

Índex general

1. Introducció.....	8
2. Història del lloc i origen del negoci	9
3. Ubicació del local	10
3.1. Parcel·la (exterior).....	11
3.2. Zona 1.....	12
3.3. Zona 2.....	13
3.4. Zona 3.....	14
3.5. Camí d'accés que voreja el recinte	15
3.6. Interior de l'edifici	16
4. Anàlisi i descripció de l'entorn	10
4.1. El Pinell de Brai.....	19
4.2. La Terra Alta	25
5. Pla empresarial	27
5.1. L'emprenedor	27
5.1.1. Característiques personals	27
5.1.2. Punts forts i dèbils de l'emprenedor.....	27
5.1.3. Motivació.....	28
5.1.4. Forma jurídica.....	28
5.1.5. Equip directiu	29
5.2. El producte i servei.....	29
5.2.1 Definició del negoci.....	29
5.3. El mercat.....	30
5.3.1. Anàlisi del mercat.....	30
5.3.2. Línies estratègiques.....	38
5.4. Pla comercial.....	43
5.4.1. Articles i desenvolupament de les activitats.....	43
5.4.2. Preus	44
5.4.3. Comunicació	46
5.4.4. Segment objectiu	47

5.4.5. Proposta de posicionament: Màrqueting Mix	50
5.5. Pla econòmic i financer	51
5.5.1. Despeses inicials i fons de maniobra.....	54
5.5.2. Càlcul de la inversió inicial.....	55
5.5.3. Estructura de costos	55
5.5.4. Ajuts i subvencions	57
5.5.5. Amortitzacions	62
5.5.6. Fonts de finançament	63
5.5.7. Compte explotació de previsió	64
5.5.8. Aspectes formals i jurídics	65
6. Pla de disseny de la nova casa rural.....	70
6.1. Interior de l'edifici	71
6.2. Estable dels animals i hort	72
6.3. Zona d'espais verds i bancals de cultiu.....	73
6.4. Zona piscina i aparcament	74
7. Viabilitat del projecte i conclusions.....	75
8. Bibliografia.....	77
9. Annexos	79
Annex 1: Permís d'obres.....	80
Annex 2: Permís d'activitat.....	80
Annex 3: Pressupost Electricitat i fontaneria.....	80
Annex 4: Pressupost d'obra	80
Annex 5: Pressupost serveis gestoria	80
Annex 6: Pressupost Piscina	80
Annex 7: Declaració Responsable d'establiments hotelers.....	80
Annex 8: Criteris de selecció beneficiaris ajuts Leader	80
Annex 9: Sol·licitud ajut Leader	80
Annex 10: Simulació Hipoteca	80
Annex 11: Fotografies en 3 Dimensions de la nova casa rural	80

Índex de mapes

Mapa 1. Vista aérea del municipio i la finca	11
Mapa 2. Vista aérea de la finca	11
Mapa 3. L'entorn i la població.....	11

Índex de Plànols

Plànol 1. La finca distribuïda per zones.....	10
Plànol 2. Disseny de la casa rural	70
Plànol 3. Distribució de l'interior de la casa rural.....	71
Plànol 4. Estable dels animals i hort.....	72
Plànol 5. Espais verds.....	73
Plànol 6. Zona de piscina i aparcament.	74

Índex de fotografies

Fotografia 1. Façana principal de la granja	11
Fotografia 2. Camí d'entrada al recinte	12
Fotografia 3. Marge on es construirà la zona de piscina	12
Fotografia 4. Bancal 1	13
Fotografia 5. Bancal 2	13
Fotografia 6. Porxo metàl·lic.....	14
Fotografia 7. Zona de l'horta i els animals 1.....	15
Fotografia 8. Zona de l'horta i els animals 2.....	15
Fotografia 9. Tancat de les gallines.....	15
Fotografia 10. Recinte dels porcs.....	15
Fotografia 11. Camí lateral de la finca 1.....	16
Fotografia 12. Camí lateral de la finca 2.....	16
Fotografia 13. Sala d'entrada a la granja	16
Fotografia 14. Ampli dormitori	17
Fotografia 15. Lavabos.....	17
Fotografia 16. Menjador	18
Fotografia 17. Vista panoràmica del municipi.....	19
Fotografia 18. Església del municipi.....	20
Fotografia 19. Museu de la Batalla de l'Ebre.....	21
Fotografia 20. Celler Cooperatiu Modernista.....	21
Fotografia 21. Riu Canaletes.....	21
Fotografia 22. Estació del Pinell de Brai.....	22
Fotografia 23. Via verda.....	22
Fotografia 24. Ermita de Santa Maria Magdalena.....	22
Fotografia 26. Parella de Joves Joters.....	23
Fotografia 25. Pinellans Ballant la Jota	23
Fotografia 27. Publicitat de la Ruta de les Tres Ces	23
Fotografia 28. Piragüisme pel Riu Ebre	24
Fotografia 29. Vins del Pinell de Brai	24
Fotografia 30. Fira H2O Vegetal	24

Fotografia 31. Pàgina Web Terra Alta rural.....	25
Fotografia 32. Empresa Beniemocions - Piragüisme a les Terres de l'Ebre. ...	40
Fotografia 33. Targeta Turística de la Terra Alta.....	44

Índex de Taules

Taula 1. Establiments hotelers per municipis de la Terra Alta. Any 2014.....	31
Taula 2. Places hoteleres per municipis de la Terra Alta, 2014.....	32
Taula 3. Establiments de turisme rural per municipis de la Terra Alta, 2014....	33
Taula 4. Places de turisme rural per municipis de la Terra Alta. 2014.	34
Taula 5. Resum dades de turisme. Pinell de Brai i Terra Alta	35
Taula 6. Anàlisi DAFO del potencial turístic del Pinell de Brai.....	42
Taula 7. Les 4 P del Marketing Mix	50
Taula 8. Equipament d'una casa rural.	53
Taula 9. Fons de Maniobra 3 mesos.	54
Taula 10. Memòria de la inversió inicial.	55
Taula 11. Despeses de personal.....	56
Taula 12. Amortitzacions.....	62
Taula 13. Fons de finançament de la inversió.	63
Taula 14. Balanç de situació actual.	63
Taula 15. Previsió de resultats a 3 anys.....	64
Taula 16. Previsió Beneficis a 3 anys.....	64
Taula 17. Viabilitat econòmica i conclusions	64

1. Introducció

Deuria tenir 7 anys quan per primer cop, recordo a la meva àvia passejant per la nostra casa d'estiu o "granja" -com nosaltres la coneixem- i explicant-me els orígens d'aquell indret i com ho imaginava ella en un futur. Ella, que ha treballat tota la seva vida cara al públic, al sector turístic de l'Hosteleria i la restauració, el seu somni era fer de la seva propietat, un allotjament rural amb encant.

Des d'aquell moment, ho vaig tenir clar, el somni de la meva estimada àvia, no era qualsevol cosa sense rellevància, podia esdevenir una oportunitat professional que durant anys he anat rumiant i imaginant com seria, una casa rural al terme municipal del Pinell de Brai amb encant, per estiuejar o passar-hi caps de setmana romàntics.

Quan hem vaig decidir per estudiar turisme, una de les incerteses que ens plantejàvem tots els alumnes de qualsevol grau era la temàtica d'un treball de tanta importància com aquest. Una altra, era el meu futur laboral, que no sabia com fer-ne front i veia el meu futur no molt clar. Però, un dia conversant amb la meva mare i la meva àvia, va sortir el tema de l'hotel, doncs la meva mare és addicta a crear plànols de cases amb jocs informàtics i ens en van ensenyar un d'un possible hotel ocupant la nostra "granja". Aquell, va ser el moment on vaig decidir que dedicaria el meu treball de fi de grau en realitzar un projecte per analitzar la viabilitat de construir una casa rural reformant la nostra antiga masia d'estiu.

Cada vegada, l'idea començava a tenir més força i fins hi tot m'he plantejat el fet de dur-ho a terme en un futur no molt llunyà. Primer, però, m'agradaria acabar de formar-me i adquirir experiència laboral en el món del turisme, ja sigui a la recepció d'un hotel, una agència de viatges, un creuer, etc. Així doncs, aquest estudi parteix amb l'objectiu principal de detallar el procés legal més idoni per la creació d'una casa rural al meu municipi, amb la finalitat de veure la viabilitat o inviabilitat del projecte. Adjunt al pla empresarial, també s'hi troba un pla de disseny de com serà el nou establiment hotelier, així com la realització i valoració dels pressupostos pertinents.

El treball s'estructura de la següent manera: inicia amb la presentació del lloc i l'anàlisi de l'entorn, i just a continuació la segueix el pla empresarial que he dissenyat. Finalment, amb els resultats econòmics estimats podem extreure les conclusions i valorar la viabilitat del projecte: si és una opció encertada, o per contra, pot ocasionar-me un greu endeutament i dur-me, com a conseqüència, a la ruïna.

2. Història del lloc i origen del negoci

El lloc on pretenc situar-hi l'allotjament rural és una finca particular propietat de la meva família que està situada a 700 metres del centre de la població del Pinell de Brai, un municipi de la Terra Alta, a la província de Tarragona.

Mapa 1. Vista aèria del municipi i la finca



Font: Google Maps, 2016.

Aquesta parcel·la, antigament era una granja de conills que els pares de la meva àvia materna van construir per fer-ne d'ella una professió i forma de

subsistència. Malauradament, amb la mort inesperada del meu besavi, la granja va haver de tancar, doncs ningú se'n podia fer-ne càrrec.

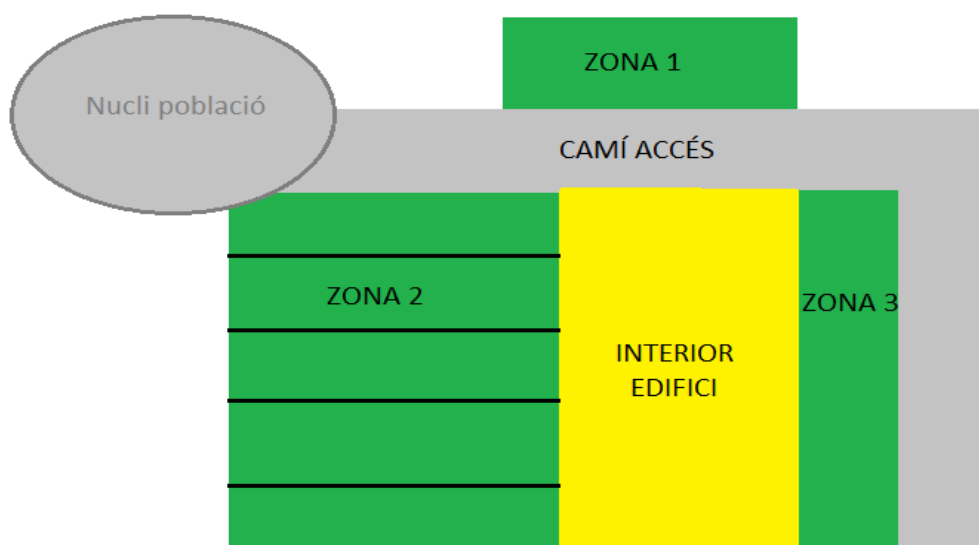
Des dels anys 70, quan la granja va deixar d'estar en actiu, fins l'actualitat els meus avis han anat reformant l'edifici i ho han convertit en una masia o segona casa, on tots els caps de setmana hi anem i on tots els períodes de vacances ens mudem del poble a allí amb motiu d'estiueig. També hi tenim hort i animals. En definitiva, una forma de vida rural on refugiar-se del dia a dia i on evadir-se de la monotonia de les localitats veïnes i de l'estil de vida de la ciutat.

3. Ubicació del local

La parcel·la està situada a uns 400 metres del nucli rural i té accés per tres sortides del poble, la qual cosa facilita l'arribada. Disposa de 2000 m quadrats amb 500 metres quadrats edificats distribuïts en una única planta.

El plànol 1 mostra com és la parcel·la en l'actualitat: els espais en verd representen el pati, la terra, jardí (aire lliure); el groc, l'edifici on mitjançant un projecte i pla d'obres passarà a ser l'interior de l'allotjament rural amb encant; i amb gris, el camí i forma d'arribada a l'indret.

Plànol 1. La finca distribuïda per zones



Font: Elaboració pròpia mitjançant el programa de disseny Paint.

Mapa 2. Vista aérea de la finca



Font: Google Maps. Edició pròpia mitjançant el programa de disseny Adobe Photoshop, 2016.

3.1. Parcel·la (exterior)

Les següents fotografies mostren l'estat actual de les diferents zones de la finca. La fotografia 1 correspon a la façana principal d'entrada al recinte. L'estat actual d'aquesta és bastant precari, obra vista i un petit pati on el terra és rocós i està desnivellat. Una tanca de metall envolta la finca, per tal d'assegurar-la.

Fotografia 1. Façana principal de la granja



Font: Elaboració pròpia.

La fotografia 2, és el camí pavimentat d'accés a la finca on, a l'esquerra queda la Zona 1 (part de terra separada de la resta de finca), i a la dreta, la resta de la parcel·la.

Com es pot observar en la fotografia 2, l'espai de pàrking té capacitat per a tres o quatre vehicles, que amb l'obra es veurà ampliada fins a sis.

Fotografia 2. Camí d'entrada al recinte



Font: Elaboració pròpia.

3.2. Zona 1

Panoràmica de la parcel·la des de la perspectiva de la Zona 1, aquesta, un espai de terra que no era part del terreny de la finca que, la meua àvia va comprar anys després d'heretar.

Aquesta zona 1, corresponent a un bancal on el meu pare hi sol cultivar hortalisses i verdures, es convertirà en un espai recreatiu amb piscina, jocs i aparcament.

En un futur, aquesta zona 1 serà una magnífica zona de piscina amb espai de pàrquing per als clients i una terrassa on poder realitzar sopars a la llum de la lluna les nits d'estiu.

Fotografia 3. Marge on es construirà la zona de piscina



Font: Elaboració pròpia.

3.3. Zona 2

Aquestes imatges corresponen a la Zona 2, espai verd distribuït en marges o bancals a diferents nivells on actualment hi ha hort i arbres fruiters de diverses varietats i espècies.

Fotografia 4. Bancal 1



Font: Elaboració pròpia.

De fons, es pot apreciar la panoràmica del poble, doncs com ja he explicat anteriorment és una finca de fàcil accés i molt propera al nucli urbà.

Fotografia 5. Bancal 2



Font: Elaboració pròpia.

A la fotografia 6 es pot veure el porxo metàl·lic al costat de la cuina. Malauradament el cep que recobreix el porxo, està podat degut a l'època de l'any quan es va fer la fotografia. No obstant, a l'estiu és un bon lloc d'ombra. L'àrea corresponent a la zona 2, no està pensat modificar-la molt, llevat de la part que toca a l'edifici, ja que un valor afegit serà el fet que els clients puguin prendre collita pròpia de l'estada i recol·lectar-la ells mateixos de l'hort de la casa rural. Això sí, sempre baix la supervisió d'algú del negoci (el meu pare, avi o jo personalment).

Fotografia 6. Porxo metàl·lic



Font: Elaboració propia.

3.4. Zona 3

Aquesta tercera zona, correspon a la zona d'animals: una sèrie de casetes d'obra on actualment hi ha un tancat per les gallines, un recinte amb quatre porcs, una àmplia habitació amb coloms, i un espai per a les perdis, etc. També hi han 3 ballats per a gossos.

Apart de la zona d'animals també hi ha un ampli espai de conreu de verdures i hortalisses així com 4 llimoners. Aquest espai que també està ballat i queda separat del camí d'accés, correspon al que en un futur serà la part de jardí, esbarjo i espai d'accés i visita dels animals. Això sí, tot serà reformat i tindrà unes condicions higièniques i estructurals òptimes ja que, a diferència d'ara que està tot bastant antiquat i estat precari.

Fotografia 7. Zona de l'horta i els animals 1



Font: Elaboració pròpia.

Fotografia 8. Zona de l'horta i els animals 2



Font: Elaboració pròpia.

Fotografia 9. Tancat de les gallines



Font: Elaboració pròpia.

Fotografia 10. Recinte dels porcs



Font: Elaboració pròpia.

3.5. Camí d'accés que voreja el recinte

El camí d'accés a la finca és un camí de paviment, renovat recentment, no obstant, una part no, és camí de terra. L'objectiu és reformar-lo tot, des de l'extrem d'entrada fins al final, per tal que tota la zona a l'alçada de la parcel·la tingui una cara més amable i que, aquest allotjament rural amb encant estigui a l'altura del que una casa rural amb encant mereix.

Fotografia 11. Camí lateral de la finca



Font: Elaboració pròpia.

Fotografia 12. Camí lateral de la finca 2



Font: Elaboració pròpia.

3.6. Interior de l'edifici

L'interior de la casa ofereix una gran varietat de possibilitats, doncs gràcies a la seva dimensió es podran edificar moltes habitacions. Actualment l'edifici compta amb:

- Una àmplia entrada on s'hi guarden taules i diversos objectes, entre ells, el tractor del meu avi i les seves ferramentes de treball de l'hort.

Fotografia 13. Sala d'entrada a la granja



Font: Elaboració pròpia.

- Una grandiosa habitació amb 5 llits individuals i un de matrimoni, així com un gran armari d'emmagatzematge i una calaixera.
- Un bany de 3 peces: dutxa incorporada al terra, pica i tassa.

Fotografia 14. Ampli dormitori



Font: Elaboració pròpia.

A la nova edificació inclouré més lavabos: un per habitació i un d'ús comú.

Fotografia 15. Lavabos



Font: Elaboració pròpia.

- Una sala - menjador amb llarg de foc de gres rústic, sala ideal (tot i que de dimensions ajustades) per realitzar rostides i calçotades, doncs és l'ús actual que n'hi fem d'ella. També es condicionarà per tal de ser la cuina de la casa rural.

També inclouré una habitació que serà l'agrobotiga on hi guardarem els fruits del camp i on els clients podran comprar el que desitgin.

Fotografia 16. Menjador



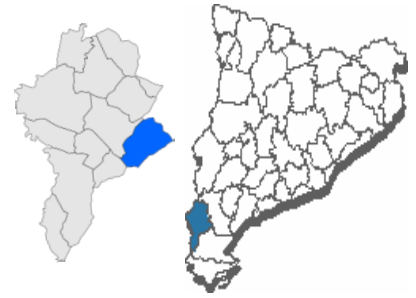
Font: Elaboració pròpia.

- Hi ha una habitació on s'hi pengen tomaques, pernils i on s'hi emmagatzemen patates, i diferents aliments que la terra ens proporciona.
- La resta d'edifici no hi té res construït, és una llarga habitació on la meva família hi ha anat emmagatzemant objectes durant els anys.

4. Anàlisi i descripció de l'entorn

4.1. El Pinell de Brai

El projecte de la construcció d'un allotjament rural amb encant que presento en aquest treball, té de municipi limítrof, el Pinell de Brai, un petit poble de la comarca de la



Font: Cercador Google, 2016.

Terra Alta, situat a 10 kilòmetres de Gandesa, la capital de comarca i limita amb la Ribera d'Ebre i el Baix Ebre en el seu terme municipal. Històricament la seva base econòmica ha sigut l'agricultura, com ho demostra el seu celler cooperatiu, una joia arquitectònica de Cèsar Martinell i Brunet, deixeble de Gaudí, anomenat la "Catedral del Vi" de Catalunya per la seva elegància i monumentalitat.

La geografia accidentada li atorga un paisatge espectacular, ple d'història arran de la Batalla de l'Ebre, i en especial a les serres de Pàndols i Cavalls, on actualment podem gaudir de la via de la vall de Zafán, un antic recorregut ferroviari reconvertit en la famosa via verda. Aquesta via segueix el transcurs del riu Canaletes, un paratge natural, afluent del riu Ebre, que a l'estiu dóna goig anar-s'hi a banyar.

L'economia de la població pinellana avui dia se sustenta amb el cultiu de la vinya i el món de l'oli. L'artesania és un altre aspecte definitiu del Pinell, basada en la confecció de cabassos, sàrries i objectes de palma, i que té gran importància en la fira d'artesania *Pinellart* que es celebra cada any la primera setmana de Juny i que any rere any s'actualitza i va dedicada a un material: vidre, paper, llana, palma, ferro, etc.

Fotografia 17. Vista panoràmica del municipi



Font: Cercador Google, 2016.

També la indústria i la confecció de bobinatges i motors té una gran importància, doncs són tres les empreses d'aquests sector que el treballen i són moltes les famílies les que s'hi veuen implicades.

Pel que fa al clima, és Mediterrani de tipus Continental Sec a la major part de la comarca. Els hiverns són freds, amb mitjanes de 5 °C a 7 °C, i els estius molt calorosos amb mitjanes de 23 °C a 25 °C, comportant una amplitud tèrmica anual elevada.

Pel que fa al sector turístic, el Pinell de Brai té una gran quantitat d'atractius turístics detallats a continuació.

Atractius turístics

- Casc antic o nucli de la població on històricament era una fortalesa senyorial i el poble s'ha anat construït al voltant d'aquesta.
- Església parroquial de Sant Llorenç, patró del municipi.

Fotografia 18. Església del municipi



Font: Elaboració pròpia.

- Mirador i cases penjades, situat al cim de la població, sobre una roca i amb unes vistes espectaculars de les muntanyes veïnes.
- Museu de la Batalla de L'Ebre, " Les veus del Front".

Fotografia 19. Museu de la Batalla de l'Ebre



Font: Cercador Google, 2016.

- Celler cooperatiu modernista dissenyat per Cèsar Martinell, deixeble de Gaudí, on realitzar cates de vins, visites guiades, etc.

Fotografia 20. Celler Cooperatiu Modernista



Font: Cercador Google, 2016.

- Riu Canaletes a 6 km del poble, on anar a passar un dia d'estiu.

Fotografia 21. Riu Canaletes



Font: Elaboració pròpia.

- Antiga estació ferroviària inclosa en la famosa Via Verda, tram per on anar en bicicleta o caminant i contemplar la bellesa de la natura de l'entorn.

Fotografia 22. Estació del Pinell de Brai



Font: Elaboració pròpia.

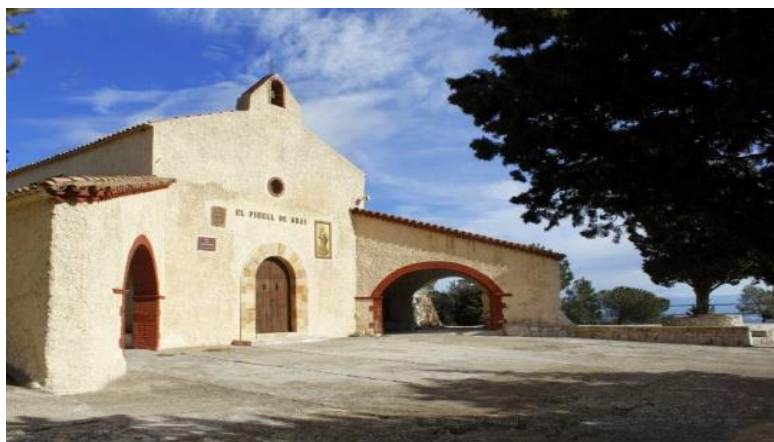
Fotografia 23. Via verda



Font: Elaboració pròpia.

- Una àmplia selecció de celebracions durant tot l'any donant a conèixer el folklore de la localitat: La festa de Sant Antoni; la festa major de Sant Llorenç al mes d'Agost, en honor al patró; la festa de la dóna, Santa Águeda; la romeria a l'ermita de Santa Magdalena, la patrona del poble, on tots els pinellans es traslladen per un dia a l'ermita per festejar i passar una jornada festiva i de disbauxa; la festa de kintos, Sant Cristòfol, etc.

Fotografia 24. Ermita de Santa Maria Magdalena



Font: Elaboració pròpia.

Molt important i com a element de distinció dels pinellans és la seva jota, present en totes les celebracions esmentades anteriorment.

Fotografia 25. Pinellans Ballant la Jota



Font: Elaboració pròpia.

Fotografia 26. Parella de Joves Joters



Font: Elaboració pròpia.

- El municipi del Pinell de Brai s'inclou juntament amb els municipis de Miravet i Benifallet a la ruta de les tres "c": castell de Miravet, Catedral del Pinell, i Coves de les meravelles de Benifallet.

Fotografia 27. Publicitat de la Ruta de les Tres Ces



Font: Cercador Google, 2016.

- Possibilitat de baixada amb caiac o fer piragüisme pel Riu Ebre, a 6 km de la localitat.

Fotografia 28. Piragüisme pel Riu Ebre



Font: Cercador Google, 2016.

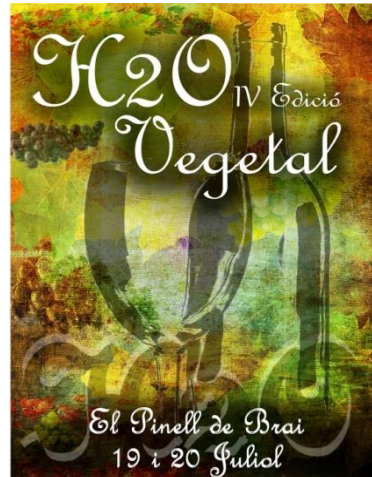
- Productes locals: vins amb denominació d'origen Terra Alta, Oli verge, pa, pastes típiques, etc.
- Fira H2O vegetal, una fira de vins internacionals que es celebra a l'estiu.

Fotografia 29. Vins del Pinell de Brai



Font: Cercador Google, 2016.

Fotografia 30. Fira H2O Vegetal



Font: Cercador Google, 2016.

Tot i aquesta gran quantitat d'atractius turístics, aquesta localitat no té com a base de l'economia el turisme. No obstant, considerant la riquesa cultural i natural de la zona, un allotjament turístic amb encant com el que

plantejo en aquest treball, podria funcionar. Més endavant, ho analitzarem econòmicament.

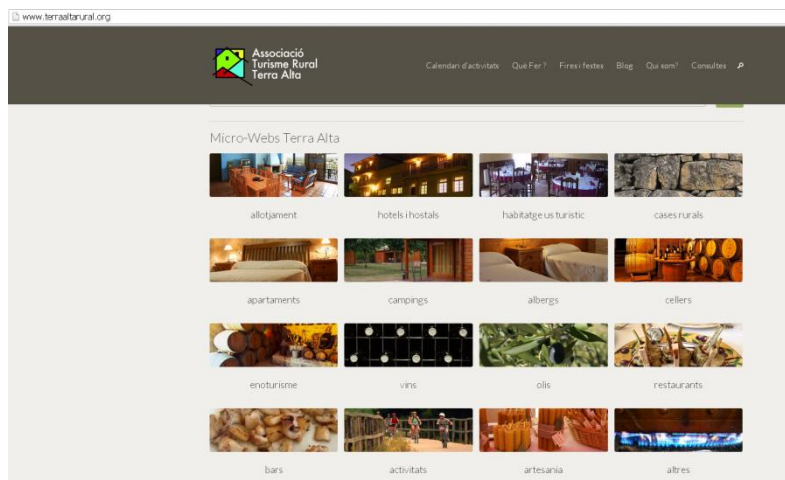
Pel que fa a negocis hotelers, al municipi del Pinell solament hi ha un hotel de 3* de 20 places que, generalment sempre està ple, doncs és un poble de pas i molts motoristes i turistes s'hi aturen. Aquest hotel és propietat juntament amb un restaurant de renom, el restaurant *Ca l'àngel*, d'un germà de la meva àvia.

4.2. La Terra Alta

Com ha quedat comprovat anteriorment, la població del Pinell de Brai, on s'ubicarà el meu allotjament rural, té una gran quantitat d'atractius turístics no explotats que podrien atreure molta gent i fer incrementar així, el turisme a la població.

Tot i això, la resta de la comarca de la Terra Alta no es queda enrere en riquesa de patrimoni històric, paisatges i experiències personalitzades.

Fotografia 31. Pàgina Web Terra Alta rural



Font: www.terraaltarural.org.

Algunes de les activitats que es promouen des de l'Associació de Turisme Rural de la Terra Alta són les següents:

- Gaudir de passejades i rutes en bicicleta per la Via Verda, trajecte que passa pels pobles de Bot, Gandesa, Pinell de Brai, prat de compte, etc.

- Dur a terme activitats de muntanya com senderisme per la Serra de Pàndols i Cavall visitant el cim Puig Cavaller; descens de barrancs, escalada, etc.
- Visitar els cellers cooperatius i assistir a cates de vins i tats d'olis i productes locals.
- Visitar Lo Parot, l'olivera mil·lenària situada al terme de Horta de Sant Joan, coneguda arreu per ser la més vella de la comarca amb una edat de 2000 anys.
- Descobrir els paisatges de La Batalla De L'Ebre, visitar les trinxeres a Villalba dels Arcs i el museu de la Memòria Històrica situat a Gandesa, capital de comarca.
- Endinsar-se al Poble vell de Corbera d'Ebre, poble en ruïnes escenari de la miserosa Guerra.
- Contemplar i recórrer el paisatge que Picasso va pintar i on va descobrir el cubisme: Horta de Sant Joan.
- El balneari de la Fontcalda, paratge natural amb aigua volcànica, al terme de Gandesa.
- Descansar, desconnectar, relaxar-se en els establiments rurals i hotels existents a la comarca.

5. Pla empresarial

Aquest projecte té com a objectiu la rehabilitació d'una antiga granja per tal d'obrir al públic una casa rural amb encant. Les infraestructures de l'edifici daten de 1945, tot i que al cadastre municipal no s'hi reflexa degut a l'antiguitat.

5.1. L'emprenedor

La persona al capdavant del negoci seré jo, Didac Martín Martínez. Un cop acabat el grau de turisme i haver estalviat el suficient amb el meu treball (quelcom relacionat amb el món del turisme), iniciaré a dur a terme el procés de creació de la nova empresa turística. De fet, tot i que tinc present que hauré de demanar un crèdit al banc, també finançaré part d'aquest projecte emprenedor gràcies als estalvis de la meva família.

5.1.1. Característiques personals

Hem defineixo com un jove emprenedor, amb aspiracions professionals bastant envejoses, que farà el que sigui necessari per tal de veure el meu somni i el de la meva família complert.

Sóc responsable, constant, m'encanta l'aprenentatge d'idiomes (molt important en el sector turístic), fer vida social i relacionar-me amb gent nova. Qui em coneix diu que sóc carismàtic i que tinc do de gent, molt amigable i empàtic.

5.1.2. Punts forts i dèbils de l'emprenedor

Com a punts forts considero que: no em rendeixo fàcilment, sóc persistent, gran capacitat d'empatia, positiu, sempre tinc un somriure per tothom, cosa que el client sempre agraeix. Com a punts dèbils diré que sóc molt nerviós, impacient i que no tinc molta experiència en el món laboral.

5.1.3. Motivació

Com ja he esmentat en anterioritat, la motivació principal d'aquest projecte apart de veure-ho una forma de vida en el futur és, poder complir el somni de joventut de la meva àvia.

5.1.4. Forma jurídica

L'elecció de la forma jurídica és un dels primers passos que s'han de prendre dins del procés de creació d'una empresa. Alguns emprenedors decideixen una forma jurídica durant els primers anys d'activitat per reduir costos laborals i de tramitació, i amb el temps evolucionen a altres. No obstant, tinc ben clar que vull ser un empresari individual de constitució autònoma, és a dir, seré jo la persona física, que realitzaré de forma habitual, personal, directa, per compte propi i fora de l'àmbit de la direcció i organització d'una altra persona, l'activitat econòmica a títol lucratiu. L'empresa estarà sota el marc empresarial d'una Societat Limitada (S.L.)

Els Tràmits per constituir-se com a empresari autònom que hauré de dur a terme són:

1. Declaració alta cens inici activitat.
2. Alta Impost Activitats Econòmiques (IAE).
3. Llicència municipal d'obertura.
4. Alta Seguretat Social.
5. Comunicació d'obertura centre de treball.
6. Declaració responsable d'establiments hotelers de Catalunya. *Consultar l'annex 7.*

Els Tràmits per procedir a la realització de l'obra de la casa rural que hauré de dur a terme són:

1. Projecte de viabilitat amb arquitecte.
2. Permís d'obres i activitat. *Consultar l'annex 1 i 2.*

5.1.5. Equip directiu

Dins l'empresa sol hi seré jo, tot i que el meu pare i avi m'ajudaran en la gestió de l'hort i de l'agrobotiga per poder oferir aquest servei, ja que ells són els experts en aquest tema.

5.2. El producte i servei

El meu negoci consistirà en allotjar clients en un àmbit rural i acollidor on passar uns dies de total desconexió del món urbà. A més a més, com a valor afegit el client allotjat podrà aprendre sobre animals de granja, hort i participar activament en labors agrícoles, ramaderes i artesanals amb l'ajut o supervisió d'un agricultor, el meu pare.

5.2.1 Definició del negoci

El servei d'allotjament rural convencional no serà el cas en la nostra casa rural amb encant, doncs el nostre valor afegit recau en el fet que els clients poden conviure amb animals de granja, de poder interactuar-hi. I, a més a més, poden recol·lectar productes de l'hort de temporada i endur-se'ls.

5.2.1.1 Necessitats a cobrir

Les principals necessitats a cobrir en el nostre negoci són:

- L'allotjament, mitjançant unes instal·lacions de qualitat superior amb tocs *vintage*, mescla de modern i antic.
- El lleure, mitjançant espais recreatius com: piscina i solàrium, taula de ping-pong, cesta de basquet.
- L'experiència de recol·lecta de verdures i hortalisses, així com ous de les gallines, etc., baix supervisió de l'agricultor (el meu avi o pare).

5.2.1.2. Públic objectiu

El principal públic objectiu serà, tant famílies amb nens, com parelles que volen fer una escapada de fi de setmana, o inclòs grup de joves que volen venir a passar un estiu diferent. Així doncs, no hi ha un perfil únic, tot i que comparteixen algunes característiques. Per tant, qualsevol persona serà benvinguda, tot i que sempre serà més propici un turista de proximitat, de les ciutats properes que venen a passar uns dies.

5.2.1.3. Elements de diferenciació

Els principals elements de diferenciació que ofereix el nostre servei, apart de tot el patrimoni històric, natural, de folklore i gastronomia que es poden descobrir en el nostre poble, és el fet de poder interactuar enmig d'un paratge rural amb animals i l'horta, sempre amb gent propera de confiança que tractarà als hostes amb un servei de qualitat superior.

5.3. El mercat

5.3.1. Anàlisi del mercat

5.3.1.1. El sector, tamany i evolució

Després de diversos anys de descensos en el nombre de viatgers, pernoctacions i estada mitjana, el 2015 Espanya va veure reactivat el turisme rural, i molt especialment Catalunya. Gairebé 333.000 viatgers van visitar allotjaments de turisme rural a Catalunya durant l'any 2014, un 23,9% més respecte l'any anterior. Les Terres de l'Ebre són és la zona que va registrar creixements més significatius amb un 56,8%, seguit dels Pirineus amb 40,2% i la Costa Daurada amb un 39,5%, respecte l'any anterior.

Cada cop més, el turista busca vivències i experiències personals úniques i el turisme alternatiu o turisme rural ofereix aquestes experiències

individualitzades i permet accedir a un mercat on la competitivitat està estretament vinculada amb la qualitat de la vivència que el turista obté i per les quals està disposat a pagar.

Actualment el sector turístic a la Terra Alta es disposa amb una xarxa d'allotjaments turístics repartits entre els diferents municipis de la comarca com es pot observar en la taula 1.

Taula 1. Establiments hotelers per municipis de la Terra Alta. Any 2014.								
	<i>Hotel</i>	<i>Hotel</i>	<i>Hotel</i>	<i>Hotel</i>	<i>Hotel</i>	<i>TOTAL</i>	<i>Hostals i pensions</i>	<i>TOTAL</i>
	1 *	2*	3*	4*	5*			
Arnes	0	1	0	1	0	2	1	3
Batea	1	0	0	0	0	0	0	1
Bot	0	1	0	0	0	1	0	1
Caseres	0	0	0	0	0	0	0	0
Corbera d'Ebre	0	0	0	0	0	0	0	0
Fatarella	0	0	0	0	0	0	3	3
Gandesa	1	0	0	0	0	1	1	2
Horta de Sant Joan	1	0	1	0	0	2	1	3
Pinell de Brai	0	0	0	0	0	0	1	1
Pobla de Massaluca	0	0	0	0	0	0	0	0
Prat de Compte	0	0	0	0	0	0	1	1
Vilalba dels Arcs	0	1	0	0	0	1	0	1
TERRA ALTA	3	3	1	1	0	8	8	16

Font: Elaboració pròpia a partir de les dades extretes de IDESCAT, 2014.

La Terra Alta ofereix un total de 16 establiments hotelers, entre hotels i pensions, repartits entre els diferents pobles.

No hi trobem cap hotel de 5 estrelles en tota la comarca i solament un de 4 estrelles situat a Arnes. També trobem que, el municipi d'Horta de Sant Joan és l'únic municipi amb un hotel de 3 estrelles i, que sol hi ha tres hotels de 2 estrelles situats un a Bot, un a Arnes i l'altre a Vilalba dels arcs. També trobem que d'hotels d'un estrella n'hi ha tres en tota la comarca repartits entre les localitats de Batea, Gandesa i Horta.

Pel que fa als hostals i pensions, n'hi ha una a Arnes, tres a la Fatarella, una a Gandesa, una a Horta, una al Pinell de Brai i una a Prat de compte.

Centrant-nos en el municipi on situarem la nostra casa rural amb encant, El Pinell de Brai, observem que solament hi ha una pensió amb espai per 20 persones. La taula 2 mostra el nombre de places hoteleres per població a la comarca de la Terra Alta l'any 2014, últim any amb dades disponibles.

Taula 2. Places hoteleres per municipis de la Terra Alta, 2014								
	<i>Hotel</i>	<i>Hotel</i>	<i>Hotel</i>	<i>Hotel</i>	<i>Hotel</i>	<i>TOTAL</i>	<i>Hostals i pensions</i>	<i>TOTAL</i>
	1 *	2*	3*	4*	5*			
Arnes	0	14	0	178	0	192	16	208
Batea	27	0	0	0	0	27	0	27
Bot	0	18	0	0	0	18	0	18
Caseres	0	0	0	0	0	0	0	0
Corbera d'Ebre	0	0	0	0	0	0	0	0
Fatarella	0	0	0	0	0	0	30	30
Gandesa	88	0	0	0	0	88	15	103
Horta de Sant Joan	89	0	26	0	0	115	24	139
Pinell de Brai	0	0	0	0	0	0	20	20
Pobla de Massaluca	0	0	0	0	0	0	0	0
Prat de Compte	0	0	0	0	0	0	6	6
Vilalba dels Arcs	0	20	0	0	0	20	0	20
TERRA ALTA	204	52	26	178	0	460	111	571

Font: Elaboració pròpia a partir de les dades extretes de IDESCAT, 2014.

Podem observar que els municipis d'Horta de Sant Joan i Arnes són els que més places hoteleres disposen, inclòs més que la capital, Gandesa. Això es degut a que turísticament tenen més explotada la marca de turisme rural i s'han sabut vendre millor explotant el seu producte.

També, la història i marc natural on es situen els ha beneficiat molt i els ha fet vendre's per si sols doncs, estan situats a les muntanyes de la reserva natural dels Ports i, un dels genis de la història de la pintura mundial, Pablo Picasso va viure a Horta de Sant Joan i es allí on va pintar gran part de les seves obres més famoses.

Les taules 3 i 4, ens mostren el nombre d'establiments de turisme rural distribuïts en els municipis de la Terra alta així com les places hoteleres corresponents.

Taula 3. Establiments de turisme rural per municipis de la Terra Alta, 2014.					
	<i>Casa de poble compartida *</i>	<i>Casa de poble independent</i>	<i>Masia</i>	<i>Masoveria</i>	<i>TOTAL</i>
Arnes	1	5	0	0	6
Batea	0	0	1	0	1
Bot	0	1	0	0	1
Caseres	0	1	0	0	1
Corbera d'Ebre	0	0	0	1	1
Fatarella	0	0	0	0	0
Gandesa	0	0	0	0	0
Horta de Sant Joan	0	0	1	7	8
Pinell de Brai	0	0	0	0	0
Pobla de Massaluca	0	2	0	0	2
Prat de Compte	0	0	0	0	0
Vilalba dels Arcs	0	0	1	0	1
TERRA ALTA	1	9	3	8	21

Font: Elaboració pròpia a partir de les dades extretes de IDESCAT, 2014.

Taula 4. Places de turisme rural per municipis de la Terra Alta. 2014.					
	<i>Casa de poble compartida</i>	<i>Casa de poble independent</i>	<i>Masia</i>	<i>Masoveria</i>	<i>TOTAL</i>
Arnes	9	47	0	0	56
Batea	0	0	9	0	9
Bot	0	5	0	0	5
Caseres	0	5	0	0	5
Corbera d'Ebre	0	0	0	4	4
Fatarella	0	0	0	0	0
Gandesa	0	0	0	0	0
Horta de Sant Joan	0	0	5	59	64
Pinell de Brai	0	0	0	0	0
Pobla de Massaluca	0	22	0	0	22
Prat de Compte	0	0	0	0	0
Vilalba dels Arcs	0	0	15	0	15
TERRA ALTA	9	79	29	63	180

Font: Elaboració pròpia a partir de les dades extretes de IDESCAT, 2014.

Com podem copsar en aquesta dues taules, pel que fa a establiments de turisme rural a la Terra Alta n'hi trobem 21 repartits entre cases de poble compartides, cases de poble independents, masies i masoveries. Aquests establiments ofereixen capacitat a 180 persones, corresponents a les places d'allotjaments rural de la zona.

Tal i com s'aprecia en les dades corresponents al nostre municipi, El Pinell de Brai, veiem que no disposa de cap allotjament de turisme rural, la qual cosa significa que podem estar parlant d'un nou nínxol de mercat, amb la quantitat d'atractius turístics, històrics, naturals i de lleure que la localitat i l'entorn ofereixen.

La Taula 5, resumeix les dades més importants esmentades anteriorment i incorpora la disponibilitat de càmpings així com el nombre de places disponibles dels mateixos arreu la comarca.

Taula 5. Resum dades de turisme. Pinell de Brai i Terra Alta			
Sector Turístic	El Pinell de Brai	Terra Alta	Catalunya
Hotel - Pensió	1	16	2.889
Places hoteleres	20	571	304.026
Càmpings	0	3	349
Places de càmpings	0	561	269.838
Turisme rural	0	21	2.301
Places de turisme rural	0	180	18.130

Font: Elaboració pròpia a partir de la informació extreta de l'IDESCAT, 2014.

No obstant, el principal problema que presenta aquest sector actualment és l'elevada estacionalitat, condicionada sobretot pels períodes vacacionals i dies festius. Aquest efecte podria suavitzar-se mitjançant l'oferta de l'allotjament amb descomptes o un altre tipus de promocions, que posteriorment s'explicaran al pla comercial o pla de màrqueting.

5.3.1.2. La competència

Per estudiar la competència del nostre negoci, caldrà tenir en compte els següents tipus de competidors:

- **Cases rurals de similars característiques:** Suposen una competència directa per al nostre negoci, tant les que es troben situades en el mateix poble o les quals estan en poblacions properes o tenen les mateixes característiques. L'important és saber captar a la clientela.
 - *Les principals:*
 - La casa dels Abeuradors (Gandesa).
 - Allotjament rural Ca La Leonor (Bot).

- Allotjament rural Cal Tomàs (Bot).
 - Allotjament rural Lo refugi de Federico (Bot).
 - B&B El Petit Shangri-là (La Fatarella).
 - Allotjament rural Cal Balico (La Fatarella).
 - Allotjament rural Ca la Jarra (Caseres).
 - Allotjament rural Lo trull D'auligué (La Pobla de Massaluca).
- **Albergs:** La seva oferta és àmplia i ofereixen uns serveis bàsics a més d'uns altres de diversa índole a un preu molt competitiu. Solen estar més indicats per a grups i per a un sector més jove i actiu.
 - *El principal:*
 - Alberg Els Olivers (Horta de Sant Joan).
- **Càmpings:** Són una altra forma de gaudir de l'entorn rural d'una manera menys còmoda però més econòmica. A més, el públic al que es dirigeix el nostre negoci és amant de la naturalesa i sol gaudir també d'aquest tipus d'allotjament. L'inconvenient que existeix, a més de que és més incòmode, és que es perd l'ambient rural i rústic que ofereixen les cases.
 - *Els principals:*
 - Càmping Port Massaluca (La Pobla de Massaluca).
 - Càmping Terra Alta (Bot).
 - Càmping els Ports (Arnes).
- **Hotels i pensions:** ofereixen comoditat encara que no donen l'oportunitat d'interrelacionar-se tant amb la naturalesa com en el cas dels anteriors tipus d'allotjament.
 - *Els principals:*
 - Hotel Hort de Fortunyo (Arnes).
 - Hotel Vilar Rural D'arnes (Arnes).
 - Hotel Piqué (Gandesa).
 - Hotel-Restaurant Can Josep (Bot).

- Hostal Casa Barceló (Horta de Sant Joan).
 - Hostal Ca L'àngel (El Pinell de Brai).
 - Hotel Moderno (Vilalba dels Arcs).
 - Hostal Ca l'Àngels (Prat de Compte).
- **Altres allotjaments rurals:** Existeixen molts altres tipus d'allotjaments rurals com són les granges-escola, els apartaments, els masos, etc. que satisfan la mateixa demanda de cases rurals i a més a més ofereixen altres serveis complementaris. El desavantatge amb el que juguen és que molts d'ells són col·lectius i no ofereixen la intimitat que una casa rural pot oferir.
 - *Els principals:*
 - Apartaments rurals La Farinera (Horta de Sant Joan).
 - Apartaments les Valletes (Arnes).
 - Apartaments la Fàbrica (Horta de Sant Joan).
 - Mas Ca Tibària (Gandesa).

5.3.1.3. Els clients

La demanda actual dels turistes de natura o turisme rural a la Terra Alta, correspon majoritàriament a un interval d'edat de 45 a 54 anys, seguit pel grup de 35 a 44 anys i solen caracteritzar-se per tenir un nivell socioeconòmic mitjà alt, amb formació mitjana o superior.¹ Solen ser famílies amb nens, o parelles que realitzen escapades de cap de setmana.

Un mercat potencial que s'ofereix per a aquest tipus de turisme és el de la tercera edat, amb una elevada potencialitat, sobretot en els viatges organitzats en transports públics, per recorreguts d'interès paisatgístic i cultural, idonis en la zona.

També hi ha una gran part de turistes que són estrangers, si bé, en el turisme rural de la Terra Alta el que predomina són els turistes espanyols i de zones properes com: la mateixa província de Tarragona, Barcelona, Lleida,

¹ Segons dades extretes, del 2014 de la pàgina web de l'IDESCAT.

Aragó, Castelló i país Valencià: tot zones limítrofes territorialment parlant. No obstant, si es fa una bona promoció en mitjans internacionals (països veïns de cultures similars com França, Itàlia, Portugal, etc.), considero que es podria internacionalitzar la zona i incrementar l'arribada de turistes estrangers.

5.3.2. Línies estratègiques

Les línies estratègiques que es poden plantejar per al desenvolupament del meu negoci són:

La diversificació de les activitats del negoci. Molt important a tenir en compte és l'ampliació dels serveis bàsics amb altres complementaris com, per exemple:

- Organització d'activitats relacionades amb el turisme actiu.
- Servei de menjars i begudes típiques de la regió.
- Servei de Bugaderia.
- Venda de productes artesanals i gastronòmics a la nostra agrobotiga, situada una de les sales de la casa rural.
- Piscina climatitzada i zona de solàrium per passar els dies d'estiu.
- Organització d'excursions. Com no dispo de mitjans, una bona idea seria subcontractar els serveis, la qual cosa suposaria una comissió addicional.

La diversificació en aquest negoci és necessària per disminuir els riscos, incrementar els ingressos de l'emprenedor i, sobretot, repartir-los aquests durant tot l'any combatent així, l'estacionalitat.

De moment, el meu negoci oferirà els serveis bàsics d'una casa rural amb encant, amb servei de recol·lecta de productes del camp de la mateixa parcel·la on es trobarà l'allotjament. No descarto que, en un moment futur s'ampliï la cartera de serveis de la nostra casa rural.

La diferenciació de la competència. La millor forma de diferenciar-se és oferir qualitat, cuidar la imatge del meu negoci i donar un tracte personalitzat i exquisit als clients. A més a més, el contacte directe amb els animals, passejar a cavall d'un poni, la recollida dels ous de les gallines baix supervisió d'un encarregat, i els productes de l'hort que podran comprar i prendre quan marxin.

Aquestes característiques donen un valor afegit molt important que juntament amb el caliu i el tracte proper de la meva família faran diferenciar-nos de la competència.

Una bona oportunitat de diferenciació o alternativa que donaria prestigi i garantiria als clients seria l'obtenció de la marca de Qualitat Turística Espanyola certificada per l'Institut per a la Qualitat Turística Espanyola (ICTE).

El coneixement de l'entorn i acords amb els agents que l'operen.

En aquest tipus de negoci és vital que l'emprenedor conegui en profunditat la zona en la qual es situa la casa rural, ja que és molt important a l'hora de donar informació als clients. Això no suposa un problema en el meu cas, doncs sóc nascut a la zona i domino tota la vesant turística d'aquesta. A més a més, dispeno de contactes pel qualsevol dubte que em pogués sorgir en un moment donat.

També serà convenient arribar a un acord amb l'oficina d'informació turística de la Terra Alta, així com amb el Consell comarcal, perquè em proporcioni fullets informatius amb totes les activitats i llocs d'interès de la comarca, per poder-ne tenir a l'establiment i poder informar als clients.

Així mateix serà recomanable col·laborar amb empreses del lloc dedicades a l'organització d'activitats de turisme actiu, de forma que el nostre negoci els faciliti clients a canvi de descomptes en les activitats. Serà també una forma

d'afavorir l'afluència de turistes al nostre negoci. El mateix es podrà fer amb restaurants, tendes d'artesanía i records, etc. Per exemple, es recomanaria la baixada amb piragua pel riu Ebre amb l'empresa *Beniemocions*, que és una empresa del poble veí (Benifallet), i el propietari és amic personal de la família.

Fotografia 32. Empresa *Beniemocions* - Piragüisme a les Terres de l'Ebre.



Font: Cercador Google, 2016.

El manteniment de les instal·lacions en condicions òptimes. És essencial que les instal·lacions es mantinguin en les mateixes condicions per als clients que arriben després d'uns altres que marxen. Per a això, serà important equipar la casa amb materials de primera qualitat i resistents a la humitat i la calor propis del clima del Pinell de Brai i de la majoria de zones rurals.

També és fonamental prestar especial atenció a la decoració de la casa, la qual haurà d'estar d'acord amb l'ambient rústic de l'entorn i correspondre's amb la decoració típica de la regió. Tot i això, la casa serà decorada amb caracterització rural i alhora amb encant, amb un punt de sofisticació per diferenciar-se de la competència estrictament rural.

La subcontractació i Intermediació. Una part important de les vendes de pernoctacions en allotjaments turístics són contractades per agències de viatges, touroperadors o centrals de reserves. Lògicament aquests intermediaris cobren un marge comercial entorn del 10 - 20%, a canvi permeten augmentar l'ocupació de l'allotjament. No obstant, és un preu que s'ha de pagar si es vol promocionar l'establiment en un radi més ampli a nivell nacional i inclòs internacional.

També crearem la nostra pàgina web així com incorporarem l'oferta de la nostra casa rural a pàgines web d'allotjaments amb encant, de turisme rural, entre d'altres.

D'altra banda, caldrà valorar la necessitat de subcontractar empreses especialitzades aquells serveis que nosaltres no puguem assumir. Un exemple podria ser el de la bugaderia si la casa rural oferís una gran quantitat de places. En el nostre cas, que hi hauran 20 places, perfectament ho podem fer nosaltres, doncs hi haurà una habitació on actualment hi ha un safareig que serà condicionat amb la maquinària necessària per poder rentar la roba als clients i donar un altre valor afegit que la gran majoria dels allotjaments de la zona no ofereixen.

La reserva de l'allotjament a través d'Internet. Les noves tecnologies han adquirit cada vegada més un major pes, sobretot pel que fa a l'organització del viatge, és a dir, la contractació o no d'un paquet turístic. Molta gent decideix anar a una agència de viatges que li gestioni i organitzi tot el viatge, però això es paga i, amb l'actualització i modernització constant d'Internet, qualsevol persona disposada a organitzar-se ell mateix el seu viatge podrà fer-ho, ja que crearem una pàgina web de contacte així com hi serem presents a les xarxes socials. També ens promocionarem a pàgines web d'allotjaments rurals catalanes i espanyoles, promocionarem en revistes i diaris de tirada territorial com podria ser la revista Estel, de les terres de l'Ebre, o be al diari de Tarragona o be anuncis a les ràdios properes, etc.

Anàlisi del potencial turístic del Pinell de Brai. La taula 6, recull un anàlisi DAFO del Pinell de Brai com a destinació turística.

Taula 6. Anàlisi DAFO del potencial turístic del Pinell de Brai.	
Debilitats	Amenaces
- Instal·lacions públiques en procés d'envelliment. -Falta de personal amb idiomes per al turisme estranger. -Necessitat d'adaptació a les noves tecnologies. - Estacionalitat durant l'any.	-Increment de la competència: aparició de nous allotjaments rurals de característiques similars. -Baixada de preus en la competència. -Mancança de cobertura mòbil en la zona. -Dèbil potencial demogràfic. - Un estacionalitat duta a l'extrem pot ocasionar la ruïna del negoci.
Fortaleses	Oportunitats
-Gran experiència del sector de l'Hosteleria i la restauració per part de la meua família. -Bona ubicació i accessibilitat, tant del municipi com de la casa rural. -Proximitat al riu i a la platja. -Riquesa paisatgística de la zona i amplis espais naturals. -Riquesa cultural: folklore, museus, edificacions arquitectòniques, etc. -Gastronomia variada i de bona qualitat. -Bona relació qualitat/preu. -Personal proper i familiar.	-Turísticament no és un municipi explotat: no hi ha cases rurals ni al municipi ni gairebé en tota la comarca. -Consumidors que cada cop més aposten per un turisme de proximitat i de caire rural. -Esdeveniments esportius, culturals per la zona: Baixada anual pel Riu Ebre amb piragua, circuit de Motos a Alcañiz (augmenta l'ocupació hotelera dels municipis veïns.), la Festa del Vi de Gandesa, etc. -Possibilitat de competir en turisme no massiu. - Donar a conèixer les festes locals i tradicions als turistes. - Convenis amb empreses d'esport d'aventura de la zona.

Font: Elaboració pròpia.

5.4. Pla comercial

5.4.1. Articles i desenvolupament de les activitats

L'actuació de l'empresa es desenvoluparà en dues fases, que tot seguit s'esmenten:

Informació: Prèviament a l'inici de qualsevol activitat contractada pel client, l'empresa deurà adoptar les mesures necessàries per garantir que el futur client estigui informat de les instal·lacions o serveis que utilitzarà així com de les normes que haurà d'observar per al seu correcte ús.

El procés idoni més recomanat és el següent:

Abans d'arribar el client

- Primer contacte amb el client (telefònic o via e-mail per tal d'establir el nombre de persones, nits, preu, etc.).
- Explicació detallada d'on es troba l'immoble, així com l'itinerari detallat per arribar fins l'indret. Aclariment de qualsevol dubte que se li presenti al client.

A l'arribada del client

- Mostra de la casa rural així com de tots els estris i accessoris que tinguin a la seva disposició.
- Breu comentari sobre les normes que han d'observar els clients pel que fa a la cura dels béns que tenen a la seva disposició, l'ús i conducta vers la casa, el camp i els animals.
- Informació de la zona en la qual es troba la casa, rutes de senderisme, activitats que poden realitzar ja sigui per si mateixos o bé a través d'empreses amb les quals col·laborarem. (tríptics i desplegable que l'oficina de turisme i el consell comarcal ens facilitarà.)
- Proporcionar als clients vals descomptes per a la realització d'activitats o serveis de restauració (col·laboracions existents entre la

casa rural i les empreses de la zona: empresa de lloguer de bicicletes a la via verda; Descompte al Restaurant Ca L'àngel, al mateix municipi; descomptes de grup pels museus de la Batalla de l'Ebre de la comarca; targeta de turisme rural de la Terra Alta amb multitud de beneficis per l'estada en la zona, etc.).

- Mesures de seguretat previstes en cas d'emergència o imprevistes.
- Servei telefònic amb el propietari les 24 hores del dia.

Fotografia 33. Targeta Turística de la Terra Alta.



Font: <http://www.terraaltarural.org/>, 2016.

Activitats: Una cop signat el check-in a l'arribada, els clients tindran dret a l'allotjament a la casa rural amb encant. Posteriorment a l'estada dels clients, es procedirà a la neteja d'habitacions i canvi de llenceria de llit i bany per poder procedir a l'entrada de nous turistes.

5.4.2. Preus

És molt important establir els preus prenent com a referència els preus de la competència, tenint sempre en compte que el mercat és lliure i els preus varien raonablement d'unes cases a unes altres. No obstant, sabent que nosaltres proporcionem l'experiència amb l'hort i els animals al mateix preu, considerem que s'ha de fer un anàlisi exhaustiu de la competència però, que és un element de diferenciació molt important i que podríem dir que l'allotjament es vendrà per si sol, doncs el meu pare i el meu avi conreen la terra i crien animals durant el seu temps lliure sense ànim de lucre, és a dir, que no ens suposa un cost afegit

ja que actualment ja ho tenim sent aquest encara una casa de camp privada i no un allotjament rural. Això si, s'hauria de reconstruir tot per donar-li un toc més luxós i atractiu a les casetes dels animals així com renovar l'estructura de ventilació i els dispositius d'alimentació dels animals.

Els preus en la nostra casa rural s'establiran en funció de diverses variables, entre elles:

- **La categoria de la casa rural:** una casa rural amb encant, ideal tan per famílies, parelles, com grup d'amics doncs les habitacions estan disposades de la següent manera:
 - 3 habitacions dobles amb llit de matrimoni.
 - 1 habitació doble amb dos llits individuals.
 - 1 habitació triple.
 - 1 habitació quàdruple amb lliteres.
 - 1 habitació quintuple amb lliteres i llit supletori.
- **Els serveis oferts:** servei d'allotjament amb possibilitat de règim alimentari Allotjament i esmorzar així com comandes de menjars per emportar al bar-restaurant de la meva família situat al mateix municipi, servei de bugaderia, servei de recol·lecta de productes agrícoles de l'hort baix supervisió, contacte directe amb els animals on podran recollir ous de les gallines, alimentar els cavalls i porquets o jugar amb els gossos.
- **La temporada:** és una obvietat que els preus del sector turístic es mou segons la temporada, no obstant, la meva intensió és tenir uns preus no molt diferents durant tot l'any i emfatitzar més en la promoció i atreure clients intentant combatre l'estacionalitat i no en explotar solament els períodes vacacionals o també coneguts com temporada alta.

- **El nombre de places:** la nostra casa rural amb encant tindrà una capacitat de 20 persones repartides en 7 habitacions privades amb bany privat cadascuna que, compartiran cuina, menjador i sala d'estar així com la resta del recinte com pot ser la part de granja dedicada als animals, a l'hort o a la piscina.

Aquest anàlisi de la competència s'haurà d'estar fent constantment doncs, aquest canvia i hem de ser el més competitiu possibles.

Analitzant el preu de l'única pensió que hi ha al mateix poble, trobem que té un preu de 49 € la nit que amb l'IVA i la taxa turística, ascendeix a uns 55 € per habitació doble i dia. Així doncs, el preu diari de la nostra casa rural hauria d'oscil·lar entre aquest preu, ja que tot i que no té categoria de pensió, tindrà altres atractius com el contacte amb animals, natura, piscina, servei d'agrobotiga, etc.

Les tarifes s'establiran o bé per habitació, o bé per allotjament diari o bé a la setmana. Aquesta última opció sol ser la més habitual. També hi serà l'opció de llogar tota la casa per a un grup reduït, però el cost serà més car si no arriben al màxim de places ocupades, 20.

Finalment, si no podem combatre l'estacionalitat els períodes menys favorables de l'any, caldrà tenir en compte la baixa demanda d'aquests mesos i serà recomanable establir un preu inferior al dels mesos de major demanda per atreure més turisme, tot i que ho intentarem evitar a mesura que sigui possible fent un gran campanya de màrqueting i fer ofertes i promocions que incitin al client.

5.4.3. Comunicació

El mercat turístic és molt sensible a les accions de publicitat. La comercialització doncs, ha de comptar amb el suport de la política de comunicació i de promoció.

És recomanable el repartiment de fullets publicitaris informatius de la nostra casa rural amb encant. El disseny d'aquests serà vital per a l'èxit.

L'important és arribar al màxim de persones incloent a les de la zona perquè ho puguin recomanar a familiars i amics. Per tant, el fet dels papers de propaganda repartits pels municipis de la comarca així com de les comarques veïnes suposaran una inversió que s'acabarà recuperant amb el temps, però que sempre val la pena.

Per evitar en certa mesura l'alta temporalitat que solen tenir els serveis turístics seran importants les promocions que duré a terme dirigides a incrementar la demanda en els períodes de menor afluència turística, realitzant descomptes en preus, oferta de nits gratis a partir d'un determinat nombre de nits d'allotjament, pacs romàntics, promocions per universitaris nacionals i internacionals, etc.

Com en tants altres, un mitjà econòmic i molt efectiu en aquest sector és Internet. Es recomanable la creació d'una pàgina web, en la qual es publiciti la casa i on hi hagi fotografies de les instal·lacions i de l'entorn que l'envolta. Això, es podria complementar amb una llista d'activitats possibles a realitzar en la zona així com d'un servei de reserves on-line. En principi, es facilitarà el número de telèfon de la persona que s'encarregarà de gestionar les reserves que, en aquest cas, de moment seré jo.

Una de les millors, per no dir la millor forma de captació de clients és el que col·loquialment es coneix com el "boca – boca". Per això és de vital importància la satisfacció del client a fi que recomanin el servei, el tracte i la nostra casa rural amb encant.

5.4.4. Segment objectiu

Sabent que el principal sector de població que viatgen a destinacions rurals són les persones que es troben entre un interval d'edat de 35 a 54 anys principalment, seguint de una població més jove, corresponent a grups d'amics entre 20 a 34 anys.

Òbviament tots aquets segments d'edats no busquen el mateix en la destinació, be si és cert que busquen un marc rural, de desconexió de la vida urbana, però, tot i això, no és el mateix el que busca un matrimoni adult, que un matrimoni amb nens, o un grup de joves amics.

- **Matrimoni adult:** Amants de les escapades de fi de setmana, dels petits municipis rurals amb encant, de la història, la cultura i les tradicions del lloc, així com els seus productes locals (cates de vi, degustació d'olis, etc.).
- **Famílies amb nens:** Busques escapar-se del món urbà amb els seus fills així com un espai de lleure que inclogui activitats per poder entretenir els seus fills i passar experiències en família.
- **Grup de joves:** Busquen el paratge de la natura però també valoren molt les activitats d'esport, aventura, així com l'oci i la vida nocturna si s'escau.
- **Parelles joves:** Busquen l'encant dels municipis rurals així com el romanticisme que aquests content. Són gent activa que valoren els detalls en els serveis.

Així doncs, tot i que podem afirmar que no hi ha un perfil únic de turista domèstic, aquests comparteixen una sèrie de característiques que els defineixen. Cal destacar que tot turista estranger també serà benvingut i que es promourà mitjançant campanyes i promocions a través de les noves tecnologies i possiblement alguna agència estrangera.

En la següent pàgina web: <http://www.toprural.com/> s'hi identifiquen les principals característiques del turista rural nacional i els elements que més valoren aquests independentment de l'edat que tinguin.

El perfil del turista rural



Ella



Ell



- Generalment viu a les grans ciutats.
- Busca la tranquil·litat dels entorns rurals.
- Considera que la neteja de l'allotjament és fonamental.
- Respecta el medi ambient.
- Busca el tracte personalitzat i ho valora.
- Es gasta una mitjana de 158€ en un les seves escapades rurals (76,7€ correspon a l'allotjament).
- Considera que el preu dels allotjaments rurals és just.
- Utilitza la xarxa com a font d'informació.
- Es fia de les recomanacions i opinions d'altres viatgers.
- Les activitats complementàries en els allotjaments són de gran importància.
- Busca allotjaments rurals de disseny i bon gust en la decoració.
- Prefereix les cases de lloguer íntegre.
- S'allotja en allotjaments rurals els caps de setmana i ponts.

- Generalment viu a les grans ciutats.
- Demanda el contacte amb la naturalesa.
- La neteja de l'allotjament és important però no fonamental.
- Respecta el medi ambient.
- El tracte personalitzat li "fa recuperar" la seva identitat.
- Es gasta una mitjana de 163€ en un les seves escapades rurals (78,2€ correspon a l'allotjament).
- Considera que el preu dels allotjaments rurals és just.
- Utilitza la xarxa com a font d'informació.
- Es fia de les recomanacions d'amics i familiars.
- No li dóna tanta importància a les activitats complementàries.
- Busca allotjaments rurals amb equipament complet, però prefereix lo clàssic.
- Prefereix les cases de lloguer íntegre.
- Realitza viatges de turisme rural durant caps de setmana i ponts.

Font: Elaboració pròpia.

5.4.5. Proposta de posicionament: Màrqueting Mix

El màrqueting mix és un concepte utilitzat per englobar al conjunt d'eines i variables que té el responsable de màrqueting d'una organització, en aquest cas, la meua casa rural amb encant, per complir amb els objectius de l'entitat i aconseguir l'èxit en el seu àmbit de treball. Així doncs, el màrqueting mix és constituït per les estratègies de màrqueting que treballen amb els quatre elements coneguts com les Quatre P: atès que en el seu origen anglosaxó es coneix com: *price* (preu), *product* (producte), *place* (distribució) i *promotion* (promoció).

L'objectiu fonamental d'aplicar aquest anàlisi és conèixer la situació de l'empresa i poder desenvolupar una estratègia específica de posicionament posterior per assegurar la supervivència de l'empresa en el seu respectiu entorn macroeconòmic. A continuació, la taula 7 ens mostra les quatre variables:

Taula 7. Les 4 P del Marketing Mix

Preu	Distribució
Ens dóna la informació del preu al que l'empresa ofereix al mercat. Aquest, és un element molt competitiu dins el mercat, atès que té un poder essencial sobre el consumidor, i que és l'única variable del negoci que genera ingressos.	S'analitzen els canals que travessa un producte des que es crea fins que arriba a les mans del consumidor. A més, podem parlar també del magatzematge, dels punts de venda, la relació amb els intermediaris, el poder dels mateixos, etc.
Producte	Promoció
Engloba tant el producte (el qual satisfarà la necessitat d'allotjar-se en un marc rural), així com la resta d'elements i/o serveis que el complementen. Aquests elements són: l'embalatge, l'atenció al client, la personalització, les prestacions del servei, la garantia del producte comprat, etc.	Analitza tots els esforços que l'empresa realitza per tal de donar a conèixer el servei i augmentar les seves respectives vendes. Les accions principals són: la publicitat, les relacions públiques, les campanyes de promoció, els descomptes, les exclusivitats, la localització del producte, entre d'altres.

Font: Elaboració pròpia.

5.5. Pla econòmic i financer

Per realitzar la quantificació de la inversió necessària per poder iniciar amb el negoci s'ha consultat als diferents proveïdors del sector i, en funció de la informació facilitada per aquests (mitjançant pressupostos d'obra, d'adequació del local, la inversió necessària per a la posada en funcionament del negoci es desglossa en:

Costos d'adequació del local

Aquí s'inclouen els conceptes relatius a condicionament extern (façana de la casa, finestres, portes, etc.) i condicionament intern. Aquest segon, inclourà el següent:

- **Obra Interior local:** Distribució de les habitacions amb banys privats, així com les zones comunes i l'agrobotiga. *Consultar l'annex 4: Pressupost d'obra.*
- **Obra Exterior local:** Instal·lació de la piscina a càrrec d'una empresa de muntatge. Veure a annexos. *Consultar l'annex 6: pressupost piscina.*
- **Instal·lació elèctrica:** Cal adequar el sistema elèctric perquè hi hagi diverses preses de corrent a cada habitació situades en punts accessibles (taula de nit, escriptori, bany, etc.). *Consultar l'annex 3: pressupost electricitat i fontaneria.*
- **Il·luminació:** l'òptim en aquests casos és que la casa disposi de suficient llum natural. Per a això, la casa disposarà de grans finestres.
- **Finestres i portes de fusta:** És molt important mantenir la decoració rústica de la casa, la qual cosa és més fàcil si les portes i finestres són de fusta. No obstant sempre es mantindrà també el toc amb encant que busquem en el nostre negoci.
- **Ventilació i temperatura:** Es busca aconseguir una temperatura ambient entorn els 20°C. Per a això caldrà instal·lar aire condicionat i calefacció per fer-ne ús les diferents èpoques de l'any. Nosaltres optarem per uns aparells condicionats climatitzadors, que tindran els dos usos: fred i calor.

- **Aigua:** El local ja compta amb la instal·lació d'aigua apropiada per al desenvolupament de l'activitat. També serà de vital importància la instal·lació d'un termo que tingui la suficient capacitat per poder subministrar aigua calenta a tots els hostes.

Per al condicionament de la casa caldrà dur a terme una sèrie d'obres que dependran de l'estat en el quin es trobi la mateixa. Així doncs, també suposaran un cost a l'hora d'iniciar l'activitat, la llicència d'obra, l'obra i els costos del projecte. Aquests costos seran de 308.637,88€.

Costos de mobiliari i decoració

D'acord amb la normativa vigent, s'ha d'aconseguir un nivell òptim d'adequació amb l'estètica rural, però amb l'encant desitjat que nosaltres li vulguem donar. Així doncs, el mobiliari bàsic estarà compost per:

- Armaris (encastats o sense encastar) i penja-robes.
- Tauletes de nit, còmodes, llits dobles (mínim de 135x180 centímetres) i individuals (mínim de 90x180 centímetres). També seria recomanable dotar la casa de llits supletoris.
- Taula menjador, cadires, sofàs i butaques.
- Elements de decoració: quadres, miralls, llums, catifes, cortines, entre d'altres.

Tots aquests elements han de guardar l'harmonia rústica però amb tocs sofisticats i relaxants. El cost per aquests elements ascendeix a 13.000€. (IVA inclòs) Aquesta quantitat seria molt superior si s'hagués de comprar absolutament tot, però l'actual estat del mobiliari de les habitacions del local és òptim.

Costos d'equipament

La casa rural haurà d'estar dotada del següent equipament bàsic:

Taula 8. Equipament d'una casa rural.

General	Cuina	Bany	Habitacions
- Farmaciola de primers auxilis. - Extintors contra incendis 5 Kg. de càrrega. - Aire condicionat i calefacció. - Televisors.	- Cuina amb diversos focs. - Microones. - Frigorífic. - Rentadora. - Extractor de fums. - Aigüera. - Vaixella. - Coberteria. - Cristalleria. - Utensilis de cuina i de neteja.	- Joc de tovalloles - Paper higiènic. - Sabó. - Amenities.	- Joc de llençols (un per setmana). - Penjadors per als armaris.

Font: Elaboració pròpia.

La inversió inicial per aquests conceptes és de 12.541€ (IVA inclòs) Pressupost a consultar a l'annex 3. Cal tenir en compte però, que la gran majoria d'estris ja els tinc, doncs la meva família des de fa més de 50 anys que treballem amb negocis de restauració.

Costos d'equipament informàtic

És recomanable disposar d'un ordinador, amb connexió a Internet així com impressora. Aquests costos estan valorats amb 800€ (IVA inclòs).

5.5.1. Despeses inicials i fons de maniobra

S'inclouen les quantitats que cal desemborsar per constituir el negoci. Entre aquestes quantitats es troben: el projecte tècnic, les taxes de l'Ajuntament (llicència d'obertura); la contractació de l'alta de llum, l'aigua i el telèfon; despeses notarials, de gestoria i altra documentació necessària per iniciar l'activitat.

Aquestes despeses de constitució i engegada, en el cas d'iniciar el negoci com a autònom, seran aproximadament de 17.000€ (IVA inclòs). Aquesta quantia és molt variable d'un cas a un altre doncs dependrà del cost del projecte tècnic, etc.

Fons de maniobra

La tresoreria inicial per obrir el negoci s'estima en tres mesos de fons de maniobra; que corresponen a: sous, seguretat social, subministraments, assessoria, publicitat, quota del préstec amb l'entitat bancària, etc.

Taula 9. Fons de Maniobra 3 mesos.

DESPESES MENSUALS	QUANTITAT EN €
Subministraments	400
Despeses comercials	90
Despeses serveis externs*	181,50
Salaris	1400
Altres despeses	140
Quota de préstec**	794,54
TOTAL 1 MES	3.006,04
FONS MANIOBRA 3 MESOS	9.018,12

Font: Elaboració pròpia.

Com s'observa a la taula 9, el fons de maniobra per cobrir un total de tres mesos és de 8.743,62€, és a dir, necessitaria aquesta quantitat per tal de fer front al pagament dels tres primers mesos d'obertura del negoci.

*Quota de serveis de gestoria. Consultar l'annex 5: pressupost serveis de gestoria.

**Quota de préstec. Consultar l'annex 10: Simulació Hipoteca.

5.5.2. Càlcul de la inversió inicial

La inversió inicial necessària per portar acabo aquest projecte es resumeix en la taula 8:

Taula 10. Memòria de la inversió inicial.

	TOTAL EN €	IVA EN €
Despeses de constitució (projecte, permisos, etc.).	13430	3.570
Adequació del local	243.823,93	64.813,95
Mobiliari i decoració	10.270	2.730
Equip informàtic	632	168
Instal·lació i equipament	9.907,39	2.633,61
Fons de maniobra	7124.31	1.893,81
TOTAL INVERSIÓ INICIAL EN €	285.187,63	75.809,37

Font: Elaboració pròpia.

A més a més de les quantitats esmentades, s'hauria d'incloure el cost d'adquisició de la vivenda o lloguer en cas de no disposar d'aquesta. En el meu cas, com que és una edificació familiar que heretaré jo, la posarem al meu nom i no farà falta incloure-la en aquesta llista doncs no tindrè que pagar cap lloguer.

5.5.3. Estructura de costos

L'estimació dels principals costos mensuals (amb IVA) és la següent:

- **Costos variables**
 - El total de costos variables corresponents al consum de materials i possibles subcontractacions, s'estimen en un 7% del volum dels ingressos del mes.
- **Subministraments, serveis i altres despeses**
 - Despeses relatives a subministraments com: llum, aigua, telèfon, internet, etc. Cal destacar que la despesa de llum serà major els mesos d'hivern en els quals es necessita posar en funcionament la calefacció. També s'inclouen serveis i altres despeses (neteja, consum material d'oficina, etc.).
 - Aquestes despeses s'estimen en uns 400 € mensuals.

- **Despeses comercials**

- Necessàries per donar a conèixer el negoci i atreure a clients. Publicitat amb valor de 90 € mensuals.

- **Despeses per serveis externs**

- En les despeses per serveis externs es recullen les despeses d'assessoria i gestoria. Aquestes despeses s'estimen amb 90€ mensuals.

- **Despeses de personal**

- Considerant que el negoci sol tindrà un únic treballador, que seré jo i, per tant, la despesa de personal només inclourà el sou per a l'emprenedor.

Taula 11. Despeses de personal.

DESPESES DE PERSONAL	QUANTIA EN €	SEGURETAT SOCIAL A CÀRREC DE L'EMPRESA	COST MENSUAL EN €
Emprenedor (autònom)*	1.400	50	1.450
TOTAL	1.400	50	1.450

Font: Elaboració pròpia.

* Cotització a la Seguretat Social en règim d'autònom no inclosa en el sou, que correspon a 50€ els 6 primers mesos, 133€ els 6 mesos següents i 187 euros, la resta de mesos posteriors.

Altres despeses

Aquesta partida contempla altres possibles despeses no incloses en les partides anteriors (assegurances, tributs, reparacions, etc.). La quantia benvolguda anual serà de 1.680 € anuals, és a dir, la seva quantia mensual serà de 140,00 €.

5.5.4. Ajuts i subvencions

Per poder fer front a una inversió de grans dimensions a l'hora d'emprendre , hi ha una sèrie de subvencions per afavorir la incorporació al mercat de treball de joves acollits al programa de Garantia Juvenil, mitjançant mesures de foment del treball autònom. *Consultar els annexos 8 i 9: ajuts Leader.*

Pel que fa als allotjaments rurals, la principal font d'ajut és la **Convocatòria d'ajuts Leader**, que, com bé es defineix en la seva pàgina web (http://web.gencat.cat/ca/tramits/tramits-temes/8395_Ajuts-Leader-per-al-foment-de-la-diversificacio-economica-de-les-zones-rurals?category) és: “LEADER és el nom de les successives iniciatives comunitàries de desenvolupament rural de la Unió Europea a través de les quals s'estableixen ajudes destinades a fomentar l'activitat econòmica, les TIC i la creació d'ocupació en el món rural.

Aquesta iniciativa marca una nova concepció en el marc de desenvolupament rural basada en un enfoc territorial, integrat i participatiu, dotant d'especial importància el caràcter innovador dels projectes. En aquest període, es fixen sis grans objectius o prioritats de desenvolupament rural entre les quals es troba el foment de la inclusió social, la reducció de la pobresa i el desenvolupament econòmic en les zones rural i, dins d'aquestes, la promoció del desenvolupament local en les zones rurals.

Requisits

- Que es realitzin inversions elegibles en l'àmbit territorial Leader d'un mínim de 12.000,00 euros, sense IVA, pels sol·licitants privats, i d'un mínim de 40.000,00 euros en el cas dels públics.
- Que es realitzin projectes adreçats a alguna de les finalitats d'aquestes bases, que siguin aprovats per la Direcció General de Desenvolupament Rural a proposta dels GAL seleccionats.
- Que els projectes siguin viables econòmica, tècnica i legalment.
- Que estiguin al corrent de les seves obligacions tributàries, amb la Seguretat Social i amb la Generalitat de Catalunya.

- Que es comprometin a portar la comptabilitat del negoci subvencionat en funció de la normativa vigent que els sigui aplicable.
- En el cas de persones jurídiques, haurà de figurar, en l'objecte social dels seus estatuts, l'activitat per a la qual es demana l'ajut.
- En el cas de persones jurídiques amb ànim de lucre, que l'empresa compleixi el principi d'independència, d'acord amb la Recomanació 2003/361/CE de 6 de maig de 2003, sobre definició de microempreses, petites i mitjanes empreses, i no formin part d'un multigrup, un grup d'empreses i/o empresa associada, d'acord amb el Pla general de comptabilitat de petites i mitjanes empreses.
- Que siguin propietàries, usufructuàries, llogateres o cessionàries de les instal·lacions on es volen realitzar les obres. En el cas de no ser propietari o usufructuari, que disposin del consentiment per escrit de la/les persona/es propietari/àries o usufructuària/àries per realitzar-les.
- En el cas d'associacions i fundacions, tenir els seus estatuts adaptats a la Llei 5/2011, de 19 de juliol, de modificació de la Llei 4/2008, de 24 d'abril, del llibre tercer del Codi civil de Catalunya, relatiu a les persones jurídiques, abans del 31 de desembre de 2012.
- En el cas d'establiments oberts al públic, que compleixin la normativa de política lingüística.
- En el cas d'empreses agroalimentàries del sector vitivinícola, no haver presentat la sol·licitud d'ajut abans del 1 de febrer del 2016.
- Complir l'obligació respecte a la igualtat de tracte i d'oportunitats a l'àmbit laboral, i amb aquesta finalitat, adoptar mesures adreçades a evitar qualsevol tipus de discriminació laboral entre homes i dones. En cas de beneficiaris amb més de 250 treballadors, s'haurà d'elaborar i aplicar obligatòriament un pla d'igualtat, d'acord amb el que estableix l'article 36 de la Llei 17/2015, de 21 de juliol, d'igualtat efectiva entre homes i dones (DOGC núm. 6919, de 23.7.2015).
- Queden excloses de ser persones beneficiàries dels ajuts les persones físiques o jurídiques que reuneixin les condicions bàsiques necessàries per optar als ajuts inclosos en el Contracte Global d'Explotació.

Documentació

Adjunta a la sol·licitud cal aportar la següent documentació:

1. Còpia del projecte signat que inclogui una descripció de les obres, o bé, memòria valorada i detallada de les actuacions:

a. En cas de persones privades: Projecte signat per un professional competent, de la inversió a realitzar amb la descripció de les obres, pressupost desglossat, plànols, etc...que permeti l'execució total de les obres a realitzar, o bé memòria valorada i detallada de les actuacions per a les quals se sol·licita l'ajut.

b. En cas de persones públiques: Projecte tècnic elaborat d'acord amb els requeriments que estableix la Reial decret legislatiu 3/2011, de 14 de novembre, pel qual s'aprova el Text refós de la Llei de contractes del sector públic.

2. Declaració amb el detall de les fonts de finançament de la inversió.

3. Documentació acreditativa actualitzada de la titularitat del lloc on es realitza la inversió

- Per persones privades:

- a. Nota simple del Registre de la Propietat, o bé

- b. Còpia del contracte de lloguer, liquidat, o bé

- c. Còpia del contracte de cessió d'ús, liquidat, o bé

- d. Còpia del contracte de cessió d'ús entre persones físiques que siguin familiars de primer grau, sense liquidar, i:

- i. Llibre de família, o bé

- ii. Certificat del registre civil o similar per acreditar el grau de parentiu

- Per a persones públiques:

- a. Nota simple del Registre de la Propietat, o bé

- b. Còpia del contracte de lloguer, liquidat, o bé

- c. Còpia del contracte de cessió d'ús, liquidat, o bé

- d. Certificació de l'entitat sol·licitant de la lliure disponibilitat dels terrenys necessaris per fer les obres o inversions objecte d'ajut, o bé

- e. Inscripció al Llibre de béns immobles de l'ajuntament corresponent

En els casos de contracte de lloguer o de cessió d'ús el període de vinculació ha de ser igual o superior a l'establert en el punt 9.1 d'aquestes bases reguladores.

4. Còpia de l'autorització de l'obra per part del propietari de l'immoble (només si el titular no és propietari o usufructuari)

5. Certificat de l'ajuntament conforme les obres o actuacions es realitzen en sòl urbà, o en sòl industrial, o que estigui inclòs al catàleg de masies o bé en un pla urbanístic.

6. Factures proforma / pressupostos diferents, i si s'escau adjuntar informe justificatiu (només en el cas de privats), es a dir documents acreditatius de despesa:

- Factures proforma o pressupostos
- En els casos en que la despesa subvencionable superi els 50.000 euros de cost d'execució d'obra, o de 18.000 euros en el supòsit de subministrament de béns d'equip o prestació de serveis per empreses de consultoria o assistència tècnica, caldrà incorporar:
 - 3 ofertes de diferents proveïdors (l'elecció entre les ofertes es realitzarà conforme a criteris d'eficiència i economia) i,
 - En cas de no triar l'oferta econòmica més avantatjosa, caldrà acompanyar el projecte d'una memòria raonada en relació amb l'oferta triada, i
 - En cas que no existeixi un nombre suficient d'entitats que ho subministrin, caldrà justificar-ho.

Les tres ofertes han de provenir d'empreses que no estiguin vinculades a la persona beneficiària i que no formin part del mateix grup de societats, d'acord amb els supòsits que estableix l'article 42 del codi de comerç.

7. Còpia de la llicència o autorització o comunicació ambiental definitiva (només en el cas de privats en funcionament).

8. Certificat actualitzat d'inscripció al registre administratiu corresponent (només per persona jurídica). En el cas que es tracti d'un registre gestionat pel DARP no serà necessari aportar cap certificació d'inscripció. Si aquesta documentació està disponible al Registre d'entitats jurídiques, al Registre de cooperatives o al

Registre de Societats Agràries de Transformació (SAT), el DARP ho verificarà d'ofici.

9. Document acreditatiu de l'òrgan competent per acollir-se a la convocatòria i acceptar els corresponents compromisos:

- a. En el cas de persona privada jurídica: Certificat de l'acord de l'òrgan competent segons els estatuts de l'entitat per sol·licitar l'ajut i acceptar els compromisos corresponents.
- b. Acord del Ple municipal o de l'òrgan competent, per l'aprovació de la realització de l'actuació i per acollir-se a la convocatòria d'ajut Leader.

10. Còpia del document acreditatiu de la personalitat jurídica (escriptures, estatuts, o altres) (Només per persona jurídica) de l'entitat sol·licitant. Si aquesta documentació està disponible al registre d'entitats jurídiques (associacions o fundacions) o al Registre de cooperatives o al Registre de Societats Agràries de Transformació (SAT), el DARP ho verificarà d'ofici.

11. Certificat de l'entitat sol·licitant que acrediti la presentació dels comptes a la Sindicatura de Comptes (només e. públics).

Documentació addicional a aportar en la tramitació presencial, en el cas de no haver-la aportat amb anterioritat:

- a. Dades d'identitat de la persona sol·licitant o de qui la representi corresponents al DNI/NIF/NIE o altre document que l'acrediti, si s'escau, en cas de no haver autoritzat el DARP a obtenir aquesta informació d'acord amb el que estableix l'apartat 9.6.
- b. Acreditació de la representació per qualsevol mitjà vàlid en el dret que en deixi constància.

Tipus i quantia d'ajuts

Per projectes de caràcter privat l'import de l'ajut no podrà ser superior al 40% de les despeses elegibles. Per projectes de caràcter públic aquest import no podrà ser superior al 80% de les despeses elegibles.

- L'import de l'ajut no pot ser superior a 100.000,00 euros per persona beneficiària, per projecte i per anualitat.

- Ajuts subjectes a mínims: El total d'ajut a atorgar a una persona sol·licitant no podrà excedir de 200.000€ bruts durant l'exercici fiscal en curs i els dos exercicis fiscals anteriors. Afecta a empreses agroalimentàries no inclosos en l'annex I del tractat de la UE, empreses no agroalimentàries i entitats públiques.
- Els ajuts destinats a les empreses que transformin i/o comercialitzin productes agroalimentaris inclosos en l'Annex I del tractat del funcionament de la UE també es limiten a un màxim de 200.000 euros durant l'exercici final en curs i els dos exercicis fiscals anteriors.”

5.5.5. Amortitzacions

En la taula 12, es pot observar les diferents amortitzacions que s'han aplicat.

Taula 12. Amortitzacions			
	INVERSIÓ EN €	% AMORTIZACIÓ	CUOTA ANUAL AMORTIZACIÓ EN €
Adequació del local	308.637,88	2,5% (*)	7.715,95
Mobiliari	13.000	20%(**)	2.600
Equip informàtic	800	25%(***)	200
Instal·lacions i equipament	12.541	20%(****)	2.508,2
TOTAL EN €			13.024,15

Font: Elaboració pròpia.

(*) L'amortització de l'adequació del local s'ha realitzat en 40 anys.

(**) L'amortització del mobiliari s'ha realitzat en 5 anys.

(***) L'amortització de l'equip informàtic s'ha realitzat en 4 anys.

(****) L'amortització de les instal·lacions i equipament s'han realitzat en 5 anys.

El termini d'amortització de l'adequació de l'immoble correspon a la seva vida útil, expressat en la següent taula:

5.5.6. Fonts de finançament

Per tal de dur a terme l'activitat productiva l'empresa necessitaré recursos líquids o mitjans de pagament que em permetin fer les inversions; el que es coneix com la font de finançament.

Per dur a terme aquest projecte, es disposarà de tres fonts alienes a l'emprenedor:

- Capital propi proporcionat per la meva família.
- Capital aliè mitjançant un préstec bancari amb La Caixa.
- Ajuts i subvencions anteriorment esmentat.

Per fer front a aquestes despeses i a les que es derivaran dels primers mesos de vida de la casa rural, es demanarà un crèdit de 300.000 € a 40 anys sense carència amb uns interessos fixos del 1.25 %.

Taula 13. Fonts de finançament.

	TOTAL EN €
RECURSOS PROPIS	
Capital	45.327,88
RECURSOS ALIENS	
Préstec amb una entitat bancària	300.000
Ajuts i subvencions	30.000
TOTAL FINANÇAMENT	375.327,88

Font: Elaboració pròpia.

Cal tenir en compte que, el cost del préstec ascendeix a 57.184,33€ entre impostos, notari, tràmits de registre, gestoria i taxació que s'hauran de pagar, a més a més, dels 300.00

Taula 14. Balanç de situació actual.

ACTIU		PATRIMONI NET	
Construcció	328.637,88	Capital	45.327,88
Mobiliari	13.000	Subvencions	30.000
E. P. Informació	800	PASSIU	
Despeses de constitució	17.000	Deutes a llarg termini	300.000
Tresoreria	15.890		
TOTAL ACTIU	375.327,88€	TOTAL PASSIU	375.327,88€

Font: Elaboració pròpia.

En l'anterior partida de construcció s'hi ha sumat 20.000 euros, al total de construcció d'obra (308.637,88€) corresponent al muntatge del jardí i zona de piscina. Així doncs, queda 328.637,88€.

5.5.7. Compte explotació de previsió

Taula 15. Previsió de resultats a 3 anys.

	PREVISIÓ ANY 1	PREVISIÓ ANY 2	PREVISIÓ ANY 3
VENDES	40.000	55.000	65.000
COST VENDES (7%)*	2.800	3.850	4.550
MARGE BRUT	37.200	51.150	60.450

Font: Elaboració pròpia.

**El cost de vendes anual representa un 7% aproximadament de les vendes anuals totals.*

Taula 16. Previsió Beneficis a 3 anys.

PREVISIÓ RESULTATS	PREVISIÓ ANY 1	PREVISIÓ ANY 2	PREVISIÓ ANY 3
VENDES	40.000	55.000	65.000
COST VENDES	2.800	3.850	4.550
MARGE BRUT	37.200	51.150	60.450
DESPESES EXPLOTACIÓ			
Subministraments	4.800	5.400	6.000
Despeses comercials	1.080	1.440	1.800
Despeses per serveis externs	2.178	2.300	2.500
Sous i salaris	19.600	22.400	24.500
Seguretat Social	1098	2244	2244
Altres despeses	1.680	2200	2400
EBITDA	6.764	15.166	21.006
- Amortització econòmica	13.024,15	13.024,15	13.024,15
BAIT	-6.260	2.142	7.982
- Interessos	3750	3018,52	2277,89
BAT	-10.010	-877	5.704
- Impostos sobre el benefici	-7.508	-658	4.278
BENEFICI NET EN €	-2.503	-219	1.426

Font: Elaboració pròpia.

5.5.8. Aspectes formals i jurídics

A continuació, passaran a ser detallats tots els aspectes formals segons la normativa vigent per tal de procedir a l'obertura d'un allotjament turístic rural.

La informació que la secretària de l'ajuntament del Pinell de Brai, em va proporcionar, facilitada per l'arquitecte de l'ajuntament del municipi és la següent:

Normativa vigent

A nivell estatal no existeix una normativa específica que reguli els negocis de turisme rural, sinó que és competència de les Comunitats Autònomes. Així doncs, per a Catalunya s'hi estableix la següent normativa:

Els establiments de turisme rural estan regulats pel Decret 313/2006, de 25 de juliol, en què es defineixen com aquells establiments que ofereixen allotjament en habitacions o habitatges rurals de manera habitual mitjançant preu. Les seves característiques són:

- Situats en el medi rural, fora o dins del nucli de població de menys de 1.000 habitants.
- Integrats en edificacions existents anteriors a 1950.
- Respectuosos amb la tipologia arquitectònica de la zona.
- En cas de ser masoveria o casa independent cal estar empadronat amb una antiguitat mínima de 3 anys.

Classificació i modalitats

Els establiments de turisme rural es classifiquen en cases de pagès i en allotjaments rurals, en funció de si la persona titular de l'establiment obté o no rendes agràries, ramaderes o forestals. Aquest segon és el cas de la nostra empresa, serà un allotjament rural.

Paral·lelament a aquesta classificació, hi trobem quatre modalitats d'establiments de turisme rural: masia, masoveria, casa de poble compartida i casa de poble independent:

5.4.8.1. Requisits tècnics

Així doncs, el nostre establiment de turisme rural ha de disposar dels següents requisits:

- Disposar de calefacció a totes les estances i aigua freda i calenta
- Tenir mobiliari suficient i en bon estat.
- Mobiliari indispensable: llits individuals d'amplada mínima de 0,90 metres, o dobles d'1,35 metres, taula de nit, cadira, armari i un punt de llum amb interruptor al costat del llit.
- Habitacions de 8 m², 12 m², 14 m² i 16 m²,
- Una cambra de bany cada 4 places de mínim 2,50 m².
- Sala d'estar mínim 18 m² per 6 places i 1 m² més per plaça.
- Cuina amb aigua freda i calenta, dos focs, microones o forn, aigüera, campana extracció, rentadora i frigorífic de 145 l.
- Tots els terres pavimentats i les parets dels banys fins a 2,10 m.
- Endolls segons normativa
- Mobiliari suficient en habitacions armari, cadira, tauleta i punts de llum.
- Capacitat màxima 15 places, mínima 2 dormitoris i 4 places.

Condicions dels serveis

- Els establiments han d'estar en bones condicions higièniques i els hostes a l'entrada els han de trobar nets i endreçats.
- Les masies i cases compartides han d'efectuar la neteja de les habitacions diàriament i canviar la roba de llit i bany cada 3 dies com a mínim.
- Les masoveries i cases independents efectuaran la neteja i canvi de roba cada 3 dies.
- Només poden prestar servei de menjar les masies i cases de poble compartides.
- Els propietaris donaran servei personalitzat d'acollida i acomiadament. Han d'estar disponibles les 24 hores per atendre consultes o resoldre incidents. Els titulars d'agroturisme han de facilitar la visita a les explotacions agràries.

5.4.8.2. Normativa per a l'obertura

Les persones físiques o jurídiques que vulguin desenvolupar l'activitat de turisme rural necessiten:

- La llicència municipal.
- L'autorització del Departament de Turisme de la Generalitat de Catalunya.
- La inscripció en el Registre de Turisme de Catalunya.

Com a pas previ a la sol·licitud de la llicència municipal i/o a la realització d'obres i reformes a la casa, es pot demanar un informe previ sobre el projecte que reflecteix que l'establiment reuneix o reunirà les condicions tècniques per tal d'obtenir l'autorització com a establiment de turisme rural. La sol·licitud d'aquest informe no és de caràcter obligatori, però sí que és recomanable en el cas que calgui realitzar obres a la casa.

Procediment per a l'autorització d'obertura

Per obtenir l'autorització i la inscripció en el Registre de Turisme de Catalunya, les persones físiques o jurídiques que vulguin desenvolupar l'activitat han d'aportar la següent documentació:

- Sol·licitud ajustada al model oficial en què es detallarà la ubicació, el grup, la modalitat, el nombre i les característiques de les habitacions, els elements sanitaris, els espais comuns, les dates de funcionament i altres tipus de serveis.
- Acreditació que l'edificació és anterior a 1950. Cal aportar escriptura per justificar antiguitat.
- Plànols o croquis de la distribució i fotografies que aportin les dades necessàries de la construcció, de l'entorn i de les característiques de la finca abans i després de la rehabilitació.
- Llicència urbanística municipal que acrediti que l'establiment de turisme rural s'ajusta als requeriments del planejament i a la legislació urbanística i de la Llei 3/1998, de 27 de febrer, d'intervenció integral de l'Administració ambiental, com a activitat inclosa en el seu annex III.

- Fotocòpia del NIF.
- Documentació que acrediti que la persona sol·licitant és propietària o bé posseïdora amb títol suficient per dur a terme l'explotació turística de què es tracti.
- Si és una masia o una casa de poble compartida, caldran les certificacions d'empadronament i residència efectiva emeses pel secretari de l'ajuntament corresponent per les quals s'acrediti que la persona sol·licitant resideix efectivament en el municipi i adreça on pretén exercir l'activitat turística.
- En sòl rústic obres de reforma sens ampliació, dins de catàleg i us admès, projecte arquitectònic.
- Cal informe previ d'Urbanisme per obres en sòl rústic amb municipis sens catàleg de Masies. Tràmit art.50 LU.
- Projecte arquitectònic.
- Estudi paisatgístic
- Informes sectorials.
- Certificació del tècnic competent, (director d'obra) que acrediti que l'activitat s'adequa al projecte, estudi ambiental i a tota la documentació presentada.

Amb tota la documentació anterior es sol·licita l'alta a la Direcció General de Turisme i voluntàriament la categorització de l'establiment.

5.4.8.3. Mesures de prevenció de riscos laborals

Tots els negocis hotelers de turisme urbà i turisme rural deuen complir els requisits establerts en el Manual per a la identificació i avaluació de riscos laborals de la Generalitat de Catalunya, un document amb diferents capítols on s'hi esmenta:

- *Capítol 1. Principals característiques i marc conceptual del mètode.*

- *Capítol 2. Esquema del procés d'intervenció.*
- *Capítol 3. Acordar l'aplicació del mètode.*
- *Capítol 4. Obtenir les dades de l'exposició.*
- *Capítol 5. Acordar i implementar les mesures preventives.*

Així doncs, la nostra casa rural també disposarà d'una sèrie d'obligacions i mètodes de prevenció de riscos laborals als quals fer front.

5.4.8.4. Obligacions comptables

El règim de la seguretat social al que s'acolliran els socis, és a dir , jo, podrà ser o be per comptabilitat o be per mòduls.

El nostre negoci en particular, es distribuirà per comptabilitat i cada tres mesos presentarà els impostos, el registre d'ingressos i despeses, la presentació de la taxa turística al govern autonòmic català, etc.

6. Pla de disseny de la nova casa rural

Mitjançant el programa de disseny de plànols Floorplanner, he dut a terme la representació de com seran les instal·lacions de la nova casa rural. Aquest, és un programa informàtic de pagament, que dóna l'opció de provar-lo gratuïtament fent-ne ús on-line

Floorplanner disposa de tot tipus d'eines per dissenyar tant interiors com exteriors d'edificis, cases, etc. Aquest programa, també proporciona una visió panoràmica del disseny en format 2D i una en 3D. *Consultar l'annex 11.*

Plànol 2. Disseny de la casa rural



Font: Elaboració pròpia mitjançant el programa de Disseny Floorplanner.

6.1. Interior de l'edifici

La zona d'entrada a la casa rural serà a través de la recepció que, també tindrà un espai com a sala d'estar amb butaques, sofàs, taules i televisió on els hostes podran compartir moments i interactuar entre ells si així ho desitgen.

Just a ma dreta, hi haurà una cuina, on es serviran els esmorzars i on els hostes es podran preparar el seu propi menjar.

També hi haurà un lavabo d'ús públic a la sala d'estar, així com una porta d'accés a l'agrobotiga, una habitació amb un horari establert d'obertura al públic) on els clients podran comprar tot tipus de producte artesà o típic del poble així com fruits i hortalisses de l'hort que amb supervisió d'un treballador podran recol·lectar ells personalment.

Al mig de la casa rural hi haurà un ampli passadís que separarà les zones comunes de les privades: les habitacions. Un total de set habitacions: tres dobles amb llit de matrimoni; una triple amb llits individuals; una doble amb llits individuals; una quàdruple amb dos lliteres i una quintuple amb dues lliteres i un llit supletori individual. Totes les habitacions comptaran amb el seu bany privat, així com còmoda o armari i calaixos per guardar la roba. La decoració anirà en funció de l'habitació, però totes respectant l'encant amb el que la casa rural vol diferenciar-se d'altres allotjaments.

Plànol 3. Distribució de l'interior de la casa rural.



Font: Elaboració pròpia mitjançant el programa de Disseny Floorplanner.

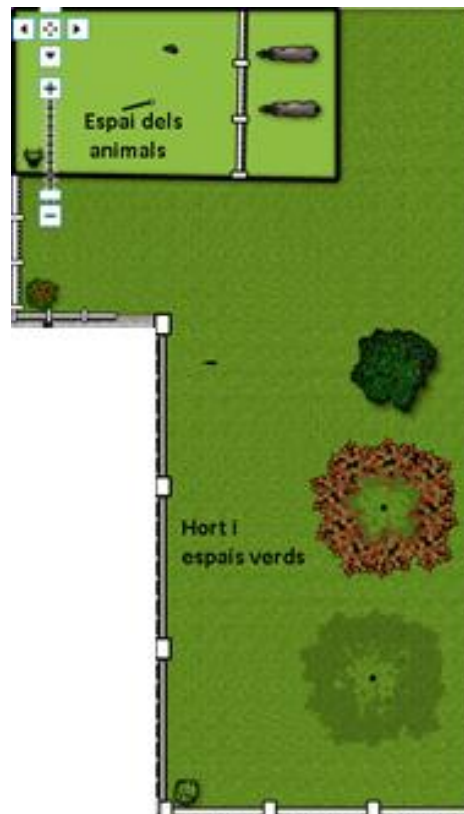
6.2. Estable dels animals i hort

Sortint de l'edifici a mà dreta, s'hi ubicarà l'estable amb els refugis i tancats dels als animals. Espai per a: un cavall i una euga, dos ponis, 3 porcs, 20 gallines, 10 ànecs, així com un estany amb peixos d'aigua freda.

Els hostes podran dur a terme una passejada pels camins veïns amb els cavalls, sempre amb l'acompanyament del treballador de la finca. Es podrà donar de menjar als animals, inclòs recollir els a ous de les gallines.

La resta d'espai serà zona verda on hi haurà un hort de petites dimensions on es recol·lectaran productes agrícoles ecològics com tomaques, enciams, cebes, pastanagues, etc.

Plànol 4. Estable dels animals i hort.

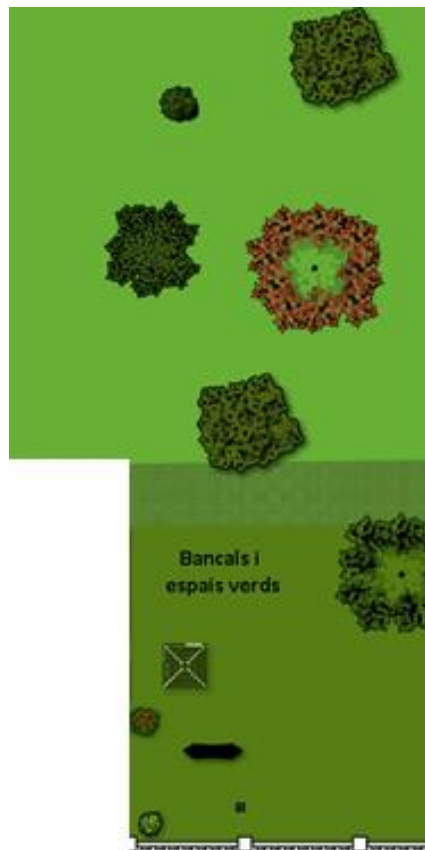


Font: Elaboració pròpia mitjançant el programa de Disseny Floorplanner.

6.3. Zona d'espais verds i bancals de cultiu

Aquesta zona ubicada a l'esquerra de la casa rural i amb vistes cara el nucli rural del Pinell de Brai, serà on hi estaran els diferents bancals amb els diferents tipus d'arbres fruiters: ametllers, tarongers, llimoners, pomers, cirerers, etc. També hi haurà un altre espai d'hort on cultivar síndries, melons, patates, etc. I on els hostes de la casa rural podran sentir-se en contacte amb el món rural i la pagesia.

Plànol 5. Espais verds.



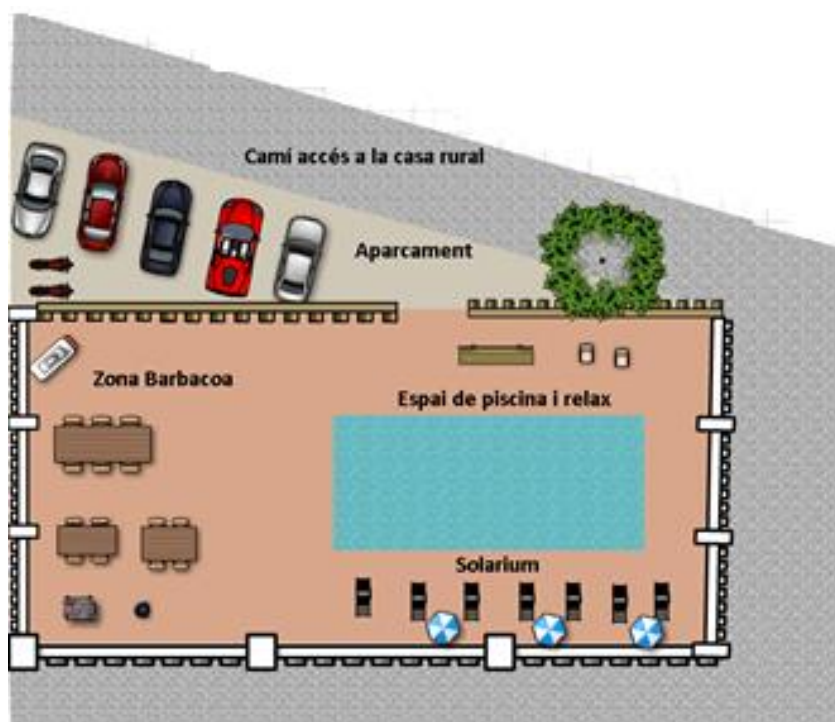
Font: Elaboració pròpia mitjançant el programa de Disseny Floorplanner.

6.4. Zona piscina i aparcament

Aquesta zona estarà situada davant de la casa rural, separada únicament pel camí d'accés a la finca. Estarà dividida en dos nivells: el nivell inferior serà l'espai d'aparcament amb capacitat per a 5 cotxes i 2 motocicletes aproximadament.

Accedint per unes escales al mateix pàrquing, s'arribarà al nivell superior on s'hi trobarà la zona de la piscina i relaxació on hi hauran hamaques per prendre el sol i l'espai per realitzar barbacoes a l'aire lliure amb taules i cadires. Estarà tot ballat amb arbustos d'una alçada considerable per tal que els hostes puguin gaudir de l'estada amb intimitat.

Plànol 6. Zona de piscina i aparcament.



Font: Elaboració pròpia mitjançant el programa de Disseny Floorplanner.

7. Viabilitat del projecte i conclusions

Un cop realitzat l'estudi de viabilitat d'aquest projecte d'inversió, és pot afirmar que s'ha pogut arribar a respondre a la qüestió principal o objectiu del projecte: *Serà rentable la construcció d'una casa rural amb encant al municipi del Pinell de Brai?*

Després d'estudiar-ne la viabilitat des de diferents punts de vista (comercial i econòmic, principalment) el resultat obtingut és que sí que és viable obrir una casa rural, tot i que els primers anys no s'arribarà a obtenir beneficis.

Tot i que, en un primer moment podia semblar que el projecte no seria rendible ja que muntar una empresa en un poble bastant petit i allunyat de la ciutat té la seva complexitat, finalment els resultats econòmics que hem obtingut són els següents:

Taula 17. Viabilitat econòmica i conclusions

	PREVISIÓ ANY 1	PREVISIÓ ANY 2	PREVISIÓ ANY 3
VENDES	40.000	55.000	65.000
COST VENDES (7%)*	2.800	3.850	4.550
MARGE BRUT	37.200	51.150	60.450
BENEFICI NET EN €	-2.503	-219	1.426

Font: Elaboració propia.

El primer any, amb una previsió de ventes de 40.000€ anuals, no s'arribarà a costejar tota la inversió inicial realitzada (permisos, projectes, mobiliari, pressupostos, etc.) i el benefici net serà negatiu (-2.503€).

El segon any, tot i que la previsió de ventes haurà incrementat fins a 55.000€ anuals, no s'arribarà a assumir encara tota la inversió inicial, i el benefici net encara serà negatiu (-219€), però amb millors expectatives de futur.

El tercer any, amb un increment considerable de la previsió de ventes (65.000€), doncs l'empresa ja haurà agafat bagatge i clients fidels, i el boca a boca estarà sorgint efecte, ja podrem parlar de beneficis nets positius amb 1.426 €.

Així doncs, podem concloure que, tot i que els dos primers anys no hi hauran beneficis, la qual cosa és normal, ja que sempre hi ha un període d'adaptació així com un període que solament es treballa per poder pagar les inversions inicials. No obstant, a partir del tercer any, ja s'evidencia l'increment del benefici net anual de l'empresa, i, si les prediccions continuen a l'alça, amb el pas del temps i el pagament de les deutes (hipoteca, etc.) l'empresa es consolidarà com a una bona opció d'allotjament i una forta empresa competent en el sector.

Cal remarcar que, les previsions de vendes anuals s'han estimat segons preus d'hotels de la zona i tenint en compte que aquesta casa rural serà amb encant, amb dotacions de luxe i amb el valor afegit de poder gaudir d'un paratge amb piscina, d'aparcament gratuït, de contacte amb l'hort així com de poder gaudir dels animals i conviure amb ells.

També és molt important el potencial turístic de la zona; el fet que el municipi disposi de serveis; que l'accessibilitat i les connexions siguin bones; la ubicació privilegiada que té: la via verda a 6 quilòmetres; la ruralitat de la zona i el ser un espai tranquil; que és un tipus de turisme actualment molt demanat, etc.

Aquesta sèrie de característiques, totes favorables a l'increment del turisme i de diferenciació de producte, fan que es pugui jugar amb el preu i poder intentar treure el màxim profit i eficàcia amb la comercialització i a l'hora d'establir preus.

En un futur proper espero poder dur a terme un projecte com aquest per guanyar-me la vida i poder complir el somni de la meva àvia.

Personalment, estaré encantat de poder compartir aquest negoci amb tot el públic i que algun dia pugueu venir a gaudir d'una estada a la casa rural amb encant que amb tant d'esforç i dedicació li posaré.

8. Bibliografia

Pàgines web

- Ajuntament del Pinell de Brai. <http://www.pinelldebrai.altanet.org/>
- Consell Comarcal de la Terra Alta. <http://www.terra-alta.cat/>
- Associació de Turisme Rural de la Terra Alta.
<http://www.terraaltarural.org/>
- Generalitat de Catalunya. Observatori d'empresa i ocupació. Direcció de turisme (2016)
http://observatoriempresaiocupacio.gencat.cat/ca/obs_ambits_tematics/obs_turisme/
- Seguretat Social. Empresaris. http://www.seg-social.es/Internet_2/Empresarios/index.htm
- Convocatòria d'ajuts Leader.
http://web.gencat.cat/ca/tramits/tramits-temes/8395_Ajuts-Leader-per-al-foment-de-la-diversificacio-economica-de-les-zones-rurals?category/
- Beniemosions S.L.
<http://www.beniemocions.cat/index.php/ca/>
- Top Rural.
<http://www.toprural.com/>
- Hostal Cas L'àngel – El Pinell de Brai.
<http://www.calangel.info/>

Documents i sol·licituds

- [s.d.] Generalitat de Catalunya. Impresos per autoritzar un allotjament Turístic (2014) Recuperat de :
http://empresaiocupacio.gencat.cat/ca/treb_canals_interns/emo_formularis_documents/treb_impresos_departament/ [Data de consulta 07-12-2016 23.08h]

- [s.d.] Registre de turisme de Catalunya. Declaració Responsable d'establiments hotelers de Catalunya (2015). Recuperat de: <http://canalempresaweb.gencat.cat/ca/integraciodepartamentaltramit/tramit/PerTemes/Inscripcio-dEstabliments-Hotelers-al-Registre-de-Turisme-de-Catalunya?category=772cf82a-a82c-11e3-a972-000c29052e2c> / [Data de consulta 03-03-2016 17.05h]
- [s.d.] Generalitat de Catalunya. Normativa Establiments Turisme Rural (2012). Recuperat de: http://empresaocupacio.gencat.cat/ca/treb_departament/emo_normativa/emo_normativa_turisme/emo_empreses_i_establiments_turistics/ [Data de consulta 05-01-2016 18.55h]

Empreses privades a les quals he sol·licitats pressupostos

- Electricitat i fontaneria A&B C.B.
- Construccions Jaén Vallés S.L.
- Fiscal-Laboral-Comptable Magda Serres S.L.
- Llatje Electrohidráulica S.L.

9. Annexos

Annex 1: Permís d'obres



AJUNTAMENT DEL PINELL DE BRAI

Nom:
Cognoms:
Adreça:
Població:
Telèfon: (.....)
DNI:

EXPOSO:

1. Que al c/ núm. vull realitzar unes obres consistents en
2. Que en l'execució de les esmentades obres, intervenen els professionals següents:
3. Que accepto l'obligació de comunicar a aquest Ajuntament les dates de l'inici i l'acabament de les obres més amunt esmentades.
4. Que lliuraré els residus de la construcció a: l'estació de transferència del terme municipal del Pinell de Brai a un gestor autoritzat

SOL.LICITO:

1. Que em sigui concedida l'autorització corresponent, per la qual cosa em sotmetré a l'observació de les formalitats reglamentàries que s'assenyalin i al pagament dels drets municipals.
2. Que se m'atorgui la bonificació de l'Impost de Construccions, Instal.lacions i Obres (ICIO).
3. Que per a l'efecte de rebre notificacions, designo a

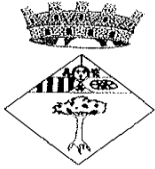
El Pinell de Brai, de de 20.....

Signatura

IL.LM. SR. ALCALDE DE L'AJUNTAMENT DEL PINELL DE BRAI

D'acord amb la Llei orgànica 15/99, de 13 de desembre, de protecció de dades de caràcter personal, s'informa a la persona interessada que les dades facilitades seran incloses en el fitxer automatitzat del Registre de documents de l'Ajuntament per al seu tractament informàtic.

Annex 2: Permís d'activitat



AJUNTAMENT DEL PINELL DE BRAI

Nom:

Cognoms:

Adreça:

Població:

Telèfon: (.....)

DNI:

EXPOSO:

.....
.....
.....
.....
.....

SOL.LICITO:

.....
.....
.....
.....
.....

El Pinell de Brai, de de 20.....

Signatura

IL.LM. SR. ALCALDE DE L'AJUNTAMENT DEL PINELL DE BRAI

D'acord amb la Llei orgànica 15/99, de 13 de desembre, de protecció de dades de caràcter personal, s'informa a la persona interessada que les dades facilitades seran incloses en el fitxer automatitzat del Registre de documents de l'Ajuntament per al seu tractament informàtic.

ELECTRICITAT I FONTANERIA A&B C.B

Carrer Pilonet N°13

43594, el Pinell de Brai

Tarragona

Pressupost: Didac Martin Martinez

SIMULACIÓ- TREBALL FI DE GRAU - URV

Descripció	Unitats	Preu unitari	Subtotal
------------	---------	--------------	----------

INTERIOR

Instal·lació de la llum lliure d'al·lògens			2.400
Ull de bou mitja <i>secom</i>	16	11	176
Ulls de bou gran <i>dowland</i>	18	25	450
Ull de bou petit <i>secom</i>	7	9	63
Endolls <i>Simon sèrie S-27</i>	100	4	400
Interruptors <i>Simon sèrie S-27</i>	40	5'20	208
Llum mirall de <i>LED prilux</i>	8	8	64
Mirall lavabo <i>casa salgar</i>	8	31	248
Pica lavabo casa roca model <i>victoria</i>	8	46	368

Treball de Fi de Grau
URV

Didac Martín Martínez

Aixeta lavabo <i>acuanova fly RS</i>	8	37	296
--------------------------------------	---	----	-----

Joc d'accessoris bany <i>casa salgar</i>	8	73	584
--	---	----	-----

-tovalloler lavabo

-tovalloler dutxa

-Porta rotllos

Aixetes de dutxa <i>acuanova fly RS</i>	8	61	488
---	---	----	-----

Bater casa roca model <i>victoria</i>	8	153	1.224
---------------------------------------	---	-----	-------

Aire condicionat climatitzador	10	250	2500
--------------------------------	----	-----	------

EXTERIOR

Faroles <i>cristel</i>	8	184	1.472
------------------------	---	-----	-------

MÀ D'OBRA

Hores <i>treballador</i>	80	20	1600
--------------------------	----	----	------

IVA d'obra nova 10%

IVA per reforma 21%

PREU TOTAL PRESSUPOST

12541€

Annex 4: Pressupost d'obra

PRESSUPOST

 JAÉN VALLÉS CONSTRUCCIONS	Pol. Ind. La Plana parc. 26 43780 Gandesa Telf. 977420214 Fax 977421625 jaenvalles@jaenvalles.com NIF: B-43429562
--	---

PRESSUPOST NÚM. 0005/2016
Gandesa, 28 d'abril de 2016

Client: Didac Martín Martínez
Parcel·la Montisantos SN
Pinell de Brai
NIF: 76245673Y

Pressupost sol·licitat per Didac Martín Martínez.
Procediment a la construcció d'una casa rural al Pinell de brai, remodelant una antiga granja de conills.

DESCRIPCIÓ	UT	PREU	IMPORT
Col·locació de porta de fusta i canvi de totes les tapetes.	2,00	325,00	650,00
Paret de totxana separació bar-cuina	12,50	38,51	481,38
Arrencada d'enrajolat en parament vertical, amb mitjans manuals	50,00	15,00	750,00
Arrebossat reglejat vertical interior, amb morter de ciment 1:4	50,00	18,45	922,50
Aplacat vertical interior a menys de 3m d'alçària, amb plaqueta ceràmica de cara vista	50,00	27,80	1.390,00
Cel ras de plaques d'escaiola de cara vista, de 60x60 cm desmuntable amb entramat ocult i suspensió autonivelladora de barra roscada	80,00	25,60	2.048,00
Trasdossat amb plaques de cartó quix de 15mm, amb estructura de suport	60,00	28,90	1.734,00
Pintat al plàstic llis vertical i horitzontal de parament	60,00	5,20	312,00
Construcció de l'estructura de l'obra			300.000,00
Ajudes de ram de paleta	1,00	350,00	350,00
TOTAL EXECUCIÓ MATERIAL			8.637,88
21% IVA S/SUMA			64.813,95
TOTAL PRESSUPOST			308.637,88 €

Aquest pressupost xifra la quantitat de Vuit-cents quatre euros amb seixanta-cinc cèntims

Accepta:


CONSTRUCCIONS JAÉN VALLÉS, S.L.
Polígon Industrial La Plana, parc. 26
43780 GANDESA (Tgna.)
NIF B-43429562

Construccions Jaén Vallés, SL

Didac Martín Martínez

Annex 5: Pressupost serveis gestoria

MAGDA SERRES
FISCAL-LABORAL-COMPTABLE

C/ Miravet, 13 (baixos)
43780 Gandesa
Tel. (+34) 877 440 222
Fax (+34) 877 440 220
Magda@gestoriaserres.com

PRESSUPOST EXPEDIENT:
DIDAC MARTIN MARTINEZ
ALLOTJAMENT RURAL

DETALL

GESTIO INCLOSA

Registre mensual factures de l'activitat, i arxiu factures
Declaració trimestral pagament fraccionat IRPF, Model 130. 4 trimestres
Declaració trimestral iva, model 303. 4 trimestres
Declaració resum anual iva, Model 390
Declaració anual d'operacions amb
terceres persones, Model 347

BASE IMPOSABLE	150,00 €
21% IVA	31,50 €
TOTAL	181,50 € PRESSUPOST MENSUAL

Gandesa, exercici 2016

NOTA: Aquest pressupost no inclou les taxes de registres o altres organismes oficials.
No inclou l'enquadrernació de llibres comptables.
Els tràmits no contemplats al present pressupost es facturaran de banda.

Signat: Magdalena Serres Borrull

Economista Colegiada 15.565

Annex 6: Pressupost Piscina





SPA

En Multiforma hemos desarrollado una gama de piscinas SPA que incorpora el sistema de hidromasaje de serie, con la opción de añadir jets de aire o aire-agua adicionales para un mayor confort y disfrute durante el baño.

At Multiforma, we have developed a range of SPA pools which have a built-in hydromassage system included, with the option of additional air jets or air and water jets for greater comfort and enjoyment.

MODELO MODEL	INTERIOR INSIDE	EXTERIOR OUTSIDE	PROF. DEPTH	PEND. SLOPE
Spa 20R	2,00	2,90 x 2,20	0,90	0%
Spa 20RC	2,00	2,20	0,90	0%
Compacta 4 spa	3,80 x 2,15	4,00 x 2,35	1,00	0%
Compacta 5 spa	5,00 x 2,35	5,20 x 2,55	1,40	0%
Compacta 5L	5,00 x 3,50	5,20 x 3,2/3,7	1,30/1,60	7%

Model Compacta 5L 5.00 x 3,50 1,30/1,60

Llatje Electrohidráulica S.L.

PREU FINAL = 20.000€
APROXIMADAMENT



INSTRUCCIONES OBRA CIVIL PARA PISCINAS DE POLIESTER

TRAZADO DE LA PISCINA – Se traza la piscina en la parcela respetando las normas de la comunidad o Municipio, datos que aportará la propiedad.

EXCAVACION – Se realiza excediendo en 60 cms. en sus ejes, ejemplo: para esta piscina de 5,00 x 3,50 (medidas interiores) debe realizarse una excavación de 5,60 x 4,10. Se recomienda que la piscina quede 10 cms. aprox. por encima del nivel del suelo, para ello se debe realizar la excavación con las profundidades y pendiente de cada modelo.

SOLERA – Para terrenos duros y coherentes se realizará en hormigón de limpieza (H-125 o similar) armado con mallazo. Para terrenos deficientes o de dudosa consistencia se recurrirá a una dirección facultativa. Debe estar nivelada en su eje transversal y conforme a la pendiente (7 %) en su eje longitudinal, y debe ser amaestrada y completamente lisa en la superficie de apoyo del vaso. (Piscina Multiforma COMPACTA-5L)

RELLENO – Se cierra con mortero el radio inferior de los parámetros verticales (paredes) en todo el perímetro, con esto se pretende evitar que entre arena o piedras entre la solera y el fondo del vaso. El relleno se realiza mezclando 25 kg. de cemento por m³ de arena tamizada. Se comienza el llenado del vaso y cuando el nivel de agua alcanza 30 cms. se empieza a rellenar el perímetro con la mezcla indicada, compactando y humedeciendo, teniendo el nivel de agua de la piscina siempre 30 cms. por encima del nivel de relleno. Se deberá evitar que alrededor del vaso haya terrenos que permitan la filtración de agua en dirección a las paredes de la piscina y con ello el movimiento del relleno.

CORONACION – Se construye un cinturón a la piscina con bloques de 20 x 40. Se aplica una solera de aprox. 5 cms. de hormigón con una armadura de pequeño calibre, y luego se presentan las piedras de la coronación para determinar las juntas y su posición exacta. La piedra se recibe con mortero.

Se entrega Plano de la Piscina Multiforma COMPACTA-5L.

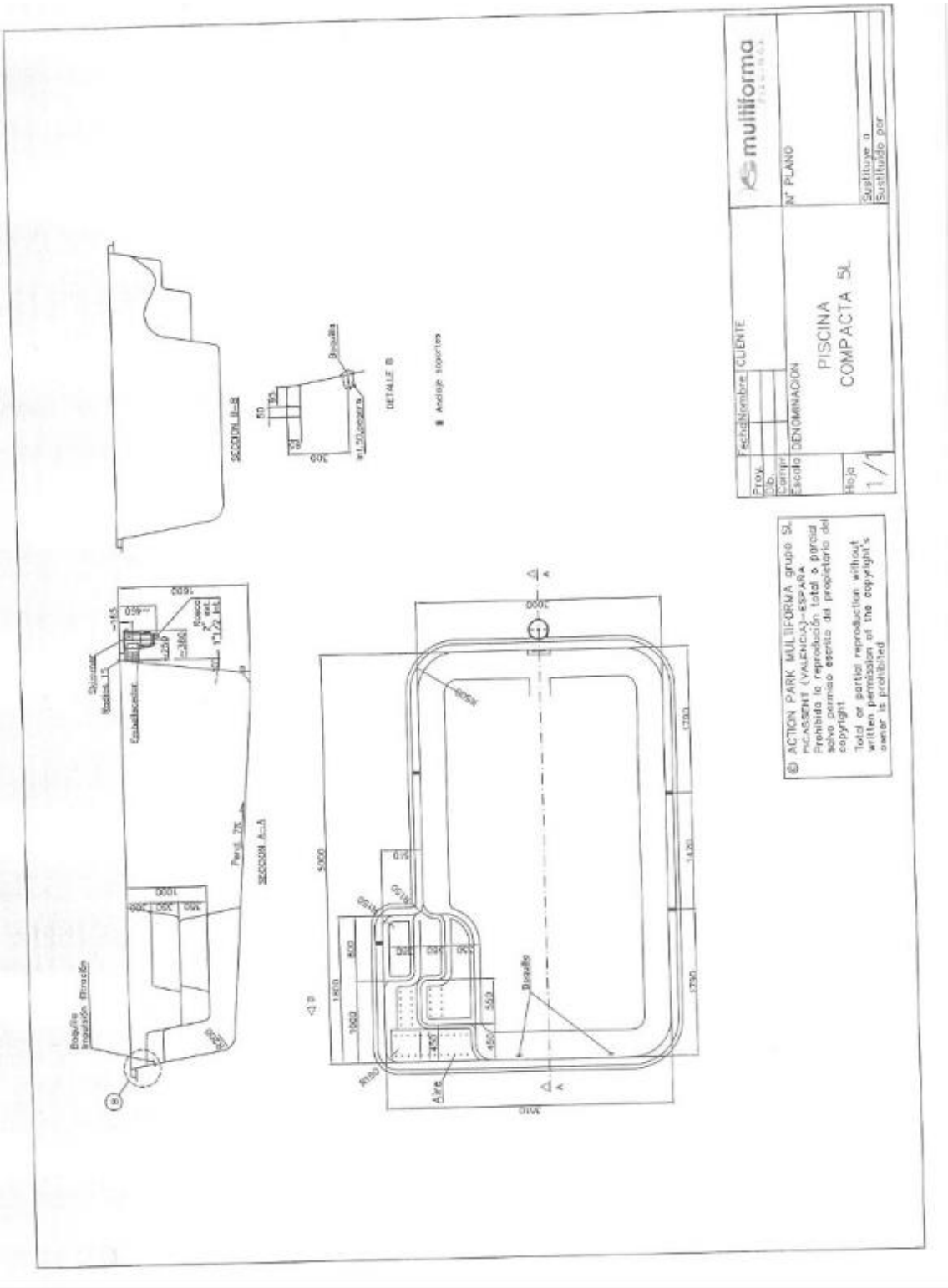
En caso de no cumplirse alguno de los puntos anteriores, Llatje Electrohidráulica S.L. no se responsabilizará de los posibles problemas en la piscina terminada.

NOTAS – Se recurrirá a dirección facultativa para tomar las precauciones necesarias en el caso de:

- Nivel freático, aguas subterráneas, etc.
- Terrenos de relleno, arenosos, arcillosos o en general poco consistentes.
- Instalaciones elevadas.
- Cualquier otro tipo de instalación con peculiaridades especiales.

Llatje Electrohidráulica, S.L.

Entregado: CALIL RURAL, SL





Autovia Tortosa-l'Aldea, km. 11
43500 TORTOSA
Tel. 977 440 395*-442 880 Fax 977 446 804
electro@llatje.com - ventas@llatje.com
CIF: B-43.030.725

CALIL RURAL S.L.

El Pinell de Brai

Tortosa 25 de Maig del 2016
PISC. 1034

PRESSUPOST PISCINA COMPACTA-5I PINELL DE BRAI

1.- ELEMENTS QUE COMPONEN EL PRESSUPOST

1.1.- VAS DE LA PISCINA

Piscina **COMPACTA-5L**, fabricada en una sola peça, de les següents dimensions: **5 mts.** de longitud total, per **3,5 mts** De amplada per 1,3/1,6 mts. de profunditat. www.multiforma.es

Construïda en políester reforçat amb fibra de vidre, de gran resistència i durabilitat.. En color blanc en Stock (possibilitat d'altres colors), superfície sense porus, resistent a les algues, inalterable a la intempèrie i als tractaments químics de desinfecció. La suavitat del material i la absència de cantos vius permeten la seua neteja amb gran facilitat.

En el preu està inclòs el transport de la piscina fins al lloc d'ubicació i la descàrrega en grua.

1.2.-FILTRACIÓ

Volum de la piscina: 21 m³ de capacitat aproximadament. L'Equip de depuració s'ha calculat per a efectuar la filtració d'aigua en un període diari de 6 hores de recirculació.

Sistema de filtració: llit filtrant vítreo Eco-Glass.

Equip de depuració compost per filtre i bomba. Preinstal·lació de tubs de aspiració, skimmer, fons i netejafons, impulsió per broquetes i desguàs per la neteja del filtre i buidat de la piscina.

Bateria de vàlvules de bola i comandament elèctric amb programador i protecció de bombes.

Tot muntat en local Tècnic de políester adjacent, a 3 mts. de la piscina. segons previsió d'amidaments.



Instal·lacions Elèctriques i Automatitzacions - Bombes i equipament de Pous
Bobinatges i Reparació de Maquinària - Servei de Manteniment

Piscines, Spas i complements - Energia Solar i alternatives
Tractament d'Aigües potables i residuals

Magatzem de Material Elèctric, Hidràulic i Maquinària



1.3.- CAPÍTULS OPCIONALS QUE QUEDAN INCLUTTS

Pedra de coronació de 40 cms., fabricada en formigó, acabada en la part superior amb granit de marbre, amarfilat i raspat al àcid..

Equip de cloració salina Pentair completament instal·lat al local tècnic de políester, el procés es basa en la fabricació de clor, aportant la quantitat de 4grs. de sal per litre d'aigua a la piscina.

Instal·lació d'un cobertor de seguretat lliscant de seguretat, provist d'enrotllador en rodes, per poder ser desplaçat del costat de la piscina.

Sistema de Hidromassatge aire/aigua.

Instal·lació de tubs de aspiració skimmer, fons netejafons e impulsió broquetes.

Assessorament tècnic en la posta en funcionament utilització de la piscina.

2.- PRESSUPOST TOTAL

PRESSUPOST TOTAL11,695,00 Euros

NOTAS.-

No inclou acometida elèctrica e hidràulica

No inclou moviments de terres de la excavació.

No inclou obra civil.

El permís d'obres va a càrreg del client.

Validesa de este pressupost: 30 Dies.

21% IVA no incluit

3.- FORMA DE PAGAMENT.

40%.- A LA FIRMA DEL CONTRACTE.

40%.- A LA DESCÀRREGA DE LA PISCINA.

Resta al finalitzar l'obra, sempre que els retards no siguin deguts a causes imputables a la nostra Empresa.

LLATJE ELECTROHIDRAULICA, SL

Conforme el client



MATERIAL OPCIONAL

Dutxa Inoxidable	285 Euros
Escala 2 esglaons inoxidable	185 Euros
Cobertor gran resistència revers beig	585 Euros
2 Projectors Submergible Leds colors.....	750 Euros
Captadors Solar Calefacció aigua	2173 Euros
(Falta delimitar lloc exacte d'instal·lació)	
Equip netejafons Certikin Top Surf	699Euros.
Equip netejafons Zodiac Vortex-2	775 Euros.
Coberta Baixa IPC Elegant	9.890 Euros.

NOTES.-

Estos preus són amb el material instal·lat al moment del muntatge de la piscina.
El preu de la coberta Baixa es aproximat a falta de una visita "in situ" dels tècnics de fàbrica.
Validesa de la oferta: 30 dies.

Annex 7: Declaració Responsable d'establiments hotelers



Declaració responsable d'establiments hotelers

Tipus d'allotjament turístic i tràmits

I. Tipus d'establiment turístic

Establiment hotelier

II. Modalitat de tràmit

☐ Alta Modificació: ☐ Canvi de denominació ☐ Canvi de grup
☐ Canvi de titular ☐ Canvi de modalitat
☐ Canvi de capacitat ☐ Canvi de categoria

Dades d'identificació i localització

I. Dades de la persona que presenta (en cas que sigui diferent del titular o representant)

Nom o entitat presentadora

DNI/NIE/NIF

Telèfon

Adreça electrònica

II. Dades de la persona titular

Nom o raó social

DNI/NIE/NIF

Polígon industrial

Nau

Tipus de via

Nom de via

Número

Pis

Àmbit territorial

☐ Catalunya

☐ Fora de Catalunya

Província

Comarca

Municipi

Població

Codi postal

Telèfon

Fax

Adreça electrònica

Web

☐ Accepto que el mitjà de comunicació preferent sigui l'electrònic.

Adreça per a les notificacions electròniques (servei properament disponible)

III. Dades de l'establiment

Denominació o rètol

Coordenades UTM*

X

Y

Polígon industrial

Nau

Tipus de via

Nom de via

Número

Pis

Província

Comarca

Municipi

Població

Codi postal

Telèfon

Fax

Adreça electrònica

* Per realitzar una cerca més precisa de les coordenades UTM podeu consultar el servei de l'Institut Cartogràfic de Catalunya
<http://www.icc.cat/visar3/>

**Declaració responsable**

Nom _____ Cognom 1 _____ Cognom 2 _____ DNI/NIE/NIF _____ ☐ Home ☐ Dona

Actuant com a titular ☐ o com a representant ☐

D'acord amb el Decret 159/2012, de 20 de novembre, d'establiments d'allotjament turístic i habitatges d'ús turístic i la Llei 13/2002, de 21 de juny, de turisme de Catalunya

Requisits específics**Característiques de l'allotjament específic**

Que l'establiment d'allotjament turístic del qual sóc titular té les següents característiques:

I. Classificació

Escolliu grup	Escolliu modalitat	Escolliu categoria
☐ Hotel	☐ Hotel ☐ Hotel-apartaments	☐ Gran Luxe ☐ 5 estrelles ☐ 4 estrelles superior ☐ 4 estrelles ☐ 3 estrelles ☐ 2 estrelles ☐ 1 estrella o bàsic
☐ Hostal o pensió		

II. Capacitat

Tipus	Habitacions	Places	
Habitacions individuals			
Habitacions dobles			Modalitat Hotel, modalitat Hotel-apartaments Nombre mínim d'habitacions dobles: 75% del total d'habitacions (3, 4, 4S, 5 estrelles i GL) 50% del total d'habitacions (2 estrelles) 25% del total d'habitacions (1 estrella o bàsic)
Habitacions quàdruples			Grup Hostal o pensió: 25% del total d'habitacions
Apartaments amb 1 dormitori doble			Apartaments: El nombre de places d'apartaments ha de ser major o igual al doble del nombre d'apartaments. En cada apartament hi ha d'haver com a mínim una habitació doble.
Apartaments amb 1 dormitori doble i un dormitori individual			
Altres apartaments			
Estudis			Estudis: 1 estudi sempre té una capacitat de 2 places Modalitat Hotel-apartaments - Nombre de dobles mínim: 1 habitació doble per apartament (per a totes les categories). Pot disposar d'un màxim d'un 40% d'unitats d'allotjament que siguin habitacions, sense que sigui considerada hotel, sempre que formi part de la mateixa unitat d'exploració i estiguin situats en el mateix immoble o bé en un immoble d'ús exclusiu Modalitat Hotel Pot disposar d'un màxim d'un 40% d'unitats d'allotjament que siguin apartaments o estudis, sense que sigui considerada hotel-apartament sempre que formi part de la mateixa unitat d'exploració i estiguin situats en el mateix immoble o bé en un immoble d'ús exclusiu.
TOTAL			
Altres tipus			
Júnior suite			Nombre mínim de Júnior suites: 10% del total d'habitacions (GL)
Suite			Nombre mínim de Suites: 5% del total d'habitacions (5 estrelles i GL)
Gran Suite			Nombre mínim de Gran Suites (una a GL)

Annex 8: Criteris de selecció beneficiaris ajuts Leader

EIXOS	CRITERIS DE SELECCIÓ ¹	DESCRIPCIÓ		PUNTUACIÓ		ESTRATÈGIA DE DESENVOLUPAMENT LOCAL	PROPORCIONALITAT	PUNTS
OCUPACIÓ	Valoració de la cohesió social a partir de la creació i consolidació de llocs de treball	Ocupació	Generació de llocs de treball	30	20	Línia estratègica 2: Foment de la cohesió social. Actuació 2.1.1.- Priorització de projectes que creïn i o mantinguin llocs de treball.	Creació 1 lloc de treball	10
							Creació 2 llocs de treball	15
		Consolidació de llocs de treball	10	Creació de 3 o més llocs de treball	20			
				Consolidació i manteniment de llocs de treball	10			
JOVES	Valoració de la inserció laboral del jove mitjançant la incorporació d'estudiants en pràctiques	Foment de la inserció juvenil a través de contractes en pràctiques		20	20	Línia estratègica 2: Foment de la cohesió social. Actuació 2.4.1- Priorització dels projectes que es comprometin a contractar estudiants en pràctiques	Compromís de signar conveni de pràctiques o haver ocupat treballadors joves en pràctiques	20
							Compromís de signar convenis amb centres formatius i universitats durant els 5 anys del compromís	10
EMPREENEDORIA I CREACIÓ D'EMPRESES	Valoració de l'emprenedoria i la nova creació d'empreses	Tipologia de sol·licitant		30	30	Línia estratègica 2:Foment de la cohesió social. Actuació 2.5.4.- Donar suport a la nova creació d'empreses	Creació de nova empresa	20
							Jove o dona emprenedora	10
							Creació de línies de negoci a través de la intraemprenedoria en empreses consolidades	30
FORMACIÓ I MILLORA SOCIAL EN LES ORGANITZACIONS	Valoració de la formació en l'àmbit organitzatiu de l'empresa	Contractes de treball de qualitat i foment de la formació continua a les organitzacions		10	5	Línia estratègica 2: Foment de la cohesió social. Actuació 2.2.1.- Priorització d'empreses que promoguin la formació continuada i la professionalització dels treballadors i treballadores de l'organització.	Si l'emprenedor i els treballadors tenen la formació adient al lloc de treball que ocupen	3
							Si l'empresa disposa d'un pla de formació continuada	2
	Valoració de la millora de l'àmbit social en les organitzacions		5		Línia estratègica 2: Foment de la cohesió social. Actuació 2.3.1.- Priorització dels projectes que promoguin la millora de l'àmbit social a les seves organitzacions.	Implementa un pla de millora en l'àmbit social de l'organització o està en procés d'elaboració.	5	
CONSERVACIÓ DEL PATRIMONI	Valoració d'actuacions orientades a la conservació i recuperació del patrimoni natural, cultural i històric, material i immaterial	Foment de la recuperació i conservació del patrimoni material		30	20	Línia estratègica 3:Conservació i foment del patrimoni del territori. Actuació 3.1.1.- Priorització de projectes que promoguin la conservació i recuperació del patrimoni.	Actuacions sobre el patrimoni material (recuperació i conservació)	20
		Foment de la recuperació del patrimoni immaterial			10		Actuacions sobre el patrimoni immaterial (ús de recursos endògens...)	10

INNO VACIÓ	Valoració de projectes que promoguin la innovació de processos tecnològics, TIC, I+D, formació i transferència tecnològica	Foment de l'ús de noves tecnologies	80	#	15	Línia estratègica 4: Foment dels sectors estratègics i de la innovació. Actuació 4.3.1.- Priorització dels projectes que promoguin la innovació de processos, tecnològics, TIC, I+D...	Implantació d'empresa que aposti en la seva organització per les TIC i la transferència de coneixements	15
	Valoració de projectes que promoguin la innovació en noves formes i sistemes de treball, cooperatiu, associatiu, en xarxa...	Impuls del treball cooperatiu i de la creació de xarxes de treball		#	20	Línia estratègica 4: Foment dels sectors estratègics i de la innovació. Actuació 4.3.1.- Priorització dels projectes que promoguin la innovació de processos, tecnològics, TIC, I+D...	Implementa en la seva organització sistemes de treball cooperatiu, associatiu i en xarxa	20
	Valoració de projectes que transmetin noves formes i nínxols de negoci en el lloc d'implantació de l'empresa o milloren la competitivitat empresarial	Suport a les empreses que aposten per nínxols de negoci inexistents o millores la competitivitat dels sectors		#	15	Línia estratègica 4: Foment dels sectors estratègics i de la innovació. Actuació 4.3.1.- Priorització dels projectes que promoguin la innovació de processos, tecnològics, TIC, I+D...	Empresa amb nova idea de negoci inexistent al territori	15
					10		Implantació de projecte o empresa que millori la competitivitat del sector existent	10
	Valoració dels projectes que apostin en la seva organització per la innovació en imatge corporativa, comunicació i màrqueting	Afavorir les condicions necessàries per a l'ús de les TIC		#	8	Línia estratègica 4: Foment dels sectors estratègics i de la innovació. Actuació 4.3.1.- Priorització dels projectes que promoguin la innovació de processos, tecnològics, TIC, I+D...	Desenvolupen un pla de comunicació i l'ús intensiu de les xarxes socials	8
		Impuls del posicionament de marca identitària al mercat		#	4		Aposta per potenciar la imatge corporativa de forma innovadora	4
		Foment de l'impuls de les empreses del territori a través de la formació en màrqueting			8		El personal ha rebut formació en màrqueting i imatge corporativa en el darrer any	8
	Valoració de les inversions orientades a la millora de la competitivitat	Afavorir la innovació dins dels processos tecnològics de les organitzacions per tal d'incrementar la competitivitat de les mateixes.		#	5	Línia estratègica 4: Foment dels sectors estratègics i de la innovació. Actuació: 4.3.6.- Priorització de les inversions orientades a la millora de la competitivitat.	Implementa tecnologia innovadora al mercat de competència	5
					5		Adquireix maquinària i equipaments per millorar la competitivitat en el sector que representa la inversió	5

VIABILITAT ECONÒMICA I GESTIÓ EMPRESARIAL	Valoració de l'estructura financera del projecte		40	#	10	Línia estratègica 4: Foment de la millora de la gestió econòmica empresarial. Actuació 4.2.1.- Priorització dels projectes que es comprometin a millorar la gestió econòmica o a aquells que la tinguin ben desenvolupada. Actuació 4.2.2.- Priorització dels projectes amb un pla de comercialització elaborat	Valoració de la qualitat i la solidesa del pla econòmic i financer	10
				5	5		Rati de liquiditat	5
				5	5		Rati d'endeutament	5
	Valoració de la rendibilitat econòmica del projecte			#	10		Valoració de la qualitat del deute	10
				5	5		Rati d'eficàcia	5
				5	5		Rati de capital	5
CONSOLIDACIÓ DELS SECTORS ESTRATÈGICS	Adequació dels projectes a l'estratègia de Desenvolupament Local	Impuls dels sectors productius estratègics com a motor de desenvolupament local	60	#	10	Línia estratègica 4: Foment dels sectors estratègics i la innovació. Actuació 4.1.1.1.- Valoració dels projectes l'activitat dels quals estigui orientada a la transformació i comercialització dels productes agroalimentaris. Actuació 4.1.2.1.- Valoració dels projectes del sector turístic. Actuació 4.1.3.1.1.- Valoració als projectes l'activitat dels quals sigui el comerç o els serveis de proximitat. Actuació 4.1.3.2.1.- Valoració dels projectes del sector industrial no agroalimentari	Internacionalització del producte o servei	10
					5		Venda de proximitat acreditada o disposar d'espai destinat a la comercialització de producte local	5
					10		Ús de recursos endògens com a matèria primera i preferent	10
					5		Participació en esdeveniments gastronòmics i/o turístics del territori	5
					5		Contribueix al desenvolupament vertebrador dels eixos: riu Ebre, Via Verda i camins naturals	5
					10		Genera sinergies amb l'entorn i el patrimoni rural i impulsa l'eco turisme i el turisme actiu	10
					5		Inclusió dels serveis o productes dins una paqueteria turística	5
		Valoració de la certificació Terres de l'Ebre- Reserva de la Biosfera		#	10	Línia estratègica 1: Reserva de la Biosfera. Actuació: 1.1.1.- Priorització de les	Té atorgada la marca Terres de l'Ebre- Reserva de la Biosfera o està en procés de	10

						empreses certificades o en procés de certificació de la marca Terres de l'Ebre, Reserva de la Biosfera	certificació garantit	
MITIGACIÓ I ADAPTACIÓ AL CANVI CLIMÀTIC	Valoració de projectes que redueixin l'impacte ambiental de la seva activitat	50	#	15	Línia estratègica 5: Foment de l'economia verda. Actuació 5.1.1.- Priorització dels projectes que es comprometin a reduir l'impacte ambiental de la seva activitat.	Si el projecte preveu mesures correctores més enllà de l'obligatorietat o l'empresa ha implementat mesures de reducció d'impacte durant els últims 5 anys	15	
	Valoració de projectes amb eco certificació o pla de millora de sostenibilitat ambiental incorporat.		#	20	Línia estratègica 5: Foment de l'economia verda. Actuació 5.1.2.- Priorització dels projectes amb eco-certificació	El producte disposa de certificació ambiental	20	
				10		No disposa d'ecocertificació però implementa plans de millora ambiental	10	
	Valoració de projectes que incorporin la innovació en matèria ambiental		#	10	Línia estratègica 5: Foment de l'economia verda. Actuació 5.1.3.- Priorització dels projectes que incorporin la innovació en matèria ambiental	Implementa un projecte innovador en matèria ambiental	10	
	Valoració dels processos de millora continua en matèria ambiental en les organitzacions.		5	5	Línia estratègica 5: Foment de l'economia verda. Actuació 5.1.4.- Priorització dels processos de millora continua en matèria ambiental en les organitzacions	Disposa d'un procés de millora continua en matèria ambiental	5	
REEQUILIBRI TERRITORIAL	Valoració del reequilibri territorial	25	#	15	Línia estratègica 6: Cooperació i cohesió territorial.Actuació 6.1.5.- Valoració del reequilibri territorial de les inversions.	Implantació de projecte en municipis de menys de 20 hab/km2	15	
						Implantació de projecte en municipis d'entre 21 i 50 habitants/km2	10	
						Implantació de projecte en municipis d'entre 51 i 80 hab/km2	5	
						Implantació de projecte en municipis d'entre 81 i 150 hab/km2	3	

						Implantació d'empresa en municipis de més de 150 hab/km2	2
	Valoració de projectes en àrees d'influència urbana, turística, elevada ruralitat i castigada per l'atur	#	10	Línia estratègica 6: Cooperació i cohesió territorial. Actuació 6.1.6.- Valoració de projectes en àrees d'influència urbana, turística, elevada ruralitat i castigada per l'atur		Inversió en municipis desfavorits	10
						Inversió en municipis amb la taxa d'atur per damunt de la mitjana comarcal	10
						Inversió en zona de baixa influència urbana	5
						Inversió en polígons no consolidats	5
						Inversió en àrees periurbanes	3
						Inversió en municipis d'elevada influència turística (visitants/habitants)	2
ESTRA TÈGIA SOCIA L COMU NICATI VA I COOP ERATI VA	Valoració de la pertinença a agrupació empresarial o cooperativisme	5	5	Línia estratègica 6: Cooperació i cohesió territorial. Actuació 6.1.7.- Valoració de la pertinença a agrupació empresarial o cooperativisme		Pertany a agrupació empresarial o cooperativa del territori o ha sol·licitat adhesió	5
	Valoració de les sinergies entre el propi sector productiu i serveis, o amb altres sector productius o de serveis						
		5	5	Línia estratègica 6: Cooperació i cohesió territorial. Actuació 4.1.1.- Foment del sector agroalimentari. Actuació 4.1.2.- Foment del sector turístic. Priorització dels projectes amb un pla de comercialització elaborat.		Implementa en el seu pla de comercialització, la filosofia corporativa i de col·laboració	5
	Valoració de la consolidació de l'espai empresarial i de clusterització	#	10	Línia estratègica 6: Cooperació i cohesió territorial. Actuació 4.1.1.- Foment del sector agroalimentari. Actuació 4.1.2.- Foment del sector turístic.		Introducció de l'empresa en un clúster	5
						Implantació de l'empresa en espai estratègic comercial i competitiu	10
						Arrelament generacional de l'empresa al territori	5
						Consolidació de l'empresa amb més de 20 anys d'experiència	10

	Valoració de l'activisme social i comunicatiu vers el territori		5	5	Línia estratègica 6: Cooperació i cohesió territorial.Actuació 4.1.1.- Foment del sector agroalimentari.Actuació 4.1.2.- Foment del sector turístic.Actuació 4.3.4.- Priorització i impuls de la innovació en imatge corporativa, comunicació i màrqueting	Aposta per posar en valor la marca Terres de l'Ebre i participar activament en esdeveniments territorials (o ho contempla al pla d'empresa)	5
						Desenvolupa projectes de col·laboració públic-privat o ho preveu al pla d'empresa	3

Annex 10: Simulació Hipoteca

CX CatalunyaCaixa

Resultats de la simulació Hipoteca

Resum				
Import de la hipoteca	300.000,00 €	Termini total	40 anys	
Valor immoble	400.000,00 €	Tipus d'immoble	Nou	
Lloc de residència	Catalunya	Edat del menor dels titulars	21 anys	
Per a habitatge habitual	No			
Informació de la taxa anual equivalent				
TAE*	2,32%			
Tipus d'interès	1,25%			
Termini	1 anys			
Quota mensual	794,54 €			
Desglossament de les despeses				
Raó	Despeses de compravenda	Despeses de la hipoteca	Despeses totals	
Impostos	46.000,00 €	7.560,00 €	53.560,00 €	
Notari	777,47 €	841,68 €	1.619,15 €	
Registre	477,08 €	284,15 €	761,23 €	
Gestoria	360,00 €	285,00 €	645,00 €	
Taxació	0,00 €	598,95 €	598,95 €	
	47.614,55€	9.569,78	57.184,33€	
Quadre d'amortització				
Data	Saldo viu	Quota	Amortització	Interessos
29/04/2016	300.000,00 €	31,25 €	0,00 €	31,25 €
31/05/2016	299.517,96 €	794,54 €	482,04 €	312,50 €
30/06/2016	299.035,42 €	794,54 €	482,54 €	312,00 €
29/07/2016	298.552,38 €	794,54 €	483,04 €	311,50 €
31/08/2016	298.068,84 €	794,54 €	483,54 €	310,99 €
30/09/2016	297.584,79 €	794,54 €	484,05 €	310,49 €
31/10/2016	297.100,24 €	794,54 €	484,55 €	309,98 €
30/11/2016	296.615,18 €	794,54 €	485,06 €	309,48 €

La informació que resulta d'aquesta simulació no és personalitzada i no substitueix en cap cas a la informació precontractual exigible a les entitats financeres i prevista per la legislació i per la normativa vigent en relació amb la transparència en la prestació de serveis financers i bancaris i amb la protecció del client d'aquests serveis. No ha de ser disponible en els nostres establiments, en la pàgina web de l'entitat i en la del Banc d'Espanya, en qualsevol moment i de forma gratuïta, la Guia d'Accés al Préstec Hipotecari elaborada pel Banc d'Espanya.

Data de generació: 27/04/2016

Resultats de la simulació - Hipoteca

Anexa tabelleira B32.305.213

CX CatalunyaCaixa

Data	Saldo viu	Quota	Amortització	Interessos
30/12/2016	296.129,62 €	794,54 €	485,56 €	308,97 €
31/01/2017	295.643,55 €	794,54 €	486,07 €	308,47 €
28/02/2017	295.156,98 €	794,54 €	486,57 €	307,96 €
31/03/2017	294.669,90 €	794,54 €	487,08 €	307,46 €
28/04/2017	294.182,31 €	794,54 €	487,59 €	306,95 €
31/05/2017	293.765,72 €	903,95 €	416,59 €	487,36 €
31/08/2054	17.768,22 €	903,95 €	873,07 €	30,88 €
30/09/2054	16.893,71 €	903,95 €	874,51 €	29,44 €
30/10/2054	16.017,75 €	903,95 €	875,96 €	27,99 €
30/11/2054	15.140,34 €	903,95 €	877,41 €	26,54 €
31/12/2054	14.261,47 €	903,95 €	878,87 €	25,08 €
29/01/2055	13.381,15 €	903,95 €	880,32 €	23,63 €
26/02/2055	12.499,37 €	903,95 €	881,78 €	22,17 €
31/03/2055	11.616,13 €	903,95 €	883,24 €	20,71 €
30/04/2055	10.731,43 €	903,95 €	884,70 €	19,24 €
31/05/2055	9.845,26 €	903,95 €	886,17 €	17,78 €
30/06/2055	8.957,62 €	903,95 €	887,64 €	16,31 €
30/07/2055	8.068,51 €	903,95 €	889,11 €	14,84 €
31/08/2055	7.177,93 €	903,95 €	890,58 €	13,37 €
30/09/2055	6.285,87 €	903,95 €	892,06 €	11,89 €
29/10/2055	5.392,34 €	903,95 €	893,53 €	10,41 €
30/11/2055	4.497,32 €	903,95 €	895,02 €	8,93 €
31/12/2055	3.600,82 €	903,95 €	896,50 €	7,45 €
31/01/2056	2.702,84 €	903,95 €	897,98 €	5,97 €
29/02/2056	1.803,37 €	903,95 €	899,47 €	4,48 €
31/03/2056	902,41 €	903,95 €	900,96 €	2,99 €
28/04/2056	0,00 €	903,95 €	902,45 €	1,50 €

Finançament sotmès a aprovació. Validesa fins al 30/06/2016. TIR primer any 1,25%. Reste d'anys Euribor + 2,00% (TIR: 1,988% / TAEVariable: 2,32%) amb revisions anuals. Euribor (+0,012%). BDE 02/04/2016. TAEVariable calculada segons la hipòtesi que els índexs de referència no varien. Per tant, aquesta TAEVariable variarà amb les revisions del tipus d'interès. Condicions: nòmina domiciliada superior a 1.500 €, domiciliació de dos rebuts, ús de la targeta de crèdit amb 12 operacions anuals (manteniment de 32 € anuals), assegurances de llar i vida CX vinculades al préstec (assegurances contractades per mitjà de CatalunyaCaixa Mediador).

Pólisses contractades per mitjà de CatalunyaCaixa Mediador, Operador de Banca-Assegurances Vinculat, SL. Inscrit en el Reg. Adm. Esp. de l'art. 52 de la Llei 26/2006, amb el nòm. 0V-0029. Té concertada una assegurança de RC. Disposa de capacitat financera suficient d'acord amb la llei esmentada. CIF: 8-58912074. Entitat asseguradora de la pólissa de vida: CatalunyaCaixa Vida, SA d'Assegurances i Reassegurances. Entitat asseguradora de la pólissa de llar: CatalunyaCaixa Assegurances General, SA d'Assegurances i Reassegurances.

Data de generació: 27/04/2016

Resultats de la simulació - Hipoteca

Atenció al client: 902 301 312

CatalunyaCaixa, S.A., Miquel Antoni Llaurà, 6 - 08003 Barcelona. CIF: 85058119. Inscrita al Registre Mercantil de Barcelona, Tomo 12.616, Foli 1, Miquel Antoni Llaurà, inscrita en l'1.

Annex 11: Fotografies en 3D Dimensions de la nova casa rural

Casa rural



Zona d'aparcament i espai de relax

