



## 9.e. La distribución

Una vez definido nuestro producto, con todos los aspectos que consideramos diferenciales de la competencia, definido el perfil de nuestros clientes potenciales así como la política de precios a aplicar a cada uno de ellos, debemos decidir las distintas formas de distribución a aplicar.

La distribución se centra en acercar la oferta de la empresa al segmento adecuado en el momento, cantidad y lugar oportuno.

**Las opciones de distribución son dos:**

**1.- La distribución directa** es la que realiza la empresa sin utilizar ningún intermediario, sino directamente con el cliente. En este caso el control es mayor pero el esfuerzo de gestión que se debe realizar también, si bien el uso de las nuevas tecnologías de información y comunicación (TIC) puede mitigar estos efectos en gran medida.

Las empresas de turismo rural, debido a su reducido tamaño, deben potenciar especialmente las estrategias de distribución directa, aprovechando las **oportunidades que internet ofrece** como uno de los principales canales de distribución de las casas rurales, gestionando las bases de datos, que hemos creado o iremos creando de forma sistemática a lo largo del tiempo, de clientes actuales y potenciales, básicas para la distribución de nuestro producto.

**2.- La distribución indirecta**, es aquella en la que tienen presencia intermediarios, tales como los mayoristas y las agencias de viaje minoristas, junto a las nuevas tendencias instauradas en las nuevas tecnologías, como pueden ser las centrales de reservas y las webs especializadas que ofrecen el producto a sus visitantes, previo cobro por este servicio claro está.

Normalmente la distribución por medio de **agencias de viajes y turoperadores** supone un mayor acceso al mercado, a cambio de una pérdida de control en la gestión de la distribución que pasa a manos de estos agentes y una reducción del precio medio recibido por cliente.

No obstante pocas agencias de viajes comercializan actualmente casas rurales en España, fundamentalmente por el número de plazas que tienen los alojamientos y por las condiciones exigidas por estas, que pueden llegar a cobrar por intermediación en algunos casos hasta el 25% del precio, además de la exclusividad de estar disponibles para la agencia un número determinado de plazas con días de antelación, en algunos casos hasta 45. Ante estas condiciones, en muchos casos, sólo



Complejos turísticos rurales como villas u hoteles rurales de gran capacidad comercializan a través de ellas, no siendo recomendable la misma para alojamientos rurales de pequeña dimensión.

También es de reseñar que debido al limitado tamaño de las empresas de turismo rural las inserciones en catálogos de tour operadores no se justifican de forma general, por lo señalado anteriormente y por no cumplir en la mayoría de los casos con las normas y especificaciones del catálogo.

La comercialización a través de una **central de reservas**, a cambio de una comisión, es una de las opciones más interesantes para este tipo de negocio, sobretodo si se trata de una central de reservas con un volumen de empresas bastante importante, aunque en muchas ocasiones los clientes potenciales las usan tan sólo como fuente de información, realizando la reserva directamente con el establecimiento.

Hay cientos de web dedicadas a anunciar alojamientos rurales, a continuación señalamos algunos ejemplos de centrales de reservas y webs especializadas existentes en internet:

- [www.ruralandalus.com](http://www.ruralandalus.com)
- [www.seneca.es](http://www.seneca.es)
- [www.toprural.com](http://www.toprural.com)
- [www.antiquanatura.com](http://www.antiquanatura.com)
- [www.micasarural.com](http://www.micasarural.com)
- [www.clubrural.com](http://www.clubrural.com)
- [www.todoturismorural.com](http://www.todoturismorural.com)
- [www.ruraliberica.com](http://www.ruraliberica.com)
- [www.rurisimo.com](http://www.rurisimo.com)
- [www.casas-turismo-rural-com](http://www.casas-turismo-rural-com)
- [www.turismoruralyaventura.com](http://www.turismoruralyaventura.com)
- [www.ecoturismorural.com](http://www.ecoturismorural.com)
- [www.magiarural.com](http://www.magiarural.com)
- [www.revistaiberica.com](http://www.revistaiberica.com)
- [www.allrural.com](http://www.allrural.com)



- [www.indicerural.com](http://www.indicerural.com)
- [www.guiarural.com](http://www.guiarural.com)
- [www.ruralia.com](http://www.ruralia.com)
- [www.turismorural.com](http://www.turismorural.com)
- [www.centralderesevas.net](http://www.centralderesevas.net)
- [www.masrural.com](http://www.masrural.com)
- [www.portalnatur.com](http://www.portalnatur.com)
- [www.proeco-rural.com](http://www.proeco-rural.com)

A la hora de elegir cuales de ellas son idóneas en su caso para nuestro negocio, deberíamos valorar varias variables: el precio que supone estar o comercializar a través de ellas, el número de visitas que tienen, la calidad de la información que ofrecen, la sencillez y rapidez de acceso, si están traducidas o no a varios idiomas, si ofrecen herramientas estadísticas para que podamos evaluar la efectividad de nuestro anuncio, el posicionamiento que tienen en distintos buscadores, etc.

Otro medio muy útil, para concentrar acciones de promoción y distribución conjunta son las **Asociaciones Turísticas**, ya sea estas de nivel comarcal, provincial, autonómico o nacional, por lo tanto es esencial participar de forma activa en las mismas como asociado.

Un buen ejemplo de proyecto común sería [www.turgranada.es](http://www.turgranada.es). Este es el portal oficial de turismo de la provincia de Granada, gestionado por el Patronato provincial de Turismo. En el mismo la oferta se diversifica en función a la clasificación de alojamientos y actividades, por tipologías de turismo, por comarcas, etc. En este se unifica el destino turístico de la provincia de Granada y está alineado con la estrategia de comercialización provincial. Es básico estar incluido en este portal.

Las asociaciones de turismo rural que trabajan en la provincia de Granada son otro de los recursos disponibles para la comercialización, por lo que aconsejamos hacerse asociado del que corresponda al territorio de cada alojamiento, así como a las asociaciones provinciales.

Las asociaciones existentes son:

Asociación de turismo rural en Casas Cueva

Asociación de turismo de la Alpujarra

Asociación de hostelería y turismo de la Comarca de Guadix

Asociación provincial de turismo Granada Rural



Asociación provincial de campings  
Asociación empresarial de hostelería y turismo de Sierra Nevada  
Asociación de empresarios de servicios turísticos y artesanos del Arco  
Noreste de la Vega de Granada  
Asociación turismo rural frontera Nazarí de Granada  
Asociación de turismo del Altiplano  
Asociación empresarial de hostelería y turismo de la Costa tropical  
Asociación de empresas de turismo activo  
Asociación granadina de empresas de turismo rural y ecuestre de  
Andalucía (Agetrea)