

BADAJOS

Las casas rurales de la provincia rozan la ocupación total en el 'macropuente'

Los empresarios del sector creen que el reto es atraer clientes el resto de fines de semana y de lunes a jueves

Internet sigue siendo el mejor modo de difusión

J. LÓPEZ-LAGO BADAJOZ

Las casas rurales de la provincia de Badajoz están prácticamente llenas este puente, un dato positivo según los empresarios consultados que contrasta sin embargo con la fluctuación en la demanda que sufre este sector emergente en la comunidad extremeña. El resumen que hace José Manuel Morales, que tiene hace cinco años una casa rural en San Vicente de Alcántara, es que «el otoño se da muy bien, igual que la Semana Santa y los puentes o la Nochevieja, pero para hacer viable este negocio es muy importante conseguir llenar los fines de semana».

Otra cuestión que tiene clara es la necesidad de difusión de esta oferta turística, que está en Internet: «El cliente de estas casas tiene entre 25 y 40 años y usa internet para informarse y hacer las reservas, así que influye decisivamente cómo te comercialices en la red y cómo posiciones tu página en los buscadores».

El viernes pasado tuvo lugar en la Dirección General de Turismo una reunión con expertos llegados de Alemania para hacer llegar esta oferta de turismo rural a países que valoren los recursos naturales de Extremadura. Una de las conclusiones fue el reto que supone ocupar entre semana y por periodos más largos durante todo el año alojamientos que en muchos casos no disponen de más de quince plazas, por lo que en fechas de mucha ocupación el máximo rendimiento económico no compensa las épocas de baja demanda. Esta

JOSÉ MANUEL GONZÁLEZ
EMPRESARIO RURAL



«Más que un negocio esto lo considero un modo de vida»

la razón por la que los empresarios no pueden contratar personal estable. Según Morales, que ha rehabilitado un cortijo familiar de doscientos años de antigüedad con vistas a los castillos de Alburquerque y Piedrabuena, «tienes que volverte polivalente, ser cocinero, atender a los clientes o encargarte del mantenimiento. En mi caso, una chica es la que me ayuda puntualmente con la limpieza. Esto tiene que gustar mucho y yo lo considero más un modo de vida que un negocio».

La Asociación de Empresarios de Turismo Rural de Extremadura-Aeturex- agrupa a sesenta casas rurales de la comunidad. Su presidente, José María López, confirma el cien por cien de ocupación en este puente, si bien en la provincia de Badajoz se han quedado

algunas plazas libres respecto a Cáceres, donde -afirma- «el lleno es total». «Pero creemos que lo interesante es atraer público entre semana como los jubilados que recorren el país (...) otra tarea que hay pendiente en este sector es la homologación en toda España, ya que cada comunidad emplea distintos diferentes para catalogar la casa y los servicios que ofrece y eso despista al cliente. Lo ideal sería que hubiera unas normas de calidad estándar», añade este empresario cuya casa rural se sitúa junto a Barbaño, entre Mérida y Montijo.

Burocracia excesiva

Según Morales, la Junta de Extremadura tenía como previsión doblar este año la oferta de alojamiento rural, «por lo que hay más gente para el mismo pastel», teme este empresario de la Sierra de San Pedro. Antonia María Murga abrió su casa rural en Monesterio hace seis meses. «Tenía un trozo de tierra con cochinos, vacas y un cortijo, pero vivir del campo ya es muy difícil, así que lo preparé para turistas». Ahora la casa dispone de piscina y seis habitaciones dobles más un salón con chimenea. Alquilarla completa sale por 300 euros al día con el desayuno incluido, aunque hay oferta complementaria como rutas a caballo. Según su experiencia, «hay que tener muchas ganas para meterse en esto. Inicé el papeleo en el 2001 con la Junta y la verdad es que la administración te aburre. Se debería simplificar la burocracia», declara.



Vistas de la casa rural Sierra de San Pedro, en San Vicente de Alcántara. / EMILIO JOSE RODRÍGUEZ



Salón común en la casa rural 'El águila', en Montemolín. / J.M. ARANDA

NISSAN ALMERA.
TODO DEPORTIVIDAD.



VEN ESTE MES A TU CONCESIONARIO Y NO PAGUES HASTA ABRIL DE 2006.
NISSAN ALMERA dCi LINE UP HASTA 136 CV

Tienes un ALMERA LINE UP
con equipamiento desde
12.550€*.
Plan Prever incluido.

www.nissan.es



SHIFT_expectations

DIVENSA
CTRA. MADRID-LISBOA, KM. 398,6 - TEL. 924 24 58 11 - 06008 BADAJOZ
AVDA. REINA SOFÍA, 4 - TEL. 924 38 70 08 - 06800 MÉRIDA
CTRA. DE GUADALUPE, KM.1 - TEL. 924 84 60 80
06700 VILLANUEVA DE LA SERENA

GARANTÍA
3 AÑOS
o 60.000 km

NISSAN FINANCIACIÓN

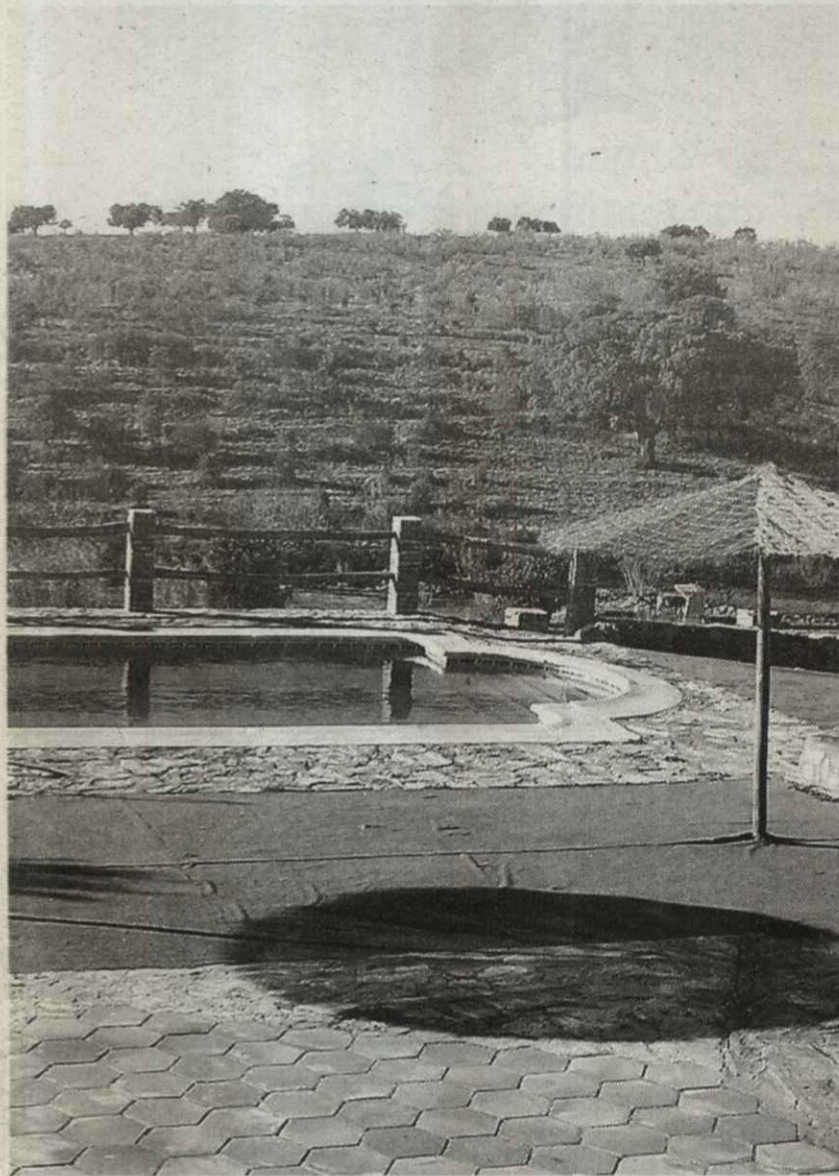
*PVP recomendado en Península y Baleares y unidades en stock hasta fin de mes. Incluye IVA, Impuesto de Matriculación, Transporte, Nissan Assistance, Campaña Promocional y Plan Prever. Consumo mixto: 5,5 l/100 Km. Emisiones de CO2 160 g/Km.

VILLANUEVA DE LA SERENA | 8 |

El colectivo vecinal 'La Serena' se une a la protesta contra la subida del agua

ALMENDRALEJO | 10 |

La gestión de la Plaza de Toros sale a concurso público al no prorrogarse el contrato vigente



El otoño empezó con un 27% de ocupación los fines de semana

J. L. G. BADAJOZ

En Extremadura el otoño comenzó con el 27,4% de las 2.872 plazas ofertadas ocupadas en fin de semana, un índice que bajó al 14,6% durante todo el mes de octubre, según datos del Instituto Nacional de Estadística (INE). Esta fuente añade que la estancia media en alojamientos de turismo rural en la comunidad extremeña fue de 1,95 días durante el mes de octubre, muy por debajo de los más de ocho días de Baleares y Canarias. Le siguen comunidades autónomas como Andalucía (3,47 días), Navarra (2,99) o Valencia (2,95).

Hay que tener en cuenta que los alojamientos de turismo rural representan en España el 7% de las pernoctaciones dentro del sector extrahotelero que componen esta alternativa junto a los campings y los apartamentos, tres opciones que en total suman el 24% (1,4% menos respecto al año pasado) de las pernoctaciones frente al 76% que han registrado los hoteles, según los últimos datos que acaba de publicar el INE a octubre del 2005.

Esta misma fuente señala que, en el país, el número de alojamientos extrahoteleros han subido un 3,6% en el 2005, llegando a ofertar 912.000 plazas en todo el territorio nacional.

MARIO MEGÍAS CASTILLÓN
ASOCIACIÓN DE EMPRESARIOS DE TURISMO DE TENTUDÍA (TURSENTUDÍA)

«Este turismo tiene muchos altibajos»

J. L. G. BADAJOZ

Tiene su propia casa rural hace seis años. Según cuenta, «la primera del sur de Extremadura». Se trata de una casa señorial de principios del siglo XX. Está en Montemolín, a 14 kilómetros de Fuente de Cantos y ofrece nueve habitaciones con seis baños y un patio interior de estilo sevillano con naranjos. Hace menos de dos meses que dieron de alta una asociación que agrupa, de momento, a 10 alojamientos de la comarca, tanto casas rurales como hoteles y hostales.

— ¿Por qué deciden crear una asociación de este tipo?

— Creemos que la comarca de Tentudía es totalmente desconocida y decidimos formar el embrión de un programa de desarrollo turístico. Los recursos aquí están por explotar.

— ¿Qué atractivos cree que ofrece este entorno?

— Es un patrimonio natural único porque en un radio de 25 kilómetros se dan varios ecosistemas distintos. Se puede ver campiña, monte bajo y monte alto en la sierra de Tentudía. También hay dehesa y coníferas, además de especies avícolas de todo tipo y animales salvajes como jabalíes o ciervos.

— ¿Fue complicado concretar la idea de asociarse?

— La iniciativa existía hace unos dos años. Sintiendo pionero del turismo rural en el sur de la región vi que en solitario era difícil emprender un desarrollo turístico, así que la asociación se fundó con la inscripción de nueve promotores y con la premisa de ofrecer una calidad en el alojamiento. Hay que tener en cuenta que quienes vienen no son turistas de carretera, sino turistas exigentes, por eso hay que ofrecer cualificación y entretenimiento.

— ¿Qué entiende usted por calidad en turismo rural?

— Sabemos que en el turismo rural uno se encuentra sorpre-



Es empresario rural hace seis años. / J.M. ARANDA

«Tentudía tiene cuatro ecosistemas distintos y es desconocida»

sas, desde tener que llevar el cliente sus propias mantas a explotar cualquier casa que esté en el campo. Hay que tener en cuenta las dimensiones de las habitaciones, que tengan una decoración rústica acorde con la zona, no muebles viejos. Que haya limpieza y que no se asocie lo rural con lo descuidado. Que el servicio sea esmerado, por eso también apostamos por la profesionalización en el sector y por que haya un complemento, por eso se están creando empresas asociadas de turismo activo que en esta zona ofrecen desde rutas de senderismo a paseos en burro.

— Hay sensación de que el turismo rural es una alternativa cada vez más cara, ¿está de acuerdo?

— El precio debe ir unido a la calidad. Hay hoteles muy modestos, bien decorados y cómodos, pero por el tipo de construcción o el tamaño de sus habitaciones deberían ser más económicos. El que

cobra 120 euros al día es a veces porque el servicio lo requiere. Hay que saber que el turismo rural tiene muchos altibajos y eso conlleva un coste. 60 euros por habitación al día no es caro al tener un servicio de calefacción y atención permanente, ya que de lunes a jueves la ocupación es bajísima o no existe.

— ¿Que la demanda de alojamientos rurales esté tan concentrada en el calendario es la principal dificultad de este negocio?

— Claro. Éstas no son zonas de paso por eso se buscan alternativas haciendo ofertas a agencias de viaje con paquetes a precios muy bajos que sólo cubren el coste del servicio, pero todavía nos falta esa demanda entre semana. Esto se abordó en una reunión el viernes pasado en la Dirección General de Turismo, donde se formó una mesa de trabajo con especialistas alemanes. Se trata de buscar canales de comercialización de nuestra oferta fuera de España para cubrir esos días.

— ¿Se consideran apoyados por la administración?

— Nuestra asociación no cuenta ahora mismo con ningún apoyo porque acabamos de crearla. En el 2006 gestionaremos ayudas examinadas principalmente a la divulgación de la comarca mediante folletos y DVD's, así como cursos de formación impartidos por algún departamento de la Junta. Yo particularmente cuando empecé lo hice gracias a las subvenciones europeas de los programas Leader.

— ¿La difusión es lo más necesario para su despegue?

— Sí, pero está limitada por el presupuesto de cada alojamiento. La asociación se pondrá a trabajar en ello, ya que con la Dirección General de Turismo de la Junta estamos muy disgustados. el sur de Extremadura parece que no haya existido nunca. La gente confunde el turismo de Extremadura con Cáceres y el sur tiene unos recursos especiales que hay que publicitar.

PRÉSTAMOS PERSONALES EN 24 HORAS

- Por teléfono
- Sin moverse de casa

CANTIDAD	CUOTA MENSUAL
2.100 €	64,15 €
3.000 €	85,49 €
6.000 €	169,08 €
8.100 €	191,59 €
12.000 €	281,90 €

PARA CUALQUIER CANTIDAD, CONSÚLTENOS

Buscamos colaboradores en toda Extremadura

BADAJOZ

Avenida Villanueva, 3, primera planta

924 260 249

DINERO DIRECTO

A&M ServiCredit

902 903 757

MÉRIDA

Calle Santa Eulalia, 8, primera planta

924 303 800

HIPOTECAS

COMPRAVENTA: 120% VALOR DE TASACIÓN.

REFINANCIACIÓN: TODOS SUS PRÉSTAMOS EN UNA SOLA CUOTA

Hipoteca . . .	400 €
P. Personal . . .	200 €
P. Vehículo . . .	210 €
Deudas	200 €
	1.010 €

CON NOSOTROS 300 €

FINANCIAMOS RAI - ASNEF - EMBARGOS DESCUENTO PAGARÉS

CÁCERES

Avda. Primo de Rivera, n.º 1, 2.ª planta
FRENTE A MÚLTIPLES Cáceres

927 216 185