5.547,02 €	635.852,95 €	193.373,59 €	-6.568,47 €
209	6.568,47 €	992,97 €	5.575,50 €	641.428,45 €	187.798,09 €	-6.568,47 €
210	6.568,47 €	964,34 €	5.604,13 €	647.032,58 €	182.193,96 €	-6.568,47 €
211	6.568,47 €	935,56 €	5.632,91 €	652.665,49 €	176.561,05 €	-6.568,47 €
212	6.568,47 €	906,63 €	5.661,83 €	658.327,32 €	170.899,22 €	-6.568,47 €

MES	CUOTA	INTERESES	AMORTIZACIÓN CAPITAL	CAPITAL AMORTIZADO	CAPITAL PENDIENTE	FLUJO DE CAJA
213	6.568,47 €	877,56 €	5.690,90 €	664.018,22 €	165.208,32 €	-6.568,47 €
214	6.568,47 €	848,34 €	5.720,13 €	669.738,35 €	159.488,19 €	-6.568,47 €
215	6.568,47 €	818,97 €	5.749,50 €	675.487,85 €	153.738,69 €	-6.568,47 €
216	6.568,47 €	789,44 €	5.779,02 €	681.266,87 €	147.959,67 €	-6.568,47 €
217	6.568,47 €	759,77 €	5.808,70 €	687.075,57 €	142.150,97 €	-6.568,47 €
218	6.568,47 €	729,94 €	5.838,53 €	692.914,10 €	136.312,44 €	-6.568,47 €
219	6.568,47 €	699,96 €	5.868,51 €	698.782,60 €	130.443,94 €	-6.568,47 €
220	6.568,47 €	669,83 €	5.898,64 €	704.681,24 €	124.545,30 €	-6.568,47 €
221	6.568,47 €	639,54 €	5.928,93 €	710.610,17 €	118.616,37 €	-6.568,47 €
222	6.568,47 €	609,09 €	5.959,37 €	716.569,55 €	112.656,99 €	-6.568,47 €
223	6.568,47 €	578,49 €	5.989,98 €	722.559,52 €	106.667,02 €	-6.568,47 €
224	6.568,47 €	547,73 €	6.020,73 €	728.580,26 €	100.646,28 €	-6.568,47 €
225	6.568,47 €	516,82 €	6.051,65 €	734.631,91 €	94.594,63 €	-6.568,47 €
226	6.568,47 €	485,74 €	6.082,73 €	740.714,63 €	88.511,91 €	-6.568,47 €
227	6.568,47 €	454,51 €	6.113,96 €	746.828,59 €	82.397,95 €	-6.568,47 €
228	6.568,47 €	423,11 €	6.145,36 €	752.973,95 €	76.252,59 €	-6.568,47 €
229	6.568,47 €	391,55 €	6.176,91 €	759.150,86 €	70.075,68 €	-6.568,47 €
230	6.568,47 €	359,84 €	6.208,63 €	765.359,49 €	63.867,05 €	-6.568,47 €
231	6.568,47 €	327,96 €	6.240,51 €	771.600,00 €	57.626,54 €	-6.568,47 €
232	6.568,47 €	295,91 €	6.272,56 €	777.872,56 €	51.353,98 €	-6.568,47 €
233	6.568,47 €	263,70 €	6.304,76 €	784.177,32 €	45.049,22 €	-6.568,47 €
234	6.568,47 €	231,33 €	6.337,14 €	790.514,46 €	38.712,08 €	-6.568,47 €
235	6.568,47 €	198,79 €	6.369,68 €	796.884,14 €	32.342,40 €	-6.568,47 €
236	6.568,47 €	166,08 €	6.402,39 €	803.286,53 €	25.940,01 €	-6.568,47 €
237	6.568,47 €	133,20 €	6.435,26 €	809.721,80 €	19.504,74 €	-6.568,47 €
238	6.568,47 €	100,16 €	6.468,31 €	816.190,11 €	13.036,43 €	-6.568,47 €
239	6.568,47 €	66,94 €	6.501,52 €	822.691,63 €	6.534,91 €	-6.568,47 €
240	6.568,47 €	33,56 €	6.534,91 €	829.226,54 €	0,00 €	-6.568,47 €

Fuente: Elaboración propia.

Sin embargo, al no existir penalización por el reembolso anticipado del principal, la sociedad tiene la posibilidad de adelantar la cancelación del mismo en cualquier momento sin soportar un coste adicional, si así se considera oportuno en algún momento.

Cabe señalar que la tesorería inicial de la empresa, una vez llevadas a cabo las obras y la puesta a punto de las instalaciones y el camping, será de 50.000€, correspondientes al capital social aportado por el Ayuntamiento y el socio privado en su constitución, como se señala en los Pliegos del Anexo.

Por ello, adicionalmente al préstamo ICO, se abrirá una póliza de crédito con Bankinter para proporcionar seguridad y liquidez durante el comienzo de la actividad de la empresa. El contrato de apertura de la póliza estipula, principalmente, las siguientes condiciones:

- 1) El límite de crédito disponible en cuenta corriente asciende a 200.000€.
- 2) El crédito se puede disponer, hasta el límite fijado en cada momento, mediante cheques, órdenes de transferencia, cargo de efectos en cuenta o por cualquier otro mandato de pago admitido por Bankinter.
- 3) El crédito tiene una duración de un año natural, y al finalizar el mismo, habrá de quedar totalmente reembolsado. Sin embargo, la amortización del capital se

realizará de forma parcial, y al finalizar cada trimestre, se reducirá el límite del crédito en 50.000€.

- 4) El saldo que resulte diariamente en la cuenta devengará un interés anual determinado mediante la suma del tipo de referencia y del diferencial. El índice de referencia será el EURIBOR a doce meses publicado diariamente por la Federación Bancaria Europea para las operaciones de depósitos en euros al plazo de doce meses. Este cambiará si la media aritmética del EURIBOR varía al alza o la baja en 0,05 puntos o más, respecto del tipo de referencia vigente para este contrato en cada uno de los tres días hábiles anteriores al que Bankinter aplique la modificación. Al comienzo del contrato, los tipos serán:

- El tipo de referencia inicial es del 2,08%.
- El diferencial es del 4,00%.

Por tanto, el tipo inicial aplicable a este crédito es del 6,08%.

- 5) Si por cualquier causa el saldo de la cuenta quedase excedido sobre el límite establecido en el contrato, dicho exceso devengará a favor de Bankinter por todo el tiempo transcurrido entre la fecha en que se haya producido y el reembolso del mismo, el tipo de interés vigente para esta operación más un diferencial de sobregiro de 15,00%.

Estos intereses se devengarán día a día y se liquidarán trimestralmente. Además, si la situación moratoria se prolongase por un periodo superior a noventa días, se procedería a realizar una liquidación tomando como base los tipos especificados en el contrato de formalización de la póliza.

Asimismo, los intereses vencidos y no pagados a su liquidación se considerarán como aumento del capital no amortizado y devengarán nuevos intereses.

- 6) Las comisiones establecidas en el contrato son las siguientes:
- La comisión de apertura es del 1,00% sobre el límite del crédito, la cual se devenga y se liquida en el momento de la firma del contrato.
 - La comisión por no disposición es del 0,50% sobre el saldo medio no dispuesto durante el trimestre. Esta comisión se devengará diariamente y se liquidará el día siguiente al último de cada trimestre.
 - La comisión sobre el mayor saldo excedido o demorado es del 0,50%. Al igual que la anterior, se devengará diariamente y se liquidará el día siguiente al último de cada trimestre.

8.2.- EVALUACIÓN FINANCIERA DE LA INVERSIÓN

8.2.1.- Consideraciones Generales

En este segundo apartado del octavo capítulo analizaremos financieramente la idoneidad del proyecto de inversión. Para ello, utilizaremos los criterios de valoración dinámica de Valor Actual Neto (VAN) y Tasa Interna de Rendimiento (TIR), y el criterio de valoración estática de Pay-back o plazo de recuperación.

Para llevar a cabo la valoración, utilizaremos los cobros y los pagos que estén relacionados únicamente con la inversión y no con la financiación. Por tanto, los movimientos de tesorería relativos a la financiación no influirán en los flujos de caja de la inversión.

Para aplicar los criterios VAN, TIR y pay-back estimaremos los cobros y pagos de la inversión a través de la previsión de las cuentas de resultados, teniendo en cuenta aquellos gastos que no son pagos, como las amortizaciones técnicas; y aquellos pagos y cobros extraordinarios que no aparecen en la cuenta de resultados por corresponder a variaciones de activos, inversiones y desinversiones.

Sin embargo, las amortizaciones técnicas sí que las tendremos en cuenta para el cálculo del beneficio como un gasto deducible. Por ello, se utilizarán para el cálculo del impuesto sobre sociedades.

Veamos, a continuación, una serie de conceptos básicos que nos ayudarán a realizar la valoración de la inversión.

8.2.1.1.- PARÁMETROS DE LA INVERSIÓN

Todo proyecto de inversión tiene tres características financieras. Estas son: el pago de la inversión, la duración temporal y los flujos de caja.

1) COSTE DE ADQUISICIÓN O PAGO DE LA INVERSIÓN

El pago de la inversión constituye el desembolso inicial realizado para adquirir los elementos de activo no corriente que representan el soporte de la inversión principal, más los pagos realizados por la adquisición de todos aquellos elementos del activo corriente necesarios para el correcto funcionamiento de la inversión.

En este proyecto, el pago de la inversión asciende a 702.734,36 €, ya que el IVA no influirá de ningún modo en la valoración por tener efecto neutro en el funcionamiento de la empresa.

2) DURACIÓN TEMPORAL DE LA INVERSIÓN O VIDA ECONÓMICA

La vida económica de una inversión es el tiempo durante el cual se van a estar produciendo en la empresa movimientos de fondos debido al normal funcionamiento del proyecto de inversión.

Para estimar la duración temporal de un proyecto de inversión, se suponen tres estimaciones temporales, siendo la menor de las tres la duración temporal del proyecto de inversión:

- 1) La vida física, la cual corresponde con el periodo de tiempo en que los elementos fundamentales del proyecto de inversión funciona sin pérdidas significativas de producción, de calidad o de rendimiento.
- 2) La vida comercial, que responde al periodo de tiempo durante el que se espera que los productos o servicios producidos, o prestados, por el proyecto sean demandados por el mercado.
- 3) La vida tecnológica, o tiempo en que los activos son tecnológicamente competitivos.

En nuestro proyecto, la inversión está compuesta por distintos elementos que tienen diferente duración temporal. Sin embargo, de entre ellos, las construcciones llevadas a cabo en la reforma son las que tienen una duración mínima más larga, de 50 años, la cual se establece según las tablas de amortización fiscal, donde los edificios y construcciones tienen un periodo de amortización comprendido entre los 50 y los 100 años. Y en este modelo se ha utilizado el periodo mínimo, como más adelante se expone. Aún así, este periodo es excesivamente largo para evaluar un proyecto de inversión. Por tanto, se evaluará también en tiempos inferiores, a 20 años, por ser la duración del préstamo ICO y, a 10 años y a 30 años, para ver cómo funcionaría en el tiempo. Para ello, cuando realicemos la valoración de la inversión en estos periodos inferiores a la vida total de la inversión, deberemos considerar un valor residual que tenga en cuenta el valor pendiente de amortizar de los elementos de nuestra inversión. Esto se verá en detalle en el apartado 8.2.3, cuando desarrollemos los flujos de caja de nuestra inversión, y en el anexo 10.3, donde se exponen el análisis de viabilidad de la inversión con distintas duraciones.

3) FLUJOS DE CAJA DE LA INVERSIÓN

Los flujos de caja son los cobros menos los pagos.

Por su lado, los cobros son las entradas de dinero producidas a lo largo de cada uno de los periodos del proyecto.

Las variables que componen los cobros de nuestro modelo son:

- Estancias de campistas.
- Servicio de restauración y bar.
- Subvenciones oficiales y otros cobros.

Por el otro lado, los pagos son las salidas de caja soportadas por la empresa durante cada periodo, a raíz de la gestión y funcionamiento del proyecto.

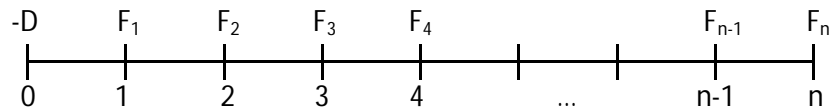
Las variables que componen los pagos del modelo son:

- Canon anual de explotación.
- Gasto de personal.
- Seguridad social a cargo de la empresa del personal.
- Suministro de agua.
- Suministro de electricidad.
- Suministro de teléfono y conexión a internet.
- Compra de alimentos y bebidas.
- Publicidad.
- Seguros varios.
- Asesoría externa.
- Material de oficina.
- Cuotas asociaciones y suscripciones.
- Impuesto sobre sociedades.
- Aprovisionamientos.
- Otros pagos.

También consideraremos el impuesto sobre sociedades en el cálculo de los flujos de caja, ya que supone una disminución de la rentabilidad absoluta neta y relativa bruta del proyecto al reducir los flujos de caja.

Estos tres parámetros vienen representados del siguiente modo:

Figura 8.1. Esquema temporal definitorio de un proyecto de inversión.



Fuente: Tarrago, F. (1978).

Donde:

D: Desembolso inicial o coste de la inversión.

F_j : Flujo neto de caja generado por la inversión en el año j ; $j=1\dots n$.

n: Duración temporal o vida útil de la inversión.

8.2.1.2.- MODELOS DE VALORACIÓN

Para valorar un proyecto de inversión existen gran variedad de modelos, los cuales se clasifican entre dinámicos y estáticos. A continuación veremos las características de cada uno de ellos.

8.2.1.2.1.- MODELOS DINÁMICOS DE VALORACIÓN

Los criterios dinámicos dan una mayor importancia al dinero obtenido en el momento presente que el que se obtiene en el momento futuro. Esto se debe a que el flujo neto de caja del periodo actual representa una cantidad de dinero que está disponible de inmediato y, por tanto, se puede volver a invertir y es cierta, esto es, no tiene riesgos. Los métodos de valoración dinámica más destacados son el *VAN* y la *TIR*.

1) VALOR ACTUAL NETO

El Valor Actual Neto muestra el valor absoluto de un proyecto en términos monetarios en el momento actual. Esto es, muestra la diferencia entre el valor actual de los flujos de caja que produce una inversión en sus distintos años de vida y el desembolso inicial necesario para llevarla a cabo.

Suponiendo una inversión tal como la anterior figura 8.1, matemáticamente, el VAN se representa de la siguiente forma:

Figura 8.2. Expresión matemática del VAN.

$$VAN = -D + \frac{F_1}{(1+k_1)} + \frac{F_2}{(1+k_1)(1+k_2)} + \dots + \frac{F_n}{(1+k_1)(1+k_2)\dots(1+k_n)}$$

Fuente: BLASCO RUIZ, A. (2005).

Donde:

k: tasa de actualización.

En el caso que la tasa de descuento fuera independiente del tiempo y constante todos los años, la expresión del VAN se simplificaría de la siguiente forma:

Figura 8.3. Expresión matemática del VAN con tasa constante.

$$VAN = -D + \sum_{j=1}^n \frac{F_j}{(1+k)^j}$$

Fuente: BLASCO RUIZ, A. (2005).

Si además, los flujos netos de caja del proyecto fueran de igual cuantía periodo a periodo sería:

Figura 8.4. Expresión matemática del VAN con tasa y FNC constantes.

$$VAN = -D + F \left[\frac{(1+k)^n - 1}{k(1+k)^n} \right]$$

Fuente: BLASCO RUIZ, A. (2005).

Y si consideramos también, que el número de periodos de la inversión es ilimitado tendríamos:

Figura 8.5. Expresión matemática del VAN con tasa y FNC constantes, y vida ilimitada de la inversión.

$$VAN = -D + \frac{F}{k}$$

Fuente: BLASCO RUIZ, A. (2005).

El valor calculado es una medida de la rentabilidad absoluta neta del proyecto. En primer lugar, es rentabilidad absoluta porque viene dado en unidades monetarias, y en segundo lugar, es rentabilidad neta porque en su cálculo se han tenido en cuenta todos los cobros y todos los pagos que tienen lugar en el proyecto a lo largo de su vida útil. También se ha tenido en cuenta el coste de capital o coste de los recursos financieros empleados para la financiación del proyecto en el valor de k . Si bien cabe señalar de nuevo que no se tienen en cuenta en la determinación de los flujos de caja, ya que los pagos derivados de la financiación del proyecto no se consideran en su cálculo.

En el caso de que el VAN sea positivo, éste indica que la realización del proyecto permitirá recuperar el capital invertido y obtener un beneficio neto en términos absolutos igual a la cantidad expresada por el VAN. El proyecto deberá llevarse a cabo a no ser que existan otros más ventajosos.

Si, por el contrario, el VAN es negativo la empresa incurriría en unas pérdidas netas igual a la cuantía del VAN por lo que el proyecto no debería llevarse a cabo.

Sin embargo, si el VAN es igual a cero, el proyecto no debería llevarse a cabo, ya que con este proyecto la empresa no estaría alcanzando su objetivo de maximizar el valor de mercado de la empresa.

Por tanto, para tomar la decisión de invertir o no en el proyecto, tendremos en cuenta las siguientes normas:

Figura 8.6. Normas de valoración de una inversión con VAN.

VALOR	SIGNIFICADO	REGLA DECISIÓN
$VAN > 0$	Beneficios netos	Se acepta el proyecto
$VAN = 0$	Ni beneficios ni pérdidas	Se rechaza el proyecto
$VAN < 0$	Pérdidas netas	Se rechaza el proyecto

Fuente: BLASCO RUIZ, A. (2005).

2) TASA INTERNA DE RENDIMIENTO

La Tasa Interna de Rendimiento, por su lado, es la tasa de actualización o de descuento "r" que hace cero el Valor Actual Neto.

Figura 8.7. Expresión matemática de la TIR.

$$0 = -D + \sum_{j=1}^n \frac{F_j}{(1+r)^j}$$

Fuente: BLASCO RUIZ, A. (2005).

Si los flujos netos de caja son constantes:

Figura 8.8. Expresión matemática de la TIR con FNC constantes.

$$0 = -D + F \sum_{j=1}^n \frac{1}{(1+r)^j}$$

Fuente: BLASCO RUIZ, A. (2005).

Y si además se considera un número ilimitado de periodos:

Figura 8.9. Expresión matemática de la TIR con FNC constantes y vida de la inversión ilimitada.

$$0 = -D + \frac{F}{r}$$

Fuente: BLASCO RUIZ, A. (2005).

En esta ocasión, la TIR suministra una medida de la rentabilidad bruta anual por unidad monetaria comprometida en el proyecto. Es una medida relativa puesto que se define en tanto por ciento o en tanto por uno, y bruta porque en la misma falta por descontar el coste de financiación de los capitales invertidos en el proyecto "k". Por ello, para transformarla en neta se calcula la diferencia entre la rentabilidad relativa bruta por unidad monetaria invertida "r", y el coste de capital medio ponderado de la empresa "k":

Figura 8.10. Expresión matemática de la rentabilidad neta.

$$Rn = r - k$$

Fuente: BLASCO RUIZ, A. (2005).

Siempre que la rentabilidad relativa neta sea mayor que cero será interesante realizar la inversión, mientras que si es negativa o nula, se rechazará la inversión.

En la siguiente figura vemos cual es la regla de decisión ante el criterio TIR:

Figura 8.11. Normas de valoración de una inversión con TIR.

VALOR	REGLA DECISIÓN
$r > k$ [$Rn = r - k > 0$]	Se acepta el proyecto
$r = k$ [$Rn = r - k = 0$]	Se rechaza el proyecto
$r < k$ [$Rn = r - k < 0$]	Se rechaza el proyecto

Fuente: BLASCO RUIZ, A. (2005).

En definitiva, se podría definir la TIR como el valor máximo del coste de financiación para el cual es aconsejable llevar a cabo una inversión.

8.2.1.2.2- MODELOS ESTÁTICOS DE VALORACIÓN

Los criterios estáticos, por su lado, no tienen en cuenta la influencia del tiempo en el valor del dinero, ya que no consideran el momento del tiempo en que se generan los distintos flujos netos de caja. Estos criterios obvian el hecho de que el flujo neto de caja actual puede ser invertido, generando con ello una rentabilidad que no podrá aportar el flujo neto de caja futuro hasta que el mismo esté disponible.

Entre estos modelos podemos encontrar el *flujo neto de caja total por unidad monetaria comprometida*, el *flujo neto de caja medio anual por unidad monetaria comprometida*, el *plazo de recuperación o "pay-back"* y la *tasa de rendimiento contable*.

1) FLUJO NETO DE CAJA TOTAL POR UNIDAD MONETARIA COMPROMETIDA

Este criterio compara el importe total generado por el proyecto con el desembolso necesario para poder llevarlo a cabo. Para ello, de acuerdo con la figura 8.1, se calcula el siguiente ratio:

Figura 8.12. Expresión matemática del Flujo Neto de Caja Total por Unidad Monetaria Comprometida.

$$r = \frac{\sum_{j=1}^n F_i - D}{D}$$

Fuente: BLASCO RUIZ, A. (2005).

Con este criterio, aquellos proyectos en los que el ratio sea inferior a la unidad, esto es, en los que el producto generado sea inferior al desembolso requerido para acometerlos, serán rechazados. Por el contrario, los proyectos en los que dicho ratio sea superior a 1 serán aceptados.

2) FLUJO NETO DE CAJA MEDIO ANUAL POR UNIDAD MONETARIA COMPROMETIDA

El anterior criterio proporciona una medida de rentabilidad que no está en términos anuales, con lo cual, aparece el flujo neto de caja medio anual por unidad monetaria comprometida para eliminar este inconveniente.

Este nuevo criterio relaciona el flujo neto de caja medio anual con el desembolso inicial, esto es:

Figura 8.13. Expresión matemática del Flujo Neto de Caja Medio Anual por Unidad Monetaria Comprometida.

$$\bar{r}' = \frac{\frac{1}{n} \sum_{j=1}^n F_j}{D} = \frac{\bar{F}}{D}$$

Fuente: BLASCO RUIZ, A. (2005).

Sin embargo, la ventaja que proporciona respecto al criterio anterior sobre su medida anual es más bien aparente, ya que tiende a preferir siempre las inversiones de corta duración y elevados flujos de caja. Por tanto, solamente proporcionará resultados válidos cuando se compararen inversiones de igual o similar duración.

3) PLAZO DE RECUPERACIÓN O "PAY-BACK"

El pay-back analiza el periodo de tiempo que tarda en recuperarse la inversión realizada. Por tanto, con este criterio se está priorizando la liquidez sobre la rentabilidad. Además, al no utilizar toda la información disponible, no permite aceptar o rechazar un proyecto por sí solo y solamente complementará a los anteriores criterios VAN y TIR.

La expresión matemática del pay-back es la siguiente:

Figura 8.14. Expresión matemática del Pay-back.

$$t \rightarrow D = \sum_{i=1}^t Fi$$

Fuente: BLASCO RUIZ, A. (2005).

Donde:

t: Plazo de recuperación del proyecto en unidades de tiempo.

O si considerásemos los flujos de caja constantes, sería:

Figura 8.15. Expresión matemática del Pay-back con FNC constantes.

$$t = \frac{D}{F}$$

Fuente: BLASCO RUIZ, A. (2005).

4) TASA DE RENDIMIENTO CONTABLE

Según este criterio, un proyecto de inversión se valora comparando el beneficio medio después de amortización e impuestos, generado por el proyecto a lo largo de los años, con la inversión necesaria. La tasa de rendimiento contable se define como muestra la figura 8.16:

Figura 8.16. Expresión matemática de la Tasa de Rendimiento Contable.

$$Tr = \frac{B_j}{I_{AF}}$$

Fuente: BLASCO RUIZ, A. (2005).

Donde:

I_{AF} : Inversión media necesaria.

B_j : Beneficio contable correspondiente al año j-ésimo.

Este criterio es útil cuando se tiene que elegir entre varios proyectos, donde se elegirá el que presente un ratio mayor. En el caso de evaluar la viabilidad de un proyecto aislado, se deberá fijar una tasa de referencia relacionada con el rendimiento contable.

Sin embargo, de este modo, las entidades con elevados rendimientos contables pueden rechazar proyectos buenos, mientras que las entidades con rendimientos contables bajos pueden admitir malos proyectos.

Asimismo, este criterio utiliza la corriente de beneficios y no los Flujos Netos de Caja, lo cual supone una serie de inconvenientes que lo desaconsejan desde el punto de vista financiero.

8.2.1.3.- IMPACTOS FISCALES

La legislación fiscal acepta que las cuotas anuales de amortización sean consideradas como gasto, y por ende, pueden deducirse de la base imponible. Es por esto que el impuesto deberá integrarse como pago en el flujo neto de caja del periodo en el que efectivamente se liquide, con independencia de cuál sea el periodo en que se ha devengado.

Habitualmente, la cuota impositiva devengada un año se liquida el año siguiente, y si suponemos que la empresa tiene globalmente un beneficio o base imponible positiva, el VAN de la inversión sería:

Figura 8.17. Expresión matemática del VAN con efecto fiscal.

$$VAN = -D + \frac{F_{a1}}{(1+k)} + \frac{F_{a2} - tB_1}{(1+k)^2} + \dots + \frac{F_{an} - tB_{n-1}}{(1+k)^n} - \frac{tB_1}{(1+k)^{n+1}}$$

Fuente: BLASCO RUIZ, A. (2005).

Por tanto, la amortización tiene un efecto favorable sobre la rentabilidad real del proyecto, ya que cuanto más se amortice, menos impuestos se pagarán.

8.2.1.4.- RIESGO EVALUATORIO

Los parámetros de la inversión son estimados, ya que no se conocen con total certeza sus valores. Es por ello que pueden aparecer diferencias entre los resultados reales y los resultados previstos. La posibilidad de que aparezcan estas desviaciones es lo que hace necesario que consideremos el riesgo a la hora de evaluar un proyecto de inversión.

Veamos, a continuación, dos métodos simplificados que incorporan el riesgo en el análisis de inversiones, ya que el análisis de sensibilidad se verá con detalle en el siguiente apartado de este capítulo, el 8.3:

1) Prima de Riesgo: Este método intenta corregir la incertidumbre operando sobre el denominador de la función del valor actual neto, elevando el tipo de descuento hasta un nivel que compense la posibilidad de que los flujos resulten inferiores a los proyectados.

Esto es, se calcula el valor actual neto de un proyecto de inversión descontando sus flujos netos de caja a una tasa ajustada al riesgo, definida de la siguiente forma:

Figura 8.18. Tasa ajustada al riesgo.

$$a = k + p$$

Fuente: BLASCO RUIZ, A. (2005).

Donde:

a: Tasa de descuento ajustada al riesgo del proyecto de inversión.

k: Tasa de descuento sin riesgo.

p: prima por riesgo.

Siendo:

p = 0 para proyectos sin riesgo

p > 0 para proyecto con riesgo

De esta forma, el VAN se expresa del siguiente modo:

Figura 8.19. VAN con tasa ajustada al riesgo.

$$VAN = -D + \sum_{i=1}^n \frac{F_i}{(1+a)^i}$$

Fuente: BLASCO RUIZ, A. (2005).

Por tanto, cuanto mayor sea el riesgo de la inversión, mayor será la tasa de descuento a , y menor será, por ello, el VAN.

Lo que se pretende con este método es reducir el VAN y ver si todavía es éste positivo, en cuyo caso la inversión seguirá siendo rentable.

2) Reducción de los Flujos de Caja: En esta ocasión, el riesgo afecta al numerador de la función de valor actual neto. La cual se expresa de la siguiente forma:

Figura 8.20. VAN con reducción de los flujos de caja.

$$VAN = -D + \sum_{i=1}^n \frac{F_i \cdot \alpha_i}{(1+k)^i}$$

Fuente: BLASCO RUIZ, A. (2005).

Siendo:

$\alpha \leq 1$ para todo i

$\alpha_i \geq \alpha_j$ si $i < j$

De este modo, se incrementa el riesgo con el paso del tiempo.

8.2.1.5.- IMPACTOS INFLACIONARIOS

La inflación se define como el alza generalizada en el nivel de precios que se produce de forma continuada en el tiempo. Además, al efectuar la valoración, se distingue entre una inflación interna al proyecto, que es la que afecta a sus cobros y pagos de manera individualizada, y una inflación externa, que es la tasa de inflación general de la economía o índice general de precios, que afecta al valor adquisitivo del dinero en el tiempo.

Por ello, al interés real se le añade:

1) Una prima por inflación: La relación entre el interés real y el interés nominal es la siguiente:

Figura 8.21. Relación entre interés real y nominal.

$$(1 + \textit{interés nominal}) = (1 + \textit{interés real}) * (1 + \textit{inflación})$$

Fuente: BLASCO RUIZ, A. (2005).

2) Una prima por el riesgo de la actividad en la cual se invierten los recursos y por el riesgo de perder el dinero prestado. Por tanto, el tipo de interés nominal deberá reflejar también esta nueva situación:

Figura 8.22. Relación entre interés real y nominal, con prima de riesgo.

$$(1 + \text{interés nominal}) = (1 + \text{interés real} + \text{prima riesgo}) * (1 + \text{inflación})$$

Fuente: BLASCO RUIZ, A. (2005).

Por ende, dado que el coste de capital incorpora la inflación, se deben calcular los flujos del proyecto teniendo en cuenta la inflación, es decir, en euros corrientes. Esto es lo que anteriormente exponíamos como inflación interna.

Cabe señalar que el incremento de cobros ocasionados por la inflación no es igual al incremento de los pagos. Esto es así porque, en primer lugar, la inflación no afectará de la misma forma a los precios de venta y a los costes; y en segundo lugar, los ahorros de impuestos derivados de la amortización no varían con la inflación, ya que esta se calcula sobre el valor contable histórico. Por tanto, se deben realizar las previsiones teniendo en cuenta la inflación de cada uno de los flujos.

Para ello, al realizar la valoración se distinguirá, como ya apuntábamos anteriormente, entre una inflación interna al proyecto, la que afecta a sus cobros y pagos de manera particular, y una inflación externa, la tasa general de la economía o índice general de precios, que afecta al valor adquisitivo del dinero en el tiempo.

Teniendo todo esto en cuenta, el VAN se expresa de la siguiente forma:

Figura 8.23. VAN en situación de inflación interna y externa.

$$VAN = -D + \sum_{i=1}^n \frac{[C_i(1 + I_c)^i] - [P_i(1 + I_p)^i]}{(1 + k)^i(1 + g)^i}$$

Fuente: BLASCO RUIZ, A. (2005).

Donde:

g: Tasa acumulativa anual de inflación, que consideramos constante, a lo largo de la vida de la inversión.

I_c : Tasa de crecimiento anual de los cobros o inflación de los cobros, constante a lo largo de la vida de la inversión.

I_p : Tasa de crecimiento anual de los pagos o inflación de pagos, constante a lo largo de la vida de la inversión.

k: coste de capital real para la empresa.

8.2.2.- Restricciones del Trabajo

En este apartado vamos a plantear una serie de hipótesis que nos ayuden a plantear un modelo con el que analizar el futuro funcionamiento de la sociedad mixta.

De este modo, podremos realizar la evaluación financiera de la inversión que antes describíamos.

8.2.2.1.- HIPÓTESIS GENERALES DEL MODELO

En nuestro modelo se asumen las hipótesis tradicionales de la evaluación de inversiones, como considerar que los pagos y cobros anuales tienen lugar al final de cada año para poder utilizar la actualización de base anual, así como las hipótesis tecnológicas y del entorno siguientes:

- El modelo no incorpora situaciones por rotura o uso inadecuado. Sin embargo, se considera que los instrumentos de cocina y comedor del restaurante, así como los instrumentos de limpieza y mantenimiento, son útiles a los cuales se les aplicará un porcentaje de pérdidas del 1,5% que se repondrá anualmente.
- Las variables accidentales tales como incendios, inundaciones, etc. no se contemplan en el modelo por ser impredecibles.

8.2.2.2.- HIPÓTESIS PARA LA OBTENCIÓN DE LOS COBROS

Para poder estimar los cobros anuales, en un escenario moderado, ni optimista ni pesimista, se tendrán en cuenta las siguientes hipótesis:

- El grado de ocupación del primer año de funcionamiento de la empresa mixta se establece teniendo en cuenta todas las características de las instalaciones, el entorno y el funcionamiento de la competencia actual, que se analizaba en el capítulo 5.

En el segundo y tercer año se prevé un crecimiento del grado de ocupación debido al conocimiento del negocio entre su público objetivo. Los nuevos grados de ocupación se muestran en las tablas 8.16. y 8.17.

Finalmente, a partir del cuarto año se establece un grado de ocupación constante, igual al del tercer año.

- El incremento de precios será del 3% anual, calculado sobre el ejercicio anterior, aunque no se prevé crecimiento de los precios hasta el cuarto año

debido a la situación de crisis actual y su reciente introducción en el mercado. De este modo, estaremos trabajando con cobros en euros corrientes. Los precios iniciales vienen desarrollados en el capítulo 6.

- Los ingresos por ventas se calcularán multiplicando el precio unitario de cada servicio prestado por las unidades vendidas.
- El camping dispone de 65 parcelas y 5 bungalows. Por su lado el restaurante tiene capacidad para 72 comensales, distribuidos en 18 mesas de 4 personas cada una.
- Se percibirá una ayuda de 200.000€ procedente del programa europeo de ayudas "RURALTER-Paisaje - II Turismo rural". Dicha ayuda se pone anualmente a disposición de las pequeñas y medianas empresas desde 2.009 y las características que establece la convocatoria de la ayuda son:

Las operaciones deberán enmarcarse en el concepto de turismo rural, de acuerdo con la regulación sectorial de la materia.

Son subvencionables las inversiones en activos materiales e inmateriales necesarias para:

- *la creación de un establecimiento nuevo.*
- *la ampliación de un establecimiento existente.*
- *la modernización de un establecimiento existente mediante un cambio radical en el producto/servicio o en los procedimientos de producción.*

Podrán ser promotores las administraciones locales, las personas jurídicas privadas (con o sin ánimo de lucro) y las personas físicas que desarrollen su actividad empresarial en régimen de autónomos.

En los proyectos constitutivos de actividad económica el beneficiario deberá cumplir los requisitos para ser considerado pequeña o mediana empresa (pyme).

Tabla 8.15. Previsión de los cobros para el año 1.

	ENERO AÑO 1	FEBRERO AÑO 1	MARZO AÑO 1	ABRIL AÑO1	MAYO AÑO 1	JUNIO AÑO 1	JULIO AÑO 1	AGOSTO AÑO 1	SEPTIEMBRE AÑO 1	OCTUBRE AÑO 1	NOVIEMBRE AÑO 1	DICIEMBRE AÑO 1
PARCELA OCUPACIÓN ESTANDAR (2 ADULTOS, TIENDA O CARAVANA, COCHE, ELECTRICIDAD, PARCELA)												
Grado ocupación	6,15%	7,69%	7,69%	15,38%	12,31%	23,08%	36,92%	38,46%	30,77%	24,62%	15,38%	15,38%
Precio unitario	28,00 €	28,00 €	28,00 €	28,00 €	28,00 €	28,00 €	28,00 €	28,00 €	28,00 €	28,00 €	28,00 €	28,00 €
Unidades (total parcelas x días/mes x ocupación)	120	150	150	300	240	450	720	750	600	480	300	300
Total Parcela	3.360,00 €	4.200,00 €	4.200,00 €	8.400,00 €	6.720,00 €	12.600,00 €	20.160,00 €	21.000,00 €	16.800,00 €	13.440,00 €	8.400,00 €	8.400,00 €
BUNGALOW												
Grado ocupación	12,00%	16,00%	16,00%	26,00%	22,00%	40,00%	50,00%	60,00%	30,00%	32,00%	28,00%	30,00%
Precio unitario	90,00 €	90,00 €	90,00 €	90,00 €	90,00 €	90,00 €	90,00 €	90,00 €	90,00 €	90,00 €	90,00 €	90,00 €
Unidades (total bungalows x días/mes x ocupación)	18	24	24	39	33	60	75	90	45	48	42	45
Total Bungalow	1.620,00 €	2.160,00 €	2.160,00 €	3.510,00 €	2.970,00 €	5.400,00 €	6.750,00 €	8.100,00 €	4.050,00 €	4.320,00 €	3.780,00 €	4.050,00 €
RESTAURANTE												
Grado ocupación por turno	41,67%	36,11%	33,33%	44,44%	44,44%	47,22%	52,78%	55,56%	41,67%	51,39%	41,67%	47,22%
Precio unitario	10,00 €	10,00 €	10,00 €	10,00 €	10,00 €	10,00 €	10,00 €	10,00 €	10,00 €	10,00 €	10,00 €	10,00 €
Unidades (total plazas x días/mes x 1,5 turnos comida x ocupación)	1350	1170	1080	1440	1440	1530	1710	1800	1350	1665	1350	1530
Total Restaurante	13.500,00 €	11.700,00 €	10.800,00 €	14.400,00 €	14.400,00 €	15.300,00 €	17.100,00 €	18.000,00 €	13.500,00 €	16.650,00 €	13.500,00 €	15.300,00 €
Total Cobros por Ventas	18.480,00 €	18.060,00 €	17.160,00 €	26.310,00 €	24.090,00 €	33.300,00 €	44.010,00 €	47.100,00 €	34.350,00 €	34.410,00 €	25.680,00 €	27.750,00 €
IVA repercutido 8%	1.478,40 €	1.444,80 €	1.372,80 €	2.104,80 €	1.927,20 €	2.664,00 €	3.520,80 €	3.768,00 €	2.748,00 €	2.752,80 €	2.054,40 €	2.220,00 €
COBROS POR SUBVENCIONES												
Subvención RURALTER												200.000,00 €
TOTAL COBROS	19.958,40 €	19.504,80 €	18.532,80 €	28.414,80 €	26.017,20 €	35.964,00 €	47.530,80 €	50.868,00 €	37.098,00 €	37.162,80 €	27.734,40 €	229.970,00 €
TOTAL COBROS ORDINARIOS AÑO 1 SIN IVA												350.700,00 €

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 8.16. Previsión de los cobros para el año 2.

	ENERO AÑO 2	FEBRERO AÑO 2	MARZO AÑO 2	ABRIL AÑO 2	MAYO AÑO 2	JUNIO AÑO 2	JULIO AÑO 2	AGOSTO AÑO 2	SEPTIEMBRE AÑO 2	OCTUBRE AÑO 2	NOVIEMBRE AÑO 2	DICIEMBRE AÑO 2
PARCELA OCUPACIÓN ESTANDAR (2 ADULTOS, TIENDA O CARAVANA, COCHE, ELECTRICIDAD, PARCELA)												
Grado ocupación ajustado	13,08%	13,85%	11,54%	16,92%	13,85%	33,85%	47,69%	61,54%	33,85%	32,31%	21,54%	20,00%
Precio unitario	28,00 €	28,00 €	28,00 €	28,00 €	28,00 €	28,00 €	28,00 €	28,00 €	28,00 €	28,00 €	28,00 €	28,00 €
Unidades (total parcelas x días/mes x ocupación)	255,00 €	270,00 €	225,00 €	330,00 €	270,00 €	660,00 €	930,00 €	1.200,00 €	660,00 €	630,00 €	420,00 €	390,00 €
Total Parcela	7.140,00 €	7.560,00 €	6.300,00 €	9.240,00 €	7.560,00 €	18.480,00 €	26.040,00 €	33.600,00 €	18.480,00 €	17.640,00 €	11.760,00 €	10.920,00 €
BUNGALOW												
Grado ocupación Bungalow	30,00%	24,00%	22,00%	28,00%	24,00%	44,00%	52,00%	70,00%	34,00%	36,00%	28,00%	36,00%
Precio unitario	90,00 €	90,00 €	90,00 €	90,00 €	90,00 €	90,00 €	90,00 €	90,00 €	90,00 €	90,00 €	90,00 €	90,00 €
Unidades (total bungalows x días/mes x ocupación)	45	36	33	42	36	66	78	105	51	54	42	54
Total Bungalow	4.050,00 €	3.240,00 €	2.970,00 €	3.780,00 €	3.240,00 €	5.940,00 €	7.020,00 €	9.450,00 €	4.590,00 €	4.860,00 €	3.780,00 €	4.860,00 €
RESTAURANTE												
Grado ocupación Restaurante por turno	41,67%	36,11%	33,33%	44,44%	44,44%	47,22%	52,78%	55,56%	41,67%	51,39%	41,67%	47,22%
Precio unitario	10,00 €	10,00 €	10,00 €	10,00 €	10,00 €	10,00 €	10,00 €	10,00 €	10,00 €	10,00 €	10,00 €	10,00 €
Unidades (total plazas x días/mes x 1,5 turnos comida x ocupación)	1800	1560	1440	1920	1920	2040	2280	2400	1800	2220	1800	2040
Total Restaurante	18.000,00 €	15.600,00 €	14.400,00 €	19.200,00 €	19.200,00 €	20.400,00 €	22.800,00 €	24.000,00 €	18.000,00 €	22.200,00 €	18.000,00 €	20.400,00 €
Total Cobros por Ventas	29.190,00 €	26.400,00 €	23.670,00 €	32.220,00 €	30.000,00 €	44.820,00 €	55.860,00 €	67.050,00 €	41.070,00 €	44.700,00 €	33.540,00 €	36.180,00 €
IVA repercutido 8%	2.335,20 €	2.112,00 €	1.893,60 €	2.577,60 €	2.400,00 €	3.585,60 €	4.468,80 €	5.364,00 €	3.285,60 €	3.576,00 €	2.683,20 €	2.894,40 €
TOTAL COBROS	31.525,20 €	28.512,00 €	25.563,60 €	34.797,60 €	32.400,00 €	48.405,60 €	60.328,80 €	72.414,00 €	44.355,60 €	48.276,00 €	36.223,20 €	39.074,40 €
TOTAL COBROS ORDINARIOS AÑO 2 SIN IVA												464.700,00 €

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 8.17. Previsión de los cobros para el año 3.

	ENERO AÑO 3	FEBRERO AÑO 3	MARZO AÑO 3	ABRIL AÑO 3	MAYO AÑO 3	JUNIO AÑO 3	JULIO AÑO 3	AGOSTO AÑO 3	SEPTIEMBRE AÑO 3	OCTUBRE AÑO 3	NOVIEMBRE AÑO 3	DICIEMBRE AÑO 3
PARCELA OCUPACIÓN ESTANDAR (2 ADULTOS, TIENDA O CARAVANA, COCHE, ELECTRICIDAD, PARCELA)												
Grado ocupación ajustado	18,46%	20,00%	18,46%	33,85%	23,08%	40,00%	52,31%	61,54%	38,46%	38,46%	23,08%	21,54%
Precio unitario	28,00 €	28,00 €	28,00 €	28,00 €	28,00 €	28,00 €	28,00 €	28,00 €	28,00 €	28,00 €	28,00 €	28,00 €
Unidades (total parcelas x días/mes x ocupación)	360	390	360	660	450	780	1020	1200	750	750	450	420
Total Parcela	10.080,00 €	10.920,00 €	10.080,00 €	18.480,00 €	12.600,00 €	21.840,00 €	28.560,00 €	33.600,00 €	21.000,00 €	21.000,00 €	12.600,00 €	11.760,00 €
BUNGALOW												
Grado ocupación Bungalow	32,00%	28,00%	24,00%	34,00%	24,00%	48,00%	60,00%	80,00%	34,00%	36,00%	28,00%	36,00%
Precio unitario	90,00 €	90,00 €	90,00 €	90,00 €	90,00 €	90,00 €	90,00 €	90,00 €	90,00 €	90,00 €	90,00 €	90,00 €
Unidades (total bungalows x días/mes x ocupación)	48	42	36	51	36	72	90	120	51	54	42	54
Total Bungalow	4.320,00 €	3.780,00 €	3.240,00 €	4.590,00 €	3.240,00 €	6.480,00 €	8.100,00 €	10.800,00 €	4.590,00 €	4.860,00 €	3.780,00 €	4.860,00 €
RESTAURANTE												
Grado ocupación Restaurante por turno	41,67%	36,11%	33,33%	44,44%	44,44%	47,22%	52,78%	55,56%	41,67%	51,39%	41,67%	47,22%
Precio unitario	10,00 €	10,00 €	10,00 €	10,00 €	10,00 €	10,00 €	10,00 €	10,00 €	10,00 €	10,00 €	10,00 €	10,00 €
Unidades (total plazas x días/mes x 1,5 turnos comida x ocupación)	1800	1560	1440	1920	1920	2040	2280	2400	1800	2220	1800	2040
Total Restaurante	18.000,00 €	15.600,00 €	14.400,00 €	19.200,00 €	19.200,00 €	20.400,00 €	22.800,00 €	24.000,00 €	18.000,00 €	22.200,00 €	18.000,00 €	20.400,00 €
Total Cobros por Ventas	32.400,00 €	30.300,00 €	27.720,00 €	42.270,00 €	35.040,00 €	48.720,00 €	59.460,00 €	68.400,00 €	43.590,00 €	48.060,00 €	34.380,00 €	37.020,00 €
IVA repercutido 8%	2.592,00 €	2.424,00 €	2.217,60 €	3.381,60 €	2.803,20 €	3.897,60 €	4.756,80 €	5.472,00 €	3.487,20 €	3.844,80 €	2.750,40 €	2.961,60 €
TOTAL COBROS	34.992,00 €	32.724,00 €	29.937,60 €	45.651,60 €	37.843,20 €	52.617,60 €	64.216,80 €	73.872,00 €	47.077,20 €	51.904,80 €	37.130,40 €	39.981,60 €
TOTAL COBROS ORDINARIOS AÑO 3 SIN IVA												507.360,00 €

Fuente: Elaboración propia.

8.2.2.3.- HIPÓTESIS PARA LA OBTENCIÓN DE LOS PAGOS

Las hipótesis que tendremos en cuenta para determinar los pagos que tendrán lugar durante la vida de la inversión serán las siguientes:

1) CANON ANUAL: Como se indica en el Pliego de Clausulas Administrativas particulares, la empresa mixta "Peña del Fraile S.L." deberá abonar al Ayuntamiento, por la cesión en uso de la zona deportiva y demás ventajas inherentes a la exclusividad en la prestación del servicio, el 4,5% de los ingresos netos anuales obtenidos por su explotación el año inmediatamente anterior, aunque quedarán exentos los primeros veinticuatro meses a contar desde el inicio de la actividad económica.

2) HIPÓTESIS RESPECTO AL GASTO DE PERSONAL:

- El salario de los trabajadores se basará en el Convenio Colectivo de Hostelería de la provincia de Valencia, como ya se vio en el capítulo 7, referente al plan de recursos humanos. Sin embargo, para homogeneizar el incremento salarial durante los todos los años de vida de la inversión, se supondrá un incremento anual del 2% respecto del año anterior. Siendo los salarios del primer año los indicados en las tablas de dicho convenio para el año 2011.
- El convenio colectivo contempla tres pagas extra anuales.
- La seguridad social a cargo de la empresa será del 30% para todos los años.
- El segundo años se contratará a otro camarero para poder atender el incremento de la demanda.
- Durante el periodo vacacional del personal se contratará personal de apoyo:
 - 1 vigilante de seguridad durante dos meses para cubrir el periodo de vacaciones de los dos vigilantes.
 - 1 persona de mantenimiento durante un mes.
 - 1 persona en recepción a jornada completa el primer mes y a media jornada el segundo meses.
 - 1 camarero a jornada completa durante un mes (a partir del segundo año se contratará durante dos meses).
 - 1 cocinero durante un mes.
 - 1 auxiliar de cocina durante un mes.

Para el cálculo de los refuerzos se prorratearán las pagas extras pero no se considera el pago de finiquitos para facilitar su cálculo.

Tabla 8.18. Pagos al personal contratado el año 1.

CATEGORÍA	CANTIDAD Y NIVEL SALARIAL	SALARIO BASE NIVEL	SEGURIDAD SOCIAL EMPRESA	ENERO AÑO 1	FEBRERO AÑO 1	MARZO AÑO 1	ABRIL AÑO1	MAYO AÑO 1	JUNIO AÑO 1	JULIO AÑO 1	AGOSTO AÑO 1	SEPTIEMBRE AÑO 1	OCTUBRE AÑO 1	NOVIEMBRE AÑO 1	DICIEMBRE AÑO 1
Gerente	1 Gerente	2.000,00 €	600,00 €	2.600,00 €	2.600,00 €	5.200,00 €	2.600,00 €	2.600,00 €	5.200,00 €	2.600,00 €	2.600,00 €	2.600,00 €	2.600,00 €	2.600,00 €	5.200,00 €
Vigilantes nocturnos	2 empl. Nivel 3	1.042,88 €	312,86 €	2.711,49 €	2.711,49 €	5.422,98 €	2.711,49 €	2.711,49 €	5.422,98 €	2.711,49 €	2.711,49 €	2.711,49 €	2.711,49 €	2.711,49 €	5.422,98 €
Jefe de Recepción	1 empl. Nivel 1	1.148,50 €	344,55 €	1.493,05 €	1.493,05 €	2.986,11 €	1.493,05 €	1.493,05 €	2.986,11 €	1.493,05 €	1.493,05 €	1.493,05 €	1.493,05 €	1.493,05 €	2.986,11 €
Recepción	0,5 empl. Nivel 2	1.106,27 €	331,88 €	719,07 €	719,07 €	1.438,15 €	719,07 €	719,07 €	1.438,15 €	719,07 €	719,07 €	719,07 €	719,07 €	719,07 €	1.438,15 €
Mantenimiento	1 empl. Nivel 2	1.106,27 €	331,88 €	1.438,15 €	1.438,15 €	2.876,29 €	1.438,15 €	1.438,15 €	2.876,29 €	1.438,15 €	1.438,15 €	1.438,15 €	1.438,15 €	1.438,15 €	2.876,29 €
Limpieza	1,5 empl. Nivel 3	1.042,88 €	312,86 €	2.033,62 €	2.033,62 €	4.067,24 €	2.033,62 €	2.033,62 €	4.067,24 €	2.033,62 €	2.033,62 €	2.033,62 €	2.033,62 €	2.033,62 €	4.067,24 €
Camarero	1 empl. Nivel 2	1.106,27 €	331,88 €	1.438,15 €	1.438,15 €	2.876,29 €	1.438,15 €	1.438,15 €	2.876,29 €	1.438,15 €	1.438,15 €	1.438,15 €	1.438,15 €	1.438,15 €	2.876,29 €
Jefe cocina	1 empl. Nivel 1	1.148,50 €	344,55 €	1.493,05 €	1.493,05 €	2.986,11 €	1.493,05 €	1.493,05 €	2.986,11 €	1.493,05 €	1.493,05 €	1.493,05 €	1.493,05 €	1.493,05 €	2.986,11 €
Auxiliar cocina	1 empl. Nivel 5	944,69 €	283,41 €	1.228,09 €	1.228,09 €	2.456,19 €	1.228,09 €	1.228,09 €	2.456,19 €	1.228,09 €	1.228,09 €	1.228,09 €	1.228,09 €	1.228,09 €	2.456,19 €
TOTAL		10.646,26 €	3.193,88 €	15.154,68 €	15.154,68 €	30.309,35 €	15.154,68 €	15.154,68 €	30.309,35 €	15.154,68 €	15.154,68 €	15.154,68 €	15.154,68 €	15.154,68 €	30.309,35 €

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 8.19. Pagos al personal de refuerzo en el año 1.

CATEGORÍA	CANTIDAD	MESES	NIVEL SALARIAL	SALARIO BASE NIVEL	SEGURIDAD SOCIAL EMPRESA	TOTAL PAGOS
Vigilante nocturno	1	2	Nivel 3	1.042,88 €	312,86 €	3.389,36 €
Mantenimiento	1	1	Nivel 2	1.106,27 €	331,88 €	1.797,68 €
Recepción	1	1	Nivel 1	1.148,50 €	344,55 €	1.866,32 €
Recepción	1	0,5	Nivel 2	1.106,27 €	331,88 €	898,84 €
Camarero	1	1	Nivel 2	1.106,27 €	331,88 €	1.797,68 €
Jefe cocina	1	1	Nivel 1	1.148,50 €	344,55 €	1.866,32 €
Auxiliar cocina	1	1	Nivel 5	944,69 €	283,41 €	1.535,12 €
TOTAL						13.151,32 €

Fuente: Elaboración propia.

3) HIPÓTESIS DE GASTOS CORRIENTES (precios para el primer año): Estas hipótesis se basan en el estudio de las facturas de la contabilidad de diversas empresas de dimensión similar a la que estamos analizando.

- Se considera que todo lo que se compra durante el ejercicio económico de un año se consume, por tanto, no se considerarán existencias iniciales ni finales.
- Se supone que el consumo de agua y electricidad estará relacionado con la ocupación total del camping:
 - Si la ocupación es del 100%:
 - Agua = 1.500,00 €/mes.
 - Electricidad = 2.500,00 €/mes.
- Se considera que el importe de la compra de alimentos y bebidas comprados corresponde al 50% de los ingresos mensuales por el servicio de restauración.
- Comunicación: Tarifa plana con llamadas + ADSL: 60 €/mes.
- Publicidad y promoción: 200,00 €/mes.
- Asesoría Externa: 225,00 €.
- Seguros varios: 2.000,00 €/año.
- Material de oficina: 100,00 €/mes.
- Otros aprovisionamientos: 1.000,00 €/mes.
- Se supone un incremento anual del precio de los gastos corrientes del 2,50%.

Tabla 8.20. Pagos por gasto corriente en el año 1.

	ENERO AÑO 1	FEBRERO AÑO 1	MARZO AÑO 1	ABRIL AÑO 1	MAYO AÑO 1	JUNIO AÑO 1	JULIO AÑO 1	AGOSTO AÑO 1	SEPTIEMBRE AÑO 1	OCTUBRE AÑO 1	NOVIEMBRE AÑO 1	DICIEMBRE AÑO 1
Grado Ocupación	19,94%	19,93%	19,01%	28,61%	26,25%	36,77%	46,57%	51,34%	34,15%	36,00%	28,35%	30,87%
Compra de Alimentos y bebidas restaurante	6.750,00 €	5.850,00 €	5.400,00 €	7.200,00 €	7.200,00 €	7.650,00 €	8.550,00 €	9.000,00 €	6.750,00 €	8.325,00 €	6.750,00 €	7.650,00 €
Compras de Material de Oficina	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €
Compra de Otros aprovisionamientos	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €
Seguros (no devenga IVA)	2.000,00 €											
Asesoría Externa	225,00 €	225,00 €	225,00 €	225,00 €	225,00 €	225,00 €	225,00 €	225,00 €	225,00 €	225,00 €	225,00 €	225,00 €
Publicidad	200,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €
Suministro de Agua	299,10 €	299,02 €	285,13 €	429,15 €	393,76 €	551,50 €	698,50 €	770,09 €	512,18 €	540,02 €	425,26 €	463,03 €
Suministro de Electricidad	498,50 €	498,36 €	475,21 €	715,24 €	656,27 €	919,16 €	1.164,17 €	1.283,48 €	853,63 €	900,04 €	708,76 €	771,72 €
Comunicación (teléfono e internet)	60,00 €	60,00 €	60,00 €	60,00 €	60,00 €	60,00 €	60,00 €	60,00 €	60,00 €	60,00 €	60,00 €	60,00 €
PAGOS POR GASTOS CORRIENTES	11.132,61 €	8.232,38 €	7.745,34 €	9.929,39 €	9.835,03 €	10.705,66 €	11.997,68 €	12.638,56 €	9.700,81 €	11.350,06 €	9.469,02 €	10.469,76 €
IVA soportado	968,87 €	896,83 €	854,16 €	1.067,29 €	1.050,31 €	1.162,02 €	1.304,58 €	1.374,94 €	1.071,15 €	1.210,51 €	1.029,42 €	1.119,56 €
TOTAL PAGOS POR GASTOS CORRIENTES	12.101,48 €	17.361,59 €	16.344,85 €	20.926,06 €	20.720,36 €	22.573,33 €	25.299,94 €	26.652,06 €	20.472,77 €	23.910,62 €	19.967,46 €	22.059,07 €

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 8.21. Pagos por gasto corriente en el año 2.

	ENERO AÑO 2	FEBRERO AÑO 2	MARZO AÑO 2	ABRIL AÑO 2	MAYO AÑO 2	JUNIO AÑO 2	JULIO AÑO 2	AGOSTO AÑO 2	SEPTIEMBRE AÑO 2	OCTUBRE AÑO 2	NOVIEMBRE AÑO 2	DICIEMBRE AÑO 2
Grado Ocupación	28,25%	24,65%	22,29%	29,79%	27,43%	41,69%	50,82%	62,36%	36,50%	39,90%	30,40%	34,41%
Compra de Alimentos y bebidas restaurante	9.000,00 €	7.800,00 €	7.200,00 €	9.600,00 €	9.600,00 €	10.200,00 €	11.400,00 €	12.000,00 €	9.000,00 €	11.100,00 €	9.000,00 €	10.200,00 €
Compras de Material de Oficina	102,50 €	102,50 €	102,50 €	102,50 €	102,50 €	102,50 €	102,50 €	102,50 €	102,50 €	102,50 €	102,50 €	102,50 €
Compra de Otros aprovisionamientos	1.025,00 €	1.025,00 €	1.025,00 €	1.025,00 €	1.025,00 €	1.025,00 €	1.025,00 €	1.025,00 €	1.025,00 €	1.025,00 €	1.025,00 €	1.025,00 €
Seguros (no devenga IVA)	2.050,00 €											
Asesoría Externa	230,63 €	230,63 €	230,63 €	230,63 €	230,63 €	230,63 €	230,63 €	230,63 €	230,63 €	230,63 €	230,63 €	230,63 €
Publicidad	205,00 €	205,00 €	205,00 €	205,00 €	205,00 €	205,00 €	205,00 €	205,00 €	205,00 €	205,00 €	205,00 €	205,00 €
Suministro de Agua	434,31 €	379,03 €	342,72 €	458,01 €	421,74 €	640,98 €	781,41 €	958,86 €	561,25 €	613,44 €	467,43 €	529,01 €
Suministro de Electricidad	723,85 €	631,72 €	571,20 €	763,35 €	702,90 €	1.068,29 €	1.302,35 €	1.598,09 €	935,42 €	1.022,41 €	779,04 €	881,69 €
Comunicación (teléfono e internet)	61,50 €	61,50 €	61,50 €	61,50 €	61,50 €	61,50 €	61,50 €	61,50 €	61,50 €	61,50 €	61,50 €	61,50 €
PAGOS POR GASTOS CORRIENTES	13.832,79 €	10.435,37 €	9.738,54 €	12.445,98 €	12.349,26 €	13.533,89 €	15.108,38 €	16.181,58 €	12.121,30 €	14.360,48 €	11.871,10 €	13.235,33 €
IVA soportado	1.197,84 €	1.075,30 €	1.009,87 €	1.257,21 €	1.239,80 €	1.393,04 €	1.556,45 €	1.689,62 €	1.258,77 €	1.451,82 €	1.213,73 €	1.339,30 €
TOTAL PAGOS POR GASTOS CORRIENTES	15.030,63 €	11.510,68 €	10.748,41 €	13.703,20 €	13.589,07 €	14.926,93 €	16.664,83 €	17.871,20 €	13.380,07 €	15.812,30 €	13.084,83 €	14.574,63 €

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 8.22. Pagos por gasto corriente en el año 3.

	ENERO AÑO 3	FEBRERO AÑO 3	MARZO AÑO 3	ABRIL AÑO 3	MAYO AÑO 3	JUNIO AÑO 3	JULIO AÑO 3	AGOSTO AÑO 3	SEPTIEMBRE AÑO 3	OCTUBRE AÑO 3	NOVIEMBRE AÑO 3	DICIEMBRE AÑO 3
Grado Ocupación	30,71%	28,04%	25,26%	37,43%	30,51%	45,07%	55,03%	65,70%	38,04%	41,95%	30,91%	34,92%
Compra de Alimentos y bebidas restaurante (8% IVA)	9.000,00 €	7.800,00 €	7.200,00 €	9.600,00 €	9.600,00 €	10.200,00 €	11.400,00 €	12.000,00 €	9.000,00 €	11.100,00 €	9.000,00 €	10.200,00 €
Compras de Material de Oficina	105,06 €	105,06 €	105,06 €	105,06 €	105,06 €	105,06 €	105,06 €	105,06 €	105,06 €	105,06 €	105,06 €	105,06 €
Compra de Otros aprovisionamientos	1.050,63 €	1.050,63 €	1.050,63 €	1.050,63 €	1.050,63 €	1.050,63 €	1.050,63 €	1.050,63 €	1.050,63 €	1.050,63 €	1.050,63 €	1.050,63 €
Seguros (no devenga IVA)	2.101,25 €											
Asesoría Externa	236,39 €	236,39 €	236,39 €	236,39 €	236,39 €	236,39 €	236,39 €	236,39 €	236,39 €	236,39 €	236,39 €	236,39 €
Publicidad	210,13 €	210,13 €	210,13 €	210,13 €	210,13 €	210,13 €	210,13 €	210,13 €	210,13 €	210,13 €	210,13 €	210,13 €
Suministro de Agua	483,96 €	441,85 €	398,16 €	589,88 €	480,77 €	710,34 €	867,21 €	1.035,36 €	599,53 €	661,11 €	487,19 €	550,32 €
Suministro de Electricidad	806,60 €	736,41 €	663,60 €	983,13 €	801,29 €	1.183,90 €	1.445,36 €	1.725,60 €	999,22 €	1.101,85 €	811,99 €	917,20 €
Comunicación (teléfono e internet)	63,04 €	63,04 €	63,04 €	63,04 €	63,04 €	63,04 €	63,04 €	63,04 €	63,04 €	63,04 €	63,04 €	63,04 €
PAGOS POR GASTOS CORRIENTES	14.057,05 €	10.643,50 €	9.927,00 €	12.838,24 €	12.547,30 €	13.759,48 €	15.377,81 €	16.426,20 €	12.263,99 €	14.528,20 €	11.964,42 €	13.332,76 €
IVA soportado	1.228,41 €	1.112,19 €	1.043,22 €	1.327,24 €	1.274,88 €	1.433,07 €	1.604,37 €	1.733,08 €	1.283,88 €	1.481,44 €	1.229,96 €	1.356,26 €
TOTAL PAGOS POR GASTOS CORRIENTES	15.285,46 €	11.755,69 €	10.970,22 €	14.165,49 €	13.822,18 €	15.192,55 €	16.982,18 €	18.159,28 €	13.547,87 €	16.009,63 €	13.194,38 €	14.689,02 €

Fuente: Elaboración propia.

4) **HIPÓTESIS DE AMORTIZACIONES DEL INMOVILIZADO:** Veremos la depreciación que sufre el inmovilizado en el que se ha invertido para conocer cuando se deberá incurrir en su renovación y el gasto ocasionado por el impuesto de sociedades, el cual tiene en cuenta los ingresos y gastos del ejercicio en vez de los cobros y pagos. Por tanto, necesitaremos conocer el gasto por amortizaciones que calcularemos a continuación.

Las amortizaciones seguirán el método lineal de cuotas constantes, de acuerdo con las tablas del Real Decreto 1777/2004, considerándose el periodo mínimo de amortización fiscal por la anticipación en los ingresos que se obtendrán derivados del ahorro del impuesto.

El coste de reposición suponemos que no sufre ningún incremento de precio en su compra, esto es, cuando se deba reponer, se hará por el mismo importe por el que se hizo la primera vez, ya que no estamos considerando valor marginal de los elementos antiguos.

- **CONSTRUCCIONES:** Se considera una vida útil de 50 años, por tanto, en el modelo no se renovará.
- **EQUIPOS PARA PROCESOS DE INFORMACIÓN Y APLICACIONES INFORMÁTICAS:** Se considera una vida útil de 4 años. Se incurrirá en un pago extraordinario de 1.980,00 € en los años 4, 8, 12, 16, 20, 24, 28, 32, 36, 40, 44 y 48.
- **IMPRESORA MULTIFUNCIÓN:** Se considera una vida útil de 7 años. El pago extraordinario será de 310,00 € en los años 7, 14, 21, 28, 35, 42 y 49.
- **ELEMENTOS DE TRANSPORTE:** Se considera una vida útil de 6 años. Sin embargo, al ser de segunda mano con una antigüedad de 5 años, quedará totalmente amortizado el primer año. Aunque no se prevé la adquisición de uno nuevo hasta pasados 10 años, ya que el elemento de transporte será utilizado únicamente en las instalaciones del camping. Esto es, la renovación del elemento de transporte se realizará en los años 10, 20, 30 y 40 por 4.000,00 €.
- **MOBILIARIO:** Se considera una vida útil de 10 años, siendo su renovación en los años 10, 20, 30 y 40 por 8.010,00 €.
- **EQUIPAMIENTO DE ALARMA:** Se considera una vida útil de 8 años y su renovación se realizará los años 8, 16, 24, 32, 40 y 48 por 1.893,80 €.
- **INSTRUMENTOS DE COCINA, COMEDOR, LIMPIEZA Y MANTENIMIENTO:** Como comentábamos anteriormente, se estiman unas pérdidas que habrá que reponer anualmente de 1,5% sobre el total, esto es, 206,71 €.

- **INSTALACIONES DE COCINA, CAFETERAS Y DEMÁS ELECTRODOMÉSTICOS:** Se considera una vida útil de 7 años y se renovará por 52.989,00 € los años 7, 14, 21, 28, 35, 42 y 49.

En la siguiente tabla se muestra el gasto que se contabilizará anualmente por la depreciación del inmovilizado:

Tabla 8.23. Gasto por amortización anual.

	BASE	COEFICIENTE AMORTIZACIÓN	AMORTIZACIÓN ANUAL
Construcciones	619.770,96 €	2%	12.395,42 €
Equipos Para Proceso De Información Aplicaciones Informáticas	1.980,00 €	33%	660,00 €
Impresora Multifunción	310,00 €	15%	46,50 €
Elementos De Transporte	4.000,00 €	solo 1 ^{er} año	4.000,00 €
Mobiliario	8.010,00 €	10%	801,00 €
Equipamiento Alarma	1.893,80 €	12%	227,26 €
Instalaciones De Cocina, Cafeteras Y Demás Electrodomésticos	52.989,00 €	15%	7.948,35 €
Instrumentos De Cocina, Comedor, Limpieza Y Mantenimiento	13.780,60 €		
TOTAL	702.734,36 €		26.078,53 €

Fuente: Elaboración propia.

8.2.3.- Flujos de Caja

Una vez determinado todas las particularidades y restricciones del modelo, podemos determinar los flujos de caja que nos permitirán evaluar la inversión.

A continuación, en la tabla 8.24, se muestran los flujos de caja para la inversión si esta fuera de 50 años y sin suponer valor residual alguno al finalizar del periodo.

Tabla 8.24. Flujos de caja para la inversión a 50 años.

AÑO	COBROS ORDINARIOS	COBROS EXTRA-ORDINARIOS	PAGOS ORDINARIOS	PAGOS EXTRA-ORDINARIOS	PAGO INVERSIÓN	AMORT.	RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	IMPUESTO SOCIEDADES	FLUJO CAJA
0					702.734,36 €				- 702.734,36 €
1	350.700,00 €	200.000,00 €	363.884,47 €			25.913,53 €	- 9.184,47 €	- 3.214,56 €	186.815,53 €
2	464.700,00 €		424.538,90 €			21.913,53 €	44.161,10 €	15.456,38 €	43.375,66 €
3	507.360,00 €		434.325,13 €			21.913,53 €	77.034,87 €	26.962,20 €	57.578,49 €
4	522.580,80 €		444.395,92 €	1.980,00 €		21.913,53 €	82.184,88 €	28.764,71 €	49.242,68 €
5	538.258,22 €		453.660,81 €			21.913,53 €	88.597,42 €	31.009,10 €	55.832,71 €
6	554.405,97 €		463.810,36 €			21.913,53 €	94.595,61 €	33.108,46 €	59.586,51 €
7	571.038,15 €		474.050,05 €	53.299,00 €		21.913,53 €	100.988,10 €	35.345,83 €	10.580,64 €
8	588.169,29 €		482.138,19 €	3.873,80 €		21.913,53 €	110.031,10 €	38.510,89 €	66.811,47 €
9	605.814,37 €		495.189,61 €			21.913,53 €	114.624,76 €	40.118,67 €	72.113,88 €
10	623.988,80 €		506.181,97 €	12.010,00 €		25.913,53 €	121.806,84 €	42.632,39 €	65.678,17 €
11	642.708,47 €		516.884,04 €			21.913,53 €	129.824,43 €	45.438,55 €	83.192,04 €
12	661.989,72 €		528.907,10 €	1.980,00 €		21.913,53 €	137.082,62 €	47.978,92 €	85.664,07 €
13	681.849,41 €		540.502,00 €			21.913,53 €	145.347,42 €	50.871,60 €	93.368,50 €
14	702.304,90 €		552.586,63 €	53.299,00 €		21.913,53 €	153.718,26 €	53.801,39 €	45.547,67 €
15	723.374,04 €		562.432,62 €			21.913,53 €	164.941,42 €	57.729,50 €	107.140,03 €
16	745.075,26 €		577.468,02 €	3.873,80 €		21.913,53 €	171.607,25 €	60.062,54 €	106.003,95 €
17	767.427,52 €		589.952,41 €			21.913,53 €	181.475,11 €	63.516,29 €	117.412,57 €
18	790.450,35 €		603.279,20 €			21.913,53 €	191.171,15 €	66.909,90 €	123.654,86 €
19	814.163,86 €		616.657,62 €			21.913,53 €	201.506,24 €	70.527,18 €	130.596,34 €
20	838.588,77 €		630.358,00 €	13.990,00 €		25.913,53 €	212.230,78 €	74.280,77 €	123.713,60 €
21	863.746,44 €		643.733,30 €	53.299,00 €		21.913,53 €	224.013,14 €	78.404,60 €	92.433,37 €
22	889.658,83 €		656.314,40 €			21.913,53 €	237.344,43 €	83.070,55 €	154.939,83 €
23	916.348,60 €		673.426,42 €			21.913,53 €	246.922,17 €	86.422,76 €	159.851,62 €
24	943.839,05 €		688.264,17 €	3.873,80 €		21.913,53 €	259.574,88 €	90.851,21 €	165.278,32 €
25	972.154,23 €		703.449,72 €			21.913,53 €	272.704,51 €	95.446,58 €	177.853,30 €
26	1.001.318,85 €		719.288,87 €			21.913,53 €	286.029,98 €	100.110,49 €	186.583,41 €
27	1.031.358,42 €		735.294,39 €			21.913,53 €	300.064,02 €	105.022,41 €	195.953,53 €
28	1.062.299,17 €		751.675,75 €	55.279,00 €		21.913,53 €	314.623,42 €	110.118,20 €	150.322,01 €
29	1.094.168,15 €		765.936,87 €			21.913,53 €	332.231,27 €	116.280,94 €	218.113,07 €
30	1.126.993,19 €		785.664,84 €	12.010,00 €		25.913,53 €	345.328,35 €	120.864,92 €	213.037,40 €
31	1.160.802,99 €		802.484,81 €			21.913,53 €	362.318,18 €	126.811,36 €	237.453,26 €
32	1.195.627,08 €		821.011,25 €	3.873,80 €		21.913,53 €	378.615,83 €	132.515,54 €	243.930,67 €
33	1.231.495,89 €		839.118,36 €			21.913,53 €	396.377,53 €	138.732,14 €	259.861,99 €
34	1.268.440,76 €		858.047,54 €			21.913,53 €	414.393,23 €	145.037,63 €	271.661,09 €
35	1.306.493,99 €		877.196,35 €	53.299,00 €		21.913,53 €	433.297,64 €	151.654,17 €	230.961,01 €
36	1.345.688,81 €		894.397,43 €	1.980,00 €		21.913,53 €	455.291,37 €	159.351,98 €	297.657,20 €
37	1.386.059,47 €		916.855,43 €			21.913,53 €	473.204,04 €	165.621,41 €	309.852,06 €
38	1.427.641,25 €		937.294,52 €			21.913,53 €	494.346,74 €	173.021,36 €	324.725,32 €
39	1.470.470,49 €		958.297,57 €			21.913,53 €	516.172,92 €	180.660,52 €	339.151,56 €
40	1.514.584,61 €		979.733,96 €	15.883,80 €		25.913,53 €	538.850,65 €	188.597,73 €	338.306,33 €
41	1.560.022,15 €		1.000.946,81 €			21.913,53 €	563.075,33 €	197.076,37 €	370.477,61 €
42	1.606.822,81 €		1.024.119,57 €	53.299,00 €		21.913,53 €	586.703,24 €	205.346,14 €	332.327,88 €
43	1.655.027,49 €		1.044.612,74 €			21.913,53 €	614.414,75 €	215.045,16 €	405.068,61 €
44	1.704.678,32 €		1.070.591,82 €	1.980,00 €		21.913,53 €	638.086,50 €	223.330,27 €	417.061,34 €
45	1.755.818,67 €		1.094.344,27 €			21.913,53 €	665.474,40 €	232.916,04 €	438.144,13 €
46	1.808.493,23 €		1.119.024,26 €			21.913,53 €	693.468,97 €	242.714,14 €	456.552,93 €
47	1.862.748,03 €		1.144.114,15 €			21.913,53 €	722.633,87 €	252.921,86 €	475.919,74 €
48	1.918.630,47 €		1.169.789,37 €	3.873,80 €		21.913,53 €	752.841,10 €	263.494,38 €	492.045,44 €
49	1.976.189,38 €		1.195.873,22 €	53.299,00 €		21.913,53 €	784.316,16 €	274.510,66 €	463.522,78 €
50	2.035.475,06 €		1.220.514,93 €			21.913,53 €	818.960,13 €	286.636,05 €	540.449,48 €

Fuente: Elaboración propia.

Sin embargo, como ya avanzábamos anteriormente, es de gran utilidad analizar la inversión con periodos inferiores, a 20 años por ser la duración del préstamo, y a 10 y 30 años por conocer el comportamiento de la inversión a través del tiempo. Para ello, analizaremos la inversión para estas distintas duraciones en el anexo III y tomaremos el valor residual que corresponda en cada caso al finalizar la inversión, teniendo en cuenta el valor pendiente de amortizar de los elementos que componen la inversión, sin olvidar aquellos que se van renovando a lo largo de la vida de la inversión.

En la tabla 8.25. se desglosa el valor residual que tendremos en cuenta en el análisis de cada periodo.

Tabla 8.25. Valor residual de la inversión por periodos.

	BASE	COEFICIENTE AMORTIZACIÓN	INVERSIÓN 10 AÑOS	INVERSIÓN 20 AÑOS	INVERSIÓN 30 AÑOS	INVERSIÓN 50 AÑOS
CONSTRUCCIONES	619.770,96 €	2%	495.816,77 €	371.862,58 €	247.908,38 €	- €
EQUIPOS PARA PROCESO DE INFORMACIÓN APLICACIONES INFORMÁTICAS	1.980,00 €	25%	990,00 €	1.980,00 €	990,00 €	990,00 €
IMPRESORA MULTIFUNCIÓN	310,00 €	15%	186,00 €	46,50 €	232,50 €	279,00 €
ELEMENTOS DE TRANSPORTE	4.000,00 €	solo 1er año	4.000,00 €	4.000,00 €	4.000,00 €	- €
MOBILIARIO	8.010,00 €	10%	8.010,00 €	8.010,00 €	8.010,00 €	- €
EQUIPAMIENTO ALARMA	1.893,80 €	12%	1.363,54 €	946,90 €	454,51 €	1.363,54 €
INSTALACIONES DE COCINA, CAFETERAS Y DEMÁS ELECTRODOMÉSTICOS	52.989,00 €	15%	31.793,40 €	7.948,35 €	39.741,75 €	47.690,10 €
VALOR PENDIENTE AMORTIZAR - VALOR RESIDUAL			542.159,70 €	394.794,33 €	301.337,15 €	50.322,64 €

Fuente: Elaboración propia.

8.2.3.1.- CÁLCULO DEL VALOR ACTUAL NETO

El VAN es la suma de todos los flujos netos de caja actualizados al momento inicial a una tasa de actualización, por tanto, a continuación veremos cómo se desarrolla su cálculo.

1) TASA DE ACTUALIZACIÓN

En primer lugar, para poder llevar a cabo el cálculo del VAN, debemos establecer una tasa de actualización.

El coste medio ponderado del capital de la sociedad o CMPC sería muy recomendable para obtener una tasa adecuada de capitalización, ya que consiste en una media ponderada del coste de todas las fuentes de financiación que tiene la empresa. Sin embargo, al tratarse de una empresa de nueva creación, que se financia mayoritariamente por un crédito ICO para realizar la inversión, utilizaremos el tipo de interés utilizado en este préstamo como la tasa de actualización para el cálculo del VAN en el caso de que los parámetros se conocieran con total certeza.

No obstante, como no tenemos la seguridad de que todas las hipótesis que hemos establecido se den realmente cuando el proyecto comience a funcionar, introduciremos el supuesto de la existencia del riesgo y la inflación, ya que ambos tienen un papel muy significativo en las decisiones que se toman respecto a la inversión.

Para incluir el riesgo en la tasa de actualización, seguiremos el método de *la prima de riesgo*, que ya explicábamos anteriormente, el cual reduce la incertidumbre actuando sobre el denominador del Valor Actual Neto, elevando, de este modo, el tipo de descuento, hasta alcanzar un nivel que compense la posibilidad de que los flujos reales sean inferiores a los previstos. Supondremos una prima de riesgo del 1,70% debido a los momentos de crisis en los que nos encontramos, pero teniendo en cuenta que nos situamos ante un sector en auge como es el turismo rural.

Respecto a la inflación, señalar que en la formulación de los flujos de caja ya se ha aplicado una inflación interna, del 3,00% para los cobros a partir del cuarto año, del 2,50% para los pagos por gastos corrientes y del 2,00% para los pagos por gasto de personal. Y respecto a la inflación externa, la suponemos ya incluida en el tipo de interés, ya que este procede del mercado. Pero no se le incluirá una prima de inflación externa extra.

Por tanto, teniendo en cuenta lo anteriormente expuesto, tendremos una tasa de actualización para el cálculo del Valor Actual Neto igual a:

Figura 8.24. Cálculo Tasa de Actualización.

$$a = k + p$$

Esto es:

$$k = 6,339\%$$

$$p = 1,70\%$$

$$a = 6,339\% + 1,7\% = \mathbf{8,039\%}$$

Fuente: Elaboración propia.

2) OBTENCIÓN DEL VALOR ACTUAL NETO, TASA INTERNA DE RENDIMIENTO Y PAYBACK

Para obtener el Valor Actual Neto, necesitaremos, además de la tasa de actualización que acabamos de calcular, los flujos de caja netos y el valor residual de la inversión con una duración de 50 años que hemos visto en el apartado 8.2.3. Flujos de caja.

Con lo cual obtenemos lo siguiente:

Tabla 8.26. Resultados de VAN y TIR con inversión a 50 años.

VAN	624.382,06 €
TIR	12,75%

Fuente: Elaboración propia.

De acuerdo con lo visto anteriormente sobre Valor Actual Neto, este resultado del VAN positivo muestra que la realización del proyecto permitirá recuperar el capital invertido y obtener un beneficio neto de 624.382,06 €.

Por su lado, la Tasa Interna de Rendimiento muestra, como también hemos visto, una medida de rentabilidad relativa bruta anual. En esta ocasión, el valor obtenido es de 12,75 %, el cual es superior a la tasa de actualización utilizada para el cálculo del VAN.

$$12,75 \% > 8,039 \%$$

Por último, cabe señalar que el pay-back de esta inversión nos indica que entre el año 10 y 11, sin tener en cuenta ningún valor residual, se recuperaría la inversión realizada, como se muestra en la tabla 8.27:

Tabla 8.27. Pay-back de la Inversión.

AÑO	PAY-BACK
0	- 702.734,36 €
1	- 515.918,83 €
2	- 472.543,17 €
3	- 414.964,68 €
4	- 365.722,00 €
5	- 309.889,30 €
6	- 250.302,78 €
7	- 239.722,15 €
8	- 172.910,68 €
9	- 100.796,81 €
10	- 35.118,64 €
11	48.073,40 €

Fuente: Elaboración propia.

Por tanto, teniendo en cuenta estos tres criterios anteriores, al asumir una duración de 50 años, aceptaríamos el proyecto de inversión propuesto a lo largo de este TFC.

8.3.- ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

En este apartado, realizaremos un análisis de sensibilidad para ver cómo reacciona el modelo ante las variaciones del pago de la inversión, la prima de riesgo, el grado de ocupación y la inflación interna de la inversión.

El análisis de sensibilidad consiste en plantear cambios sobre una variable permaneciendo el resto constantes. De este modo, podremos observar lo sensible que es cada variable del modelo individualmente. Los dos objetivos principales del análisis de sensibilidad serán, en primer lugar, comprobar la estabilidad de la decisión adoptada, y en segundo lugar, evaluar el riesgo de la decisión.

8.3.1. - Sensibilidad del Pago de la Inversión

El pago de la inversión condicionará la viabilidad de la misma, ya que dependiendo de su coste, manteniéndose estables el resto de variables, ésta será rentable o no.

Para comprobar entre que valores deberá estar el pago de la inversión para seguir siendo rentable con una duración determinada, deberemos tener en cuenta lo siguiente:

- Límite Inferior de $D = 0$
- Límite Superior de D :

Figura 8.25. Expresión del límite superior máximo del pago de la inversión.

$$D < \frac{F_1}{(1+a)} + \dots + \frac{F_n}{(1+a)^n}$$

Fuente: Elaboración propia.

De modo que la inversión seguirá siendo rentable mientras el pago de la inversión se encuentre dentro de esos dos valores.

Teniendo en cuenta las distintas duraciones de la inversión, el pago máximo de la misma podrá ser el que se muestra en la tabla 8.28:

Tabla 8.28. Límites de sensibilidad del pago de la inversión.

VALOR MÍNIMO	VALOR MÁXIMO
0,00 €	1.327.116,42 €

Fuente: Elaboración propia

Por tanto, si la duración de la inversión es de 50 años, esta seguirá siendo rentable mientras el coste de la inversión se sitúe entre [0 €, 1.327.116,42 €], siempre y cuando el resto de variables permanezcan constantes. Esto es, aun quedan 623.328,31 € de margen sobre el coste de la inversión para que esta siga siendo rentable.

8.3.2.- Sensibilidad de la Prima de Riesgo

En segundo lugar, la prima de riesgo es otro parámetro que condicionará que nuestra inversión sea rentable o no, por tanto, es necesario comprobar entre que valores deberá situarse para seguir obteniendo una inversión beneficiosa.

En esta ocasión, para comprobarlo, tendremos en cuenta el valor obtenido en la Tasa Interna de Rendimiento, ya que para que la inversión siga siendo rentable, la tasa de actualización, de la cual forma parte la prima de riesgo, deberá encontrarse entre los siguientes límites:

- Límite Inferior de $a = 0$
- Límite Superior de $a = \text{TIR}$

La inversión seguirá siendo rentable mientras la tasa de actualización de la inversión se sitúe entre 0% y el valor de TIR correspondiente:

Tabla 8.29. Límites de la tasa de actualización.

VALOR MÍNIMO TIR	VALOR MÁXIMO TIR
0,00 %	12,75%

Fuente: Elaboración propia.

Por tanto, como la tasa de actualización que estamos empleando en este análisis tiene dos componentes, el coste de financiación (6,339%) y el valor de la prima de riesgo, el cual es el parámetro que nos interesa ahora, este modelo podrá soportar una prima de riesgo máxima del 6,411 %.

8.3.3.- Sensibilidad de la Ocupación del Camping y el Restaurante

A continuación, analizaremos el nivel de ocupación, ya que es una de las variables clave en el funcionamiento del camping y el restaurante, por ser una de las magnitudes de las cuales dependen sus ingresos.

Para ello, obtendremos el nivel de ocupación mínimo global que pueda soportar el modelo, en base a la ocupación prevista por él, y seguir resultando rentable.

En el modelo, se prevé un índice de ocupación distinto dependiendo de la línea de negocio de la que se trate y en el mes en el que nos encontramos, atendiendo, de este modo, a las particularidades estacionales y propias de cada actividad. Sin embargo, en este análisis de sensibilidad reduciremos el índice de ocupación por igual a todos los periodos y actividades, ya que nos encontramos ante un periodo de análisis muy amplio.

Tras el análisis de distintas bajadas en el nivel de ocupación obtenemos que la reducción máxima que el modelo podría soportar sin dejar de ser rentable a lo largo de la inversión es del 5,086%, como vemos en la tabla 8.30:

Tabla 8.30. Resultados de VAN para distintos valores de la reducción del grado de ocupación.

VAN			
Reducción del 10,00%	Reducción del 8,00%	Reducción del 6,00%	Reducción del 5,086%
-603.213,88 €	-357.694,69 €	-112.175,50 €	0,00 €

Fuente: Elaboración propia.

8.3.4.- Sensibilidad de la Inflación Interna

Asimismo, en el modelo hemos supuesto una inflación interna para los cobros y otra para los pagos. Por ello, a continuación, analizaremos entre que valores de inflación la inversión seguirá siendo viable, ya que esta inflación afectará a los flujos de caja.

8.3.4.1.- SENSIBILIDAD DE LA INFLACIÓN INTERNA DE LOS COBROS

La inflación interna de los cobros que suponemos en el modelo es del 3% a partir del cuarto año y de este modo, la inversión resulta rentable. Pero si permaneciendo constantes el resto de variables de la inversión, este valor disminuyera, ¿hasta qué valor de inflación interna seguiría siendo rentable la inversión? ¿Soportaría el modelo

una inflación igual a cero de los cobros, manteniéndose el resto de variables constantes? ¿o incluso un decrecimiento del nivel de precios?

Veamos, a continuación, los nuevos valores de VAN para distintos valores de la inflación interna de los cobros:

Tabla 8.31. Resultados de VAN para distintos valores de la inflación interna de los cobros.

VAN			
Infl. 0,00 %	Infl. 1,00 %	Infl. 2,00%	Infl. 2,077 %
-1.016.651,35 €	-582.627,61 €	-46.304,56 €	0,00 €

Fuente: Elaboración propia.

Por tanto, tras realizar distintos supuestos, podemos afirmar que la inversión a 50 años seguiría siendo rentable mientras ésta no fuera inferior al 2,077%. Esto es, vemos que el modelo no soportaría un crecimiento negativo de los cobros o igual a cero. Si bien es cierto, debemos de tener en cuenta también que la inflación interna de los pagos es superior a este valor y la estamos manteniendo constante.

8.3.4.2. - SENSIBILIDAD DE LA INFLACIÓN INTERNA DE LOS PAGOS

En el modelo estamos considerando que los pagos ordinarios se componen del salario de los empleados, los gastos ordinarios, el canon que se le abonará al Ayuntamiento a partir del tercer año, y la reposición del 1,50% de los instrumentos de cocina, comedor, limpieza y mantenimiento. De entre ellos, la inflación interna de los gastos ordinarios es la variable que analizaremos de los pagos, ya que es la que mayores variaciones puede experimentar a lo largo de la vida de la inversión sin que nosotros podamos intervenir.

Para ello, al igual que hemos hecho anteriormente con la inflación de los cobros, iremos probando distintos valores de la misma que pueda soportar el modelo para seguir siendo rentable. Asimismo, cabe recordar que en inicialmente se supone una inflación interna de los pagos por gastos corrientes del 2,50%.

A continuación, se muestran los nuevos valores de VAN para distintos valores de la inflación interna de los pagos:

Tabla 8.32. Resultados de VAN para distintos valores de la inflación interna de los pagos.

VAN		
Infl. 3,50%	Infl. 4,00%	Infl. 4,697%
381.204,76 €	235.749,46 €	0,00 €

Fuente: Elaboración propia.

Como vemos, permaneciendo el resto de las variables de la inversión constantes, con una inflación interna de los pagos de 4,697%, la inversión dejaría de ser rentable.

CAPÍTULO 9:

Conclusiones

CAPÍTULO 9: CONCLUSIONES

El proyecto de inversión sobre el que versa este Trabajo Final de Carrera es impulsado desde el Ayuntamiento de Navarrés para promocionar el uso social del embalse de Escalona y sus instalaciones. Dicho proyecto consiste en la construcción de un camping de carácter rural dentro de unas instalaciones deportivas de reciente construcción situadas junto al embalse de Escalona, en la localidad de Navarrés, las cuales están cayendo en desuso a pesar de su gran calidad.

Para llevar a cabo este proyecto, se propone la creación de una empresa mixta que gestione el funcionamiento de las distintas líneas de negocio que la compondrán. De este modo, el Ayuntamiento se beneficiaría de la experiencia aportada por un inversor privado.

Tras realizar todo el estudio pertinente de este proyecto llegamos a la conclusión que es recomendable llevar a cabo la inversión porque esta resulta rentable. De acuerdo con los criterios de VAN y TIR, la realización del proyecto generaría una ganancia neta de 624.382,06 € y una rentabilidad bruta del 12,75 %, la cual es superior al coste de capital utilizado. Además, el capital invertido se recuperaría entre los años 10 y 11, conforme al criterio de pay-back.

Respecto a la financiación del proyecto, se ha optado por un préstamo ICO, de la línea FuturE, a 20 años con los 3 primeros de carencia del principal y un tipo de interés del 6,339%, el cual está gestionado por el Banco Sabadell.

Asimismo, con el análisis de sensibilidad hemos podido comprobar la resistencia del modelo ante los cambios de las variables más significativas del mismo en "ceteris paribus", las cuales que podrían ocurrir durante el funcionamiento normal de la nueva empresa mixta.

En primer lugar, veíamos que el valor máximo que podía alcanzar el coste de la inversión para que esta siguiera siendo rentable era de 1.327.116,42 €.

En segundo lugar, la prima de riesgo podría alcanzar un valor máximo de 6,411 % para permanecer en valores de rentabilidad positiva.

Respecto al grado de ocupación que se establece en el modelo, este podría sufrir una reducción de hasta el 5,086 %, ya que a partir de reducciones mayores el proyecto dejaría de ser rentable.

Por último, la inflación interna mínima de los cobros que soportaría el modelo sería del 2,077 % y la máxima de los pagos por gastos corrientes sería del 4,697%.

CAPÍTULO 10:

Bibliografía

CAPÍTULO 10: BIBLIOGRAFÍA

DOCUMENTOS WEB:

AYUNTAMIENTO DE ANNA (2011) *Turismo*. [En línea] 5 de junio de 2011.
<http://www.ajuntamentanna.es/>

AYUNTAMIENTO DE BICORP (2011) *Agenda de Festividades*. [En línea] 26 de julio de 2011.
<http://www.bicorp.es/es/content/agenda-festividades>

AYUNTAMIENTO DE BICORP (2011) *Patrimonio*. [En línea] 26 de julio de 2011.
<http://www.bicorp.es/es/content/patrimonio>

AYUNTAMIENTO DE BOLBAITE (2011) *Turismo. Fiestas*. [En línea] 15 de junio de 2011.
<http://www.bolbaite.es/es/content/fiestas>

AYUNTAMIENTO DE BOLBAITE (2011) *Turismo. Lugares y sitios*. [En línea] 15 de junio de 2011.
<http://www.bolbaite.es/es/content/lugares-y-sitios>

AYUNTAMIENTO DE CHELLA (2011) *Fiestas y Tradiciones Culturales* [En línea] 29 de julio de 2011.
<http://www.chella.es/es/content/fiestas-y-tradiciones-culturales-3>

AYUNTAMIENTO DE CHELLA (2011) *Patrimonio, lugares y sitios*. [En línea] 29 de julio de 2011.
<http://www.chella.es/es/content/patrimonio-lugares-y-sitios>

AYUNTAMIENTO DE ENGUERA (2011) *Fiestas*. [En línea] 3 de agosto de 2011.
<http://www.enguera.es/es/fiestas>

AYUNTAMIENTO DE ENGUERA (2011) *Patrimonio Cultural*. [En línea] 3 de agosto de 2011.
<http://www.enguera.es/es/patrimonio>

AYUNTAMIENTO DE ENGUERA (2011) *Rutas y Senderísmo*. [En línea] 3 de agosto de 2011.
<http://www.enguera.es/es/rutas>

AYUNTAMIENTO DE NAVARRÉS (2011) *Cómo llegar a Navarrés*. [En línea] 23 de mayo de 2011.

<http://www.navarres.es/content/como-llegar>

AYUNTAMIENTO DE NAVARRÉS (2009) *Navarrés. Guía Turística*. [En línea] 15 de mayo de 2011.

<http://www.navarres.es/sites/navarres.portalesmunicipales.es/files/guia-turistica.pdf>

AYUNTAMIENTO DE QUESA (2011) *Fiestas*. [En línea] 20 de julio de 2011.

<http://www.quesa.es/es/content/fiestas>

AYUNTAMIENTO DE QUESA (2011) *Turismo*. [En línea] 20 de julio de 2011.

<http://www.quesa.es/>

CONSELLERÍA DE TURISME. GENERALITAT VALENCIANA (2006) *El Turismo Rural en la Comunitat Valenciana*. [En línea] 20 de junio de 2011.

http://www.turisme.gva.es/opencms/opencms/turisme/es/files/pdf/observatorio/publicaciones/turismo_rural_cv.pdf

CONSELLERÍA DE TURISME. GENERALITAT VALENCIANA (2011) *Observatorio turístico de la Comunitat Valenciana. Turismo rural*. Agosto 2011. [En línea] 20 de octubre de 2011.

http://www.turisme.gva.es/opencms/opencms/turisme/es/files/pdf/observatorio/estudios_mercado/Turismo_rural_agosto_2011.pdf

FUENTES LUQUE, A. (2009) *El turismo rural en España: terminología y problemas de traducción*. Revista Entreculturas, nº 1 Marzo pp. 469-486. [En línea] 21 de junio de 2011.

<http://www.entreculturas.uma.es/n1pdf/entreculturasn1.pdf>

INSTITUTO DE CRÉDITO OFICIAL (2011) *Plan FuturE Turismo 2011* [En línea] 7 de marzo de 2012.

http://www.ico.es/web/descargas/paginas/1708243_folletolCOFuture2011.pdf

INSTITUTO DE ESTUDIOS TURÍSTICOS (2011) *Balance del turismo. Resultados de la actividad turística en España. Año 2010*. [En línea] 21 de junio de 2011.

<http://www.iet.tourspain.es/es->

[ES/estadisticas/analisisturistico/balantur/anuales/Balance%20turismo%20en%20Espa%C3%B1a%20en%202010.pdf](http://www.iet.tourspain.es/es-ES/estadisticas/analisisturistico/balantur/anuales/Balance%20turismo%20en%20Espa%C3%B1a%20en%202010.pdf)

INSTITUTO DE ESTUDIOS TURÍSTICOS (2010) *FAMILITUR. Encuesta de movimientos turísticos de los españoles. Informe anual 2009*. [En línea] 23 de junio de 2011.

<http://www.iet.tourspain.es/es->

[ES/estadisticas/familitur/Anuales/Informe%20anual%20de%20Familitur.%20A%C3%B1o%202009.pdf](http://www.iet.tourspain.es/es-ES/estadisticas/familitur/Anuales/Informe%20anual%20de%20Familitur.%20A%C3%B1o%202009.pdf)

INSTITUTO DE ESTUDIOS TURÍSTICOS (2011) *FRONTUR. Encuesta de movimientos turísticos en fronteras; EGATUR. Encuesta de gasto turístico. Informe anual 2010*. [En línea] 23 de junio de 2011.

<http://www.iet.tourspain.es/es->

[ES/estadisticas/frontur/Anuales/Movimientos%20Tur%C3%ADsticos%20en%20Fronteras%20\(Frontur\)%20y%20Encuesta%20de%20Gasto%20Tur%C3%ADstico%20\(Egatur\)%202010.pdf](http://www.iet.tourspain.es/es-ES/estadisticas/frontur/Anuales/Movimientos%20Tur%C3%ADsticos%20en%20Fronteras%20(Frontur)%20y%20Encuesta%20de%20Gasto%20Tur%C3%ADstico%20(Egatur)%202010.pdf)

INSTITUTO DE ESTUDIOS TURÍSTICOS (2011) *HABITUR. Encuesta de hábitos turísticos. Informe anual de 2010*. [En línea] 21 de junio de 2011.

<http://www.iet.tourspain.es/es->

[ES/estadisticas/otrasestadisticas/habitur/anuales/Informe%20Habitur%202010.pdf](http://www.iet.tourspain.es/es-ES/estadisticas/otrasestadisticas/habitur/anuales/Informe%20Habitur%202010.pdf)

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (2011) *Encuesta de ocupación en campings*. [En línea] 19 de junio de 2011.

<http://www.ine.es/jaxi/menu.do?type=pcaxis&path=/t11/e162eoac&file=inebase&L=0>

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (2011) *Notas De Prensa. Encuestas De Ocupación En Alojamientos Turísticos Extrahoteleros. Abril. Datos provisionales*. [En línea] 21 de junio de 2011.

<http://www.ine.es/daco/daco42/ocuptr/eoat0411.pdf>

WIKIPEDIA. LA ENCICLOPEDIA LIBRE (2011) *La Canal de Navarrés*. [En línea] 11 de mayo de 2011.

http://es.wikipedia.org/wiki/Canal_de_Navarr%C3%A9s

DOCUMENTOS EN PAPEL:

ASOCIACIÓN AMAS DE CASA DE NAVARRÉS (1991) Navarrés... Navarrés: Cap i cúa.

AYUNTAMIENTO DE ENGUERA; CASTELLANO CATILLO, J.J. (2001) Los Cucos de la Sierra de Enguera. Informe de su Inventario y Restauración. Enguera.

BALLESTEROS, A.; GRANADA, F. (1992) *Manual de administración local*. Madrid: Comares D.L.

BLASCO RUIZ, A. (2005) *La Direcció Financera. Una aplicació a les empreses del sector turístic*. Valencia: Editorial de la Universidad Politécnica de Valencia.

CANTALAPIEDRA, C. (2007) *Guía de la política pública local*. Madrid: Consultores de las Administraciones Públicas. Empresa Global D.L.

COSCULLUELA MONTANER, L. (2010) *Manual de derecho administrativo: Parte general*. Navarra: Cizur Menor. Thomson Reuters

GABÍN, M. (2003) *Administración Pública*. Madrid: Paraninfo

GALLEGO, J.; OSORIO ACOSTA, E.; MURGUI IZQUIERDO, J.; JAIME PASTOR, V; OSORIO ACOSTA, J. (2009) *Turismo: planificación y gestión estratégica*. Valencia: Editorial UPV D.L.

GONZÁLEZ, F.J. (2007) *Creación de empresas: guía del emprendedor*. Madrid: Pirámide D.L.

MUÑOZ MACHADO, A. (2005) *Logística y turismo*. Madrid: Díaz de Santos D.L.

OLTRA CLIMENT, R.F. (2008) *Dirección de organizaciones (públicas)*. Valencia: Editorial UPV

OLTRA CLIMENT, R.F. (2007) *Gestión administrativa I*. Valencia: Editorial de la Universidad Politécnica de Valencia.

PAGÉS I GALTÉS, J. (2006) *Fiscalidad de las sociedades municipales*. Madrid: Marcial Pons.

PITARQUE VILLAESCUSA, B. (2004) Trabajo Fin de Carrera de Bárbara Pitarque Villaescusa. *El Plan de Empresa: Aplicación Práctica en un Centro de Enseñanza*. Valencia. Universidad Politécnica de Valencia.

TARRAGO, F. (1978) *Decisiones de inversión en la empresa: cálculo de economicidad de los proyectos*. Barcelona: Hispano Europea D.L.

VALDÉS PELÁEZ, L. (2004) *El turismo rural: una alternativa diversificadora*. Papeles de economía española, nº 102. Turismo: los retos de un sector estratégico. Pp. 298-315.

VIÑALS BLASCO, M.J.; BERNABÉ GARCÍA, A. (1999) *Turismo en espacios naturales y rurales*. Universidad Politécnica de Valencia Escuela Politécnica Superior de Gandía. Valencia: Universidad Politécnica de Valencia.

VIÑALS BLASCO, M.J. (2002) *Turismo en espacios naturales y rurales II*. Valencia: Editorial de la UPV D.L.

CAPÍTULO 11:

Anexos

CAPÍTULO 11: ANEXOS

11.1.- ANEXO I: PLIEGO DE CONDICIONES TÉCNICAS PARA EL CONCURSO DE SELECCIÓN DEL SOCIO PRIVADO DE LA EMPRESA MIXTA “PEÑA DEL FRAILE S.L.” EN NAVARRÉS (VALENCIA)

1.- VALOR NORMATIVO DEL PLIEGO DE CONDICIONES TÉCNICAS

El Pliego de Condiciones Técnicas, junto con los Estatutos de la Empresa Mixta a constituir, el reglamento del servicio y la Memoria, constituye la normativa específica que regulará la prestación de la actividad económica de gestión del camping, el restaurante y las instalaciones deportivas de la zona recreativa “Peña del Fraile”, así como las relaciones entre el Ayuntamiento y su socio privado.

2.- FORMA DE PRESTACIÓN DEL SERVICIO

2.1. El servicio se prestará, indirectamente, mediante Empresa Mixta (art 85, 2, B de la LRBRL y art 156 del TRLCAP) pudiendo participar como socio cualquier persona natural o jurídica que cumpla las condiciones del Pliego de cláusulas Económico-Administrativas.

2.2. El Ayuntamiento podrá llevar a cabo o autorizar la ejecución de aquellas obras incluidas en el ámbito del servicio que demande el interés público.

3.- ÁMBITO DEL SERVICIO

3.1. La sociedad que se constituye tendrá por objeto la prestación de la actividad económica de gestión del camping, del restaurante y de las instalaciones deportivas localizadas en el área deportiva “Peña del Fraile”.

Las actuaciones de la empresa podrán extenderse a cualquier otro asunto relacionado de forma directa o indirecta con la actividad económica de gestión del camping “Peña del Fraile” de Navarrés.

4.- PARTICIPACIÓN DEL AYUNTAMIENTO EN EL CAPITAL SOCIAL Y DERECHOS POLÍTICOS

Se fija el capital social en 50.000€ y la participación del Ayuntamiento en el 51% de dicho capital social.

5.- APORTACIÓN DE LA EMPRESA MIXTA

La empresa mixta aportará los recursos materiales, financieros, tecnológicos, y demás necesarios para el cumplimiento del objeto social.

6.- OBLIGACIONES DEL SOCIO PRIVADO

En desarrollo de la aportación que le corresponde efectuar, serán obligaciones del socio privado:

- a) Cumplir con las establecidas en el presente pliego de condiciones facultativas, en los Estatutos de la Sociedad que se constituya, en el Reglamento del servicio y en cuantos documentos regulan las relaciones a mantener entre el socio privado y el Ayuntamiento, y entre aquél y los usuarios del Servicio.
- b) Aportar en dinero en efectivo y en el momento de la firma de la escritura pública de constitución de la nueva empresa, el 49% del capital Social (fijado en 50.000€, en el apartado 4 de este pliego), cuya aportación representa la cantidad de 24.500€.
- c) Poner a disposición de E.M. el equipo de personal especializado y medios necesarios para asegurar la perfecta prestación de los servicios con criterios de eficiencia, eficacia y tecnología innovadora.
- d) Abstenerse de llevar a cabo las conductas constitutivas de cualquier tipo de faltas conforme se tipifican más adelante.
- e) El deber de colaboración y de buena fe en la realización del objeto social.
- f) El socio privado elaborará una propuesta de Plan de Calidad en Gestión y un Plan de Gestión ambiental para la totalidad de la Empresa Mixta, una vez en funcionamiento.

7.- OBLIGACIONES DEL AYUNTAMIENTO

El Ayuntamiento, además de las aportaciones especificadas para la constitución de la E.M. se compromete:

- a) A facilitar todos los datos de que disponga (ficheros, listados, planos, etc.) adecuados para la prestación del servicio con los límites establecidos en la Ley Orgánica 15/1999 de 13 de diciembre de Protección de Datos.
- b) No dificultar el uso, por la E.M., de las instalaciones, etc., aportadas a la misma y necesarias para la actividad.
- c) Al deber de colaboración y buena fe en las relaciones con la E.M.

8.- SERVICIOS GESTIONADOS POR LA EMPRESA MIXTA

8.1. Los servicios a gestionar por la empresa mixta son los de alojamiento en camping, restauración y mantenimiento de las instalaciones en general que se detallan en los pliegos de cláusulas administrativas particulares.

8.2. Corresponderá a la Empresa Mixta la dirección y gestión de los servicios citados, quedando expresamente facultada para realizar a su cargo, y obligada a ello, las operaciones precisas para su explotación integral, siendo el socio privado el gestor de la citada empresa, sin intervención alguna del socio-Ayuntamiento en las actividades de gestión. El gerente podrá realizar libremente las actividades de gestión de la empresa, estando limitada su capacidad de gestión por lo que establezcan los Estatutos de la Sociedad.

9.- PERSONAL

9.1. El personal que la E.M. contrate para la adecuada prestación del servicio será de su exclusiva competencia, sin que en ningún caso el Ayuntamiento de Navarrés adquiera obligación alguna con relación al mismo, ni durante la existencia de la sociedad, ni a la finalización del contrato. Dicho personal dependerá exclusivamente de la empresa mixta, sin que por ninguna causa, incluida la de despido pueda pasar dicho personal a depender del Ayuntamiento de Navarrés, estando este obligado a no intervenir en las relaciones laborales entre la empresa mixta y sus trabajadores.

9.2. A la disolución de la Sociedad o a la terminación de su vida jurídica, se aplicará a los trabajadores lo que disponga la legislación laboral vigente.

10.- RESPONSABILIDAD DE LA EMPRESA

Para garantizar la efectiva responsabilidad directa e inmediata que le corresponde a la E.M. esta suscribirá, desde el momento de su constitución, un seguro de responsabilidad civil que garantice, al Ayuntamiento y a terceros, la reparación de los daños que cause a sus respectivos intereses y que deriven de su actividad.

El importe de la póliza será, como mínimo, de quinientos mil euros (500.000€), actualizándose, anualmente, en proporción a como lo haga el I.P.C.

11.- TARIFAS DEL SERVICIO, ESTRUCTURA Y CARACTERÍSTICAS

Las tarifas del servicio garantizarán el equilibrio financiero, a cuyo efecto deberán cubrir, como mínimo, los costes de los servicios prestados.

La tarifa vigente por utilización de las instalaciones del complejo será aprobada por el Ayuntamiento y publicada en el Boletín Oficial de la Provincia de Valencia.

Los trámites para la puesta en marcha del precio público de utilización de las instalaciones del camping, así como los precios del restaurante, previa aprobación definitiva por el Ayuntamiento de la Ordenanza reguladora, se efectuarán por la E.M.

12.- REVISIÓN DE TARIFAS

Las tarifas se entenderán sujetas a revisiones periódicas y extraordinarias.

La revisión periódica podrá realizarse con carácter anual y la extraordinaria procederá siempre que se produjese un desequilibrio en la economía de la empresa por circunstancias independientes a la buena gestión de la misma.

El procedimiento para la revisión periódica de las tarifas será el siguiente:

- a) La E.M. formulará la solicitud de revisión de tarifas, ante el Ayuntamiento, antes del 1 de Octubre de cada año anterior a aquel en que deban surtir efecto.
- b) Toda propuesta deberá ir acompañada de una memoria económico-financiera que, al menos, deberá prever la justificación de los respectivos costes económicos.
- c) El Ayuntamiento procederá a la tramitación de los expedientes correspondientes con sujeción a las normas que sean de aplicación, con el fin

de que con efectos 1 de enero de cada año puedan entrar en vigor las tarifas propuestas.

En cualquier caso la aprobación definitiva de las tarifas correspondientes, corresponderá al Pleno del Ayuntamiento, publicándose posteriormente en el Boletín Oficial de la Provincia.

El procedimiento para la revisión extraordinaria será el establecido para la revisión periódica, salvo en aquellos extremos que no sean de aplicación por las características propias de esta modalidad de revisión.

Determinación de las tarifas:

Para la determinación de las tarifas se tendrán en cuenta los siguientes elementos:

- a) Estructura de costes: La estructura de costes de los servicios a prestar incluirá, como mínimo los siguientes conceptos.
 - a1) Gastos fijos: Personal, gastos administrativos, dotación para la amortización técnica de las inversiones propias de la empresa mixta, dotación anual del Fondo de Reversión del capital social, dotación para amortización financiera de los préstamos para las inversiones propias de la empresa mixta, etc.
 - a2) Gastos variables: Agua, energía eléctrica, etc.
 - a3) Gastos generales.
 - a4) Beneficio Industrial
- b) El importe de la dotación anual de los préstamos y empréstitos, principal e intereses, que la EM contraiga para inversiones en infraestructuras y bienes afectos al servicio, inventariados convenientemente.
- c) Otros importes que puedan percibirse de conformidad con la normativa vigente.

13.- RESCATE DEL SERVICIO

El Ayuntamiento podrá antes de expirar el plazo de duración de la empresa, adquirir forzosamente la participación del socio privado, abonando a éste las siguientes cantidades:

- a) El valor contable de sus participaciones, que será fijado pericialmente por tres facultativos expertos, a nombrar uno por cada una de las partes y el tercero de común acuerdo; en caso de no conseguirse el citado acuerdo actuará como tercer perito la persona que designe el Registro Mercantil.
- b) Una cantidad igual a los beneficios que la aportación privada dejaría de percibir al adelantarse la fecha de extinción de la Sociedad. La citada cantidad será igual a la media de los beneficios brutos de los tres años anteriores al rescate (o de los años anteriores al rescate, si éste se produce antes de los tres años de iniciarse la prestación del Servicio), multiplicado por el número de años que falten para la extinción.
- c) La inversión no recuperada por el socio privado.

Asimismo el Ayuntamiento de Navarrés habrá de liberar y cancelar los avales y garantías que hayan prestado los accionistas a favor o por cuenta de la empresa.

14.- SECUESTRO

Si la Empresa Mixta incurriese en infracciones de carácter muy grave que pusiesen en peligro la buena prestación del servicio, el Ayuntamiento podrá declarar el secuestro de la concesión, de acuerdo con las normas establecidas en los artículos 133, 134 y 135 y concordantes del vigente Reglamento de Servicios de las Corporaciones Locales.

15.- RESOLUCIÓN DEL CONTRATO

Serán causas de resolución del contrato las establecidas en el art 206 de la Ley de contratos del sector público.

En particular, según lo estipulado en el apartado (g) del art 206 de la Ley de contratos del sector público (*El incumplimiento de las restantes obligaciones contractuales esenciales, calificadas como tales en los pliegos o en el contrato*) si se incumpliesen las obligaciones del socio-Ayuntamiento especificadas en la cláusula 8.2 respecto a capacidad del socio privado para realizar libremente las actividades de gestión de la EM, el Ayuntamiento estará obligado, a petición del socio privado, a la resolución del contrato.

La E.M. se extinguirá, además de por las causas establecidas en sus Estatutos, por la resolución del contrato administrativo para el otorgamiento de la condición de socio privado, que tendrá lugar por la comisión de una falta muy grave.

Corresponde al Ayuntamiento en Pleno, previa audiencia del interesado, declarar la concurrencia de alguna o algunas de las faltas muy graves y, en su caso, declarar resuelto el contrato.

16.- INFRACCIONES

16.1. Tendrán la consideración de muy graves, las siguientes infracciones:

- a) El incumplimiento de las obligaciones establecidas en el presente pliego, pliego de condiciones económico-administrativa, memoria, Estatutos de la Sociedad y por no ajustarse a las directrices del proyecto y acuerdos adoptados por los órganos de gobierno de la Empresa Mixta cuando sean causa de un perjuicio grave para el servicio.
- b) Dedicar los bienes adscritos al servicio a una finalidad distinta de la que les es propia.
- c) La negligencia grave en la conservación de los inmuebles, instalaciones o materiales, o en la prestación del servicio, siempre que repercuta en la integridad de aquellos o en la calidad de éste.
- d) Cualquier actuación que produzca daños graves al capital o patrimonio social, a la imagen de la E.M. o que perjudique el desarrollo del objeto social.
- e) No dar comienzo a la prestación de los servicios dentro del plazo estipulado para ello.

- f) Interrumpir la prestación de los servicios, excepto cuando concurren circunstancias debidamente acreditadas de fuerza mayor.
 - g) No llevar el debido control de calidad.
 - h) Observar notorio descuido en la conservación y el mantenimiento de las edificaciones, instalaciones y demás infraestructuras de los servicios, siempre que la EM haya hecho caso omiso al requerimiento municipal para la subsanación de las deficiencias.
 - i) Falsear la información que, de acuerdo con lo dispuesto en este Pliego y demás documentación, debe facilitar la EM al Ayuntamiento.
 - j) El cobro de tarifas superiores a las máximas autorizadas por los organismos competentes.
 - k) La vulneración reiterada por la EM de la normativa en materia laboral y seguridad social.
 - l) El incumplimiento reiterado de las órdenes del Alcalde o del pleno municipal que sean esenciales para la debida prestación del servicio.
 - m) Incumplir las normas o resoluciones administrativas emanadas de las autoridades u organismos competentes en la materia que afecten a la seguridad en depósitos y conducciones.
 - n) Reincidir por tercera vez en una misma falta grave.
- 16.1.2. Tendrán la consideración de faltas graves las siguientes infracciones:
- a) Descuidar notablemente el mantenimiento y la conservación de las edificaciones, instalaciones y demás infraestructuras afectas a los servicios, sin perjuicio de que esta infracción tuviera carácter de muy grave de acuerdo con lo establecido anteriormente.
 - b) Incumplir las ordenanzas o reglamentos reguladores del servicio, sin perjuicio de que el incumplimiento tenga el carácter de infracción muy grave, según lo establecido en los propios reglamentos, ordenanzas, o lo prescrito anteriormente.
 - c) Obstruir la labor inspectora municipal.
 - d) Incumplir en el plazo establecido, el envío de información con carácter preceptivo a los organismos competentes.
 - e) No contratar póliza de seguros según lo establecido en este Pliego.
 - f) El incumplimiento de remitir a los organismos competentes y en los plazos aplicables, las informaciones exigibles con carácter imperativo.
 - g) Reincidir, por tercera vez, en una falta leve.
- 16.1.3. Tendrán la consideración de faltas leves.
- Todas las demás infracciones al presente pliego, ordenanzas y reglamentos del servicio así como las descritas en los apartados anteriores cuando no produzcan un daño grave.

17.- SANCIONES

17.1.1. El incumplimiento por el socio privado de sus obligaciones podrá dar lugar a la imposición por el Ayuntamiento del siguiente régimen sancionador.

- a) Las infracciones leves se sancionarán por la Alcaldía con multa de hasta 300 euros, tramitándose mediante procedimiento sancionador simplificado.
- b) Las infracciones graves se sancionarán por la Alcaldía con multa comprendida entre 300 y 8.000 euros, previa instrucción de expediente administrativo.
- c) Las infracciones muy graves se sancionarán por el Pleno de la Corporación, previa instrucción de expediente administrativo, con multa comprendida entre 8.000 y 40.000 euros, o con la extinción del contrato.

17.1.2. La cuantía de la sanción se aplicará atendiendo a la intencionalidad de la acción, a su reincidencia o al perjuicio causado a los usuarios.

17.1.3. Los límites establecidos para las sanciones económicas se actualizarán anualmente de acuerdo con la variación del índice de precios al consumo (IPC).

17.1.4. Todas las sanciones se impondrán previa audiencia del socio y tramitación del expediente sancionador, de acuerdo con el que establecen las normas reguladoras del procedimiento administrativo sancionador que le sea de aplicación a las entidades locales.

17.1.5. El socio responsable de la infracción indemnizará al otro o a terceros, de los daños y perjuicios causados por el incumplimiento del contrato.

18.- DURACIÓN DEL CONTRATO

El contrato tendrá una duración de 20 años a contar desde la fecha de su constitución, pudiéndose prorrogar por periodos de 5 años hasta el máximo permitido legalmente.

19.- REVERSIÓN

A la extinción del contrato revertirán, gratuitamente, al Ayuntamiento, la totalidad de las instalaciones, bienes y derechos adscritos que deberán encontrarse en las debidas condiciones de uso, según dictamen emitido por tres técnicos competentes en representación de, respectivamente, la Corporación, el Socio Privado y el Colegio Oficial correspondiente.

20.- PUESTA EN FUNCIONAMIENTO

Desde la fecha de constitución de la E.M., dispondrá de 1 mes de plazo para hacer efectivas sus obligaciones.

Navarrés, a ____ de _____ de 20__.

La Alcaldesa.

11.2.- ANEXO II: PLIEGO DE CLAUSULAS ADMINISTRATIVAS PARTICULARES DEL CONCURSO PARA OTORGAR LA CONDICIÓN DE SOCIO PRIVADO EN LA CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA MIXTA “PEÑA DEL FRAILE” EN NAVARRÉS

CAPÍTULO I. DISPOSICIONES RELATIVAS AL OBJETO Y RÉGIMEN DEL CONCURSO

ARTÍCULO 1. OBJETO DEL PLIEGO

1. El Ayuntamiento de Navarrés ha acordado reformar y gestionar las instalaciones deportivas “Peña del Fraile” de manera indirecta, a través de una empresa de economía mixta, que adoptará la forma de sociedad limitada y se denominará “Peña del Fraile S.L.”.
2. El Objeto del concurso que se convoca es la selección de socio privado en la futura sociedad de economía mixta, y una vez seleccionado suscribir las participaciones de ésta sociedad en número que se determinará en el acto de adjudicación de la licitación.

ARTÍCULO 2. NATURALEZA DE LOS CONTRATOS

El contrato que se formalizará con el adjudicatario del concurso tiene naturaleza jurídica de contrato administrativo de gestión de servicios públicos para la constitución de empresa de economía mixta. Contrato que se regirá por el Presente Pliego y, en lo no previsto en el mismo por lo dispuesto en la legislación contractual de las administraciones públicas y en la legislación de régimen local.

ARTÍCULO 3. ÓRGANO DE CONTRATACIÓN MUNICIPAL

El órgano de contratación del Ayuntamiento de Navarrés tiene la facultad de aprobar el presente Pliego y el expediente administrativo de contratación, adjudicar el contrato, ostentando las prerrogativas de su interpretación, modificación y resolución. Los acuerdos que a este respecto dicte este órgano serán inmediatamente ejecutivos, sin perjuicio del derecho del contratista a su impugnación ante la jurisdicción contencioso-administrativa.

ARTÍCULO 4. DURACIÓN

El contrato tendrá una duración de 20 años, que podrá ser prorrogado por cinco años, de conformidad con lo dispuesto en el art. 254 de la Ley 30/2007 de 30 de octubre de contratos del sector público, contados a partir de la fecha en que se inscriban en el Registro Mercantil los Estatutos de la sociedad, de acuerdo con las participaciones adjudicadas.

ARTÍCULO 5. CESIÓN DE BIENES

Para la gestión de los servicios de alojamiento en camping y restauración, el Ayuntamiento cede a la empresa mixta el uso de los siguientes bienes, de titularidad municipal, afectos al servicio, cuyo uso les es cedido por la Corporación Municipal

mediante la correspondiente concesión inherente a la adjudicación y que deberán revertir a la Corporación municipal al término del contrato:

- Zona deportiva "Peña del Fraile", situada junto al Embalse de Escalona, que será la sede de la empresa mixta "Peña del Fraile S.L.

ARTÍCULO 6. FACULTADES DEL AYUNTAMIENTO

El Ayuntamiento de Navarrés es titular de los servicios de alojamiento en camping y restauración que gestionará la empresa mixta, por lo que, independientemente de su calidad de socio mayoritario de la sociedad de economía mixta que se cree, tendrá facultades de inspección y auditoria de la gestión desarrollada por ésta, de aprobar las tarifas que en su caso se haya de percibir de los usuarios del servicio, y de inspeccionar las instalaciones y locales afectos al servicio, así como el acceso a la documentación relacionada con ellos.

ARTÍCULO 7. ÁMBITO FUNCIONAL

La empresa mixta, durante el plazo de vigencia del contrato de gestión de servicios públicos, desarrollará la gestión y prestación de los mismos en el ámbito funcional que se recogerán en los Estatutos, y en el ámbito territorial del Municipio de Navarrés.

ARTÍCULO 8. OBLIGACIONES Y DERECHOS DEL ENTE

1. Sin perjuicio de su más extensa regulación en los Estatutos y, en su caso, en el Reglamento Interno del ente, son obligaciones de la empresa mixta:

- Prestar la gestión y explotación por sus propios medios de las instalaciones "Peña del Fraile" sin más interrupciones que las que se hubieran producido de gestionarse este tema directamente por el Ayuntamiento.
- Facilitar a la Corporación municipal cuanta información y documentación sea necesaria para poder seguir la marcha de la gestión, planificación y promoción y para poder realizar los trabajos de auditoría.
- Mantener en buen estado de conservación y funcionamiento las obras e instalaciones afectas al servicio, efectuando las obras y sustituciones de material precisas para una adecuada conservación de las instalaciones y para un correcto funcionamiento del servicio.
- Formalizar el contrato y la constitución de la sociedad cuando sea llamado a ello por la administración.
- Ingresar el canon anual por el que ha sido adjudicatario en la cuenta que el Ayuntamiento le indique.
- A la realización de cuantas otras acciones sean necesarias para la puesta en marcha del Proyecto "Peña del Fraile".
- Está obligado al cumplimiento de las disposiciones vigentes en materia laboral, de seguridad social y de seguridad y salud laboral, así como cualquier otra obligación de carácter general o especial que venga establecida en el

ordenamiento jurídico, sin que en caso de incumplimiento se derive responsabilidad alguna para el Ayuntamiento de Navarrés.

- No será posible la cesión del contrato, sin la previa autorización por escrito del Ayuntamiento de Navarrés y con las condiciones que se dispongan en los Estatutos.
- Respetar las indicaciones del personal municipal para garantizar el buen funcionamiento del ente.
- Cumplir con los Estatutos del ente y con las demás normas y acuerdos adoptados por los órganos competentes del mismo.

La transmisión de las acciones del socio privado queda sujeta a las siguientes condiciones limitativas:

- La transmisión quedará sujeta al cumplimiento de las condiciones establecidas en la LCSP para la cesión de contratos a terceros, debiendo quedar acreditada, en todo caso, la solvencia técnica y financiera del cesionario.

2. Son derechos de la empresa mixta:

- Percibir la retribución correspondiente por la prestación del servicio a través de las tarifas aprobadas por la Corporación municipal.
- Mantener el equilibrio económico durante todo el tiempo de duración de la empresa mixta.
- Percibir las subvenciones públicas u otras y ejecutarlas en función de las mismas.

ARTÍCULO 9. DERECHOS Y OBLIGACIONES DEL SOCIO PRIVADO

El socio privado tendrá las obligaciones y gozarán de los derechos previstos en la legislación de sociedades de capital (R,Dº Legisl. 1/2010 de 2 de julio) y en los estatutos. Son derechos del socio privado:

- A participar en la Junta General de socios con voz y voto en función de las participaciones adjudicadas e impugnar los acuerdos sociales.
- A elegir de entre los propios socios a los Consejeros que formarán parte del Consejo de Administración.
- Participar en el reparto de las ganancias y en el patrimonio resultante de la liquidación.
- El derecho a la suscripción preferente en la emisión de nuevas acciones u obligaciones convertibles en acciones.
- El de información.
- El de transmisión de las acciones, con estricta sujeción a las limitaciones y requisitos que se establecen en la cláusula 12.
- A recibir la información sobre la sociedad "Peña del Fraile S.L." que dispongan los Estatutos.

- Cualesquiera otros que le reconozca la legislación vigente así como los Estatutos.

ARTÍCULO 10. PROPUESTAS

Los licitadores ofrecerán, además de sus proposiciones económicas, si lo desean, propuestas en cuanto a cómo pudieran cooperar la administración y los empresarios en la empresa a crear, puntuándose como se expresará en los artículos referentes a las mismas.

ARTÍCULO 11. CANON ANUAL

La empresa mixta "Peña del Fraile S.L." deberá abonar a la Administración concedente, por la cesión en uso de los bienes afectos al servicio y demás ventajas inherentes a la exclusividad en la prestación del servicio, la cantidad correspondiente al 4,5% de los ingresos netos anuales obtenidos por dicha empresa. Los primeros veinticuatro meses a contar desde el inicio de la actividad económica, quedan exentos de dicho canon.

ARTÍCULO 12. TRANSMISIÓN DE PARTICIPACIONES

La transmisión que de sus participaciones pretendan realizar los adjudicatarios del concurso a favor de terceros sólo podrá efectuarse si la enajenación se realiza de todas las participaciones adjudicadas en la sociedad de economía mixta y a favor de otro empresario que reúna los mismos requisitos exigidos en este concurso, y, en todo caso, con sujeción al procedimiento para el ejercicio del derecho de tanteo que se pudiera establecer en los Estatutos de la Sociedad.

CAPÍTULO II. DISPOSICIONES RELATIVAS A LA LICITACIÓN

ARTÍCULO 13. PROCEDIMIENTO Y FORMA DE ADJUDICACIÓN

El contrato se adjudicará por procedimiento abierto y se llevará a cabo atendiendo a una pluralidad de criterios en aplicación del art. 134 de la LCSP conforme a los términos y requisitos establecidos en dicho texto legal.

ARTÍCULO 14. CAPACIDAD DE CONTRATACION

Están capacitados para contratar en el presente concurso:

- Las Asociaciones o Federaciones de empresarios que tengan relación con el sector del camping y el turismo en general.
- Las personas naturales o jurídicas, españolas o extranjeras, que se dediquen al sector turístico, siempre que tengan plena capacidad de obrar y acrediten solvencia económica, financiera o técnica en los términos de los artículos 43 y siguientes de la Ley de Contratos del Sector Público, y no estén afectos por ninguna de las circunstancias que enumera el artículo 49 de dicha Ley 30/2007, de Contratos del Sector Público, como prohibitivas para contratar.

La capacidad de obrar de los empresarios que fueren personas jurídicas se acreditará mediante escritura de constitución o modificación inscrita en el Registro Mercantil. Cuando se trate de empresarios no españoles de Estados miembros de la Comunidad Europea, deberán acreditar su inscripción en un registro profesional o comercial cuando este requisito sea exigido por la legislación del respectivo Estado.

La de las Asociaciones o Federaciones con la presentación de los Estatutos diligenciados donde conste inequívocamente tal capacidad, o con la Certificación de la Secretaría de las mismas. Los contratos se adjudicarán a una sola persona, natural o jurídica, pero no a una Unión Temporal de Empresas, por carecer éstas de personalidad jurídica.

ARTÍCULO 15. CAPITAL SOCIAL Y VALOR NOMINAL DE LA PARTICIPACIÓN

El accionariado de la Sociedad, "Peña del Fraile S.L" conforme a lo establecido en los Estatutos estará compuesto por el Excmo. Ayuntamiento de Navarrés, que participará en un 51% del capital social y el licitador que resulte seleccionado, que participará en un 49% del mismo, siendo el capital social la cantidad de 50.000 €.

El Ayuntamiento será titular de 51 participaciones de 500 € de valor nominal de tipo "A" numeradas de la 1 a la 51, por valor de 25.500 € y aportará su parte mediante aportaciones dinerarias.

El licitador que resulte adjudicatario, deberá suscribir y desembolsar, íntegramente, el 49% del capital social de la futura sociedad de economía mixta a constituir por fundación simultánea, esto es, 49 participaciones de 500 € de valor nominal, numeradas correlativamente del 52 al 100, ambos inclusive, de clase "B" por valor de 24.500 €. La aportación del socio privado se efectuará en metálico desembolsada íntegramente.

La sociedad mixta tendrá derecho a la utilización de los bienes patrimoniales adscritos a la prestación de los servicios cuyo uso les es cedido por la Corporación Municipal mediante la correspondiente concesión inherente a la adjudicación.

ARTÍCULO 16. GARANTÍA PROVISIONAL

Para poder tomar parte en la licitación, será necesario adjuntar a la proposición y a los otros documentos exigidos, el resguardo acreditativo de haber prestado una garantía provisional de 2.000 MIL EUROS (2.000,00 €), en cualquiera de las formas que permite el artículo 84 de la LCSP, así como en los artículos 55 y siguientes del RGLCAP.

La garantía provisional se extinguirá automáticamente y se devolverá a los licitadores inmediatamente después de la adjudicación definitiva. Al licitador que resulte adjudicatario del contrato, le será retenida la garantía provisional hasta que proceda a la constitución de la garantía definitiva del contrato e incautada la de las empresas que retiren injustificadamente su proposición antes de la adjudicación, siendo de aplicación lo establecido en el artículo 62 del RGLCAP.

En todo caso, la garantía provisional presentada por los licitadores responderá del mantenimiento de las proposiciones hasta la adjudicación provisional del contrato. Por su parte, la garantía provisional presentada por el licitador que resulte adjudicatario provisional del contrato, responderá de la proposición de éste hasta la constitución de la garantía definitiva, así como de las demás obligaciones que se establecen en el artículo 135.4 segundo párrafo de la LCSP.

ARTÍCULO 17. PROPOSICIONES

Las proposiciones de los licitadores se presentarán en dos sobres cerrados, denominados A, B y C.

El sobre A, denominado "Documentación" contendrá los documentos acreditativos de que el licitador reúne las condiciones necesarias para contratar con la Administración.

El sobre B, denominado "Oferta Técnica", contendrá las condiciones en que el licitador ofrece ejecutar el contrato, a los efectos de su valoración conforme a lo establecido en la cláusula 9ª del presente pliego.

El sobre C, denominado "Oferta Económica", contendrá la oferta de aportación económica y la oferta del canon inicial.

En la parte exterior de los tres sobres, identificados con las letras A, B y C, deberá figurar en caracteres legibles el nombre o razón social del licitador y la expresión "Concurso para selección de socio privado para la constitución de empresa mixta".

La documentación que han de contener los dos sobres se especifica a continuación:

Sobre "A": Documentación:

Contendrá la siguiente documentación:

- Copia compulsada del D.N.I. de la persona física y su representante, o del representante de la persona jurídica, en su caso.
- Copia compulsada del CIF de la empresa o NIF de la persona física, en su caso.
- Copia compulsada de la escritura de poder que acredite la representación, cuando se actúe en nombre y representación de otra persona, ya sea esta física o jurídica.
- En el caso de personas jurídicas, copia compulsada de la escritura de constitución o modificación, en su caso, inscrita en el Registro Mercantil cuando este requisito resulte exigible conforme a la legislación mercantil aplicable. Si no lo fuere, la acreditación de la capacidad de obrar de la empresa se realizará mediante la escritura o documento de constitución, estatutos o acta fundacional en la que constaren las normas por las que se regula su actividad, inscritos en su caso en el correspondiente Registro oficial. Cuando se trate de empresarios no españoles de Estados miembros de la Comunidad Europea deberán acreditar su inscripción en un registro profesional o comercial cuando este registro sea exigido por la legislación del Estado respectivo. Los demás empresarios extranjeros deberán acreditar su capacidad de obrar con

certificación expedida por la Misión Diplomática Permanente de España en el Estado correspondiente o de la Oficina Consular en cuyo ámbito territorial radique el domicilio de la empresa.

- Acreditación de la solvencia económica y financiera de la persona física o jurídica por el siguiente medio: declaración relativa a que, la cifra de negocio global anual media en los tres últimos ejercicios disponibles (años 2008, 2009 y 2010, salvo que la fecha de creación de la empresa fuese posterior a 2008, en cuyo caso se presentará la declaración referida a los ejercicios disponibles), alcanzó un importe de al menos 250.000 euros. A dicha declaración se unirá un resumen de las cuentas anuales presentadas en el Registro Mercantil o Registro oficial que corresponda que acredite la realidad de dicha cifra global media de negocios.

Se justifica la exigencia de este especial umbral de solvencia en la necesidad de contar con un socio de acreditada solvencia económica y financiera, a fin de poder afrontar, en su caso, los riesgos y costes que pueden comportar los planes de inversión que se acometan desde la empresa mixta.

- Acreditación de la solvencia técnica o profesional de la persona física o jurídica, mediante la aportación de los siguientes medios de acreditación:
 - a) Relación de servicios y trabajos realizados en los últimos tres años por la empresa o participando en empresas de economía mixta (o en el periodo de tiempo desde la creación de la empresa, si ésta hubiese sido creada hace menos de tres años), incluyendo fechas, importes y beneficiario público o privado de los mismos. Los servicios o trabajos efectuados se acreditarán mediante certificados expedidos o visados por el órgano competente cuando el destinatario sea una entidad del sector público o, cuando el destinatario sea un sujeto privado, mediante un certificado expedido por éste o, a falta de este certificado, mediante una declaración del empresario; en su caso, estos certificados serán comunicados directamente al órgano de contratación por la autoridad competente.
 - b) Declaración sobre la plantilla media anual de la empresa y la importancia de su personal directivo durante los últimos tres años, acompañada de la documentación justificativa correspondiente.
 - c) Indicación del personal técnico o de las unidades técnicas, integradas o no en la empresa, disponibles para la prestación de asesoramiento y colaboración en aspectos directivos, técnicos y de gestión para la prestación de los servicios que constituyen el objeto social de la empresa mixta. A estos efectos, deberá tenerse en cuenta que, conforme al artículo 53.2 de la LCSP, el licitador estará obligado a comprometer la adscripción de medios personales y materiales para la colaboración y apoyo a la empresa mixta, por lo que el personal y unidades a que se refiere este medio de acreditación se ceñirá a aquellos que se proponga adscribir.

La valoración de la solvencia técnica o profesional se realizará por la Mesa de Contratación a la vista de la documentación presentada, debiendo motivarse de forma adecuada y suficiente, en su caso, la consideración como insolvente y la consiguiente exclusión de los licitadores.

- Declaración responsable de no hallarse incurso la persona física o jurídica (y en su caso los administradores de la persona jurídica) en causa constitutiva de prohibición de contratar conforme al artículo 49 de la LCSP. En esta declaración se deberá hacer referencia expresa a la circunstancia de hallarse al corriente de sus obligaciones tributarias y de Seguridad Social impuestas por las disposiciones vigentes, sin perjuicio de que la justificación acreditativa de tal requisito se aporte antes de la adjudicación definitiva, por el empresario a cuyo favor se vaya a otorgar esta.
- Resguardo acreditativo de haber constituido la garantía provisional en cualquiera de las formas previstas en el artículo 84 de la LCSP.
- Para las empresas extranjeras, una declaración de someterse a la jurisdicción de los juzgados y tribunales españoles de cualquier orden, para todas las incidencias que de modo directo o indirecto puedan surgir del contrato, con renuncia en su caso al fuero jurisdiccional extranjero que pudiera corresponder al licitador.

Sobre "B": Oferta Técnica.

Contendrá la siguiente documentación:

- a) Acreditación de la experiencia en la gestión de empresas turísticas: Puesta en marcha y gestión de instalaciones, convenios firmados, y cursos de formación. Se documentará con certificaciones acreditativas de las empresas o instituciones.
- b) Plan de prestación de los servicios y medios materiales y personales: este documento describirá del modo más detallado posible el modo en que el licitador considere que la empresa mixta debe llevar a cabo la prestación del servicio de gestión del camping municipal de Navarrés, especificando, en particular, los medios personales, técnicos y materiales que, en concepto de prestaciones accesorias, se compromete a adscribir al mismo, con especial atención a aquellos referidos a la implantación de sistemas de control de calidad y seguridad en el trabajo.
- c) Estudio de Viabilidad con la previsión de ingresos, gastos y su evolución
- d) Mejoras, medios materiales y personales: Se detallarán las mejoras, medios materiales y personales que se adscriban a la actividad económica de gestión del camping.

Sobre "C": Oferta Económica (Modelo Anexo IV).

Contendrá la siguiente documentación:

- a) Oferta de aportación económica a la participación del Ayuntamiento de Navarrés en el capital social: El importe del desembolso de las 49 acciones de la clase "B",

por un total nominal y efectivo de VEINTICUATO MIL QUINIENTOS EUROS (24.500 €). A este respecto, no se admitirá variación en más o menos sobre el total de las participaciones a suscribir, ni sobre su valor efectivo.

- b) Oferta del canon a percibir por el Ayuntamiento por el uso de los bienes públicos afectos al servicio que constituyen objeto del presente pliego.

Cada licitador no podrá presentar más de una proposición. La infracción de estas normas dará lugar a la inadmisión de todas las propuestas por él suscritas.

Asimismo, no se admitirán variantes o alternativas a las ofertas presentadas. Las que se presenten no serán tomadas en consideración por la Mesa y el órgano de contratación.

La documentación deberá presentarse en lengua castellana o valenciana, incluso en el caso de empresas extranjeras, o cuyos documentos constitutivos se presentarán traducidos en forma oficial a castellano o valenciano. La infracción de estas normas dará lugar a la inadmisión de la proposición. Se intentará entregar el máximo de documentación impresa a doble cara.

Lugar y plazo de presentación: Las proposiciones deberán presentarse en el plazo de quince días naturales que se contarán a partir del día siguiente al de la publicación del anuncio de la convocatoria del concurso en el Boletín Oficial de la Provincia. Si el último día de plazo fuese inhábil (sábado, domingo o festivo) se entenderá prorrogado hasta el siguiente día hábil.

Las proposiciones se presentarán en los tres sobres (A, B y C) en el Registro del Ayuntamiento de Navarrés, situado en Calle la Iglesia, 2. 46823-Navarrés (Valencia), hasta las 14 horas del último día del plazo. Asimismo, podrán ser enviadas por correo dentro de dicho plazo. Cuando las proposiciones se envíen por correo, el empresario deberá justificar la fecha de imposición del envío en la oficina de Correos y anunciar al órgano de contratación la remisión de la oferta mediante correo electrónico, telefax o telegrama en el mismo día. Sin la concurrencia de ambos requisitos no será admitida la proposición si es recibida por el órgano de contratación con posterioridad a la fecha de la terminación del plazo señalado en el anuncio. Transcurridos, no obstante, diez días naturales a la indicada fecha sin haberse recibido la proposición, esta no será admitida en ningún caso.

Una vez entregada una proposición, esta no podrá ser retirada bajo ningún pretexto.

La información adicional que se solicite sobre los pliegos y documentación complementaria se facilitará, al menos, seis días antes de la fecha límite fijada para la recepción de ofertas, siempre que la petición se haya presentado dentro de los primeros quince días contados a partir de la publicación del anuncio de licitación.

ARTÍCULO 18. EXAMEN DEL PLIEGO

El pliego de condiciones de este concurso podrá ser examinado y obtenerse copias del mismo en el Ayuntamiento de Navarrés, desde la publicación del anuncio en el Boletín Oficial de la Provincia, hasta el día de la finalización del plazo para la presentación de proposiciones. Una copia del mismo y del anuncio de licitación estará colgado en el perfil del contratante del Ayuntamiento de Navarrés en la siguiente dirección de internet www.navarres.es.

ARTÍCULO 19. MESA DE CONTRATACIÓN

Actuará en el expediente la Mesa de Contratación Municipal, compuesta por los miembros de la Junta de Portavoces, y el Secretario-Interventor de la Corporación, actuando como Secretario un funcionario de la misma.

ARTÍCULO 20. CALIFICACIÓN DOCUMENTAL

Al día siguiente de la conclusión del plazo de presentación de proposiciones, la Mesa de Contratación procederá a la calificación de la documentación general presentada por los licitadores en el sobre A en sesión no pública. Si la Mesa de Contratación observara defectos formales en la documentación presentada, podrá conceder, si lo estima conveniente, un plazo no superior a 3 días naturales para que el licitador lo subsane. Si la documentación contuviese defectos sustanciales o deficiencias materiales no subsanables, se rechazará la proposición.

Al margen de la subsanación a que se refiere el párrafo anterior y a los efectos de lo establecido en los arts. 63 y ss. De la LCSP, el órgano y la mesa de contratación podrán recabar del empresario las aclaraciones que estime oportunas sobre las certificaciones y documentos presentados, así como requerirle para la presentación de otros documentos complementarios, lo que deberá realizar en el plazo de tres días naturales sin que puedan presentarse después de declaradas admitidas las ofertas, conforme al art. 83.6 del RGLCAP.

ARTÍCULO 21. APERTURA DE PROPOSICIONES Y PROPUESTA DE ADJUDICACIÓN

La Mesa de Contratación, en acto público, que se celebrará en el día hábil siguiente a la apertura de la documentación del sobre A, dará cuenta del resultado de la calificación de la documentación general presentada por los licitadores en los sobres A, indicando los licitadores excluidos y las causas de su exclusión, invitando a los asistentes a formular observaciones que recogerán en el Acta. A continuación, el Secretario de la Mesa, procederá a la apertura de los sobres B y C y dará lectura de las proposiciones económicas formuladas en ellas, y las elevará, con el Acta y la propuesta que estime pertinente, al órgano de Contratación que haya de efectuar la adjudicación.

ARTÍCULO 22. CRITERIOS BASE PARA LA ADJUDICACIÓN.

La Mesa formulará propuesta de contratación a favor de la proposición que, en conjunto, resulte más ventajosa para el Ayuntamiento, pudiendo consultar con una Comisión de Expertos que efectúe una evaluación sobre las ofertas recibidas.

La adjudicación se llevará a cabo en base a los siguientes criterios de valoración, que se indican por orden decreciente:

1) ACREDITACION DE EXPERIENCIA EN LA GESTIÓN DE EMPRESAS TURÍSTICAS:
(Hasta 40 puntos)

- Por la puesta en marcha campings, hoteles u otro tipo de alojamiento turístico, un punto por cada establecimiento con un máximo de 15 puntos.
- Por la gestión de campings, hoteles u otro tipo de alojamiento turístico por un periodo superior a tres años, un punto por cada establecimiento con un máximo de 10 puntos.

2) El plan de prestación del servicio. (Hasta 10 puntos)

Teniéndose en cuenta la viabilidad de su ejecución, su calidad y su adaptación a las necesidades específicas expuestas por el Ayuntamiento de Navarrés. No se valorarán aquellos planes de prestación que prevean el otorgamiento de derechos económicos del socio privado diferentes a los contemplados en el presente pliego.

La valoración se hará en base a:

a) Aspectos operativos y de organización (hasta 5 puntos), asignando la puntuación siguiente:

- Propuesta de organización del servicio,(hasta 2.5 puntos)
- Plan de Control de Calidad y su aplicación específica (hasta 2.5 puntos).

b) Adecuación de los sistemas, procedimientos, datos y recursos ofertados (hasta 5 puntos). Como mínimo se hará mención a las propuestas relativas a: Atención a los usuarios, prevención y Salud, mejor calidad del servicio gestionado y sistema de gestión integrado de calidad y Medio Ambiente.

3) Estudio económico de viabilidad (Hasta 10 puntos):

c) Estudio de la previsión de ingresos y su evolución según el siguiente desglose:

1. INGRESOS: Cada licitador deberá realizar sus previsiones razonadas de ingresos.
2. GASTOS.
 - Personal.
 - Medios materiales.
 - Mantenimiento y conservación.

- Gestión administrativa y varios.
- Prevención de riesgos laborales.
- Amortización de inversiones.
- Compra de agua.
- Energía eléctrica.
- Dotación de insolvencias.
- Gastos financieros.
- Gastos varios especificados de cada uno de los servicios.
- Otros gastos.
- Gastos generales.

3. BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS.

Impuesto de sociedades.

Otros impuestos.

Reservas legales.

Fondo de reversión del capital privado.

Remanentes.

B) Estudio de la previsión de costes y su evolución.

C) Previsión de la cuenta de explotación y su evolución.

D) Previsión del presupuesto de tesorería para el primer año.

E) Propuesta para la dotación del fondo de reversión del capital privado.

F) Balance de viabilidad financiera de la sociedad mixta.

4) Distribución de beneficios.

Reservas voluntarias. Se establecerá un porcentaje sobre beneficios destinada a reservas voluntarias, otorgándose un punto por cada 0,20 destinados a este fin, por lo que se puntúa con 10 puntos máximos. El resto de los beneficios se distribuirá entre los socios de la empresa mixta en proporción a la distribución del capital social.

5) Canon anual a percibir por el Ayuntamiento por el uso de los bienes afectados al servicio (hasta 15 puntos):

Partiendo del canon inicial mínimo establecido en la cláusula undécima del presente pliego, se otorgará un punto por cada porcentaje del 0,10 que excedan de dicho canon, hasta un máximo de 15 puntos.

6) Mejoras, medios materiales y personales (Hasta 15 puntos):

Contendrá la descripción detallada y valorada de las instalaciones, maquinaria, medios y utensilios que se piensan adscribir, enumerando cantidad, características físicas de todas y cada una de las unidades y evaluación económica y acompañando en su caso croquis, planos, fotografías y toda clase de datos que permitan un mejor conocimiento de todo ello:

- Aportar a la sociedad su know-how y poner a disposición de la empresa mixta los medios personales, técnicos, materiales y financieros que haya comprometido en su oferta.
- Plan de dinamización y captación de clientela: Se concretará la plantilla de personal, con especificación del número y clase de puestos de trabajo que se piensan adscribir a cada uno de los servicios así como su organigrama funcional.

ARTÍCULO 23. GARANTÍA DEFINITIVA

El adjudicatario del contrato deberán constituir a favor de la Administración concedente una garantía definitiva por importe de 25.000 € y podrá constituirse en cualquiera de las formas previstas en el artículo 84 de la Ley de Contratos del Sector Público. La constitución de la garantía definitiva deberá acreditarse dentro de los 15 días hábiles siguientes a la notificación de la adjudicación del concurso. El incumplimiento de este requisito, por causa imputable al concesionario, dará lugar a la resolución del contrato.

ARTÍCULO 24. DOCUMENTOS ESENCIALES PARA CONTRATAR

Antes de la adjudicación definitiva, y dentro del plazo concedido al efecto, el adjudicatario propuesto deberá presentar -por originales o copias compulsadas- la siguiente documentación:

- Número de Identificación Fiscal.
- Alta en el I.A.E. en el ejercicio, y en el domicilio fiscal o en el lugar de la prestación del servicio.
- Declaración del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas o del Impuesto sobre Sociedades del ejercicio inmediato anterior.
- Declaración anual de operaciones a que se refiere el Real Decreto 2529/1986, de 5 de diciembre.
- Documento acreditativo de estar al corriente en las obligaciones con la Seguridad Social, acreditando su inscripción o alta en la misma, así como la afiliación a ingreso de cuotas de los trabajadores a su servicio o de cualquier otra deuda con la Seguridad Social.

ARTÍCULO 25. RESOLUCIÓN DEL ORGANO DE CONTRATACIÓN

El Órgano de Contratación, recibida la documentación de la Mesa de Contratación y evacuados los informes técnicos correspondientes, dictará resolución adjudicando los contratos a las proposiciones más ventajosas, sin atender exclusivamente al valor económico de la misma, o declarando desierto el concurso. La adjudicación definitiva, una vez acordada, cualquiera que sea el procedimiento seguido y la forma de contratación empleada, será notificada a los participantes en la licitación. Al efectuar la notificación al adjudicatario del contrato, se le requerirá para que constituya la

garantía definitiva, en la cuantía y forma indicadas anteriormente y aporte los documentos enumerados en la cláusula anterior.

ARTÍCULO 26. CONSTITUCION Y ESTATUTOS DEL ENTE

La Administración y el adjudicatario del concurso deberán formalizar la escritura pública de Constitución de la sociedad limitada y de formalización de los Estatutos de la nueva empresa de economía mixta inmediatamente después de la aprobación de aquellos por el Pleno de la Corporación.

ARTÍCULO 27. GASTOS

Serán de cuenta del adjudicatario los siguientes gastos:

- Los de anuncio que genere el concurso, y los preparatorios y formalización de la escritura pública.
- Los tributos estatales, provinciales o municipales que deriven del contrato

ARTICULO 28.

En todo lo no previsto en este Pliego y en el Pliego de prescripciones técnicas, regirán la legislación de contratos del sector público y normas reglamentarias de desarrollo; la Ley 7/1985 de 2 de Abril reguladora de las bases de Régimen Local; texto refundido de régimen local, aprobado por R.Dº Leg. 781/1986 de 18 de abril; Reglamento de Servicios de las CC.LL. aprobado por Dº de 17 de junio de 1955 y demás normas que desarrollan y complementan dichas disposiciones.

Navarrés, a ____ de _____ de 20__.

Fdo. _____

ANEXO I

INFORMACIÓN SOBRE LA EMPRESA DATOS GENERALES:

Nombre de la Asociación/empresa/empresario:

Domicilio social:

Teléfono: _____ email: _____

C.I.F. nº. (oN.I.F. en caso empresario autónomo): _____

Año de constitución: _____

Tipo de Asociación o sociedad: _____

Representante de la empresa para contactar (nombre, cargo, número de teléfono):

Plantilla actual: _____

Otros datos de interés: _____

En _____, _____ de _____ de 20__.

ANEXO II

DECLARACIÓN DE NO ESTAR INCURSO EN INCAPACIDAD PARA CONTRATAR CON LA ADMINISTRACIÓN PÚBLICA

D./D^a. _____, con domicilio en _____ y provisto de D.N.I. nº _____ en nombre propio o en representación de _____ con N.I.F. _____ y epígrafe de I.A.E. _____, con sede en _____, calle o plaza _____, nº código postal _____, teléfono y fax _____.

Declara:

-Que la empresa a la que represento no se halla comprendida en ninguna de las causas del artículo 49 apartado 1, de la Ley 30/2007.

-Que la empresa a la que represento se halla al corriente del cumplimiento de las obligaciones tributarias y de la Seguridad Social impuestas por la legislación vigente.

En _____, _____ de _____ de 20__.

ANEXO III

DECLARACIÓN COMPLEMENTARIA

D./D^a. _____, con domicilio en _____ y provisto de D.N.I. nº _____ en nombre propio o en representación de _____ con N.I.F. _____ y epígrafe de I.A.E. _____, con sede en _____, calle o plaza _____, nº código postal _____, teléfono y fax _____.

Declara:

- Que cumple todas y cada una de las condiciones exigidas en el Pliego de bases para la adjudicación del contrato, incluido el cumplimiento de las obligaciones sociales, laborales y fiscales.
- Que acepta plenamente todas las cláusulas del Pliego y todas las demás obligaciones que se deriven, si resulta adjudicatario del contrato.
- Que se compromete, en caso de resultar adjudicatario en el presente concurso, a desembolsar la parte del capital social que corresponda en un plazo de 10 días desde la notificación de la adjudicación, y a acudir a la cita de Notaría para la constitución de la empresa mixta municipal PEÑA DEL FRAILE S.L.

En _____, _____ de _____ de 20__.

ANEXO IV

MODELO DE PROPOSICIÓN DE OFERTA ECONÓMICA

D./Da. _____, con D.N.I. n.º _____, expedido en _____, con fecha _____ en nombre o representación de _____ con domicilio social en _____ provincia _____, calle _____ n.º _____ Teléfono _____ y C.I.F. n.º _____ y con capacidad legal para contratar en nombre de la citada empresa según poder otorgado ante el Notario de _____ D. _____ con fecha _____ n.º. de protocolo _____.

EXPONE:

PRIMERO: Que está interesado/a en ser socio privado de la empresa mixta municipal PEÑA DEL FRAILE S.L. y por ello participa en este concurso comprometiéndome a ingresar el valor nominal que asciende a 24.500 € euros en la cuenta corriente que el Ayuntamiento cree al efecto para la certificación de capital desembolsado y a abonar un canon contractual de ___% en la cuenta corriente del Ayuntamiento a efectos de justificar la cantidad monetaria que debe aportar el empresario para el proyecto.

SEGUNDO: Que conoce y acepta el Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares y el Pliego de Condiciones Técnicas a los cuales se somete en todas sus partes y que son base para esta CONTRATACIÓN.

TERCERO: Que mantiene esta oferta económica durante el plazo indicado en el Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares.

LUGAR, FECHA Y FIRMA DEL LICITADOR

11.3.- ANEXO III: ANÁLISIS DE VIABILIDAD DE LA INVERSIÓN CON DISTINTAS DURACIONES

A continuación, aplicaremos el VAN y la TIR de la inversión suponiendo duraciones distintas para comprobar la idoneidad de este proyecto de inversión a lo largo de la vida de la misma. Para ello, tendremos en cuenta los flujos de caja y los valores residuales que exponíamos en el apartado 8.2.3. Flujos de Caja.

En la tabla 11.1. se muestran los distintos valores de VAN y TIR para la inversión con duración de 10, 20 y 30 años:

Tabla 11.1. Resultados de VAN y TIR con inversión a 10, 20 y 30 años.

AÑOS	VAN	TIR
10	23.180,63 €	8,62 %
20	159.107,20 €	10,51 %
30	340.352,88 €	11,86 %

Fuente: Elaboración propia.

Por tanto, de acuerdo a las normas de valoración de VAN y TIR, también aceptaríamos la inversión para una duración de 10, 20 y 30 años. Sin embargo, al tomar el pay-back como complemento de nuestro análisis de inversión, rechazaríamos la inversión cuando esta tuviera una duración igual o inferior a 10 años, ya que aunque sigue teniendo un valor de VAN positivo y una TIR superior a la tasa de actualización, los años de recuperación de la inversión son superiores a 10.