



Universidad de Valladolid

FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES, JURÍDICAS Y DE LA COMUNICACIÓN

Grado Turismo

TRABAJO DE FIN DE GRADO

**ESTUDIO DE VIABILIDAD ECONÓMICO-FINANCIERA DE UNA CASA (DE
TURISMO) RURAL EN VALSAÍN**

Presentado por Sebastiano Fabio Forino

Tutelado por Agustín Cuenca Velasco

Segovia, 15 de julio de 2013

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	1
--------------------------	----------

CAPÍTULO 1

Conceptualización

1.1. Conceptos de partida.....	5
1.1.1. Viabilidad económica y económico-financiera.	5
1.1.2. La casa rural (alojamiento turístico).....	6
1.1.3. Estudio de viabilidad de un proyecto de casa rural.....	6

CAPÍTULO 2

El proyecto objeto de estudio

2.1. La casa rural que se proyecta: ubicación	11
2.2. Características de la casa rural.....	12
2.3. Productos gastronómicos que se ofrecerán.....	13
2.4. Misión y visión de la casa rural.....	15
2.5. Forma jurídica de la empresa	15

CAPÍTULO 3

Situación de partida de la empresa

3.1. Posibles factores determinantes del éxito de una casa rural.....	19
3.2. Análisis DAFO	19
3.2.1. Fortalezas	19
3.2.2. Debilidades	20
3.2.3. Amenazas	20
3.2.4. Oportunidades.....	21

CAPÍTULO 4

Análisis económico-financiero

4.1. El estudio que se plantea	25
4.2. Evaluación de la inversión.....	26
4.2.1. Inversión en activo fijo	26
4.2.2. Inversión en activo circulante	28
4.3. Plan de financiación.....	32
4.3.1. Fuentes de recursos financieros	32
4.4. Balance previsional inicial.....	35
4.5. Cuenta previsional de resultados	35
4.5.1. Previsión de ingresos	35
4.5.2. Previsión de gastos	41
4.6. Cálculo del punto muerto	45
4.7. Valoración de la rentabilidad del proyecto	46
4.7.1. Payback	47
4.7.2 Cálculo del VAN y de la TIR.....	47
5. CONCLUSIONES.....	50
6. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	51
ANEXO I	
ÍNDICE DE TABLAS E IMÁGENES.....	55

Introducción

Como puede verse por el título, el trabajo de fin de grado que se expone, según el límite establecido por nuestra Universidad, en estas 50 páginas, tiene por objeto plantear y formular un estudio de viabilidad económico-financiera de una casa rural (entendida como alojamiento turístico) en Valsaín (Segovia).

Creemos que en este trabajo se unen cuatro factores. Primero el interés por superar el examen de fin de grado en la titulación de Turismo. Segundo, el propio deseo de poner un negocio en el sector turístico que funcione como pequeña empresa. Tercero los logros de competencias que he conseguido a lo largo de mis estudios de Turismo, primero en Italia y después en España; y refiriéndome a ésta, tanto en el año de convalidación de la Diplomatura como en el de adaptación a los estudios de grado, en la Universidad de Valladolid, Facultad de CC Sociales, Jurídicas y de la Comunicación, Campus de Segovia. Cuarto y fundamental, la ayuda del profesor Cuenca, mi tutor, sin la cual no me hubiera sido posible presentar este trabajo. Por ello quiero agradecerle su interés y sus orientaciones, gracias las cuales pude llegar al final del estudio de viabilidad que me propuse realizar y al que dediqué muchas horas de cálculos, visitas y consultas en libros y otras fuentes.

Como puede comprobarse en el índice, que está ordenado según las normas de la Universidad de Valladolid, además de la introducción, conclusiones y referencias bibliográficas, el trabajo consta de cuatro capítulos. En ellos se estudian los siguientes aspectos: conceptos básicos que se manejan; el contenido del proyecto de la casa rural en Valsaín; sus debilidades y fortalezas que se han de tener en cuenta; el análisis económico-financiero del proyecto planteado. Este capítulo, el 4º y último, se organiza a partir de 5 puntos: evaluación de la inversión, plan de financiación, cuenta previsional de resultados, cálculo del punto muerto y valoración de la rentabilidad del proyecto.

Después de haber anunciado el contenido del trabajo, me queda decir en esta introducción que espero haber realizado un estudio que esté planteado y realizado de acuerdo con las exigencias de la Facultad y que me sirvió para aprender mucho y acercarme más a un proyecto que quiero hacer realidad algún día.

CAPÍTULO 1

Conceptualización

CAPÍTULO 1

Conceptualización

1.1. Conceptos de partida

En el presente capítulo se exponen aquellos conceptos que resultan necesarios para realizar el estudio de viabilidad económico-financiera que se aborda en este trabajo. Se comienza por dar una noción básica de lo que es un estudio de viabilidad económica y económico-financiera. Luego se exponen aquellos aspectos que constituyen las bases legales de los establecimientos hoteleros en Castilla y León, los cuales se hallan recogidos en la Ley 14/2010 de 9 de diciembre de Turismo de dicha Comunidad Autónoma.

1.1.1. Viabilidad económica y económico-financiera

Tras haber revisado diversos autores como Font y Elvira (2003), Jiménez (2005) y Juan y Solsona (2013), cabe dar el concepto de un estudio de viabilidad económica como una de las partes de un plan de viabilidad general de una empresa. Es decir, una parte de aquel documento que recoge el resultado de dos procesos, uno de previabilidad en el que se realizan los análisis correspondientes del mercado para localizar y dimensionar el negocio y otro de viabilidad en sí mismo. Dentro de este último proceso se encuentra la fase que se conoce como viabilidad económico-financiera, en la que se estudia la rentabilidad de la empresa (Jiménez, 2005).

El estudio de la viabilidad económico-financiera, según el último autor citado, es un proceso de análisis en el que se lleva a cabo una investigación de las necesidades de inversión, así como la forma de financiarlas. Su finalidad es poder verificar si un proyecto empresarial puede tener éxito o no, es decir, comprobar si podrá generar beneficios y liquidez. Ello implica un análisis exhaustivo de los presupuestos de inversiones, de financiación, de capital y de riesgo. Conceptos estos que pueden verse expresados con distintas palabras en función de los autores y el contexto en que se utilicen.

1.1.2. La casa rural (alojamiento turístico)

Un establecimiento de turismo rural, según la Ley 14/2010 de 9 de diciembre, de Turismo de Castilla y León, es aquel alojamiento turístico cuyo inmueble está emplazado en el medio rural y cuenta con las características especiales de construcción, tipicidad e integración en el entorno, además de tener que publicitarse como tal.

La citada Ley 14/2010 de 9 de diciembre, de Turismo de Castilla y León, clasifica los establecimientos de alojamiento turístico en hoteleros, apartamentos turísticos, camping, albergue en régimen turístico y de turismo rural. Estos últimos pueden ser de tres tipos: hotel rural, posada y casa rural.

El último de ellos, **la casa rural** es el tipo de establecimiento cuyo proyecto de creación constituye el objeto del estudio que realizamos. Una casa rural puede definirse como un establecimiento ubicado en una vivienda que ocupará una parte del edificio de la misma que tenga salida propia a una vía pública y cuente con una planta baja y una primera planta.

1.1.3. Estudio de viabilidad de un proyecto de casa rural

Siguiendo a Juan y Solsona (2013) que establecen las características de un estudio de viabilidad económica de una casa rural se ha de comenzar por la idea de que en este proceso no puede dejarse nada sin analizar, la improvisación no habrá de tener lugar. La adopción de decisiones incorrectas puede causar problemas que impidan que el proyecto nazca y se desarrolle con éxito. Sólo el realizar un análisis anticipado nos permitirá percibir un posible bajo potencial de resultados o una baja rentabilidad con relación al riesgo asumido, evitando así aventurarse en un proyecto de futuro incierto.

Para realizar el estudio económico-financiero se elaborará una previsión de las ventas a realizar, los gastos en los que se incurrirá y los resultados que se obtendrán. Asimismo se determinará si los fondos de los cuales disponemos y aquellos que se puedan conseguir prestados serán suficientes para llevar a cabo el proyecto de la casa de turismo rural, así como si los beneficios futuros que se esperan bastarán para pagar las deudas generadas.

El estudio de viabilidad económico-financiera de la casa de rural que proyectamos, lo cual encontramos que se halla de acuerdo con el planteamiento general expuesto en el subapartado 1.1.1, nos dicen los autores citados que deberá ofrecer información sobre:

Conceptualización

- a) Cuál es la situación de partida de la empresa
- b) Los recursos requeridos para la puesta en marcha de esta casa rural
- c) La procedencia de dichos recursos
- d) El destino previsto para los recursos dentro del proyecto que pretendemos llevar a cabo.

En resumen, que en este capítulo tratamos de dejar claro lo que puede decirse que es un estudio de viabilidad económico-financiera y lo que debe entenderse por casa rural en el contexto de Castilla y León, para a partir de ambos conceptos seguir avanzando en la construcción de nuestro estudio.

CAPÍTULO 2

El proyecto objeto de estudio

CAPÍTULO 2

El proyecto objeto de estudio

2.1. La casa rural que se proyecta: ubicación

El negocio que se proyecta consiste en una casa rural entendida como establecimiento turístico en el sentido que se ha expuesto en el capítulo anterior. Así, el edificio donde se ubicará será antiguo, en armonía con la construcción tradicional del lugar y estará acomodado en el núcleo rural de Valsaín (Segovia), tal y como se define en la citada Ley 14/2010, de 9 de diciembre, de Turismo de Castilla y León y, siguiendo las normas urbanísticas del municipio.

El pueblo de Valsaín pertenece al municipio del Real Sitio de San Ildefonso en la provincia de Segovia (Castilla y León), éste cuenta con 5.698 habitantes (INE, 2011). La localidad de Valsaín se sitúa en el fondo del valle que lleva su nombre, perteneciente éste a la vertiente noroeste de la Sierra de Guadarrama, se sitúa a una altitud de 1.180 metros y se halla entre las ruinas del Palacio de Valsaín, que todavía hoy se pueden apreciar.

La casa en cuestión está situada en el centro de dicho municipio (véase imagen 2.1) la cual se reestructurará y rehabilitará para poder llevar a cabo la actividad planteada siguiendo -como se ha dicho- las normativas tanto regionales como municipales para este tipo de negocio.

Imagen 2.1. Casa para rehabilitar



2.2 Características de la casa rural

Como podrá apreciarse en la imagen anterior, la casa tiene 2 plantas. En la planta baja se ubicará un salón de estar con chimenea, una cocina, un salón comedor y una pequeña recepción para recibir los clientes y gestionar las reservas. Asimismo en esa planta habrá una tienda en la que se podrán adquirir los distintos productos que se degustarán en el restaurante. En la primera planta se albergarán 5 habitaciones con su cuarto de baño individual completo, todas ellas, decoradas según el estilo y tradición del pueblo de Valsaín.

Sus dimensiones son de 8 metros de fachada por 20 de fondo y unos 6 metros de altura. Ello permite prever unos 140 metros cuadrados por planta para distribuir sin dificultades, lo que permite albergar con cierta holgura los elementos que se acaban de citar.

El centro neurálgico de la casa rural será el restaurante, situado en la planta baja de la casa en un salón comedor en el cual se colocarán 6 mesas para servicio de desayunos, comidas y cenas. También se podrá reservar dicho salón para celebraciones (bautizos, cumpleaños, comuniones, etc). A tal fin contaremos con varios tableros para realizar los montajes correspondientes.

En el salón comedor -como se acaba de anunciar-se ofrecerán platos elaborados con productos de calidad con los que cuenta la región de Castilla y León además de los propios de la zona como setas (boletus, níscalos) de Valsaín, el chorizo de Cantimpalos (Segovia,), judiones de la Granja, cochinillo de Segovia o el conocido whisky DYC.

Asimismo se contará con una exposición de los mismos, que servirá como apoyo a su venta para todas aquellas personas interesadas en llevarse a sus casas productos de calidad de la región. Por ejemplo: morcilla de Burgos, lomo ibérico, cecina, vinos de la Ribera del Duero, Tierras de León, Rueda,...

Se podrán reservar habitaciones con servicio de desayuno, comidas y/o cenas. Además se podrá reservar toda la casa (*casa de alquiler completa*) para grupos o familias.

El proyecto objeto de estudio

Para dar a conocer la existencia de esta casa de turismo rural cuyo estudio de viabilidad económico-financiera se realiza en el presente trabajo prevemos utilizar internet, empleándose la red como sistema de promoción, distribución y venta de dichos productos además de las herramientas tradicionales.

2.3. Productos gastronómicos que se ofrecerán

Los productos que se ofrecerán desde el inicio de la actividad, tanto en la carta, como en el punto venta serán los propios de la zona dentro del conjunto de los de de Castilla y León. Se trabajarán también, como secundarios, productos de otros lugares de España.

Castilla y León nos ofrece gran cantidad de productos con Denominación de Origen y otros con otros sellos como son “Indicación Geográfica Protegida”, “Marca de Garantía” y “Marca de Calidad”.

La mayor parte de los productos con los que se trabajará tendrán el sello de “Tierra de Sabor”. Este sello ha sido creado por la Consejería de Agricultura y Ganadería de Castilla y León para distinguir productos agroalimentarios de calidad garantizando su origen. De esta manera, el cliente reconoce fácilmente que los productos son de dicha Comunidad Autónoma y cumplen los estándares de calidad correspondientes. La casa rural cuyo estudio de viabilidad económico-financiera se desarrolla en este trabajo ofrecerá productos de calidad, delicatessen y, este sello los garantiza.

Castilla y León es una comunidad montañosa, con valles y cuencas de ríos. Por las características del relieve es una zona donde se practica mucho el pastoreo de rebaños de vacas y ovejas, se pueden observar plantaciones de frutales, viñedos y olivares. Todo ello facilita la existencia de productos que favorecen una importante industria gastronómica dedicada a productos de buena calidad.

Realizando un recorrido por sus tierras tendremos la oportunidad de adquirir una gran variedad de buenos quesos, vinos, embutidos, jamones, legumbres, espárragos, etc.

Debido a la gran variedad que existe, teniendo en cuenta que dos de los socios son personas expertas en productos gastronómicos y son asiduos de ferias Gourmet en las que se degustan productos de gran calidad, se han elegido aquellos que se ha

Capítulo 2

considerado que se ajustan en mayor medida a los fines del establecimiento y además guardan los estándares de calidad con el negocio que se quiere crear.

Ya con detalle se exponen los tipos principales de productos que se ofrecerán:

-Quesos:

Queso de Burgos D.O., Zamorano D.O, Valdeón IGP, queso de Arribes de Salamanca con Marca de Garantía, queso Castellano con Marca de Calidad, queso Valdeteja, Villalón, de Sahagún, de Cabra del Tiétar, Pago los Vivales, La Armada.

-Vinos:

Cigales D.O., Ribera del Duero D.O., Rueda D.O., de Toro DO. Además de estos vinos de la región se comercializarán también otros vinos, entre los cuales el de la Rioja habrá de ocupar un puesto principal.

- Legumbres:

Lentejas Pardinas de Tierra de Campos D.O., Alubias de Burgo de Osma, Judías de La Granja, Alubias de León, Alubias de La Bañeza D.O. (León).

- Carnes:

Lechazo de Castilla y León, Carne de Cervera, Carne Charra, Carne de ternera Morucha de Salamanca, Ternera de Aliste y del Bierzo, Cochinillo de Arévalo de Peñaranda de Segovia, carnes de caza como ciervo, corzo y avestruz.

- Jamones:

De Guijuelo D.O.

- Embutidos:

Cecina de León IGP, Chorizo de Candelario, Chorizo de la Alberca, Chorizo de León, Chorizo de Soria, Chorizo de Villarcayo, Chorizo Zamorano, Chorizo de Cantimpalos, Morcilla de Burgos, Morcón Ibérico, Morcilla de León y Lomo Ibérico.

El proyecto objeto de estudio

2.4. Misión y visión de la casa rural

Tras haber explicado en qué consistirá esta casa de turismo rural cuyo estudio de viabilidad económico-financiera se está elaborando en este trabajo, toca exponer su misión y visión.

La misión de la casa rural de Valsaín es ofrecer un servicio, de calidad y personalizado, de degustación de productos de Castilla y León así como de alojamiento en un entorno verde.

La visión es convertirse en aquel lugar donde descansar y disfrutar de la calidad de la gastronomía que ofrece Castilla y León en el que el trato personalizado y distintivo son la base del negocio para satisfacer a nuestros clientes.

2.5. Forma jurídica de la empresa

La casa de turismo rural de Valsaín se constituirá en una sociedad limitada. Se ha elegido este tipo de sociedad porque se adapta a la situación de las 3 personas que tenemos intención de ser socios en esta empresa y además de esta manera, ante las deudas que se puedan generar, solamente responderíamos por la cantidad aportada y no con nuestro patrimonio personal.

Se aportará un capital social total de 130.000 euros. En este capital social uno de los socios aportará el valor de la casa que ha adquirido hace varios años por 20.000 euros y la cantidad de 30.000 euros. Los otros 2 socios aportarán la cantidad de 40.000 euros cada uno. Por lo que el capital monetario será de 110.000 euros y 20.000 euros será el valor de la casa que aportará uno de los socios.

Por su trabajo en una empresa de actividades hoteleras los tres socios cuentan con experiencia de varios años en el sector turístico de la zona. Dos de ellos están especializados en gastronomía y mantienen relaciones con varios proveedores del ramo y visitan habitualmente ferias Gourmets, por lo que podrán aportar interesantes propuestas en cuanto a los productos en los que se pretende destacar frente a la competencia. El otro de los socios es amante de la cocina y le gusta probar nuevos sabores, elemento importante para elaborar platos con productos de calidad y al mismo tiempo innovadores que atraigan a los clientes.

Capítulo 2

Los tres socios trabajaríamos realizando todas las funciones que requiere un negocio de ese tipo, por lo que no solo seríamos socios capitalistas. Debido a esto, será necesario darse de alta en la Seguridad Social en régimen de autónomos.

Para terminar este capítulo podemos decir que, a la vista de las posibilidades de los socios y la oportunidad que supone rehabilitar la casa que posee uno de los socios, junto con la visión y la misión de la empresa que los socios asumimos sin reservas, merece la pena seguir profundizando en la viabilidad del proyecto, concretamente en su parte económico-financiera

CAPÍTULO 3

SITUACIÓN DE PARTIDA

CAPÍTULO 3

SITUACIÓN DE PARTIDA

3.1. Posibles factores determinantes del éxito de una casa rural

El turismo rural es una actividad que en los últimos años está teniendo bastante éxito. El cambio por parte de los turistas hacia una mayor sensibilización por la sostenibilidad, el turismo verde, así como el vivir experiencias nuevas, son factores que están ayudando al éxito de este tipo de negocios donde el medio rural, el bosque, sus frutos, el contacto con el aire libre, los productos de la zona y de la región, elaborados con estándares de calidad, son elementos importantes. Pero igualmente son factores a tener en cuenta la competencia existente, la crisis económica actual, los elevados índices de paro, la disminución del poder adquisitivo de las personas, etc.

En el proceso de puesta en marcha de una casa rural como el que es objeto de este estudio de viabilidad económico-financiera, resulta muy conveniente tener en cuenta, además de los factores generales a que aludimos, otros aspectos como los que puede ofrecernos un análisis DAFO cuyos resultados se indican a continuación.

3.2. Análisis DAFO

Para realizar este análisis DAFO (debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades del proyecto), además de un estudio a través diferentes fuentes, realizamos una serie de desplazamientos para visitar el lugar y verificar en primera persona la situación en la que se encuentra el edificio que albergará la casa cuya viabilidad económico-financiera estudiamos.

3.2.1. Fortalezas

-Conocimiento del sector y experiencia con la que contamos las tres personas que gestionaremos la casa rural.

Capítulo 3

-Cercanía a Madrid, esto favorece mucho a la casa rural, hay que tener en cuenta que Valsaín está a una hora de Madrid y muchos potenciales clientes provendrán de allí.

-Servicio de autobús de Segovia-La Granja-Valsaín, así como taxis. Valsaín tiene una buena comunicación debido a la presencia de líneas de autobuses que con alta frecuencia comunican el municipio con la ciudad y también el servicio de taxi.

-La naturaleza y el entorno, la presencia de bosques y de ríos favorece de igual modo la casa rural, debido a que nuestros potenciales clientes buscan además de paz y tranquilidad, hacer actividades al aire libre.

-La riqueza de productos de Castilla y León, así como de los productos típicos de la localidad y de Segovia.

-Posibilidad que existe debido al territorio y al clima para que los clientes puedan participar en la recogida de distintos productos típicos de la zona y en su posterior elaboración.

3.2.2. Debilidades

-La necesidad de pedir un préstamo a una entidad financiera para poder iniciar la actividad.

-Limitación de espacios destinados a la actividad del centro, porque al tener que rehabilitarla hay que tener en cuenta la estructura de la casa.

-Accesos: no son buenos, puesto que la carretera es estrecha y de doble sentido (CL-601).

-Clima: En Valsaín los inviernos son bastantes fríos, las abundantes nevadas pueden ser una debilidad que afectaría a la casa rural y causaría fenómenos de estacionalidad.

-No cuentan con muchos servicios alrededor (hospital: el primer centro de salud se encuentra a 2 km en San Ildefonso La Granja y, en situación de fuerte helada y/o nevada, los servicios públicos no son eficientes.

3.2.3. Amenazas

-Competencia: La mayor amenaza es la competencia, ya que nuestra casa rural se situará en un lugar donde ya hay otras casas rurales. También la cercanía con El Real Sitio de San Ildefonso La Granja puede ser una fuerte amenaza debido a la presencia de hoteles y restaurantes (Parador de Turismo, Hotel Roma, Hotel Isabel de Farnesio, Restaurante Casa Zaca, Hotel San Luís, etc.).

Situación de partida

-Crisis: Actualmente vivimos en una incertidumbre muy fuerte a la hora de montar un negocio por el hecho de que la demanda de lo que se produce es reducida y en el caso de los productos turísticos aún lo es más.

-Problema de falta de clientes, que se pueden derivar de muchos factores como puede ser la situación actual de la economía o la desconfianza de los potenciales clientes a la hora de gastar.

-Mercado nacional: el turismo rural se basa principalmente en el mercado nacional, sin duda afectado por el momento económico por el que atravesamos los últimos años.

3.2.4. Oportunidades

-Nuevos gustos del turista, ya que el turismo gastronómico está ganando posicionamiento en España.

-La crisis económica en la que nos encontramos. Los potenciales clientes reducen los gastos, pero nuestra casa de turismo rural cubriría un papel importante a la hora de promocionar la degustación de los productos de toda la comunidad sin necesidad de recorrerla.

-Tierra de Sabor: La marca Tierra de Sabor, sello creado por la Consejería de Agricultura y Ganadería de Castilla y León nos ayudaría a recibir un sello de calidad que hoy en día es muy importante, reforzaría la imagen del negocio y de sus productos.

-Recuperación: podría ser una oportunidad la salida de la crisis prevista por los economistas en el 2014 para montar un proyecto.

Como final del capítulo conviene considerar que la idea de crear y poner en marcha por tres socios (como sociedad limitada) una casa rural de 5 habitaciones y con oferta de productos de la región en Valsaín resiste bastante bien el análisis DAFO. La ubicación, las comunicaciones, los bosques circundantes, los productos que pueden consumirse, el que vaya a ser llevada por los tres socios que trabajarán en ella a pleno tiempo, nos están indicando que existen muchas posibilidades de obtener éxito en el negocio, pero dada la inversión inicial que se requiere hay que pensar en un plazo más bien largo. Porque no puede olvidarse que la competencia es mucha y, si bien el producto que se piensa ofrecer es, hasta cierto punto, original y atractivo, abrirse camino en ese mercado ofrece dificultades importantes que exigen estudiar más en profundidad la idea, sobre

Capítulo 3

todo en lo que respecta a la financiación. De aquí el estudio que se plantea en el siguiente capítulo.

CAPÍTULO 4

Análisis económico-financiero

CAPÍTULO 4

Análisis económico-financiero

4.1 El estudio que se plantea

Como ya se apuntó en capítulo 1, la elaboración de un estudio económico-financiero permite realizar un análisis detallado de las características de la empresa en términos de viabilidad económica. Con ello se busca demostrar que los ingresos derivados de la actividad serán suficientes para solventar las deudas contraídas, al tiempo que se obtendrá un rendimiento económico adicional que compensará el esfuerzo que se tendrá que realizar y el riesgo asumido (Juan y Solsona, 2013).

Determinar la viabilidad económico-financiera de esta casa rural requiere la elaboración de una serie de cálculos y previsiones, que vienen a ser la concreción de los aspectos señalados en el precitado capítulo 1, y cuyo fin es reflejar de la forma más real posible la situación a la que este negocio deberá de enfrentarse.

Para hacerlo es necesario llevar a cabo un proceso del tipo siguiente:

- En primer lugar se han de evaluar cuáles serán las inversiones necesarias que harán posible la puesta en marcha y funcionamiento de la empresa.
- A continuación, para poder invertir, es necesario antes de nada contar con una financiación. Para ello se tendrán que identificar, evaluar y seleccionar los recursos financieros necesarios para iniciar la actividad de la casa rural.
- Una vez que se ha conseguido la financiación, bien sea a través de recursos propios o recursos ajenos, se deberá elaborar la previsión de la cuenta de resultados. De esta forma se podrá verificar si se obtendrá un resultado positivo o negativo y, a partir de ahí, plantearse si el negocio tendrá una garantía sobre la rentabilidad del plan y del riesgo asociado.
- Por último se requiere calcular el punto de equilibrio o umbral de rentabilidad ya que nos indicará a partir de qué cantidad vendida se comenzará a obtener beneficios.

A continuación abordamos cada uno de los puntos indicados.

4.2. Evaluación de la inversión

Partiendo del capital que aportaremos los tres socios, que es de 130.000 euros, se ha solicitado un presupuesto a un estudio de arquitectos para la rehabilitación del edificio que se pretende transformar en casa rural con los servicios y características que se han expuesto en el capítulo 2. El presupuesto que nos han entregado por parte del estudio de arquitectura es de 200.000 euros. En esta obra se realizaría toda la rehabilitación correspondiente de la casa, así como la cocina y su mobiliario (neveras, congeladores, hornos, cocina, etc.), chimenea de obra y la zona de la tienda con sus correspondientes muebles.

Para poner en marcha la casa rural que se proyecta y cuya viabilidad económico-financiera es objeto de estudio, deberán pensarse detenidamente las inversiones que hayan de realizarse. El concepto de inversión ha sido definido por muchos autores a lo largo del tiempo. Partiendo de la definición de Massé (1963) (citado por Blanco, Ferrando y Martínez, 2005) definimos la inversión como todo acto realizado por una persona física o jurídica a través del cual se renuncia a una satisfacción cierta e inmediata para adquirir un bien con el que se busca obtener ingresos mayores a su coste.

De acuerdo con este concepto las decisiones de inversión que se adopten en este estudio de viabilidad económico-financiero comportarán gastos que condicionarán la estructura de la casa (de turismo) rural durante un periodo de tiempo, afectando a la rentabilidad del proyecto. Se buscará que estas decisiones sean aquellas que permitan obtener ingresos mayores a la cantidad que se ha gastado y, de esta manera recuperar la inversión.

Para la evaluación de la inversión se necesita realizar una previsión tanto de activo fijo como de activo circulante, las cuales pasamos a desarrollar a continuación.

4.2.1. Inversión en activo fijo

Este tipo de inversiones son aquellas que se realizan en bienes que permanecen en la empresa a lo largo de varios ejercicios económicos, como puede ser la construcción, el mobiliario, etc. (Juan y Solsona, 2013). Destacamos que los elementos que se

presupuestarán se deben amortizar de tal manera que en la cuenta de resultados se reflejará su desgaste.

ACTIVO FIJO

La rehabilitación de la casa, según el presupuesto facilitado asciende a 200.000 euros. Uno de los socios ha adquirido hace varios años la casa para reformar por 20.000 euros, que figurará como terreno en el balance previsional inicial.

En la tabla 4.1, expuesta a continuación, quedan recogidos los activos fijos en los que se prevé invertir al inicio de la actividad, así como su cantidad y precio. Los precios que figuran son aquellos que se han seleccionado tras haber buscado entre distintos proveedores. Se han elegido teniendo en cuenta el gusto de los tres socios y ajustándolos a las características del negocio.

Tabla 4.1. Activo fijo

CONCEPTO DE ACTIVO FIJO	UNIDADES	PRECIO €	TOTAL €
Almohada	10	50	500
Cabeceros	7	70	490
Cama individual	4	100	400
Cama de matrimonio	3	150	450
Cama supletoria	2	50	100
Colcha	14	50	700
Cubre colchón	16	11	176
Cuna	2	60	120
Elementos de vajilla	400	10	4000
Felpa	90	4	360
Lavadora 8k	1	400	400
Lencería	60	10	600
Mesas	6	100	600
Mesillas de noche	10	50	500
Ordenadores, Impresoras y Software	2	800	1600
Secadora	1	350	350
Sillas	40	40	1600
Somieres	7	100	700
Tablones Plegables	3	50	150
Televisores LCD	5	120	600
Utensilios de Cocina	15	50	750
TOTAL			15146

Capítulo 4

En activo fijo, por tanto, se invertirán 15.146 euros de los bienes expuestos en la tabla 4.1. más los 200.000 que costará la reforma y los 20.000 euros del terreno. **El total será de 235.146 euros.**

4.2.2. Inversión en activo circulante

Este tipo de inversiones, según Juan y Solsona (2013) son aquellas que se realizan en bienes que corresponden directamente al funcionamiento de la empresa. Del activo circulante tendremos que realizar inversiones en existencias debido a que ofreceremos servicio de restauración y de venta al público de algunos productos (como ya se ha comentado en los puntos anteriores).

A continuación se presentan las tablas de las inversiones en activo circulante que se pretenden realizar para iniciar la actividad, clasificadas por tipo de producto. Los precios seleccionados han sido elegidos tras una búsqueda y comparación entre distintos proveedores especialistas en cada producto.

ACTIVO CIRCULANTE

I) Vinos tintos

Tabla 4.2. Ribera del Duero (Calidad Alta)

Ribera del Duero (Calidad alta)	UNIDADES (Botellas)	PRECIO €	TOTAL €
Roble	24	5	120
Crianza	24	6	144
Reserva	6	9	54
Gran reserva	6	15	90
TOTAL			408

Tabla 4.3. Ribera del Duero (Calidad Media)

Ribera del Duero (Calidad media)	UNIDADES (Botellas)	PRECIO €	TOTAL €
Roble	24	1	24
Crianza	24	2	48
Reserva	6	5	30
Gran reserva	6	6	36
TOTAL			138

Tabla 4.4. Rioja (Calidad Alta)

Rioja (Calidad alta)	UNIDADES (Botellas)	PRECIO €	TOTAL €
Cosecha	24	1,5	36
Crianza	24	3	72
Reserva	6	13	78
Gran reserva	6	18	108
TOTAL			294

Tabla 4.5. Rioja (Calidad Media)

Rioja (Calidad media)	UNIDADES (Botellas)	PRECIO €	TOTAL €
Cosecha	24	1	24
Crianza	24	1,5	36
Reserva	6	2	12
Gran reserva	6	4	24
TOTAL			96

Tabla 4.6. Toro (Calidad Media)

Vino de Toro (Calidad media)	UNIDADES (Botellas)	PRECIO €	TOTAL €
Tinto joven	24	5	120
Tinto joven con crianza	24	10	240
Tinto con crianza	6	20	120
TOTAL			480

II) Vinos blancos y rosados

Tabla 4.7. Rueda y Cigales

Calidad media	UNIDADES (Botellas)	PRECIO €	TOTAL €
Rueda			
Blanco sin crianza	6	5	30
Blanco crianza	6	15	90
Cigales			
Rosado	6	2	12
TOTAL			132

III) Jamón y embutidos

Tabla 4.8. Jamón y embutidos varios

CONCEPTO DE ACTIVO CIRCULANTE	UNIDADES	PRECIO €	TOTAL €
Cecina de León	3	28	84
Chorizo blanco cular de Salamanca	20	6,5	130
Chorizo Candelabro	20	15	300
Chorizo Cantimpalos	40	3,5	140
Chorizo de la Alberca	20	7	140
Chorizo de León	20	3,5	70
Chorizo de Soria	20	7	140
Chorizo de Villarcayo	20	4	80
Chorizo Zamorano	20	2	40
Farinato de Salamanca	20	12	240
Jamón de bellota Guijuelo	10	195	1950
Lomo Ibérico	20	15	300
Morcilla de Burgos	20	6	120
Morcilla de León	20	4	80
Morcón Ibérico	20	8	160
TOTAL			3974

IV) Quesos

Tabla 4.9. Quesos varios

CONCEPTO DE ACTIVO CIRCULANTE	UNIDADES	PRECIO €	TOTAL €
Cabra del Tiétar	3	15	45
Castellano	4	10	40
De Arribes	3	12	36
De Sahagún	4	20	80
De Valdeón IGP	4	20	80
La Armada Salamanca	2	10	20
Pagos de los Viales	3	15	45
Queso de Burgos D.O	4	5	20
Valdeteja	4	25	100
Villalón viejo	4	20	80
Zamorano DOP	4	20	80
TOTAL			626

V) Carnes

Tabla 4.10. Carnes varias

CONCEPTO DE ACTIVO CIRCULANTE	UNIDADES	PRECIO €	TOTAL €
Carne de Cervera	5	13	65
Cochinillo de Arévalo, Peñaranda, Segovia	7	45	315
Lechazo de Castilla-León	5	12,5	62,5
Lechazo montaña de Teleno	5	14	70
Ternera Morucha de Salamanca	5	15	75
Ternera de Aliste y del Bierzo	5	17	85
Vacuno montaña de Teleno	6	13	78
TOTAL			750,5

VI) Legumbres

Tabla 4.11. Legumbres varias

CONCEPTO DE ACTIVO CIRCULANTE	UNIDADES	PRECIO €	TOTAL €
Alubia de La Bañeza	6	2	12
Garbanzo de Fuentesauco	6	3,5	21
Judiones de La Granja	6	4,6	27,6
Lenteja Pardina de Tierra de Campos	5	7	35
TOTAL			95,6

VII) Bebidas

Tabla 4.12. Bebidas varias

BEBIDAS	UNIDADES	PRECIO €	TOTAL €
Agua	240	0,48	115,2
Refrescos Varios	240	0,39	93,6
TOTAL			208,8

El total del activo circulante presupuestado, como puede verse, es de 7.203€

Así, el total de la previsión de inversión inicial en activo fijo y en activo circulante es de 242.349 euros.

Elaborado el presupuesto de la inversión inicial del activo fijo y circulante que se realizará, es importante conocer el plazo de recuperación del capital invertido, concepto que se conoce como *payback* (Jiménez, 2005). Esto significa conocer en cuanto tiempo será posible la recuperación de la inversión en función de los ingresos que se prevén. Es un método de valoración de proyectos estático porque no actualiza los flujos netos de caja (Durán, -Dir.-2011).

Conviene recuperar cuanto antes la cantidad invertida para poder disponer del capital para otros fines. Esto implica una mayor liquidez y garantiza una mayor solvencia para el negocio. Ha de señalarse que, de acuerdo con los autores a partir de los cuales hemos asentado los conceptos de partida, cuanto más lejana en el tiempo sea la recuperación del capital invertido, más problemática podrá ser su realización, sobre todo en periodos de inestabilidad económica.

4.3. Plan de financiación

Una vez realizada la previsión de la inversión, tanto en activo fijo como circulante, para el inicio y desarrollo de la casa rural cuyo estudio de viabilidad económico-financiera es objeto de consideración, debe pensarse de donde obtendremos los fondos para realizar la inversión planificada.

Por tanto hemos de elaborar un presupuesto de la financiación necesaria que deberá cubrir las previsiones de inversión planteadas en el apartado anterior, cosa absolutamente necesaria para no tener problemas de liquidez que dificulten poner en marcha la casa rural proyectada. Conocer las fuentes de financiación existentes y de esta forma definir mejor cuál o cuáles son las que se adaptan a nuestras circunstancias es un aspecto de gran importancia. Veámoslas en el apartado siguiente.

4.3.1 Fuentes de recursos financieros

Los recursos de financiación a los que recurriremos serán los siguientes:

Financiación propia: Este tipo de financiación se constituye con la aportación de los socios del proyecto. En nuestro caso, contaremos con una parte de financiación propia que será la cantidad de capital social que se aportará, un total de 130.000 euros.

Financiación ajena: Este tipo de financiación se refiere a los recursos prestados temporalmente a la empresa por terceros, por ejemplo los préstamos. También los fondos ajenos se pueden generar como consecuencia de la propia actividad de la empresa como operaciones de leasing. En este caso tendremos también una parte de financiación ajena.

Tras analizar la situación de los presupuestos de inversiones, se decide que resulta necesario solicitar un préstamo al banco. Después de preguntar a diferentes bancos se solicita un préstamo de 200.000 euros y, tras estudiar las diferentes propuestas, se eligió la del Banco CEISS (Banco de Caja España de Inversiones, Salamanca y Soria S.A.U.), filial bancaria que ha creado Caja España-Duero. Esta entidad concede el 60% de la cantidad solicitada, es decir 120.000 euros, a un 7% de interés a devolver en 20 años.

Además de solicitar un préstamo a una entidad bancaria se ha optado por un leasing. Leasing significa alquilar, es una operación financiera a largo o medio plazo que realizan instituciones dedicadas a ello que permiten contar con un bien sin tener que comprarlo (Sesto, 2006). El bien en cuestión se tratará de una furgoneta que servirá para realizar los desplazamientos por parte de los socios cuando tengan que ir a comprar algún activo para el negocio, hablar con algún proveedor, etc.

Existen varios tipos de leasing y para el negocio cuyo estudio de viabilidad económica-financiera se está elaborando se elegirá el leasing financiero, ya que la furgoneta se solicitará a una empresa que será la que se encargue de comprarla al fabricante y posteriormente nos la alquilará a los socios. Con esta operación se firmará un contrato a 5 años renovables con el cual la empresa de leasing cede una furgoneta en alquiler con un pago mensual de 300 €. De esta forma, los recursos financieros con los que se cuentan se podrán dedicar a otras inversiones.

En la siguiente tabla (4.13.) se reflejan las cantidades que corresponden a la financiación propia y a la financiación ajena.

Tabla 4.13. Tabla de financiación

Financiación propia	Financiación ajena	Total
130.000€	120.000€	250.000€

Capítulo 4

En cuanto a la financiación ajena, los 120.000 euros que nos prestará la entidad bancaria hay que devolverlos en 20 años al 7% de interés. Para conocer cuánto es lo que habrá que pagar cada año, así como que cantidad de dinero es la que se amortizará anualmente, hemos realizado la tabla (4.14) (que figura a continuación). De esta forma se podrá comprobar la cantidad de intereses que se tendrán que pagar, así como la cantidad de dinero que se devolverá cada año. A los 20 años, la cantidad que se le habrá pagado al banco será de 226.543,4 € La amortización del préstamo se ha hallado según el sistema francés o de cuotas constantes.

Tabla 4.14. Amortización del préstamo

AÑO	Anualidad	Intereses	Término amortizativo	Amortización acumulada	Capital vivo
0	0	0	0	0	120.000
1	11.327,17	8.400,00	2.927,17	2.923,83	117.076,17
2	11.327,17	8.195,33	3.131,84	6.059,01	113.940,99
3	11.327,17	7.975,87	3.351,30	9.410,31	110.589,69
4	11.327,17	7.741,28	3.585,89	12.996,20	107.003,80
5	11.327,17	7.490,27	3.836,90	16.833,10	103.166,90
6	11.327,17	7.221,68	4.105,49	20.938,59	99.061,41
7	11.327,17	6.934,30	4.392,87	25.331,46	94.668,54
8	11.327,17	6.626,80	4.700,37	30.031,84	89.968,16
9	11.327,17	6.297,77	5.029,40	35.061,23	84.938,77
10	11.327,17	5.945,71	5.381,46	40.442,69	79.557,31
11	11.327,17	5.569,01	5.758,16	46.200,85	73.799,15
12	11.327,17	5.165,94	6.161,23	52.362,08	67.637,92
13	11.327,17	4.734,65	6.592,52	58.954,59	61.045,41
14	11.327,17	4.273,18	7.053,99	66.008,58	53.991,42
15	11.327,17	3.779,40	7.547,77	73.556,36	46.443,64
16	11.327,17	3.251,06	8.076,11	81.632,47	38.367,53
17	11.327,17	2.685,73	8.641,44	90.273,91	29.726,09
18	11.327,17	2.080,83	9.246,34	99.520,26	20.479,74
19	11.327,17	1.433,58	9.893,59	109.413,85	10.586,15
20	11.327,17	741,03	10.586,14	120.000,00	0,00

Como se puede observar en la tabla expuesta, durante los primeros años se pagarán más intereses que capital y, a medida que van pasando los años y nos acercamos al año 20, esto se invierte.

Debido a que el préstamo que nos conceden es a 20 años, la previsión de la cuenta de resultados habrá que hacerla para esos años, ya que a partir de los resultados positivos o

negativos que salgan de dicha previsión se calculará el payback, el VAN y la TIR que nos indicarán si el negocio será rentable o no.

4.4. Balance previsional inicial

Tras haber realizado los presupuestos de inversión y explicar la financiación con la que se contará, se expone la tabla del balance previsional que se tendrá en el momento de iniciar la actividad. En dicho balance, según Fernández (1994) habrá de reflejarse la situación patrimonial de la empresa en el momento de comenzar la actividad.

Tabla 4.15. Balance previsional inicial

Activo	Año 0	Pasivo	Año 0
Activo fijo		Recursos propios	
Construcciones	200000	Capital social suscrito	130.000
Terreno	20000		
Mobiliario	6460	Acreedores a L/P	
Uillaje	7086	Deudas con entidades de crédito	120.000
Equipos proceso informático	1300		
Sistemas y programas informáticos	300		
Activo circulante			
Existencias	7203		
Bancos	7651		
TOTAL	250.000	TOTAL	250.000

4.5. Cuenta previsional de resultados

4.5.1. Previsión de ingresos

La gran dificultad está en pronosticar el volumen de ventas, esta previsión pretende la realización de un análisis de datos estadísticos sobre la ocupación en el sector de alojamientos rurales, estudio de precios, volúmenes de negocio, etc. Dividimos la

previsión de ingresos en tres tipos de negocio. Uno se refiere al alojamiento, otro al servicio de restauración y el tercero a la venta de productos selectos.

Previsión de ocupación del alojamiento

Se han tenido en cuenta las estadísticas de ocupación de varios años de alojamientos rurales de Castilla y León. Tras analizar datos de diferentes años, hemos utilizado como referencia los más recientes que son del 2012 (INE 2013) en los que la ocupación de plazas hoteleras fue del 12,49%, en el fin de semana del 23,79% y por habitación del 14,16%. La media de pernoctación fue de 2,32 noches.

A partir de estos datos afrontamos el trabajo de elaborar la previsión de ocupación de nuestra casa para los próximos 20 años y que se expone a continuación (tablas 4.16., 4.17., 4.18., 4.19).

Tabla 4.16. Previsión de ocupación de alojamiento

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Número de habitaciones disponibles por día	5	5	5	5	5
Plazas disponibles por día	10	10	10	10	10
Días de apertura	365	365	365	365	365
Número de habitaciones disponibles al año	1825	1825	1825	1825	1825
Plazas disponibles al año	3650	3650	3650	3650	3650
Ocupación media de habitaciones al año	255	273	292	310	328
% de ocupación media de habitaciones al año	14%	15%	16%	17%	18%
Ingreso medio por habitación	50	50	50	50	50

Tabla 4.17. Previsión de ocupación de alojamiento

Concepto	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Número de habitaciones disponibles por día	5	5	5	5	5
Plazas disponibles por día	10	10	10	10	10
Días de apertura	365	365	365	365	365
Número de habitaciones disponibles al año	1825	1825	1825	1825	1825
Plazas disponibles al año	3650	3650	3650	3650	3650
Ocupación media de habitaciones al año	346	365	374	383	392
% de ocupación media de habitaciones al año	19%	20%	20,5%	21%	21,5%
Ingreso medio por habitación	50	50	50	50	50

Tabla 4.18. Previsión de ocupación de alojamiento

Concepto	Año 11	Año 12	Año 13	Año 14	Año 15
Número de habitaciones disponibles por día	5	5	5	5	5
Plazas disponibles por día	10	10	10	10	10
Días de apertura	365	365	365	365	365
Número de habitaciones disponibles al año	1825	1825	1825	1825	1825
Plazas disponibles al año	3650	3650	3650	3650	3650

Capítulo 4

año					
Ocupación media de habitaciones al año	401	416	423	438	452
% de ocupación media de habitaciones al año	22%	22,8%	23,2%	24%	24,8%
Ingreso medio por habitación	55	55	56	56	58

Tabla 4.19. Previsión de ocupación de alojamiento

Concepto	Año 16	Año 17	Año 18	Año 19	Año 20
Número de habitaciones disponibles por día	5	5	5	5	5
Plazas disponibles por día	10	10	10	10	10
Días de apertura	365	365	365	365	365
Número de habitaciones disponibles al año	1825	1825	1825	1825	1825
Plazas disponibles al año	3650	3650	3650	3650	3650
Ocupación media de habitaciones al año	456	465	474	489	492
% de ocupación media de habitaciones al año	25%	25,5%	26%	26,8%	27%
Ingreso medio por habitación	58	58	60	60	60

El precio de venta de las habitaciones se ha fijado teniendo en cuenta los costes unitarios, así como los precios que hay en el mercado de establecimientos de características similares al nuestro y un margen de beneficio. Se vendería la habitación durante los diez primeros años a 50€

Como se anunció anteriormente, en base a las estadísticas consultadas, durante el primer año se ha hecho una previsión de venta de un total de 255 habitaciones. Como el precio por habitación fijado es de 50 €, el total de ingresos por habitación al año será de 12.750 euros. Cada año, a medida que vaya mejorando la economía y la casa rural se vaya conociendo, irá aumentando poco a poco el porcentaje de ocupación, llegando al año 20 con un 27% de media y se aumentará también el precio de la habitación teniendo en cuenta el IPC y la demanda que se tenga.

Previsión de restauración

El precio medio de venta del cubierto en restauración se ha fijado teniendo en cuenta los costes unitarios que cada plato tiene, ya que hay que sumar el precio de la materia prima, su preparación, etc., y tener en cuenta los precios de restaurantes de similares características así como un margen de beneficio. Se ha establecido finalmente un precio medio de 40 € el cubierto. Se exponen a continuación las previsiones de venta de los 20 años (tablas 4.20., 4.21., 4.22., 4.23.)

Tabla 4.20. Previsión de ventas en restauración

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Número de cubiertos disponibles por día	24	24	24	24	24
Días de apertura	365	365	365	365	365
Números cubiertos disponibles al año	8760	8760	8760	8760	8760
Media de cubiertos al año	2783	2970	3066	3241	3416
% medio de cubiertos al año	31,7%	34%	35%	37%	39%
Ingreso medio restaurante	40	40	40	42	42

Tabla 4.21. Previsión de ventas en restauración

Concepto	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Número de cubiertos disponibles por día	24	24	24	24	24
Días de apertura	365	365	365	365	365
Media de productos vendidos al año	8760	8760	8760	8760	8760
Media de cubiertos al año	3591	3679	3854	4029	4204
% medio de cubiertos al año	41%	42%	44%	46%	48%
Ingreso medio restaurante	42	43	43	44	44

Tabla 4.22. Previsión de ventas en restauración

Concepto	Año 11	Año 12	Año 13	Año 14	Año 15
Número de cubiertos disponibles por día	24	24	24	24	24
Días de apertura	365	365	365	365	365
Media de productos vendidos al año	8760	8760	8760	8760	8760
Media de cubiertos al año	4204	4292	4336	4380	4423
% medio de cubiertos al año	48%	49%	49,5%	50%	50,5%
Ingreso medio restaurante	45	47	47	47	50

Tabla 4.23. Previsión de ventas en restauración

Concepto	Año 16	Año 17	Año 18	Año 19	Año 20
Número de cubiertos disponibles por día	24	24	24	24	24
Días de apertura	365	365	365	365	365
Media de productos vendidos al año	8760	8760	8760	8760	8760
Media de productos vendidos al año	4467	4511	4537	4555	4555
Media de cubiertos al año	51%	51,5%	51,8%	52%	52%
% medio de cubiertos al año	50	52	52	53	55

Durante el primer año, en el servicio de restauración, que incluye servicio de comidas y cenas, se prevé vender un total de 2783 cubiertos al año. Como el precio medio por cubierto fijado es de 40 €, el total de ingresos por cubierto al año será de 111.320 €. A partir del primer año, a medida que el negocio vaya siendo más conocido, se irá aumentando el número de cubiertos vendidos, así como el precio medio hasta llegar al año 20. Los precios se irán fijando en base a la subida del IPC, así como a la demanda que se vaya teniendo.

Previsión en el punto de venta de productos selectos

Se prevé vender durante el primer año alrededor de 163 productos a un precio medio que se ha fijado en 60 euros. Este precio se ha establecido en base a los costes unitarios de cada producto y un porcentaje de beneficio. Cada año se prevé aumentar el número de productos vendidos así como su precio hasta el año 20.

4.5.2. Previsión de gastos

Con respecto a la previsión de los gastos realizada, aquellos en los que se incurrirá serán los siguientes:

Gastos de personal: desde el primer año y hasta el año 10 se incluye una persona para la limpieza que trabajará 6 horas a la semana contratada por una empresa de trabajo

Capítulo 4

temporal. El precio que hay que pagar por hora a la empresa de trabajo temporal es 10 € Se prevé que haga 6 horas a la semana durante todo el año, aunque es algo relativo porque habrá semanas que tendrá que estar más y otras menos.

Los gastos de abastecimiento: son luz, agua y gas.

Publicidad: durante el primer año se destinarán aproximadamente 700 € ya que se utilizará básicamente el canal de internet para darse a conocer y publicitarse.

Leasing de vehículo: es la cantidad que hay que pagar a la empresa de leasing.

Otros gastos: se incluyen gastos de prima de seguro, tarifa fija de teléfono y adsl, mantenimiento, servicio de outsourcing de la lavandería (ya que se firmará un contrato con una lavandería externa que nos cobrará por pieza lavada, secada y planchada), impuestos varios y la seguridad social de autónomos de cada socio.

A partir del año 2 y hasta el 20 se incrementarán los gastos teniendo en cuenta la subida del IPC correspondiente, suponiendo que será de un 2%. En el año 10 se aumentarán las horas a la empleada de la limpieza y se contratará a una persona para ayudar en la cocina. Como se prevén más ventas, aumentarán en su correspondiente medida los gastos en general.

A través de la previsión de la cuenta de resultados a lo largo de los 20 años en los que se realiza este estudio, ya que es el tiempo en el que hay que devolver el préstamo, estudiaremos el total de ingresos de la empresa y los gastos que se prevén.

En la cuenta previsional de resultados se han incluido las amortizaciones del activo fijo. La amortización es “*el medio por el que el valor de un activo se gasta a lo largo de su vida útil.*” (Kewon, Petty, Scott y Martin, 1999, p.10). Existen varios tipos de amortización, en nuestro caso se ha elegido la lineal, es decir, que todos los años se amortizará la misma cantidad.

Siguiendo las tablas de amortización de los bienes de actividades de restauración y hotelería, se ha calculado la amortización de la construcción a 20 años y del resto de activo fijo a 10 años. El terreno, que es el valor de la casa propiedad de uno de los socios (20.000 euros) no se amortizará. A los diez años, habrá que comprar otros bienes ya que habrá llegado el fin de su vida útil y se seguirá con la correspondiente amortización.

Tabla 4.24. Cuenta previsional de resultados

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS					
Alojamiento	12.750	13.650	14.600	15.500	16.400
Restauración	111.320	118.800	122.640	136.132	143.472
Por punto de venta	9.800	10.320	11.000	12.000	13.000
TOTAL INGRESOS	133.870	142.770	148.240	163.632	172.872
GASTOS					
Materia prima	43.217	44.870	47.767	54.722	59.722
Gastos personal	6.720	6.854	6.991	7.131	7.274
Publicidad	700	714	728	743	758
Gasto abastecimiento (luz, agua, gas)	20.000	20.400	20.808	21.224	21.649
Leasing de vehículo	3.600	3.600	3.600	3.600	3.600
Otros gastos	11.000	11.220	11.444	11.673	11.907
Amortizaciones	11.351	11.351	11.351	11.351	11.351
TOTAL GASTOS	96.588	99.009	102.690	110.445	116.260
BENEFICIOS ANTES DE IMPUESTOS	37.282	43.761	45.550	53.187	56.612
Impuesto de sociedades	5.592	6.564	11.387	13.297	14.153
RESULTADO DEL EJERCICIO	31.690	37.197	34.162	39.891	42.459
+ AMORTIZACIONES	11.351	11.351	11.351	11.351	11.351
FLUJO NETO DE TESORERIA	43.041	48.548	45.513	51.242	53.810

Tabla 4.25. Cuenta previsional de resultados

	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
INGRESOS					
Alojamiento	17.300	18.250	18.700	19.150	19.600
Restauración	150.822	158.197	165.722	177.279	184.976
Por punto de venta	14.000	15.000	14.000	15.000	16.000
TOTAL INGRESOS	182.122	191.447	198.422	211.429	220.576
GASTOS					
Materia prima	63.916	65.194	69.498	73.888	75.366
Gastos personal	7.419	7.568	7.719	7.874	14.060
Publicidad	773	788	804	820	837
Gastos de abastecimiento (luz, agua, gas)	22.082	22.523	22.974	23.433	23.902
Leasing de vehículo	3.960	3.960	3.960	3.960	3.960
Otros gastos	12.026	12.266	12.512	12.762	13.017
Amortizaciones	11.351	11.351	11.351	11.351	11.351
TOTAL GASTOS	121.527	123.651	128.818	134.088	142.492
BENEFICIOS ANTES DE	60.595	67.796	69.604	77.341	78.084

IMPUESTOS					
Impuesto de sociedades	15.149	16.949	17.401	19.335	19.521
RESULTADO DEL EJERCICIO	45.446	50.847	52.203	58.006	58.563
+ AMORTIZACIONES	11.351	11.351	11.351	11.351	11.351
FLUJO NETO DE TESORERIA	56.797	62.198	63.554	69.357	69.914

Tabla 4.26. Cuenta previsional de resultados

	Año 11	Año 12	Año 13	Año 14	Año 15
INGRESOS					
Alojamiento	22.055	22.880	23.688	26.216	26.216
Restauración	189.180	201.724	203.792	205.860	221.150
Por punto de venta	17.000	17.800	18.500	19.200	20.000
TOTAL INGRESOS	228.235	242.404	245.980	251.276	267.366
GASTOS					
Materia prima	78.873	83.450	85.119	85.621	91.393
Gastos personal	14.341	14.628	14.921	15.219	15.523
Publicidad	853	870	888	906	924
Gastos de abastecimiento (luz, agua, gas)	24.380	24.867	25.365	25.872	26.390
Leasing de vehículo	4.356	4.356	4.356	4.356	4.356
Otros gastos	13.277	13.543	13.814	14.090	14.372
Amortizaciones	11.351	11.351	11.351	11.351	11.351
TOTAL GASTOS	147.432	153.066	155.813	157.415	164.309
BENEFICIOS ANTES DE IMPUESTOS	80.803	89.338	90.167	93.861	103.057
Impuesto de sociedades	20.201	22.335	22.542	23.465	25.764
RESULTADO DEL EJERCICIO	60.602	67.004	67.625	70.396	77.293
+ AMORTIZACIONES	11.351	11.351	11.351	11.351	11.351
FLUJO NETO DE TESORERIA	71.953	78.355	78.976	81.747	88.644

Tabla 4.27. Cuenta previsional de resultados

	Año 16	Año 17	Año 18	Año 19	Año 20
INGRESOS					
Alojamiento	26.448	26.970	28.440	29.340	29.520
Restauración	223.350	234.572	235.924	241.415	250.525
Por punto de venta	20.500	21.500	22.500	23.300	24.300
TOTAL INGRESOS	270.298	283.042	286.864	294.055	304.345
GASTOS					
Materia prima	92.221	96.065	97.000	100.986	107.026
Gastos personal	15.834	16.151	16.474	16.803	17.139
Publicidad	942	961	980	1.000	1.020
Gastos de abastecimiento (luz, agua, gas)	26.917	27.456	28.005	28.565	29.136

Leasing de vehículo	4.792	4.792	4.792	4.792	4.792
Otros gastos	14.659	14.953	15.252	15.557	15.868
Amortizaciones	11.351	11.351	11.351	11.351	11.351
TOTAL GASTOS	166.716	171.727	173.853	179.053	186.331
BENEFICIOS ANTES DE IMPUESTOS	103.582	111.315	113.011	115.002	118.014
Impuesto de sociedades	25.895	27.829	28.253	28.751	29.503
RESULTADO DEL EJERCICIO	77.686	83.486	84.758	86.252	88.510
+ AMORTIZACIONES	11.351	11.351	11.351	11.351	11.351
FLUJO NETO DE TESORERIA	89.037	94.837	96.109	97.603	99.861

4.6. Cálculo del punto muerto

El punto muerto es importante analizarlo, ya que permite examinar la variabilidad de las previsiones que se han realizado. Nos permitirá conocer cuál es el nivel de ventas que hay que realizar en la casa de turismo rural objeto de estudio para que sea rentable (Blanco et al., 2005). Al tener varios tipos de actividad en la casa de turismo rural tal y como se ha reflejado en la cuenta de resultados, calcularemos el punto muerto para cada uno de los negocios por separado.

La fórmula que se seguirá para calcular el punto muerto es la siguiente:

$$PM = \text{Costes fijos totales} / (\text{precio de venta unitario} - \text{coste variable unitario})$$

En los costes fijos se incluye: cuota fija de luz, gas y agua, así como la del teléfono más adsl, la prima del seguro, la seguridad social de autónomos de los tres socios, la publicidad y las amortizaciones. El total es 23.293 € pero como son tres subunidades de negocio, los dividimos entre 3, por lo que los costes fijos serán de 7.764 €

El precio de venta unitario se ha calculado en base al precio medio fijado de las habitaciones, la restauración y el punto venta.

En los costes variables unitarios se incluye: luz, agua, gas, personal extra, precio del producto.

Se calculará para el primer año para cada uno de los puntos de negocio.

Tabla 4.28. Número de unidades necesarias para generar beneficio

PM (alojamiento) = $7764/(50-10)$ = 194 unidades (habitaciones)
PM (restauración) = $7764/(40-15)$ = 324 unidades (cubiertos)
PM (punto venta) = $7764/(60-12)$ = 162 unidades (productos)

A partir de los resultados anteriores, para obtener beneficios en el alojamiento es necesario vender *194 habitaciones al año*, mientras que en el restaurante la cantidad es de *324 cubiertos al año*. En el punto de venta, habría que vender más de *162 unidades* de los diferentes productos que se comercializan para comenzar a obtener beneficio.

Tras comparar estos datos con la previsión de la cuenta de resultados, ya desde el primer año se obtendrán beneficios ya que las unidades que se prevén vender son más. En habitaciones ocupadas prevemos una media de 255, en restaurante presupuestamos 2783 cubiertos y en el punto venta presupuestamos 163 productos vendidos.

4.7. Valoración de la rentabilidad del proyecto

Con la elaboración de este estudio de viabilidad económico-financiera pretendemos conocer si a través de la previsión que se ha realizado se obtendrán los beneficios anuales suficientes, ya que al tener recursos financieros ajenos estaremos obligados a devolverlos, por lo que se necesitará generar resultados bastantes para extinguir la deuda contraída con el banco.

Para valorar si este proyecto de inversión será productivo o no utilizaré unos criterios, que son de tipo estático y dinámico. Dentro de los estáticos se incluye el *payback*, que no va a tener en cuenta cuando son generados los distintos flujos de caja. Dentro de los dinámicos destacan el VAN y la TIR, estos sí que tienen en cuenta cuando se generan los flujos de caja. (Pérez de Mendoza, 2008). A continuación se estudiará cada uno de ellos por separado.

4.7.1. Payback

El payback se obtiene tras hacer la comparación de los flujos de caja y el desembolso inicial de la inversión. Se puede resumir como el número de años necesarios para que los flujos de caja permitan recuperar el desembolso inicial. (Fernández, 1994). Veamos su cálculo en la tabla 4.29.

Tabla 4.29 Cálculo del Payback

Año	Flujos de caja	Sumatorio de los flujos de caja
1	43.041	43.041
2	48.548	91.589
3	45.513	137.102
4	51.242	188.344
5	53.810	242.154
6	56.797	298.951

He calculado hasta el sexto año, porque tras sumar los flujos de caja se observa que se recuperaría la inversión inicial entre el año 5 y el año 6 tal y como se puede observar en el sumatorio de la tabla 4.29. La recuperación sería durante el quinto año y 1,6 meses.

Este resultado es positivo ya que, tal y como se observa, a los pocos años de iniciar la actividad se recuperaría la inversión inicial. Cabe destacar que el resultado obtenido por este método es aproximado, ya que como se ha dicho en otra ocasión, el payback no tiene en cuenta los flujos netos de caja.

4.7.2 Cálculo de la VAN y la TIR

En este apartado se estudiará el VAN que es el valor actual neto y la TIR que es la tasa interna de rentabilidad.

Pasamos a detallar como se calcularía el VAN (Valor actual neto de la inversión):

$$VAN = -A + \frac{Q_1}{(1+k)^1} + \frac{Q_2}{(1+k)^2} + \frac{Q_3}{(1+k)^3} + \dots + \frac{Q_n}{(1+k)^n}$$

A = Valor de la inversión inicial

Q = Es el valor neto entre los distintos flujos de cajas.

k_i = Tasa de descuento (o tipo de interés)

El VAN mide la rentabilidad absoluta neta del proyecto expresada en unidades monetarias del momento presente (Blanco et al., 2005).

Capítulo 4

Una vez realizadas las previsiones de inversión, de financiación así como de ingresos y gastos que se han planteado en este capítulo, es necesario saber si este negocio será rentable. Teniendo en cuenta la inversión inicial que se ha realizado (250.000 €) y el tipo de interés del 7% que nos ha fijado el banco sobre el préstamo solicitado y el valor neto entre los flujos de caja de los 20 años que es el tiempo en el que se está analizando la casa rural objeto del estudio de viabilidad económico-financiera del que nos estamos ocupando, el resultado obtenido es el siguiente:

$$VAN= 412.210 \text{ €}$$

A partir de este resultado se puede afirmar que el proyecto es rentable ya que es un resultado positivo e indica que se recuperará, según las previsiones realizadas, la inversión inicial durante los 20 años presupuestados. Tal y como se deduce del resultado, en 20 años obtenemos una rentabilidad de 412.210. La casa de turismo que se pretende iniciar con una inversión de 250.000 € es rentable, se podrá devolver la cantidad del préstamo al banco y los socios recuperaremos los recursos propios invertidos. Además obtendremos aproximadamente 55.600 euros de beneficio.

Ahora toca calcular la TIR (Tasa de interna de rentabilidad):

En cualquier proyecto de inversión, la TIR es aquella tasa de actualización que hace que el VAN sea cero.

$$0 = -A + \frac{Q_1}{(1+r)^1} + \frac{Q_2}{(1+r)^2} + \frac{Q_3}{(1+r)^3} + \dots + \frac{Q_n}{(1+r)^n}$$

Partiendo de la fórmula expuesta, hemos calculado la TIR para la casa rural que cuyo estudio económico-financiero se está desarrollando en este trabajo. El resultado es el siguiente:

$$TIR= 21,8\%$$

A partir del resultado obtenido se puede afirmar que a nivel económico-financiero la casa rural es rentable puesto que la tasa obtenida es superior a la tasa de descuento (tipo de interés) que era del 7%. La tasa de rentabilidad es buena ya que asciende a un 21,8%.

Tras los resultados obtenidos del payback, VAN y TIR se puede afirmar que según las previsiones realizadas durante los 20 años en los que se tendrá que devolver el préstamo

Análisis económico-financiero

al banco, la casa rural es viable y rentable desde una perspectiva económico-financiera. Cada año se podrá afrontar los pagos del préstamo y además se recuperará la inversión inicial con holgura. El proyecto generará beneficios positivos y las necesidades de liquidez estarán cubiertas.

Hay que destacar que en todo proyecto existe un riesgo que habrá de tenerse siempre en cuenta ya que las previsiones que se hacen pueden no cumplirse.

5. CONCLUSIONES

La principal conclusión es que, a la vista del estudio realizado con respecto a la viabilidad económico-financiera que se ha desarrollado en este trabajo, el proyecto de casa rural tal como se ha planteado será rentable.

Se llega a esta conclusión después del análisis correspondiente a las tres acciones siguientes:

- a) Plantear con detalle las previsiones en inversión de activo fijo y circulante, presupuestar la financiación partiendo del capital social aportado por los 3 socios previstos, así como el préstamo que, solicitado a un banco, se concreta finalmente en conceder 120.000 euros a 20 años y al 7%, necesario todo ello para poner a punto el edificio en el que va a ubicarse la casa rural proyectada (que asciende a 200.000 euros).
- b) Realizar la previsión de ingresos y gastos para los 20 años y, a partir de los flujos de caja generados, calcular *el payback* y saber que son 5 años y 1,6 meses lo que se tardaría en recuperar la inversión inicial, siendo éste un valor aproximado.
- c) Calcular el VAN y la TIR, resultando de ello que el proyecto es rentable, ya que el valor actual neto es positivo (412.210 euros), con unos 55.600 euros de beneficio para los socios en los 20 años. Así como también que la tasa interna de rentabilidad (21.8%) es muy superior a la tasa de descuento (7%).

Asimismo, debe destacarse que el estudio realizado me ayudó a comprender lo importante que es aplicar el conocimiento científico a cualquier proyecto que se quiera llevar a la práctica para no incurrir en riesgos poco razonables y evitar así errores irreversibles.

6. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Blanco, F., Ferrando, M. y Martínez M.F. (2005): *Dirección financiera I. Selección de inversiones*. Madrid: Pirámide.

Durán, J.J. –Dir.- (2011): *Diccionario de Fianzas*. Madrid: Ecobook-Editorial del Economista.D.L.

Fernández, A.I. (1994): *Introducción a las finanzas*. Madrid: Editorial Civitas.

Font, J. y Elvira, O. (2003): *Presupuestos, Planes Financieros y Estudios de Viabilidad*. Barcelona: Gestión 2000.

Jiménez, J.A. (2005): *Dirección estratégica y viabilidad de empresas*. Madrid: Pirámide.

Juan, F. y Solsona, J. (2013): *Alojamiento turístico rural. Gestión y comercialización*. 2ª edición actualizada. Madrid: Editorial Síntesis.

Kewon, A., Petty, J.W., Scott, D., Martin, J. (1999): *Introducción a las finanzas. La práctica y la lógica de la administración financiera*. 2ª edición. Madrid: Prentice Hall.

Pérez de Mendoza, F., (2008): *Dirección Financiera*. Pamplona: Thomson Civitas.

Sesto, M. (2006): *Manual de teoría de la financiación*. Madrid: Editorial Universitaria Ramón Areces.

Páginas web

INE 2011: Población por municipios y sexos (Segovia). *Cifras oficiales de población resultantes de la revisión del Padrón Municipal a 1 de enero de 2011*.

<http://www.ine.es/jaxi/tabla.do?path=/t20/e260/a2011/10/&file=mun40.px&type=pcaxis&L=0> (Consulta: 4 de mayo de 2013)

INE 2013: *Encuesta de ocupación en alojamientos turísticos (turismo rural) año 2012*.

<http://www.ine.es/jaxi/menu.do?type=pcaxis&path=%2Ft11%2Fe162eotr&file=inebase> (Consulta: 15 de junio de 2013)

Ley 14/2010, de 9 de diciembre, de Turismo de Castilla y León, de 30 de diciembre de 2010, BOE número 317.

<http://www.boe.es/boe/dias/2010/12/30/pdfs/BOE-A-2010-20073.pdf> (Consulta: 6 de junio de 2013)

ANEXO I

ÍNDICE DE TABLAS E IMÁGENES

Tabla 4.1. Activo fijo	27
Tabla 4.2. Ribera del Duero (Calidad Alta)	28
Tabla 4.3. Ribera del Duero (Calidad Media)	28
Tabla 4.4. Rioja (Calidad Alta)	29
Tabla 4.5. Rioja (Calidad Media)	29
Tabla 4.6. Toro (Calidad Media)	29
Tabla 4.7. Rueda y Cigales	29
Tabla 4.8. Jamón y embutidos varios	30
Tabla 4.9. Quesos varios	30
Tabla 4.10. Carnes varias	31
Tabla 4.11. Legumbres varias	31
Tabla 4.12. Bebidas varias	31
Tabla 4.13. Tabla de financiación	33
Tabla 4.14. Amortización del préstamo	34
Tabla 4.15. Balance previsional inicial	35
Tabla 4.16. Previsión de ocupación de alojamiento	36
Tabla 4.17. Previsión de ocupación de alojamiento	37
Tabla 4.18. Previsión de ocupación de alojamiento	37
Tabla 4.19. Previsión de ocupación de alojamiento	38
Tabla 4.20. Previsión de ventas en restauración	39
Tabla 4.21. Previsión de ventas en restauración	40
Tabla 4.22. Previsión de ventas en restauración	40
Tabla 4.23. Previsión de ventas en restauración	41
Tabla 4.24. Cuenta previsional de resultados	43
Tabla 4.25. Cuenta previsional de resultados	43
Tabla 4.26. Cuenta previsional de resultados	44
Tabla 4.27. Cuenta previsional de resultados	44
Tabla 4.28. Número de unidades necesarias para obtener beneficios	46
Tabla 4.29. Cálculo del payback	47
Imagen 2.1. Casa para rehabilitar	11